

## <<说话的艺术>>

### 图书基本信息

书名：<<说话的艺术>>

13位ISBN编号：9787565803246

10位ISBN编号：7565803243

出版时间：2011-7

出版时间：汕头大学

作者：李思特

页数：216

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<说话的艺术>>

### 内容概要

著名散文家朱自清先生说：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半儿是在说话里。”

《说话的艺术》一书通过大量贴近生活的实例和每篇结束时精练的关键语，从赞美的艺术、批评的艺术、拒绝的艺术、与上司说话的艺术、与同事说话的艺术、与朋友说话的艺术、与陌生人说话的艺术、让语言更具魅力的艺术、面试中的语言艺术、谈判中的语言艺术、雄辩的语言艺术11个方面，生动具体地讲述了提高说话水平、改善沟通能力的具体方法和实用技巧。

朋友，当你逐页阅读这本《说话的艺术》时，你将会明白这样一个道理：决定一个人命运的往往不是他处的环境，而是他是否拥有高超的说话艺术，是否懂得在社交场合从容自若地与各色人巧妙周旋，口吐莲花，通晓何时甜言蜜语，何时寒暄问暖……总之，掌握了高超的说话艺术，能让你摆脱平凡，走向辉煌，走向成功。

本书由李思特编著。

## <<说话的艺术>>

### 书籍目录

序

#### 第一章 赞美的艺术

赞美的魔力

小赞美点燃大热情

画龙点睛——谈话结束时的夸奖

赞美需要真诚

多一分关注,多一分赞美

细微之处的赞美不能忽略

说奉承话要得体

表扬是一种习惯

赞赏是化解怨恨的良策

赞美需要量身订做

“好为人师”不如“以人为师”

倾听也是赞美

#### 第二章 批评的艺术

委婉批评易接受

“胡萝卜加大棒”

讽喻式批评

提问式批评

自我批评的感染力

批评要对事不对人

间接批评更可取

批评要点到为止

一语双关的妙处

玩笑背后的批评

用建议代替批评

治病救人才是目的

批评的针对性

#### 第三章 拒绝的艺术

委婉的拒绝

得体借口不失礼

借力打力绝妙拒绝

拒绝应当即立断

逐客令也可以说得美妙动听

以理拒人

温柔的拒绝

彬彬有礼的拒绝

吃“软”不吃“硬”

借彼说此妙拒蛮横要求

模糊应对,巧拒绝

#### 第四章 与上司说话的艺术

“马屁”要拍得自然

切忌口出狂言

旁敲侧击胜过正面交锋

“指教”领导的后果

## <<说话的艺术>>

有理更要有礼

“一把钥匙开一把锁”

难得糊涂

迂回战术，异曲同工

“忽悠”绕“雷区”

巧用典故，事半功倍

选择好机会表述好观点

多动耳，少动口

不同表达，不同结局

巧用“借口”免死罪

如何让上司听话

忍无可忍，无须再忍

### 第五章 与同事说话的艺术

言者“无心”，听者“有意”

谦逊言辞免遭嫉妒

打开异性同事的“金口”

直言不讳伤人伤己

自暴“劣势”更轻松

批评不如赞美

瓷人的沉默

如何应对好斗之人

幽默化解紧张局面

“不能说的秘密”

抱怨同事难赢人心

坦诚使劣势化为优势

### 第六章 与朋友说话的艺术

“甜蜜蜜”的鼓励

“借他人之方，传我腹之事”

“和稀泥”解纠纷

说话露骨不可取

朋友互助，量力而为

得意忘形易伤友情

小人之事不可为

何必得理不饶人

“回敬”朋友，不失礼貌

失信者失人心，

敏感往事别乱提

切忌侮辱他人

### 第七章 与陌生人说话的艺术

有话可说的开场白

学会见风使舵

礼貌是与陌生人讲话的通行证

使用称呼的技巧

主动化解尴尬

嘲笑者终将被嘲笑

不要逞口舌之快

言语中捕捉共同点

## <<说话的艺术>>

拿自己开涮的大智慧

信任让陌生人升级为好友

好的话题是畅谈的开始，

小人以“貌”说话

人微言轻少管闲事

打开话题“瓶颈”的技巧

说好普通话，走遍天下都不怕

### 第八章 语言是一种具有魅力的艺术

停顿的妙用

亲和的话语更易化解隔阂

用“情”说话

优雅的言谈举止

手势“无声胜有声”

灵活应变，巧度难关

语言精辟更有魅力

使语言贴近生活

合理夸张显幽默

巧妙“推陈出新”

反客为主的讲话技巧

曲解的幽默

类比反驳，一语中的

过犹不及的修饰

过分自我没修养

人际交往的润滑剂——幽默

妙语回春

放低姿态，拉近距离

良好形象不可忽视

### 第九章 面试中的语言艺术

自信是实力的表现

诚实是上策

善于职场“表白”

保持优雅的谈吐

语言力求简洁明了

化解误会，拉近距离

主动展示辉煌的成绩

风趣幽默助你脱颖而出

直言你的缺点

表达“对”的职业取向

说出期望的薪酬

小心面试“陷阱”

### 第十章 谈判中的语言艺术

说不出口的“不”

“沉默是金”

得体语言可化干戈为玉帛

给离席找个恰当借口

迟钝背后的精明

“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”

<<说话的艺术>>

巧投石多问路

善用幽默的语言

巧施“激将法”

第十一章雄辩的语言艺术

设下语言的“陷阱”

善用反诘法

一语双关巧辩驳

处变不惊，随机应变

知识就是力量

事实胜于雄辩

经不起推理的谬论

巧引名言

漏洞是关键

以牙还牙，以眼还眼

如何击退刁钻问题

以子之矛，攻子之盾

动之以情，晓之以理

多用类比

雄辩须巧言

## &lt;&lt;说话的艺术&gt;&gt;

## 章节摘录

关键词：名誉是人的第二生命。

当你真心实意地赞美一个人时，他会因得到了这份荣誉而感激你，甚至会视你为人生的知己。因此，在一些必要的场合下，千万不要吝啬你的赞美。

真诚地赞美他人，不但能赢得友谊，还能让他人铭感肺腑，从而达到意想不到的效果。

建筑商伊斯曼决定建一所音乐学院和一座剧场。

纽约一家专门制造高级椅子的公司的董事长詹姆斯·阿特牟逊希望能得到这两栋大建筑的座椅订单，便决定前去拜访这位建筑商。

当阿特牟逊前往赴约时，一位朋友好意地提醒他：“如果你想争取到那笔订单，我劝你最好只和伊斯曼会面5分钟。

超过这个时间，恐怕就没希望了。

伊斯曼是个一板一眼的人，整天忙碌不堪，所以你和他说说话，别忘了‘简明扼要’四个字。

”阿特牟逊道了谢，并准备按照他的话去做。

当阿特牟逊走进伊斯曼的办公室时，伊斯曼正在翻阅一大堆公文。

过了好一会儿，他才抬起头来，摘下了眼镜，走到阿特牟逊的面前。

“早安，请问你有什么贵干？”

”伊斯曼问道。

阿特牟逊没有直奔主题，而是说道：“呵！

这房间的装饰和摆设格调真高雅，在这种环境中办公，工作效率一定很高。

我从事室内装饰行业这么久，从没见过这样舒适的办公室。

”“对！

你这么一说，我又想起当初装潢的事了。

真的很不错吧！

大厦刚落成时，我也有这种感觉。

但最近工作太忙，我几乎都忘了这个优点了。

”乔治·伊斯曼答道。

阿特牟逊走到木质墙壁前，用手摸了一下说：“这是英国橙木制的，和意大利橙木在纹图上有些不同。

”“是啊！

这是从英国进口的。

我的一位朋友经营木材生意，特地替我选的。

”伊斯曼说：然后，伊斯曼把办公室摆设的平衡感、色调、手工艺的装饰和他自己的构想一一说给阿特牟逊听。

两人边聊边在办公室里来回走着，最后在窗前停住脚步。

伊斯曼用平稳的语调说出自己为谋社会福利，以个人财力建造的各项公共设施，如：罗契斯特大厦、综合医院、疗养院、友爱之家、儿童医院等。

阿特牟逊对他的博爱精神和他所做的各种福利事业表示由衷的敬佩。

伊斯曼又打开一只小箱子，里面装的是他从英国人手中买来的照相机，也是他研究照相机的第一个实验品。

阿特牟逊问他惨淡经营之初的困苦情况，伊斯曼再追述起穷苦的少年时代，寡母靠收房租过活，他自己则在一家日薪5毛的公司做事。

那时，他只想如何克服贫困，让母亲不再辛勤工作。

阿特牟逊又问他做底片实验时的情形，伊斯曼神采飞扬地告饰和摆设格调真高雅，在这种环境中办公，工作效率一定很高。

我从事室内装饰行业这么久，从没见过这样舒适的办公室。

”“对！

## &lt;&lt;说话的艺术&gt;&gt;

你这么一说，我又想起当初装潢的事了。

真的很不错吧！

大厦刚落成时，我也有这种感觉。

但最近工作太忙，我几乎都忘了这个优点了。

”乔治·伊斯曼答道。

阿特牟逊走到木质墙壁前，用手摸了一下说：“这是英国橙木制的，和意大利橙木在纹图上有些不同。

”“是啊！

这是从英国进口的。

我的一位朋友经营木材生意，特地替我选的。

”伊斯曼说：然后，伊斯曼把办公室摆设的平衡感、色调、手工艺的装饰和他自己的构想一一说给阿特牟逊听。

两人边聊边在办公室里来回走着，最后在窗前停住脚步。

伊斯曼用平稳的语调说出自己为谋社会福利，以个人财力建造的各项公共设施，如：罗契斯特大厦、综合医院、疗养院、友爱之家、儿童医院等。

阿特牟逊对他的博爱精神和他所做的各种福利事业表示由衷的敬佩。

伊斯曼又打开一只小箱子，里面装的是他从英国人手中买来的照相机，也是他研究照相机的第一个实验品。

阿特牟逊问他惨淡经营之初的困苦情况，伊斯曼再追述起穷苦的少年时代，寡母靠收房租过活，他自己则在一家日薪5毛的公司做事。

那时，他只想如何克服贫困，让母亲不再辛勤工作。

阿特牟逊又问他做底片实验时的情形，伊斯曼神采飞扬地告诉他，那时他每天从早到晚不停地工作，只在等待药品产生变化的短暂时间内稍事休息，有时连续72个小时不睡觉。

然后，他又说道：“前些日子，我去日本考察业务，买了一把椅子回来，放在阳台上，经太阳一晒，油漆纷纷剥落，我自己就买了一罐油漆，重新漆上，你要不要见见我的油漆技术？

我们先一起用餐，然后再去看。

”饭后，伊斯曼果然带阿特牟逊回家去看那张椅子。

那是一把价值1.5美元的普通椅子，和他亿万富翁的身份毫不相配，但阿特牟逊对伊斯曼的油漆技术夸奖不已。

结果9万美金的座椅订单就这样落到了阿特牟逊手里。

从那次以后，伊斯曼和阿特牟逊成了莫逆之交。

多一分关注，多一分赞美 关键词：曾有一位名人说过：“人性最大的欲望莫过于受到外界的关注与赞扬。

”的确，在生活中，只要你给予他人多一分关注和毫不吝啬的赞美，人们自会感怀在心，牢记着你的每一句话，甚至在你早就忘掉自己的赞美之后，他们仍将视同珍宝般反复地从记忆中取出，慢慢地咀嚼、品味。

几乎每个人都喜欢听好话，喜欢受到别人的赞扬。

即使某些人的工作很辛苦，很卑微，但他也有权利得到别人的尊重和理解，因为他为这个社会也尽了一份自己的力量。

因此，面对“小人物”，你同样不要吝啬自己的赞美，真诚的赞美能让人感怀一生。

耶鲁大学著名的教授威廉·莱昂·弗心帕斯经历过这样一件事：有一年夏天，天气又闷又热，他走进拥挤的列车餐厅去吃午饭，在服务员递给他菜单的时候，他说：“今天那些在炉子边烧菜的小伙子一定是够受的了。

”那位服务员听了后吃惊地看着他说：“上这儿来的人不是抱怨这里的食物，便是指责这里的服务，要不就是因为车厢内闷热大发牢骚。

19年来，您是第一个对我们表示同情的人。

”由此，弗心帕斯得出结论说：“人们所需要的是一点作为人所应享有的关注。



<<说话的艺术>>

” P7-10

<<说话的艺术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>