

<<说话的艺术>>

图书基本信息

书名：<<说话的艺术>>

13位ISBN编号：9787801974242

10位ISBN编号：7801974247

出版时间：2006-5

出版时间：第1版 (2006年5月1日)

作者：方瑾

页数：305

字数：205000

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

本书博采众长，以说话对象的心理、说话的基本技巧、说话的艺术体现三部分为主要出发点和落脚点，详尽地介绍了“说什么”和“怎么说”这两个不同的概念，充分诠释了“说话也是生活的艺术”这句话。

与此同时，还力求通过本书，向每位读者传递出这样一种理念：在人生的胜局中，不会说话是万万不能的。

正如著名成功学家林道安所说：“一个人不会说话，那是因为他不知道对方需要听什么样的话；假如你能像一个侦察兵一样看透对方的心理活动，你就知道说话的力量是多么巨大了！”在今天这样的信息时代、文明社会，探讨学问、接洽事务、交换信息、传授技艺，还有交际应酬、传递情感和娱乐消遣都离不开说话。

甚至衡量一个人是否有力量，这种力量能否表现出来，在很大程度上要看这个人说话的能力。

同时，我们也应意识到，口才不是先天造就的，完全可以通过自我训练来提高。

因此，说，还是不说；说什么，怎么说，和谁说，是一种文化，更是一门艺术，掌握这门艺术，就能驾驭奇妙的舌头，改变你的一生。

<<说话的艺术>>

书籍目录

第1章 掌握说话对象的心理 1.讨人喜欢的说话者 2.惹人厌恶的说话者 3.初谈时说话要注意的细节 4.给听众留下想象的空间 5.消除双方无形的“墙” 第2章 说话前先听话的艺术 6.满足对方的表现欲 7.会说的不如会听的 8.倾听是最好的恭维 9.说者无心听者有意 10.打造成功的交谈者 第3章 把难事说成的艺术 11.迂回诱导打开缺口 12.抬轿子让人舒服 13.学会给别人戴“高帽” 14.“打圆场”的技巧 15.说服对方要“按方抓药” 16.心到口至4客户到 17.求人秘诀12则 第4章 说话中的论辩艺术 18.似是而非式的诡辩 19.偷天换日式的答辩 20.一一击破式的论辩 21.不伤和气的争辩 22.救己救人的智辩 第5章 赞扬宜方、批评宜圆的艺术 23.说赞美的话要慷慨些 24.称赞也可嬉笑怒骂 25.不要让赞美成为“苦药” 26.把恭维掺杂在批评之中 27.暗示比直接的批评更有效 28.以体谅的话语结束批评 第6章 把握好说话对象的艺术 29.烧香看神，说话看人 30.对上说话别往枪口上撞 31.对下说话要放下架子 32.吃准同事的“弦外音” 33.5分钟征服面试官 34.同陌生人交谈的突破口 35.用委婉的语言表明态度 第7章 特殊场合的说话艺术 36.窘境——巧妙应对羞辱你的话 37.险境——坦然面对别人的攻击 38.演讲——灵活多样生动开篇 39.谈判——沉默聚焦迂回深入 40.僵局——投其所好找话说 41.推销——花言巧语诱导顾客 第8章 范说话陷入“死穴” 42.避开职场忌讳话题 43.摒弃不良的口头禅 44.开口说话六不要 45.不可说的礼貌忌语 46.嘴边留个“把门”的 47.办公室里不宜说的五种话 第9章 魅力无穷的幽默艺术 48.绵里藏针幽默法 49.欲露先抑幽默法 50.借题发挥幽默法 51.装痴卖傻幽默法 52.曲说隐衷幽默法 第10章 无声语言的解读 53.抱胳膊所代表的意思 54.对待手插入口袋的人 55.不要忽视抖动的脚 56.视线的下意识选择 57.当对方手摸鼻子听话时 58.捏住鼻梁沉默的人 59.对方开始摸耳垂时 60.斜摇脑袋的人 61.倾肩听话的人 第11章 向古人学说话的艺术 62.宋玉辩白非好色——巧言夸辩，举例明证 63.触孽说赵太后——危词警动，诚则生巧 64.宫之奇谏假道——一针见血，善打比喻 65.邹忌讽齐王纳谏——迂回战术，“比兴”手法 66.晏子使楚——随机应变，针锋相对 67.鲁仲连义不帝秦——说理透彻，推理严密 参考书目

<<说话的艺术>>

章节摘录

戏剧感 真正十全十美的谈话家，要具有一种戏剧感，这种戏剧感含有的最重要的要素就是幽默，以及使你的谈话建立在此话题兴趣上的能力。

这个要素对于一般普通的谈话，当然不是一个最重要的特点，可是它是使你的话语特别受人注目的焦点，它能将一切细小的关节，完全来支持你谈话的兴趣。

世界上没有一个人不喜欢风趣幽默且具有戏剧感的语言。

在中国的传统文艺晚会上，相声小品之所以一直成为最受欢迎节日之一，就在于它的表现形式离不开幽默，那种充满戏剧感染力的幽默语言强烈吸引着听众的心，幽默的话能抓住听者的心，使对方平心静气或开怀大笑；也可以使一些深刻的思想表达得更加生动和形象。

习性平和 良好的谈话家是习性平和的。

他会常满意他的同伴，在任何谈话中，他常让旁人有讲话的机会。

即使对方所讲的话自己并没有多大的兴趣，在这种情况下也绝不使对方扫兴，也绝不做强暴的“专制皇帝”，他更不做一言不实者或单调无味者。

那些习性平和的讲话者，常在一部分时间内保持着静默。

并具有吸引他人及令对方主动讲话的能力，常倾听人家说话。

具有这种特质的讲话者常将不大爱说话的人刺激他们出来说话。

他一到场，便使满座风生，彼此间的交流增多。

换句话说，习性平和之人认为讲话者须随双方谈话的方向而进展，更须知道所讲内容的方向是什么。

总之，说话高手的心智常与整个的谈话过程汇合在一起的。

精神良好愉快 谈话者的精神必须常常保持着“愉快”。

所谓愉快，并非说是幽默，这一点，千万不可误会。

即使有时缺少此精神，至少亦应与他人保持良好的友爱关系。

就是在讲笑话时，也必须有些准备，以引起对方的大笑。

须深知世界上的事物，并不全是坏的，因此，我们不可把一切事物看得过于严重。

我们“人”，无论如何必须要跟“人家”交友的。

能使他人乐于与你相交，最重要的一点就是不把事物看得过于严重。

所以，你在训练谈话技巧时不应把琐细的东西看得太重，目光须向大处远眺。

当然，有时候你说说不定会曲解事物，使人们一时觉得有趣，但这种尝试，只能偶尔行之。

在普通情形之下，你应当抱定一种美德，就是对于事物的重要性，常用正常的眼光去欣赏它。

<<说话的艺术>>

媒体关注与评论

说话是一个人素养、能力和智慧的综合体现。

说话是在交谈、交友、演讲和辩论等口语交际活动中，表达者根据特定的交际目的和任务，切合特定的言语交际环境，准确、得体、生动地运用连贯、标准的有声语言，并辅之以适当的肢体语言表情达意，以取得圆满交际效果的口头表达能力。

<<说话的艺术>>

编辑推荐

本书博采众长，以说话对象的心理、说话的基本技巧、说话的艺术体现三部分为主要出发点和落脚点，详尽地介绍了“说什么”和“怎么说”这两个不同的概念，充分诠释了“说话也是生活的艺术”这句话。

与此同时，还力求通过本书，向每位读者传递出这样一种理念：在人生的胜局中，不会说话是万万不能的。

<<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>