

<<说话受欢迎的14种能力>>

图书基本信息

书名：<<说话受欢迎的14种能力>>

13位ISBN编号：9787802132054

10位ISBN编号：7802132053

出版时间：2006-6

出版时间：海潮出版社

作者：李金水

页数：330

字数：280000

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>

<<说话受欢迎的14种能力>>

前言

每个人都会说话，但每个人说话的效果却千差万别。

为什么会这样呢？

原因在于说话的方法、说话的能力、说话的内容存在差异，也就是我们所说的说话水平是高还是低。

说话，不仅是一种生理功能，更是一种能力。

一个人如果善于言辞，会说话，口才好，就可能把自己的工作生活安排得有趣而且非常愉快，不仅使自己快乐，也使他人快乐。

具有超一流的口才，是一个人能否取得成功的关键因素之一。

在商界、政坛以及个人生活中，如果拥有迅速说服他人的好口才，会赢得令他人羡慕的机会，会受到上司的赏识、同事的尊敬、下属的爱戴、还有客户的信赖。

试看会说话的人，纵然口若悬河，滔滔不绝，听者也不以为苦；纵然片言只语，一字千金，也能绕梁三日。

语言真是神奇，一句话说得好，可以说得人笑；一句话说得不好，可以说得人跳。

一句话可以化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争；一句话也可能化敌为友，冰释前嫌。

可以肯定的是，那些会说话的人身上都有共同的特质。

这些特质表现为：能从新的角度看事物，能就众人熟知的事物提出独到的观点；有广阔的视野，谈论的题材超越自身生活的范畴；充满热情，让人感觉到，他们对于生活中所从事的种种活动怀有强烈的情感，而且使人对他的话题兴趣盎然；不是喋喋不休地谈论自己；好奇心强，对许多事都有探究的兴致；有同情心，他们会设身处地去思索你所告诉他们的事情；有幽默感，也不介意开自己的玩笑；有自己的说话风格……

细细想来，会说话的人身上的特质，我们何尝不具有呢？

通常情况下，我们当中的许多人，都不能称得上是会说话的人，但同时也不能归为对说话一窍不通的人的行列。

逢人就像哑巴一样不会说话的人，毕竟是极少数，大多数人都多多少少地懂得一些说话的技巧与方法。

只不过缺少系统的锻炼去进一步提高自己的说话水平而已。

对于每一个人来说，只要你会说话，就有可能拥有一副人见人爱的好口才。

只要肯下功夫练习，学习他人的方法，吸收他人的经验，并在实践中运用这些方法和经验，那么你可以成为演说家、口才大师、说话高手。

本书《说话受欢迎的14种能力》站在现实的角度，将目光投注在现实生活中以采撷鲜活的理论和事例，提炼出浅显易懂的说话方法。

针对不同的交际对象、不同的环境及不同的场合，为大家展示相关的说话技巧，提升大家的说话能力。

全书语言精妙，文字洗练，告诉大家如何修炼说话能力、怎样提高说话水平、掌握说话技巧，堪称一副智慧的锦囊。

生活是多姿多彩的，更丰富、更精彩、更实用的说话技巧在我们的生活中，在日新月异的时代里。

我们希望读者诸君喜欢这本书。

<<说话受欢迎的14种能力>>

内容概要

本书《说话受欢迎的14种能力》站在现实的角度，将目光投注在日常生活中以采撷鲜活的理论和事例，提炼出浅显易懂的说话方法。

针对不同的交际对象、不同的环境及不同的场合，为大家展示相关的说话技巧，提升大家的说话能力。

全书语言精妙，文字洗练，告诉大家如何修炼说话能力、怎样提高说话水平、掌握说话技巧，堪称一副智慧的锦囊。

<<说话受欢迎的14种能力>>

书籍目录

前言第一章 当众讲话的技巧 人人都有害怕当众讲话的心理 不敢当众讲话的原因 消除恐惧的方法 训练好说话的胆量 不敢说话时的开口方法和技巧 引人入胜的开场 意味深长的收尾第二章 和陌生人说话的诀窍 说好第一句话 做好自我介绍 使人一见如故的秘诀 给人留下良好的第一印象 集中注意力说话 无拘无束,谈吐自如 和陌生人成为朋友 善于把握,开怀畅谈 从身边的环境说起 设法打开对方的话匣子第三章 说话魅力在真诚 说语贵在坦诚 充满感情地说 温和地说第四章 讨人喜欢的秘诀 少说“我”多说“你” 发自内心地赞美别人 缩短人与人之间的距离 赞美的前提 赞美的方式 赞美的效果 用鼓励的话激励别人 说错话后立即道歉 说好“谢谢”不容易 注意礼貌用语 与对方站在共同点上说话 说了就做威信十足 远离说话的禁忌第五章 日常交谈技巧 先充实你自己 阅报、听演讲和读书 要善于运用谈话资料 什么是谈话的题材 日常交谈的基本原则 看清说话的对象 因人说话的技巧 到什么山唱什么歌 注重说话的目的 开玩笑有规则 避免过分的客套话 把安慰的话说到心底去第六章 做倾听的高手 谈话从少说话开始 会说还要会听 做一个良好的听众 让别人说个够 倾听的个规则 冷静听取对方的倾诉第七章 发挥体态语言的作用 发挥面部表情的作用 肢体语言比有声语言内涵更丰富 肢体语言的类型 肢体语言的特性 肢体语言的功能 站姿 坐姿 步态 手势第八章 委婉含蓄的说话技巧 委婉含蓄胜过口若悬河 有分寸地恭维 委婉拒绝 委婉批评 委婉批评的方式 委婉暗示出奇效第九章 使用幽默的语言 幽默是一个难测的精灵 幽默的丰富层面 幽默风趣的谈吐 幽默的力量 婚姻家庭幽默 幽默的方法第十章 摆脱窘境和智慧 机智地自我解嘲 机智地模糊应对 紧急时刻转换话题 巧妙地随机应变 耐心地与人周旋第十一章 成功说服别人的方法 说服之前先了解对方 说服要有耐心 说服的话要值得听 不同的人不同的说服方式 说服要有力度 不到最后绝不放弃 说服的方法第十二章 推销高手的语言智慧 给顾客说话的机会 取悦对方不落俗套 有理更让人 帮顾客说话 发现对方的兴趣点 要有满腔的热情 采用循序渐进的方式 合理说明结合生动描述 堵住顾客的退路 打消顾客的疑虑第十三章 面对谈判对手怎样说话 发起心理攻势 借助出其不意的策略 运用激将法 不要轻易改口 避免自己的话被误解 慎重选择谈判词语 制造一个“后台老板” 追求公平的原则第十四章 雄辩的能力 具备智勇双全的素质 准确地使用概念 反守为攻 使用问句制服论敌 欲擒故纵的论辩方法 仿拟答辩 借助权威论辩 反驳论证 不在次要矛盾上纠缠 选择相反的事物做比较 动之以情 晓以利害

<<说话受欢迎的14种能力>>

章节摘录

人人都有害怕当众讲话的心理。善于言辞、谈吐自如，无疑对每个人的事业与生活都裨益无穷；能言善辩、口若悬河的演说家，更是令人艳羡，使人崇拜。但是，在我们的生活中毕竟不是每个人都拥有高超的语言技巧，我们周围也确实不乏不善说话、沉默寡言之人。

随着人类社会的不断发展，人类文明的日益衍演，人类的语言也渐趋复杂化、技巧化。同时，由于有些人天生性格内向、性情孤僻，这样便有人产生了对说话的胆怯心理。

“我总是不敢在人面前讲话、发言，那会使我心跳加快，脑中一片空白……”有人坦然地承认自己说话的胆怯，而且对此颇为苦恼。

不过，往往每一个说话胆怯的人都以为怯场的只是自己，以为别人并不怯场，总是在想：“为什么只有自己这样呢？”

其实，那并非某个人特有的现象，而是人人如此，只不过别人对于怯场状态不注意而已。

心理学家们通过研究发现，大凡人，都或多或少的在说话方面有些不健康的心理，而紧张和恐惧便是这些不健康心理的突出表现形式，是影响人们进行正常说话和语言交流的明显障碍。

可以毫不夸张地说，人人都可能在说话前后或说话过程中出现紧张、恐惧心理：性格内向、沉默寡言者如此；天性活泼、思想活跃者如此；即便演说专家、能言善辩者也不例外。

每当我们打开电视机时，往往会被一些潇洒大方、表达自如的节目主持人所折服；每当我们拧开收音机时，也往往会被一些口若悬河、音色优美的播音员所倾倒。

其实，他们也并非我们所想像的那样说话时无忧无虑，应付自如。

他们也一样常常怯场。

据闻，日本有一位演员临近自己拍片的时候就想上厕所，甚至一去就是5分钟。

美国某播音员，起初每临播音，都要先到浴室去洗一次澡，不这样，播音时就不能镇定自若。

如果碰到外出进行现场直播，他便不得不提前到达目的地，并在直播现场寻找浴室。

既然人人都有可能出现说话胆怯的情况，那么，怯场则是一件非常正常的事。

如果有不论在何种场合气色都毫无变化、心脏的跳动也完全没有变化的人，那才是异常。

日本有位专家认为，人类用以视觉为首的五官来感知外界的动态，随即采取相应的行动。

所谓“怯场”一事，乃人体器官正常动作的一种先兆，这种动作是当见到大庭广众，或见到意想不到的陌生面孔等之后，五官感受到了，并对之做出反映，明显症状是脸红、心扑通扑通地跳、语无伦次、词不达意等等。

如果此刻说话者想到：“怯场啦！”

怎么办呀！

”他就会因慌张而说不出话来。

但是，如果他当时想到是：“换了任何一个人遇此情景，都有可能怯场！”

”那他心里就会踏实多了，并随之而镇静下来，很快恢复正常。

所以，正确地对待怯场非常重要。

<<说话受欢迎的14种能力>>

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>