

<<说话的艺术>>

图书基本信息

书名：<<说话的艺术>>

13位ISBN编号：9787802132917

10位ISBN编号：7802132916

出版时间：2006-12

出版时间：海潮出版社

作者：刘金平

页数：284

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>

<<说话的艺术>>

内容概要

一个人善于言辞，会说话，口才好，就能把自己的工作生活安排得有趣而且愉快，不信使自己快乐，也使他人快乐。

在为人处世以及社会交往中，如果拥有迅速说服他人的好口才，就会赢得令他人羡慕的机遇，就会受到上司的赏识、同事的尊敬、下属的爱戴、客户的信赖。

语言的功用是表达思想。

人们利用语言，来表示他们的所思所想，达到沟通情意的目的。

在我们日常生活中，待人接物，商业上的推销与宣传，都需要伶俐的口才。

在《说话的艺术》这本书里，主要讨论日常生活中的说话艺术，商业方面的说话诀窍，以及待人处世的说话技巧。

如果有人曾经因为说话技巧的拙劣而失掉了朋友，或因为说话不高明而失掉一个顾客，或因为言语不当而错过了一个好机会，或因为口不择而惹来一身麻烦.....相信你在读过这本书以后会得到些许帮助。

<<说话的艺术>>

书籍目录

第一章 怎样说话最讨人喜欢 第一节 真诚 只有真诚才能换来真诚 寥寥数语,打动人心 真诚地说声“对不起” 交际中重在言而有信 第二节 倾听 倾听比说话还重要 倾听能帮助你思考 在倾听时巧妙提问 倾听时最恰当的行为——沉默 冷静听取对方的倾诉 第三节 赞美 真诚的赞美不同于“拍马屁” 赞美的前奏 每个人都渴望赞美 出乎意料的赞美 大家都这么认为 第四节 含蓄 委婉含蓄胜过口若悬河 学会含蓄地表达爱情吧 话说在明处,意藏在暗处 不要轻易让“你错了”说出口 第五节 婉拒 拒绝,但不使人难堪 你知道怎样拒绝别人的邀请了吗 拒绝的七大妙招 你可以摆脱你不喜欢的男人了 第二章 怎样说话富有幽默感 第一节 心态 有一颗平常的心 幽默属于乐观者 抑制怒气,化解怒气 淡然对待荣誉 第二节 技巧 就字释义,明知故问——望文生义法 把荒诞性层层演进——谬上加谬法 让听者“着了你的道” 设置悬念法 正话反说,反话正说——反语幽默法 以其人之道反治其人之身——返还幽默法 找到过渡的桥梁——借语作桥法 第三节 时机与分寸 幽默地展示才华 幽默是通往成功社交的捷径 求爱,恋人的心曲 你想建立友善的人际关系吗 幽默的境界 幽默八戒 第三章 怎样掌握日常交谈技巧 第四章 怎样掌握推销口才技巧 第五章 “刺激”顾客 第六章 怎样和身边的人说话 第七章 怎样掌握演讲技巧 第八章 怎样说服与反说服 第九章 怎样雄辩与反雄辩

<<说话的艺术>>

章节摘录

真诚地说声“对不起” 当我们在剧院里经过他人的座位时，若先客气而真诚地说声“对不起”，那他人大概上都会心甘情愿地让出路来；如果我们对我们的顾客恰当地说几声“对不起”，那交易自然会十分顺利。

可见，“对不起”三个字有很大的学问，对我们的交际与生活都起着重要的作用。

“对不起”这三个字虽然看似简单，但其交际效果却非别的言语所能同日而语。

它能使强者低头，能使怒者消气，能化干戈为玉帛，解决许多冲突与矛盾。

可是生活中有多少人知道它的作用并充分利用它呢？

多少的怨仇、多少的隔阂不是因为人们忘记了它而引起了呢？

所以，从某种意义上说，“对不起”是聪明人的必备用语。

我们在地铁里误踩了旁人一下，若真诚地对人说声“对不起”，被踩者自然不会计较什么。

相反，若我们非但不承认自己的错误，反而还胡扯理由为自己开脱，甚至于责怪对方，中伤对方，那就是大错特错，毫无道理可言了。

其实，凡事不平则鸣。

普通的人心理本来如此，对于许多事情皆可原谅。

若他人已经吃了亏，我们还不承认自己的过失，好像别人是命中注定本该受人欺侮，那别人有什么理由来原谅我们呢？

凡人都应学会客气和忍让，这是获得友谊的很好方法。

“对不起，能让我过去吗？”

”“对不起，我又来迟了。”

”……在日常的谈话中，这三个字的用途真的是太多了。

说到底，“对不起”的意思无非是让别人占上风，我们既然让别人占了上风，别人还有什么更大的要求呢？

同时，“对不起”也是谦虚和客气的标志，使人与人之间变得相互宽容。

这也说明，避免伤害对方的感情，最聪明的方法是自己谦虚一点。

自己有过失的时候立刻道歉，别人会给予我们同情与谅解；但有过而不认，就难怪对方生气了。

如果能时刻不忘“对不起”，会给我们的生活增添许多恬静与愉悦。

否则，酿成的后果也是无法估量的。

欲使朋友不交恶，欲使夫妻不失和，常说“对不起”可谓是灵丹妙药。

古人教人要“相敬如宾”，对人“恭敬谦和”，也无非是教我们多注意说几声“对不起”罢了。

最后有一点值得大家注意。

凡说话一定要出自真诚，也就是说，说话者必须具有一颗善良的心，那样的话，“对不起”才能发生奇效。

若有人专以此为手段来达到目的，以为左一句“对不起”、右一句“对不起”，便可以为所欲为，肆无忌惮，那可就害人害己了。

交际中重在言而有信 人与人之间的交往既需要十分诚实，更需要言而有信，言行一致。

中国古语有云，君子“一言既出，驷马难追”，这也说明了同样一个道理，且至今仍被我们引为行动的基本准则。

语言是人与人之间的重要交际媒介。

如果我们在与他人的交际中言而有信，即使把握不了很高超的语言技巧，也能够通过一番努力取得交际的成功；如果我们在交际中失信于人，即使我们有如簧的巧舌，也无从取悦于人。

所以，在今天的现实生活中，很需要我们有言必行，言行一致；很需要我们答应了他人什么事就负责去做，切不可能言而不能行。

我们交际的一个重要的目的是为了准确地表达出自己的思想、感情、意图等，因而，当我们对人说“明天中午我请你吃饭”时，决不可把它当作交际应酬之辞一说了之，更不可拿此类约言来敷衍他人。

<<说话的艺术>>

如果我们对朋友说“这件事我绝对帮你办了”，那么我们就要尽最大的努力帮他办好；如果我们没有把握，就最好不要给人以绝对的答复。

“我实在无能为力办好此事”、“我试试看吧”和“我绝对可以替你办到”，三种方式表达了三种程度不同的意义，这就是我们视自己的实际能力而选择应该说哪句话。

如果我们明显有能力帮忙办到而却不积极为他人提供帮助，固然不足可取，但如果我们无视自己的实际能力，轻易答应别人而又轻易失信于人，那么，即使我们不是存心骗人，也会引起误会，甚至于伤害他人的感情。

如果我们答应了别人的事，就要扎实履行，若万一因为不得已的原因而无法做到时，我们应该及时通知他人，并诚恳地表达自己的歉意，来尽可能地予以补救。

我们无法替人办事，承诺事情，还人钱财，借给他人东西等，都不可因自己的临时失约而令对方措手不及。

同时，我们也不可在自己失约之后还为自己做种种辩护，即使在极不得已的情况下失约了，也应该坦白地承认自己的过失和诚恳地向人道歉。

失约而又事后据“理”辩解，以求证明自己毫无过失，无论“理由”多么充分，都很难博得他人的同情。

另外，我们虽然偶尔能通过诚恳地向他人表示歉意来补救自己的过失，但切不可以此为借口或以此为手段来频频失信于人。

否则，我们也会成为他人所不愿结交的不受欢迎的人。

诚实，这是任何时代、任何社会都崇尚的美德。

言而有信，不失信于人，这是一个诚实者的最主要的表现之一。

因此，我们大家都要像珍惜自己的眼睛一样珍惜自己的诺言。

只有做到这样，我们才能博取他人的信任，才能获得交际的成功。

<<说话的艺术>>

编辑推荐

如果有人曾经因为说话技巧的拙劣而失掉了朋友，或因为说话不高明而失掉一个顾客，或因为言语不当而错过了一个好机会，或因为口不择而惹来一身麻烦……本书主要讨论了日常生活中的说话艺术，商业方面的说话诀穿，以及待人处世的说话技巧。相信你在读过这本书以后会得到些许帮助。

<<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>