

<<说话的五项修炼>>

图书基本信息

书名：<<说话的五项修炼>>

13位ISBN编号：9787802228986

10位ISBN编号：7802228980

出版时间：2009-6

出版时间：中国华侨

作者：汪建民，丁子予 编著

页数：320

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>

## <<说话的五项修炼>>

### 内容概要

《说话的五项修炼》将助你增强自己说话的信心，把握自己说话的分寸，提高自己说话的能力。将你打造成为出众的说话高手，成为朋友尊重、领导青睐、下属爱戴、社会认同的言谈专家。希望广大读者通过阅读本书，能够拥有卓越的口才、辉煌的事业和与众不同的光彩人生。

说话是一门技巧性很强的艺术。

中国美学家朱光潜说：“话说得好就会如实地达意，使听者感到舒适，发生美感，这样的说话，就成了艺术。

”会说话的人口若悬河、滔滔不绝、旁征博引、出口成章，让听话者心服口服，这种人往往妙语连珠，深得人心，随时随地如鱼得水且受人拥戴；不会说话的人支支吾吾、吞吞吐吐、吭吭哧哧、只言片语，让听话者满头雾水、不知所云，这种人甚至出言不逊，信口雌黄，不经意间中伤他人，以致自己困于尴尬、陷入窘迫，久久不能逃脱。

当然，优秀的口才不是天生的，没有人生下来就能说会道、口吐莲花。

良好的谈吐，需要后天不断地磨砺和修炼。

《说话的五项修炼》告诉你赞美与说服的技巧，掌控与巧辩的策略以及沟通交流的即兴表达艺术。是一本精心编排、打造卓越口才的艺术宝典。

## &lt;&lt;说话的五项修炼&gt;&gt;

## 书籍目录

第一项修炼 赞美——馈赠他人最好的礼物 一、美言称赞——人人都需要赞美之辞 真诚的赞美最能打动人 得体的赞语使你更迷人 会说话才能办成事 赞美让你的人际关系更和谐 不要吝啬你的赞美 学会欣赏别人 二、赞美技巧——赞美他人可以很艺术 赞美要把握好分寸 俏皮的赞语使你更动人 身体语言在赞美中的妙用 记住对方的名字是对他的最高赞赏 抓住对方的心理去赞美 赞美别人引以为豪的地方 假借他人之口去赞美 三、职场赞美——赞美让你在职场如沐春风 称赞失意的领导无疑是雪中送炭 不卑不亢地赞美上司 对同事不要吝啬赞语 对下属放下“架子” 及时、恰当地称赞下属 四、情场赞美——恋人之间最甜蜜的情话 赞美使家庭更幸福 赞美令女人更倾心 互相欣赏让爱情长久保鲜 男人都爱听恭维的话 女性的赞美是男士上进的动力 让爱情在甜言蜜语中常新 五、赞美家人——赞美让家庭充满幸福阳光 多赞美公婆家庭更美满 时常赞美自己的父母 赞美和尊重老人的兴趣爱好 六、赞美他人——赞美别人就是提升自己 赞美让你更得人缘 赞美朋友收获友谊 赞美陌生人带来意想不到的惊喜 寻找赞美陌生人的最佳方式 察言观色巧赞美

第二项修炼 说服——说服别人就是相信自己 一、攻心术——摸透人心再开口 利用猎奇心理说服人 知己知彼，百战不殆 让人心悦诚服 让说服对象去掉抗拒心理 以柔克刚让对方心服口服 说服技巧中的攻心术 攻破对方的心理防线 二、委婉术——央求不如婉求 旁敲侧击攻心说服 忠言相告也要委婉顺耳 央求不如婉求，劝导不如引导 以身示范委婉劝说 夸完对方之后再去说服他 三、激将法——妙用“激将”打动人心 激将对方来达到说服的目的 激发对方的羞辱心以达说服的目的 反面刺激对方以达正面激励的效果 利用对方的逆反心理达到说服目的 四、幽默法——让他人轻松快乐地接受观点 用幽默的言辞轻松说服对方 在玩笑中解决疑难问题 采用不露声色的幽默方式达到说服目的 在轻松活泼的气氛中说服对方 用幽默化解险境 伸手不打笑脸人 五、迂回术——百折不挠方可让人心服口服 用迂回战术说服别人 用讲故事来说服别人 以对方赞同的事情说服对方 示之以弱，欲擒故纵 迎合对方给自己取得缓冲 同化别人的思想 不要直奔主题 六、类比法——譬喻类比让说服变得更生动 小事件譬喻大道理 比喻比直接更有说服力 类比让深奥的道理简单化 让“比喻”使你的说服力更大 用实例来为重大事情做比喻 比喻也要生动贴切 七、事理法——事实胜于雄辩 用事实说话 理直就要气壮 消除别人不信任感的最好方法是事实 找一个理由让人信服 八、情感法——以理服人更要以情动人 有请求礼貌地说出来 用温暖的话语温暖人心 用你的体谅换取对方的自我反省

第三项修炼 掌控——抓住倾听者的心

第四项修炼 巧辩——巧言相辩语惊四方

第五项修炼 脱口秀——智慧巧妙的即兴表白

## <<说话的五项修炼>>

### 章节摘录

例如，有这种说话技巧：“在我看来，虽然那人其貌不扬，但他忠诚老实这一点不比任何人差。

”其貌扬不扬，只要在场，一看谁都明白。

如果看到眼前这人的确是衣服皱巴巴，个子也不高，为此不由得真的认为此人是“诚实的”。

巧妙地运用这种说话技巧的骗子，为了提高谈话的可信度，往往采用亮出自身弱点来给予对方安心的技巧。

迎合对方给自己取得缓：中 被人冤枉时据理力争，只会让事情更加混乱，结果吃亏的还是自己。

因此，我们应该学会用以退为进的方式，先迎合对方以给自己取得缓冲，从侧面对掌握着事态的发展方向的人进行说服，让对方通过思考了解事情的真相。

春秋时期，晋国的一位厨官就是因为运用了这种以退为进的战术，对晋文公进行说服，才得以免除死罪。

一次，晋文公在用餐时，厨官让人献上的烤肉缠了根头发。

文公大怒，把厨官叫来责骂道：“烤肉上怎么缠着一根头发？

你是存心要害我吗？

”厨官慌忙下拜，沉痛地说道：“小臣该死，小臣有死罪三条，愿为我王分析：小臣找来磨刀石磨刀，把刀磨得像宝剑那样锋利，~切肉就断了，可是缠在肉上的头发却没有断，此为罪状一；拿木棍穿肉，却没有发现肉块上缠着头发，此为罪状二；用烧得通红的炭火烤肉，肉都烤熟了，头发却没有烧焦，此为罪状三。

小臣有此三罪，不敢苟活，愿听我王发落。

”晋文公想了想，觉得事情的确很蹊跷，就吩咐侍臣去调查，看有没有人想诬陷厨官。

结果查明，一个与厨官有过节儿的侍臣在传菜时，故意在烤肉上缠了根头发，想借文公之手除去厨官。

于是，文公将此人处死，赦免了厨官。

## <<说话的五项修炼>>

### 编辑推荐

优秀的口才不是天生的，没有人生下来就能说会道、口吐莲花，良好的谈吐，需要后天不断地磨砺和修炼。

阅读《说话的五项修炼》，将会使你交流更加顺畅，交往更加自如.生活更加愉快，工作更加轻松。好口才让你滔滔不绝口若悬河纵横天下会说话让你妙语连珠能言善辩掌控人心，会说话的人口若悬河、滔滔不绝、运筹帷幄、决胜千里。

会说话的人旁征博引、出口成章、对答如流、纵横天下。

会说话的人伶牙俐齿、妙语连珠、能言善辩、折服众人。

<<说话的五项修炼>>

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>