

<<百分百说话技巧>>

图书基本信息

书名：<<百分百说话技巧>>

13位ISBN编号：9787506421324

10位ISBN编号：7506421321

出版时间：2002-1-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：唐慎言,唐祥明

页数：459

字数：300000

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>

<<百分百说话技巧>>

前言

所罗门说：一句话说得合宜，像金苹果落在银网子里。

上帝给每人分配了一张嘴。

有人能舌灿莲花，有人只会信口开河；有的人说话犹如高山流水，让人如沐春风；有的人说话则让人昏昏欲睡，如坠三九寒冬。

怎样把话说得简约而不简单，轻松而不轻浮，庄重而不装腔，恭敬而不谄媚，幽默而不滑稽……确实需要用心揣摩。

埃德蒙·柏克说：“骑士的时代已经过去，继之而来的是经济学家、计算机和言谈者的时代。

”当人类进入文明社会后，检验一个人是否有能力，以及这种能力能否发挥出来，其中最重要的因素之一就是取决于他是否会说话。

所谓“会说话”，是指表达能力、口才好和会看场面说话。

当然，每个人禀性不同，有人却沉默寡言、惜话如金；有人却口若悬河、滔滔不绝。

不管你是属于哪一类型的人，我们都须借助语言、动作、表情这三大范畴来表达自己的思想与情感，而人与人之间要想真正实现全面而流畅的沟通，就并非易事了，因为这取决于你的说话能力。

说话，不仅仅是一种与生俱来的本领，更是一门艺术和技术。

不过，最基本的要求是，我们与人交谈时，必须秉持着一颗“虔诚的心”，勿流于巧言令色、油嘴滑舌之辈，并按时间、场所、对象的不同，而将自己善良的一面借由“说、谈”表达出来，如此才能建构良好的人际关系，使自己融入群体之中。

多关心别人，反过来别人也会关心你，所谓“施即是爱”，何乐而不为呢？

<<百分百说话技巧>>

内容概要

本书即以谈话的基础开始，浅显易懂地介绍了各种理论及注意事项，并且根据各种要能发生的场面，尽量举例说明，书中几乎涉及了各种人与人之间的关系和对话的要旨，以及与各个不同年龄层次的谈话，应有尽有，只愿各取所需，对你有针对性的帮助。

正基于这种认识，笔者广泛涉猎于古今中外经典的对话场面，含英咀华，力求将语言的无穷美妙展露在读者面前，因此本书具备以下特点：一、理论，讲求紧扣时代与社会；二、举例、讲求广泛性和趣味性；三、技巧，注重新鲜感和实用性。

<<百分百说话技巧>>

书籍目录

第一篇：说话的原则及方法 第1章 说话与成功人生 第2章 说话高手的必备素质 第3章 如果能这样做，你将处处受欢迎 第4章 智者的表达艺术 第5章 说话不费钱，价值却很大 第6章 学习具有效力的讲话方法 第7章 使人快乐的说话技巧 第8章 只要这样把握，就能征服你的对手 第二篇：千人千面，左右适源 第9章 千人千面 左右逢源 第10章 怎样拥有职场好环境 第11章 商务之道，双赢为上 第12章 让你更贴近听众的心 第三篇：经典实录，开拓思路 1.反唇相讥、以其道治其人法 2.以柔克刚、以退为进法 3.以虚对实、以实对虚法 4.巧设圈套、巧妙铺垫法

<<百分百说话技巧>>

章节摘录

第一篇 说话的原则和要领第1章 幸福人生，从正确的说话方式开始说话与交际说话在交际中的作用，毫无疑问是十分重要的，人类的交际场所，可以说是人类生活的舞台。

不会应酬的人自然是个呆子。

应酬是成功者在生活磨练中所获得的能力。

我们常见许多人会面的时候，开始像下面类似的沟通谈话。

甲：哈哈，今天的天气很不错哪！

乙：是的，很好，哈哈！

甲：你好吗？

乙：托福，你呢？

这样的开场白，看起来很平淡，似乎没有什么内容的交谈，但是你假如注意一下他们之间的态度，他们的语调，这哈哈的两声，就表现出特殊的情感。

这情感既不热烈，也不冷淡，而是从生活中磨练出来的世故经验。

一般人所说的阅历，就是指这个。

你和人们交往，你在社会上跟许多人交际、接触，自然你会衡量别人，而别人也衡量你。

我不知道你是拿什么标准去衡量别人，但是我这里却可以告诉你别人衡量你的标准。

当人们一看见你的时候，他们的头脑中立刻起了一种印象，注意你的一切了，你无论笑一下，走动一下，或者微咳一声，人家都当做是你发出的信息。

以此推测你是一个怎样的人。

但是要准确地了解你，必须与你直接交往，人们为了要获得真实的结果，于是悄悄地走近你的身边，含着微笑，一面用眼光不住向你打量，一面和婉地说：先生！

您贵姓？

您是……这您是……多有意思。

他让你自己招供出来，这里的答语就是衡量你的最厉害的尺度。

如果你能从容不迫地向他还个礼，然后再和婉地对答他的问句，你介绍你自己，你再询问他的一切，这样，你将被他所重视、所钦敬。

有些人被视为老练、持重，有些人被认为轻浮、狡猾，也有些人被认为连人情世故也不懂，这都是从口才上所显示出来的。

在社交场合里，如果你留心观察，就可以看出社交圈中不外乎三种人：爱说话的人，爱听人说话的人，不爱说话也不爱听的人。

第一类爱说话的，最易应付，你要是轻轻用一两句话撩拨他，他便会一直说下去。

你只要有忍耐的功夫，不管他说得有无趣味，仍能细细听着，那么他就大为满意，即使你一句也不说，也可能引你为知己。

第二种爱听不爱说的，应付比较难了。

这一种人对说话很感兴趣，生性虽不大好说话，但却爱听别人说话，人到万不得已时，话以少说为佳，因为听话便当，说话而能讨好却不容易。

但如今碰到了对头，你若不说，这局面就不易维持下去，那么你就非小心从事不可了。

你可以从头说到尾，但你要牢记，你是说给对方听的，不是说给你自己听的。

因此，说话不在于只图自己痛快，必须顾及到对方的兴趣，你要为听者想。

要探出对方的兴趣，然后择其感兴趣者谈下去。

别人愿意听你的谈话，大概因为你有某一种值得听听的议论，或因你刚从某地旅行回来，或因你的事业经验值得注意，或因你知道了一些特殊的新闻，或因你对于某一问题具有独特的见解，所以他才愿意耐心听你说。

当你探出他兴趣的焦点，就可以一直谈下去。

你必须注意的，即使是一个很好的题材，说时也要适可而止，否则会令人疲倦。

说完一个题材之后，若不能逗引对方发言，而必须仍由你支持局面，就要另找新鲜题材，如此才能把

<<百分百说话技巧>>

对方的兴趣维持下去。

在谈话当中，对方的发言机会虽为你所操纵着，你也必须时常找机会诱导对方说话，像说到某一节时可征求他对该事的评论，或在某种情形时请他谈谈自己的经验等，务使对方不致呆听，才不失为一个善于说话的人。

话题转了两三次，而对方仍没有将发言机会接过去的话，或没有作主动发言的要求时，你应该设法把一个谈话结束。

即使你精神还好，也应让别人休息休息了。

自己包办了大半的发言机会，是不得已时才偶尔为之的方法，如果一厢情愿地以为别人爱听自己的话，或不管别人有无兴趣与否便随意说下去，那就大错特错了。

在社交上，最好的谈话，是有别人的话在里面。

那种看来不爱说也不爱听的人，常常坐在客厅的一个角落里，吸着香烟。

当他偶然听见另外的一小组哄然的笑声时，他会跟着一笑，但这种笑显然是敷衍的，因为笑容随即收敛，他的眼光已经移到墙壁上的另一张字画上去。

虽然这种人绝对不会单独来看你，但若在别人家里遇着，或一个宴会里刚巧坐在你的身边，那么你就不能不想个办法了。

首先你要明白，这种人大概在一群人当中年纪较大或较小，或学问兴趣较高，而同时在座的其他人比较俗气一点，谈天说地，问题无非是饮食男女，或出语粗俗，言不及义，使较有修养的人不屑一顾，所以他才独自躲在一角。

只要你知其症结所在，应付是不难的，你可以在几句谈话中探得他的学问与兴趣如何，然后再与他谈论下去。

只要有高明的问话技巧，就可以争取到一个增长你学识的机会。

他见你谈吐不俗，在举世混浊中一定会引你为知己，如此一来，僵局打开了。

年纪较大或较小的一类，亦因兴趣不同，故气味不相投合，原则上可以运用同样的方法。

在社交上，说话恭敬，对人客气，是一种美德。

但不分皂白的恭敬和过分的客气，那就不大合适了。

假如你到一个朋友家里，你的朋友对你异常客气，你每说一句话，他只有唯唯附和，每和你酬答时，总是满口客套，唯恐你不高兴，唯恐得罪你。

如此一来，你一定觉得如芒在背，坐立不安。

这情形你大概经历不少，同时你就得想想，你曾如此待客人吗？

虽然是客气，但这客气显然只会给人痛苦，己所不欲，勿施于人，请大家谨记此旨。

开始会面时的几句客气话倒不成问题，若继续说个不停就不太妥当了。

谈话的目的在沟通双方的情态，会增加双方的兴趣，而客气话，则恰恰是横挡在双方中间的墙，如果不把这墙搬走，人们只能隔着墙作极简单的敷衍酬答而已。

朋友初次会面略谈客套后，第二第三次的见面就应竭力少用，否则真挚的友谊必难以建立。

客气是表示你的恭敬或感激，不是用来敷衍朋友的。

所以要适可而止，多用就流于迂腐、浮滑和虚伪。

有人替你做一点小事情，譬如说递过一杯茶，你说声“谢谢”往往也就够了。

说客气话的时候要充满真诚，把平时对朋友的客气话改为坦率一点，一定可以享受到友谊之乐，像背熟了似的冲口而出的客气话，最易使人讨厌。

说话态度更要温雅，不可急促紧张。

还有，说时要保持身体的均衡，摇头摆身作态来帮助你说话的表情，并不是一件雅观的动作。

在社交上，缺乏真诚的客气话，必不能引起听者的好感。

“久仰大名，如雷贯耳”、“小弟才疏学浅，请阁下多多指教”。

这些缺乏感情的、完全公式化的恭维话，若从谈话的艺术观点看来，非加以改正不可。

言之有物是说一切话所必备的条件。

说恭维赞美的话一定要切合实际，到别人家里，与其乱捧一场，不如赞美房子布置的别出心裁，或欣赏壁上的一张好画，或惊叹一个盆栽的精巧，要主人喜欢，你要一无成见地认同别人的兴趣。

<<百分百说话技巧>>

主人爱狗，你应该赞美他养的一条狗；主人养了许多金鱼，你应该欣赏那些鱼的美丽。赞美别人最近的工作成绩，最心爱的宠物，最费心血的设计，是比说上许多无谓的虚泛的客气话要好的多。

对一种事物关心，除了欣喜之外还觉感激。

士为知己者用，女为悦己者容，钟子期死后，伯牙终身不再操琴，其感恩知己所以如此之甚者，除了二人有相同的爱好外，子期能在他的心的深处，给他真挚的赞美而已。

所以善于说话的人，每每因一句赞美的话说得适当，就在他的前途奠下了一个基础，并非奇事。

从内心里发出来敬佩别人的话，才有意思。

如果对方没有清楚地研究过，就不能盲目地恭维，不切实际的恭维是容易使人讨厌的。

对一个有地位名望的人，赞美时所用的字眼应当慎重考虑。

首先要想到，一个名人他能够成为名人，一定是他在某一项工作上有特殊的贡献，而在他成名之后，恭维他工作的人一定很多，积久生厌，你依葫芦画瓢用别人所用过的话来恭维他，是不会使他觉得开心的，这些他听得太多了。

有成就的人，对于他的工作已成了习惯，你的恭维若不能别出心裁，一定不能打动他的心理。

对付这种人，最好拣工作以外的事情去赞美他。

要欣赏他那些不大为别人所知道的，却是他自以为得意的事情。

你不要以为既然不去恭维，不怕得罪人家便乱说，那就错了。

由衷的话，很容易闹出毛病的。

正如你不能随便看见女人就赞美漂亮，如她知自己实在是不漂亮时，心里也许会觉得你是浮滑。

对女人，你不妨赞美她漂亮，或说她活泼，或说她苗条，或说她健美，或赞美她的聪明才智与幽默，或恭维她处理家务的井井有条，教育儿女有方等。

同是女人，各有不同长处，虽是赞美，也要加以选择。

因此，恭维话一不能乱说，二不能常常用同一的方法，还有要注意的，就是不可多说。

在人际交往中，有些人不喜欢听取别人的意见，心目中只有自己，而且自以为比别人高明，事事要占上风。

然而，即使你真的比别人高明，这种态度也是要不得的。

你不为对方留一点余地，好像要把他窘迫到无路可走，才觉得满意。

这种习惯使你自绝于一切的朋友和同事，没有人肯提供你一点意见，更不敢向你进一点忠告。

首先你要明白，在日常谈论的十有八九没有绝对是非标准的问题当中，你的意见不一定是对的，你为什么每次都要反驳别人的呢？

有这毛病却是聪明人居多数，想从自己的思想中提出更高超的见解，以为如此可使人敬服，但一些平凡的事实，是不必费心作更高深的研究，至少我们日常谈话的目的，是消遣多于研究的，既不是在严肃地讨论问题，又何必在琐屑的事情上争执呢？

所以你要注意在轻松的谈话中不可以太认真。

谈话的目的在于想知道别人对某一件事情的意见是否和自己相同。

他们希望别人也能和他们一样地对某一事物有同样的看法。

但同时他们发现你的意见和他们的略有出入或是大同小异时，他们也很有兴趣。

如果谈话双方的意见一致，他们会感到一种同情的安慰，如果发现有所差异、有不同点，他们也会感到这是一种刺激，引起他们互相辩论。

所以当你听见别人的意见和你一样时，你要立刻表示赞同，不要迟疑。

不要以为这样做，会被别人认为你是随声附和，因此就不出声了。

这样，虽然不会被别人误解为随声附和，可是却也容易使人误会以为你并不同意。

当你听到别人的意见和你不一致时，你也要立刻表示你什么地方不同意，不要迟疑。

<<百分百说话技巧>>

编辑推荐

《百分百说话技巧》：说话不仅仅是一种与生俱来的本领，更是一门艺术和技巧。当人类进入文明社会后，检验一个人是否有能力，以及这种能力能否发挥出来，其中最重要的因素之一就是取决于他是否会说话。

<<百分百说话技巧>>

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>