

<<用舌头代替拳头>>

图书基本信息

书名：<<用舌头代替拳头>>

13位ISBN编号：9787510406430

10位ISBN编号：7510406439

出版时间：2009-11

出版时间：默草 新世界出版社 (2009-11出版)

作者：默草

页数：232

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>

## <<用舌头代替拳头>>

### 前言

口语交际的才能，就是口才。

现代社会是一个竞争与合作的社会，有的人在竞争中失败，有的人在合作中成功，这其中奥妙何在？很大程度上取决于你有没有好口才。

在现代交际中，是否能说、是否会说，以及与言谈交际相关知识能力的多寡，的确影响着一个人的成功和失败。

在社会上，人们的能力有高有低，快速了解他们，不妨看看他们的口才。

口语能力的高低主要表现是说话的艺术，语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。

通过好的口才这一媒介，不熟识的人可以熟识起来，人与人之间长期形成的隔阂可以消失，甚至单位之间、社会集团之间、国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决，若是语言运用不当，也可能造成交际困难，甚至损害自身的形象。

口才是一门语言的艺术，是用口语表示思想感情的一种巧妙形式，懂得语言艺术的人，懂得相处之道的人，不会勉强别人与自己有相同的观点，而是巧妙地引导他人到自己的思想上来。

那些善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的人、办事往往圆满。

反之，不懂得语言艺术的人。

最后自己也会陷入困境。

## <<用舌头代替拳头>>

### 内容概要

巧妙的表达可以造就一切，失败的表达则能葬送一切。无论是在竞争激烈的职场，还是在变幻莫测的人际交流中，优雅的谈吐、巧妙的沟通、机智的对答。不凡的表达都是良好的开端，而平庸拙劣的语言则会导致糟糕的结局。一个真正有智慧的人，面对不断出现的恼人状况，会利用高超的说话艺术，突围而出、化险为夷。口才三分靠天分，七分靠努力，《用舌头代替拳头：世界上最聪明的说话术》是一本影响你一生&infin;口疹经典、用娓娓道来的语言、生动的故事和真实的案例教你如何将话说得恰到好处，让口才成为你人生的推进器，让你少走弯路。

## &lt;&lt;用舌头代替拳头&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 好口才成就一生学会听，人们才肯说说服需要一种大智慧什么样的批评最有效赞美是互动的好开端学会拒绝，你就成功了一半活用修辞：让表达更具吸引力说话高手的8项修炼第二章 恋爱中的好口才：“甜言蜜语”是怎样练成的性别有差异，沟通大不同用好口才开启爱的序幕斗嘴也是爱情的蜜糖称赞不漂亮女性的技巧安慰可以加深爱情巧计策对恋人的小脾气如何礼貌地拒绝对方的求爱第三章 家庭生活的口才秘籍夫妻话让爱更浓厚夫妻间的争吵与和解父母与孩子沟通的心理技巧如何说，孩子才肯听第四章 如何随时随地与任何人交谈谈出良好的第一印象巧用礼貌用语，找出最适当的称呼“冷热效应”让交往更轻松把话变个说法，让人更爱听审时度势说圆场话注重“小”事，办事更有成效第五章 职场口才方与圆注意言行细节，保持良好关系得体地向上司汇报工作说关键话，步青云路巧妙拒绝领导委托的某些事得罪了领导如何挽回不利局面向下属下达命令很简单批评员工的技巧赞扬、信任下属向下级通报坏消息的技巧第六章 锻炼推销的“铁嘴”注意倾听，让顾客喜欢你以退为进，欲擒故纵成生意如何说好开场白委婉、诙谐的推销形象生动的语言最有说服力热情招呼，赢得对方好感用赞美打开缺口步步为营，逐渐靠近目标第七章 轻松成为谈判高手站在对方的立场上考虑战胜不太友好的谈判客户沉默是一种智慧谈判中应注意语言的表达有助于谈判的辅助技巧谈判中的拒绝技巧第八章 滴水不漏的辩论技巧制胜要诀，以谬制谬先声夺人，据理力争迂回出击，避开锋芒有备而来，出奇制胜就坡骑驴，逐渐说服巧设圈套，不落被动欲攻其人，先攻其心世界上最聪明的说话术第九章 从此不再怕演讲全身心投入演讲真诚是演讲的最好技巧优雅礼仪，为演讲增辉名言警句，触动心弦成功演讲离不开修辞绝妙结尾，余音绕梁第十章 教你幽默到心田幽默让你更具魅力俏皮风趣制造幽默寓庄于谐的语言酵母言有尽而意无穷幽默的四大好处用幽默化解尴尬

## &lt;&lt;用舌头代替拳头&gt;&gt;

## 章节摘录

有些话题我们本来可以谈得很好，但结果却不欢而散。

为什么会这样呢？

怎样才能够与人快乐的交谈呢？

因为在于我们不懂得倾听的艺术，要想成为一个和他人愉快交谈的人，首先要懂得倾听。

做一个忍耐的听者是谈话艺术中一项重要的条件。

因为能静坐聆听别人意见的人，必定是一个富于思想、具有谦虚柔和性格的人。

这种人在人群之中，起初也许不大引人注目，但最终往往会成为最受欢迎的人。

因为他虚心，所以受到人们的喜爱；因为他善于思考，所以受到众人的尊敬。

一个冷静的倾听者，总是会发现别人不曾留意的事情。

卡耐基受邀参加了一个桥牌聚会，但是他对桥牌并不感兴趣，碰巧当天参加该聚会的，还有一位金发女郎也不怎么喜欢玩桥牌，于是他们就聊了起来。

这位女士知道卡耐基以前曾是电台主持人罗威尔·汤玛士的助理，专门负责替他撰写到各地旅游的奇闻异事，供他在电台上发表，于是她说：“卡耐基先生，我很希望能亲耳听你讲述一下你到各地旅游的所见所闻！”

接着她又说道，“我和丈夫刚刚从非洲旅行归来。”

“非洲！”

卡耐基闻言惊叫一声，“多有意思啊！”

我一直都很渴望能去非洲看看，可是却苦于没有机会，只有一次到过阿尔及利亚边境，在那里待了24个小时。

告诉我，你是不是整个非洲全跑遍了。

我好羡慕你，还是由你来告诉我一些非洲见闻吧！

在接下来的45分钟里，这位女士果然没再问起卡耐基任何有关旅游各地的见闻。

事实上，她所需要的，只是一个耐心、专注的听众，来满足她以自我为中心的意念。

这种心理反常吗？

一点也不！

像她这样的人，到处都可以碰得到。

有一次，卡耐基在格林柏先生举办的餐会上，认识了一位植物学家，在此之前他从来没有结识过学植物学的人。

未料才跟他寒暄几句，卡内基就发现此人所学甚精，谈吐高雅，告诉了他许多有关园艺方面的知识，并帮助他解决了不少这方面的困惑。

当天同桌用餐的宾客，有十几个人，但卡耐基却顾不得礼貌与否，兀自跟这位植物学家聊了好几个小时。

直到将近午夜，他才向所有宾客与主人告辞，临行前那位植物学家当着主人的面夸赞他，说他很健谈，知识渊博而且很有见地，还说跟卡耐基谈话，不仅轻松愉快，而且受益匪浅。

但事实上，卡耐基对植物学一窍不通，在跟他谈话的那几个小时里，根本就没开几次口，大部分时间全是在听他一个人讲。

他会如此夸赞卡耐基，是因为卡耐基从头到尾都兴趣盎然地聆听他的谈话，而他明显地感觉到了卡耐基是真的十分投入，所以他感到很愉快。

专注地聆听，意味的正是一种不假言辞的赞美，它带给人的满足与喜悦，绝非是其他实质的赠与所能相比的。

世界最著名的影剧记者伊撒克·马士逊曾明确指出：“世上许多人之所以不能留给人良好的印象，正是因为他们不能耐心地做个好听众。”

由于他们只关心自己接下来要说的话，所以根本不肯耐心地去听人家把话说完……”多数大人物都曾告诉过我，他们喜欢的是肯耐心听别人说话的人，而不是那些争着要发表自己高见的人。

因此，如果你想学好谈话这门课程的话，便要谨记：先做一个好的倾听者，鼓励别人谈他自己是学习

## <<用舌头代替拳头>>

的基本功夫。

做一个好的倾听者也是一门艺术。

那么如何才能做一个好的听者呢？

以下是几点建议：1.全心全意地倾听听音乐时，你也许喜欢轻敲手指或频频用脚跟打拍子，这没有问题，但听别人说话时却绝不能这样做，因为这些小动作最容易伤害别人的自尊心。

所以在聆听时不要做一些与谈话无关的事情，要撇开令你分心的一切，不要理会墙角里嗡嗡作响的苍蝇，忘记你当日要去看牙医。

这样当他偶然问你一些问题时，你才不会因为没有留心听他说话而无从回答。

听别人说话时，你的眼睛要注视着对方，点头示意或打手势鼓励对方说下去，借此表示你在用心倾听。

无论和你说话的人的地位比你高还是低，眼睛注视着他是一件必要的事情，只有虚浮、缺乏勇气或态度傲慢的人才不去正视别人。

轮到你回答对方的问题时，千万不要以为你已经成为了主角，你仍要把说话的机会奉还给对方，除非对方的话已告一段落，想和你互换一下角色，你才可以把话题接下去，或对方让你说话的时候你才可以这样做。

我们年轻时，大都以为话说得越多，在社交圈里便越受欢迎。

一位外交官的太太曾细述她丈夫初入外交界，带她去应酬时，她遇到的尴尬。

她说：“我是个小地方的人，而满屋子都是口才奇佳、曾在世界各地住过的人。

、我拼命找话题，不想只听别人说话。

”一天黄昏，她终于忍不住向一位不大讲话但深受欢迎的资深外交家吐露了自己遇到的困扰。

外交家告诉她：“每个人说话都要有人听。

相信我，善于聆听的人在宴会中同样受欢迎，而且难能可贵，就好像撒哈拉沙漠中的甘泉一样。

”2.协助对方说下去试用一些很短的评语或问题来表示你在用心听，即使你只是简短地说：“真的？”

”或“再告诉我多一点。

”假如你和一个老朋友吃午饭时，他对你说因为夫妻大吵了一架，整个星期都没有睡好。

你千万不能像那些不喜欢听别人私事的人一样说：“婚姻生活总是有苦有乐，你吃鱼还是五香牛肉？”

”你这样说无疑是给他浇了一头冷水，是间接叫他最好别向人发牢骚。

你应该关切地说：“难怪你睡不好，夫妻吵闹一定令你很难受。

”因为我们当中很少有人能够自我开导，总需要把自己的烦恼告诉善于聆听的朋友，所以你这样说可以纾解他心中的抑郁，使他的心情慢慢好起来。

## <<用舌头代替拳头>>

### 媒体关注与评论

一个人的成功，约有15%取决于知识和技能，85%取决于人脉沟通。

——卡耐基如果有一天神秘莫测的天意将把我的全部天赋和能力夺走，我会毫不犹豫地要求将口才留下。

——丹尼尔·韦伯斯特口才好，人缘好，人脉活，办事顺。

好口才将使得你能说会道，占尽上风。

——埃及古墓上的铭文说话的能力是成名的捷径。

好口才才能使人出类拔萃，显赫有加。

能言善辩的人，更容易赢得人们的尊敬。

——人类行为科学研究者 汤姆士说话和事业的进展有很大的关系，是一个人力量的主要体现。

——富兰克林一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

——刘勰

## <<用舌头代替拳头>>

### 编辑推荐

《用舌头代替拳头:世界上最聪明的说话术》：口才三分靠天分，七分靠努力，《用舌头代替拳头:世界上最聪明的说话术》是一本影响你一生的口才经典，用娓娓道来的语言、生动的故事和真实的案例教你如何将话说得恰到好处，让口才成为你人生的推进器，让你少走弯路。知识是财富，口才是资本，投资口才等于投资未来。

<<用舌头代替拳头>>

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>