

<<什么都不学也要学说话>>

图书基本信息

书名：<<什么都不学也要学说话>>

13位ISBN编号：9787510431340

10位ISBN编号：7510431344

出版时间：2012-9

出版时间：新世界出版社

作者：李志强

页数：306

字数：318000

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>

<<什么都不学也要学说话>>

前言

初春的一天，一个双目失明的小姑娘坐在路边乞讨。她面前铺了一张白纸，上写：“好心人，请可怜可怜我吧！”

大多数人上前只是看了一下，便又离开了。

半天下来，她几乎没有得到什么。

一个大作家路过此地，见状，对小姑娘说：“我把你的话改一下吧。”

于是，铺在盲姑娘面前的纸上出现了这样的文字：“春天来了，可我什么都看不见。”

过往行人看了上面的话，大都给小姑娘留下了一些钱币。

作家的一句话使盲姑娘果有所得，姑娘的不幸与乞求，经作家的“点化”，以全新的内容和语气出现在行人面前，自然能给人以震动、博人以同情。

这就是善于表达所产生的力量！

一位著名学者指出：“好口才才是社交的需要，是事业的需要，是生存的需要。”

的确，说话技巧高明与否，对一个人事业的发展、生活的幸福和家庭的和谐的影响，是至关重要的。

在现实生活中，人们常常根据一个人的讲话水平和风度来判别其学识、修养和能力。

有一位美国政界要人甚至强调，个性和口才的能力，比起文化知识和哈佛大学的文凭更为重要。

发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

说话的能力是成名的捷径。

它能使入显赫，鹤立鸡群。

能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。

能说会道，可以充分地展示自己，可以更有效地影响别人，可以更大提升自己的职业发展空间，更好地实现自我价值。

一个人要想与别人愉快相处，必须培养自己的谈话能力，只有这样才能打开人与人之间沟通的大门，彼此的心灵才能碰撞产生共鸣。

社会需要沟通需要交流，而人与人之间交流思想、沟通感情最直接、最方便的途径就是语言。

通过出色的语言表达，可以使相互熟识的人之间情更浓，爱更深；可以使陌生的人产生好感，结成友谊。

在各种各样的人际交往中，好口才的你将会广受欢迎，能轻松与他人融洽相处，在日常交往中如鱼得水。

口才好的人，能明确、清晰地传递、表达信息；说出话来准确得体、巧妙恰当，让人听得明白，听得舒服，而他们往往可以很顺利地达到自己的目的。

在生活中，你是否曾因不善于当众讲话，而在公众场合脸红心跳，忐忑不安？

你是否曾因表达不清楚、沟通不到位，而错过升迁的机会，使谈判以失败而告终？

你是否曾因用词不准确，说话不委婉，而因此遭受别人的误解，多次得罪朋友，造成自己的人际关系紧张……如果你曾经或者正在面临类似上述的困扰，那么，你就有必要赶紧学点口才技巧，改善说话能力了！

<<什么都不学也要学说话>>

内容概要

《什么都不学也要学说话》简介：一位著名的心理学家说：“在造就一个有教养的人的教育中，有一种训练是必不可少的，那就是优美而文雅的谈吐”。

口才好的人具有较强的人际交往能力，在社会竞争和实际生活中处于主动地位；凭借自信、优雅与内涵，展示出超凡脱俗的一面。

会说话的人，总是能流利地把自己的思想、意见准确表达出来，这种人往往受到大家的欢迎，很容易达成各种目的。

作为现代的人，不仅要有新的思想和见解，而且要能在别人面前很好地表达出来。不仅要以自己的行为对社会做贡献，而且要能以自己的语言去感染、说服别人。

《什么都不学也要学说话》由李志强编著。

<<什么都不学也要学说话>>

书籍目录

一、日常的沟通和交流也需要口才

善于表达、善于沟通是现代人必备的素质
要想广受欢迎就要采取得体的谈话态度
采取轻松的态度，进行愉快的交谈
获得听话者的好感比让对方了解内容更重要
不仅要注意口头语言，也要注意运用好目光语
使你的谈话产生迷人效果，使对方愿意听
提高表达的技巧，更好地进行交流与沟通
不仅讲究谈话的技巧，更要讲究交谈的礼仪
采用得体的方式，进行灵活的提问
以得体而真诚的方式去安慰别人
在结束谈话的同时给对方留下深刻的印象
给别人拨打电话的时候避免引起对方的不快

二、如果你能投其所好，说的话就能深入人心

初遇陌生人避免令人难堪的冷场局面
用最恰当得体的开场白拉近彼此的距离
交谈不仅是表现自己的内心世界而且是信息的交换
没话找话说也能增进交流，融洽气氛
学会表达适当的寒暄和问候
先放轻松，再设法找出对方喜欢的话题
即使闲聊也要注意保持对方的谈兴
选择对方感兴趣的话题，诱导对方说话
要特别讲究展开话题的方式和方法
根据具体的情况采取灵活的插话方式
投其所好，见什么人说什么话
找到其同点就等于沟通成功了一半

三、适当的赞美是人际交往中的润滑剂

适当的赞扬是获得别人好感的有效途径
生活中并不缺少值得赞美的人和事
只有别出心裁的赞美才能打动对方的心
赞许别人不是脱口而出的奉承和恭维
一定要学习一些赞美别人的技巧
发掘那些看似平淡无奇的小事来称赞别人
通过强烈的对比与反差来进行赞美
善于变换角度，发掘别人没有发现的优点
千方百计地把话说到对方的心坎里去
间接的赞美绝不比当面的赞美效果差
赞美他人要有新意，不要人云亦云
俏皮的称赞方式显得人幽默而充满活力
赞美别人要注意措辞，避免引起对方的曲解

四、巧妙说服，让对方自愿做出改变

要想说服别人最好先激起对方某种迫切的需要
挑起对方的高贵动机更有利于说服
注意说服的技巧对方才会愿意接受
有效说服别人要依循一定的步骤

<<什么都不学也要学说话>>

进行说服时也要见什么人说什么话
方法得体才能取得良好的批评效果
面对他人的错误时最好间接地提醒
根据不同的对象采取不同的批评方式
在批评别人的时候不要直率地指出其错误
用间接的方式让对方了解应改进的地方
努力使对方心服口服地接受批评
发现上司的做法不妥时巧妙地提出自己的建议
一定要学会以合理的理由拒绝别人
巧妙的拒绝使自己不陷于被动，又不伤害对方的自尊
在拒绝别人的要求时不要让对方丢面子
彻底拒绝，不给对方反驳的机会

五、学会幽默，使生活变得更有趣
说话风趣是幽默能力的一种重要表现
凡事健康思考，保持正面态度
运用幽默的力量能够使人际交往更轻松
幽默能使我们在社交场合应付自如
在生活中时时处处可以显示幽默的口才
真正的幽默需要且备一些素质和特征
灵活借鉴和尝试不同风味的幽默
含蓄而恰当地运用幽默的语言
掌握容易形成幽默、给人带来笑声的语言
采用虚实辉映的灵活的幽默技法
运用幽默摆脱困境，化解尴尬
灵活地运用不同的幽默反驳别人
把你所看、所听、所读的内容加上你的创意
掌握一些表达幽默的方法和技巧
善于自嘲容易给人一种和蔼可亲的感觉
幽默和玩笑一定要分清场合和对象

六、随机应变，更机智灵活地去表达
巧妙灵活地应变使自己摆脱尴尬境地
偷换概念，故意曲解对方的原意
学会敏锐地应答各种棘手的问题
避实就虚，化解不便回答的问题
巧用类比，应对“刁钻”的问题
巧用既不伤害别人又不使自己难堪的模糊语言
巧用语序的变化组合化解被动的局面
成功地运用策略，掌握争论的主动权
被领导错误地批评时恰当地为自己辩解
不得不否定别人时尤其要注意表达的技巧
轻松自如地应对即席发言的场合

七、注意禁忌，把握好说话的分寸
掌握社交口才技巧，不乱说话
说话应力求简洁，尽量使用凝练的语言
在日常说话的时候要有所顾忌
替朋友保密，不可热衷于蜚短流长
炫耀和说教不如采用朴实无华的语言

<<什么都不学也要学说话>>

务必要努力克服说话啰嗦的毛病
一定要避免直接或间接地触及对方的短处
话别说满，留一点空间防意外
在闲聊时避开那些不合适的话题
极力避免不适宜在办公室里说的话题
明确表达，减少别人误解自己的机会

八、努力获得出众的口才与演讲技巧
一个人能说话并不等于有口才
掌握演讲语言的特点，提高演讲的质量
在准备讲稿方面下功夫
把演讲前的准备工作做好
用好照应技巧，避免内容散漫
提高运思能力是演讲训练的重要环节
口才训练要注意培养丰富的想象力
用通俗、新颖的比喻来帮助自己清晰地表达
运用好类比，给人以直观的感受
灵活地借鉴和运用一些哲理性语言
讲好故事，扣住听众的心弦
巧妙提出新颖而富有吸引力的观点
多下功夫，不断丰富说话的资料

<<什么都不学也要学说话>>

章节摘录

要想广受欢迎就要采取得体的谈话态度 交谈是人们日常交往的基本方式之一。

“说话艺术最重要的应用，就是与人交谈。

”从广泛意义上来讲，交谈是人们交流思想、沟通感情、建立联系、消除隔阂、协调关系、促进合作的一个重要渠道。

一个人在交谈时的具体表现，往往和他的沟通能力、交际水平、个人魅力以及待人接物的态度紧密联系在一起。

一个人在交谈时所表现的态度，往往是其内心世界的真实反映。

若想使交谈顺利进行，就务必要对自己的谈话态度予以准确把握、适当控制，尽可能采取良好的谈话态度，对方才会乐于接受。

与人谈话时的态度如何，在很大程度上决定了你是否受人欢迎。

那么，对于一个普通的现代人来说，怎样才是良好的谈话态度呢？

首先，要对别人表现得有兴趣。

在别人讲话时，我们要注意望着他。

如果你心不在焉地望别处，或是玩弄着小部件，翻弄报纸、书籍，搬弄指头等等，别人就会以为你对他的话没有兴趣，心里会产生明显的不悦。

其次，在人多的时候，你还不能只对其中一两个你熟悉的人发生兴趣，你要把注意力分配到所有的人身上。

对于那些话说得很少，或是神情不大自在的人，你更要特别留意，找机会特别关照一下他们。

你的注意、你的关心，对他们是一种尊敬和安慰，正好把他们从冷落中挽救出来。

再次，对别人要表示友善。

如果你对别人表现出刻薄的神情，或者你对别人所谈的话表示冷淡或鄙视，那么对方谈话的兴趣也就消失了。

哪怕你不喜欢听他的话，或者你不同意他的意见，但是你对他本人还是应该表示友善。

不要因为他说了句不得体、不适当的话，就否定了他的人格。

你尊重他，并不妨碍你表示与他有不同的意见。

没有经验的人，一听到不喜欢听的话，立刻就表现出不快和不满来，把彼此的关系弄坏、搞僵，而失去了继续交谈、深入了解的机会。

当然，更重要的还是要将谈话变得轻松、快乐、富于幽默感。

真诚、温暖的微笑，是打开别人心灵的钥匙。

人的心灵好像对温度有强烈的敏感，遇见忧郁的、冷冰的表情，就凝结了起来，僵硬了起来；但遇见了欢乐的、温暖的笑容，就柔软了，融化了，活泼了。

所以，真诚温暖的微笑、快乐生动的目光、舒畅悦耳的声调，会使谈话进行得生动活泼，使谈笑的彼此心旷神怡。

至于幽默感，则是一种兴致的机智的混合物，富于幽默的人，常常使现场充满欢声笑语；有时一个笑话，或是两句妙语，就能驱散愁云，消弭敌意，化干戈为玉帛，改变谈话的气氛，扭转不利的结果。

此外，要能够适应别人。

人是各种各样的，各有各的癖好，各有各的脾性。

跟自己趣味相投的人在一起就舒服，话多得很；反之就感到别扭，不想开口。

但是，像这样依着自己的脾气去接近别人，真正投机的人就少了！

善于跟别人谈话的人，是很容易适应别人的。

这种人总是多关心别人，重视别人的口味。

有的人喜欢讲大道理，有的人喜欢高谈阔论，有的人喜欢娓娓而谈，有的人喜欢深思，有的人拙于应付……他都能够调节自己，去迁就一下别人的兴趣与习惯。

有满腹牢骚的，让他尽情地宣泄；守口如瓶的，由他吞吞吐吐；失意的，多给予一些安慰与同情；软弱的，多给予一些鼓舞和激励；假如对方对某一个问题的发生特别强烈的兴趣，就让他在这方面继续发

<<什么都不学也要学说话>>

展，畅所欲言；假如对方对某一个问題不想多谈，就及时转换话题把谈话引到另一个方向……另外，还要做到谦虚。

有礼貌绝不是一种虚伪的客套，绝不是说一些不着边际的客套话。

谦虚有礼是一方面真诚地尊重对方、关心对方的需要，尽力避免伤害对方；一方面严格地要求自己，对自己的意见与看法带着一种“可能有错”的保留态度，虚心地听取别人的意见，关心别人的感受和反应。

这样，才能赢得别人的好感，奠定进一步交流的基础。

采取轻松的态度，进行愉快的交谈 无论谁，都希望与他人进行轻松愉快的交谈。

不善于与人交谈的人，大多是不知道怎样抓住谈话时机的人。

他们即使有着丰富的话题，也往往不知道从何谈起——谈谈人类本性或人生道路一类深奥的问题吧，则担心不够慎重、不合时宜；谈谈天气或对方的健康等老一套吧，又觉得过分无聊、毫无意义。他们的沉默寡言还有一个原因，那就是生怕自己的语言过于露骨，话题又不合对方的口味，或者自己的话说的不是时候。

与人交谈时，在不伤害任何人利益的前提下，只有做到思想放松、随随便便、没有顾虑、想到什么就说什么，谈话才能进行得顺利，气氛才会显得轻松、活跃。

在与交谈中，能够接二连三地说出闪烁着智慧火花的、精彩的名言佳句的人，是为数不多的。也就是说，与其急于想把话说得精彩一点、动人一点，倒不如把心放宽，抱着“说得不好也不要紧”的态度，按照自己的实际水平去说。

这样，你反而能说出有趣、机智的话语来。

即使是那些最生动活泼的谈话，其内容也往往是陈旧而且毫无意义可言的。

认识到了这一点，解除了心中的紧张，才能生动、自然地说出自己独特而高明的见解来。

所以，闲扯并不需要才智，只要扯得愉快就行了。

一个人绝非每天都在出席学术研讨会或新闻发布会，所以闲扯就成了与人交谈的重要组成部分。

以闲聊作为开场白，不仅对于自己是必要的，而且还能消除对方的紧张心理。

交谈即使是从无关紧要的问话开始的，其目的如果是为了使谈话转入正题，那也能发挥出相应的作用来。

这种场合，关键是要使对方自然而然地谈论自己或别的事情。

因为在对自己表示关心的问话前，谁都不必煞费苦心地去寻找特殊的话题，而只消以自身为话题就行了，所以就很容易开口。

而且，与警察的盘问不同，在这样的问话面前，人们往往会向对方敞开心扉。

这种“敞开心扉”——或者可称作“开诚相见”的交谈方式，说起来也是追求愉快而有意义的闲聊的一种表现。

如果是关于自己的事情，任何人都能谈上一通。

那些被称为“伶牙俐齿”的人，与其说他们说话引人入胜，倒不如说他们是“能够使对方开始谈论自己，并且继续谈论下去的人”——这样的人，很容易让对方对自己敞开心扉，让对方对自己的想法感兴趣并且愿意接受。

人们热爱和自己的工作、家属、故乡、观点等有关的一切，甚至还会因此而感到自豪。

正因为如此，每个人都想谈论谈论自己。

可是要谈论自己，唯有在别人提出这种要求的场合才能够实现。

在别人的要求面前拒绝谈论自己，除去特殊情况，一般是很少见的。

在谈话中要善于使双方相互靠拢。

在谈话中若能将自己联系进去，谈谈与对方相同的意见和经验，比如说：“我赞成你的观点。”

“那个我也喜欢。”

“我也是这么想的。”

“我的经验和你的大同小异。”

等等。

光凭这些话，对方就自然而然地会对你感兴趣。

<<什么都不学也要学说话>>

对于赞同自己意见的人，谁都会把他看作是一个提高自己价值和增强自己自尊心的人，因而，自然会对他产生好感。

像“你这么认为，我可不这么认为。

”“你的观点是错误的。

”“你的意见毫无可取之处。

”等等与自己唱反调的人，人们往往会认为是对自己自尊的一种威胁。

无论谁，即使自己的意见遭到了反对，也不喜欢接受别人强加在自己头上的观点；即使明知道对方的话是正确的，也不喜欢自己的观点因此而遭到全面的否定。

从这个意义上说，当我们非得反对某个人的观点不可时，一定要找出某些可以赞同的部分，并先说出来，以为下面的对话顺利进行创造条件，奠定基础。

P5-8

<<什么都不学也要学说话>>

编辑推荐

在生活中，你是否曾因不善于当众讲话，而在公众场合脸红心跳，忐忑不安？
你是否曾因表达不清楚、沟通不到位，而错过升迁的机会，使谈判以失败而告终？
你是否曾因用词不准确，说话不委婉，而因此遭受别人的误解，多次得罪朋友，造成自己的人际关系紧张……如果你曾经或者正在面临类似上述的困扰，那么，赶快翻开李志强编著的《什么都不学也要学说话》，赶紧学点口才技巧，改善说话能力了！

<<什么都不学也要学说话>>

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>