

<<会说话,一句顶一万句 ( 套装上下册 ) >>

图书基本信息

书名：<<会说话,一句顶一万句 ( 套装上下册 ) >>

13位ISBN编号：9787511327956

10位ISBN编号：7511327958

出版时间：2012-8

出版时间：融智 中国华侨出版社 (2012-08出版)

作者：融智

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>

前言

古人云：口能言身能行者为国宝。

又有“一言而兴邦，一言而丧邦”、“三寸之舌，强于百万之师”之说。

著名学者王了一也说过：“说话是最容易的事，也是最难的事。

最容易，因为三岁的孩子也会说话；最难，因为最擅长辞令的外交家也有说错话的时候。

”话说得好，小则可以讨喜、动人，大则可以保身、兴邦。

历史上苏秦、张仪游说诸侯，战国格局为之改变；诸葛亮说服孙权，三国鼎立之势成；皇太极一席话劝降洪承畴，大清夺天下成定局……他们都是利用说话艺术成就大事的典范。

话说得不好，小则树敌、伤友，大则丧命、失江山。

由于一言之闪失，导致兵戎相见、血流成河的浩劫，在中外历史上屡见不鲜；因一言不慎而招致杀身之祸的，也不乏其人。

说话是大有学问的，孔子之教有四科：德行、言语、政事、文学。

言语仅次于德行，可见它的重要。

《说苑·谈丛》把讲话当成百行之本，确实是有一定道理的。

随着社会的发展，人们的文化视野、交际视野开阔了，有越来越多的场合需要公开地发表意见，用语言来打动别人。

说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。

自我推荐、介绍产品、主持会议、商务谈判、交流经验、鼓励员工、化解矛盾、打通人脉……无不依赖一个人的说话能力。

在现代社会里，人之离不开说话，犹如鱼离不开水。

正如一句话说的那样：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。

”俗话说：“一句话让人跳，一句话让人笑。

”说话是一种技巧，更是一门艺术。

一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运；一句言不得体的话，可以毁掉一个人的一生。

会说话的人，用语精当、善于辞令，可以流利地表达自己的意图、掌握对方的意图，加强相互间的了解，建立起良好的关系，达到预期的目的，使得自己赢得主动、左右逢源。

他们的一句话可以说服别人，让对方“俯首称臣”；一句话可以震撼全场，获得热烈掌声；一句话可以打动客户，赢得财源广进；一句话可以逆转谈判、顺利签约；一句话可以打动面试官，获得高薪靓职；一句话可以征服下属，提高公司效益；一句话可以赢得人心，朋友遍天下；一句话可以打动芳心，收获爱情……真可谓，会说话，一句顶一万句。

而那些不会说话的人，笨嘴拙舌、言不达意，说出很多废话、蠢话，不能与别人进行有效的沟通，即使说一万句，也没有用，不仅会坐失良机，也很难在事业上有出人头地的发展，若出言不当还会立刻四面楚歌。

此外，口才好的人往往容易被人记住，而口才差的人则容易被人淡忘。

有位哲人说过，语言的表达能力就是人生最大的财富。

口才决定命运，口才决定成功。

该说而不说或不会说，会妨碍自身的发展。

你可以其貌不扬，你可以位卑言轻，但只要会说话，就可以迅速拉近与对方的距离，用口才优势弥补其他方面的缺陷。

不管做人还是做事，会说话绝对是一个有力武器，让你用起来得心应手，并给自己诸多方面的表现加分，从而成就自己。

杰出的说话能力不是天生的，而是可以通过后天培养训练的。

本书在充分展示会说话的巨大威力的基础上，将理论与实践相结合，以通俗易懂的语言深入浅出地论述了说话的艺术。

从理论上，讲述了练就说话艺术的重要性、提高说话技巧的途径和方法。

在实践上，指导读者把握好说话的分寸，让每一句话都说得恰到好处；掌握与陌生人、同事、老板、

<<会说话,一句顶一万句(套装上下册)>>

客户、朋友、爱人、孩子、父母、对手等不同的人说话的技巧，让每一句话都说得恰如其分；掌握在求职面试、求人办事、谈判、演讲、电话交谈、尴尬时刻、危急时刻、宴会应酬、主持会议、探望病人及应酬亲友等不同场景下的说话艺术，让每一句话都说在点子上；把自己想说的变成对方想听的，让每一句话都有吸引力；巧妙说“不”，让拒绝也动听；用最讨人喜欢的说话方式说话，让每一句话别人听着都舒服；说好难说的话，让每一句话都有四两拨千斤的力量；以及如何聪明地和领导说话、如何运用幽默、发挥幽默的巨大作用。

希望通过本书，读者可以掌握各个领域的说话艺术，练就高超的沟通技巧，靠会说话赢得发展、提升的机遇，轻松应对生活中的尴尬场景，扩大自己的交际范围，赢得自己的友谊和爱情，踏上辉煌的成功之路。

## 内容概要

俗话说：“一句话让人跳，一句话让人笑。

”说话是一种技巧，更是一门艺术。

一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运；一句言不得体的话，可以毁掉一个人的一生。

会说话的人，用语精当、善于辞令，可以流利地表达自己的意图、掌握对方的意图，加强相互间的了解，从而建立起良好的关系，达到预期的目的，使得自己赢得主动、走向成功。

杰出的说话能力不是天生的，而是可以通过后天培养训练的。

融智编著的《会说话一句顶一万句(上下)》在充分展示会说话的巨大威力的基础上，将理论与实践相结合，以通俗易懂的语言深入浅出地论述了说话的艺术。

从理论上，讲述了练就说话艺术的重要性、提高说话技巧的途径和方法。

在实践上，指导读者把握好说话的分寸，让每一句话都说得恰到好处；掌握与陌生人、同事、老板、客户、朋友、爱人、孩子、父母、对手等不同的人说话的技巧，让每一句话都说得恰如其分；掌握在求职面试、求人办事、谈判、演讲、电话交谈、尴尬时刻、危急时刻、宴会应酬、主持会议、探望病人及应酬亲友等不同场景下的说话艺术，让每一句话都说在点子上；把自己想说的变成对方想听的，让每一句话都有吸引力；巧妙说“不”，让拒绝也动听；用最讨人喜欢的说话方式说话，让每一句话别人听着都舒服；说好难说的话，让每一句话都有四两拨千斤的力量；以及如何聪明地和领导说话、如何运用幽默、发挥幽默的巨大作用。

希望通过《会说话一句顶一万句(上下)》，读者可以掌握各个领域的说话艺术，练就高超的沟通技巧，靠会说话赢得发展、提升的机遇，轻松应对生活中的尴尬场景，扩大自己的交际范围，赢得自己的友谊和爱情，踏上辉煌的成功之路。

## 书籍目录

上绪论 会说话,得天下 一言而兴邦 三寸之舌,强于百万之师 会说话能化险为夷 会说话有助于飞黄腾达 会说话能治国 会说话,天下没有难办的事 第一篇 把握说话的分寸,让每一句话恰到好处第一章 把握好沉默的分寸 时机未到时就得保持沉默 受到攻击时,沉默是最好的方法 别人论己时切莫打断 恰当运用沉默的方式第二章 把握好说话时机的分寸 看准机会再说话 插话要找准时机 该说话时就说话第三章 把握好说话曲直的分寸 说话不可口无遮拦 转个弯儿说话 顺水推舟巧应对第四章 把握好说话轻重的分寸 点到为止 发生冲突时切忌失去理智 拿不准的问题不要武断第五章 与人开玩笑时的说话分寸 开玩笑要适度得体 开玩笑要因人而异 开玩笑要符合场合 不拿别人的隐私开玩笑第六章 调解纠纷时的说话分寸 调解纠纷的“三宝” 打圆场要让双方都满意 适当地褒一方,贬一方 维护当事人的自尊心 淡化争端本身的严重程度第七章 倾听也要讲究分寸 把说话的权利留给别人 倾听是对别人的最好恭维 做个倾听高手第八章 激励别人有分寸 真诚地赞美他人 步步为营,循循善诱 “激”着对方为你办事第九章 道歉如何说出口 道歉,时机很重要 道歉态度要诚恳 将道歉寓于赞美中 第二篇 与不同的人不同地说话,让每一句话恰如其分第一章 如何与陌生人说话 最重要的第一句话 用话题展开交谈的“瓶颈” 谈论别人感兴趣的事情 打破僵局的几种技巧 让谈话在意味深长中结束第二章 如何与下属说话 用恰当的话消解下属的怨气 不要让部下对你产生敌意 运用漂亮语言激发下属 有效斥责下属的技巧 表扬下属要有方法 有效说服固执的下属第三章 如何与同事说话 新环境中的说话技巧 初来乍到的说话“规矩” 在嘴上安一个把门的 割掉“嚼舌头”的是非原则 避开同事的隐私 避免与同事“交火” 被提拔时要怎样面对同事 锋芒太露招人忌第四章 如何与客户说话 赢得客户的信任 投其所好进行推销 利用问题接近客户 找到客户身上的闪光点 巧妙应对7种客户 提醒客户及早签约第五章 如何与朋友说话 替别人找个下台的借口 忠言也顺耳 把话亮出来 让朋友表现得比你出色 与朋友说话时的三大禁忌第六章 如何与爱人说话 与恋人初次交谈的成功秘诀 沐浴爱河时应多多放“蜜” 俘获女人芳心的6种武器 多交谈是情感保值的秘密 争吵有度,和好有方第七章 如何与孩子说话 孩子需要你的赞美 学会这样对孩子说话 与孩子有效沟通的秘诀 规劝的话要“裹着糖衣” 与孩子忌说的8种话第八章 如何与父母说话 说服父母有妙招 父母吵架时的劝说艺术 正确对待父母的打骂 恰当化解与父母的争执第九章 如何与对手说话 欲攻其人,先攻其心 一语双关,引人就范 抓住对方破绽,有力反击 绵里藏针,以柔克刚 动之以情,方能晓之以理 让事实说话 说得多不如说得妙 比喻是论辩的精妙关键 第三篇 掌握不同场合下的说话艺术,让每一句话都说在点子上第一章 求职面试时的说话艺术 不要小看自我介绍 妙对面试官的陷阱问题 巧妙化解面试中的“缺点” 危机 离职原因小心说 让对方看到你曾经的辉煌 要求薪酬时只给个“提示” 求职面试说话5忌第二章 求人办事的说话艺术 在激将法上做文章 谈话中避开自己 求人帮助时动之以情 打蛇打七寸,说话说到心 “心理共鸣” 求人法第三章 谈判时的说话艺术 环顾左右,迂回入题 投石问路巧试探 取得谈判胜利的9种方法 商务谈判,拒绝有招 积极突破谈判中的僵局 增加谈判成功的可能性第四章 演讲时的说话艺术 好的开头是成功的一半 找听众有共鸣的内容讲 设置悬念,激发听众兴趣 制造演讲的高潮 让结尾回味无穷 即席演说的语言技巧 竞聘演讲5忌第五章 电话交谈时的说话艺术 接听电话的第一句话 控制通话时间 电话也可以传神 给对方考虑的机会 电话交谈的基本技巧第六章 尴尬时刻的说话艺术 站在对方的角度说话 掉转话头而言其他 调侃一下自己 装作不知道,说得更奇妙 自嘲,给自己搭个台阶第七章 危急时刻的说话艺术 受到诋毁时如何说话 陷入不利境地时如何说话 感隋遇到危机时如何说话 工作无法执行时如何说话 避免言语危机有要领第八章 宴会应酬时的说话艺术 宴会致辞贵在巧妙 劝酒时的说话艺术 巧妙拒绝他人的劝酒 借助美酒良言促进感情 聚会,搞好气氛很重要 结婚喜宴,祝词要热烈温馨第九章 主持会议时的说话艺术 主持会议的忌讳 开场白精彩夺人 牵线搭桥,连接巧妙 引导会议进程得体 随机应变,灵活驾驭会议 作好会议总结第十章 答记者问时的说话艺术 如何应付刁难的问题 模糊回答,避开敏感话题 用问题来回应对方 寓理于事,不言自明 机智转移话题第十一章 探望病人时的说话艺术 不要触及病人的痛苦 用暗示性语言让他精神振作 一反惯例出奇效 “一次只流一粒沙”式的劝告 适时说点谎 与病人谈话的要点 第四篇 把你想说的变成对方想听的,让每一句都有吸引力第一章 如何吸引听众的注意力 什么内容能引起听众的注意 说话的方式是什么 注意语言交流和非语言交流 斟酌你的言辞第二章 近距离接触:只有两个人的会面 开场白 呈现实质性的内容

处理难题、争端以及负反馈 厌倦和心不在焉 对会面进行总结 一对一会面的步骤第三章 让别人“看见”你的想法 为什么要视觉化 视觉信息如何影响听众 将信息视觉化 如何设计可视化信息 如何用语言将信息视觉化第四章 问答的艺术 为问答做准备 关于“问答时间”第五章 如何引导,如何表达 会面为什么不见成效 会面的作用、任务和目标 策划一次会面 驾驭听众的技巧 会议领导的交流技巧 与会者的交流技巧 第五篇 巧妙说“不”,让拒绝也动听第一章 你能说“不” 说出内心的“不” 健康的自我交谈 构造真正说“不”的话语 说“不”的常用话语 说“不”的个性话语 说“不”者的个性话语 对说“不”的个性话语的理解 用个性话语说“不” 彬彬有礼地说“不” 保护决策的时间和空间 说“不”的策略 有时说“不”没有作用第二章 停止说“或许” 犹豫不决者 犹豫不决者的类型 犹豫不决的结果 说“不”的解释 停止犹豫不决,果断做出决定 是否应该认可犹豫不决 常见的犹豫不决的标志第三章 说“是” 现在说“不”,稍后说“是” 说“是” 内在主观愿望与外在客观行为 构造表示“是”的话语 大声说“是” 说“是”的结果 说“是”的道德规范 自我测试:表示“是”的话语第四章 不同情境下如何说“不” 做日常决定 说“不”的结果模型下第五章 做“不”的主人 练习在各种情境下说“不”第六章 坚持你的决定 说“或许、是、不”的快速提示 表达你的“不” 第六篇 用最讨人喜欢的方式说话,让每一句话别人听着都舒服第一章 说到对方心窝里 先为对方着想 说话的魅力在于真诚 关怀的理念 温语相求化冷面 乡音难改,游子情深 感激之情要溢于言表 说话不要踩到“雷区”第二章 第一次就给人留下良好印象的谈话方式 怎样快速让陌生人对你产生好感 让面试官快速接受你的说话方式 相亲择偶时如何交谈 初次见面,如何说话让男方父母喜欢 第一次与客户见面如何零距离沟通 如何恰当地为他人介绍 如何进行初恋的“第一谈”第三章 最自然的赞美方式 对男人和女人采取不同的赞美 给他人最想要的赞美 褒扬有度,点到为止 赞别人没有赞过的美 多在背后说人好 用谦卑的心去赞美 推测性赞美,妙上加妙 夸人有讲究第四章 说到人心服口服 说服从“心”出发 以利益为说服导向 让历史帮忙做说客 先抬高对方再说服 步步逼近,巧舌游说 讲道理时最好打个比方 从对方得意的事说起第五章 批评如何让人欣然接受 私底下指出他人的缺点 批评时别忘了夸一夸 批评他人要就事论事 意味深长的暗示是最好的批评 给个意外的“赞许”第六章 鼓励失意者振作起来的说话方式 朋友失意,安慰的话一定要得体 站在同一起点上,现身说法 意识唤醒法使其走出悲伤阴影 用“同病相怜”的经历来缓解对方压力 别人郁闷的时候多说理解的话第七章 加深朋友感情的说话方式 如何从闲聊中加深感情 说话时注意维护朋友的面子 设身处地地为朋友说话 错了就要赶快道歉 说话时注意给朋友“同感”的理解 和朋友进行直率诚挚的交谈 第七篇 说好难说的话,让每句话四两拨千斤第一章 在最短的时间里摆脱窘境 保持谨慎意识,避开语言中的陷阱 打破冷场的技巧 面对恶意冒犯者 学会用戏谑冲淡尴尬 找个化解尴尬的“台阶”第二章 让难说的话变轻松 表态时“是”或“不是”要少说 当别人打探你的隐私时该怎样说 面对不便当众回答的问题时该怎样说 面对无理要求时如何说 面对过分的玩笑你如何应对 圆场的话该怎样说 善于借别人之口说自己的问题 如何说话才能让两边都满意 如何表达与上司不同的意见第三章 走出辩论的僵局 难言之物,一喻了之 旁敲侧击,迂回包抄 以退为进,反客为主 将错就错,出其不意 借对方的石头砸对方的脚 请君入瓮,逼其败阵 借助权威增加力度 釜底抽薪,攻其要害第四章 说话也要讲究方圆和谐 委婉地说话 不正面回答问题 用善意的谎言说服别人 说话要有点“眼力劲儿” 第八篇 这样和领导说话最聪明第一章 方法准确,事半功倍——和领导说话最正确的方法 与领导对话,掌握正确的说话方法 良好开端法:和领导热情寒暄,营造良好的气氛 归谬说服法:让强势的领导也低头 迂回说服法:以迂为直,婉转说服领导 随机应变法:见机行事,及时弥补失言 暗示策略法:寓理于事,不言自明 声东击西法:含蓄迂回地表达你的想法 欲擒故纵法:引人就范,达到目的 旁敲侧击法:迂回包抄,让领导心悦诚服第二章 巧用修辞,锦上添花——和领导说话最实用的言辞技法 巧用谐音,把话说圆 巧用反复,锦上添花 例证说明,让领导乐于纳谏 一语双关,巧妙表达你的想法 巧用反语,让领导心悦诚服地纳谏 以喻晓理,让领导接受你的观点 和领导说话的其他6种修辞第三章 人各有好,秉性各异——掌握与不同性格领导的说话方式 面对不同性格的领导,说不一样的话 学会唤起他的兴趣——面对冷漠严肃的领导 适时消化他的不良情绪——面对爱发脾气的领导 学会简洁有力地回应——面对傲慢的领导 说话细心对待——面对健忘的领导 让出自己的表现空间——面对揽权欲强的领导 说话不忘尊重——面对无为而治的领导 说话谨慎对待——面对完美主义的领导第四章 顺水推舟阻力小——如何把握与领导谈话的时机 会听话,更要会适时说话 把握好和领导说话的时机 切合时机,说出领导想听的话 看准

领导情绪,把握时机说对话 抓住闲谈的机会,适时推销自己 在轻松场合提要求更容易得到满足 和领导谈正事,趁他高兴时说 领导说话时,把握好插话的时机 领导面前话不投机,赶紧转弯第五章 把赞美说到领导心坎上——如何在智言妙语问博得领导好感 赞美领导把握3大要点 赞美领导,从6大角度入手 领导面前,多说赞扬他的话 赞美的关键,找准领导身上的闪光点 多在背后赞扬领导 针对领导的特长进行赞美 赞美领导,做到含而不露 出其不意的赞美,更得领导心 从细微赞美领导 赞美也有“安全用量”第六章 管好自己的嘴,说好自己的理——如何给领导留足面子 给领导留面子,为领导争面子 要突显领导的身份 不要当众反驳领导 不要挑战领导的权威 维护好领导的形象 说话不触及领导的“逆鳞” 提意见时,给领导留足面子 和领导先说“ Yes ”后说“ No ” 适时帮领导补充话语的缺漏第七章 听出领导的弦外之音——如何深刻领会领导的真实想法 有时领导的真意在话外 领会领导意图 领导话里有话时,学会细心体会 领导的弦外之音要细听 读懂领导的心理,说出他的弦外之音 从口气和经验中听出领导的“话外音” 听出领导意图,说出对的话 听出领导话中暗含的玄机 把你说的话,变成领导想听的话第八章 放低姿态,巧妙进言——如何让领导心悦诚服地“纳谏” 脑子里是“意见”,出口是“建议” 劝说领导,不妨给他以美名 让领导接受自己观点的技巧 巧妙诱导领导说“是” 向领导提意见,把握两大要点 从小道理入手,勇敢说服领导 提出多项建议,让领导自己作决定 寻找说服领导的最佳突破点 说服领导,以一定的好感为基础 制造悬念,利用领导的好奇心说服他 抓住关键,一语中的说服领导 如何让领导接受相反意见第九章 顺梯而下,巧妙转移话题——如何适时为领导化解尴尬 尴尬时刻替领导打圆场 领导出错时,维护他的脸面 拾遗补缺,替领导打圆场 巧为领导筑“台阶” 装糊涂,让领导顺梯而下第十章 觥筹交错,妙语连珠——如何在饭局上和领导说好场面话 宴请领导,找好恰当的理由 调动领导积极性,烘托宴会气氛 给领导敬酒时该怎么说 巧妙祝酒,赢得领导好感 对领导劝酒适度,切勿强求 以礼还礼巧拒酒第十一章 做到位更要说到位——如何向领导汇报工作 做好准备,再向领导汇报 向领导汇报工作的4个要点 掌握向领导汇报工作的语言技巧 让领导满意的汇报方法 主动汇报工作进度,领导才满意 及时汇报,让领导放心 汇报工作,说到点子上 说话挑重点,不浪费领导时间 用电话汇报工作,掌握一定的技巧 运用幽默,把你的成绩汇报给领导第十二章 薪水是挣来的,也是谈来的——如何让领导在谈话问给你升职加薪 向领导要求升职加薪的3种方法 勇于“秀”出自己,成功获得升职 这样谈“薪”,领导才同意 抓住出差的机遇,和领导谈谈“薪” 以商量的口气提出加薪 争取权利,要适可而止 第九篇 幽默的力量:千言万语,不如幽默一句第一章 即兴幽默——急中生智,瞬间打动他人 一见如故——与初识之人幽默建交 操控紧张——即兴讲话不失风范 临时发挥——化忌为喜的幽默术 就坡打滚——故作不知幽默他人 将错就错——顺理成章中显智慧 冷场开涮——幽默逗你喜笑颜开 兵来将挡——机智幽默应对奚落 以静制动——应对别人的指责嘲笑 以牙还牙——幽默回击他人讽刺 即兴聊天——幽默捧场,愉悦情怀 随机应变——幽默口才的即兴法宝 变通幽默——就比别人会说一点第二章 处世幽默——柔以避祸,笑以挡灾 幽默话助你轻松做人 用幽默钝化他人攻击 顺梯而下,圆融处世 顾左右而言他的幽默 淡定的幽默 调侃自己 用模糊语言说尖锐话 触及他人痛处的转机 遭遇尴尬时故说痴话 寓理于事,不言自明 艰涩问题,避实就虚 借人之事,幽默解困第三章 社交幽默——进退自如,笑出影响力 初次见面:幽默加深第一印象 深化记忆:幽默说出自己名字 幽默公关,说服助你成功 出乎意料:幽默应“话”而生 玩笑自嘲:用谦逊赢得影响力 以问作答:用幽默来应付对手 淡化感情:幽默融化交际之冰 尊严幽默:翩翩风度征服人心 淡定一笑:多点雅量面对嘲笑第四章 做事幽默——寓庄于谐,办好难办的事 幽默是最好的名片 幽默道歉,谅解不请自来 善用微笑为幽默的气场加分 巧装糊涂与因势利导的应变 顺势而语,幽默口舌巧做事 幽默为武器,变意外为常态 直意曲说,圆融幽默易成事 幽默需要通俗易懂 反向求因,乐观为人懂变通 让脑子转个弯儿来补救失言 摆脱两难问题的幽默法术 幽默做事情,保全他人面子 丢掉面子时,学会幽默挽回 幽默沟通中的间接批评方法第五章 谈判幽默——打破僵局,增加胜算 寒暄幽默,激活气氛 退让有度,声东击西 谈判桌上,幽默示弱 幽默在先,友好随后 口才较量,幽默助阵 幽默言语,软化气氛第六章 说服幽默——把幽默的话说到心坎上 创造独特,让幽默推动销售 旁敲侧击,说服可以不走直线 保持缄默,变相的幽默说服 以谬制谬,顺言逆意的说辩 “指桑骂槐”,“骂”出幽默的威力 巧抓心理,趣味销售要独特 间接说服,巧用语言的不同 金牌销售,幽默艺术做担保 恰当幽默,成功推销的宝典 权威幽默,权威赋予说服力 另辟蹊径,小幽默有大智慧第七章 面试幽默——步入职场的敲门金砖 自我介绍请幽默地说 推销自己,幽默创意 让个性

幽默脱口而出 让幽默做语言包装纸 逗笑考官,轻松取胜 幽默的答复淡化缺点 轻松跳过考官的陷阱  
创意幽默换来录用书 幽默成为职场准人证 离职原因,幽默讲述第八章 职场幽默——愉快工作,轻松  
生存 职场幽默帮助提升业绩 办公室里的幽默探幽 职场矛盾,幽默化解 工作难题,幽默处理 方圆幽  
默,巧妙制胜 避免与同事“交火” 如何与同事幽默相处 职位变动,幽默视之 职场幽默应恰到好处  
幽默打造成功的职场第九章 领导幽默——有“笑果”方出成果 融洽幽默,最大化亲和力 空降领导与  
同事拉近距离 懂幽默的上司会说服下属 诙谐幽默,最有力的斥责 妙侃巧批,让他自惭形秽 用幽默  
将批评转化成激励 借幽默提升上司领导力第十章 演讲幽默——放大气场,折服听众 提前准备幽默素  
材 做一个趣味开场白 为演讲找幽默主题 学会抓住听众的心 不要拿滑稽当幽默 幽默演讲中的禁忌  
用情感彰显感染力 摆正心态战胜怯场 巧用肢体幽默演讲 笑话是演讲的调料 让口语充满幽默力 幽默  
演讲需要互动 幽默结尾让人回味 幽默演讲的真谛在于融洽第十一章 辩论幽默——唇枪舌剑中的缓冲  
器 巧用俗语,谐趣论辩 理智幽默,胜过争论 引申归谬,强辩韬略 反唇相讥,辩不可挡 找出矛盾,  
幽默智辩 两难战术,反客为主 法庭论辩,偷换概念 妙用谐音,机智论辩 软化辩语,增强辩力 仿效  
幽默,让他哑口 诡辩幽默,不胜亦胜第十二章 恋爱幽默——幽默是恋爱的必杀技 接近异性,幽默是  
许可证 幽默表白,恋爱“必杀技” 自然幽默,滋生爱情火花 投石问路,含蓄传达爱意 礼貌幽默,  
距离成就美感 恋爱绝技,避免说话无趣 控制心理,幽默应心而生 应用幽默,增强恋爱美感 获取芳  
心,一句幽默搞定 爱有阴晴,幽默是和事佬 幽默情话,帮助爱情保鲜 恋爱幽默,因熟悉度而定 特  
色幽默,尽显人情魅力



章节摘录

三寸之舌，强于百万之师 战争是人类的灾难，是政治力量最激烈的碰撞。

战场上，敌对双方都以挫败对方为目的。

双方力量的强弱当然是不可忽视的条件，但在很多情况下，并非强大的一方却能取胜。

在军事战争中，善于用兵的将帅，是可以兵不血刃就能取胜的，孙子把这种行为称为谋攻，即所谓“上兵伐谋”。

孙子说：“故善用兵者，屈人之兵而非战也，拔人之城而非攻也，毁人之国而非久也，必以全争于天下，故兵不顿而利可全，此谋攻之法也。

”他认为，不战而使敌人屈服，这是最高超的谋略。

而高超的说话水平正可以不战而屈人之兵。

正如刘勰所说：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

” 诸葛亮可谓中国历史上最善于用“嘴”打仗的人物。

《三国演义》中有许多关于他以口才制胜的故事。

其中以第九十三回“武乡侯骂死王朗”最为典型。

故事说的是诸葛亮率师北伐，魏国的大都督曹真率领二十万人马来阻挡蜀军的进攻，王朗是他的军师。

这王朗是位七十六岁的老人，本来是汉朝的老臣，后来投靠了曹操，在朝廷中任司徒。

在军事上部署好以后，曹真与副将郭淮、军师王朗商议退兵之策。

善于雄辩的王朗十分自信地说：“明日可先摆好阵势，让老夫出马，凭老夫三寸之舌，一定叫诸葛亮拱手来降，让蜀兵不战自退。

” 两位将军一听，连声说好，若能兵不血刃令诸葛亮投降，自然是上策。

第二日，魏蜀两军各自摆开了阵势，司徒王朗派人到蜀军阵前大叫：“请对阵主将答话！”

” 不一会儿，蜀军门旗闪开，一辆四轮车缓缓驶出。

车上端坐着羽扇纶巾的诸葛亮。

他往对面一望，只见对方大旗上方写的是“王”字，只见一位白发老者骑在一匹骏马之上。

诸葛亮打量了对方一番，心想：此人就是王朗了。

他一定是来阵前劝降，我绝不能让他得逞。

主意打定后，就马上派人去对方阵地传话：“大汉丞相要与司徒对话。

” 来人传话刚完，只见那白发老者纵马而出。

诸葛亮一见，忙在车中拱了拱手，王朗也在马上做了个答礼的动作。

接着王朗大声说道：“久闻先生大名，今日有幸相见。

先生既知天命、识时务，何故兴这无名之兵？”

” 诸葛亮一听，马上用洪亮的声音答道：“吾奉皇帝之诏讨伐叛逆之贼，怎么说出师无名呢？”

” 王朗接着说：“天数有变，政权更迭，天下的权力归于有德之人，这是规律。

自汉末以来，黄巾起义，军阀混战，天下大乱，我太祖皇帝曹孟德统一北方，万民归附，这是天命所归啊！

到了世祖曹丕的时候，顺应天意，接受禅让，这也是上合天意、下顺民心的事，先生理应明白。

先生本为人杰，才华横溢，理想远大，曾自比于管仲、乐毅等名人，为什么偏偏要干逆天理、背人情的事呢？

岂不闻古人云‘顺天者昌，逆天者亡’么？

今我大魏雄兵百万，良将千员，谁能阻挡！

愿先生放下干戈，以礼来降，则不失封侯的爵位，于国于己，难道不好吗？”

” 王朗侃侃而谈，自认为说得铿锵有力。

王朗说完，诸葛亮却哈哈大笑起来，接着答道：“我本以为汉朝老臣必有高明的议论，哪想到只是这些陈词滥调呢？”

现在我有一言，请诸君静听。

<<会说话,一句顶一万句(套装上下册)>>

汉末以来，宦官酿祸，国乱岁凶，四方不安。

黄巾之后，战乱不断，朝堂之上，豺狼当道，奴颜婢膝之徒纷纷掌权，以致社稷丘墟，生灵涂炭。

这不是天祸，而是人乱！

”谈到这儿，诸葛亮停了一停，接着话锋一转说道：“对于你，我早就了解，早年举孝廉，后入朝当官，照理应匡扶汉室、兴刘氏，为什么偏偏要反助叛逆、同谋篡位呢？

你罪恶深重，天地不容啊！

所幸的是天意不绝汉朝，我昭烈皇帝刘备统率lslj~l。

今日，我奉少主之命兴兵讨贼。

你既是不忠不义之臣，自应潜身缩首、苟延残喘，哪有资格在此妄谈天命呢？

’ ’诸葛亮越说越激动，越说越气愤，声音更洪亮，语调更激昂。

这时，他大喝道：“我看你这白发老贼，命无多日，很快就要奔赴黄泉，不知你有何面目去见列祖列宗啊！

赶快给我退下，让逆贼与我来决战吧！

”王朗本来就年老，听到这番痛斥，特别是揭了他的老底，心里十分气恼。

他气塞胸膛，突然大叫一声，摔死在马下。

曹军受挫，不战而败。

后有人诗赞曰：“兵马出西秦，雄才敌万人。

轻摇三寸舌，骂死老奸臣。

”春秋时候，有一次秦国与晋国联合起来攻打郑国，联军包围了郑国国都，郑国处在危亡之中。

在这严峻的形势下，郑国国君只好派老臣烛之武到秦国去，想通过谈判劝说秦军退兵以便孤立晋国，挽救郑国。

国都被包围，烛之武无法出去，只好等到夜里再想办法。

到了深夜，万籁俱寂，四周漆黑一片，郑文公亲自把烛之武送到城上，让他坐在一个筐里，用绳子系在筐上，悄悄地将筐放到城下。

烛之武趁着黑夜，终于秘密地来到了秦军中，拜见了秦穆公。

烛之武对穆公说：“大王，我虽是郑国人，今天却是冒着危险为秦国的利益而来的。

”穆公听了，冷笑一声说：“哟，你还为我们着想呀？

”烛之武显得极为诚恳地说：“你们两国围攻我们，我们知道郑国就要灭亡了。

不过，请您想一想，灭亡了我们，对您秦国会有什么好处呢？

郑国在晋国的东边，贵国又在晋国的西边，相距千里，中间隔着晋国。

我们灭亡之后，贵国能隔着晋国来管理我们的国土吗？

所以这国土恐怕只会落入晋国人的手中。

贵国与晋国相邻，实力也相当。

晋国再吞并了郑国，国力就超过贵国了啊！

替别人出力去兼并土地，而削弱了自己的力量，聪明人能这么干吗？

大王可要三思啊！

”烛之武说到这里，停了一下。

见秦穆公眉头一动，就猜到了他的心思，便接着说：“晋国现今很想称霸啊！

他灭亡了我国会满足吗？

一旦时机成熟，再向西扩展，难道就不会侵扰贵国吗？

”这时，秦穆公点了点头说：“先生说的还有些道理。

”见穆公已初步接受，烛之武便继续说道：“如果能让郑国继续存在，那对您并无坏处啊！

让我们作为贵国东边路上的主人，招待过往的使者和军队，供应他们的一切，不也很好吗？

”秦穆公听了，又点了点头，但没有作声。

烛之武见时机已经成熟，便进一步说道：“况且，您对晋惠公也有过恩惠呀，他也答应要用瑕、焦两座城市来报答您，但结果又如何呢？

他早晨刚刚回国，晚上就修筑工事来防备贵国，哪讲信誉呢？

所以，绝不要做那帮助晋国而削弱自己的事情哟！

大王英明，想必是能考虑到的。

” 烛之武的一番话使秦穆公认真思考了一番，他派人私下里与郑国签订了盟约，单方面撤军。这一下，联军瓦解了。

晋国一看灭亡郑国没有希望，便也将军队撤退了。

没有发一枪一弹，郑国国都的包围就被解除了。

不费一兵一卒，一个烛之武就能把秦军说退了，这是什么样的威力？

当然是说话的威力，这再次证实了“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”的精辟论断。

春秋时期，战争不断，因此经常会有大军逼近、大敌当前时的紧张谈判。

那种仅凭三寸不烂之舌，不战而屈人之兵的精彩谈判篇章层出不穷，在历史潮流中大放异彩。

战国时期，楚怀王派大将昭阳领兵攻打魏国，连连获胜。

斩杀了魏军的将领，夺取了八座城市，一下子威震各国。

昭阳非常得意，打算乘势而上进攻齐国。

齐国自知力量不够，为了避免这次战争，就派陈轸作为特使去会见昭阳，与他谈判。

这谈判自然是艰难的，因为昭阳正在得胜之时，信心十足，雄心勃勃，哪会放弃立功的机会呢？而陈轸却精心准备了一番，决心使谈判成功。

昭阳接见了陈轸。

陈轸一见面就向昭阳祝贺，祝贺他伐魏成功，战绩卓著。

他极力地赞颂昭阳运筹帷幄、指挥英明，又极力夸张各国对他的反应，说得昭阳心花怒放。

祝贺、赞颂一番以后，陈轸话题一转，很关心地问道：“按楚国的规定，战绩显著的能得到什么官职呢？”

” 昭阳随口答道：“战功明显的，官位是上柱国，爵位是上执珪。

” 陈轸接着又问道：“还有比这更高的官爵吗？”

” 昭阳说：“那就只有令尹了。

” 陈轸若有所思地说：“那令尹就是最高贵了，可是国君不会设置两个令尹的官职呀！”

” 说到这里，陈轸停了一会儿，接着对昭阳说：“将军不知道听过画蛇添足的故事没有？故事说的是有个楚国人，赏赐门客们一小壶酒。

可酒不多，几个人喝就不够，一人喝还能尽兴。

P6 - 8

编辑推荐

为什么老板不器重你？  
为什么同事排挤你？  
为什么爱人总是对你不满？  
如何聪明地和领导说话？  
如何在管理中一呼百应、具备领袖风度？  
如何提高谈判说服力，轻松成交客户倍增业绩？  
如何掌控全场气氛，抓住听众注意力？  
其实，你只需一语即可定乾坤。

融智编著的《会说话一句顶一万句(上下)》在充分展示会说话的巨大威力的基础上，将理论与实践相结合，以通俗易懂的语言深入浅出地论述了说话的艺术。

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>