<<世界上最会说话的人>>

图书基本信息

书名：<<世界上最会说话的人>>

13位ISBN编号：9787538866346

10位ISBN编号：7538866345

出版时间：2011-5

出版时间：黑龙江科技

作者：姚迪雷

页数：508

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>

<<世界上最会说话的人>>

前言

古希腊著名的寓言大师伊索年轻时曾经给一个贵族当奴仆。有一天，这个贵族想设宴，宴请城中的达官贵人。于是传下话去，让伊索准备最好的酒席，伊索听后就四处收集各种动物的舌头，办了一个舌头宴。用餐时，贵族大吃一惊，忙问伊索是怎么一回事，伊索笑着说：“我尊敬的主人，你吩咐我为这些高贵的客人做最好的菜，而舌头是引导各种学问的关键，对于这些名士、贵族们来说，舌头宴不是最好的菜吗？”客人们听后，一个个都发出由衷的赞叹和笑声。贵族也对伊索的机智表示赞许，又吩咐他次日准备一次最差的酒宴。伊索应声赶紧下去准备，谁知次日开席上菜时仍是舌头。这次贵族勃然大怒，伊索却不慌不忙地说：“难道一切坏事不是从人口中说出来的吗？舌头既是最好的，也是最坏的东西啊！”贵族听后无话可说。

虽然这只是个古希腊流传下来的故事，却说明了一个很重要的道理：说话对于人们有着无可估量的作用。我国南北朝时期著名的大评论家刘勰在他的名著《文心雕龙》一书中，曾高度评价口才的作用：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”春秋时期，毛遂自荐，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；战国时期，苏秦、张仪游说诸侯，身挂六国相印，合纵抗秦联盟最终形成；烛之武连夜拜见秦穆公，求其退兵，救郑国于危亡之际；三国时期，诸葛亮说服孙权联蜀抗曹，三国遂成鼎力之势；新中国成立后，周恩来奔走各国，谈笑风生，树立起中国外交新形象；第二次世界大战时，罗斯福、丘吉尔慷慨陈词，雄辩滔滔，唤起千万民众与法西斯决一死战的信心，从而扭转了世界局势……这些伟大历史人物所发挥的巨大作用，不能不说“说话”在他们那里已经成为一种攻无不克的法宝。当然，历史上也不乏那些因不会说话而招致杀身之祸的口拙者——朱元璋的那个揭他短的穷朋友应首当其冲，俄国叛乱领袖李烈耶夫、古罗马“战神”马西尔斯等都属此类。

语言是思想的外壳，是必不可少的交际工具。我们要在这个社会中立足、发展，就不能离开语言一时片刻。你是否曾有这样的经历：你被邀请在众人面前发言，可是大脑却一片空白；在公司的重要会议上，别人能侃侃而谈，你却粘在座位上一言不发，加薪升职的机会与你擦肩而过；你是领导，在与下属沟通时，每次都觉得远未达到理想的效果……这些情形并非罕见，据调查显示：有大约42%的人对当众讲话感到恐惧。但是，在这个充满激烈竞争和挑战的时代，会说话是实现人生卓越目标的一种最有效的资本。美国成功学大师卡耐基曾说过：“当今社会，一个人的成功，仅仅有15%取决于技术和知识，而其余85%则取决于口才艺术。”现在越来越多的人把会说话当做一种制胜的武器，并提出“知识就是力量，口才就是资本”的新理念。

说话的能力与艺术涉及的范围非常广，本书从独特的视角切入，旨在于广博中取其实用者，给脉络、明精髓、重实践，希望读者能够开卷有益。全书共有7章，生动系统地阐述了为什么要成为最会说话的人、最会说话的人是怎样炼成的、最会说话的人嘴上会带把尺、最会说话的人能把话说到对方心窝里、最会说话的人能说好难说的话、最会说话的人知道在什么场景下说什么话、最会说话的人要掌握与不同的人说话的艺术等。书中内容结合鲜明生动的案例，向读者介绍了许多精妙实用的说话诀窍。

本书案例性、实用性强，读毕此书，你一定能从中学到许多说话的技巧，并成为会说话的人，帮你迈向成功。“心实不能仕途，言拙难会经济”，希望本书对提高你的说话能力有所帮助，让你如人中龙凤般脱颖而出，拥有自己光彩夺目的人生大舞台！

<<世界上最会说话的人>>

编著者 2007年8月

<<世界上最会说话的人>>

内容概要

语言运用是一个技巧性很强的能力，直接影响到我们生活的方方面面，古之成大事者无不是善于言谈之人。

《世界上最会说话的人》从独特的视角切入，结合中外杰出人士语言运用的实例，生动系统地阐述了与口才形成有关的理论与技巧，展示了一个“最会说话的人”的历练过程与处世方略。

读者将在轻松幽默的氛围中掌握说话的方法和技巧，提高自己的说话能力，在工作和社交场合中应付自如，脱颖而出。

《世界上最会说话的人》由姚迪雷编著。

<<世界上最会说话的人>>

书籍目录

前言

第一章 成功属于会说话的人

第一节 会说话，得天下

口才的力量使邦业兴盛

不费一兵一卒便可屈人之兵

巧言能救性命

周总理精彩绝伦的外交语言

第二节 成功属于最好说话的人

会说话是成功事业的催化剂

好口才让你的求职轻松过关

令人赞叹的世界级推销大师

会说话让你的升迁机会多

第三节 会说话创造美好生活

会说话能快速平息家庭纷争

善于表达真挚情感，牢固家庭关系

婉言能更好地达到建议的效果

第二章 最会说话的人是怎样炼成的

第一节 丰富的语言来自灿烂的内心

必须提高记忆力

各个领域都要有所了解

博览群书，充实你自己

善于向祖宗学习

倾听是培养口才的一种途径

第二节 克服心理障碍这一口才的狙击手

扼住恐惧的咽喉

怯场绝不是你的专利

心病还要心来医

胆子是练出来的

主动营造减压的气氛

绝不放过每一个练习的机会

第三节 打造你完美的声音

大嗓门不美

加强音色训练

不要用鼻音和尖音说话

快慢有素，节奏得当

你的吐字是否清晰圆润

感动人心的语调

流畅的才是好听的

学会使用不同的语气

有活力的声音才是最美的

第四节 让你的身体会说话

手势的配合

摆正体姿

微笑的力量

用眼睛表达自己

<<世界上最会说话的人>>

穿着得体大方

说话礼为先

第三章 最会说话的人嘴上会带把尺

第一节 开玩笑的分寸

开玩笑有轻有重

不拿别人的隐私开玩笑

开玩笑要分清对象

玩笑不是低俗恶语

第二节 批评的分寸

尽量少让第三人知道

批评要分清场合

不翻老账

不要一棒把人“打死”

第三节 说服与劝阻的分寸

动辄争辩只会激化矛盾

劝阻别人的分寸

给人台阶下

响鼓不用重锤敲

第四节 拒绝的分寸

通过暗示来说“不”

要顾及对方的尊严

把握说“不”的分寸

第五节 化解矛盾冲突的分寸

避免语言冲突的分寸

应对羞辱要有分寸

摆脱窘境讲尺度

打破僵局有分寸

第六节 求别人帮忙时的分寸

求别人帮助时的分寸

向别人借东西时的分寸

对别人提要求时的分寸

第七节 与不同身份者说话的分寸

与上司说话的分寸

与同事说话的分寸

与朋友说话的分寸

与长辈说话的分寸

与异性说话的分寸

第四章 最会说话的人能把话说到对方心窝里

第一节 言必由衷

先为对方着想吧

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

说话不要踩上“雷区”

第二节 点到为止

<<世界上最会说话的人>>

给对方留个退路
给批评裹上“糖衣”
用逻辑点化对方
婉转的拒绝

第三节 说话也要讲究方圆和谐

转着弯儿说话
糊涂一点最聪明
巧用模糊语言
活用谎言说服别人
说话要有点“眼力劲儿”
“溜须拍马”，才能骑马

第四节 倾听是金

倾听是对别人最好的恭维
上帝给你两只耳朵一张嘴
每个人都希望自己的声音被听到
不要在别人面前喋喋不休
做个“听话”高手

第五节 用赞美的话接近与他人的距离

真诚是赞美的内核
赞美的话并不是多多益善
赞美要分清对象
赞美最好有新意
背后赞美更有力度
推测性赞美，妙上加妙
夸人有讲究

第六节 激励的话要说出口

信任是最好的激励
激起对方的欲望
利益能使人心动
机言巧语，达到激励的目的
用激励代替批评

第七节 言语幽默出奇效

得体的幽默能取悦人心
言语幽默，远离尴尬
巧用幽默化干戈为玉帛
不妨来点诙谐式批评
幽默夸张博取信任
名人的幽默

第五章 最会说话的人能说好难说的话

第一节 在最短的时间里逃脱窘境

要有避开语言危机的意识
打破冷场的技巧
面对恶意冒犯者
学会用戏谑冲淡尴尬
主动调侃自己
找个化解尴尬的“台阶”
装聋作哑，糊涂到底

<<世界上最会说话的人>>

第二节 怎样说和气又不伤人

不爱他，就跟他说
如何对领导的“高”要求说不
适当贬低自己
找个“替死鬼”
拒酒的话该怎样说
一拖再拖，不了了之
拿别人做“挡箭牌”
用他的话来拒绝他

第三节 轻松解决工作中的说话难题

小心应对面试中的“陷阱问题”
巧妙化解面试中的“缺点”危机
成功说服老板为自己加薪
批评下属讲方法
调到新环境中的说话技巧
被提拔时要怎样面对同事
有效说服固执的员工
锋芒太露招人忌

第四节 让难说的话变轻松

表态时“是”或“不是”要少说
不想借给别人钱时怎么说
当别人打探你的隐私时该怎样说
当别人提出不便当众回答的问题时该怎样说
面对无理要求时如何说
面对过分的玩笑你该如何应对
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

第五节 走出辩论的局局

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
借他的石头砸他的脚
借题发挥有奇效
请君入瓮，逼其败阵
借助权威增加力度
釜底抽薪，攻其要害

第六章 最会说话的人知道在什么场景下说什么话

第一节 求职面试

千里良马尚高嘶
扬长避短，向完人靠拢
用幽默化解紧张气氛
两难问题折中答
薪水问题小心谈
底气十足赢三分
面试要有备而来

<<世界上最会说话的人>>

第二节 电话交谈

让电波传递你美好的形象

打电话的技巧

接听电话时的要诀

打错电话时该怎么办

电话交谈，礼貌用语不可少

第三节 宴会应酬

酒宴致词贵在巧妙

劝酒要有点技巧

巧言推辞他人劝酒

领略名人酒宴致词技巧

第四节 双赢谈判

营造一个有益的谈判氛围

别关闭你的耳朵

谈判中提问的技巧

谈判中答话要因人而异

谈判要有耐心

“红白脸”登场

追求双赢的至善境界

第五节 即席演讲

态度诚挚，以情动人

生动活泼，吸引听众

立场鲜明，以理服人

脱颖而出的主题构思方略

语言应通俗易懂

以数字服人

结尾利索又能让人回味无穷

第六节 主持会议

开场白精彩夺人

牵线搭桥，连接巧妙

随机应变，灵活驾驭会议

得体引导会议进程

做好会议总结

主持会议的忌讳

第七节 答记者问

模糊回答，避开敏感话题

以问代答

转移话题

寓理于事，不言自明

轻松应付刁难的技巧

顺水“覆舟”

第八节 探望病人

探望病人要注意语言忌讳

多谈让病人愉快的事情

强调病人其他方面的优势

对病情做出乐观的估计

培养病人的耐心

<<世界上最会说话的人>>

第九节 调解纠纷

唤起当事人的荣誉感
委婉规劝，合法合情
强调争执双方的差异性
将严肃的问题诙谐化
模糊解决

表现一方的才能

第十节 求人办事

投其所好说话
用激将法求人办事
软磨硬泡，不达目的不罢休
“心理共鸣”求人法
适时赞美，办事更容易
求人必备的几种语言技巧

第七章 最会说话的人掌握与不同的人说话的艺术

第一节 与陌生人一见如故

说好第一句话
寻找对方身上的亮点
别出心裁的自我介绍
提高对方的情绪
多准备一些话题
谦和的态度能消除距离感
多让对方谈自己的事
寒暄是打开话匣子的钥匙

第二节 紧紧抓住爱人的心

名人告诉你：爱要怎么出口
提出约会有方法
摸清女人爱胡思乱想的特点
“甜言蜜语”的妙用
恋爱中也需要“谎言”
刀子嘴不能要
情真意切是爱情的灵魂

第三节 获取上司的青睐

真诚地赞美上司
巧妙引导，为上司打圆场
不揭露上司的隐私
上司面前不要抱怨
巧妙地让上司接受自己的建议
话语不当会影响升迁

第四节 在同事中间左右逢源

与同事交往也要注重礼节
闲话最好不要传
对同事说话要宽容
真诚地赞美同事
巧妙消除与同事的隔阂
同事面前少说抱怨话
婉转提出你的意见

<<世界上最会说话的人>>

第五节 赢得下属的支持

肯定和赞扬你的下属

批评要对事不对人

批评下属也要因人而异

批评下属要采用适度原则

安抚下属时可给他一个希望

信任你的下属

第六节 使友谊之树常青

用真诚浇灌友谊

朋友面前要谦虚

微笑给友谊添佐料

有错就要及时道歉

对朋友也要留面子

对朋友的秘密守口如瓶

朋友有了不幸要及时安慰

第七节 在客户面前推销自己

迎合顾客的口味说话

诚实是赢得顾客之本

“高帽子”会让你赢得顾客

面子是无价之宝

有时你需要“闭上嘴巴”

给顾客一种“欲购从速”的紧迫感

抓住孩子这张王牌

<<世界上最会说话的人>>

章节摘录

故事说的是魏国的大都督曹真率领20万人马来阻挡蜀军的进攻。王朗是他的军师。这王朗是位76岁的老人，本来是汉朝的老臣，后来投靠了曹操，担任司徒之职。

在完成军事部署以后，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：笏夫三寸之舌，一定教诸葛亮拱手来降，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朗的姓名，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的，我绝不能让他得逞。

主意打定后，就马上派人去对方阵前传话：“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，正是靠我太祖皇帝曹孟德才统一北方，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，曾自比管仲、乐毅，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，则不失侯爵的爵位，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。

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，照理应匡复汉室、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：卜绝汉朝，我昭烈皇帝刘备统率四川。

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。

<<世界上最会说话的人>>

他气塞胸膛，突然大叫一声，摔死在马下。

曹军受挫，不战而屈。

后有人诗赞曰：“兵马出西秦，雄可敌万人。

轻摇三寸舌，骂死老奸臣。

春秋时期，战争频繁，因此时常会有大敌当前、兵临城下之时的紧张谈判。

那些仅凭三寸不烂之舌而屈入之兵的精彩谈判层出不穷，使得后人大为叹服。

一次秦国与晋国联合起来攻打郑国，秦晋联军包围了郑国国都，郑国处在危亡之中。

在这样严峻的形势下，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，挽救郑国的危亡。

国都被包围，烛之武无法出去，只好等到黑夜，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，对您的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。

晋国再并吞了郑国，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。”

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

让我们作为东道主，招待贵国过往的使者和军队，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，秦晋联军瓦解了。

晋国一看灭亡郑国已经没有希望，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。

……

<<世界上最会说话的人>>

编辑推荐

语言是思想的外壳，是与人沟通的桥梁。
任何人际关系的处理都需要靠说话的技巧来协调，任何专业知识的发挥都需要靠说话的艺术来实现。语言在我们的生活和工作中不仅仅是表达与沟通的工具，更是我们生存与发展不可或缺的重要手段，它是人生的财富，是迈向成功的阶梯。
会说话的人总是左右逢源，平步青云；不会说话的人却处处受限，寸步难行。
因此，掌握说话的艺术与技巧至关重要。
姚迪雷编著的这本《世界上最会说话的人》将向您展示语言的巨大魅力与功用，教您拥有杰出口才，提高说话能力，让您在复杂的社会环境中如鱼得水，游刃有余。

<<世界上最会说话的人>>

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>