

<<你是世界上最会说话的人>>

图书基本信息

书名：<<你是世界上最会说话的人>>

13位ISBN编号：9787560156880

10位ISBN编号：7560156886

出版时间：2010-6

出版时间：吉林大学出版社

作者：刘方方 编

页数：309

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>

## <<你是世界上最会说话的人>>

### 内容概要

人生在世，你无法生活在一个孤立无援的空间里，无论我们将怎样度过漫漫人生，选择什么样的生活方式，实现什么样的目标，都无可避免地要与他人交往、沟通以及和谐相处。

因此，成为最会说话的人，也许是生命中最基本、最重要的一件头等大事。

会说话的人可以无往而不胜，不会说话的人难免有暗淡人生。

自古就有一言兴邦，一言变邦之说，成大事者无不是善于说话的人，现代生活工作中需要说话的艺术和技巧。

说话能力体现你的才华，口才能拓宽你的生存空间，现在的成功人士大多是靠舌头打天下。

常言道：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”

一语道破了说话的重要性。

说话是一门技巧性很强的艺术，它直接影响到我们生活的方方面面；会说话的人懂得“到什么山唱什么歌，见什么人说什么话”，说出来的话合乎人心，给人如沐春风之感，自然、柔和、亲近；会说话的人能逢凶化吉，转危为安。

本书为你揭示了其中的全部秘密，只要我们遵循书中简单有效的原则，不断领悟与不断实践，就一定可以成为世界上最会说话的人，从而在人脉、财路和官运方面事事亨通，称心如意！

## &lt;&lt;你是世界上最会说话的人&gt;&gt;

## 书籍目录

基础篇 你为什么会是世界上最会说话的人 一、最会说话的前提：三寸之舌，根基为先 口语的基本要素、要求 好口才应具备的 说话要分清场合 交谈要注意的方面 尽量选择优雅的用词 看准时机很重要 明确说话的目的 掌握说话的分寸 肢体语言 说话要有逻辑 良好的亲和力 十种令人讨厌的话 二、最会说话的舌头：“舌头”上的风度 用“语气”笼“人气” 聊天也是做学问 聊天要得到对方的认可 苏秦、张仪的舌头 三、最会说话的礼仪：文明言谈，要讲礼仪 访晤交谈讲礼仪 谈吐礼仪知识 谈话内容之礼仪 文明的言谈礼仪 学会说“Bye-bye” 四、最会说话的原则：说话要有原则 说话五原则 避开社交语言的雷区 五、最会说话的方与圆：灵活变通，恰到好处 注意在言语上不得罪人 做出承诺要慎重 处于优势时，也要顾及他人的面子 含糊其辞藏智慧 能说会道是升迁的妙诀 让上级接受批评的语言技巧 要给领导一个满意的承诺 恭维要恰到好处 练好察言观色的基本功 奖励一定要经过良性竞争技巧篇 最会说话的人要掌握哪些技巧 一、最会说话的语言：舌战群儒，因言有巧 语言的“巧” 技巧的掌握 说话的表达技巧 二、最佳的说话方式之一：“立体式”说话 选准谈话的角度 说话也是一种表演 会运用心理暗示 讲话的同一律艺术 讲话的矛盾律艺术 讲话的排中律艺术 注意听者的心态、性格 说话要注意对方的年龄、性别 注意对方的文化、职位 说好“第一句话” 培养好口才 三、最佳的说话方式之二：“豪放式”说话 客气不等于软弱 以义赢势 以理服人 真言不讳，争取主动 借题发挥，反戈一击 后发制人，一击必中 四、最佳的说话方式之三：“婉约式”说话 一语双关，另有其意 学会投石问路 委婉的反击何样有力 别把人晾在“台阶”上 顺水推舟，以谬制谬 敢于说“sorry” “偷袭式”赞美 五、最佳的说话方式之四：“说话式”谈判 主动问话，左右谈判进程 谈判的技巧 机智应答，令对手无懈可击 要攻人，先攻心 “一气贯通”和大牌 在辩论中取胜 辩论中的心理控制 六、最佳的说话方式之五：问——“问”到好处，无往不胜 避免没用的问题 反问比陈述效果会更好 抓住关键字眼，进行反问 利用巧妙的设问 五秒钟接近对方 用绳子牵住牛鼻子 七、最佳的说话方式之六：沉默——沉默是金，多言必祸 折射出沉默的颜色 巧言令色，鲜矣仁 沉默是为了等待时机 话要说到点子上 以“少说”胜“多说” 沉默是最优雅的反击 适当的时候保持沉默 叫的从来不是老鹰而是小鸡 八、最佳的说话方式之七：听——倾听胜于雄辩 不仅会说，更要会听 倾听是一种尊敬 不要随意打断对方的话 表现出急于要听的样子 “两只耳朵一张嘴”法则 倾听可捕获购买信号 最好是专心地听 听懂他人言外之意 尽可能少说而多听 要能听出对方的心声 十秒钟时间讲，十分钟时间听 处于一种中性的态度

实战篇 最会说话的人应知道的实战秘诀 一、最佳的唇舌“击法”：平面交涉，兵来将挡 赞美不是谄媚与逢迎 赞美的诀窍 推销员的赞美术 背后赞美更显真诚 说“不”时就坚定 用帮助说拒绝 抢先出牌，“说”出成绩 含而不露的幽默 骄兵之计 忠告应当不逆耳 “兜圈子”技巧 功夫在诗外 求人要送“巧克力” 亲戚也在走动 动之以情，晓之以“利” 送高帽、灌迷魂汤 说话也讲“门当户对” 迂回战术 智破“口水阵” 受伤的不必是我 乖巧话来使她“多云转晴” 巧妙运用你的“恋爱口才” 苍蝇不叮无缝的蛋 二、最佳的领导“舌术”：领导有术，友处下属 善意批评，言辞适度 “三明治”批评法 一分为二地给予评价 对事不对人 批评方式因对象而异 场合也很重要 不在公开场合批评员工 态度明朗，不让对方产生错觉 控制好谈话时间 留不住人才留建议 尽快进行面对面的沟通 谈话切中关键，争取双赢 注重随机沟通 挽留优秀员工的TIPS 做好保密工作 安排无干扰的环境进行面谈 一定要兑现承诺 三、最佳的员工“攻术”：员工有方，薪有所值 用语言“管”好上级 以汇报工作的名义 合理要求“加薪” 提出合理的加薪理由 不要出言威胁 加薪申请被拒绝之后 明修栈道，暗渡陈仓 不说偏激的话 表达自己的意见 和上司说话要换位思考 说话须防被“炒” 不让老板当众出丑 先服从并去执行 汇报工作不可越级 太极推手，金蝉脱壳 对直属主管负责 不能做，就敢于说“不” 面对强硬派老板，“曲线救国” 不动声色推掉最后一根稻草 巧妙拒绝老板的委派 不与上司开黑色玩笑 工作的快乐说给上司听 将人情送给上司 不与上司拉帮结伙 不做“万应婆” 让上司看到你的成绩 让不愉快成为过去 拒绝上司的技巧 让上司感觉到尊重 向上司请示又不受依赖 避免和上司发生冲突 在言语上表达出你的目标 成功说通糊涂的上司 职场规则助你一臂之力

<<你是世界上最会说话的人>>

## &lt;&lt;你是世界上最会说话的人&gt;&gt;

## 章节摘录

## 5. “唠唠说教”的话。

有的人喜欢对别人进行“谆谆教诲”。

在他所说的十句话当中，你能够找出“你应该”“你必须”“你不能”之类的词语七八处。

这类人常常自以为是，居高临下，唯我独能，盛气凌人，自高自大。

在他的眼里，众人都是些无知的幼儿，只有他是博学的教授。

他让人感到很愚腐。

唠唠说教之类的人尽管令人生厌，可是对于你来说根本就没有什么坏处，反而还十分有益。

一则是你可以吸取其中有益的说教；二则是你认真地倾听，会使他觉得无比高兴，这样一来对双方增进情谊很有好处。

策略：对唠唠说教之类的人要重于聆听。

因此，与他们一起进行交流，一定要做到重于聆听。

只要你没有急着办的事项，不如静下心来，听一听，记一记。

适当地重复一两句他说的话，或者就某个问题询问上那么一两句。

相信，你这样去做，肯定能收获到很大的益处。

## 6. “自我炫耀”的话。

有的人见到别人时，一张口就是我人缘好，一出口就是我能力强而且大。

明明自己是“1”，偏偏说成是“2”。

如此这样，听者为此感到脸红，他却不知羞。

自我炫耀者不仅是个自卑者，还是个自负者。

此种人往往外强中干，其“吹牛”的目的只不过是为了引起大家对他的关注，以满足自己的虚荣心。

这种胡乱吹嘘给人一种巧言令色、华丽不实的感觉。

与他们在一起交流，正确的方法就是巧妙地用一些幽默风趣的话语进行回答。

他嘴上说成“2”，其实，在内心还是以为是“1”的。

对他说的的大话，你不能加以肯定，肯定了他会以为你是个不可信赖的人；对于他说的大话，你又不加以驳斥，一旦你驳斥他，他就会认为你是个不可亲的人。

策略：对于自我炫耀之类的人需要幽默风趣。

巧妙的做法是幽默地做出应对，似是而非，含糊其词，嘻嘻哈哈。

## 7. “灭人志气”的话。

有的人话语尖锐而又辛辣。

从他嘴里面所说出的那些话，简直就像一盆盆冷水，无论你是接受还是不接受，硬是往你头上泼。

如此干劲，就像必定要把你心头的自信火种浇灭才肯罢休似的。

这种人往往是个频频失败、万念俱灰之人；还是个将你瞧得一无是处、绝不如他者；同时还是个认为自己做不到，他人也做不到的自负者；通常也是个能言善辩但“茕茕子立、形影相吊”、其周围的人敬而远之之类的人。

与之谈话，一味地顺承，只会使他变本加厉。

策略：对灭人志气之类的人要攻其痛处。

一个合理而又正确的办法，就是要抓住机会，攻其痛处——他的历史上的愚蠢、无能与可笑的地方，或者他当前所说的话语漏洞、用词不当、逻辑错误，即使他心里面产生不快，从而使他摧己于他人，觉察到自己当前的错误举动。

## 8. 挑衅的话。

就在你谈得兴高采烈的时候，很有可能会进来一位杠子头或者别有用心的人，进而对你横挑鼻子竖挑眼，一时间使其好端端的交谈气氛充满火药味。

此类人很多都是认为自己高人一等，长你一筹，无所不能，无事不晓。

他自己以真理的化身自居，无论现在所存在的问题是西瓜之大，还是芝麻之小，他都会用一种誓死捍卫真理的气概与你针锋相对，气势咄咄逼人。

## <<你是世界上最会说话的人>>

此类人一旦对你怀有一丁点的成见，就会处处与你唱对台戏。

策略：对嚣嚣好斗者需要句句真理。

要想冲出漩涡，就需要使出自己的一股强劲。

这股强劲就是要做到使自己的每一句话都成为颠扑不破的真理，而且还是个简单的真理，这样一来对方也就没有什么办法再对你进行攻击了。

9. 满口假话。

现实社会中，有一些人说起谎话来简直就像是一个出色的演员，在社会这个如此多彩的舞台上演戏轻松自然，丝毫不会感到内疚。

他们撒谎，没有很大、很明确的目的。

满口假话者之所以满口假话，从根本上来说是为了掩饰自己、标榜自己、美化自己，甚至是他觉得你的辨别能力很差，从而摇唇鼓舌，胡说乱扯。

同这类人交流，对于你来说是有害的。

假话一旦说出十多遍，就是没有那回事，也极有可能会让你觉得真有那么一回事。

策略：对满口假话之类者要纠正其一。

与他们在一起交流，须懂得“攻其一点，崩溃全线”的战略战术，抓住假话当中的其中一项，有把握地提出自己的反对意见。

这样一来，他就会感觉羞愧，那种神采飞扬式的气焰马上就会低落下去。

对于这种攻其一点的做法，不但不会伤及其自尊心，还会让其对自己的撒谎毛病有所改正。

10. “俗不可耐”的话。

有的人为了展现给他人一个完美的印象，就让自己的话语里堆满华丽辞藻，乱用一些专业性质的术语，从而显得矫揉造作，华而不实；有的人平时说话粗鲁而不雅观，废话连篇，乏味单调，罗里罗嗦，某句话能够重复十几遍，某件事一般问八、九次；有的人说话无波澜，无起伏，没有摇曳多姿的神态，没有引人入胜的话题，让人感到非常厌倦，所有的这些都是俗不可耐的表现。

他们许多都是知识面窄、社交力差的一些人，他们在自己人生经历中，经常因为如此而经常受到他人的讥笑，心中也便有了某种自卑的感觉。

他们热切地希望提高自己的知识水平、社交能力。

策略：与俗不可耐者进行交流，要进行适当的指教。

说出一两句正确的做法、注意的事项，从而满足他们的需求，可是又不能过多地进行指教，免得伤了他们的自尊心，进而触及他们的自卑痛处。

当然，让人感到厌烦的谈客不尽是以上的十种，上面所有的交流方法也不能只靠单纯的照搬。

可是有一点必须要肯定，就是一个人的言谈再令你反感，你也应努力保持自己的良好交际形象。

要记住的是，若你能容纳社会中的每个人，你就可以称得上是一个超人。

## <<你是世界上最会说话的人>>

### 编辑推荐

《你是世界上最会说话的人》：语言是跨越人生和事业成功的第一道门关。

掌握了说话的技巧，便拥有了打开成功之门的金钥匙。

自古就有一言兴邦，一言变邦之说，成大事者无不是善于说话的人，现代生活工作中需要说话的艺术和技巧。

<<你是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>