

<<会说话的狠角色才能生存>>

图书基本信息

书名：<<会说话的狠角色才能生存>>

13位ISBN编号：9787564044978

10位ISBN编号：7564044977

出版时间：2011-7

出版时间：北京理工大学

作者：姜璐

页数：226

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>

<<会说话的狠角色才能生存>>

前言

现在的时代是一个开放的时代，现在的时代是一个相互合作的时代，现在的时代是一个沟通合作的时代。

古人有“一言可以兴邦，一言可以亡国”。

而今天，会说话作为一种必备的个人素质，其重要性已不言而喻，它对于个人的成败荣辱和生死存亡有着至关重要的作用。

这个时代的特征决定了口才的重要性。

口才好的人，可以广交五湖四海的朋友，从而为自己的事业奠立人际关系；口才好的人，可轻松自如的调解纠纷、斡旋争端，让自己的事业一帆风顺；口才好的人，可获得同事的尊敬、老板的青睐，使自己在职场中如鱼得水……说话，不仅是一种生理功能，更是一种能力。

会说话的人，纵然口若悬河，滔滔不绝，听者也不以为苦；纵然只语片语，一字千金，也能绕梁三日。

语言真是神奇，一句话说得好，就可能福从口入；一句话说得不好，可以祸从口出。

一句话可化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争；一句话也可以化敌为友，冰释前嫌，带来非凡的荣誉和事业的成功。

成功人士大多是成功的说话者，毫不夸张地说，在这些“狠角色”身上，至少有一半是用舌头去创造的。

君不见，拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；君不见，林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；君不见，比尔·盖茨的一席话，能促使信息业走进一个全新的领域；君不见，格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。

这些成功人士正是依靠出众的口才，因而被朋友所尊敬，被社会所认同，上得领导的青睐，下得下属爱戴。

他们共有的特质表现为：他们既能从新的角度看事物，又能就众人熟知的事物提出独到的观点；既有广阔视野，谈论的题材超越自身生活的范畴，又充满热情，让人感觉到他们对于生活中所从事的种种活动怀有强烈的情感，且使人对他的话题兴趣盎然；他们好奇心强，对许多事都有探究的兴致；他们有同情心，会设身处地地去思索你所告诉他们的事情；他们有幽默感，也不介意开自己的玩笑；有自己的说话风格……细细想来，这些狠角色所具备的特质，我们何尝不具备呢？

只要肯下工夫练习，掌握说话的基本功，通晓语言的技巧，理解语言的艺术，发挥语言的力量，人人都可以成为说话高手和口才大师。

当然，要做到这一点，我们离不开对古今中外相关经验的借鉴，离不开对理论和技巧的学习。

这本书，就为这种借鉴和学习提供了一个很好的起点。

总而言之，拥有一张能说会道的嘴，就如同拥有一笔取之不尽的财富。

《会说话的狠角色才能生存》就是向大家介绍一些说话的技巧：何时寒暄冷暖、何时甜言蜜语、何时谦虚退让、何时慷慨激昂……也许他在某些方面还不够完善，但它一定可以给你某种启示。

刘心武在《文心雕龙》中写道：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

你是想做一个词不达意的人而处处碰壁呢？

还是想做一个口吐莲花而左右逢源的人呢？

相信你会作出一个明智的选择。

<<会说话的狠角色才能生存>>

内容概要

“能说话”，也就是你能表达你的意思而已；“会说话”，是说。你能在不同的场合对不同的人，用最适当最有效的方式去表达。

“会说话”，是说，你能用恰当的语言打动你想沟通的对象。

从现在开始思考：我会说话吗？

马上行动！

让自己“会说话”！

《会说话的狠角色才能生存》就是向大家介绍一些说话的技巧：何时寒暄冷暖、何时甜言蜜语、何时谦虚退让、何时慷慨激昂……也许他在某些方面还不够完善，但它一定可以给你某种启示。

《会说话的狠角色才能生存》由姜璐编著。

<<会说话的狠角色才能生存>>

书籍目录

第一章 思路清晰好口才

思路清晰：好口才的基本功
抓住重点，说话有的放矢
有条不紊，话语条理清晰
言简意赅，语言简洁明了
精心遣词，注意用字的魔力
以退为进，迂回出击棋高一招
巧妙拒绝，曲径通幽巧解难题
预埋伏笔，适当的时候再拒绝

第二章 妙语连珠现真情

以情感人：动其心则办成事
富有激情，以真情打动人心
情之所至，金石也能为之所开
入情入理，尊重坦诚地以情说服
一语双关，含蓄中透出风趣生动
驾驭语气，使自己的语言千姿百态
妙用语调，抑扬顿挫地感染听者

第三章 崇人之德扬人美

不吝赞美：妙语沟通他人
感情投资，赞美是一种有效的方法
巧于称赞，人际交往中的至高技巧
不惜佳言，给予他人良好赞美
赞美有度，善于把握赞美他人的“度”
避开暗礁，赞美语言中的黑洞
真诚赞美，发掘对方的闪光点
重复赞美，美言满足人心
努力欣赏，肯定他人

第四章 开口幽默缩心距

富于幽默：机智更显成熟
受人欢迎，幽默能使你成为颇受欢迎的人
谈话聊天，善用幽默来渗透
巧用幽默，回敬“揭短”
轻松解围，应对软磨硬泡中的尴尬
幽默适度，谈吐要得体
化解尴尬，幽默是语言的灵丹妙药

第五章 相逢何必曾相识

广结良友：把陌生人变为朋友的语言功夫
结交朋友，言谈间由陌生转向熟悉
相互介绍，迈出沟通的第一步
巧找话题，缩短彼此距离
交谈技巧，轻松与陌生人打交道
学会倾听，切忌一个人唱独角戏
余韵无穷，展示交谈魅力

第六章 口吐莲花巧用技

妙用技巧：“笨语”变“妙言”

<<会说话的狠角色才能生存>>

口吐莲花，说话妙语连珠
委婉暗示，讲究曲径通幽的艺术
随机而动，灵活应变未曾预料的问题
善于置问，机智地运用设问的技巧
借题发挥，巧妙地反击对手
巧避冲突，得饶人处且饶人
遭遇尴尬，与其争辩不如走为上策

第七章 张弛有度防“口祸”
掌握分寸：说话如煲汤要掌握火候
讲究技巧，避免口不择言
恭维有度，言之需要有物
既不过谦，也不自我夸耀
心理忌讳，说话不要伤害人心
讲究分寸，开玩笑要把握尺度
勿揭人短，以免无事生非

第八章 请君祝我一臂力
说服有力：求人办事不难
说服有力，求人办事的利器
善套近乎，沟通双方的情感
随机应变，巧转谈话的话题
心理防线，攻守只在一念之间
没话找话，另辟蹊径找话题
软磨硬泡，友好地赖着对方

第九章 心有灵犀一点通
谈情说爱：与恋人相处时的情言爱语
大胆说爱，把心头的爱慕之情说出来
催化爱情，用幽默的语言来添加
甜言蜜语，沐浴爱河多放“蜜”
喁喁私语，悄悄地说话
手握话筒，时应悄语意浓浓
人非圣贤，该道歉就道歉
魔鬼问题，也能轻松回答
言听计从，恋爱的死胡同

第十章 你恭我敬两相亲
融洽相处：与同事在工作中的语言沟通
新员工，初来乍到的说话要则
同事闲谈，说话也要注意分寸
善用巧语，化解同事间的误会
对待他人，要以宽容之心
化解矛盾，遭遇同事冷言冷语时的策略
职场如战场，同事与你抢功时的语言对策

第十一章 谨言慎行谋前程
应对领导：说话需讲究的密招
机智应对，说话学会拐弯抹角
表现自己，敢于进行口头承诺
学会恭维，说话有时需要技巧
多提意见，给上司提意见的原则

<<会说话的狠角色才能生存>>

一吐为快，面对上司巧“进言”

选择时机，上下级交流的要诀

摆正心态，要勇于提出要求

收起锋芒，摆正位置

第十二章 激将不如用将

应对下属：话语操纵的策略

伶牙俐齿，好领导离不开好口才

善用技巧，与下属单独谈话要巧妙

独辟蹊径，换种说法表达意见

应对下属，说话要讲原则

利用环境，说话也应选择场合

认真倾听，尊重下属才能得到尊重

语调优美，增强领导魅力

规避谣言，拒绝办公室的绯闻

赞美有道，领导赞美下级的技巧

第十三章 曲径通幽避误区

回避误区：把话说好的诀窍

对待沉默，需要慎重

表达自己，切忌随声附和

亲善交谈，别板着面孔说话

含蓄回避，千万别耍直脾气

滔滔不绝，不会受人欢迎

抓住要点，长话短说

端正心态，切忌不懂装懂

忠言逆耳，劝告也需谨言慎行

注重细节，小节不可不拘

第十四章 己所不欲巧说不

拒绝他人：说“不”是种语言艺术

委婉拒绝，巧妙应对

大胆说不，要把拒绝说出口

讲究策略，拒绝其实不难

注意禁忌，不要轻易触犯他人

委婉谢绝，传达意思不伤感情

巧妙推辞，让自己轻松脱身

遭遇恶言，学会对他人进行反击

第十五章 避免尴尬易沟通

避免尴尬：走出困窘局面

避免忌讳，交谈时要注意

负面话语，要尽量少说

机敏应答，击败别人的攻击

避免尴尬，说话要有的策略

沉默是金，具备优势的时候需要沉默

倾听没错，花点心思听人说

找个借口，终止不愉快的谈话

<<会说话的狠角色才能生存>>

章节摘录

版权页：插图：（2）不做交谈中的大独裁者在我们周围到处都有交谈中的大独裁者，希望你不是其中的一个。

注意听自己在讲些什么，是一个好主意。

例如，注意自己是否是一个盛气凌人的人，是否是一个独裁的人，是否是一个固执己见的人，是否是一个不给别人机会阐述不同意见的人，或注意是否有人在听你讲时要离开，或看上去在绝望地环顾四周要找一个最近的路逃开。

讨厌的人的定义之一是“当别人想对他讲自己的事时，他只讲他自己”。

另一种讨厌的人更准确地描述为：一个坚持讲别人根本不想听的事的人。

这些坚持要别人听到最后，尽管别人已经明显地表现出不耐烦。

这是一些人性格中的一部分，并已根深蒂固，所以要改掉是不可能的。

如果你发现自己在谈话中有独裁特点，那么在下次谈话时只要把嘴闭上认真听就可以了，不管你有什么不得不说的。

如果害怕自己会令人生厌，尽量看报纸或杂志，找一个有兴趣的话题研究研究，例如环保等，一定是每个人都关心的。

丰富的知识不仅会使自己加入谈话，而且会传递有趣的信息。

如果有人重复你听了至少两遍的故事，这样说是没有问题的：“哦，是的，我记得当那个人倒下的时候，您是如何让每个人都靠后的。

您一定救了他的命。

”然后转换话题。

如果您是对话中的一员，有人在重复一个故事，您可以悄悄离开。

如果有人注意到了，您可以说：“哦，我知道这件事。

对不起，我一会儿就回来。

”（3）小心回答私人问题如果有人询问你新买的衣服的价钱，除非很亲密的人，其实你没有义务为他提供有关信息。

您只要回答“我不知道（或我不记得）花了多少钱”即可。

关于钱的询问通常是不合适的，应该置之不理。

可以说“如果您不介意的话，我不说这件事。

关于生活的费用，太让人提不起情绪……”然后改变话题。

另一个类似于窥探的问题是“你是干什么的”。

最好在对方指明了知识领域后询问对方的工作，或在谈论是与工作相关的特殊话题，然后可以问：“您在这个领域中从事工作吗？”

<<会说话的狠角色才能生存>>

媒体关注与评论

所有这些事情——报告、开会、道歉、要求加薪、演讲、倾听诉苦，都只跟一件事情有关，就是：你会不会说话，你有没有能力去想象——听你讲话的人是什么心情，想听到什么。

——蔡康永

<<会说话的狠角色才能生存>>

编辑推荐

《会说话的狠角色才能生存》：坏话好说，狠话柔说，大话小说，笑话冷说，重话狠说，急话缓说，长话短说，虚话实说……正着说、反着说、托人说、自己说、抢着说、闪着说、缓缓说、快快说……营造气氛、引爆笑点、埋下伏笔、热话冷说、逆向思考、掌握逻辑、讽而不刺、点到为止……既有“战略”，也有“战术”。

读完姜璐编著的《会说话的狠角色才能生存》这本书，相信你也能成为应对得体、言谈潇洒的沟通达人、社交高手。

你的未来，将因为你现在所说的话而有不同！

做人不会说话，地位就不稳！

做事就不牢靠！

会说话，可以让你结交更多好友；会说话，可以让你在职场中游刃有余；会说话，可以让你在商战中轻松取胜；会说话，更会让你独具个人魅力。

<<会说话的狠角色才能生存>>

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>