

<<说话的艺术>>

图书基本信息

书名：<<说话的艺术>>

13位ISBN编号：9787565803246

10位ISBN编号：7565803243

出版时间：2011-7

出版时间：汕头大学

作者：李思特

页数：216

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>

<<说话的艺术>>

内容概要

著名散文家朱自清先生说：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半儿是在说话里。”

《说话的艺术》一书通过大量贴近生活的实例和每篇结束时精练的关键语，从赞美的艺术、批评的艺术、拒绝的艺术、与上司说话的艺术、与同事说话的艺术、与朋友说话的艺术、与陌生人说话的艺术、让语言更具魅力的艺术、面试中的语言艺术、谈判中的语言艺术、雄辩的语言艺术11个方面，生动具体地讲述了提高说话水平、改善沟通能力的具体方法和实用技巧。

朋友，当你逐页阅读这本《说话的艺术》时，你将会明白这样一个道理：决定一个人命运的往往不是他处的环境，而是他是否拥有高超的说话艺术，是否懂得在社交场合从容自若地与各色人巧妙周旋，口吐莲花，通晓何时甜言蜜语，何时寒暄问暖……总之，掌握了高超的说话艺术，能让你摆脱平凡，走向辉煌，走向成功。

本书由李思特编著。

<<说话的艺术>>

书籍目录

序

第一章 赞美的艺术

赞美的魔力

小赞美点燃大热情

画龙点睛——谈话结束时的夸奖

赞美需要真诚

多一分关注,多一分赞美

细微之处的赞美不能忽略

说奉承话要得体

表扬是一种习惯

赞赏是化解怨恨的良策

赞美需要量身订做

“好为人师”不如“以人为师”

倾听也是赞美

第二章 批评的艺术

委婉批评易接受

“胡萝卜加大棒”

讽喻式批评

提问式批评

自我批评的感染力

批评要对事不对人

间接批评更可取

批评要点到为止

一语双关的妙处

玩笑背后的批评

用建议代替批评

治病救人才是目的

批评的针对性

第三章 拒绝的艺术

委婉的拒绝

得体借口不失礼

借力打力绝妙拒绝

拒绝应当即立断

逐客令也可以说得美妙动听

以理拒人

温柔的拒绝

彬彬有礼的拒绝

吃“软”不吃“硬”

借彼说此妙拒蛮横要求

模糊应对,巧拒绝

第四章 与上司说话的艺术

“马屁”要拍得自然

切忌口出狂言

旁敲侧击胜过正面交锋

“指教”领导的后果

<<说话的艺术>>

有理更要有礼

“一把钥匙开一把锁”

难得糊涂

迂回战术，异曲同工

“忽悠”绕“雷区”

巧用典故，事半功倍

选择好机会表述好观点

多动耳，少动口

不同表达，不同结局

巧用“借口”免死罪

如何让上司听话

忍无可忍，无须再忍

第五章 与同事说话的艺术

言者“无心”，听者“有意”

谦逊言辞免遭嫉妒

打开异性同事的“金口”

直言不讳伤人伤己

自暴“劣势”更轻松

批评不如赞美

瓷人的沉默

如何应对好斗之人

幽默化解紧张局面

“不能说的秘密”

抱怨同事难赢人心

坦诚使劣势化为优势

第六章 与朋友说话的艺术

“甜蜜蜜”的鼓励

“借他人之方，传我腹之事”

“和稀泥”解纠纷

说话露骨不可取

朋友互助，量力而为

得意忘形易伤友情

小人之事不可为

何必得理不饶人

“回敬”朋友，不失礼貌

失信者失人心，

敏感往事别乱提

切忌侮辱他人

第七章 与陌生人说话的艺术

有话可说的开场白

学会见风使舵

礼貌是与陌生人讲话的通行证

使用称呼的技巧

主动化解尴尬

嘲笑者终将被嘲笑

不要逞口舌之快

言语中捕捉共同点

<<说话的艺术>>

拿自己开涮的大智慧

信任让陌生人升级为好友

好的话题是畅谈的开始,

小人以“貌”说话

人微言轻少管闲事

打开话题“瓶颈”的技巧

说好普通话,走遍天下都不怕

第八章 语言是一种具有魅力的艺术

停顿的妙用

亲和的话语更易化解隔阂

用“情”说话

优雅的言谈举止

手势“无声胜有声”

灵活应变,巧度难关

语言精辟更有魅力

使语言贴近生活

合理夸张显幽默

巧妙“推陈出新”

反客为主的讲话技巧

曲解的幽默

类比反驳,一语中的

过犹不及的修饰

过分自我没修养

人际交往的润滑剂——幽默

妙语回春

放低姿态,拉近距离

良好形象不可忽视

第九章 面试中的语言艺术

自信是实力的表现

诚实是上策

善于职场“表白”

保持优雅的谈吐

语言力求简洁明了

化解误会,拉近距离

主动展示辉煌的成绩

风趣幽默助你脱颖而出

直言你的缺点

表达“对”的职业取向

说出期望的薪酬

小心面试“陷阱”

第十章 谈判中的语言艺术

说不出口的“不”

“沉默是金”

得体语言可化干戈为玉帛

给离席找个恰当借口

迟钝背后的精明

“山重水复疑无路,柳暗花明又一村”

<<说话的艺术>>

巧投石多问路

善用幽默的语言

巧施“激将法”

第十一章雄辩的语言艺术

设下语言的“陷阱”

善用反诘法

一语双关巧辩驳

处变不惊，随机应变

知识就是力量

事实胜于雄辩

经不起推理的谬论

巧引名言

漏洞是关键

以牙还牙，以眼还眼

如何击退刁钻问题

以子之矛，攻子之盾

动之以情，晓之以理

多用类比

雄辩须巧言

<<说话的艺术>>

章节摘录

关键词：名誉是人的第二生命。

当你真心实意地赞美一个人时，他会因得到了这份荣誉而感激你，甚至会视你为人生的知己。

因此，在一些必要的场合下，千万不要吝啬你的赞美。

真诚地赞美他人，不但能赢得友谊，还能让他人铭感肺腑，从而达到意想不到的效果。

建筑商伊斯曼决定建一所音乐学院和一座剧场。

纽约一家专门制造高级椅子的公司的董事长詹姆斯·阿特牟逊希望能得到这两栋大建筑的座椅订单，便决定前去拜访这位建筑商。

当阿特牟逊前往赴约时，一位朋友好意地提醒他：“如果你想争取到那笔订单，我劝你最好只和伊斯曼会面5分钟。

超过这个时间，恐怕就没希望了。

伊斯曼是个一板一眼的人，整天忙碌不堪，所以你和他说说话，别忘了‘简明扼要’四个字。

”阿特牟逊道了谢，并准备按照他的话去做。

当阿特牟逊走进伊斯曼的办公室时，伊斯曼正在翻阅一大堆公文。

过了好一会儿，他才抬起头来，摘下了眼镜，走到阿特牟逊的面前。

“早安，请问你有什么贵干？”

”伊斯曼问道。

阿特牟逊没有直奔主题，而是说道：“呵！”

这房间的装饰和摆设格调真高雅，在这种环境中办公，工作效率一定很高。

我从事室内装饰行业这么久，从没见过这样舒适的办公室。

”“对！”

你这么一说，我又想起当初装潢的事了。

真的很不错吧！

大厦刚落成时，我也有这种感觉。

但最近工作太忙，我几乎都忘了这个优点了。

”乔治·伊斯曼答道。

阿特牟逊走到木质墙壁前，用手摸了一下说：“这是英国橙木制的，和意大利橙木在纹图上有些不同。

”“是啊！”

这是从英国进口的。

我的一位朋友经营木材生意，特地替我选的。

”伊斯曼说：然后，伊斯曼把办公室摆设的平衡感、色调、手工艺的装饰和他自己的构想一一说给阿特牟逊听。

两人边聊边在办公室里来回走着，最后在窗前停住脚步。

伊斯曼用平稳的语调说出自己为谋社会福利，以个人财力建造的各项公共设施，如：罗契斯特大厦、综合医院、疗养院、友爱之家、儿童医院等。

阿特牟逊对他的博爱精神和他所做的各种福利事业表示由衷的敬佩。

伊斯曼又打开一只小箱子，里面装的是他从英国人手中买来的照相机，也是他研究照相机的第一个实验品。

阿特牟逊问他惨淡经营之初的困苦情况，伊斯曼再追述起穷苦的少年时代，寡母靠收房租过活，他自己则在一家日薪5毛的公司做事。

那时，他只想如何克服贫困，让母亲不再辛勤工作。

阿特牟逊又问他做底片实验时的情形，伊斯曼神采飞扬地告饰和摆设格调真高雅，在这种环境中办公，工作效率一定很高。

我从事室内装饰行业这么久，从没见过这样舒适的办公室。

”“对！”

<<说话的艺术>>

你这么一说，我又想起当初装潢的事了。

真的很不错吧！

大厦刚落成时，我也有这种感觉。

但最近工作太忙，我几乎都忘了这个优点了。

”乔治·伊斯曼答道。

阿特牟逊走到木质墙壁前，用手摸了一下说：“这是英国橙木制的，和意大利橙木在纹图上有些不同。

”“是啊！

这是从英国进口的。

我的一位朋友经营木材生意，特地替我选的。

”伊斯曼说：然后，伊斯曼把办公室摆设的平衡感、色调、手工艺的装饰和他自己的构想一一说给阿特牟逊听。

两人边聊边在办公室里来回走着，最后在窗前停住脚步。

伊斯曼用平稳的语调说出自己为谋社会福利，以个人财力建造的各项公共设施，如：罗契斯特大厦、综合医院、疗养院、友爱之家、儿童医院等。

阿特牟逊对他的博爱精神和他所做的各种福利事业表示由衷的敬佩。

伊斯曼又打开一只小箱子，里面装的是他从英国人手中买来的照相机，也是他研究照相机的第一个实验品。

阿特牟逊问他惨淡经营之初的困苦情况，伊斯曼再追述起穷苦的少年时代，寡母靠收房租过活，他自己则在一家日薪5毛的公司做事。

那时，他只想如何克服贫困，让母亲不再辛勤工作。

阿特牟逊又问他做底片实验时的情形，伊斯曼神采飞扬地告诉他，那时他每天从早到晚不停地工作，只在等待药品产生变化的短暂时间内稍事休息，有时连续72个小时不睡觉。

然后，他又说道：“前些日子，我去日本考察业务，买了一把椅子回来，放在阳台上，经太阳一晒，油漆纷纷剥落，我自己就买了一罐油漆，重新漆上，你要不要见见我的油漆技术？

我们先一起用餐，然后再去看。

”饭后，伊斯曼果然带阿特牟逊回家去看那张椅子。

那是一把价值1.5美元的普通椅子，和他亿万富翁的身份毫不相配，但阿特牟逊对伊斯曼的油漆技术夸奖不已。

结果9万美元的座椅订单就这样落到了阿特牟逊手里。

从那次以后，伊斯曼和阿特牟逊成了莫逆之交。

多一分关注，多一分赞美 关键词：曾有一位名人说过：“人性最大的欲望莫过于受到外界的关注与赞扬。

”的确，在生活中，只要你给予他人多一分关注和毫不吝啬的赞美，人们自会感怀在心，牢记着你的每一句话，甚至在你早就忘掉自己的赞美之后，他们仍将视同珍宝般反复地从记忆中取出，慢慢地咀嚼、品味。

几乎每个人都喜欢听好话，喜欢受到别人的赞扬。

即使某些人的工作很辛苦，很卑微，但他也有权利得到别人的尊重和理解，因为他为这个社会也尽了一份自己的力量。

因此，面对“小人物”，你同样不要吝啬自己的赞美，真诚的赞美能让人感怀一生。

耶鲁大学著名的教授威廉·莱昂·弗心帕斯经历过这样一件事：有一年夏天，天气又闷又热，他走进拥挤的列车餐厅去吃午饭，在服务员递给他菜单的时候，他说：“今天那些在炉子边烧菜的小伙子一定是够受的了。

”那位服务员听了后吃惊地看着他说：“上这儿来的人不是抱怨这里的食物，便是指责这里的服务，要不就是因为车厢内闷热大发牢骚。

19年来，您是第一个对我们表示同情的人。

”由此，弗心帕斯得出结论说：“人们所需要的是一点作为人所应享有的关注。

<<说话的艺术>>

” P7-10

<<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>