

<<说话的技巧>>

图书基本信息

书名：<<说话的技巧>>

13位ISBN编号：9787802101203

10位ISBN编号：7802101204

出版时间：2006-10

出版时间：西苑出版社

作者：石言

页数：316

字数：280000

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>

<<说话的技巧>>

内容概要

本书用通俗易懂的语言，娓娓动人的故事，实际有效的例证，向读者介绍了说话滴水不漏的原则及在日常生活、社交应酬、谈情说爱、交朋结友、职场环境、求职面试、赞美批评、说服拒绝等十几个方面的说话技巧。

其内容易懂易学，便于解释，方便实用，可借鉴和可操作性强。

掌握了书中的方法和技巧，你就能在朋友面前谈笑风生，侃侃而谈；在恋人面前蜜语甜言，爱意无限；在上司面前不卑不亢，应付自如；在陌生人面前落落大方，彬彬有礼；在演讲台上，妙语生花，潇洒自如；在论辩坛上雄智多辩，巧舌能战。

<<说话的技巧>>

书籍目录

第一章 说话滴水不漏的基本原则 一、“见人说人话，见鬼说鬼话” 二、切忌触到对方的忌讳 三、以对方为话题 四、会听才能会说 五、尽量让对方多说话 六、多说对方爱听的话 七、到什么山唱什么歌 八、善于借题发挥 九、玩笑话不能过分 第二章 把幽默当做必修课 一、幽默就是力量 二、幽默的类型及作用 三、说话幽默的基本条件 四、表达幽默的基本方法 五、表达幽默的语言艺术 六、制造幽默的几种技巧 第三章 赞美他人的语言技巧 一、赞美他人的前提 二、赞美他人的原则 三、赞美领导的方法 四、赞美下属的方法 五、赞美男人的方法 六、赞美女人的诀窍 七、赞美陌生人的诀窍 八、赞美他人要掌握好尺度 第四章 批评他人的语言技巧 一、批评的四个原则 二、掌握正确的批评方法 三、批评的七种手段 四、批评要因人而异 五、忠言未必逆耳 六、批评也要讲艺术 七、批评朋友的技巧 八、批评应注意的一些问题 第五章 说服他人的语言技巧 第六章 拒绝他人的语言技巧 第七章 道歉和安慰的语言技巧 第八章 求职面试时的说话技巧 第九章 职场中的说话技巧 第十章 谈情说爱有绝招 第十一章 交际时的说话技巧 第十二章 家庭中的说话技巧 第十三章 演讲的语言技巧 第十四章 论辩的语言技巧

<<说话的技巧>>

章节摘录

一、“见人说人话，见鬼说鬼话？”

要想把话说得滴水不漏，对不同的人，就要有不同的说话方式，即人们常说的“见人说人话，见鬼说鬼话”。

这其实是一个“沟通”的秘诀，也是和人相处、交朋友、给人好印象、了解对方的秘诀，这是一种技巧，一种艺术。

据说，孔子在带领学生周游列国的途中，有一次，一匹驾车的马挣脱缰绳跑开了，吃了一位农夫的庄稼，这位农夫就把马扣住不放，于是孔子的弟子子贡自告奋勇去交涉。

孔子众多弟子中，子贡是最能言善辩的一位。

据《史记·仲尼弟子列传》记载，齐国的田常欲要夺取王位，又畏惧高、国、鲍、晏四大家族的势力，于是想出兵攻打鲁国，以显示其力量。

孔子为救鲁国于危难之中，派遣子贡去游说诸侯。

子贡不仅说动齐国不攻打鲁国而改为伐吴，又说动吴国出兵救鲁国，接着说服了越国出兵帮助吴国伐齐，还说服了晋国与吴国开战。

结果子贡依靠三寸不烂之舌，说服了四国诸侯，调动了百万大军，制造了艾陵、黄池、五湖三场大战。

结果鲁国未用一兵一卒，未伤一草一木，倒是越国趁乱把吴国灭掉了。

按说凭子贡的说话水平，说服农夫应该是易如反掌，“嘴”到擒来，谁知道子贡讲了半天道理，说了不少的好话，农夫就是不还马，子贡只好灰溜溜地回来了。

孔子见状，笑着说：“拿人家听不懂的道理去游说人家，就好比用高级祭品去贡奉野兽，用美妙的音乐去取悦飞鸟，怎么行得通呢？”

”于是孔子让马夫前去讨马。

马夫走到农夫跟前，笑嘻嘻地说：“老兄，你不是在东海种地，我也不是在西海旅行，我们既然碰到一起了，我的马吃你两口庄稼也不是什么大不了的事。

”农夫听马夫这样说，再看看与自己相同打扮的马夫，觉着很亲切，就十分痛快地把马还给了他。

“见人说人话，见鬼说鬼话”在人际交往中之所以行得通，是因为它抓住了人们常以自我为中心的弱点，在语言上让对方得到自我满足，放松防卫意识，并且能使对方因为你的“关心”（对他的客套、亲切）而对你产生好感。

商场也好，谈判也好，谋事也好，走到社会上，谁都离不开与人打交道。

每见有人谋事处人，诸多阻滞，其中一个原因就是不合拍、不默契；相反，有人善于解决难题，也在于合拍、默契。

因此，在人际交往中，善于“见人说人话，见鬼说鬼话”就能轻松接近对方和对方建立初步关系，从而轻松地达成交谈目的。

“物以类聚，人以群分”，同一个圈子的人和同一层次的人，多有共同的无形规范、共同的标准，故此比较容易理解和沟通。

但很多人不明白，你这个圈子或者阶层是有局限性的，而社会往往是很复杂的，故此，以我为核心，是很难“合拍”的。

“合拍”的前题就是要有“自利利他”之心，当自己的需求与对方的需求“合拍”时，就一拍即合，水到渠成，得来全不费工夫。

所以，在与人际中要灵活应变，将“见人说人话，见鬼说鬼话”的技巧贯穿始终。

比如：有位销售代表小王，当他面对的是像“人”的客户时，他会很客气地说话。

小王：李总，您好。

我是小王。

李总：你好，最近忙吗？

很久不见，最近有什么新政策？

<<说话的技巧>>

小王：公司最近出来了一个奖励计划，要和您谈谈。

李总：还要你多关照呀，具体怎么操作呢？

小王：是这样的……如果遇到客户像“鬼”，就用“鬼”的方式来对待他。

小王：你小子最近忙什么？

好久不见，也不给我电话。

李总：你小子怎么不给我电话？

我整天帮你卖货，我是为你打工，你要知道。

你很滋润，和老婆享福，也不关心贫下中农的死活。

嘿。

小王：谈正经的，我们公司最近要出一个奖励计划。

李总：快点，有话快说，有屁快放，我这里还忙着呢。

小王：你小子急什么？

是这样的……从上面的例子可以看出，小王面对不同类型的客户，选择了不同的说话方式，当客户是一个绅士时，他就用绅士的方式来对待；当客户是“流氓”时，他也要变成“流氓”。

这就是因人而异的说话技巧。

“见人说人话，见鬼说鬼话”表面上似乎带有贬义，意在责备一个人说话见风使舵，没有原则，实际上，它是一种很重要的交际方法。

现实生活中不仅有“人”，而且有“鬼”，更可悲的是往往见到鬼还不能不说话。

鬼如果听不懂或听不得人话，于是你只好说鬼话。

“见鬼说鬼话”者，不得已也。

至于人能不能说“鬼话”？

答案无疑是肯定的。

说鬼话者是不是一定堕入鬼道？

我看也未必尽然。

鬼话大概和一切语言一样，无非是一种载体。

关键要看其内容。

哪怕规劝鬼改从人道，大概也必须说些鬼话才能与之沟通。

其实，任何交际。

都不能离开特定的对象，与人说话，必须根据对象的实际情况，如年龄、身份、地位、文化教养、性格、彼此间的关系等，恰当地表达。

正如俗语所说：“射箭要看靶子，弹琴要看对象。”

如果说话不看对象，就难免事与愿违。

具体地说，对不同的对象说话要考虑以下几个方面：第一，区分性别说话——对男性，可以采取较强有力的语言；对女性，则应当温和一些。

第二，区分年龄说话——对年轻人，可以采用煽动性的语言以调动他们的激情；对中年人，应该讲明利害得失，以供他们斟酌；对老年人，应以商量的口吻，尽量表示尊重的态度。

第三，区分性格说话——若对方性格直爽，便可以单刀直入；若对方性格迟缓，则要委婉含蓄一些；若对方生性多疑，切忌处处表白，应该不动声色，使其疑自消。

第四，区分文化程度说话——一般说来，对文化程度较低的人，应采用通俗易懂的语言、简单明确的说法，多运用一些具体的数据和实例；对文化程度较高的人，则可以采取抽象的说理，特别是富于哲理的语言，更受欢迎。

第五，区分兴趣爱好说话——对一个球迷，只要你一提起踢球的事，他都会眉飞色舞，兴致勃勃，并且对你产生好感；对一个对球赛根本不感兴趣的人大谈球赛，则无异于对牛弹琴，甚至导致对你产生厌烦情绪。

第六，区分职业说话——不论遇到何种职业的人，只要你能运用对方所掌握的专业知识与之交谈，对方对你的信任感就会大大增强。

二、切忌触到对方的忌讳 要想把话说得动听，就不要触到对方的忌讳。

<<说话的技巧>>

因为，中国是一个很讲忌讳的国度。

凡是遇到忌讳的词儿，就要想办法把它变一变，用别的词儿来代替，这就叫避讳。

例如，大年初一就有许多忌讳，如不能说病、死、破、败等不吉利的字眼。

假如小孩不懂说出了口，大人就用手纸去擦一下小孩的嘴巴，表示小孩的嘴巴是同屁股一样贱的，虽然说错，但已擦干净了，所谓“童言无忌”嘛。

民间流传着一个“巧媳妇”的故事：从前，有个王九，他有个聪明乖巧的儿媳妇。

有一天，王九的两个朋友张九和李九，一个提着一壶酒，一个拿着一把韭菜，去请王九喝酒。

偏巧王九不在家，只好请王九的儿媳妇转达他们的邀请。

王九回来后，儿媳妇对公公说：“张三三，李四五，一个提着连盅数，一个拿着马莲菜，来请公公赴宴席。

”这位巧媳妇巧妙地把与公公名字(九)同音的字一一作了改变，既正确转达了意思，又避免了公公名讳，堪为精通避讳之道矣。

明代开国皇帝朱元璋少年放过牛，讨过饭，做过和尚，结交了一帮穷朋友。

做了皇帝后，那种高处不胜寒的感觉渐渐袭来了，于是他很怀念过去的穷朋友，总想找机会与他们谈心。

有一天，一个人从乡下赶来，一直跑到皇宫门外，在他的哀求下，传话官进去启奏说：“有旧友求见。

”朱元璋听后很高兴，吩咐传进来。

那人进来后即下拜说：“我主万岁！

当年微臣随驾扫荡庐州府，打破罐州城。

汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩子当兵，多亏蔡将军……”朱元璋听他说得动听、含蓄，心里很高兴，回想当年大有饥寒交迫、有乐共享、有难同当的情景，心情很激动，所以，立即封他为御林军总管。

这个消息让另一个过去的朋友听了，他心想：同是那时候一块儿玩的人，他去了既然有官做，我也该有所收获。

和朱元璋一见面，他高兴极了，生怕旧友忘了自己，便指手画脚地说：“我主万岁！

还记得吗？

从前你我都替人家放牛。

有一天，我们在芦花荡里，把偷来的豆子放在瓦罐里煮。

还没等煮熟，大家就抢着吃，把罐子都打破了，撒下一地的豆子，汤都洒在泥地里，你只顾顺手从地上抓豆子吃，却不小心连草叶子也送进嘴里，卡住喉咙。

还是我出的主意，一叫你用青菜叶子放在手上一拍吞下，才把草叶子顺进肚子里去。

”当着百官的面，朱元璋又气又恼，哭笑不得，为了顾全风度，他喝令左右：“哪来的疯子，给我轰出去。

”朱元璋是九五之尊，怎么能够容忍他人说自己的乞丐往事呢？

所以，这位皇帝的穷朋友没有掌握说话的方式，一味讲实话，触动了朱元璋的忌讳，结果落得个被轰出去的结果。

俗话说，“病从口入，祸从口出”，说话要谨慎。

说话的时候，嘴边一定要把个门，一定不要说到对方忌讳的事情上了，否则，后悔也来不及。

口语是即时性的，也就是人们常说的“一言既出，驷马难追”，如果说错了话，即使事后解释，也难以完全挽回影响。

因此，说话的时候一定要留神，不要触到对方的忌讳。

每个人都有不愿让别人知道的秘密，每个人也都有不愿别人提起的忌讳，因此，我们在人际交往中，要想与人们愉快地交谈，就一定要防止触到对方的忌讳上，使谈话不欢而散。

现如今，随着社会物质文明与精神文明的发展，旧时代的风俗禁忌日益消逝，但作为残余尚有留存。

至于那些由自然环境的制约而形成的风俗禁忌，也还将长期存在。

<<说话的技巧>>

因此，在现代跨行业、跨地区、跨国际的人际交往中，我们应尊重民族风俗习惯，尽量避免触及他国、他地、他人的种种禁忌。

留心对方忌讳，在交际上原是小事，在彼此交谊上却有极大影响，你在社会上做人，冤家越少越好，因此说话不顾忌讳而多招冤家对头，那更是不值得了。

P2-7

<<说话的技巧>>

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>