

<<受益一生的说话艺术>>

图书基本信息

书名：<<受益一生的说话艺术>>

13位ISBN编号：9787802112674

10位ISBN编号：7802112672

出版时间：2006-10

出版时间：中央编译出版社

作者：宏兴

页数：243

字数：238000

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>

<<受益一生的说话艺术>>

内容概要

在生活、工作中，怎么说话才更加有效？

让你于同事、亲友之间赢得人人的崇敬！

一句话，只需一句话，你就得到了机会；同样，只差一句话，你就能丧失良机；在这里，有帮助你掌握说话的艺术与原则，让你如鱼得水，左右逢源！

从古至今，口若悬河、滔滔不绝、高谈阔论、能说会道都用来形容说话有艺术的人。

当今社会，人们畅谈艺术、追求艺术、崇尚艺术，说话更是最迫切需求的一门艺术。

《受益一生的说话艺术》一书，将帮助你提高说话的艺术，把握自己，开拓更加美好的明天！

<<受益一生的说话艺术>>

书籍目录

第一章 能说会道 口才是一门语言的艺术 谁创造了口才 天天说话未必懂得说话 口才是怎样炼成的 只有多说,你才真正会说 感人心者,莫先乎情 说话靠嘴巴,口才靠技巧 该说则说,不该说则不说 改变你说话的方式

第二章 侃侃而谈 把握与人交流的方向盘 会听才会说 改正说话磕绊的习惯,才能打动人 说话开好头,凡事都不愁 说话不仅靠嘴,还要靠形象 了解听者的心理,才能更好地说话 “见什么人,说什么话” 观其态,听其心,说其话 不要说毫无目的的废话 语随境变,恰到好处 打人不打脸,说话不揭短 省去讨厌的口头禅 掌握玩笑的火候,拿捏说话的分寸 改正不良的说话习惯

第三章 妙语连珠 与不同的人说话的技巧 与上司说话的技巧 与下属说话的技巧 与同事说话的技巧 与长辈说话的技巧 与晚辈说话的技巧 与恋人说话的技巧 与妻子说话的技巧 与丈夫说话的技巧 与孩子说话的技巧 与陌生人说话的技巧 与难缠之人说话的技巧 与傲气十足的人说话的技巧 与少言寡语的人说话的技巧 与准岳父、准岳母说话的技巧 与准公公、准婆婆说话的技巧

第四章 口吐莲花 在不同场合说话的分寸 演讲与推销 赞美与批评 安慰与道歉 说服与拒绝 尊称与敬语 寒暄与问候 见面与告别 介绍与聊天 交友与恋爱 致谢与争辩 面试与电话 辩论与谈判 接待与应酬 拜访与餐宴 称呼与话题 询问与雅语

第五章 巧口机变 特殊情况下的应对方法 自然地转移话题 巧妙地随机应变 冷静地面对无理 主动地替人解围 灵活地模糊应对 委婉地提出指责 巧妙地提出建议 机智地自我解嘲 幽默地解决难题 含蓄地说“不”

第六章 谈古论今 名人运用口才的经典事例 刘墉:巧言戏和坤 丘吉尔:战时演说 金庸:谈吐温文尔雅 里根:电视论辩竞选总统 葛优:语言机智动人 白岩松:巧答记者问

<<受益一生的说话艺术>>

章节摘录

与上司说话的技巧 在工作中，领导与下属之间的关系是很重要的。谈话是联系上下级之间的一条重要纽带，因此必须加以研究，这关系到你的发展前途和晋升问题。

许多在同事中、亲友中滔滔不绝地谈话的人，一到领导面前便结结巴巴，甚至语不成句，许多想好的话也不知从何说起。

因此，宁愿采取第三者代言，或者干脆敬而远之如缄默的办法。

造成这种情况的原因是多方面的，一般来说，是由于上下级地位的差距造成的，从而在客观上造成了感情上的差距，人们往往担心自己的“命运”、“前途”都掌握在领导手里，若讲话出了差错，会影响今后的发展。

还有人认为，和领导说话要有不一般的样子，诸如此类，都造成了心理上的压力。

那么，在通常情况下，如何与领导谈话呢？

在态度上，必须保持不卑不亢。

对领导应当表示尊重，你应该承认他有不少强于你的地方，或者才华出众，或是经验丰富，所以要做到礼貌、谦逊。

但是，绝不要采取“低三下四”的态度。

绝大多数有见识的领导，对那种一味奉承、随声附和的人，是不会予以重视的。

在保持独立人格的前提下，你应采取不卑不亢的态度。

在必要的场合，你也不必害怕自己的不同观点，只要你从工作出发，摆事实，讲道理，领导一般是会予以考虑的。

向领导反映情况要忠实，要正确报告事实的真相，这是相当关键的。

这不仅有利于领导作出正确的决断，也直接影响到领导本人的威信。

有许多部门上下级之间发生纠纷，就是因为某些人向领导报告失实而造成的。

美国一位广告大王布鲁贝克在谈起他年轻时的一件轶事时说，一次他所在公司的经理问他，印刷厂把纸送来没有？

他回答送过来了，共有五千令。

经理问：“你数了吗？”

”他说：“没有，是看到单子上这样写的。

”经理冷冷地说：“你不能在此工作了，本公司不能要一个连自己也不能替自己反映情况的人。

”对于自己没有把握的事情不要说，自己没有做的事情，不能说做得很圆满，这样反而使领导反感。

你应该了解领导的个性。

领导固然是上级，但他首先是一个人，作为一个人，他有他的性格爱好，也有他的语言习惯。

如有些领导性格爽快、干脆，有些领导则沉默寡言，事事多加思考，你必须适应这一点。

不要认为这是“迎合”或是“拍马屁”，其实，这正是运用心理学的一门技巧。

当领导的最讨厌下属站在对立面挑拨、教训、指正自己。

所以，要想说服领导改变主意，就要注意自己的立足点。

要从关心、爱护的立场出发，在思想感情上向他们靠拢，设身处地地为他们着想，帮助他们，使他们能理解你的诚意和善意，从内心感到你是和他“坐在一条船上”同舟共济的。

这样，思想感情上的共鸣就为你的说服铺平了道路，你的说服也就变得更容易被接受了。

1948年冬，在平津战役中，为保护历史名城北平，共产党敦促傅。

作义将军举行和谈，但他顾虑重重，拿不定主意。

他手下的少将参议刘厚同老先生受中共地下党员杜任之委托，出面说服傅作义。

他语重心长为傅先生的前途着想，劝说道：“宜生，是当机立断的时候了，要顺应人心，和平谈判。

万万不可自我毁灭，万万不可。

”他还针对傅作义怕被人看成是叛逆的顾虑，开导他，给他讲了商汤讨桀、武王伐纣的故事，说：“汤与武王是桀、纣的重臣，后人不但不称汤与武王是叛逆，反而赞美他们。

忠，应该忠于人民，而非忠于一人。

<<受益一生的说话艺术>>

目前国事败成这个样子，人民流离失所，处在水深火热之中，人民希望和平，如果你能顺应人心，倡导和平，天下人会箪食壶浆来欢迎你，谁还会说你是叛逆？

”刘厚同老先生这样设身处地为他着想，以情开略，以理攻心，使傅作义终于答应和谈。

对于说服的企图不应太直露，也不宜对他们正面讲大道理。

有效的方法是针对具体问题，多陈述事实材料和自己的看法，让事实出来说话。

只要摆出令人信服的确凿事实，领导便据此做出新的判断，并改变原有看法。

<<受益一生的说话艺术>>

媒体关注与评论

你的一生有一大半的影响，产生于说话艺术，运用得当可以改变你一生的命运。
——戴尔·卡耐基

<<受益一生的说话艺术>>

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>