

<<说话有艺术>>

图书基本信息

书名：<<说话有艺术>>

13位ISBN编号：9787802512061

10位ISBN编号：7802512069

出版时间：2009-7

出版时间：金城出版社

作者：赵晓波

页数：271

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>

## &lt;&lt;说话有艺术&gt;&gt;

## 前言

人生在世，你无法生活在一个孤立的空间，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，都不可避免地要与他人交往、沟通以及相处。

在今天这样的信息时代、文明社会，探讨学问、接洽事务、交换信息、传授技艺，还有交际应酬、传递情感和娱乐消遣都离不开口才。

另外，看一个人是否有力量，这种力量能否表现出来，在很大程度上也取决于他说话的能力。

因此，成为一个会说话的人，也许是生命中最基本、最重要的一件头等大事。

善于说话的人，可以流利地表达自己的意图，也能把道理说清楚、动听，使别人乐意接受。

有些人口若悬河、出口成章——金玉良言、绝词妙句、豪言壮语、警世箴言，真是善言健谈。

又有些人信口雌黄、搬弄是非，制造多少废话、蠢话。

在说话的背后，体现了一个人全部的品格、修养、才学和城府。

言语是思想的衣裳，在粗俗和优美的措辞中，展现不同的品格，在不知不觉，有意无意间为别人描绘自己的轮廓和画像。

一个会说话的人，他知道什么时候该说，什么时候要说，什么时候能说，什么时候必须得敢说。

因为会说话的人知道光干不说是不能成就大事的，他们还知道在必须要说时要善于说，善于将自己的意图清楚地表达出来，让对方了解、明白。

会说话的人能说会道，善于说服。

会说话的人说话训练有素；会说话的人说话大方得体；会说话的人说话机智幽默；会说话的人说话懂得分寸；会说话的人说话注意场合；会说话的人说话因人而异；会说话的人说话委婉含蓄。

会说话的人懂得说什么话能让对方高兴，让对方喜欢听。

会说话的人因此而左右逢源，成为人际交往的宠儿，成就自己事业和生活得更高目标。

要想成为一个会说话的人并不难，口才不是先天造就的，完全可以通过自我训练来提高。

本书从提高口头表达能力出发，归纳、总结了各种说话技巧，这些技巧涉及生活的不同方面，明确地阐述了如何掌握说话的艺术，如何让自己的话深入人心，以达到别人对自己赞同和认可的目的。

与以往同类书的不同之处就在于，它具有更强的针对性，对于生活和工作中与人交流经常遇到的各种情况需要施展口才技巧的环节，逐一进行了精当的讲述，提供可行的参考、有益的提醒、贴切的解答，充满了智慧的火花。

这些内容接近实际，读过之后印象深刻，在遇到类似情况时，只要稍加回想，举一反三，就能轻松驾驭和运用，将书中的内容信手拈来，遇到的难题便迎刃而解了。

## <<说话有艺术>>

### 内容概要

说话的艺术可以体现一个人的学识、气质、修养、智慧。  
会说话，显出你的学识，未来前途会是一片光明；会说话，显出你的气质，更会拥有持久不衰的魅力；会说话，显出你的修养，会使你在别人眼中的分量和地位随之提升；会说话，显出你的智慧，使你能更好地立足于社会，有所发展，有所壮大。

## &lt;&lt;说话有艺术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 说话有艺术——成为受人欢迎的说话高手第一节 说话就说让人高兴的话——赞美不离口恰到好处地恭维别人练就三板斧，说好开场白多说“我们”少说“我”我记得你的名字适时应景的寒暄第二节 说话就用讨人喜欢的字眼——甜言蜜语物往贵处讲，人往年轻说改变语言顺序，表达最佳意思表达方式和内容同样重要增加你的亲和力说话幽默，人见人爱第二章 说话有技巧——赢得好人缘的说话术第一节 训练有素，会说话要从基本功练起准确的用词让语言生色修辞和比喻让语言生动又丰富语气和语调助你完善语意节奏调节出的语言魅力第二节 学会倾听——能说还得会听打开耳朵用心听争论不休，不如保持沉默调动他人说话的积极性第三节 肢体语言——让身体替你说话体态就是信息用手传递的信息怎样握手才得体坐有坐相站有站相走有走形不受欢迎的坏习惯第三章 说话贵攻心——直击人心才是上策第一节 察言现色——吃透对方再开口见什么人说什么话动嘴之前先看脸逢人只说三分话，不可全抛一片心遇到不爱讲话的人第二节 少说废话——要说就说有用的话简练才是美该死的唠叨讨厌的口头禅第四章 说话有方圆——三寸之舌助你左右逢源第一节 左右逢源——求人办事会说场面话直说不如婉求，劝导不如诱导求人办事说好话面对拒绝怎么应对第二节 恰到好处——把握与人交流的方向盘客户无法拒绝的开场白“甜言蜜语”得来甜蜜爱情说“分手”也有学问第五章 说话有分寸——灵活掌握语言艺术第一节 迂回诱导\_轻松巧妙说服他人“温柔”地说服利用逆反心理的说服让故事为你的说服开道给说服铺好台阶第二节 委婉含蓄——遇到矛盾少争辩回避矛盾，不走寻常路有理可寻，委婉反驳面对恶语，从容反击遭遇误会，让解释更有效第六章 说话看场合——语随境变的说话技巧第一节 勇敢开口——张嘴就要获得对方的好感不再害羞，勇敢开口我叫“不紧张”把自己激励成超人既要做得好，更要说得出第二节 漂亮亮相——第一印象很重要寻找共同点真诚是最闪光的名片第三节 随机应变——纵横驰骋谈判战场是谈判不是争斗轻松化解沉重气氛巧妙地进行试探第七章 说话避雷区——说话一定要注意的禁忌第一节 小心谨慎——警惕说话中的雷区寻找安全话题该说的一句不能少，不该说的一句不能多别人的污点不是你失礼的借口适时插话的技巧别让过分的炫耀惹麻烦道人是非不可取第二节 及时补漏——发现错了就马上补救让道歉成为高明的补漏剂将错就错，完美补过淡化失误言辞主动认错，赢得主动权来者不善，去其锐气替人解围，不做背后的“和事佬”第八章 说话有原则——能说会道也要遵守原则与底线第一节 有效拒绝——该说“不”时要说“不”直接拒绝有技巧含蓄地说“不”学会说善意的谎言第二节 鼓励与批评-一个都不能少鼓励的魔力良药可以不苦口直言批评的九大原则婉言批评的八大策略

## &lt;&lt;说话有艺术&gt;&gt;

## 章节摘录

在人们的印象里，“赞美”与“恭维”是一对孪生兄弟，好像没什么差别。

其实不然，这两者之间还是有一定区别的。

一般来说，赞美是针对你发现的对方优点而言，而恭维则不一定是对方真正的优点。

因此，有时恭维显得有点儿虚情假意，有时被人们称为“讨好”、“阿谀奉承”、“溜须拍马”、“戴高帽”、“献媚邀宠”等，常被人们所鄙视。

其实，这都是“不恰当的恭维惹的祸”。

有时，因为恭维话说得过于低俗、过于频繁，就会引起人们的反感，而那些上等的恭维不仅能起到化解紧张关系的作用，还可称为一种艺术。

钱钟书先生有一年冬天访问日本，在早稻田大学文学教授座谈会上做《诗可以怨》的演讲。

面对众多神情各异的日本学生，钱先生不慌不忙地说了这样的开场白：到日本来讲学，是很大胆的举动，就算一个中国学者来讲他的本国学问，他虽然不必通身是胆，也得有斗大的胆。

理由很明白简单：日本对中国文化各个方面的卓越研究，是世界公认的；通晓日语的中国学者也满心钦佩和虚心采用你们的成果，深深知道要讲一些值得向各位请教的新鲜东西实在不是轻易的事。

我是日语的文盲，面对着贵国“汉学”等文化的丰富宝库，就像一个既不懂号码锁、又没有开撬工具的穷光棍，瞧着大保险箱，只好眼睁睁地发愣。

但是，盲目无知往往是勇气的源泉。

意大利有一句嘲笑人的惯语，说：“他发明了雨伞。”

据说有那么一个穷乡僻壤的土包子，一天在路上走，忽然下起小雨来了，他凑巧拿着一根棒和一方布，人急智生，他用棒支撑方布，遮住头顶，到家时居然发现自己没有被淋湿。

他自我欣赏之余，觉得也对人类做出了贡献，应该公之于世。

他风闻城里有一个发明品专利局，就兴冲冲拿着棒和布赶进城去，到专利局里报告和表演他的新发明。

局里的职员听他说明来意，哈哈大笑，拿出一把雨伞来，让他看个仔细。

我今天就仿佛那个上专利局的乡下佬，孤陋寡闻，没见识过雨伞。

不过，在找不到屋檐去躲雨的时候，棒撑着布也不失为应急的一种有效办法……这段谦虚的开场白，先是讲对日本汉学研究，中国人不敢等闲视之，即使是中国专家在日本讲中国学问，也要对听众的水平做最充分的估计。

后讲自己不通晓日语，除了有勇气之外，没什么资本。

然而，这两方面的内容以巧妙的自谦自嘲恭维了日本的听众，不着痕迹、不动声色，使人浑然不觉，又富有新意、表述恰当，真可谓恭维话中的经典。

当然，我们不可能人人都能达到钱钟书那种程度，也并不是所有的恭维话都必须那样深刻经典，生活中更多说恭维话时都是简简单单的，只要动一点儿小脑筋即可。

有位生性高傲的处长，人人都说他很难接近，表情生硬冷漠。

有位外地来的办事员事先打听到他的脾气，一见面就微笑着递了一支烟说：“处长，您好，没来之前心里直打鼓，结果我一进门就有人告诉我，处长是个爽快人，办事认真，工作效率高，对外地人也特别关照。

我一听，心里算踏实了。

我就爱和这样的领导打交道，痛快！

”这几句开场白，把处长捧得脸上立刻露出一丝笑容，接下去谈的正事，自然也比较顺利了。

这位办事员的成功便得益于开头的那几句漂亮的恭维话。

他先把对方抬起来，使高傲者不自觉地维护起在对方心里的美好形象，从而变得和蔼可亲起来了。

无独有偶，在民间也有一则关于“恭维”的小笑话。

某君是“拍马屁”的专家，连阎王都知道他的大名。

死后他见到阎王，阎王看到他便拍案大怒：“我最恨你这种马屁精了。

”此人忙叩头回道：“因为世人都喜欢听恭维话，大王您公正廉明，谁敢拍您的马屁呀。

## &lt;&lt;说话有艺术&gt;&gt;

”阎王听了，连说：“这倒也是，谅你也不敢拍我的马屁。”

”这则小笑话颇具讽刺地说出了这样一个事实，不管是人是鬼，谁都是愿意听好听的，只要你恭维得有分寸，不流于谄媚，不伤人格，说些“美丽的谎言”还是会讨人欢心的。

可见，戴高帽、说恭维话与赞美别人一样，都是每个人应该学会的社交手段。

恭维话除了与赞美相同的原则和特点外，还有些要格外注意的独特之处：（1）恭维人的话在精不在多 有位人际学家曾说过：“别像一个暴发户花钱那样，大手大脚地把高帽扔得到处都是。”

”的确，恭维人的话在精不在多，说好了一句胜过百句，说得没有技术含量，再多也没有效果，而且，过多过滥的恭维话必定毫无特点，听多了对方会觉得不自在，觉得你是虚情假意。

如果你对每个人都花言巧语，你的信任度也会受到影响；同时，恭维过多也不利于交谈，本来紧凑的谈话如果频频出现“好聪明”、“好有能力”，对方频频表客气，谈话的气氛必然被破坏，往往无法顺利进行。

（2）“拍马屁”别拍到马蹄上 戴尔·卡耐基说：“赞美的话会因场合不对，没有说中要点，或时机不对……而收到相反的效果。

与其那样，还不如什么都不说为好。

”有一次，大仲马去俄国旅行，来到一座城市，他决定去这个城市里最大的书店去逛逛。

这家书店的老板听到这个消息，想借此机会设法做点儿让这位法国著名作家高兴的事情，以备以后宣传之用。

于是，他让员工把所有的书架上全摆满大仲马的著作。

大仲马到了以后，老板陪着他转，见到书架上全是自己的书，很吃惊。

“其他作家的书呢？”

”他迷惑不解地问。

“其他作家的书？”

……”书店老板一时不知所措，说道，“全……全都卖完了！”

”书店的老板本来是想恭维和讨好大仲马，结果闹了个大笑话，得到了相反的效果，这就是因为恭维过度，“拍马屁”拍到了马蹄上。

（3）明目张胆不如无声无息 清朝刊印《二十四史》时，乾隆非常重视，常常亲自校核，每当校出一个差错来，都觉得很有成就感。

狡猾的和坤和其他一些大臣为了迎合乾隆的这种心理，就在书稿中故意抄错几个字，以便让乾隆校正，哄皇上开心。

这个无声无息、不着痕迹、奇妙的方法比当面奉承他学问深高明得多，也自然收到了更好的效果。

<<说话有艺术>>

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>