# <<说得对方心服口服>>

### 图书基本信息

书名:<<说得对方心服口服>>

13位ISBN编号: 9787806755303

10位ISBN编号: 7806755306

出版时间:2007年05月

出版时间:内蒙古文化

作者:王东腾

页数:291

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

## <<说得对方心服口服>>

#### 前言

话,人人都会说,但是如何把话说好,说得可以被人接受,那就是一门相当高深的学问了。 人们无时无刻不在说话,也许说话对你我来说并不困难,但是如何说得对方心服口服,却是一门人人 必修的学科。

我们每一次说话,都有目的,我们在恰当的时机。

对恰当的人说出恰当的话,达到了目的,这就是会说话。

会说话就是把话说得有理、有力,说到对方的心坎里,这才是最高明的口才!

辛郁是唐太宗时期的大臣,别名叫太公,唐太宗对他的别名很不满意,想让他改掉。

- 一次,辛郁进宫面见太宗,太宗一见到他就问:"你叫什么名字?
- ""辛太公。
- "辛郁回答。
  - "新(辛)太公比旧太公(指姜太公)如何?
- "太宗半开玩笑地问道。

辛郁听出皇帝的嘲弄意味,忙回答说:"我当年18岁就遇到了陛下,而旧太公80岁才遇到周文王,这样说来,我比旧太公强多了。

"唐太宗听了非常高兴,再也不讨厌他的别名了。

人人都有虚荣心,喜欢听好话。

唐太宗也不例外。

辛郁紧紧抓住太宗 的心理,适时发言,不仅化解了自己的尴尬,又把太宗说得心花怒放,这 就是好的口才。

说得对方心服口服。

体现了一种高明的交际手腕。

庾杲之是南朝齐新野人,善于言谈。

历任黄门吏部郎、御史中丞,曾兼侍中,在皇帝左右当差。

一次,齐武帝大宴群臣。

席司,他禁不住问道:"我死后应当得什么谥号?

"群臣听后,相视无言,谁也不敢妄加回答。

尚书左仆射王俭望着杲之,希望他能够出来为大家解围。

果然杲之没有让大家失望,他不慌不忙地答道:"陛下寿比南山,与日月齐明,千年以后的事情哪里是我们这些平凡之人所能知道的!

"皇帝听了龙颜大悦, 当即重赏了杲之。

又有一次, 杲之以主客郎的身份接待北魏使臣。

"怎么这里的百姓门上都贴着变卖房屋的帖子?

" 魏使挑衅地问道。

杲之见话中有刺,便毫不客气地加以回击:"朝廷既然想扫荡京都洛阳,收复神州,百姓自然没有必要久留在此,所以家家只好将房子卖掉。

"北魏使者听后,羞隗难当,只好岔开话题谈其他的事。

这个故事里,杲之与北魏的使臣辩论时毫不留情,尖锐锋利,既打击了北魏使臣的嚣张气焰,又 张扬了自己威风,这样的口才真正是掷地有声、令人赞叹121世纪的优秀人才需要三大战略武器:舌 头、金钱和电脑。

人才也许不是口才家,但有口才的必定是人才。

《说得对方心服口服》就是现代人闯社会必备的口才秘籍,它从十个方面教你怎样把话说得滴水不漏,说到对方的心坎里,把话说好了,得到了人心,做事才容易成功。

编者 2007年5月

# <<说得对方心服口服>>

### 内容概要

要想别人接受你,就要会表达自己,表达好自己,这样才能说服别人。 说话是一门艺术,往往善于沟通的人能够建立起良好的关系群,能够拥有好的人缘。 那么,怎样才能说服别人呢?

口才的最大功效不在于如何说得漂亮动听,而在于攻心为上。

古人云:动之以情,晓之以理,引之以利。

要从情、理、利三个角度出发,说得对方心服口服。

口才的最高境界,也是要达到"不战而屈人之兵"的目的,说得对方心服口服。

## <<说得对方心服口服>>

### 书籍目录

第一章 巧舌如簧,让陌生人心服口服1,初次见面时的开场白2,合理称呼惹人爱3,从共同点里找话 题4.与人交谈巧发问5.人人都会喜欢你6.看什么人说什么话7.不想回答怎么办8.赞美他人要真心 实意9.说者无心,听者有意第二章 对方如果心服口服,道不同也为谋1.如何使自己得到更多朋友2 . 营造和谐的谈话气氛3. 用言语正衣冠4. 拉近距离时该怎么说5. 巧妙应对令人讨厌的谈话者6. 纠 正他人错误时这样说7.赞同他人有妙法8.拒绝有方不伤人第三章 抓时机,巧进言,上司也会心服 口服1.积极与上司沟通2.让上司尊重你3.给上司留足面子4.老板说错话时5.女口何对付出言不逊 的老板6.用漂亮话维护老板尊严7.批评上司又讨好8.巧妙应用10句型,让你升职又加薪第四章 励下属,让其服服贴贴1.赞赏和认可让员工备受激励2.称赞下属有方法3.表扬不当也会伤害人4. 拉拢下属的心5.批评下属要掌握分寸6.避免轻率地批评7.让下属对你言听计从8.激发下属的工作 热情第五章 怎样让同事心服口服1.与办公室不同的人交往2.三个女人一台戏3.到什么山上唱什么 歌4.学会与小人共事5.和同事有了冲突怎么办6.办公室里的不良言行7."糊涂一点"是聪明第六章 看人下菜碟,说得客户心服口服1."说"与"听"的结合运用2.商务谈判时怎么说3.紧紧抓住客户的9 个语言技巧4.取悦顾客有方法5.运用委婉的策略6.体现你的说话魅力7.富有影响力的谈吐第七章 柔情蜜语,说得爱人心服口服1捅破窗户纸2.快速攀谈的小话题3.约会时不善言辞怎么办4.因人 施术,寻找合适的话题5.巧抓女人心6.换一种方式谈爱情7.向恋人表示不满要注意8.男人这样迷 醉女人9.女人这样俘虏男人第八章 智言慧语,围城风景独好1.夫妻也要常沟通2.夫妻交流的4个 误区3.夫妻沟通的"555"原则4.促进"夫妻联盟"与"婚姻认同"5.夫妻之间的6句"贴心话"6.夫妻吵架 无赢家--7.幸福婚姻8大特征8.在沉默中守护爱情第九章 动情晓理,长辈和孩子都心服口服1.说 话要注意场合2.老吾老及人之老3.站在对方的角度想4.缩短与孩子的距离5.走进孩子的心里6.孩 子有错时,你该这样说7,有时也要顺着孩子说话第十章。说得对方心服口服有学问1,把话说得有成 效2.注意态度好和语言美3.顺势改变处境4.适当撒谎不为过5.日常交谈的4大禁忌6.不讨人喜欢 的社交语言

## <<说得对方心服口服>>

#### 章节摘录

人与人之间能否顺利、和谐地沟通和相处,全在于初次见面时的开场白如何。

当众演讲的第一步,首先要让不认识、不了解自己的人对自己有 个大概的认识,所以尽可能在很短的时间里,简明扼要地介绍自己,给对 方和听众留下深刻的印象才是上策。

- (1) 自然的开场白在一个街区的计划生育办公室,我正在了解此地青年男女早婚早育的情况,那位主管此事的女干部没有像我想象的那样给我列举一大堆的数目,而是很自然地给我讲了个故事。
- "今年的元月二十六日那天,这个街区某校的一名十五岁高中少女, 初次见到本区的一名个体户 青年,这个青年也不过二十出头,刚刚到法定 的结婚年龄。

元月二十九日,也就是距他们相识不过三天的时间,他们就 双双到当地派出所要求登记结婚,那少女 发誓说她已工作,父母远在边疆 ,因此无须取得父母的同意。

派出所当然不相信,一定要她出示户口本以 验证她的实际年龄,但他们却不知从哪里找来一名治安人员,硬是替他们 作了证,领取了结婚证书。

就这样新郎为新娘租了一家旅馆房间,两人在 那里住了三月有余,等少女的母亲发现已为时过晚,因 为少女已经怀孕,而新郎却在此后突然不知去向,到现在为止,一直再没出现过。

"我个人非常喜欢这段自然的开头,她说出具体的时间,令人预感将要有一段回忆或暗示一件有趣的事情要发生。

令人产生渴望要了解细节的兴趣,既为我的采访提供了很好的素材,同时也从侧面揭示出早婚早育的后果。

(2)充满自信的自我介绍二十世纪三四十年代,美国有个政界要人叫凯升。

他首次出现在众人 面前时土气十足, 因为他刚从西部乡间来到城市。

一个势利、浅薄的城市议员初次见他时说道:"这是哪里来的乡下人?

口袋里一定装满了麦子吧!

"这句话引起在场人的哄堂大笑,众人忍不住把目光盯向他。

凯升没有畏惧,而是自信而坦然地说道:"我们住在西部的人,多数是土里土气的,而且不光我的口袋里装满了麦子,头发里还藏着许多菜籽呢。

虽然如此,我们的麦子和菜籽却能够长出很好的苗子来!

"这一番自我介绍使凯升的大名传遍全美国,并送给他一个外号:"西部州的菜籽议员"。

由此可见,对自己客观但充满自信的介绍能迅速取得人们的好感,尤 其是他最后的一句话:"能够长出很好的苗子来",暗示着:虽来自边远 地区,在政坛上也可以干出一番事业来;同时也表明,西部的农业在整个 国家中有着不容忽视的地位。

(3) 幽默、诙谐的开场白一般以这种方式开口说话的人,本人的性格一定活泼机智,平日里就妙语如珠,反应机敏,因此随时随地他都能幽默、诙谐地展开话题。

在一次新同事聚会时,大家的自我介绍都已经结束,主持人对姗姗来 迟的一位说:"请你也作个 自我介绍吧!

"这位迟到的同事站起来,不慌不忙地以深沉的表情开口说道:"非常抱歉! 我迟到了,因为我刚刚在外面被撞了。

"瞬间,听众的脑际闪过疑问。

大概是车祸,于是目光集中在他身上,等待他说出究竟。

- " ……说来话长, 其实我是和狗相撞了。
- "众人被这出乎意料的解释逗得大笑起来,虽然是短短的几句话,却一下子吸引了众人。
  - "其实我和狗很有缘份……我是养狗协会的会员,并且我的名字叫'杨荀'。
- "又是一阵更热烈的笑声和掌声,在数秒钟之内,用其幽默、诙谐的话 语,达到了十分惊人的效果,给大家留下了非常深刻的好印象。

. . . . .

# <<说得对方心服口服>>

### 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