

<<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。”

“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。席间，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，羞愧难当，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。21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。

## &lt;&lt;说得对方心服口服&gt;&gt;

## 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 激励下属，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

## &lt;&lt;说得对方心服口服&gt;&gt;

## 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士气十足，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‘杨苟’。

”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>