

<<暢行天下的說話厚黑術>>

图书基本信息

书名：<<暢行天下的說話厚黑術>>

13位ISBN编号：9789866404191

10位ISBN编号：9866404196

出版时间：2009-11

出版人：菁品文化事業有限公司

作者：萬劍聲

页数：269

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>

## <<暢行天下的說話厚黑術>>

### 前言

前言 細節的處理需要技巧 說話，是一個人人在社會生活中最基本的活動，也是表現一個人社會化能力最重要的方面。

一個不會“說話”的人，即使讀的書再多，學問做得再精，城府玩得再深，我們也很難相信他會有多大的作為，如果從關心的角度出發，倒反而會替他將來的生存問題擔憂。

而一個既會“說話”的人，在現代社會卻完全稱得上是一種難得的人才，那些成大事者無一不是從這類人中產生；退一步，這種人即使是為別人工作，也是塊“香饃饃”，到哪兒都是寶貝。

我們所說的會“說話”，並不是要你像播音員那樣字正腔圓地去說，甚至都不要求你說的一定正確，而是要說得對方願意聽，願意考慮並接受。

這其中最重要的是說話的分寸與表達的方式。

無論是“分寸”還是“方式”，都是一種人人能學會並掌握的技巧層面上的東西。

《暢行天下的說話厚黑術》就是一本集前人之經驗，從生活中來又回到生活中去的、具有實用性與指導性的書。

當你讀到這本書時，你肯定會聯想起自己以前曾經說過的話，你會重新審視自己的初衷，重新審視那些說過的話。

當然，你也會變得比以前更智慧、更理性、更有自信心。

## <<暢行天下的說話厚黑術>>

### 內容概要

給你『掌握說話技巧』的7個要訣 說話，是一個人人在社會生活中最基本的活動，也是表現一個人社會化能力最重要的方面。

最關鍵的就是必須掌握好說話的技巧與分寸。

本書教你從初次交談、讚美別人、批評別人、日常應酬、拒絕別人、說服別人、與人論辯等等，幫助你學會掌握“說話”的技巧與分寸。

是一本集前人之經驗，從生活中來又回到生活中去的、具有實用性與指導性的書。

細節的處理需要技巧 說話，是一個人人在社會生活中最基本的活動，也是表現一個人社會化能力最重要的方面。

一個不會“說話”的人，即使讀的書再多，學問做得再精，城府玩得再深，我們也很難相信他會有多大的作為，如果從關心的角度出發，倒反而會替他將來的生存問題擔憂。

而一個既會“說話”的人，在現代社會卻完全稱得上是一種難得的人才，那些成大事者無一不是從這類人中產生；退一步，這種人即使是為別人工作，也是塊“香饅饅”，到哪兒都是寶貝。

我們所說的會“說話”，並不是要你像播音員那樣字正腔圓地去說，甚至都不要求你說的一定正確，而是要說得對方願意聽，願意考慮並接受。

這其中最重要的是說話的分寸與表達的方式。

無論是“分寸”還是“方式”，都是一種人人能學會並掌握的技巧層面上的東西。

《暢行天下的說話厚黑術》就是一本集前人之經驗，從生活中來又回到生活中去的、具有實用性與指導性的書。

當你讀到這本書時，你肯定會聯想起自己以前曾經說過的話，你會重新審視自己的初衷，重新審視那些說過的話。

當然，你也會變得比以前更智慧、更理性、更有自信心。

<<暢行天下的說話厚黑術>>

作者簡介

萬劍聲 \*\*大學文學碩士畢業，熱愛中國文化，精心研究歷史，對歷史故事中的哲理頗有心得感受，遂引用歷史先賢做人處世的智慧哲理與現代生活經驗於寫作上，闡述哲理淺顯易懂，頗受讀者喜愛！

## <<暢行天下的說話厚黑術>>

### 書籍目錄

前言 要訣一：初次交談有分寸，一見如故一見如故，相見恨晚，歷來被視為人生一大快事，也是成功交際的理想境界。

無論是誰，如果初次與陌生人交談，就能令對方產生一見如故的感覺，那麼，這個人就會朋友遍天下。

這其中，除了與人打交道的勇氣和願望之外，最關鍵的就是必須掌握好說話的技巧與分寸。

1. 初次見面，塑造第一印象很關鍵人與人相見，投緣者往往“一見如故”。

因此說，良好的第一印象是開啟友誼之門的鑰匙。

2. 初次交談，讓人一見如故的細節設計善於跟素昧平生者打交道，掌握“一見如故”的訣竅，不僅是一種境界，而且對工作、生活大有裨益。

3. 幽默讓你和他人零距離接觸幽默是一種溫和含蓄而又機智對待生活的態度，它是“天真”與“理性”的巧妙結合。

4. 善意的交談是友誼的開始當你開口與擦肩而過的人們談話時，你是否意識到你們的友誼可能就在此時開始產生呢？

5. 閒談是深入交往不可缺少的前奏閒談並不是談“閒”，而是能抓住閒談的機會，讓別人認同他，並樂意為他辦事。

6. 一回生，兩回半生不熟，三回才全熟人與人交往，無不是從陌生開始。

或者一回生，二回熟，從陌生走向熟悉，成為知交； 7. 與陌生異性巧搭訕，“粘”住對方“眾裡尋她千百度，驀然回首，那人卻在燈火闌珊處”。

的確，一見鍾情並不是電影裡才有8. 傾聽：說話的重要組成部分傾聽也是交流的一部分，而是相當重要的一部分。

關鍵是要會聽，必要時候，閉起嘴巴，只須豎起耳朵，反倒能把話“說”圓滿9. 同陌生人交談的五字訣和自己不認識的人說話，是訓練自己語言表達能力的最好方法，也是口語交際中的一大難關要訣

二：讚美別人有分寸，聲聲悅耳讚美別人，仿佛用一支火把照亮別人的生活，也照亮自己的心田，有助於發揚被讚美者的美德，推動彼此間友誼的健康發展，還可以消除人際間的齟齬和怨恨。

讚美是一件好事，但絕不是一件易事。

讚美別人時如不審時度勢，不掌握一定的讚美分寸，即使你是真誠的，也會使好事變壞事。

1. 讚美要適度，說話只需“甜”一點每個人都希望得到別人的讚美，每個都對別人有一份期待。

因此，只要你嘴巴“甜”一點，適時給別人以讚美，那麼於己於他於事都會有好處。

2. 讚美是人際關係的孵化器喜歡被人讚美，是人的天性之一。

心理學家證實：心理上的親和，是別人接受你意見的開始，也是轉變態度的開始。

3. 奉承話說得越好聽，越容易達成交易做生意絕不僅僅只是金錢上的來往，它更是人與人之間感情的交流。

因而在生意場中多給別人一些讚美，往往會有意想不到的收穫。

4. 讚美的話不在多，而在於“準”讚美別人的話，有時並不需要華麗的詞藻、動聽的聲調，有時僅僅一句話，便能讓人“龍顏大悅”，喜上眉梢，勝過千言萬語。

5. 讚美不能忽視“小”，奉承手法要新穎你瞭解你周圍每一個人的長處短處嗎？

你每天有沒有看到周圍細微的變化？

你是否看中別人那怕是一丁點兒的優點？

6. 寒裡送暖耐人聽，惡言相向惹人煩俗話說“良言一句三冬暖，惡語傷人六月寒”。

交際雙方融洽還是神離，相互賞識還是不歡而散，有時候在很大程度上取決於語言藝術 7. 審時度勢，讚美要因人而異人們喜歡讚美，但這讚美卻必須是恰如其分的。

讚美不適度，說話很難有成果。

要訣三：批評別人有分寸，以理服人人無完人，在這個世界上誰都會犯錯誤，但你不可以大發雷霆，因為沒人喜歡被批評，更不會“聞過則喜”。

如果你一味指責別人或者簡單地說明你的看法，那麼，除了別人的厭惡和不滿之外，你將一無所獲。

## <<暢行天下的說話厚黑術>>

你的批評是否“成功”，很大程度上取決於你所採用的態度。

1. 批評要講究藝術，良藥也不能苦口 俗語說：“良藥苦口利於病，忠言逆耳利於行”，可是，到了現實生活中卻不完全是那麼回事。

究其原因，主要是因為批評者不懂批評的方法，不善於把握批評的分寸。

2. 從被批評者角度出發去選擇批評方式效果最好沒有人願意被批評，不管你說的有多對，只要是批評的話語就或多或少會產生一些負效應。

3. 先給“甜頭”，再給“苦頭”讚美既可以使他人謙虛，又可以建立友善的氣氛。

在批評糾正別人的過錯之前，應先提及別人的優點，消除刺激和敵意，使批評更容易被接受。

4. 讓受批評的人理解你的難處在很多時候，我們往往有急事求於人，但別人可能瞭解不到你的難處，這時如果你能用智慧來應對別人的懈怠，用巧妙的批評來表明你的立場，難題往往會迎刃而解。

5. 批評下屬：“胡蘿蔔加大棒”對於一個領導者來說，批評下屬是不得已的，但有時為了工作的需要，適當的批評又是必要的。

6. 巧“彈”弦外之音，讓對方聽出話中之話建議和批評有時是一對孿生兄弟，當建議不成時人們往往會升級到批評，但聰明的人會在建議之中巧“彈”弦外之音，以達到看似建議實則批評的效果7.

批評時不僅要講道理，更要擺事實 批評他人無須迂迴曲折、繞山繞水地暗示一番，如果用事實輕輕一點，就能夠達到效果8. 對上司勸諫批評，多用啟發式語言上司是地位和權威都比我們高的人，直接批評難以見效，你必須維護他的自尊心。

啟發式語言就是把結論留給他自己去下。

9. 批評時，切忌傷人自尊心西方學者馬斯洛，在研究人生存需要的五個層次時，把尊嚴放在了較高的層次裡，所以在批評別人時一定要注意維護對方的自尊心，運用巧妙的批評方式，才能讓對方樂於接受。

要訣四：日常應酬有分寸，不觸雷區在日常交際中，人們通常要做到“三有三避”，即有分寸、有禮節、有教養；避隱私、避淺薄、避忌諱。

其中，最核心的一點就是要有分寸，而這種“分寸”的主要體現形式便是說話。

本篇將指導你在日常交際場合中，怎樣把話說得有分寸。

1. 交談要點是“心誠則靈”交談要恰到好處，就是說既要不亢不卑，又要熱情、謙虛、溫文、懇切和富有幽默感。

2. 日常交際用語必須“入境隨俗”各地的方言不同，往往同樣一句話，意義卻完全相反，你以為侮辱，他以為尊敬；你以為尊敬，他以為侮辱，所以古人才有“入境隨俗”的主張。

3. 逢人只說三分話，留下七分自己賞俗話說“逢人只說三分話”，還有七分話不必對人說出，意思是要給雙方都留有餘地4. 多使用禮貌用語準沒錯 在交談中多使用禮貌用語，是博得他人好感與體諒的最為簡單易行的做法，也是交談的技巧。

5. 可以少說不說，但決不能胡說瞎說 有分寸的人不會口不擇言，胡亂說話。

6. 玩笑好笑不好“開”人際交往中，開個得體的玩笑，可以鬆弛神經，活躍氣氛。

但是，開玩笑開得不好，則會適得其反，傷害感情，因此開玩笑要掌握好分寸。

7. “道人之短”最傷人 說話出口前應該先為聽者想一想，不要以言語傷人。

俗語說得好：“惡語傷人六月寒”！

8. 到什麼山唱什麼歌 不同場合要採取與之相應的語言形式，否則就達不到交際的目的。

9. 社交中常見的說話“禁忌”有些錯誤會對別人造成影響甚至是傷害，這就是禁忌。

要訣五：拒絕別人有分寸，不得罪人我們每天都在和各種各樣的人打交道，我們不可能使每一個人都滿意，拒絕是不可避免的。

而遭到別人拒絕是一件不愉快的事情，往往產生不快和失望，要想得到對方的諒解和認可，就必須講究拒絕的藝術和分寸。

1. 先要敢於說“不”，才能善於說“不”不僅要敢於說“不”，而且要善於說“不”，這是做人處世不可或缺的學問。

2. 謹防“禍從口出”說者無心，聽者有意，有時候無心的一句話，就有可能引起莫名的誤會，使自己成為受害者。

## <<暢行天下的說話厚黑術>>

3. 拒絕他人：人生必修課人生是不斷地遭到拒絕和拒絕他人。

把拒絕的話說得八面靈光，使自己不必陷入兩面為難的狀態 4. 輕鬆說“不”，輕鬆做人 拒絕本身就是尋找藉口，經常的練習會讓你掌握說“不”的技巧。

5. 拒絕時最不該犯的錯誤拒絕永遠存在著“禁區”，你若闖入這個禁區，輕則形象受損，重則影響你和對方的關係。

6. 拒絕上司的有效方式 上司委託你做某事時，你要多加考慮：這件事自己是否能勝任？是否不違背自己的良心？

然後再作決定。

7. 女性說“不”的妙招女性在社交場合，該說“不”的時候，一定要說“不”，但要用合適的社交口才來表達你的意思。

8. 拒絕別人的五大策略拒絕可以不需要理由，因為這是你的權利；但拒絕必須講究策略，因為你還要與人相處。

要訣六：說服別人有分寸，口服心服最棒的說服者並不在於他說得如何如何正確，而在於對方是否重視他所說的話，是否認真加以考慮。

高明的說服者，能通情達理地把自己的意見完整表達，並讓對方感到口服心服。

這就是說服有分寸的表現。

1. 用事實和道理說服他人 讓人從你講的道理中領悟到其正確性，從而接受你的意見，按照你的意見行事。

2. 說服時要“動之以情” 溝通交流時，在“曉之以理”的同時，我們也不能忽視了“動之以情”，這是勸導說服別人最根本的兩條原則。

3. 出其不意，以“巧”服人說服別人最基本的要點之一，就是巧妙地誘導對方的心理或感情，以使其“就範”。

4. 換位思考，站在對方的立場上說服對方 人對於能考慮自己立場的說服者，總會積極地協助他，因此，說服者應該時時考慮對方如何才能接受自己的說服。

5. 順著對方的個性去進行說服如果企圖說服對方，但對方的情況卻不太瞭解，那失敗的概率將非常大。

6. 如何說服老闆為你加薪加薪，對員工是“理想主義”，對老闆是“現實主義”。

加薪的理由一定要自己找，而且一定要站得住腳。

7. 說服的關鍵在於耐心 別人的看法、想法、做法不是一天形成的，因此，要對方改變看法也決非一時之功便可完成。

8. 說服必須講究藝術性無論從事什麼職業——生產勞動、推銷產品、教書育人……離開了有效的說服，都將一事無成。

要訣七：與人論辯有分寸，一針見血當我們面對反對意見時，自然而然地就會發生爭辯。

不過，我們所用的反擊方法往往很笨拙，例如：喊，嘲笑，甚至恐嚇，急於要別人接受我們的意見。

其實，在與人論辯時，只要掌握一定的說話技巧與分寸，就能一針見血地指出對方的弱處，讓對方對你心悅誠服。

1. 以子之矛，攻子之盾談判辯論最巧妙的方法，莫過於運用對方的觀點來攻擊對方的觀點，讓其陷入自相矛盾、啞口無言的境地。

2. 邏輯推導，歸納演繹辯論中，常用邏輯推理來說服辯手，嚴密的邏輯性是辯論的一大特色。

3. 點準穴位，機智巧辯服人心點準穴位才能一招制敵，點不準穴位往往反而會被他人所制。

4. 舉例辯理勝過千言萬語要使別人接受自己的意見，最好的辦法之一是拿出恰當的例子來證明，這要比空洞而抽象的論證更有說服力。

5. 反唇相譏，以牙還牙趁勢反過來，抓住對方相同、相近、相似或相反的弱點及問題，用恰當的話語來嘲諷或戲謔對方，從而達到說服的目的。

6. 轉換概念能達到出奇制勝的效果轉換概念是指不保持原有概念的內涵，故意改變概念的外延，從而收到出奇制勝的效果。

7. 論辯獲勝的反擊戰術論辯通常為雙方面對面的語言較量，除了自己的思想之外，對方說出的話，

## <<暢行天下的說話厚黑術>>

是你必須考慮和利用的“把柄和依據”。

8. 既要注重進攻，又要注重防禦高明的辯手，在辯論中，必須既要注意防禦，又要加以進攻。

9. 說話滴水不漏，論辯一針見血把話說得滴水不漏，不是靠小聰明，而要靠技巧和方法，論辯一針見血同樣也是如此。



## <<暢行天下的說話厚黑術>>

### 编辑推荐

本書特色 給你『掌握說話技巧』的7個要訣 說話，是一個人社會生活中最基本的活動，也是表現一個人社會化能力最重要的方面。最關鍵的就是必須掌握好說話的技巧與分寸。

本書教你從初次交談、讚美別人、批評別人、日常應酬、拒絕別人、說服別人、與人論辯等等，幫助你學會掌握“說話”的技巧與分寸。

是一本集前人之經驗，從生活中來又回到生活中去的、具有實用性與指導性的書。

<<暢行天下的說話厚黑術>>

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>