

《不只会说话更要说对话》

图书基本信息

书名：《不只会说话更要说对话》

13位ISBN编号：9787563919802

10位ISBN编号：7563919805

出版时间：2008-9

出版社：华阳 北京工业大学出版社 (2008-09出版)

作者：华阳

页数：264

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《不只会说话更要说对话》

前言

成功的秘诀有很多，口才绝对是重要因素之一。语表人意，言为心声。语言是人类有效的沟通工具，是人类表达思想的载体，是人类不可或缺的成功智慧。

纵观古今，善言者长于辩，善思者敏于慧。有思而不能言与有言而不能思的人一样，都是失败者。有了好口才，人们便再也没有什么不好说、不能说、不敢说、不会说的诸类禁区。在生活中，人人羡慕好口才，人人更需要有好口才。因为有了好口才，我们可以交友如云，化险为夷，赢遍天下。

只要我们仔细观察身边的人就会发现，谈吐的缺陷往往导致个人事业的失败、父子不和或夫妻离异。一个人的谈吐如何，往往决定别人是否愿意聘他工作、与之交往，或者是否愿意与之合作。

如果一个人表达能力不足，就会被人低估能力，以致被人扭曲形象。即使一个人的思想如星星般光耀生辉，即使勤奋得像一头老黄牛，即使知识渊博得像一部百科全书，但若缺乏良好的语言表达能力，往往难以达到自己的目标。

著名的美国成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“当今社会，一个人的成功，仅仅有15%取决于技术知识，而其余的85%则取决于口才艺术。”由此可见好口才的重要性。拥有好口才，已经成为现代人成功的必备条件之一。好口才是一种卓越的人生资本。拥有好口才，能助你事业成功，能使你在危急关头化险为夷，能使你在社交中游刃有余，能使你在人生的旅途上大步前进。

好口才也是一种立足于社会的能力。拥有好口才，能使你轻松地说服他人，赢得宝贵的与他人合作的机会：受到上司的重视，得到同辈的尊重，赢得下级的拥戴，能使你的事业一帆风顺、锦上添花。

好口才更是一种取之不尽、用之不竭的财富。拥有好口才能使你充分地展示风采，能使你处处受到他人的欢喜和关爱，能使你的事业得到他人永久的支持，能使你在职场、商场和情场中永远抢占先机、超凡脱俗。

所以，我们希望各行各业的人们，不仅要精通本职工作的知识和技能，而且要学习掌握语言表达的技巧和交际的学问。

《不只会说话更要说对话》

内容概要

《不只会说话更要说对话》一书共十二章内容，主要介绍了生活中，我们每天都需要和人沟通，说很多话也听很多话。可是，我们每天说了多少废话，又听了多少废话？听别人说话时，你是否领会了他人未曾明示的意图？说话的时候，你是否表达清楚了你的想法和意图？

《不只会说话更要说对话》

书籍目录

第一章 说与不说，把握时机 察言观色，从对方感兴趣的话题入手 入乡随俗，到什么山头唱什么歌 注意场合，说话要因人因事因时而异 尊重他人，是双方交流的前提 见机行事，把握说话的时机 体谅他人，失意人面前不谈得意事 良药未必苦口，忠告亦应不逆耳

第二章 摆正心态，提高口才 能说会道，是一种生存资本 会说敢说，有益于被人了解 三寸之舌，强于百万雄师 卓越口才，改写一生命运 想好再说，侃侃而谈有方法 与人交往，别忽略了礼貌用语

第三章 一分天才。九分努力 避免插嘴，赢得对方好感 博览群书，丰富自己的“语库” 驾驭文字，提高语言表达能力 声情并茂，注意你的肢体语言 结束谈话，给人留下深刻的印象 诚恳自然，赢得他人好感

第四章 相机行事。进退相宜 应付冷场，打开沉默者的话匣 幽默风趣，展示语言艺术魅力 玩笑过分，容易伤害别人感情 不必强争，万事理为先 大智若愚，糊涂中透着精明 少谈自己，不当交谈中的“独裁者”

第五章 称赞他人，取得双赢 赞美是最好的礼物 肺腑之言，使你的赞扬真实可信 诚于嘉奖，宽于称道 表扬下属，激励人心 把握分寸，得体地赞扬别人 真诚赞美，最能收服人心 适度赞美，赢得上司的好感

第六章 巧舌如簧。打动人心 通过谈心，进行有效的沟通 精心遣词，注意语言用字的魔力 表达坦诚，避免虚伪 说服别人，先透彻了解别人的想法 一击中的，摸清对方要什么 快速说服，技巧取胜 谨言慎语，批评需要技巧 变换立场，试着去了解别人 巧言说服，以给对方帮助的形式提出请求 巧妙刺激，触动对方的情绪或感觉 迂回说服，比单刀直入效果更好

第七章 察言观色。避免尴尬 察其所由，改善沟通技巧 大胆说“不”，拒绝方式也有禁忌 巧妙说“不”，拒绝其实很简单 拒绝别人，需要讲究策略 轻松幽默，委婉含蓄 自我解嘲，化解尴尬 巧找借口，摆脱困境 说话含蓄，故意游移其间 沉着机智，巧化尴尬境遇 忌说满话，给自己留个台阶 自言自语，解决问题的妙方 适可而止，说话要点到为止 言语得体，不拿别人生理缺陷开玩笑 直言是刀，伤人还伤己

第八章 有礼有节。拉近距离 学会倾听，做一个完美的听众 巧用“谢谢”，拉近心与心的距离 体贴入微，真诚地与别人对话 口吐莲花，学会看人说话

第九章 审时度势。突破僵局 投其所好，静待反击最佳时机 得理饶人，让人三分又何妨 设身处地，站在对方的角度看问题 谬上加谬，层层演进 面对陌生环境，主动是关键 与陌生人沟通的技巧

第十章 商务谈判。灵活应变 以退为进，主导谈判趋势 见好就收，照顾对方的面子 抢占高点，突出心理优势 迂回入题，有效舒缓紧张气氛 故作迟钝，争取利益 随时说“不”，以掌握主动权 投石问路，摸清对方底细 直陈利弊，巧妙获胜 声东击西，出奇制胜 沉默聚焦，迂回深入 釜底抽薪，使对方失去依靠

第十一章 柔情细语。虏获真爱 敢说会说，才能使约会成功 巧妙回应，对心爱的人说“不” 谨慎说话，避免被人误解 学会道歉，迈过恋爱中的一道坎 真诚赞美，赢得异性芳心 管住嘴巴，说话不能太随“意” 诙谐幽默，调出生活好滋味 更委婉些，让你的恋爱充满含蓄美

第十二章 扬长避短，炒热现场 生动开篇，抓住听众的心 巧设悬念，吊起听众的胃口 灵活多样，设计精彩的段落 至理名言，话不在多而在精 幽默风趣，增强自身感召力 以情动人，用心与听众交流 抑扬顿挫，用听觉吸引观众

《不只会说话更要说对话》

章节摘录

谈论对方感兴趣的话题，是与对方沟通的最有效手段，也是一种深刻了解别人，并与其愉快相处的方式，它与虚伪的恭维是两码事。每个人的性格都不一样，每个人的兴趣也不一样。如果你引导别人开始谈他感兴趣的事情，例如他的成就、他擅长的运动等，这就会使他产生一种亲切感。即使你的话不多，你们的谈话也会是成功的。无论是谁，都渴求着别人的赞赏。如果你能找到别人感兴趣的话题，并从中赞美他、奉承他，同时让他感受到你的真诚，那么你就能很快得到他的信赖和喜爱。卡耐基说过这样一句话：如果你要使人喜欢你，如果你想让他人对你产生兴趣，你必须注意的一点是，谈论别人最感兴趣的话题。通过这种方式，你能够获得对方的好感，并达到自己的目的。

所以，如果你想赢得别人的好感，那就请记住这样一个秘诀：从对方人感兴趣的事情谈起。那么，与人交谈时何选择话题呢？

人际交往、公关往来，总要在一定的场合进行。与场合相适合，是最基本的沟通要点。你在公司可能是经理，在公园就是游客，在家里就是丈夫、父亲……不同的场合，不同的对象，交谈方式就应有相应的变化。这就叫做“到什么山上唱什么歌，拿什么钥匙开什么锁”。场合改变了人们的“角色心理”，影响着人们的观念，并对人们的情绪产生作用。

《不只会说话更要说对话》

编辑推荐

《不只会说话更要说对话》(珍藏实用版)将告诉你，你需要的不仅是会说话，你更需要的是把话说对，以及如何来做到这点！

《不只会说话更要说对话》

精彩短评

1、非常好的一本书，让我受益良多，多值得推荐。如果你是刚刚踏入社会的青年正在为不知如何融入社会而发愁不妨买来学习一下。

《不只会说话更要说对话》

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:www.tushu000.com