

《说话的艺术》

图书基本信息

书名：《说话的艺术》

13位ISBN编号：9787511330024

10位ISBN编号：7511330029

出版时间：2013-3-1

出版社：肖祥银 中国华侨出版社 (2013-03出版)

作者：肖祥银

页数：214

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

《说话的艺术》

前言

前言沟通交流在我们日常生活中扮演着重要的角色。说话是人们表达意愿的一种方式，也是一门艺术，自然也有一定的讲究。古往今来，但凡不通说话之道者，都难成大事；而能成事者，一定在语言方面有其独特的精髓和真谛。中国人在追寻为人之道时，也十分讲究语言的艺术。我国著名散文家朱自清就说过：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。”所谓“一句话让人笑，一句话使人跳”。说话能力体现着一个人的内涵、素质。一个说话讲究艺术的人说出的话，常常理切、辞精、褒贬有节、进退有余地，可陶冶他人之情操，可以体现个人的雄才大略，更可以提高个人的社会地位。一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运；一句不得体的话，也可以毁掉一个人的一生。因此，能否把握说话的技巧，对其人生成败是至关重要的。职场上，每人每天和同事、领导难免有话要说；家庭中，每人每天要和妻子、丈夫、父母、孩子进行交流；社交时，必须要和朋友、客户联络感情……说什么，怎么说，什么话能说，什么话不能说，什么时候说都是有大学问的，这些都是需要我们掌握的说话技巧。在注重人际沟通的现代社会，说话的艺术也就是成功的艺术！当然，这些其实都不难，最难的是这些东西没有一套现成的标准可以参考，更没有人会把这些经验全盘相授，而是要自己去领悟。要想提升自己的口才，我们就要学习面对不同的谈话对象、不同的谈话场合，能够随机应变的语言技巧。在与人交谈中，掌握得体的词汇用语，不仅能够用话语攻心，牵着对方的鼻子走，还要能够四两拨千斤的拒绝他人的要求……除了培养说的能力以外，还要掌握跟说密切相关的技能，如观察能力、说话时机的把握、听出言外之意、学会倾听等等。实际上，看看我们周围那些伶牙俐齿者，你不难发现她们大多都是知识丰富、了解人情世故的人。他们在人际交往中，不俗不媚、宽容随和、通情达理的谈话方式，无论何时何地都是广受欢迎的。即便是批评，由于他们采取了有效的谈话技巧，也因此更容易让对方接受。在日常与他人交往的过程中，灵活运用书中所传授的方法，并且不断积累实践经验，形成自己独特的语言风格，将自己的真知灼见用种人能够理解的方式表达出来。

《说话的艺术》

内容概要

《说话的艺术:最有中国味的魅力口才》内容简介：古往今来，但凡不通说话之道者，都难成大事，而能成事者，一定在语言方面具有其独特的能力。一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运，怎么说？怎样把握说话的场合和时机？如何领略说话精髓，悟透说话之道，顺利在众人中脱颖而出？《说话的艺术:最有中国味的魅力口才》通过具有中国特色的说话艺术，告诉大家怎样修炼说话能力，怎样提高自己的说话水平。在此，你可以获得大量关于五千年文明古国的说话之道，其中，不仅包括说话中要注意的礼节及中庸平和之道，同时也有幽默解困的诙谐式说话之道，给你全方位的指导，让人心随你动，保证你成为说话高手。

海报：

《说话的艺术》

书籍目录

第一章言之有礼，中国式礼节宜周详 语言细节须注意，礼多人不烦 称谓，提升你的魅力指数 “谢谢” 嘴边挂 “对不起” 很重要 礼仪和修养体现你的尊贵 莫要忽略酒桌上的 “行为美” 谈判中不失原则的礼貌用语 迎来送往，宴会展示个人的形象 良好的礼貌为告别加分 任何情况下，都要尊重他人 开玩笑也要 “适可而止” 第二章左右逢源，深谙中庸平和之道 做一个最会说话的人 “慢” 一点 互动 沟通也是一门学问 让对方产生满足感 以自我为中心的话少说 讷于言而敏于行 别诡辩，要勇于承认自己的错误 投其所好，搭建一座心灵的 “桥梁” 第三章心随你动，动人心弦的魅力所在 换位思考，站在别人的立场上 掌握对方心理需求，尽量予以满足 找准话题，获取更多兴趣点 打开他的 “话匣子” 扩充知识，多为自己积累谈资 弱化问题所在，模糊主题 开口求助，没有想象的那么难 时机对了，事就成了 言多必失，沉默很正常 凡事要为自己留余地 第四章与人善言，最具中国味的说话技巧 会留面子才不会得罪人 有时 “和稀泥” 比实话实说更靠谱 话留余地，得饶人处且饶人 直话不直说，绕个弯效果会更好 失意人前不谈得意事 君子风度，有理也要让三分 唤起对方的自我意识，重拾奋起勇气 动之以情，攻破他的内心世界 感同身受，更有说服力 寥寥数语，恰到好处最为妙 友善，知心人必备的条件 第五章蜜语甜汤，真诚悦耳沁入你的心扉 “美言可以市” 选准赞美点，言半功倍 借他人的话来抬轿子 让赞美的话间接地传给他 赞美与奉承的区别 投其所好，找到他的兴趣点 从他得意之事入手 给对方没有期待的赞美 独特的赞美让人无法抗拒 先抑后扬式赞美 “高帽子” 戴戴也无妨 第六章慧心妙语，诠释最佳的幽默之道 诙谐调侃让不满烟消云散 出奇制胜的幽默法则 幽默的谈吐易增加亲切感 困境中的 “救生圈” 应 “景” 而生的幽默 用幽默回敬对方的无礼 冷场瞬间，幽默救场 自嘲，别样的 “搞笑” 手法 换个角度交谈，走出尴尬阴影 超越常规 “幽” 上一 “默” 不开心的事说出来让大家开心一下 第七章良药不再苦口，反传统的新式批评之道 雅量容忍，让人体面地退却 聪慧之人从不说 “你错了” “会说” 让你的交往更和谐 给上司提意见，一定要委婉 说在明处，意在暗处 不注意方式的批评，你受得了吗 软化锋芒，给批评穿上幽默的外衣 用提建议的方式让人接受 旁敲侧击，效果会更好 颐指气使，目的永不会达成 欲贬先扬，比直截了当更易接受 第八章小心慎言，话到嘴边转三圈 君子慎言，祸从口出 管住自己的舌头 伤人以言，深于矛戟 不要 “随便” 说话 话随境迁，在什么场合说什么话 开口之前先看一下聊天的对象 前事不忘，后事之师 把人驳倒，并非乐事 “嬉笑怒骂” 悠着点 择可言而后言 莫在背后说是非 第九章四两拨千斤，打好拒绝式太极拳 说 “不” 要灵活，点透即可 “逐客” 不伤感情 巧妙掌控话题，化被动为主动 拒绝他人也可以很幽默 婉拒，一种有效的拒绝方式 巧 “弹” 弦外之音 找个 “盾牌” 挡一挡 抢先一步，封住他的口 转换话题，避免正面冲突

《说话的艺术》

章节摘录

版权页：凡是有修养的人，必定不会随便说及自己，更不会夸张自己。他自己很明白，个人的事业行为在旁人看来是清清楚楚的，没必要自己去说，人们自会清楚。请你不必自己吹擂，与其自己夸张，不如表示谦逊，也许你以为自己伟大，但别人不一定会同意你的看法。自己捧自己，绝不能捧得太高，好夸大自己事业的重要性，间接为自己吹擂，纵使你平日备受崇敬，听了这些话别人也会觉得不高兴。世间没有一件足以向人夸耀的事情，自己不吹擂时，别人还会来称颂，自己说了，人家反而瞧不起了。口才是帮助你待人处世的一种方法。没有人愿意做一个口才很好而到处不受欢迎的人。不要为了表现你的口才而到处逞能，惹人憎恨；口才一定要正确灵活地表现，而不是为了自吹自擂，张扬自己。不要向陌生人夸耀自己的私生活，例如，你个人的成就，你的富有，或是老向别人说自己的孩子怎么怎么了不起；不要到处诉苦和发牢骚，诉苦和发牢骚并不是一种良好的争取同情的手段。做人的基本态度应该是这样：有着宽容豁达的胸怀，并且愿意使大家相处融洽，尽量不出现僵局。讷于言而敏于行一般而言，对话是由双方构成的，每一方都承担着双重的任务——说与听，你的“说”是为了对方的“听”，同时你的“听”也是为了对方的“说”。那么在这“说”与“听”两者之间，究竟哪一方对维持说话有着更重要的意义呢？答案是“听”。因为通过“听”，你才能够对对方有更多的了解，明白对方的需求，并以此决定应该向对方说些什么、该如何去说等一系列的问题。因此，做一个好听众也是非常重要的。古希腊有这样一句民间谚语：“聪明的人，借助经验说话；而更聪明的人，根据经验不说话。”中国也流传着这样的话：“讷于言而敏于行。”它们均向我们昭示着这样一个道理：在日常的生活交往当中，应尽量少说话。美国汽车推销之王乔·吉拉德曾经有一次深刻的体验。有一天，某位名人来向乔·吉拉德买车，于是吉拉德推荐了一款最好的车型给这位名人。那个人对车很满意，眼看交易就要成功了，名人却突然变卦了，一单生意就这样泡汤了。吉拉德为此事懊恼了一个下午，他百思不得其解。到了晚上11点的时候他忍不住打电话给那位名人：“您好！我是乔·吉拉德，今天下午我曾经向您介绍过一部新车，当时您已经决定要买下车了，但是为什么又突然走了呢？”“喂，你知道现在是什么时候吗？”“非常抱歉，我知道现在已经是晚上11点了，但是我自我检讨了一个下午，实在想不出自己到底错在哪里，因此特地打电话向您请教。”

《说话的艺术》

编辑推荐

《说话的艺术:最有中国味的魅力口才》是一本不可不看的极具中国传统特色的实用性语言技巧书籍，最实用有效的说话技巧及攻心策略。精炼的语言、睿智的话语、全新的理念，带领我们学习中国文化的精彩之处，分享睿智过人的说话之道，探究中国语言艺术的博大精深，领悟其中的为人之道。让你一分钟说到对方心窝里，三分钟打破僵局，离开跟客户成交，跟陌生人成为好朋友。读完《说话的艺术:最有中国味的魅力口才》，相信你一定能成为应对得体，言谈潇洒的交际达人。

《说话的艺术》

名人推荐

《说话的艺术》

精彩短评

- 1、马马虎虎，大同小异
- 2、喜欢这本书
- 3、最有中国特色的魅力口才
- 4、一般般
- 5、一句话让人笑，一句话让人跳
- 6、说话的艺术教会你如何在社会上生存。
- 7、第二次买这种励志口才类的书，我觉得我差的还是实践。
- 8、主要讲了一些原则性的东西，辅助简单的案例说明，部分外国人的案例，总体上中规中矩。缺乏亮点！
- 9、没什么意思，太泛泛而谈

《说话的艺术》

精彩书评

《说话的艺术》

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:www.tushu000.com