

<<说话的艺术>>

图书基本信息

书名：<<说话的艺术>>

13位ISBN编号：9787542934864

10位ISBN编号：7542934864

出版时间：2012-7

出版时间：立信会计出版社

作者：罗盘

页数：404

字数：233000

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>

<<说话的艺术>>

前言

前言每个人都会说话，但每个人说话的效果却千差万别。

为什么会这样呢？

原因在于说话的方法、说话的能力、说话的内容存在差异，也就是我们所说的说话水平是高还是低。

说话，不仅是一种生理功能，更是一种能力。

一个人如果善于言辞、会说话、口才好，就可能把自己的工作生活安排得有趣而且非常愉快，不仅使自己快乐，也使他人快乐。

具有超一流的口才，是一个人能否取得成功的关键因素之一。

在商界、政坛以及个人生活中，如果拥有迅速说服他人的好口才，会赢得令他人羡慕的机会，会受到上司的赏识、同事的尊敬、下属的爱戴、还有客户的信赖。

试看会说话的人，纵然口若悬河，滔滔不绝，听者也不以为苦；纵然片言只语，一字千金，也能绕梁三日。

语言真是神奇，一句话说得好，可以说得人笑；一句话说得不好，可以说得人跳。

一句话可以化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争；一句话也可能化敌为友，冰释前嫌。

可以肯定的是，那些会说话的人身上都有共同的特质。

这些特质表现为：能从新的角度看事物，能就众人熟知的事物提出独到的观点；有广阔的视野，谈论的题材超越自身生活的范畴；充满热情，让人感觉到他们对于生活中所从事的种种活动怀有强烈的情感，而且使人对他的话题兴趣盎然；不是喋喋不休地谈论自己；好奇心强，对许多事都有探究的兴致；有同情心，他们会设身处地去思索你所告诉他们的事情；有幽默感，也不介意开自己的玩笑；有自己的说话风格……细细想来，会说话的人身上的特质，我们何尝不具有呢？

通常情况下，我们当中的许多人，都不能称得上是会说话的人，但同时也不能归为对说话一窍不通的人的行列。

逢人就像哑巴一样不会说话的人，毕竟是极少数，大多数人都多多少少地懂得一些说话的技巧与方法，只不过缺少系统的锻炼去进一步提高自己的说话水平而已。

对于每一个人来说，只要你会说话，就有可能拥有一副人见人爱的好口才。

只要肯下工夫练习，学习他人的方法，吸收他人的经验，并在实践中运用这些方法和经验，那么你可以成为演说家、口才大师、说话高手。

本书站在现实的角度，将目光投注在日常生活中，以采撷鲜活的理论和事例，提炼出浅显易懂的说话方法。

针对不同的交际对象、不同的环境及不同的场合，为大家展示相关的说话技巧，提升大家的说话能力。

全书语言精妙，文字洗练，告诉大家如何修炼说话能力、怎样提高说话水平、掌握说话技巧，堪称一副智慧的锦囊。

生活是多姿多彩的，更丰富、更精彩、更实用的说话方式在我们的生活中，在日新月异的时代里。

我们希望读者诸君喜欢这本书。

<<说话的艺术>>

内容概要

对于每一个人来说，只要你会说话，就有可能拥有一副人见人爱的好口才。只要肯下工夫练习，学习他人的方法，吸收他人的经验，并在实践中运用这些方法和经验，那么你可以成为演说家、口才大师、说话高手。

《时光文库：说话的艺术》站在现实的角度，将目光投注在日常生活中，以采撷鲜活的理论和事例，提炼出浅显易懂的说话方法。

针对不同的交际对象、不同的环境及不同的场合，为大家展示相关的说话技巧，提升大家的说话能力。

全书语言精妙，文字洗练，告诉大家如何修炼说话能力、怎样提高说话水平、掌握说话技巧，堪称一副智慧的锦囊。

<<说话的艺术>>

书籍目录

第一章 学会赞美
开口就让别人喜欢你
赞美与奉承的两个区别
每个人都渴望被赞美
多在背后赞美他人
赞美他人，照亮自己
赞美的六个前提条件
赞美的四个方式
赞美的五大效果
多谈对方的成就和得意之事
不要胡乱恭维对方
“大家都这么认为”
夸人减龄，遇货添钱
第二章 因人而言
与任何人都能聊不停
边看边说，边说边看
注意对方，谨慎开口
从声气中认识人
从音色中辨别人
10种会说话的人
7种似是而非的人
与名人交谈，不卑不亢
与有钱人交谈，正直坦率
与陌生人交谈，自然大方
第三章 礼貌用语
优雅的谈吐最受欢迎
优雅的谈吐讨人喜欢
得体地使用礼貌语言
因为少说了一句话
说好“谢谢”
说好“对不起”
第四章 简洁明快
言不在多，达意则灵
林肯的演讲词
不做啰嗦先生
措辞简洁的六大方面
什么是不必要的
第五章 通俗易懂
越朴素的话越引起共鸣
日常讲话的基本要求
添加佐料能使语言通俗易懂
越朴素的语言给人印象越深
第六章 注意场合
在对的地方说对的话
说话要注意场合

<<说话的艺术>>

严肃场合不能开玩笑

喜庆场合妙语解围

危机场合一语自救

社交场合说好第一句话

公关场合不忘客套敦促

不同场合下的不同用语

第七章 有声有色

肢体语言比有声语言更显个性

表情语言为你铺平道路

发挥肢体语言的魅力

肢体语言的类型

肢体语言的特性

肢体语言的功能

站姿

坐姿

步态

手势

第八章 主动道歉

你说的话反映你的为人

不承认错误最可怕

坦诚地检讨自己

认错提升你的形象

道歉的三大作用

你会道歉吗

第九章 自我嘲讽

自己笑自己最安全

羞辱别人是降低自己的人格

你想笑别人怎样，先笑你自己

自嘲能产生七大积极效果

用自嘲委婉拒绝

用自嘲揭示自己的短处

第十章 委婉拒绝

说“不”是一种艺术

在生活中学会拒绝

不要不好意思说“不”

拒绝，但不使人难堪

拒绝用语

拒绝的七大妙招

说“不”的禁忌

说“不”为你赢得尊重

谈判中的拒绝术

第十一章 含蓄暗示

轻松达到曲径通幽的效果

《第六枚戒指》的故事

含蓄是一种艺术

换个说法会更好

委婉曲折的三大形式

<<说话的艺术>>

含蓄地表达爱情
在谈判中尽量使用婉语
含蓄的六种表达方法
第十二章 耐心倾听
有时会说不如会听
乱插嘴的人令人讨厌
耐心听别人谈他自己
倾听者的良好素质
每个人都有倾诉的欲望
做一个耐心的倾听者
倾听能帮助你思考
成功的推销员听顾客说话
倾听中的插话技巧
第十三章 幽默说笑
才学和灵感在言词中闪耀
幽默的四大类型
幽默在谈吐中的五大作用
幽默的三大力量
笑一笑，十年少
幽默抢到订单
谁说中国人不懂幽默
幽默的十大技法
第十四章 善意批评
把话说到对方心窝里
切莫轻易指责别人
纠正他人错误的方法
良药苦口，忠言逆耳
批评的五个前提
批评的十三种方式
批评的四大内容
第十五章 巧妙提问
让对方说得更多
提问的四大作用
提问的技巧
提问的方法
提问的尺度
看清对方，问得适宜
问得太多惹人烦
一次提出两个问题
让对方说“是”
相同的问题不同的问法
问句类型举例
第十六章 用心周旋
口才也要有应变能力
耐心与人周旋
巧妙地随机应变
巧妙应对别人的羞辱

<<说话的艺术>>

巧妙应对语言伤害

女友生气时的应对方法

第十七章 真诚坦率

有一说一，有二说二

只有真诚才能换来真诚

真诚得到别人的信任

用真诚来推销

寥寥数语，打动人心

诚实也是论辩的技巧

实话实说让你找到好工作

第十八章 其他

成为世界上最会说话的人

说话要避开“我”字

你知道多少，就说多少

告诉孩子“你真棒”

开场白引人入胜

结束交谈的艺术

<<说话的艺术>>

章节摘录

<<说话的艺术>>

编辑推荐

《说话的艺术》编辑推荐：具有超一流的口才，是一个人能否取得成功的关键因素之一。在商界、政坛以及个人生活中，如果拥有迅速说服他人的好口才，会赢得令他人羡慕的机会，会受到上司的赏识、同事的尊敬、下属的爱戴和客户的信赖。

<<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:<http://www.tushu007.com>