

<<语言de力量>>

图书基本信息

书名：<<语言de力量>>

13位ISBN编号：9787304043360

10位ISBN编号：7304043369

出版时间：2009-6

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：金禹良

页数：310

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>

## &lt;&lt;语言de力量&gt;&gt;

## 前言

办事从说话开始。

出色的说话能力是你决胜的撒手锏。

要想成就大业，一定要训练会说话的能力，凭口才打开人生通道。

美国金牌主持人拉里·金说：“大多数成功的人都能言善道，而不成功的人大多不怎么会说话。如果你真的很会说话，请相信，你便能成功；如果你觉得自己已经是个成功人士，要是你更能说，你会更加成功。

”可见，会说话可以让不成功的人走向成功，让成功的人更加成功。

20世纪40年代，美国人将“口才、金钱、原子弹”列为世界上生存和发展的三大法宝。

到了20世纪60年代，又将“口才、金钱、计算机”看成最具力量的三大武器。

“口才”这项会说话的能力，一直独占鳌头。

“一句话能使人笑，一句话能使人跳。

”不同的说话方式会产生不同的效果。

一个善于说话、擅长辞令的人，能轻而易举地引起他人的兴趣，得到他人的认同，赢得好人缘；不会说话的人，就好像发不出声音的留声机，尽管在那里转动，却不能唱出美妙的音乐。

会说话是一种能力。

会说话的能力可以通过训练得到。

著名编辑田夫说：“好人才是磨出来的，好口才是练出来的！”

牵舌赢天下，功到自然成。

”要把自己变成一个会说话的人，首先就要锻炼自己说话的胆量，敢说才能会说。

大胆地把自己的想法说出来，锻炼在公共场合说话的能力，才能提高自己的说话水平。

会说话的人有很强的说服力，他能轻松地获得他人的认同，说出对方愿意听的话。

他能用自己的“嘴”说动他人的心，让他人赞同他、支持他。

会说话的人还有求人办事的高招，“君子动口不动手”，通过自己的求人方式，让他人愿意帮他办事，解决难题。

会说话的“会”字，既体现在能引导谈话方向，而且还要能避开谈话的禁区，把握说话的分寸。

说话注意分寸，才能远离间隙和隔阂，才能避免靠得太近，或者走得太远。

做到这一点，才是真正的会说话，也才能在社交场合中进退自如，真正成为会办事的人。

会说话的人是聪明人，会办事的人是能人。

而通过说话的技巧来办事的人，则是聪明的能人。

很久以来，人们着重于口才的训练，而忽略了普通生活中、日常办事中的说话能力的训练和运用。

现代社会中，会说话的能力更紧密地与办事能力联系起来，使办事的效率更高。

本书从说话与办事的密切联系出发，运用生动、实在的案例，告诉读者怎样把说话的技巧运用到办事中。

全书选材紧贴生活，对人们在办事过程中可能会遇到的各种问题，提出了用语言去解决的方法。

《战国策》中说：我们要努力把说话能力发挥到最大，把它运用到现实的办事过程中。

如果现在的你还不敢开口，或者说出来的话还是人微言轻，办事能力还不足以脱颖而出。

那么，从现在开始，你就可以训练自己。

从本书中学会说话的技巧，在办事的过程中去运用它，你很快就能体会到会说话的好处，也能真正做到会说话、能办事。

## <<语言de力量>>

### 内容概要

办事从说话开始。

出色的说话能力是你决胜的撒手锏。

要想成就大业，一定要训练会说话的能力，凭口才打开人生通道。

本书从说话与办事的密切联系出发，运用生动、实在的案例，告诉读者怎样把说话的技巧运用到办事中。

全书选材紧贴生活，对人们在办事过程中可能会遇到的各种问题，提出了用语言去解决的方法。

从本书中学会说话的技巧，在办事的过程中去运用它，你很快就能体会到会说话的好处，也能真正做到会说话、能办事。

## &lt;&lt;语言de力量&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 巧嘴胜过好胳膊好腿 说好场面话，圆润走天下 会说话就成功了一半 赞美的力量“高帽子”是难得的通行证 善于说话解难题 好口才顺利走遍天下 好口才才能征服人心 会汇报，与领导沟通更容易 提出中肯的建议 好的推销语能带来商机 幽默可以缩短心灵的距离

第二章 有胆量才能口吐莲花 训练当众说话的胆量 备好讲稿，胆量大增 敢说话是成功的第一步 敢于自荐才能赢得机会 会问话，才能找到你需要的答案 巧妙地提出不同看法 不怯场的说话艺术 该说“不”时就说“不” 谈判是说话的较量 大胆地说出那个“谢”字

第三章 会说话，能办事 忠言不逆耳，难事不难办 随机应变为领导解围 家庭中说话要讲艺术 三言两语化解矛盾 妙语连珠解危机 安慰话可以排忧解难 真诚道歉可以挽回人心 拒绝讲艺术，不伤情面 善于听取弦外之音 劝说的技巧 说话“懂行”好办事 和气话能生财

第四章 求人办事会说是关键 说话的切入点，办事的突破口 礼貌措辞好求人 求人的第一道“关口”以柔克刚巧办事 察言观色会说话 多用点儿商量的语气 借钱其实很简单 适当的时候，用上你的眼泪 巧用激将法 找到最好的表达方式

第五章 欧根尼用你的“嘴”打动他的“心” 初次“登门”说话的技巧 说好第一句话 客套话是办事的见面礼 看清对象，把握分寸 真诚说话更能打动人心 把批评说得像贴心话 话要说到点子上 在对方说出来之前拒绝 叫出名字，赢得人缘 千方百计寻求“共鸣” 将心比心才能说出中听话 说话的另一半是倾听 巧妙暗示，让对方改变

第六章 谨防祸从口出 不在背后议论 上司开玩笑不要开过了头 说话要分清场合 不要忽视了对方的身份 办公室里说话要适可而止 说话不能戳到对方痛处 说话不要太啰唆 不承诺办不到的事 不要鹦鹉学舌 不要好心说错话 一句嘲笑埋祸根

## 章节摘录

第一章 巧嘴胜过好胳膊好腿 说好场面话，圆润走天下 场面话是人际关系的润滑剂。得体的场面话，说的人舒服，听的人也舒服，这就加速了双方的互相认同。所以，一个人会不会说场面话，直接影响他人脉网络的大小。

场面话是打开交际大门、促进沟通和了解的金钥匙。

两个初次见面的人，在交谈中多用一些场面话，能很快地攀谈起来，更快地熟悉。即使是熟悉的人，如果很久没有见面了，也会用一大堆的场面话互相试探，然后才进入正题。这样的谈话双方自然就会更随意、更和谐。

在《红楼梦》中，就有很多经典的场面话。

在《刘姥姥进大观园》一节，当刘姥姥找到周瑞的娘子时，两人就用了一大堆的场面话来寒暄。

周瑞的娘子听说有人找，忙迎了出来，问：“是哪位？”

“刘姥姥忙迎上来问道：“好呀，周嫂子！”

“周瑞家的认了半日，方笑道：“刘姥姥，你好呀！”

你说说，能几年，我就忘了。

请家里来坐吧。

“刘姥姥一边走，一边笑说道：“你老是贵人多忘事，哪里还记得我们呢。”

“说着，来至房中，周瑞家的命雇的小丫头倒上茶来吃着。

周瑞家的又问板儿道：“你都长这么大了！”

“又问些别后闲话，又问刘姥姥：“今日是路过，还是特来的？”

“刘姥姥便说：“原是特来瞧瞧嫂子你，二则也请请姑太太的安。

若可以领我见一见更好，若不能，便借重嫂子转致意罢了。”

“在这一段见面的过程中，刘姥姥与周瑞的娘子之间说的话，大部分都是场面话。

她们两个人的场面话，只是为了表示客气，然后又感叹一番。

直到最后一句，周瑞的媳妇才点到正题，问刘姥姥来的意图。

在这一段场面话之后，双方之间再聊起正题，就显得亲切、和谐了。

如果没有这些场面话来做引子，周瑞的媳妇开口就问刘姥姥是来干什么的，那样就会给人一种“我不欢迎你”的感觉，一接触就会产生一种隔阂感。

周瑞的媳妇听刘姥姥说是想见太太，在回答时又用上了场面话：“姥姥你放心，大远的诚心诚意来了，岂有个不教你见个真佛去的呢。

论理，人来客至回话，却不与我相干。

我们这里都是各占一样儿：我们男的只管春秋两季地租子，闲时只带着小爷们出门子就完了，我只管跟太太奶奶们出门的事。

皆因你原是太太的亲戚，又拿我当个人，投奔了我来，我就破个例，给你通个信去……”在这里，周瑞的媳妇先绕了一个圈子，说起刘姥姥的诚意，然后接着说自己与这个通报的事情并没有关系，最后才特意表明，看在刘姥姥的分上，破例为她通报一次。

周瑞的媳妇就这个通报一事，把场面话说得既圆润又婉转，充分地表达了自己尽力帮忙的意图。

如果她直接说“我去帮你通个信”，那刘姥姥怎么可能感激她呢？

场面话的确容易让人接受，让人听着心里舒服，既不会因为他人的拒绝而气恼，也不会因为他人的要求而唐突。

一些本来不好说出口的话，经过场面话的处理后，听起来就很舒服了。

在人际交往中，我们经常会听到一些场面话。

会说场面话的人，是社交场中的老手，只要有他们在，再大的场面也不会冷场。

在酒桌上，他们可以喝酒很少，但是话却说得滴水不漏；在谈判桌上，他们能轻松说服对手，甚至在三言两语之间谈成别人难以谈成的生意。

会说场面话，两个感情不和的男女会在分手时留一丝情面，不会闹到反目成仇。

说好了这些场面话，两个利益相争的对手只会在暗中较劲，不会当面谈崩，可以为后来的合作留下机

## &lt;&lt;语言de力量&gt;&gt;

会。

但是，有的人却很反感场面话，他们认为：“说场面话是一种可耻的行为，那是对说出去的话不负责任。

”那么，作为一个会说话、能办事的人，又应该怎样看待场面话呢？

1.场面话该说时还是要说 场面话之所以到处受用，到处受欢迎，就是因为可以运用它来打开场面。

在待人处世时，场面话该说还要说。

有时候，不说场面话真的很难脱身，而且还会影响你的人际关系。

场面话能很好地解决一些两难问题。

当有人来找你帮忙时，如果你当面拒绝的话，对方会很难堪，你可能马上就会得罪他。

如果你表现出犹豫，对方又可能缠着你不放，让你更麻烦。

这时候，你可以先用场面话应付他，然后再想办法，能帮则帮，帮不上再找其他的理由。

说场面话至少可以成为一种缓兵之计，为自己赢得思考对策的时间。

不管是在职场上、政坛上，还是生意场上，都离不开场面话。

场面话能有效地协调各方面的人际关系。

如果有竞争的员工之间互陈缺点，有矛盾的国与国之间直接攻击，做生意的时候直接杀价，那么双方就很难有回旋的余地，也很难营造和谐的氛围。

2.了解常用的场面话 要成为人际交往的高手，就要了解常用的场面话，在适当的时候用上一些。

(1) 职场上的场面话。

在工作场合中，经常能听到领导说：“有什么问题尽管来找我”、“我会全力帮忙的”、“你的事情包在我身上”，这些话就是职场中常用的场面话。

虽然领导并不一定会按这些话去做，当下属有事找他时，他也不一定会尽全力帮忙，但是这些话却能让下属感到心里舒坦，听了后也会踏实很多。

(2) 酒桌上的场面话。

在酒桌上，有一些酒桌场面话。

比如：“感情深，一口闷。

”“酒是粮食精，千万要小心。

...‘酒比粮食贵，千万别浪费。

”如果不会这些场面话，那么你可能只是闷着头喝酒，很快就“倒也，倒也”。

如果你会了这些场面话，那么就可以“兵来将挡，水来土掩”，而且还可以活跃酒桌气氛。

男士劝酒时，可以说：“男人不喝酒，枉在世上走。

一两二两漱漱口，三两四两不算酒，五两六两扶墙走，七两八两还在吼。

”对方则可以回答：“只要心里有，茶水也当酒。

”主人劝酒时可以说：“客人喝酒就得醉，要不主人多惭愧。

”客人则可以回答说：“要让客人喝好，自家先要喝倒！”

”自饮一杯，可以说：“东风吹，战鼓擂，今天喝酒谁怕谁？”

”想躲一杯酒，可以说：“万水千山总是情，少喝一杯行不行？”

”要满桌打通关时，可以说：“天蓝蓝，海蓝蓝，一杯一杯往下传。

”想耍赖时，可以说：“天上无云地下旱，刚才那杯不能算。

”朋友之间喝酒，可以说：“会喝一两的喝二两，这样朋友够豪爽！

会喝二两的喝五两，这样同志能培养！

会喝半斤的喝一斤，这样哥们最贴心！

会喝一斤的喝一桶，回头提拔当副总！

会喝一桶的喝一缸，酒厂厂长让你当！

”应对者则可以说：“酒里乾坤大，壶中日月长。

只要感情有，喝啥都是酒。

## <<语言de力量>>

” 这些酒桌场面话可以让整个酒桌气氛热烈，大家饮起酒来畅快淋漓，说起话来风趣活泼。

3.正确地对待他人说的场面话 场面话既然是一种场面上经常说的话，那么就不等于是正式的承诺。

所以，在听到他人说的场面话时，要有正确的态度。

当你听到他人的场面话时，不要太当真。

既然场面话是用来撑面子的，就不会像实在话一样可信和可靠。

如果你听到的场面话是称赞和恭维，你就要保持冷静和客观的态度，不要因为这些场面话而得意忘形；如果你听到的是别人满口答应的场面话，你也要有正确的心理态度，以免希望过大，失望也过大。

4.学会判断场面话 要听懂场面话，就要把他人说的正式承诺和场面话区分开来。

分清他人说的是不是场面话，你才好具体应对，不至于因为场面话耽误了正事。

其实，要判断对方说的是不是场面话并不难。

如果你在他说完之后还多次去找他，他表现得言辞闪烁，或者总是找一些借口来解释，或者不谈及主题，那么他说的就是场面话。

如果他向你询问进一步的细节，并为你分析其中的形势，那么他就是真心话了。

在人际交往过程中，既要运用场面话，又要正确地对待场面话。

既不因为拒绝场面话而让自己棱角分明，失去圆润，又不因为相信场面话，而对他人的场面话寄予过高的期望。

正确地理解了场面话，运用场面话，就可以让自己的话说得很合时宜，进而建立更好的人脉关系。

会说话就成功了一半 发生在成功人士身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。

世界巨富比尔·盖茨说：“这是一个竞争的时代，也是一个合作的时代。

现代人都需要别人的帮助。

人际沟通能力和交往能力在很大程度上决定了一个人的前途和发展。

” 现代交际中，说话的水平和能力已经成为衡量人的整体素质的重要标准。

是否能说，是否会说，实实在在地影响着一个人的成败得失。

会说话的人，总是更容易获得他人的认可。

在人与人之间的沟通越来越重要的商品经济时代，说话的能力不仅是人们日常生活的重要组成部分，而且是一个事业成败的举足轻重的先决条件。

会说话，可以让你结交更多的知心好友；会说话，可以让你在职场中游刃有余；会说话，可以让你在商战中轻松取胜；会说话，更会让你独具个人魅力。

可以说，一个人是否会说话，直接关系到他的事业能否成功。

.....

## <<语言de力量>>

### 编辑推荐

情场、官场、商场…… 不管在什么场合，有好的口才，才会有好人缘和好的机会。让你的事业一帆风顺，借语言的力量打开成功的人生通道。

会说话的人是聪明人，会办事的人是能人。

而通过说话的技巧来办事的人，则是聪明的能人。

很久以来，人们着重于口才的训练，而忽略了普通生活中、日常办事中的说话能力的训练和运用。

现代社会中，会说话的能力更紧密地与办事能力联系起来，使办事的效率更高。

《语言de力量》从说话与办事的密切联系出发，运用生动、实在的案例，告诉读者怎样把说话的技巧运用到办事中。

全书选材紧贴生活，对人们在办事过程中可能会遇到的各种问题，提出了用语言去解决的方法。



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>