

<<说的就是好听>>

图书基本信息

书名：<<说的就是好听>>

13位ISBN编号：9787506447409

10位ISBN编号：7506447401

出版时间：2008-1

出版时间：中国纺织

作者：亦辛

页数：288

字数：400000

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>

<<说的就是好听>>

前言

人人都会说话，然而能把话说好却并非易事。

面对同样的情况，不同的话就会产生不同的效果。

能言善辩者即使是严厉地批评，也可能令人欣然接受，笨嘴拙舌者即使是由衷地称赞，也可能让人极为反感。

这就是说话的艺术。

一个真正会说话的人，可以把话说到别人心坎上，无论是批评还是赞扬，无论是拒绝他人还是有求于人……所说的话都会使对方听着好听；一个真正会说话的人，能够把话说得滴水不漏，无论是国家外交还是商业洽谈，无论是激烈辩论还是魅力演讲，他的发言都会令对方感到无懈可击。

自古人们都会对那些能言善辩的演说家另眼相看，我们耳熟能详的“毛遂自荐”，让世人惊叹的不仅是毛遂“自荐”的勇气，更重要的是他天才的演说。

平原君都说毛遂“三寸不烂之舌，胜于百万之师”。

《史记》中记载范雎和蔡泽凭借自己的聪明才智和能言善辩一举取代宰相，告别布衣。

当然，这跟他们的能力分不开，但是，倘若他们有能力而不善表达，想要官高位显恐怕也非常困难。

纵观古今中外，王侯将相、政坛领袖，甚至于平民百姓、凡夫俗子能说会道的人比比皆是。

如东汉末年的诸葛孔明，他在东吴舌战群儒，最终说服孙权联合刘备抗击曹操，取得了赤壁之战的胜利；周恩来总理的口才举世闻名，他灵活的应变能力、渊博的学识、不俗的谈吐，都被世人仰慕，当时的美国总统尼克松赞誉他为“冠绝国际”；古罗马杰出的政治家、哲学家西塞就很会说话，最后凭着一张利嘴跻身政界，成为罗马的检察官和执政官……由此可见，好的口才可以改变一个人的命运，可以帮助人成就一番事业。

在现代社会，语言表达能力显得尤为重要。

人与人之间沟通交流的成功与否直接取决于语言表达恰当与否。

能够将自己的思想、情感付诸于恰当的语言绝非易事。

但这又是立足社会必备的一项技能。

西方有位哲人曾经说过：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。

”“口才就是人缘；口才就是财富；口才就是力量；力量能改变命运。

”汤姆士也曾说：“发生在成功人士身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。

”把话说得婉转动听。

可以让彼此熟悉的人情更浓、爱更深，可以使陌生人之间产生好感，结成友谊，可以让意见有分歧的人多一些理解，化解冲突，可以使彼此怨恨的人化干戈为玉帛，从而能和睦相处；把话说得滴水不漏，可以使家庭和和睦融洽，可以使朋友地久天长，可以使对手哑舌不已，可以使工作一帆风顺，可以使事业飞黄腾达。

总之，好口才才会成就你的好人缘，好口才才会成就你的好前途。

好口才才会成就你的美好人生！

然而好口才并非天生，它需要刻苦勤奋地锻炼。

俗话说：“一分天才，九分努力。”

”我们看一下那些口若悬河，能言善辩的演讲家、政治家，就像“完璧归赵”的蔺相如、谈吐自如的周总理、美国总统林肯等全都具备出色的口才，他们都把练口才作为必需的修养之一，并通过刻苦训练最终获得了成功。

当然了，口才是有技巧可循的，运用口才需要讲究一定的策略。

基于此，我们编写了本书，希望它能为广大读者朋友提供说话的技巧，使您成为一个谈吐不凡、魅力四射的人，从而在生活和工作中取得更大的成绩，成就美好的人生。

本书从不同方面教给人们在不同场合中的说话技巧，能够迅速提升读者的说话水平。

另外，本书十分注重口才理论的系统性和科学性，以及该理论的技巧性和实用性，把理论和实践有机地结合在一起，如此使得其操作性大大增强。

<<说的就是好听>>

书中的内容也非常丰富，汇聚了古今中外新奇而精妙的故事和发生在你我身边的鲜活事例，并同现代社会交际应酬中的实际情况紧密结合，可以毫不夸张地说，读完本书，你将成为世界上最会说话的人。

相信很多人都听说过这样一句话：说得比唱得都好听。

意在讽刺某人只说好听话却不办实事。

即只动口不动手，一味耍嘴皮子。

有必要声明的是此“好听”非彼“好听”。

我们就是要把话说得好听，同时我们更要把事做得漂亮。

人在世上走，旅途不可能永远平坦，面对那些泥沼渠沟，在勇敢面对的同时更要灵活应对，或许一句话，或许一件事，就可能使人生的旅途变得畅通无阻、正大光明。

有句话说：常在河边走，哪能不湿鞋。

倘若社会是一条长河，能够行走于世而鞋不湿，则无疑是非常成功的。

而人人又都渴望这种成功，那就努力学说话和学做事吧！

为人处世，无外乎这两个方面，把话说好听，把事做漂亮，你就是真正的强家。

编著者

<<说的就是好听>>

内容概要

人人都会说话，然而把话说好并非易事。

好的口才可以改变一个人的命运，可以帮助人成就一番事业。

在现代社会，语言表达能力显得尤为重要。

本书从不同方面，教给人们在不同场合中的说话技巧，注重口才理论的系统性和科学性。

并把理论和实践有机地结合在一起。

本书汇聚了古今中外新奇而精妙的故事和发生在你我身边的鲜活事例，并同现代社会交际应酬中的实际情况紧密结合。

本书可以让你练就一副好口才，成就你美好的人生！

<<说的就是好听>>

书籍目录

上篇 认知口才 第一章 好口才才是魅力的门窗 好口才具有神奇的魔力 好口才展示个人的魅力
 好口才会让你脱颖而出 第二章 好口才是成功的基石 好口才是你人生轨道的奠基石 好口
 才是你出类拔萃的助推器 好口才是你无往不胜的重彩戏 第三章 好口才是通往幸福的阶梯 好
 口才是快乐生活的调味品 好口才是优异工作的催化剂 好口才是为人处世的护花泥中篇 练就口
 才 第四章 好口才绝非天生 拯救自己要从沟通开始 不要把说话当成是负担 客观分析自己的
 的交谈力 敢说话是成功的第一步 练就伶牙俐齿的好口才 第五章 适时地语言表达 明确表
 达目的把握表达要领 运用恰当的表达方式和技巧 在遣词造句上下一番苦工夫 平实通俗的
 语言最具感染力 学会简明扼要的语言表达法 在谈话中努力寻找共同语言 第六章 克服内心的
 恐惧 敢于说话,努力克服紧张情绪 善于说话,抓住时机完美表达 恰当说话,敏锐观察客
 观情境 漂亮说话,适时接受新鲜事物 幽默说话,轻松缓解说话氛围 真诚说话,感人肺腑
 沁人心脾 第七章 提高个人修养 提高语言文化修养,实现妙语连珠 搜集丰富素材,夯实口
 才的基本功 充实你的谈资,合理运用谈话资料 修饰你的仪表,巧妙掌握肢体语言 语气柔
 婉,内外兼修成就动人谈吐 培养幽默细胞,修炼成为风趣达人下篇 应用口才 第八章 社交口才
 ——交际场上最会说话的人 你是交际场上最受欢迎的人 暗示语言的和谐融洽 提问方式的
 巧妙真诚 随机应变的回答技巧 不畏强势为自己辩解 用事实说话征服人心 应对初次见
 面的语言技巧 巧妙的开场白拉近彼此的距离 谈吐优雅,树立美好的第一印象 自我介绍有
 技巧 话语含蓄,回味无穷 适当地称呼对方 彻底避开交谈中的雷区 切忌自我吹捧
 巧妙暗示帮你摆脱困境 开玩笑要把握分寸 不可浇灭别人谈话的热情 绕开容易得罪人的言
 辞 赞美他人有忌讳 不要用模糊不清的语言 说话不要夸大其词 精彩的场面话让你旗开
 得胜 场面上能说会道好办事 酒场上语言出彩成大事 正话反说凸显智慧本色 求人办事
 ,激将法有奇效 要学会说客套话、人情话 第九章 处世口才——左右逢源的语言艺术 春风化
 雨的赞美、说服、安慰暖人心 恰当的赞美让人如沐春风 感谢他人要掌握技巧 说服并不等
 同于批评 “将心比心”才更具说服力 规劝他人的语言要好听 恭维他人的话要得体 批
 评、反对、拒绝、道歉有策略 责骂之后巧妙处理 反对他人要讲究方法策略 拒绝他人的要
 求要恰当得体 赔礼道歉要表现得真诚 关键时刻要会说软话、谎话 以退为进,机智缓解谈
 话气氛 退一步海阔天空 以自责求谅解 不要得罪小人物 说谎也是一种智慧 用谎言
 做自己的护身符 巧言妙语解除危机 机智救场,化解尴尬局面 三言两语解难题 一语双
 关解困境 学会几种温和的自卫方式 幽默化解尴尬 寻找处世的最佳说话方式 找准突破
 口,逐一攻克 等待时机,适时发言 如何应对羞辱 不要把话说得太绝 逢人只说三分话
 顺毛摸永远强过逆鳞捋 打圈绕弯的说话艺术 第十章 生活口才——使家庭其乐融融 用语
 言浇灌爱情之花 赞美异性要有技巧 恋爱中的问话艺术 约会之后的话别 亲昵的称呼增
 恋情 运用含蓄的语言表达明确的爱意 恋爱中避免令人讨厌的谈吐 初次见面的语言要得体
 用斗嘴的方式来增进恋人之间的感情 保持热恋,说话有技巧 用语言铸就坚不可摧的婚姻
 大声说出你的爱 巧用妒忌的话语来调剂感情 夫妻之间和好有方 夫妻之间不可缺少甜
 言蜜语 夫妻之间说话不可忽视语气 夫妻之间争吵要把握一定的准则 爱人之间需要幽默
 用语言维护和睦温馨的家庭 轻松说服父母 轻松教育子女 婆媳之间说话要讲究方式
 做个讨人欢心的女婿 家庭成员相处幽默不可缺 用语言保持友谊之树常青 君子之交淡如水
 轻松获得朋友的好感 同朋友聊天要把握技巧 朋友之间需要幽默 把逐客令说得委婉动
 听 同密友该客气时也要客气 第十一章 职场口才——驰骋职场的语言圣经 用语言营造和谐
 的同事关系 同事之间保持和谐融洽 同事之间要适当保持距离 绕开办公室不宜谈论的话题
 避免招人烦的说话方式和习惯 对同事不要吝啬赞美的语言 做一个办公室里的风趣高手
 同上司有效沟通的技巧 与上司沟通的语言技巧 拒绝上司有绝招 谦卑和赞扬力量大
 向老板提要求有技巧 巧言化解同上司的危机 得体干练的领导口才 怎样与员工相处 命
 令下属的语言技巧 与下属沟通的语言技巧 如何向下级通报坏消息 拒绝员工要求时要得体
 训诫下属要讲究方法 对下属不要吝啬赞美的语言 第十二章 谈判口才——谈判桌上稳操胜券

<<说的就是好听>>

谈判桌上稳操胜券的法则 以退为进，看似妥协实则紧按其“命门” 察言观色，话语随机应变 留足后路，避免把话说得太死 商业谈判中的艺术和技巧 谈判桌上的幽默运用 从容大方，借形表意 斗智斗谋，出奇制胜 决不让步，除非交换 谈判中要关心对方的利益 善用谈判中的威胁，逼迫对方接受自己的条件 指出对方的利益所在 抓住对方的心理 满足不同谈判对手的心理需求 善谈更要善听 以坦诚来征服对方 巧妙转移话题以缓和谈判气氛 第十三章 推销口才——轻松说服顾客 紧紧抓住顾客的心 推销战术别出心裁 别跟“上帝”争辩，要勇于“示弱” 学会制造悬念 用暗示影响顾客 别忘多说一句话 迎合顾客，说话要与其口味相适应 顾客喜欢什么，你就谈什么 世界上最伟大的推销员 有效的提问方式 推销中的幽默 面对“谢绝推销”时该怎么办 灵活运用各种方法促成交易 把冰卖给爱斯基摩人 对顾客说“不”的技巧 必要时表现出强硬的一面 如何激发顾客的购买欲望 勇于向顾客认错 吸引客户的有效方法 巧用比喻，攻破最后一道防线 卖把斧头给总统 第十四章 演讲和辩论口才——激情四射、稳操胜券 口吐莲花，让演讲富有激情 舌绽春蕾，使辩论富有力度 通俗易懂，让演讲深入人心 “就坡骑驴”，使辩论精彩纷呈 沉着自信，展示演讲好姿态 随机应变，使辩论稳中取胜 在演讲中力求情感共鸣 在辩论中处处设“陷阱” 演讲精妙的开场白抓紧人心 辩论时巧比妙论、以理服人 演讲者要在有限的时间内恰当“煽情” 辩论者要紧抓对方的“小辫子” 精妙结尾，引人入胜 借力打力，胜利收工 以谬制谬，方为妙招主要参考书目

<<说的就是好听>>

章节摘录

第一章 好口才才是魅力的门窗好口才具有神奇的魔力拥有好口才就可以轻而易举地打开人与人之间心灵的大门，进入对方的内心世界。

生性聪颖，接受过高等教育，穿戴华丽的服饰，资产雄厚，倘若这些你都拥有了，而你却无法恰如其分地表达自己的思想，则你依然无法同他人进行有效沟通。

能顺畅地表达个人意图的人，在社会交往中往往如鱼得水，由于他可以把他的意识很完美地表达出来，别人听后也会非常乐意接受。

此外，还可以通过交谈推测出对方的意图，从中受到启发，从而进一步了解对方并与之建立友谊，因此在各种各样的人际交往中备受欢迎便不再是难事。

然而，现实中仍有许多不善言词的人，他们无法准确地表达自己的思想意图，因而对方听起来也很费力，所以很可能不会心悦诚服地接受，有的甚至会造成误解，从而给自己带来不必要的麻烦，这种交际上的障碍会影响到你生活和工作的方方面面。

能言善辩的人说出来的话大都能拨动人的心弦，就好像具有一种魔力，操纵着人们的情绪。

他举手投足间、只字片语里似乎都可以令周围的空气随之松弛或紧张。

好口才才会给人带来一种愉悦感，从而受到他人的尊敬；好口才会让原本就熟识彼此的人情意更浓，爱意更深；好口才会使陌生的人相互产生好感，产生深厚的友情；好口才可以使意见有分歧的双方相互理解，消除矛盾；好口才可以令彼此怨恨的人化解敌意，友好相处。

好口才会让你的家庭更加美满幸福，会让你的工作更加出色顺利，会让你的社交更加如鱼得水、游刃有余。

好口才展示个人的魅力当今社会，“说”越来越受到人们的推崇。

一个人的魅力不再仅仅通过其完美的外表和优雅的仪态来表现，是否具有好口才也成了衡量一个人魅力与否的重要标准。

无论你是竞争职位，还是应聘面试；无论是推销产品，还是洽谈业务；无论是外交谈判，还是最平常的亲人朋友之间的交流，敢于说话，并且，把话说得恰到好处，就会令自己魅力四射，得到别人的推崇、信任、认可、赏识。

开国总理周恩来的口才蜚声海内外，他应变机敏、言辞犀利、柔中带刚，就连他的谈判对手在震慑畏葸之后，也情不自禁地露出赞叹之色。

建国初期，中国因受帝国主义的封锁，而靠在以苏联为首的社会主义阵营里。

赫鲁晓夫上台后，大搞修正主义，向我国提出了一些不切实际的、有损中国主权的无理要求，被我国严词拒绝。

然而，赫鲁晓夫仍不肯作罢，1959年的国庆，他亲自来我国进行谈判。

会谈休息的时候，赫鲁晓夫自作聪明地对周总理说：“我们两个人有共同之处，那就是我俩都是国家总理。”

不过我们两人也有不同之处，那就是我出身于工人家庭，而你却出身于剥削阶级家庭。

这是不是很有意思呢？

周恩来笑笑，不加思索地说道：“还有一个共同点你没有说，那就是我们两人都背叛了自己的阶级。”

”还有一次，一个美国记者在采访周恩来总理时，见周总理桌上放着一支美国产的派克钢笔。

于是他就以一种讥讽的口吻说道：“请问总理阁下，你们堂堂中国。

怎么还要用美国的钢笔呢？

周总理淡淡一笑说：“这支派克钢笔啊，真是说来话长了。

这是一个朝鲜朋友的抗美援朝战利品，他将其作为礼物送给了我。

我觉得无功不受禄，就推辞。

可是朋友非要我留下做个纪念。

我觉得也很有意义，于是就把贵国的这支派克钢笔收下了。

”作为一个外交家，周恩来成功地维护了国家的尊严，同时也维护了自身的尊严。

他的机智、幽默、不卑不亢、侃侃而谈，不仅赢得了人民的拥护和爱戴，同时也赢得了对手的敬佩和

<<说的就是好听>>

尊重。

一个人的魅力不只是表现在其外貌和内涵上，倘若能够把自己的涵养通过恰当的语言形式表现出来，则魅力指数将迅速提升。

<<说的就是好听>>

编辑推荐

《说的就是好听:滴水不漏的口才术》由中国纺织出版社出版。

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>