

<<话术>>

图书基本信息

书名：<<话术>>

13位ISBN编号：9787507425666

10位ISBN编号：7507425665

出版时间：2012-10

出版时间：中国城市出版社

作者：冯知行

页数：243

字数：160000

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>

<<话术>>

前言

话术，就是说话的技术；拔高一点讲，就是语言表达的技巧和沟通艺术；再把它上升一度，就称其为口才，甚至上升到口才学的高度了。

其实对于绝大多数人而言，话术没那么玄乎，没那么高不可攀，它就是一种极普通、极日常、极实用，谁都可以学以致用、熟能生巧的技术。

一言兴邦？

也得等你身份地位达到那样一个高度不是？

古往今来，几个人能有足以影响邦国安危的地位？

口若悬河？

也得有人愿意听，有工夫听不是？

话不投机，半句也嫌多，多说多错只会讨人厌憎，更何况喋喋不休的聒噪？

话若投机，即便如周昌、邓艾般口齿结巴，字不正腔不圆，期期艾艾半天憋出一句话来，又有何妨？

辩才无双？

除非是在辩论赛场、法庭等有人裁判的场合，许多事情并不是你辩赢了、你有理、你更符合逻辑就能行得通的，说不定还会惹得对方恼羞成怒，本来能成的事儿也因此成为泡影。

所以，话术的本质不是吟诗作赋，不是学术讲演，不必咬文嚼字、出口成章；不是播音，更不是演话剧，非得字正腔圆、抑扬顿挫；也不是作报告，甚至不需要长篇大论、条分缕析、逻辑严密；更不是开辩论会，没必要面红耳赤地分出输赢高低；而是要在合适场合，找个合适的机会，对合适的人，说出别人肯听爱听又能起作用的合适的话。

当然，前提条件是你肚子里有货，有话可说——说得出来，说到点儿上；若是腹中空空，就算你的嘴皮子再高明又有何用？

的确，在跟人打交道的过程中，最痛苦、最尴尬、最郁闷的无非是：第一，说不出：或者是，明明是满腹经纶，一肚子学问，想要表达却偏偏不会表达，表达不明白；或者是，虽然会说能说却因腹中空空而无话可说。

第二，说不上：或者是别人的话题你不懂不专不够精深，没你插嘴的份儿；或者是话语的主动权被别人牢牢把握在手，让你完全插不上话。

第三，说不通：或者你把想说的都说了，别人听不明白；或者话不投机，别人听不进去。

想当初，苏秦跟随鬼谷子学习纵横之术，自觉嘴皮子功夫了得，便去游说秦惠王以谋重用，结果说了老半天，秦惠王不仅没听进去，还对他说：“毛还没长齐呢，就想要飞，您呐，还是算了吧。”

一顿冷嘲热讽，把个苏秦弄得灰头土脸的，连个路费都没落着，一路乞讨回家。

回家之后，苏秦认真检讨了自己，夜以继日刻苦补习各国历史、政治、军事以及人文、地理知识，揣摩兵法人心，再度出山游说六国，终于说服六国，挂上六国相印，结成联盟以抗强秦。

所以，好的话术必须具备以下三大要素：说得出来——肚子里有货，业务熟悉，专业精通，头头是道，有话可说；单位情况摸透了，工作职责弄懂了，上下左右理顺了，关系混熟了，也就说得上话了；见识广博，寒暄拉客套家常、时尚吹牛侃大山，习俗掌故、人文趣谈、场面话……不管什么话题，也能插得上嘴，搭得上话，这不仅可以起到传递信息的作用，还能够体现一个人的修养、知识、魅力。

说得巧——知道在什么样的场合，什么样的时候，面对什么样的人，什么话该说，什么话不能说；有时候，废话空话不见得多余，实话好话也未必投机；有的人能把很平常的话题变得引人入胜，有的人正经八百谈古论今却被视作夸夸其谈；其实，关键就在于认清时机场合，洞悉人情心理，把握说话分寸，说话恰到好处——有时候一句话可以化干戈为玉帛，让你化险为夷，但也有可能一句话不慎让朋友变成仇人。

让你功败垂成。

说得通——别人听不进去的话，说得再好也是废话；别人听得进去的话，即便废话也是说对了；话是说给人听的，别人愿意听而且听进去，有效果了，才能叫说到人心里去了，说通了，说对了；不然，如何能让许多素不相识的人携起手来，成为朋友？

如何为人排忧解难，消除别人的疑虑和误会？

<<话术>>

如何抚慰人们烦闷的心灵，使之勇敢地面对现实？

如何得到上司的重视、同事的尊重和下属的拥戴？

如何说服他人，从而赢得宝贵的合作机遇？

朋友们在开口之前，不妨先在心里过一遍，自己要说的话是否具备上述三大要素，有备才能无患。

<<话术>>

内容概要

《话术(说得出说得巧说得通)》由冯知行编著，话术，就是说话的技术；拔高一点讲，就是语言表达的技巧和沟通艺术；再把它上升一度，就称其为口才，甚至上升到口才学的高度了。

其实对于绝大多数人而言，话术没那么玄乎，没那么高不可攀，它就是一种极普通、极日常、极实用，谁都可以学以致用、熟能生巧的技术。

朋友们在开口之前，不妨先在心里将《话术(说得出说得巧说得通)》过一遍，自己要说的话是否具备说得出、说得巧、说得通三大要素，有备才能无患。

<<话术>>

书籍目录

话术之一：说得出

第一章

肚里有货，有话可说

博闻强记多读书

事事关心

关注生活，点滴积累

第二章

谦辞敬语显修养

打开话匣子找话题

老套管用的寒暄

不得不说的场面话

第三章

多表现表现

经常见面

第四章

说话之前先看苗头

说话也须打草稿

话术之二：说得巧

第一章

说话要得体

斟酌词句，力求简洁

有理有据有节

事实胜于雄辩

说得恰如其分

说话要真诚

说话热情

言语委婉

“对不起”不可以随便说说

玩笑不过分，风趣有分寸

避免争执

说话不可失了礼数

伤人的话不要说

当着矮人不说短话

把握好插话的时机

第二章

看菜下饭，看人说话

别人要什么，你吆喝什么

依葫芦画瓢

第三章

说话要应景

特殊场合的忌讳

环境决定效果

场合决定成败

第四章

直言伤人，说话兜圈子

<<话术>>

息事宁人，打圆场
把指责变成商量
给固执的人一面镜子
虚应故事
以退为进，以守为攻
别有所指
妙言设台阶、解尴尬
让对方子弹转弯
转移不利于你的话题
声东击西方
礼貌拒绝，不伤面子
巧妙表达不同意见
暗示出奇效
第五章
问得巧
答得妙
第六章
借用权威让人信服
借用权威要适当
引经据典
第七章
巧妙应对女性
跟自卑的女性怎么说
跟强势的女性怎么说
跟善于交际的女性怎么说
跟性格柔弱的女性怎么说
第八章
故弄玄虚装深沉
自说自话，自吹自擂
信口开河过分夸张
堵别人的话头
没话找话，弄巧成拙
道听途说捕风捉影
让人多想让人误会
兴头上泼冷水
让人无话可说
把自己的烦恼带给别人
针锋相对，不留情面
话术之三：说得通
第一章
听出来的应对方式
透过话题“听”性格
“口头禅”的心理暗示
听出言外之意
语速快慢有玄机
意味深远的“笑”
言者无意，听者有心

<<话术>>

第二章

认清目标找对人

目的明确说对话

实话实说未必对

第三章

“共同点”激发共鸣

人同此心

人同此情

心同此理

用“咱们”化敌为友

无中生有，制造一个共同的“敌人”

第四章

抛出诱饵，引人上钩

让你感兴趣

如你所愿

满足需求的诱饵

给足面子

挠着你的痒处

我是绿叶你是花

出人意外

最后的诱惑

第五章

单刀直入，乱其阵脚

抓住关键击中要害

最后一句印象最深刻

故意打断对方的“咄咄逼人”

他急你不急

化整为零，减轻压力

弃一隅谋大局

虚实相掩

以子之矛刺子之盾

借力打力

四两拨千斤

顺水推舟

偷换概念

博取对方同情

釜底抽薪

应声虫

请君入瓮

二者必择其一

说教不如请教

请将不如激将

章节摘录

版权页：你是不是认为个人命运和国家、社会息息相关；是不是不安于做一个井底之蛙；是不是不愿对身外事都不闻不问。

如果这些问题的答案是肯定的，这说明你是一个善于思考、观察敏锐、遇事认真、热情高涨的人，即使你现在还不太会说话，但你已经具备了提高表达能力的本钱。

一间美容院生意兴隆，在当地首屈一指。

有人问店主发达的理由，他坦言，那是由于他的美容师在工作时善于和顾客攀谈。

店主人说，我每月把各种报纸杂志都买了回来，规定美容师在每天早上没上班之前一定要阅读，当做日常功课一样，那么，他们自然就获得了最新鲜的谈话资料，可以轻而易举地博取顾客的欢心。

一个胸无点墨的人，当然不能希望他在谈话中能应对自如。

知识是一个利器，有了这个利器，许多问题都可迎刃而解。

你虽不能对各种专门学问有精湛的研究，但是，那所谓的常识却是必须具备的。

有了一般的常识，倘若能巧妙地运用起来，那么，应付任何人10分钟有兴趣的谈话是不难的。

因此，你必须多读书，多看报，借以了解世界的动向、国内的情形、科学界的新发展、世界各地的风土人情等等，至于时髦服饰、电影戏剧作品的内容，则可从报刊中获得。

看报的时候，最好把每天最有意思的新闻和好文章收集起来，要是能剪贴就更好了。

每天只要两三条，两周之后就会记得不少有趣的事情了。

在阅读时，还可以用红蓝铅笔在那些有意义的语句下面做记号，或者摘抄下来。

开始时不要贪多，坚持不懈，两三个月之后，你的思想和语言就会比以前丰富得多。

同样，在听别人说话时，随时都可以碰到充满智慧的内容。

把这些记在心中，写在纸上，日积月累，你谈话的素材就会越来越丰富。

当你谈话时，这些有意义的内容，随时都会跳出来，你的话术也就越来越纯熟了。

久而久之，你甚至可以出口成章，无论说什么都有条有理。

平时看书多，肚子里有“货”，说出来的话当然就会有说服力。

“腹有诗书气自华”这句话正是这个意思。

肚子里没有多少知识的人，说出来的话就没有多少说服力，又怎么能让别人信服呢？

当年诸葛亮在隆中苦读，一出山后便有舌战群儒之功，恐怕当年的诸葛亮并不曾专门去学习过如何辩论，所依靠的是他数十年的苦读。

知识面不够宽广，就算话术学得再好，技巧掌握得再多，也是无法说服别人的。

准确、缜密的逻辑，能够说服人；清新、优美的语言，能够打动人；幽默、机智的表达，妙趣横生，能够感染人。

而这些都来源于头脑中的广博知识，那种空洞无物、不学无术的油腔滑调、油嘴滑舌算不上好话术，那种不着边际的、没有什么实际意义的夸夸其谈也不是好话术。

只有那种以丰富的知识为坚强的后盾，能够给人以力量、愉悦之感的谈话，才是真正的好话术。

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>