

<<说话的资本全集>>

图书基本信息

书名：<<说话的资本全集>>

13位ISBN编号：9787509002223

10位ISBN编号：7509002222

出版时间：2007-6

出版时间：当代世界出版社

作者：雪心

页数：338

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>

<<说话的资本全集>>

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有高低。

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。

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。

只要肯下功夫练习，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。

《说话的资本全集》站在现实的角度，将目光投注在现实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、获得说话的资本。

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、更实用的说话技巧在我们的生活中，在日新月异的时代里。

我们希望读者诸君喜欢这本书。

<<说话的资本全集>>

内容概要

学会说话非常容易，但是，学会说别人爱听的话，可不是一件容易的事。这本《说话的资本全集》则从现实生活的角度出发，采撷鲜活的理论和事例，提炼出各种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，将各种说话的技巧一一展现出来，以让读者获得说话的资本，为自己的人生插上成功的助翼。

<<说话的资本全集>>

书籍目录

前言第一章 当众讲话的资本第一节 摆脱当众讲话的恐惧一 人人都害怕当众讲话二 不敢当众讲话的原因三 消除恐惧的方法四 精心锤炼你的语言第二节 掌握当众讲话的技巧一 善于运用素材二 做有亲和力的大师三 引人入胜的开场白四 意味深长的收尾第二章 讨人喜欢的资本第一节 在背后说别人的好话一 喜欢听好话是人的天性二 多在第三者面前说他人的好话三 别用不礼貌的语言评论别人第二节 真诚地赞美别人一 赞美与奉承的两个区别二 每个人都渴望被赞美三 赞美他人,照亮自己四 赞美的六个前提条件五 赞美的四个方式六 赞美的五大效果第三节 注意礼貌用语一 优雅的谈吐讨人喜欢二 得体地使用礼貌语言和谦词三 因为少说了一句话四 文明礼貌三句话第四节 多说“我们”少说“我”一 说话要避免“我”字二 与听众融为一体三 “如果我是你”的说话技巧四 用名片效应拉近和听众的距离五 站在对方的立场想一想第三章 委婉含蓄的资本第一节 委婉与含蓄一 含蓄是一种艺术二 换个说法会更好三 委婉曲折的三大表现形式四 含蓄地表达爱情五 含蓄的六种表达方法第二节 委婉拒绝一 在生活中学会拒绝二 不要不好意思说“不”三 拒绝,但不使人难堪四 拒绝用语五 拒绝的七大妙招六 说“不”的禁忌第三节 含蓄批评一 切莫轻易指责别人二 纠正他人错误的方法三 批评的五个前提四 批评的十三种方式第四章 随机应对的资本第一节 机智地模糊应对一 严守秘密二 化解矛盾三 消除猜疑四 摆脱困境五 挣脱纠缠六 留有余地七 保护隐私第二节 巧妙地转换话题一 危急时转换话题二 为达到目的转换话题三 受到嘲讽时转换话题四 为争取权利转换话题第三节 巧妙地随机应变一 示错法二 谐音法三 点化法四 颠倒法五 诱问法第四节 耐心地与人周旋一 情绪平和二 反击有力三 含蓄讽刺四 巧妙借用第五章 幽默的资本第一节 谈谈幽默一 幽默,你是什么二 幽默的丰富层面第二节 幽默的条件一 幽默需要乐观心态二 幽默需要平常心态三 幽默需要平静心态四 幽默需要淡然心态第三节 幽默的力量一 幽默能获得成功二 幽默能解决难题三 幽默能减轻痛苦四 幽默能延年益寿五 幽默能大事化小六 幽默能调解纠纷七 幽默能讽刺丑恶八 幽默能寓教于乐第四节 幽默的方法一 歪打正着法二 歪解幽默法三 模拟幽默法四 随意成趣法五 迂回取道法六 望文生义法第六章 说服的资本第一节 说服的能力一 说服之前先了解对方二 说服要有耐心三 说服的话值得听四 调节说服气氛第二节 说服的方法一 标志效果法二 察颜观色法三 层层剥笋法四 添加佐料法五 先承后转法六 引蛇出洞法七 先小后大法八 先大后小法第七章 雄辩的资本第一节 雄辩的智慧一 妙语化解危机二 装作什么都不知道三 发现对方的错误四 具备智勇双全的素质五 有意识地反过来说理第二节 雄辩的方式一 推论的方式二 委婉的方式三 问句的方式四 模仿的方式五 诚实的方式六 引用诗词的方式七 单刀直入的方式八 连锁紧扣的方式第三节 雄辩的方法一 仿拟答辨法二 装聋作哑法三 形象比拟法四 以小见大法五 类比证明法六 巧用假言法七 巧言攻心法八 借用寓言法九 借助权威法十 借助童言法十一 反驳论证法十二 精密细微法第四节 雄辩的战术一 大智若愚术二 金蝉脱壳术三 两难制敌术四 多难制敌术五 怪问怪答术六 巧释词义术七 对立引申术八 语调升降术第八章 因人而异的资本第一节 看清说话的对象一 注意对方的心理二 注意对方的身份三 注意对方的地位四 注意对方的性格特征五 区别对方的知识水平六 考虑对方的语言习惯七 顾及对方的情绪反应八 顾及对方的兴趣爱好九 顾及对方的情感需要十 观察对方的举止状态第二节 与朋友说话的技巧一 推心置腹二 情感导向三 平等相处四 绝不质问第三节 与异性说话的技巧一 相识是缘二 心心相惜三 不妨说些废话四 不妨说些乖巧话五 不妨斗斗嘴六 利用时间的变化七 二者选择其一第四节 与领导说话的技巧一 不卑不亢二 抛砖引玉三 好牌坏牌同时出四 消除心理障碍五 用提问补救蠢话六 别把话说得太肯定七 正面说、反面说、侧面说八 不到时候不说九 拐弯抹角地说第五节 与下属说话的方式一 以询问替代命令二 运用对比与心理操纵术三 亮出竞争对手四 暗示目标可以实现五 暗中把目标引向一致六 激起下属的优越感第九章 因境而言的资本第一节 陌生场合一 说好第一句话二 做好自我介绍三 使人一见如故的秘诀四 集中注意力说话第二节 社交场合一 以真诚的方式获得信任二 不说让人难下台的话三 不拿别人的短处取乐四 把话说到别人的心窝里第三节 面试场合一 面试过程中掌握主动权二 面试时的答话技巧第四节 推销场合一 给顾客说话的机会二 取悦对方不落俗套三 有理更让人四 帮顾客说话五 合理说明结合生动描述第五节 谈判场合

<<说话的资本全集>>

一 发起心理攻势二 借助出其不意的策略三 运用激将法四 不要轻易改口五 避免自己的话被误解六 慎重选择谈判词语七 追求公平的原则第十章 无声语言的资本第一节 发挥表情语言的魅力一 微笑二 眼神三 眉毛四 嘴巴第二节 发挥肢体语言的魅力一 肢体语言的类型二 肢体语言的特性三 肢体语言的功能四 站姿五 坐姿六 步态七 手势

<<说话的资本全集>>

章节摘录

二做有亲和力的大师玛丽·凯公司是一家知名的化妆品公司。为了扩大自己公司产品的影响，玛丽·凯女士自己用的化妆品都是公司所生产。她也不建议公司职员使用其他公司的化妆品。因为她不能理解凯迪拉克轿车的推销员开着福特轿车四处游说、人寿保险公司的经理自己不参加保险。

那么，她是如何同职员交流这一想法的呢？

有一次，玛丽·凯发现一位经理正在使用另外一家公司生产的粉盒及唇膏。

她借机走到那位经理桌旁，微笑地说道：“老天爷，你在干嘛？

你不会是在公司里使用别的公司的产品吧？

”她的口气十分轻松，脸上洋溢着微笑。

那位经理的脸微微地红了。

几天后，玛丽·凯送给那位经理一套公司的口红和眼影膏并对她说：“如果在使用过程中觉得有什么不适，欢迎你及时地告诉我。

先谢谢你了。

”再后来，公司所有的新老员工都有了一整套本公司生产的适合自己的化妆品和护肤品。

玛丽·凯女士还亲自做了详细的使用示范。

她告诉管理人员，以后员工在购买公司的化妆品时可以打折。

玛丽·凯亲和的态度，友善的口语表达，使她自然地与员工打成一片，成功地灌输了她正确的经营理念。

亲和力就是这样，它是人们说话时一种不错的态度。

这种方式的优点是易于消减人与人之间的隔膜，进而使传达者有效地把自己的思想传递给被传达者。

我们可以把亲和力比作盛装佳肴的器具，而把我们所要表达给别人的思想比作佳肴。

如果这器具是脏兮兮且令人讨厌的，恐怕也不会有人愿意品尝盛在其中的佳肴。

1. 平等对话平等是一条人格原则，讲话的双方，谁也不宜凌驾于对方之上，如果有谁想凌驾于对方之上，谁就会自食其果。

具有高尚素养的人，他们是非常明白这种简单的道理的。

在他们日常的交谈中，从来不以主宰的面目出现，从来不讲究你高我低、你少我多，而总是采取平等的原则、谦和的态度、商量的口吻，时时处处，片言只语，总有一种平等的气氛。

某厂面向社会招聘厂长。

在招聘会上三位投标人讲述自己的治厂方案，代表们互相提问。

投标人当场答辩。

其中一个女干部一举中标，荣任厂长。

且看她是如何施展亲和力的：问：“你是个外行，靠什么治厂，怎样调动起大家的积极性？

”答：“论管理企业我并不认为自己是外行，何况我们厂还有那么多懂管理的干部和技术高明的老工人，有许多朝气蓬勃、勇于上进的年轻人。

我上任后，把老师傅请回来，把年轻人的工作、学习和生活安排好，让每个人都干得有劲，玩得舒畅，把工厂当成自己的家。

”问：“咱们厂不景气，去年一年没发奖金，我要求调走，你上任后能放我走吗？

”答：“你要求调走，是因为工厂办得不好，如果把工厂办好了，我相信你就不走了。

如果你选我当厂长，我先请你留下看半年有无起色再说。

”话音刚落，立即在全场爆发了掌声。

问：“现在正议论机构和人员精简，你来了以后要减多少人？

”答：“调整干部结构是大势所趋，现在科室的干部显得人多，原因是事情少，如果事情多了，人手就不够了。

我来以后，第一目的不是减人，而是扩大业务、发展事业……”问：“我是一名女工，现在怀孕7个

<<说话的资本全集>>

多月了，还让我在车间里站着干活，你说这合理吗？

”答：“我也是女人，也怀孕生过孩子，知道哪个合理，哪个不合理，合理的要坚持，不合理的一定改正。

”女工们立即活跃了起来。

有的激动地说：“我们大多是女工，真需要一位体贴、关心我们疾苦的厂长啊！”

”这个故事进一步向我们展示了亲和力的现实意义，也告诉我们亲和力不是巴结和献媚，它更是一种心与心的平等和互惠。

2. 放低姿态放低自己的姿态是一种思想水平和道德涵养较高的表现。

一个实习医生，在一位经验丰富的外科主任医生的指导下第一次给病人动手术，因为紧张，实习医生手滑了一下，刀下得不好。

那位外科主任医生却说：“不要紧张，等你下刀下得不好的次数和我一样多的时候就会好多了。

”他这样低姿态的说话方式，使实习医生十分感激，对他产生了终生难忘的良好印象。

美国有位总统，在庆祝自己连任时开放白宫，与一百多名小朋友亲切“会谈”。

10岁的约翰问总统，小时候哪一门功课最糟糕，是不是也挨老师的批评。

总统告诉他：“我的品德课不怎么好，因为我特别爱讲话，常常干扰别人学习。

老师当然要经常批评的。

”他的回答，使现场气氛非常活跃。

后来有一位叫玛丽的孩子，她来自芝加哥的一个贫民区。

她对总统说，她每天上学都很害怕，因为她不知道会发生什么事情，害怕路上遇到坏人。

此时，总统收起笑容，严肃沉重地说：“我知道现在小朋友过的日子不是特别如意，因为有关毒品、枪支和绑架的问题政府处理的不理想——我愿意你好好学习，将来有机会参与到国家的正义事业之中。

也只有我们联合起来和坏人做斗争，我们的生活才会更美好。

”这位总统的话紧紧抓住了小朋友的心，使小朋友的心里面认为总统和他们是好朋友。

即使场外的大人们看到这样的对话场面，也会感到总统是一个亲切的人。

从心理学角度分析，这位总统展现的不仅是亲和的说话和动作，更是人际关系中“同理心”的特质。

他利用这种特质，透露给儿童他的过去和他们一样，也常被老师批评，但只要经过自己的努力，也会成长为有用的人。

总统在认同小朋友对社会治安担心时，还鼓励小朋友参与正义事业，那样，正义者的力量会更大。

这样的谈话使小朋友发现，总统是和他们生活在一个国家里，站在一个立场想问题。

在这段谈话中，还体现了另外一个有趣的心理现象。

总统在说话时坦诚自己“小时候品德不好，常挨老师批评”，其目的不仅是拉近距离，便于沟通，同时也塑造了一种在美学上称之为“缺陷美”的形象。

心理学家指出，一个接近完美的人如果敢于承认自己人性瑕疵，他的言行将比神圣而不可高攀的人更讨人喜欢。

其中的主要原因是一个过于高大的完善的人物容易在人的内心产生一种压迫感，有时也会令人有一点点自卑心理。

而说话者通过坦诚自己的某个小缺点或过去的某个缺点时，无形中缓解了听话者压迫感的程度。

同时，当大人物与普通人谈话时，主动表示亲和或者采用适当的低姿态会满足普通人的自尊心理需求，当然是非常受欢迎的。

上述故事中的总统对谈话对象心理的研究以及他所采取的低姿态，值得我们在生活和工作中借鉴。

P16-19

<<说话的资本全集>>

编辑推荐

《说话的资本全集》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、获得说话的资本。

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、更实用的说话技巧在我们的生活中，在日新月异的时代里。

我们希望读者诸君喜欢这本书。

<<说话的资本全集>>

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>