

<<成功人士99个说话细节>>

图书基本信息

书名：<<成功人士99个说话细节>>

13位ISBN编号：9787560954370

10位ISBN编号：7560954375

出版时间：2009-7

出版时间：华中科技

作者：凡禹 编

页数：360

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>

## <<成功人士99个说话细节>>

### 前言

我们在社会中生活，要交流信息，要沟通思想，靠什么呢？

靠一定的说话交际能力。

在这种能力中，说话能力尤其重要，应用也最为广泛。

不善言谈的人是很难让人了解其价值的。

有句话说，是人才者未必有口才，而有口才者必定是人才，而且是不可多得的通才。

世界上没有任何一个正常人不需要说话，不需要和别人交流，也没有任何一种工作不需要和别人打交道。

信息社会就是要提高信息的价值，人际交往日益频繁和现代生活竞争激烈要求我们发展口才与交际能力。

所以，说话和交际能力是我们提高素质、开发潜能的主要途径，是我们驾驭生活、改善人生、追求成功的无价之宝。

说话，不仅是一种生理功能，更是一种能力。

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。

成功人士大多是成功的说话者，毫不夸张地说，在成功人士身上，至少有一半是用舌头去创造的。

如拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；美联储主席伯南克的一席话，能令纳斯达克的股价飙升或狂跌；马云的一席话，能让广大创业者看到成功的希望。

## <<成功人士99个说话细节>>

### 内容概要

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。

本书《成功人士99个说话细节》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，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。

## &lt;&lt;成功人士99个说话细节&gt;&gt;

## 书籍目录

1.天天说话不见得会说话 语言是综合素质的体现 你的世界是由你说的话建造的2.一句话把人说笑,一句话把人说跳 说笑话的艺术 讲笑话的九要诀 逢人减岁,遇货添钱3.说话魅力在真诚 只有真诚才能换来真诚 寥寥数语,打动人心4.多说“我们”少说“我” 说话避开“我”字 少说“我”多说“你” 把“我的”变为“我们的”5.赞美具体而有新意 所有人都渴望被赞美 赞美的四种方式6.谈对方感兴趣的话题 多谈对方的得意之事 激起对方的说话欲望7.优雅的谈吐讨人喜欢 优雅的谈吐讨人喜欢 聪明的人懂得尊重8.把话说到心窝里 把话说到别人的心窝里 照顾对方的自尊9.绝不争论 不作没有意义的争论 一切争辩都能避免10.给别人说话的机会 别只顾自己说话 每个人都有倾诉的欲望11.别人讲话时不要插嘴 乱插嘴的人遭人厌恶 耐心听别人谈他自己 插话的技巧12.不要总想着一吐为快 莫口无遮拦,避免话不投机 切忌不懂装懂13.塑造完美的说话形象 改掉不良的说话习惯 这些说话小节不能忽视14.说话力求通俗、质朴 越朴实的语言给人印象越深 朴素不等于简单贫乏15.不该说话时一句也不多说 沉默是一种明智行为 言多必失,言多坏事16.掌握口语的快慢节奏 说话的第一要素 抑扬顿挫的妙用17.难以启齿的话借助于含蓄 含蓄是一种艺术 爱情中的含蓄美18.不便直说就委婉一点 委婉常用作规劝 拐弯抹角把话说19.别不好意思说“不” 克服不好意思的心理障碍 拒绝用语20.站在对方的立场说话 站在对方的立场想一想 “如果我是你”21.话到嘴边留半句 话到嘴边留下哪半句22.嘴边留个把门的 掌握说话的分寸 守住自己的秘密23.把握说话的主动权 主动引发一场谈话 打开一个话题24.善于提问 提问的尺度 问句类型举例25.耐心倾听 倾听者的良好素质 做一个耐心的倾听者26.说话的姿态放低一些 有意暴露某个小缺点 以请教的方式提建议27.在话语中添加素材 通过故事讲道理 成语使语言更加生动 妙用俗语和谚语 名人名言增强感染力28.加点幽默的调料 生活中的盐 幽默的三大力量 幽默的技法要领29.学会使用敬语和谦词 礼貌用语令人满面春风 正确使用敬语30.感谢的话立刻说出来 学会感谢 表达感谢的方法31.永远别说“你错了” 每个人都有固执己见的毛病 说对方错了等于自显高明 试图证明对方错了,更是大错特错 委婉地让他人意识到自己错了32.营造轻松气氛 向好处联想 活跃交谈气氛的绝招33.有话好好说 获得好感的五种方法 “坏话”也要好好说34.好的语言简洁明快 不做啰嗦先生 简洁应注意的六个方面35.引用贴切的比喻 抓住事物的特征 明喻、暗喻、借喻36.注重说话的目的 解决问题的目的 保护自己的目的37.运用得体的表情语言 眼睛会说话 眉毛传递心理信息 五彩缤纷的嘴部动作38.肢体语言传情达意 肢体语言的功能 站姿 坐姿 步态 手势39.具备良好的人际亲和力 心与心的平等和互惠 具备良好的人际亲和力40.和颜悦色更显力量 温和的魅力 不提高讲话的调门 柔中寓刚41.流露真实感情 男儿有泪尽情流 零度风格 表达感情时也要有分寸42.不和人争口边的胜利 忌逞一时的口舌之快 不在小事上争执不下43.以理服人,不强词夺理 摆事实,讲道理 周总理的攻心术44.刚中有柔,柔中有刚 论辩中的刚柔相济术 原则上的事不能妥协45.理直照样能气和 以“和气”对“火气” 我有理,我也让着你46.曲径可以通幽 反对的话绕个弯说 真话有时变个说法47.关键时刻打圆场 潮涨七里三分,潮落五里三分 凡事向好处发挥48.及时弥补失言 补救失言的最佳说法49.机智地模糊应对 为什么要说模糊的话 模糊应对产生的效果50.恰到好处地设置悬念 设置悬念 中途停顿51.到什么样的场合说什么样的话 说话要注意场合 不同场合下的不同用语52.讲话具有针对性 根据知识水平说合适的话 注意交谈中的角色53.隐藏劝说的动机 牵着他的鼻子走 从消除心理障碍入手54.客套的作用不容忽视 说客气话是必需的,但不要过分客套 常说常用的客套话举例55.避免发生误会 消除彼此间的误会56.不为错误做任何辩解 有错认错才叫会说话 失误不应成为原谅自己的借口57.转换话题摆脱困境 转换话题的八种方法58.听懂对方话语中的潜台词 细节里隐藏着真实的情况 从话语中分析对方的需要59.少在背后议论别人 有人说别人的坏话时你不要多嘴 把别人说成多好他就有多好60.激起人性的尊严 选择积极性的字眼 激励的四种方式61.留意说话时的声音 人的声音各不相同 避免常见的发音缺陷61.留意说话时的声音 人的声音各不相同 避免常见的发音缺陷62.当众讲话不怯场 你为什么不敢当众讲话 不敢说话时的开口方法63.找准说话的角度 换一个角度说说看 让人们乐于接受你的请求64.妙语拉近和陌生人的距离 和陌生人成为朋友 面对一群陌生人怎么办 与陌生人交谈的方法65.交谈态度自然大方 克服说话恐惧症 别怕被人取笑66.绝不人云亦云 培养属于自己的说话风格 不随声附和67.别让情绪控制你的语言 暴躁的人令人讨厌 将喜怒哀乐藏起

## &lt;&lt;成功人士99个说话细节&gt;&gt;

来68.耐心周旋,随机应变 耐心与人周旋 巧妙地随机应变69.旁敲侧击,话里有话 聪明者的游戏 说闲话也能敲打人70.多自我批评,少自我表扬 自己批评自己 夸耀自己的人 是浅薄的人 没有谁是说话的“全能选手”71.打人不打脸,骂人不揭短 不碰触别人的痛处 避开矛盾的焦点72.用舌头代替拳头 化干戈为玉帛 给人忠告的三个要素73.使好批评这把双刃剑 怎样批评会更好 批评的七种方式74.说好“对不起”三个字 最聪明的做法 你会道歉吗75.自己嘲笑自己 不介意开自己的玩笑 自嘲产生的七种效果76.溶化尴尬的坚冰 处理尴尬的三种技巧77.用宽容代替责备 设法保住面子 责备是愚蠢的行为78.借别人的口说自己的话 借别人的口说自己的话79.要会说善意的谎言 有的谎言让事情更圆满 说好善意谎言的三点建议80.理智面对语言暴力 这样应对别人的羞辱 这样应对语言伤害81.棘手问题巧应答 再尖刻的问题也有答案 回答提问的八种方法82.把安慰的话说到位 这些人你要怎样安慰 最佳的安慰法83.让微笑为说话加分 微笑是一种世界语84.与人寒暄 寒暄的三种技巧 寒暄的四种方式85.拒绝闲聊 与人聊家常话 拒绝闲聊的四种方法86.恰当地使用称呼 恰当地使用称呼 称呼时的注意事项87.家不是讲理的地方 宽容是爱的精髓 爱需要理解与体谅88.告诉孩子“你真棒” 家庭中说得最多的三种不良语言 孩子需要大人的赏识 这样说孩子不爱听 这样说孩子最爱听89.求职面试旗开得胜 面试常见难题分析 面试应答七种绝技90.与上司说话不卑不亢 态度上不卑不亢 上司面前这些话不能说91.与下属说话平易近人 获得下属的信服 表扬下属的三种方式 批评下属的三个原则92.和同事说话有理有节 公事和私交不混为一谈 对同事的态度恭敬些93.接听电话讲礼仪 “打”出你的风度 “接”出你的修养 “挂”出你的智慧94.针锋相对展辩才 环环相扣,逻辑性强 出其不意攻其一点95.让人心服,而不是口服 说服之前先了解对方 对不同的人采取不同的说服方式96.展示你的热情 热情是最有力的说话工具 别板着脸孔说话97.少说绝话多留余地 识破别说破 说话办事多留余地98.来一个精彩的开场白 开场白的七种形式99.结束语画龙点睛 重视说话的结束语 结束语的八种常用方式

## &lt;&lt;成功人士99个说话细节&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：1.天天说话不见得会说话口才水平高，很多机会呼之即来；口才水平低，很多机会闻“声”而去。

在这个熙来攘往的世界上，机会随着人的愿望和意思流动。

而表达愿望和意思的基本工具便是语言，那些说话水平高超的人大都会把各种愿望和意思表达出来，把各种利益顺理成章地聚拢到对自己有利的方向上来。

可见好口才对个人价值的实现、人生成功的作用是难以估价的。

语言是综合素质的体现语言是随着人类的出现为满足表达和交际的需要而产生的，具有社会性、工具性和符号性，其初始形成就是说话。

对于说话，古今中外的远见卓识者历来都给予了高度的重视。

“一言可以兴邦，一言可以丧邦”、“一言之辩，重于九鼎之宝”、“三寸之舌，强于百万之师”等古语，把国之兴亡与舌辩的力量紧密联系起来，借“九鼎之宝”、“百万之师”比喻说话的力量，充分揭示了说话的巨大的社会作用。

第二次世界大战时期美国人把“舌头”、原子弹和金钱称为获胜的三大战略武器，进入21世纪又把“舌头”、金钱和电脑视为经济发展和社会进步的三大战略武器。

这个比喻虽有牵强之嫌，但也不无道理，起码代表了两个时代的主要特点，而在这两个比喻中，“舌头”（即口才）能独冠于三大战略武器之首，可见口才的价值非同小可。

因此我们每一个现代人都应清醒地认识到口才的重要性，进而更好地掌握口才这个随身携带、行之有效、战无不胜、攻无不克的神奇武器。

《论语·里仁》中讲：君子“讷于言而敏于行”。

到了今天，这种旧的道德规范就不能不受到质疑和重新审视。

“敏于行”当然无可厚非，只要这种行有利于别人和自身的进步，可是“讷于言”却与现代社会人与人交往的需要明显地不相适应。

良好的口才，不仅是宣传鼓动的需要，还是传授知识、增进人际关系的需要。

能言善语，让世界多一些优秀的口才和妙语带来的笑声、赞叹声有什么不好呢？

曾参加中央电视台《实话实说》节目创建的著名社会学家郑也夫谈到，《实话实说》要找到合适的“侃爷”真的不容易。

多数人讲话刻板、干巴、模式化、冗长、没有风趣，甚至在学历高的人群中这种现象更突出。

“我几乎可以断定，口语表达能力不足是个普遍性的社会问题。

我们的中小学教育集中在书面表达能力的培养上，普遍轻视口语表达能力的锻炼。

而在现实生活中，谋职、合作、讨论、请示汇报、讲课、谈判、争论、吵架，以至打官司，都毫不例外地依赖于口语表达。

”美国著名教育专家卡耐基非常强调口才的重要性，他说：“假如你的口才好……可以使人家喜欢你，可以结交好的朋友，可以开辟前程，使你获得满意的结果。

譬如你是一个律师，你的口才便吸引了一切诉讼的当事人；你是一个店主，你的口才帮助你吸引顾客。

有许多人，因为他们善于辞令，因此而擢升了职位……有许多人因此而获得荣誉，获得了厚利。

你不要以为这是小节，你的一生，有一大半的影响，是由于说话艺术。

”所以人不能仅仅满足于用口说话，而要善于说话，真正能言善语，生活会变得更加绚丽多彩。

你的世界是由你说的话建造的事业的成功和失败决定于某一次谈话，这话绝不是过分夸张的，美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。

它能使人显赫，鹤立鸡群。

能言善辩的人，往往受人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。

”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

”1983年元旦，英国女王为多年给首相撒切尔夫人担任顾问的戈登·里斯授以爵位。

## <<成功人士99个说话细节>>

其主要功绩是：有效地提高了撒切尔夫人的演说能力和应答记者提问的能力；为撒切尔夫人撰写了深得人心的演讲稿……一句话，为英国塑造了一位崭新的“风姿绰约、雍容而不过度华贵、谈吐优雅和待人亲切自然的女首相形象”。

由此可见，英国王室和政界对政治家的口才是如何的重视。

今天，人们无不把会说话作为衡量优秀人才的重要尺度，每个公司、企业招聘各类人才，都要进行口试。

在日本，一些大公司在招聘人才进行面试时，专门就说话能力规定了若干不予录用的条文。

其中有：应聘者声若蚊子者，不予录用；说话没有抑扬顿挫者，不予录用；交谈时，不得要领者，不予录用；交谈时，不能干脆利落地回答问题者，不予录用；说话无生气者，不予录用；说话颠三倒四、不知所云者，不予录用……日本大公司的这些规定也反映了这样一个事实：说话与事业的关系至为密切，它是胜任本职工作最重要的条件之一。

知识就是财富，口才就是资本。

能说会道，才能正确地领悟上级的意图并恰当地表达出来，一个唯唯诺诺、语无伦次的人定不能胜任自己的工作。

通过讲话让领导、同事、群众更深层次地了解你，才能让大家信任你，才有机会被提拔到更高的职位，胜任更重要的任务，才有施展才华、事业成功的机会。

用好这种催化剂，事业成功也便指日可待了。

2.一句话把人说笑，一句话把人说跳一句话能把人说笑，也能把人说跳。

说笑话，是社会交往中不可缺少的艺术。

在会场或课堂上，一席趣语可使笑语满堂，气氛和谐而轻松，增强接受效果：在交际谈话时，一则笑话，常令人捧腹不止，在笑声中交流和深化了感情。

说笑话的艺术一则笑话就是一个短故事。

它是用巧妙的线索和故弄玄虚、柳暗花明的情节仔细编织而成的。

讲笑话的目的是要获得一种突然的出人意料的高潮，即引起听众哄然大笑。

当然，一个说笑话的能手都会使用一些吸引你的注意力的动作：一个出奇的微笑、耸肩、乐融融的点头、哄骗式的呻吟，所有这些，都是为了控制听众。

如果你没有一副天生的口才和说笑话的技巧，下面四点是使你不把说笑话的材料弄糟的基本要点。

1.只对故事中的主角详加说明。

其余一概从简叙述如果你说：“比尔·盖茨，一位企业家正迈步走来”，或“刘德华，一位影视演员”，这时你是向听众暗示上述人物将会再次提及。

如果不是如此，故事情节就会被冲淡直至丧失。

因为你给听众制造的欲望，没有在故事的结尾加以满足。

说笑话的开场白不要用一种夸张的许诺或可怜的道歉：“它肯定使你捧腹大笑”、“我不知道能否讲好”等。

要知道，过度吹牛和过分谦虚都会引起听众的反感。

说幽默故事也不要以“这个医生”或“这个杂技演员”开始。

如果是这样，你的听众会无意识地问自己“哪个医生？”

或“哪个杂技演员？”

这就难免会分散他们的注意力。

下述这则笑话若添加不必要的“这个”、“这些”或加些累赘的人物介绍，甚至人物的名字，那就势必失去其幽默风趣的韵味。

三个斜视的囚犯站在一个斜视的法官面前。

法官怒目注视着第一个囚犯，厉声问道：“你叫什么名字？”

“伊莱·克兰茨，”第二个囚犯抢答。

“我不是跟你说话！”

法官怒斥。

“我什么也没说呀！”

## <<成功人士99个说话细节>>

”第三个囚犯大声嚷道。

从这则笑话中可见讲笑话需字斟句酌，力求简洁概要，用不着过分地渲染笑话中的人物背景。

2.你说笑话时要表露出你也喜欢你所说的笑话微笑、高兴地暗笑，总之精神要振奋。

不要呈阴郁表情，没精打采的，即使是说一则三言两语的笑话，也不要如此。

“一位外交官绝不会忘记一位妇女的生日，但却从记不起她的年龄。

”“一个惹人厌烦的家伙离开一间房子，会使你感到一位迷人的佳人款款地走进房子。

”像这样寥寥的几句，也要郑重其事地讲，但自己切莫未讲先哈哈大笑起来。

3.双眼注视听众的眼睛 如果听你说话的不止一个人，请注意听众的每一张脸。

不要眼望天花板，也不要看墙角的鸟笼。

这会使你的听众也去注意那里，去观看那些引起你注意的物体。

最好的方法，是将全部听众都视为一个人。

4.时机合适时再说 不要刚想到一则笑话就讲出来，要等到环境气氛适合于说笑话的时候再讲出来。

另外，还要准备好适当的词句以及故事高潮的韵律。

笑话结束语要干净利落、欢快、自信。

一天，纪晓岚与和珅在后花园饮酒。

突然，一条狗从旁边跑过。

和珅故意问：“是狼（侍郎）是狗？”

”当时纪晓岚官居侍郎，和珅官居尚书。

纪晓岚立即应声答道：“（尾巴）下垂是狼，上竖（尚书）是狗。

’”在这里，纪晓岚与和珅都运用了谐音双关的语言技巧互相开玩笑，开得诙谐，开得幽默。

该故事紧凑，不拖沓，语言也精练。



## <<成功人士99个说话细节>>

### 编辑推荐

《成功人士99个说话细节》对人说话的方式没有长短得失之分，而听话的人对说话的细节有合适与不合适的反应。

合适就听从，这是你的成功；不合适就拒绝，这是你的失败。

关注成功人士的说话细节——为你铺就走向成功的辉煌之路！

<<成功人士99个说话细节>>

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>