

<<感悟生活>>

图书基本信息

书名：<<感悟生活>>

13位ISBN编号：9787801958716

10位ISBN编号：7801958713

出版时间：2008-10

出版时间：杨茂平 九州出版社 (2008-10出版)

作者：杨茂平

页数：255

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>

<<感悟生活>>

前言

什么是能说会道？

能说会道是指知道说什么话，知道怎样说，并且能把话说到位，把话说到点子上，把话说得滴水不漏。

我们知道，一个人如果语言表达能力不足的话，那么他的能力就会被人低估。

即使他思想如星星般光耀生辉，即使他勤奋得像一头老黄牛，即使他知识渊博得像一部百科全书，但如果没有良好的口才，那么，他的成功概率就会比其他人小得多。

能说会道的人，说话很有技巧，并且能把话说得让人听着舒服。

有一位著名企业的总裁，当他要下属到他办公室时，从来不说：“请你到我的办公室来一下！”

而是说：“我在办公室等你！”

“大文豪莎士比亚曾经说过：“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，也就是会说一口漂亮话。

人才也许不是口才家，但有口才的人必定是人才。

口才是知识的标志，是事业成功的阶梯。

“古往今来，很多人凭着自己的三寸不烂之舌，改变了自己平凡的命运。

能说会道是开启成功之门的钥匙，是营造良好人际关系的关键，然而能说会道不是天生的——没有哪一个人生下来就能说会道，纵横捭阖的口才是在不断的磨砺中练就的。

在生活中，我们说出的话，要让别人听起来顺耳，听起来舒服，这样才能打开别人的心扉，加强相互间的了解，增进相互间的感情。

在生活中，我们说出的话，还要有力度——要让说出的话成为调剂人际关系的最有力的武器，如在调解纠纷、化解尴尬、反击恶意的攻击等方面。

《感悟生活-帮你能说会道》宗旨不在于单纯阐述原理，而是撷取大量日常生活中实用、有趣的语言现象，比如幽默、换个说法等进行分析，介绍简便易行的说话技巧。

通过大量生动、翔实的古今案例，着重剖析说话者和听话者的心理规律和心理活动，介绍很多有效的说话方式和方法，能帮你在短时间内提高自己的口才，变得能说会道。

<<感悟生活>>

内容概要

《感悟生活：帮你能说会道》宗旨不在于单纯阐述原理，而是撷取大量日常生活中实用、有趣的语言现象，比如幽默、换个说法等进行分析，介绍简便易行的说话技巧。通过大量生动、翔实的古今案例，着重剖析说话者和听话者的心理规律和心理活动，介绍很多有效的说话方式和方法，能帮你在短时间内提高自己的口才，变得能说会道。

什么是能说会道？

能说会道是指知道说什么话，知道怎样说，并且能把话说到位，把话说到点子上，把话说得滴水不漏。

我们知道，一个人如果语言表达能力不足的话，那么他的能力就会被人低估。即使他思想如星星般光耀生辉，即使他勤奋得像一头老黄牛，即使他知识渊博得像一部百科全书，但如果没有良好的口才，那么，他的成功概率就会比其他人小得多。

能说会道的人，说话很有技巧，并且能把话说得让人听着舒服。

有一位著名企业的总裁，当他要下属到他办公室时，从来不说：“请你到我的办公室来一下！”而是说：“我在办公室等你！”

大文豪莎士比亚曾经说过：“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，也就是会说一口漂亮话。

人才也许不是口才家，但有口才的人必定是人才。

口才是知识的标志，是事业成功的阶梯。

古往今来，很多人凭着自己的三寸不烂之舌，改变了自己平凡的命运。

能说会道是开启成功之门的钥匙，是营造良好人际关系的关键，然而能说会道不是天生的——没有哪一个人生下来就能说会道，纵横捭阖的口才是在不断的磨砺中练就的。

在生活中，我们说出的话，要让别人听起来顺耳，听起来舒服，这样才能打开别人的心扉，加强相互间的了解，增进相互间的感情。

在生活中，我们说出的话，还要有力度——要让说出的话成为调剂人际关系的最有力的武器，如在调解纠纷、化解尴尬、反击恶意的攻击等方面。

书籍目录

一、以情动人，激起对方的同情心二、以理服人，把话说到点子上三、逐层推进，促使对方作出深入思考四、因势利导，让对方知晓其中利害五、以理去疑，消除误会六、用数字说话，会使人更信服七、引导对方逐步否定自己的错误观点八、动之以情，使对方愿意为你效劳九、看准对方需求，全方位说服十、有时听比说更重要十一、真诚，更易打动人心十二、请君入瓮，帮助自己摆脱困境十三、妙用诡辩与反诡辩十四、步步紧逼，让对方无话可说十五、用富于策略的语言激将对方十六、讲清利害关系，让对方没有退路十七、针锋相对，以牙还牙十八、毛遂自荐，用能力证明自己十九、拿捏好论辩中语言的分寸二十、言简意赅胜过长篇大论二十一、讲话有水平，听者心服从二十二、谐音妙用，寓讽喻于谈笑之中二十三、用谐音把话说圆二十四、语义双关能收到想不到的效果二十五、含糊其辞，言中有别意二十六、“斗嘴”能为爱情增添养料二十七、在幽默中激活轻松的家庭氛围二十八、用幽默的语言提出要求二十九、正话反说，能起到更好的劝谏作用三十、诙谐自嘲，潜台词别有韵味三十一、用幽默的讽刺，抵挡别人的攻击三十二、怒火中烧不如“绵里藏针”三十三、制造笑料，淡化窘迫的气氛三十四、随机应变挽回自己的失言三十五、巧打圆场让矛盾得以化解三十六、借助幽默化解尴尬三十七、巧妙地转换话题，使自己摆脱困境三十八、谨慎用语，尽量避免言语冲撞三十九、搅乱对方的阵脚，削弱其攻势四十、要避免冷场，就要学会没话找话四十一、换一个角度，打破惯用的表达方式四十二、要达成所愿，不妨换一种说法四十三、用幽默和笑声缓解紧张和恐惧四十四、借用“幽默”去平息对方的怒气四十五、随机应变才能应对如神四十六、变古怪问题的“笨答”为“妙答”四十七、多一个心眼，全面应对“题外题”四十八、言语有新意，话会更精彩四十九、换句幽默的表白，增加爱情的甜蜜五十、夫妻交流要懂得“变废为宝”五十一、婉转曲折的话能让沟通更顺利五十二、把本来要说的话，委婉地暗示出来五十三、有意绕开中心话题巧兜圈子五十四、弦外有音，说话时巧妙地拐个弯儿五十五、曲径通幽，委婉说不便说的难题五十六、委婉曲言也应注意分寸五十七、有话不能明说就巧暗示五十八、“遇物加钱，逢人减岁”是很好的赞美技巧五十九、批评的话也可以说得很艺术六十、学会说话拐弯抹角六十一、用“美丽的语言”来拒绝对方六十二、话要“曲”着说六十三、遭遇尴尬，故说“痴”话六十四、顺着对方的意思话锋突转六十五、用模糊语言应对尖锐的话语六十六、才思敏捷，才能达到应对自如六十七、使用幽默的语言巧妙周旋六十八、正话反说，让对方自己领悟六十九、制造笑料，引发对方思考七十、酒桌上的言谈技巧七十一、把握好演讲的语速和节奏七十二、交流从说顺耳话开始七十三、用理智的语言战胜情感，使夫妻关系更和谐七十四、沉默是最好的反抗七十五、装聋作哑，施展“老粗”策略七十六、雄辩如银，沉默是金七十七、保持沉默，心照不宣七十八、在未知情情况下，不要轻易开口七十九、君子讷于言，无言味更长八十、沉默是金并非让人当哑巴八十一、抓住对方的话题顺势反驳八十二、以共同的利害关系钳制对方八十三、巧换概念，风趣地回击对方八十四、把对方牵扯进来，反客为主八十五、假戏真做，假中隐真八十六、抓住对方的破绽让歪理现形八十七、说话方式要因人而异八十八、巧妙地说出你的拒绝八十九、给人戴高帽要恰如其分九十、巧妙地称赞公婆九十一、夸赞对方要大方得体九十二、巧妙地接受别人的赞美九十三、将错就错，巧妙改口九十四、用幽默的方式说出严肃的真理九十五、想要说服对方，就要抓住最好的时机九十六、牢记“3S”，会使沟通更有效九十七、站在对方的立场上考虑问题九十八、用幽默的方式来说服别人九十九、说服顽固的人，要“层递渐进”一零零、赞美别人，最关键的是要掌握好火候一零一、打巴掌之前，先给个甜枣一零二、以谬制谬，以毒攻毒一零三、冷静沉着，敏捷反讥一零四、在电话里交谈时，也应该带着表情一零五、开玩笑要掌握分寸一零六、如何向你的心上人表达你的爱一零七、夫妻之间要互相欣赏，互相赞美一零八、把话说到对方的心坎上一零九、妙用批评方式

<<感悟生活>>

章节摘录

一、以情动人，激起对方的同情心一位年轻的姑娘好不容易找到了一份在高级珠宝店的工作。一天，店里来了一位衣衫褴褛、面黄肌瘦的顾客，他用一种贪婪的目光盯着那些高级首饰。姑娘要去接电话，一不小心，把一个盒子碰翻了，6枚精美绝伦的金戒指落到地上，她慌忙捡起其中的5枚，但还有1枚怎么也找不着。这时，她看到那个男子正向门口走去，顿时，她知道那枚戒指在哪儿了。当男子的手将要触及门柄时，姑娘柔声叫道：“对不起，先生！”那男子转过身来，两人相视无言，足足有1分钟。

“什么事？”他问，脸上的肌肉在抽搐。姑娘一时竟不知说些什么才好。

“什么事？”他再次问道。

“先生，这是我的第一份工作，现在找个事儿做很难，是不是？”姑娘神色黯然地说。

男子长久地审视着她，终于，一丝柔和的微笑浮现在他脸上。

“是的，的确如此。”他回答，“但是我能肯定，你在这里会干得不错。”

“停了一下，他走向前，把手伸给她：“祝福你！”

他转过身，慢慢走向门口。姑娘目送着他的身影消失在门外，转身走向柜台，把手中握着的第6枚金戒指放回了原处。姑娘成功地要回了那个男子偷拾的金戒指，关键是在尊重、谅解对方的前提下，以“同是天涯沦落人”的凄苦言语博得了对方的真切同情。

对方虽是流浪汉，但此时握有打破她饭碗的金戒指，极有可能使她也沦为“流浪汉”。因此，“这是我的第一份工作，现在找个事儿做很难”这句真诚朴实的表白，饱含着惧怕失去工作的痛苦之情，也饱含着恳请对方怜悯的求助之意，终于感动了对方。

试想，如果姑娘怒骂，甚至叫来警察，也可能找回戒指，但姑娘的“饭碗”还保得住吗？

有很多时候，我们遭到别人一般意义上的搪塞和拒绝，往往是因为对方对我们的处境没有全面的了解，只是因为一些细小的阻碍就作出了拒绝的决定。

此时，如果我们能帮助对方分析现状，用真情打动对方，问题就会迎刃而解。

“引滦入津”工程正在加紧进行的时候，因炸药供应不上，隧洞施工可能停工和延误工期。担负此任务的部队领导心急如焚，派李连长带车到东北某化工厂求援。

李连长昼夜兼程千余里赶到该厂供销科，可是得到的答复只有一句话：“现在没货！”

他找厂长，厂长很忙，没时间听他陈述，他就跟进跟出，有机会就讲几句，但厂长不为所动，冷冷地说：“眼下没货，我也无能为力。”

厂长给他倒了杯茶水，劝他另想办法。

李连长并不死心，他喝了口茶，说：“这水真甜啊！天津人可是苦啊，喝的水不用放茶就是黄的。”

他瞥见厂长戴的是天津产的手表，就接着说，“您戴的也是天津表！听说现在全国每10块表中就有1块是天津产的，每10台拖拉机中就有1台是天津产的。您是办工业的行家，最懂得水与工业的关系。造1吨碱要用160吨水，造1吨纸要用200吨水……引滦入津，能解燃眉之急啊！没有炸药，工程就得延期……”

闻听此言，厂长的内心受到了触动，就问：“你是天津人？”

“不，我是河南人，也许通水时，我也喝不上那滦河水！”

厂长被彻底折服了，他抓起电话下达命令：“全厂加班3天！”

3天后，李连长带着一卡车炸药返程了。

<<感悟生活>>

感悟人容易被感动。

在很多时候，我们若能动之以情，就能很容易地把事情解决。

二、以理服人，把话说到点子上我们在日常交往中，一般情况下是不愿把话说重的，以免伤及对方的自尊或感情。

但有些时候，有的人偏偏不识抬举，你赏他脸，他非要踩着脸上天；也有的人冥顽不灵，或悟性太低，对某个事理说千道万他就是不开窍；也有的人不通情理，看问题偏颇短见，你不用尖刻有力的话点明事理，他就是不认账。

在以上这些情况下，怎样才能一针见血，把话说到点子上呢？

有一位中学生，自以为看破红尘，认为世人都是虚伪的，并多次在作文与言行中流露出离家出走的想法。

有一次他不顾劝阻，真的出走了。

班主任知道后，立即四处追寻，好不容易找到他。

回校后，班主任针对这位学生存在的糊涂认识，一针见血地指出其错误：“你认为人与人之间不存在真实，可是，你临走时给我写信，这说明你对老师的爱是真实的；你信中说要我多送几个同学升学，这也说明你对我们班的爱是真实的；你对父母、姐姐的爱也是真实的。

在你身上存在着这么多真实的成分，难道别人就会都是虚伪的吗？

”老师的话直接刺痛了他的错误，在他心中引起了强烈震动，他悔悟地垂下了头。

一针见血，直来直去，弄不好会伤对方的自尊心。

所以使用时要分析情况，看准场合，争取做得恰到好处。

现在是商品经济时代，人们开口言商，闭口言商。

所有的商场竞争，无非都是围绕一个“利”字。

“利”成了经商的核心中的核心。

所以，在推销产品时，只要你能恰到好处地在这个“利”字上把握分寸，重点突出，相信话不需多，也会卓有成效。

比如，“张厂长，如果你们厂的每条生产线都安装上我公司高精密度自动控制系统，那贵厂产品的一等品率将会由现在的85%上升到98%以上，每天可增加经济效益1.3万元，所以你晚一天购买，就意味着你每天都要白白地扔掉1.3万元。

张厂长，早买早受益呀！

”如此以“利”动人，自然是无往而不利。

可见，春色不需多，但见一杏出墙，便知天下皆春了。

可见要抓住问题的核心，必须少说次要话和废话，也就是人们常说的，画蛇不要添足。

话要说得适可而止，进退有度。

千万不要长篇宏论，越描越黑，这是说话大忌。

古语说得好：山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵。

在我们日常生活中，话不在多，点到就行，关键在于打动对方的心弦。

因为在生活节奏日益加快的当今社会，没有人会有闲心去听你的滔滔宏论。

感悟把话说到点子上，一针见血，以理服人。

只有这样，才能拨动对方内心深处那根弦。

三、逐层推进，促使对方作出深入思考有时候，我们的真诚劝阻之所以没有成功，很大程度上是因为我们没有让对方意识到他固执己见将会造成的后果。

“打蛇打七寸”，抓住对方切身利益的损失，会使他的心受到震动，促使他作深入思考，从而会放弃自己消极的、错误的行动。

为了保护环境，不影响市容，某剧场门前不许卖瓜子、花生之类的小食品。

然而一位年近六旬的老太太却不听劝阻。

用剧场管理员的话说就是：“这老太婆年岁大，嘴皮利，人家叫她铁嘴，不好对付，只好睁只眼闭只眼。

”某日，市里要检查卫生，剧场管理员小王要老太婆回避一下，说：“老太太，快把摊子挪走，今天

<<感悟生活>>

这里不许卖东西。

” “ 往天许卖，今天又不许卖，世道又变了吗？

” “ 世道没有变，检查团要来了。

” “ 检查团来了就不许卖东西？

检查团来了还许不许吃饭？

” “ 检查团来了，地皮不干净要罚款的。

” 小王加重了语气。

“ 地皮不干净关我什么事，一个人肥肉吃多了拉稀屎，能去罚卖肉的款吗？

” 小王无言以对，悻悻而退。

管理自行车的老李师傅随后走了过来，说道：“老嫂子，你这么一把年纪，没早没晚的，又能挣几个钱呢？

检查团来了，真要罚你一笔，你还能打场官司不成？

再说，检查团不会天天来，饭可是要天天吃，生意可是要天天做的啊。

” “ 嗯！

姜还是老的辣。

好，我走，我走。

” 老太婆边说边笑把摊子挪走了。

劝阻同一个人，一个失败，另一个却成功，这其中很有学问。

管理员小王之所以劝阻不成反讨没趣，就因为他只是讲大道理，却没有站在老太婆的角度上耐心地帮她分析利弊；而老李师傅就懂得这一点，他从老太婆的切身利益出发，向她指出了只考虑眼前的小利而不顾长远利益的不良后果，使她真正认识到了自己固执行为的不明智，于是心服口服地接受了规劝。

有时，要说服某些固执的人，可以采用迂回的策略，先聊一些与实质性问题较远的其他话题，再由远及近一步步进入实质性问题。

这种方法的好处是能逐渐拉近双方的心理距离，层层铺垫、步步深入地引导对方，看起来所费的周折大，但却是取得说服成功的捷径。

张老师是某大学外国留学生班的教师，她上课时，日本留学生铃木常常迟到，而且是穿着拖鞋，只要他一到，“噼噼啪啪”的响声就闹得教室10分钟安静不下来。

张老师多次向他指出，他总是油腔滑调地回答：“老师，我只有一双拖鞋，要是不让穿，我只好不上课。

” 弄得张老师哭笑不得。

有一次，上课时讲风土人情，张老师请各国留学生介绍自己国家的文化，有意让铃木介绍日本的“榻榻米”。

铃木来劲了，跑上讲台告诉大家使用“榻榻米”的规矩，张老师冷不防插问道：“如果有人一定要穿着鞋子踩上去，日本人会怎么看呢？”

” 铃木不假思索地回答：“那日本本人一定会认为这个人脑子有病。

” 张老师笑了，然后问道：“那么，在中国大学的课堂里你一定要穿拖鞋来上课，中国人会怎么看你呢？”

” 铃木愣了半天，才恍然大悟。

第二天他穿了一双崭新的运动鞋走进教室。

此外，在说服别人时，也可以采用由大及小的方法去分析整理。

这是一种由点及面、层层剥离的技巧，可以使被说服者对说服者所持的观点、内容有一个较为深刻细致的了解，并能减轻对方接受新观点的心理压力，进而心悦诚服地改正错误。

感悟要说服别人，我们不必急于求成，不妨先由对方不经意的问题切入，再层层递进，逐渐引向实质性问题，最终使对方接受我们所讲的道理。

四、因势利导，让对方知晓其中利害有一年楚国攻打吴国，吴国势单力薄，吴王派沮卫给楚军送了一份厚礼，顺便了解一点军情。

<<感悟生活>>

谁知楚兵抓了沮卫，把他绑得紧紧的，还说要杀了他拿来衅鼓(杀牲口，用血涂新鼓上的缝隙)。面对死神，沮卫不慌不忙，面无惧色。

楚将惊奇地问他：“你出发前占卜过吗？”

“占卜过的。”

“吉凶如何？”

楚将望着被五花大绑的沮卫，扬扬得意地问道。

“大吉。”

沮卫的答案大大出乎楚将的意料。

楚将高声大笑：“如今就要杀掉你了，还有什么大吉啊？”

！

沮卫依然不慌不忙地说：“吴王派我来，目的就是要试探你们的态度。

如果你们对我以礼相待，那么，吴国就会放松戒备；如果你们杀了我，还拿我的血衅鼓，吴国一定会百倍警惕。

这对吴国不正是件天大的好事吗？”

“然而你自己完蛋啦，这怎么能说是大吉呢？”

楚将追问道。

沮卫回答说：“我占卜是问国家前途，并非为我个人。

如果杀了我就能保全整个国家，这怎么不是大吉呢？”

更何况人死了便没有知觉了，拿我的血来衅鼓对你们也没有什么好处。

要是人死了仍有灵魂，那么，我肯定要附在你们的鼓上，在战斗最激烈的时候显灵，让你们的战鼓发不出响声，使你们一败涂地！”

楚将听了此话，思考再三，觉得杀沮卫衅鼓对他们的确没有什么好处，于是最后长叹一声说：“算了，放了他吧！”

沮卫因势利导，以不软不硬的话保住了自己的性命。

这一说话技巧的要点是把软硬这两手都融入你娓娓的劝导中，让对方觉察不到你的软硬。

下面看看处世经验丰富的老王是如何运用这一说话技巧“全身”而退的。

老王单位有位年轻同事准备结婚，恰好老王要到北京出差，其他同事便托老王帮忙带一些礼物回来送给新人。

到北京后，老王听说动物园附近的東西物美价廉，尤其是小孩子的衣服比商场便宜许多，便想先去逛逛，给小孙子买几件衣服，再到商场替同事们选礼物。

到了那里，老王很快就替小孙子选了几套衣服。

付完钱正准备走，老王忽然发现钱包不见了。

这下老王可着急了，包里有同事们的几千元钱呢！

包是刚才准备付款时才拿出来的，怎么可能一下子就不见了？”

刚才旁边也没什么人，只有卖衣服的姑娘和自己两人。

老王思考，十有八九是卖衣服的姑娘随手把钱包塞进了衣服堆里。

老王问姑娘：“小同志，看见我的钱包没有？”

姑娘一听，翻了脸：“噢，你是说我拿了？”

那你去叫警察呀！”

老王一听，姑娘的口气不对，自己并没有说她拿了，只是询问一下，她这不是“此地无银三百两”吗？”

老王明白，自己只有一个人，一离开小摊，赃物转移，那就再没希望了。

如果和她来“硬”的，只会把关系弄僵。

于是，他决定来“软”的，他笑了笑说：“我也没说是你拿了，是不是忙中出错，混到衣服堆里去了？”

这话很有分寸，给姑娘下台准备了台阶。

这时来人买东西，打断了说话。

<<感悟生活>>

他摆出了打“持久战”的架势，盯着货摊。

姑娘显得有些心神不安。

等货摊又只剩他们俩时，他压低声音悄悄地说：“姑娘，我一下子照顾了你五六十元的生意，你怎么能这样对待我呢？”

我看你年纪轻轻的，在这个热闹街道摆摊，一个月收入几百上千，信誉要紧啊！

”这话有恳求、有开导，还有暗示，说得姑娘低下了头，显然在进行思想斗争。

他继续道：“这钱是大伙托我给一个小青年带结婚用的东西的，要是丢了，我哪里赔得起呀！

我这一大把年纪了，还出这种事，叫我怎么有脸回去见人呀！

姑娘，你就替我仔细找找吧！

”姑娘终于经不住他的恳求，说：“我给你找找看。

”果然，姑娘就坡下驴，翻了一阵子，在衣服堆里“找”出了钱包，送还给了他。

感悟遇到敌对面时，我们不妨说一些不软不硬的话，因势利导，让对方顺着我们的思路来思考问题，放弃其最初的想法，从而达到我们的目的。

编辑推荐

话人人会说，但要把握好说话的尺度与分寸，却是一个人的本事。

《感悟生活:帮你能说会道》就是教你如何在激烈竞争的社会中，如鱼得水、应对自如。

《感悟生活:帮你能说会道》撷取大量日常生活中有趣的“语言现象”，全方位传授你不同场合、不同时的说话技巧，帮你能说会道，轻轻打开别人的心扉，让你成为最有魅力的人！

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>