

<<会说才会赢>>

图书基本信息

书名：<<会说才会赢>>

13位ISBN编号：9787806637760

10位ISBN编号：7806637761

出版时间：2010-1

出版时间：陈松岩 中国书店 (2010-01出版)

作者：陈松岩

页数：206

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>

## <<会说才会赢>>

### 前言

当今社会，口才作为一项基本技能，已经渐渐被人们所重视，它不仅起着传递信息的作用，还能够体现一个人的修养、知识、魅力等，所以说，我们应当掌握能说会道的方法和技巧。

说话是一门艺术。

同样一句话，说得好，能让别人听起来很开心，愿意接纳你；说得不好，也能让听者很郁闷，甚至会记恨在心。

一句话，可以将一个人的性格展露无遗；一句话，可以将一个人的思想了如指掌；一句话，可以衡量出一个人的受教育水平；一句话，可以摸清一个人的家庭背景。

有智慧的话语，往往能提升自己的形象。

说话中有大学问。

有时，想说而不能说，想说而不该说；而有时，想说而不会说，想说而不敢说。

古希腊寓言中说道，舌头这东西的确是个怪物，它能用最美好的词语来赞誉你，也可以用最恶毒的言词来诅咒你，它能把蚂蚁说成大象，也能把小丑说成国王。

说话的背后，体现了一个人全部的品格、修养和才学。

在今天这样的信息时代、文明社会，探讨学问、接洽事务、交换信息、传授技艺，还有交际应酬、传递情感和娱乐消遣都离不开口才。

另外，看一个人是否有份量，这种份量能否表现出来，在很大程度上取决于他说话的能力。

## <<会说才会赢>>

### 内容概要

说话是一门艺术。  
一句话，可以将一个人的性格展露无遗；一句话，可以将一个人的思想了如指掌；一句话，可以衡量出一个人的受教育水平；一句话，可以摸清一个人的家庭背景。  
有智慧的话语，往往能提升自己的形象。

## &lt;&lt;会说才会赢&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 增强语言魅力的有效法则 第一节 说话要分清对象 第二节 说话要“对症下药” 第三节 说话要分场合 第四节 通过“show”让别人轻松记住自己 第五节 不要把闲聊当成是浪费时间的事 第六节 编筐在于收口，谈话在于结尾 第二章 巧如舌花，用恭维的话博人欢心 第一节 机言巧语，做个社交老手 第二节 话不宜多，恰到好处即可 第三节 量体裁衣，得体地赞美他人 第四节 妙语精言，委婉地赞美他人 第五节 高瞻远瞩，提升赞美力度 第六节 选择时机，巧赞对方的闪亮点 第七节 幽默搞笑，赞美他人效果奇妙 第八节 什么钥匙开什么锁 第三章 职场生存的说话技巧 第一节 如何在面试中展示你的语言能力 第二节 和上司说话要注意分寸 第三节 注意和同事、下属的谈话方式 第四节 办公室里怎么说话 第四章 给批评的语言穿上糖衣 第一节 在批评别人的时候唱“红白脸” 第二节 声东击西，提建议要注意分寸 第三节 批评他人时，要维护他人自尊 第四节 批评他人要点到为止 第五节 典型对比，委婉点拨 第六节 直言不讳式批评的适用范围 第七节 不要总是批评别人，要多做自我批评 第五章 建立信任说服他人，达到双赢效果 第一节 信任是进行说服的基础 第二节 唯实、唯事，尊重客观事实说服他人 第三节 正话反说，运用冷热水效应说服对方 第四节 引导对方做换位思考，让对方理解你 第五节 说服时不要伤对方的自尊心 第六节 要想说服别人，聆听很重要 第七节 善用“激将法”说服对方 第八节 侧面人手，诱其深入 第九节 从对方的利益出发，达到说服目的 第十节 心平气和，以理服人 第十一节 说服他人时，加一些赞美之音 第六章 如何说话让自己更成功 第一节 一团和气，共生财 第二节 好生意靠嘴来谈 第三节 互信关系是靠语言来构筑的 第七章 学会说“不”拒绝他人有奇招 第一节 弹性拒绝法 第二节 拖延拒绝法 第三节 抢先一步拒绝法 第四节 合情合理拒绝法 第五节 曲径通幽拒绝法 第六节 动作暗示拒绝法 第八章 家庭和睦的说话技巧 第一节 夫妻之间不说伤感情的话 第二节 婆媳之间说话要宽容 第三节 与孩子相处要像朋友 第九章 口才赢得转机，靠说话解决难题 第一节 用打圆场来应对尴尬局势 第二节 安慰他人需要切中心理需求 第三节 积极反省，是再立新功的开始 第四节 一语双关的语言技巧 第五节 一句简单的对不起不是真正的道歉 第六节 借东西时的语言技巧 第十章 驾驭幽默语言的艺术 第一节 自我解嘲制造幽默 第二节 曲折戏谑制造幽默 第三节 巧妙嫁接制造幽默 第四节 一藏一露制造幽默 第五节 吊人胃口制造幽默 第六节 以退为进制造幽默 第七节 机智夸张制造幽默 第十一章 随机应变的语言技巧，让你摆脱困境 第一节 失言错误怎么弥补 第二节 “自嘲”解困境 第三节 巧妙应对傲气者的提问和挑衅 第四节 善于提问，敢于提问 第五节 以柔克刚，以弱胜强 第六节 模糊语言不模糊，难得糊涂不糊涂 第七节 随机应变的能力是怎么练成的 第十二章 说话必须注意的细节 第一节 不要把别人的缺点当乐趣 第二节 开玩笑不要过了头 第三节 注意言辞，免遭误解 第四节 避免谈论、调侃别人的隐私和错处 第五节 避免与人争高论低 第六节 不在失意者面前炫耀自己 第七节 改掉不良口头语 第八节 不堵别人的话头 第九节 不自说自话，唱独角戏 第十节 不承诺办不到的事 第十一节 不找借口为自己的错误开脱 第十二节 说话不要太啰嗦

## 章节摘录

第一章 增强语言魅力的有效法则第一节 说话要分清对象学会说话，非常容易，基本上两岁以上的孩子都会说话，但是学会说别人爱听的话，可不是一件容易的事，需要不断地积累经验，才能练就一副好口才。

好口才不是吹嘘，不是谄媚，不是夸夸其谈。

常常听到有人说自己不会说话，总是得罪人，或者是说了很多却没得到对方的认可，确切地说，这就是不会实话巧说。

在生活中，学会说别人爱听的话是至关重要的。

台湾著名成功学家林道安说：“一个人不会说话，那是因为他不知道对方需要听什么样的话。

假如你能像一个侦察兵一样看透对方的心理活动，你就知道说话的力量有多大了！”的确，“说话的力量”是巨大的！所谓“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”。

有很多人，说的很多话，立足点和出发点都是不错的，但由于不注意说话技巧，往往导致无谓的误解和争端，甚至影响团结。

一旦你掌握了说话的技巧，充分发挥了你的好口才，接下来无论你会做什么都会路路通，事事顺，这绝不是夸大其辞。

在生活中，有些人拥有一张烫金的文凭和吃苦耐劳、任劳任怨的精神，工作能力也极强，但就是因为不会说话，或者不会说别人爱听的话，结果总是让自己活在气喘吁吁的感觉之中；相反，有些人没有文凭，工作能力也一般，但就是有一张好嘴，结果做什么事情都顺顺利利，这种对比不是简单的比喻，而是无数事实证明的金科玉律。

<<会说才会赢>>

媒体关注与评论

语言之美并不是耍贫嘴。

- 老舍话说得好就会如实地达意，使听者感到舒适，发生美感，这样的说话，就成了艺术
- 朱光潜口中从来不说恶语，眼中从来不现怒火的人，就是幸福的人。
- 裴斯泰洛奇

<<会说才会赢>>

编辑推荐

《会说才会赢》：说好一口漂亮话轻松闯天下说话的技巧智慧的语言事业的前提修养的表现会说话的人，如鱼得水，到处受欢迎；不会说话的人，处处受限，不受欢迎。

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>