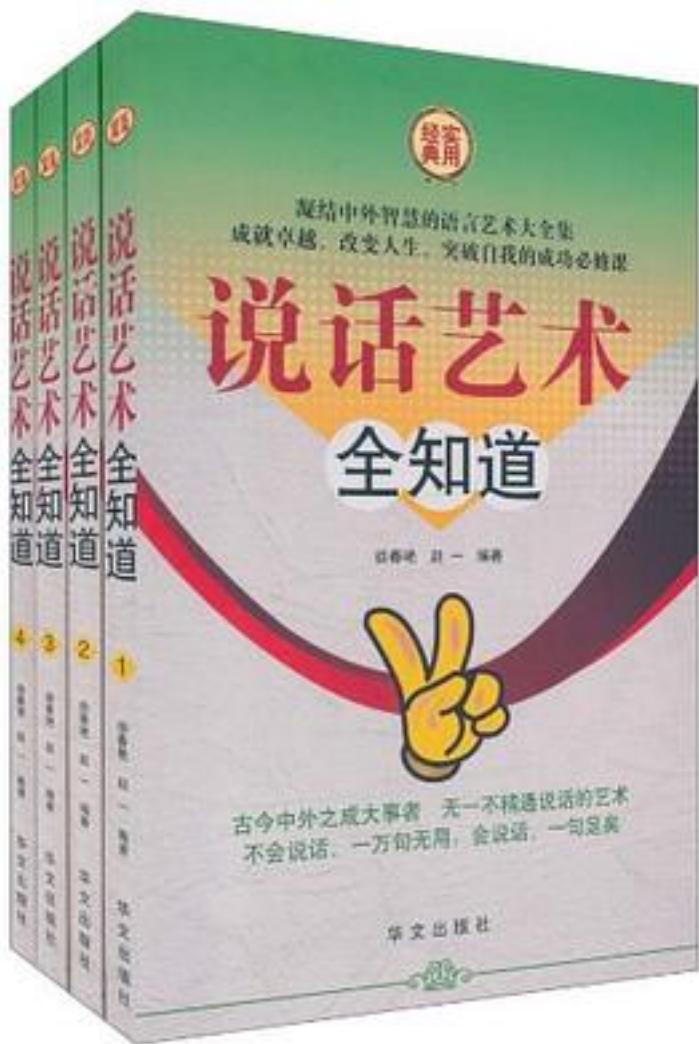


# 说话艺术全知道



[说话艺术全知道 下载链接1](#)

著者:徐春艳//赵一

出版者:华文

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787507528138

《说话艺术全知道(套装共4册)》主要内容简介：话说得好，小则可以讨喜、动人，大则可以保身、兴邦。远有苏秦、张仪游说诸侯，战国格局为之改变；诸葛亮说服孙权，三国鼎立之势成，皇太极劝降洪承畴，大清夺天下成定局。近有周恩来出色外交，四两拨千斤；罗斯福之“炉边谈话”，温暖千万心灵。话说得不好，小则树敌、伤友，大则丧命、失江山。孔子之教有四科：德行、言语、政事、文学。言语仅次于德行，可见它的重要。由于一言之闪失，导致兵戎相见、血流成河的浩劫，在中外历史上屡见不鲜，故《论语》有言：“一言可以兴邦，一言可以丧邦。”因一言不慎而招致杀身之祸的也不乏其人，因一句“此跋扈将军也”而被梁冀毒死的汉质帝，还有恃才放旷的杨修都属此列。说话是一种技巧，更是一门艺术。一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运，一句言不得体的话，可以毁掉一个人的一生。

作者介绍：

目录：绪论 说话为什么要讲究艺术 会说话好办事 巧说话让感情峰回路转  
说话是事业成功的翅膀 第一篇 说话的分寸 第一章 把握好沉默的分寸  
时机未到时就得保持沉默 受到攻击时，沉默是最好的方法 别人论己时切莫打断  
恰当运用沉默的方式 第二章 把握好说话时机的分寸 看准机会再说话 插话要找准时机  
该说话时就说话 第三章 把握好说话曲直的分寸 说话不可口无遮拦 转个弯儿说话  
顺水推舟巧应对 第四章 把握好说话轻重的分寸 点到为止 发生冲突时切忌失去理智  
简单否定或肯定他人不可取 拿不准的问题不要武断 第五章 与人开玩笑时的说话分寸  
开玩笑要适度得体 开玩笑要因人而异 开玩笑要符合场合 不拿别人的隐私开玩笑 第六章  
调解纠纷时的说话分寸 调解纠纷的“三宝” 打圆场要让双方都满意  
适当地褒一方，贬一方 维护当事人的自尊心 淡化争端本身的严重程度 第七章  
倾听也要讲究分寸 把说话的权利留给别人 倾听是对别人的最好恭维 到什么山听什么歌  
做个倾听高手 第八章 激励别人有分寸 信任是激励的基础 找个高帽给他戴  
步步为营，循循善诱 第九章 道歉如何说出口 道歉，时机很重要 道歉态度要诚恳  
将道歉寓于赞美中 道歉要别出心裁 第二篇 如何与不同的人说话 第一章  
如何与陌生人说话 最重要的第一句话 用话题展开交谈的“瓶颈”  
谈论别人感兴趣的事情 打破僵局的几种技巧 让谈话在意味深长中结尾 第二章  
如何与下属说话 用恰当的话消解下属的怨气 不要让部下对你产生故意  
运用漂亮语言令下属言听计从 有效斥责下属的技巧 表扬下属要有方法  
有效说服固执的员工 第三章 如何与领导说话 对领导说话不卑不亢  
如何面对上司的批评意见 老板的面子是下属给的 拒绝老板有理由  
成功说服老板为自己加薪 汇报工作有讲究 10句话让你平步青云 第四章 如何与同事说话  
调到新环境中的说话技巧 初来乍到的说话“规矩” 在嘴上安一个把门的  
割掉“嚼舌头”的是非原则 避开同事的隐私问题 避免与同事“交火”  
自曝劣势，淡化优势 被提拔时要怎样面对同事 锋芒太露招人忌 第五章 如何与客户说话  
赢得客户的信任 投其所好进行推销 利用问题接近客户 随身携带“高帽子”  
巧妙应对7种客户 提醒他及早签约 第六章 如何与朋友说话 替别人找个下台的借口  
忠言也顺耳 把话亮出来讲 让朋友表现得比你出色 与朋友说话时的3大禁忌 第七章  
如何与爱人说话 与恋人初次交谈的成功秘诀 沐浴爱河时应多多放“蜜”  
俘获女人芳心的6种武器 多交谈是情感保值的秘密 争吵有度，和好有方 第八章  
如何与孩子说话 孩子需要你的赞美 学会这样对孩子说话 与孩子有效沟通的秘诀  
规劝的话要“裹着糖衣” 与孩子忌说的8种话 第九章 如何与父母说话 说服父母有妙招  
父母吵架时的劝说艺术 正确对待父母的打骂 恰当化解与父母的争执 第十章  
如何与对手说话 欲攻其人，先攻其心 一语双关，引人入胜 抓住对方破绽，有力反击  
绵里藏针，以柔克刚 动之以情，方能晓之以理 让事实说话 说得多不如说得妙  
比喻是论辩的精妙关键 第三篇 不同场景下的说话艺术 第一章 求职面试时的说话艺术  
不要小看自我介绍 妙对面试官的陷阱问题 巧妙化解面试中的“缺点” 危机  
离职原因小心说 让对方看到你曾经的辉煌 要求薪酬时只给个“提示”  
求职面试说话5忌 第二章 求人办事的说话艺术 在激将法上做文章 谈话中避开自己  
求人帮助时动之以情 打蛇打七寸，说话说到心“心理共鸣” 求人法 第三章

谈判时的说话艺术 环顾左右，迂回入题 投石问路巧试探 取得谈判胜利的9种方法  
商务谈判，拒绝有招 积极突破谈判中的僵局 增加谈判成功的可能性 第四章  
演讲时的说话艺术 好的开头是成功的一半 找听众有共鸣的内容讲  
设置悬念，激发听众兴趣 制造演讲的高潮 让结尾回味无穷 即席演说的语言技巧  
竞职演讲5忌 第五章 电话交谈时的说话艺术 接听电话的第一句话 控制通话时间  
电话也可以传神 给对方考虑的机会 电话交谈的基本技巧 第六章 尴尬时刻的说话艺术  
站在对方的角度说话 掉转话头而言其他 调侃一下自己 装作不知道，说得更奇妙  
自嘲，给自己搭个台阶 第七章 危急时刻的说话艺术 受到诋毁时如何说话  
陷入不利境地时如何说话 感情遇到危机时如何说话 工作无法执行时如何说话  
避免言语危机有要领 第八章 宴会应酬时的说话艺术 宴会致辞贵在巧妙  
劝酒时的说话艺术 巧妙拒绝他人的劝酒 借助美酒良言促进感情 聚会，搞好气氛很重要  
结婚喜宴，祝词要热烈温馨 第九章 主持会议时的说话艺术 主持会议的忌讳  
开场白精彩夺人 牵线搭桥，连接巧妙 引导会议进程得体 随机应变，灵活驾驭会议  
作好会议总结 一反惯例出奇效 “一次只流一粒沙”式的劝告 适时说点谎  
与病人谈话的要点 第十一章 答记者问时的说话艺术 如何应付刁难的问题  
模糊回答，避开敏感话题 用问题来回应对方 曲解本意，巧妙回避话题  
寓理于事，不言自明 机智转移话题 第十二章 应酬亲友时的说话艺术  
亲友是领导关系的“软件” 应酬亲友时的说话忌讳 公事拒绝，私事补偿  
轻易承诺失威信 第四篇 怎么说别人才会听你的 第一章 如何吸引听众的注意力  
什么内容能引起听众的注意 说话的方式是什么 注意语言交流和非语言交流  
斟酌你的言辞 人们如何看待学习 控制对学习的抵触和恐惧 第二章  
近距离接触：只有两个人的会面 开场白 呈现实质性的内容 处理难题、争端以及负反馈  
厌倦和心不在焉 对会面进行总结 一对一会面的步骤列表 第三章  
让别人“看见” 你的想法 为什么要视觉化 视觉信息如何影响听众 将信息视觉化  
如何设计可视化信息 如何用语言将信息视觉化 第四章 问答的艺术 为问答做准备  
关于“问答时间” 第五章 如何引导，如何表达 会面为什么不见成效  
会面的作用、任务和目标 策划一次会面 驾驭听众的技巧 3项关键的会面技能  
会议领导的交流技巧 与会者的交流技巧 第五篇 学会说“不” 第一章 你能说“不”  
说出内心的“不” 健康的自我交谈 你怎样说“不” 构造真正说“不”的话语  
说“不”的常用话语 说“不”的个性话语 说“不” 者的个性话语  
对说“不”的个性话语的理解 用个性话语说“不” 彬彬有礼地说“不”  
保护决策的时间和空间 说“不”的策略 有时说“不” 没有作用 第二章 停止说“或许”  
犹豫不决者 犹豫不决者的类型 犹豫不决的结果 说“不”的解释  
停止犹豫不决，果断做出决定 是否应该认可 犹豫不决 常见的犹豫不决的标志 第三章  
说“是” 现在说“不”，稍后说“是” 说“是” 内在主观愿望与外在客观行为  
构造表示“是”的话语 大声说“是” 说出你的“意思” 说“是”的结果  
说“是”的道德规范 自我测试：表示“是”的话语 第四章 不同情境下如何说“不”  
做日常决定 说“不”的结果模型 第五章 做“不”的主人 练习在各种情境下说“不”  
第六章 坚持你的决定 说“或许、是、不”的快速提示 表达你的“不” 第七章  
50个说“不”的秘诀 第六篇 最讨人喜欢的说话方式 第一章 说到对方心窝里  
先为对方着想 说话的魅力在于真诚 关怀的理念 温语相求化冷面 乡音难改，游子情深  
感激之情要溢于言表 说话不要踩上“雷区” 第二章 活化人际关系的幽默沟通术  
把拒绝的话说得幽默些 用幽默平息他人的怒气 用诙谐的话加深恋人间的感情  
让幽默增添自身的魅力 生活中不妨多点幽默来做“调节剂”  
利用幽默令自己焕发亲和力 谈判中用幽默化干戈为玉帛 第三章  
第一次就给人留下良好印象的谈话方式 如何与初次见面的人拉近距离  
怎样快速让陌生人对你产生好感 让面试官快速接受你的说话方式 相亲择偶时如何交谈  
初次见面，如何说话 让男方父母喜欢 第一次与客户见面如何零距离沟通  
如何恰当地为他人介绍 如何进行初恋的“第一谈” 第四章 最自然的赞美方式  
对男人和女人采取不同的赞美 给他最想要的赞美 如何恭维才能不被认为是拍马  
褒扬有度，点到为止 赞别人没有赞过的美 多在背后说他好 用谦卑的心去赞美  
推测性赞美，妙上加妙 夸人有讲究 第五章 说到人心服口服 说服从“心”出发  
以利益为说服导向 让历史帮忙做说客 先抬高对方再做说服 步步逼近，软磨硬泡  
讲道理时最好打个比方 从对方得意的事说起 利用同步心理好说服 第六章

批评如何让人欣然接受 私底下指出他人的缺点 批评时别忘了夸一夸  
批评他人要就事论事 意味深长的暗示是最好的批评 给个意外的“赞许” 先批评自己  
第七章 鼓励失意者振作起来的说话方式 朋友失意，安慰的话一定要得体  
站在同一起点上，现身说法 意识唤醒法使其走出悲伤阴影  
用“同病相怜”的经历来缓解对方压力 别人郁闷的时候多说理解的话 第八章  
加深朋友感情的说话方式 如何从闲聊中加深感情 说话时注意维护朋友的面子  
设身处地地为朋友说话 错了就要赶快道歉 说话时注意给朋友“同感”的理解  
和朋友进行直率诚恳的交谈 第七篇 说好难说的话 第一章 在最短的时间里逃脱窘境  
保持谨慎意识，避开语言中的陷阱 打破冷场的技巧 面对恶意冒犯者  
学会用戏谑冲淡尴尬 找个化解尴尬的“台阶” 第二章 让难说的话变轻松  
表态时“是”或“不是”要少说 不想借给别人钱时怎么说  
当别人打探你的隐私时该怎样说 面对不便当众回答的问题时该怎样说  
面对无理要求时如何说 面对过分的玩笑你该如何应对 圆场的话该怎样说  
善于借别人之口说自己的问题 如何说话才能让两边都满意 如何表达与上司不同的意见  
第三章 走出辩论的僵局 难言之物，一喻了之 旁敲侧击，迂回包抄 以退为进，反客为主  
将错就错，出其不意 借他的石头砸他的脚 借题发挥有奇效 请君入瓮，逼其败阵  
借助权威增加力度 釜底抽薪，攻其要害 第四章 说话也要讲究方圆和谐 转着弯儿说话  
不正面回答问题 活用谎言说服别人 说话要有点“眼力劲儿” “溜须拍马”，才能骑马  
· · · · · (收起)

[说话艺术全知道](#) [下载链接1](#)

## 标签

说话的艺术

沟通

自我管理

人际关系的沟通技巧

时间管理

计划

沟通,自我管理,成长

成长

## 评论

[说话艺术全知道 下载链接1](#)

## 书评

[说话艺术全知道 下载链接1](#)