

《舌尖上的智慧》

图书基本信息

书名：《舌尖上的智慧》

13位ISBN编号：9787802238480

10位ISBN编号：780223848X

出版时间：2013-2

出版社：文琳 中国三峡出版社 (2013-02出版)

作者：文琳

页数：252

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《舌尖上的智慧》

前言

有一位国外名人曾说：“眼睛可以容纳一个美丽的世界，而舌头则能描绘一个精彩的世界”。由此可见舌尖智慧的法宝作用。会说话的人，左右逢源，如鱼得水；不会说话的人，处处受限，寸步难行。古代有这样一句话：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”我国历史上涌现过许多口才出众的人物：施展合纵连横之术的苏秦、张仪，以敏捷的思维、雄辩的口才出使楚国而闻名的齐国重臣晏子，以及舌战群儒的诸葛亮、铁齿铜牙纪晓岚等等，他们或吐纳珠玉之声，卷舒风云之色；或羽扇纶巾，谈笑间逢凶化吉。现代社会，各个行业和领域，小到个人对话交流，大到商务谈判乃至国家民族形象的塑造，无不体现舌尖的智慧。俗话说“一句话说得人笑，一句话说得人跳。”要想成为一个会说话的人，就要在恰当的时机，对恰当的人，说出恰当的话。要想真正达到这一境界，并非是一件易事。古代有一位国王，一天晚上做了一个梦，梦见自己满嘴的牙都掉了。于是，他就找了两位解梦的人。国王问他们：“为什么我会梦见自己满口的牙全掉了呢？”第一个解梦的人就说：“国王，梦的意思是，在你所有的亲属都死去以后，你才能死。”国王一听，龙颜大怒，杖打了他一百大棍。第二个解梦人说：“至高无上的国王，梦的意思是，您将是您所有亲属当中最长寿的一位呀！”国王听了很高兴，便拿出了一百枚金币，赏给了第二位解梦的人。同样的答案，为什么一个会挨打，另一个却受到嘉奖呢？正是因为挨打的人不会说话，而受奖的人懂得如何说话。法国大作家雨果说过：“语言就是力量。”一个人是否有好口才，是否会说话，他的成就与境遇必定与之有关。有些人羞怯拘谨、笨嘴笨舌，总会陷入交际尴尬中；有些人知识渊博，可是因为缺乏“舌尖上的功夫”而不受欢迎；有些人工作上表现得很出色，可一讲话就语无伦次，从而失去了很多晋升的机会。因此，好的口才能助你一臂之力，在关键时刻甚至能起到决定性的作用。人生在世，任何人都无法生活在一个孤立的空间里，无论我们将怎样度过漫漫人生，选择什么样的生活方式，实现什么样的目标，都无可避免地要与他人交往、沟通和相处。要想成为社交中的主角，工作与事业上的胜利者，就要在与他人交谈时让对方感觉到“春风拂面”，而非“语言无味，面目可憎”。《舌尖上的智慧——会说话赢天下》一书，将为你揭示如何说话的全部智慧，只要我们遵循书中简单、有效的原则，不断领悟与实践，就可以成为世界上最会说话的人，从而在人脉、财路和官运方面事事亨通，路路顺畅！

《舌尖上的智慧》

内容概要

《舌尖上的智慧:会说话赢天下》讲述了人人都能说话，但不一定人人都会说话。说话是一个人学识、气质、修养、智慧的体现。会说话是决定人们事业成败的一个举足轻重的条件。会说话，显出你的学识，未来前途会是一片光明；会说话，显出你的气质，更会拥有持久不衰的魅力；会说话，显出你的修养，会使你在别人眼中的分量和地位随之提升；会说话，显出你的智慧，使你能更好地立足于社会。掌握说话艺术的精髓，让你在人际交往中游刃有余，让你成为最受欢迎的人。

《舌尖上的智慧》

书籍目录

第一章坏事一张嘴，成事一条舌 好口才才是人生的一种重要资本 会说话，代表着人的一种实力 会说话，成就一生的财富 三寸之舌，可以改变人的命运 会说话，是成功的有力法宝 话说得适宜，彰显个人魅力 一句话能把人说笑，也能把人说跳 会说话，人生的必修课 练就语言表达能力，赢得辉煌的人生

第二章舌尖是攻心的智慧武器 尊重别人，才能赢得别人的尊重 谈吐优雅，给人留下好印象 善于倾听，沉默是金 从对方角度出发，入耳入心 背后赞美，倍感真诚温暖 善于寻找话题，才能顺水推舟 多说对方得意之事，打开人心的金钥匙 恭维话要说到心坎里

第三章会说话的舌头大有学问 战胜内心的胆怯，勇敢表达自己 学会自信，当众讲话不在话下 具备坚强的决心，肚子有货倒得出 语言的精髓，在精而不在多 恰当用字，成功就像电光火石相撞 言为心声，腹有诗书气自华 言多必失，沉默更富有内涵 会交流，说话是社交的窗口

第四章练就一副铁嘴铜舌 让人听得懂，方能听之入耳 通过讲故事，让他人产生共鸣 富有节奏感，语言更有魅力 话出口前不思，欲速则不达 灵活运用修辞，说出的话更有生命力 清水出芙蓉，天然去雕饰 声音是人的“第二张名片” 肢体语言，无声胜有声 巧言妙语，更具“杀伤力”

第五章千里之行始于“舌尖” 礼貌语言，神奇的语言 微笑，是张功能齐全的通行证 好的开场白，是成功的一半 通过寒暄，给对方留下好的第一印象 自我介绍，言语要简洁 找对话题，才能敞开心灵的大门 顾及对方反应，多为他人着想 感人心者，莫先乎情 耐心是成功交流的重要前提 精巧的结尾，划上完美的句号

第六章会说话的舌头机智幽默 随机应变，借幽默化险为夷 转移话题，扭转被动局面 巧找借口，幽默是最好的台阶 巧用幽默，化解怒气 适度地自嘲，化解尴尬 幽默、委婉的拒绝，更让人乐于接受 风趣幽默，是生活的调味剂 亦庄亦谐，才讨人喜欢 用幽默营造友好氛围，缩短心理距离 随机应变，闪现智慧的光芒 设置悬念，把对方的胃口吊起来 言在此而意在彼，回味无穷

第七章说话有分寸，才不会咬到舌 说话有分寸，把话说到心坎里 了解对方心理，只说该说的话 恰如其分的赞美，才能博得对方好感 心直口快，失人又失言 勿戳他人痛处，勿踩他人“雷区” 敢于道歉，才是高明的补漏剂 巧妙拒绝，说“不”时就坚定 及时拒绝，免得悔不当初 委婉的暗示，让人知难而退 批评他人，要以理服人 绵里藏针，化被动为主动 幽默不能带有恶意讽刺的意味 幽默要有度，玩笑不过度

第八章三寸不烂之舌，说服立竿见影 说服并不等同于争执 说服对方，要按方抓药 形象生动，最具说服力 晓之以理，动之以情 以退为进，出奇制胜 循循善诱，说服更有效 循序渐进，达成预期目标 消除疑虑，说话更有力……

第九章说话有心机，舌头不惹祸

第十章会说话的人，舌锋要分场合

第十一章舌尖抹蜜，逢人说漂亮话

章节摘录

版权页：“您又是怎样说服那个美国人的呢？”“太容易了！”船长得意地笑道，“我只说已经为他办理了人寿保险。”这虽然只是个并不存在于现实生活中的笑话，但它却说明了只有了解了对方才说服对方的道理。船长之所以能够成功地让那些实业家们接受自己的建议，就是因为船长心里十分清楚实业家们各自的处世观和价值观，对这些不同的处世观和价值观有针对性地加以因势利导，就成功地实现了说服他们的目的。只有清楚地了解了对方，才能针对不同的对象采取不同的方式，说出不同的语言，使每一个字、每一句话都能说到对方的心坎上去，从而征服对方。要说服别人，首先必须透彻地了解别人的意见，而不要只说自己的理由。倘若我们只说自己的理由，无论说得多么清楚、明白，也不一定能说服和我们意见相左的人。在说服别人的过程中，我们必须不断地深入了解自己的问题，并且丰富自己对人、对事的认识。如果我们只是单调地重复已经说过的话，那么除了令人讨厌之外，恐怕是得不到什么说服效果的。生活中，在某些场合，摸清什么是对方最关心、最需要的，然后再把道理说透，不由得对方不服。即使是忠言，也要顺耳才中听人们一直信奉“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。”然而实际上，绝大多数人是听不得逆耳的话的，如果我们今天仍然抱着“忠言逆耳”的陈旧观念去试图说服他人，恐怕多数时候是要碰壁的。那么现实生活中，“忠言”是不是也该更进一步，做到“顺耳”而“利于行”呢？马来西亚柔佛市的公路旁有这样的警告牌：“阁下驾驶汽车，时速不超过30公里，可以饱览本市美丽的景色；超过60公里，请到法庭做客；超过80公里，欢迎光顾设备最新的急救医院；超过了100公里，祝君安息吧！”“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”这样的警告让人读后备感亲切，它既温馨又不失严肃，它收到的效果自然也会比那些枯燥乏味、陈年老套的“超速罚款”、“时速不超过每小时30公里”、“禁止超速”要好得多，想必在那里开车的司机看到这则警告后，都会自觉减速的。所谓忠言顺耳，就是提出建议时要讲究方式、方法。真正的忠言都是出于诚意的，既然是诚意的，若是再顺耳一些不更好吗？如果批评的内容非常严肃，口气却是温和的；提建议的态度非常直率，形式则是委婉的，使对方感到如沐春风，那么这样的忠言既顺耳也更有效果。

《舌尖上的智慧》

编辑推荐

《舌尖上的智慧》

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：www.tushu111.com