

<<首先，要学会说话>>

图书基本信息

书名：<<首先，要学会说话>>

13位ISBN编号：9787301134689

10位ISBN编号：7301134681

出版时间：2008-4

出版时间：北京大学出版社

作者：尼古劳斯·B.恩克尔曼

页数：152

译者：杨丽

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>

<<首先，要学会说话>>

内容概要

当今社会，说话能力对于每个人来说，比以往任何时候都更重要。

“沉默寡言”、“笨嘴拙舌”、“词不达意”，不仅成为阻碍职场沟通和事业发展的严重障碍，也会影响日常生活和家庭幸福。

会说话，一靠技巧，二靠个人魅力，两者都是可以通过训练获得的。

在本书中，德国著名的培训大师、有“成功培训师中的大手笔”之称的恩克尔曼先生，汇聚其35年的演讲培训经验，精心总结出一套独特的训练方法，帮助你迅速掌握“话未出口先胜三分的说话艺术”

。与本土口才类图书相比，本书更强调如何用事业和生活目标，去主动激发自己提升说话能力；通过大量的“问卷”和“练习”，启发读者主动挖掘影响自己说话的原因及改进的方法，而不是简单地传授说话技巧；通过“自我启示语录”来改变消极的思维模式，增强自信，靠自身的人格魅力去感染、打动听众；强调如何利用潜意识，增强与听众的精神交流；借鉴了社交礼仪中的实例，更加细腻地解码肢体语言……在不断提问和引导下，恩克尔曼先生将说话的艺术娓娓道来，让你无需死记硬背说话技巧，潜移默化地就可以提升说话能力。

<<首先，要学会说话>>

作者简介

尼古劳斯·B.恩克尔曼，被誉为“德国最著名的培训大师”，其声誉远远跨越德国国界。

35年前创立“恩克尔曼学院”。

目前已有近百万人参加过他的成功、激励和演讲培训课程。

参加其培训的学员来自各行各业，包括政府官员、大学教授、医生、律师和企业高管人员等。

服务过的德国知名企业包括宝马、大众、西门子、林德集团、德意志银行、安联保险等。

已出版15本培训类图书，主要著作：《成功导向指南》、《成功地讲演，有力地说明》、《领袖魅力》、《信赖的力量》、《成功方法论》、《名字的力量》等。

很多书被译成多种语言，远销世界各地。

<<首先，要学会说话>>

书籍目录

第一章 可以改变你一生的说话艺术 1 谁会讲话，谁就更容易成功 2 雄辩术是影响人的艺术 3 古今雄辩家举例 4 用演讲发挥引导作用 5 改变消极的思维模式 6 不要让理智成为成功的障碍 7 学会放松自己 8 别人眼中的你就是自我想象中的你第二章 专心致志向目标前进 1 目前在哪里 2 你对自己的定位 3 朝哪个方向前行 4 最重要的三个目标 5 雄辩术是达到目标的必备工具之一第三章 学会解码肢体语言 1 肢体不会说谎 2 手臂和手在“说”什么 3 眼睛和嘴在“说”什么 4 腿和脚在“说”什么 5 握手的秘密 6 上身的姿势 7 和他人保持多少距离 8 解码肢体语言第四章 拿什么吸引听众 1 声音：人格的体现 2 眼睛：看到灵魂深处 3 倾听：重视对方 4 服装：第一印象 5 人格魅力：无法抵御第五章 充分做好准备工作 1 明确的目标，坚定的立场 2 我们都是推销员 3 讲话前的准备工作 4 讲话的结构第六章 实战演练：如何谈话 1 计划和准备 2 谈话的开始 3 主要部分 4 结尾 5 成功引导谈话的技巧 6 成为一名有说服力的专家 7 谈话总结第七章 实战演练：如何做演讲 1 计划和准备 2 精彩的表述 3 说话的技巧 4 镇静的力量 5 目光对视 6 即兴演说 7 反驳演讲 8 应对于扰 9 应对挑衅第八章 实战演练：如何做报告 1 目标是鼓舞人心 2 报告的结构 3 报告的准备 4 报告环境的布置

<<首先，要学会说话>>

章节摘录

第一章 可以改变你一生的说话艺术 1 谁会讲话，谁就更容易成功 讲话能力还有待提高 人人都会讲话——大多数人都这么认为。

但实际上，我们常常因讲话不得法而惹人生气，让人误解，丢掉项目，失去面子甚至有损尊严。问题出在哪儿？

就在于我们没有认真地对待语言，常常只是自己想说什么就说什么，而根本没有考虑到我们的谈话对象以及他们的情绪、愿望和需求，结果出现事与愿违的情况。

你的话没有说服对方，对方的话也没有触动你，没有形成真正的互动，没有达成有效的对话，没有更深的理解，每个人只是在各说各的。

谁会说话，谁就更容易实现目标 人之所以为人，就在于人类有思想交流的工具——语言。

谁会说话，谁就更容易说服别人，达到目标，甚至在必要时有效地保护自己。

只有这样，谈话才可以真正实现思想和观点的交流，才可以发挥语言的作用。

缺乏雄辩能力，就难以成功 一个人靠什么才能够成功？

不具备良好的雄辩能力，成功是难以实现的。

如果你有一个绝佳的主意，但是你无法将它准确地传达给别人，这有什么用呢？

如果你对自己的伙伴怀有最真挚的情感，但是你难以表达出来，这又有什么用呢？

如果你无法用你的语言说服你的员工，你又怎能让他们为一个共同的目标而奋斗呢？

如果你无法向自己的助手准确地布置任务，他所做的工作又怎能让你满意呢？

因此，缺乏雄辩能力，不管是对于私人生活还是事业来说，成功都是很难的。

2 雄辩术是影响人类的艺术 雄辩术是影响人的艺术 “雄辩术”一词来源于古希腊，意思是“讲话的艺术”。

我认为，雄辩术就是影响人的艺术。

讲话就是要积极地影响谈话的对方，通过正确的用语来激励对方；同时还要考虑到对方的理解力和接受力，选择合适的讲话方式，让对方也能理解你。

这是沟通和理解的基础，只有这样才能真正达成一致，创造一种相互信任和尊重的氛围。

对话的目的是用语言说服人，而不是用语言压制人。

说服对方，不仅需要令人信服的语言和有利的论据，还需要具备一种人格素质和人格魅力，来感染听众。

讲话者要有能力准确地描述自己的思想，将思想付诸实施，要传播知识，引发激情，激励人心，产生共鸣。

如同其他艺术一样，要想掌握雄辩术，也需要掌握一些非常重要的技巧并进行大量的练习。

这本书就是要帮助你提高自己的讲话能力，使你的事业更成功，生活更充实。

认清自己的目标 请你思考以下两个问题： 第一，你在事业和个人生活方面要达到哪些目标？

第二，你希望这本书在哪些方面对自己有所帮助？

请在一张纸上写下你的答案，并根据轻重缓急进行排序。

最好是将这张纸放在这本书内，保证你总是可以记住这些目标。

通过书写，你就会更清晰地意识到自己想做什么，达到怎样的目标，而且这些目标可以更持久地镌刻在你的记忆中。

如果在学习过程中，发现还有其他目标，那么也请记录下来。

参考答案： 第一，我的事业和生活目标： 在事业上更成功，希望成为团队的负责人（负责更大的经销范围，或者全权代理……） 更好地规划和安排个人生活，留出更多的业余时间陪伴家人，使家庭生活更加和谐快乐。

第二，通过这本书，我要学习： 更好地表达我的观点，让我的目标更有说服力。

更有力地调动员工的积极性，突出自己的特色，更有效地传达我的知识和经验。

让对方能够真正理解我说话的内容和目标，使我能够更好地理解我的家人和朋友，从而让我拥有

<<首先，要学会说话>>

更高的生活质量。

千万不要迷失自己的目标 这里需要强调的是，千万不要迷失自己的目标。

要不断地问自己：还走在正确的道路上吗？

是否已经偏离了原定的方向？

目前的目标还像当初确定目标时那么重要吗？

也许情况已经发生了改变（比如你跳槽到另外一家公司工作，或者结婚了），那么就会出现目标偏移或者重要性改变的情况。

因此，最好每三个月核对和修订一下目标。

古今雄辩家举例 语言是伴随着人类的进化而发展的，在数千年的发展历程中，语言从含糊不清的响声发展到精雕细琢、有说服力的讲话艺术，即雄辩术。

雄辩术在古希腊就已经非常著名，很多流传至今的古希腊雄辩术的原则，在今天都有其适用性，并奠定了现代精彩纷呈的讲话技巧的基础。

雄辩术的创始人 苏拉库斯的泰西阿斯（Teisias）和克拉斯（Korax），被认为是雄辩术的创始人。

他们都生活在公元前500年希腊的西西里地区。

当时雄辩术被视为一种规劝和说服的技巧，并且已经成为公众生活的一部分。

那时非常盛行法庭上的演讲，这些演讲精雕细琢，被正式、隆重地展示在大庭广众面前。

除此之外，激励部队奋勇杀敌也需要鼓动性的演讲，甚至连某些名人葬礼的演讲也越来越受到人们的青睐

<<首先，要学会说话>>

编辑推荐

《首先,要学会说话》由北京大学出版社出版。

没有好口才照样会说话，德国著名培训大师35年演讲培训呕心之作。

恩克尔曼：成功培训师中的大手笔。

前来培训的企业经过培训后，营业额增加15%-20%。

——德国《焦点》杂志恩克尔曼当之无愧为德国目前最著名的培训大师。

近千名顶尖运动员都来参加他的培训，以做好赛前关键的心理准备。

有15000人参加过他的戒烟培训，成功率为70%，只有30%的人没有能够成功戒烟。

——德国《法兰克福汇报》

<<首先，要学会说话>>

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>