

图书基本信息

书名：<<会说话好办事-用说话的技巧打通办事的门道(最新实用版)>>

13位ISBN编号：9787502832308

10位ISBN编号：7502832300

出版时间：2007年01月

出版时间：地震

作者：金禹良

页数：308

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>

## 前言

人际交往中，会说话能赢得好印象，建立起宽广的人脉；商业中，会说话能赢得商机，得到真诚的合作伙伴；职场上，说得一口得体的职场语，能让上下级感受到你的亲和力，愿意和你交往，有好的机会时，首先想到的就是你；情场上，说一口韵贴温存的情语，能让恋爱中的你得偿所愿；公关场合，说一口聪明的公关语，能让你在与客户的交往中游刃有余，不会成为受人冷落的边缘人士。会说话可以赢得好人缘、好机会，让你的事业一路畅通。

办事从说话开始。

出色的说话能力是你决胜的杀手锏。

要想成就大业，一定要训练会说话的能力，凭口才打开人生通道。

美国金牌主持人拉里·金说：“大多数成功的人都能言善道。

而不成功的人大多不怎么会说话。

如果你真的很会说话，请相信，你便能成功；如果你觉得自己已经是个成功人士，要是你更能说，你会更加成功。

”可见，会说话可以让不成功的人走向成功，让成功的人更加成功。

20世纪40年代，美国人将“口才、金钱、原子弹”列为世界上生存和发展的三大法宝。

到了20世纪60年代，又将“口才、金钱、计算机”看成最具力量的三大武器。

“口才”这项会说话的能力，一直独占鳌头。

“一句话能使人笑，一句话能使人跳”。

不同的说话方式会产生不同的效果。

一个善于说话、擅长辞令的人，能轻而易举地引起他人的兴趣，得到他人的认同，赢得好人缘；不会说话的人，就好像发不出声音的留声机，尽管在那里转动，却不能唱出美妙的音乐。

会说话是一种能力。

会说话的能力可以通过训练得到。

著名编辑田夫说：“好人才是磨出来的，好口才是练出来的！

牵舌赢天下，功到自然成。

”要把自己变成一个会说话的人，首先就要锻炼自己说话的胆量，敢说才能会说。

大胆地把自己的想法说出来，锻炼在公众场合说话的能力，才能提高自己的说话水平。

会说话的人有很强的说服力，他能轻松地获得他人的认同，说出对方愿意听的话。

他能用自己的“嘴”说动他人的心，让他人赞同他、支持他。

会说话的人还有求人办事的高招，“君子动口不动手”，通过自己的求人方式，让他人愿意帮他办事，解决难题。

会说话的“会”字。

既体现在能引导谈话方向，而且还要能避开谈话的禁区，把握说话的分寸。

说话注意分寸，才能远离间隙和隔阂，才能避免靠得太近，或者走得太远。

做到这一点，才是真正的会说话，也才能在社交场合中进退自如，真正成为会办事的人。

会说话的人是聪明人，会办事的人是能人。

而通过说话的技巧来办事的人，则是聪明的能人。

很久以来，人们着重于口才的训练，而忽略了普通生活中、日常办事中的说话能力的训练和运用。

现代社会中，会说话的能力更紧密地与办事能力联系起来，使办事的效率更高。

本书从说话与办事的密切联系出发，运用生动、实在的案例，告诉读者怎样把说话的技巧运用到办事中。

全书选材紧贴生活，对人们在办事过程中可能会遇到的各种问题，提出了用语言去解决的方法。

《战国策》中说：我们要努力把说话能力发挥到最大，把它运用到现实的办事过程中。

如果现在的你还不敢开口，或者说出来的话还是人微言轻，办事能力还不足以脱颖而出。

那么，从现在开始，你就可以训练自己。

从本书中学会说话的技巧，在办事的过程中去运用它，你很快就能体会到会说话的好处，也能真正做

到会说话、能办事。

## 内容概要

会说话的人有很强的说服力，他能轻松地获得他人的认同，说出对方愿意听的话。他能用自己的“嘴”说动他人的心，让他人赞同他、支持他。

会说话的人还有求人办事的高招，“君子动口不动手”，通过自己的求人方式，让他人愿意帮他办事，解决难题。

会说话的人是聪明人，会办事的人是能人，而通过说话的技巧来办事的人，则是聪明的能人。《会说话好办事：用说话的技巧打通办事的门道（最新实用版）》从说话与办事的密切联系出发，运用生动、实在的案例，告诉读者怎样把说话的技巧运用到办事中。全书选材紧贴生活，对人们在办事过程中可能会遇到的各种问题，提出了用语言去解决的方法。

书籍目录

第一章 一张好嘴，胜过好胳膊好腿好口才才能征服人心好生意是“谈”出来的说好场面话，圆润走天下善于说话解难题赞美的力量会说话就成功了一半“高帽子”是难得的通行证会汇报，与领导沟通更容易好的推销语能带来商机提出中肯的建议第二章 敢说，才能会说敢说话是成功的第一步敢于自荐才能赢得机会大胆地说出那个“谢”字训练当众说话的胆量不怯场的说话艺术会问话，才能找到你需要的答案谈判是说话的较量备好讲稿，胆量大增巧妙地提出不同看法该说“不”时就说“不”第三章 用你的“嘴”打动他的“心”客套话是办事的见面礼千方百计寻求“共鸣”说好第一句话叫出名字，赢得人缘看清对象，把握分寸将心比心才能说出中听话初次“登门”说话的技巧真诚说话更能打动人心话要说到点子上巧妙暗示，让对方改变说话的另一半是倾听把批评说得像贴心话在对方说出来之前拒绝第四章 求人办事会说是关键礼貌措辞好求人求人的第一道“关口”说话的切入点，办事的突破口多用点儿商量的语气借钱其实很简单察言观色会说话以柔克刚巧办事适当的时候，用上你的眼泪找到最好的表达方式巧用激将法第五章 谨防祸从口出说话要分清场合不要好心说错话办公室里说话要适可而止开玩笑不要开过了头说话不要太哆嗦说话不能戳到对方痛处不要忽视了对方的身份一句嘲笑埋祸根不要鹦鹉学舌不在背后议论上司不承诺办不到的事第六章 会说话，能办事说话“懂行”好办事和气话能生财忠言不逆耳，难事不难办家庭中说话要讲艺术随机应变为领导解围三言两语化解矛盾妙语连珠解危机安慰话可以排忧解难真诚道歉可以挽回人心劝说的技巧善于听取弦外之音拒绝讲艺术，不伤情面

章节摘录

好口才才能征服人心 成功学大师戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于口才艺术。

”口才艺术，通俗一点儿说，就是会说话的能力。

在现代社会中，人与人之间的交流越来越频繁，口才也越来越重要。

在很多行业里，口才甚至成为走向成功的重要武器。

激烈的竞争中，一个人如果拥有好的口才，无疑会脱颖而出，从而为自己赢得更多的机会。

在美国费城的大街上，有一个衣衫褴褛的青年，为了谋求职业，整天在街上寻找机会。他希望有一位阔人能发现他的“存在”。

然而，不管他做出多么引人注目的举动，都无法引起人家的注意。

有一天，他灵机一动，想起了欧·亨利说的一句话：“在‘存在’这个无味的面团中加一些‘谈话’的葡萄干吧。

”于是，他闯进了巨富鲍尔·吉勃斯先生的办公室，请求主人牺牲一分钟时间，接见并容许他讲一两句话。

吉勃斯对这位衣衫褴褛的青年感到很好奇，他想：“这位穿着破旧但是却精神饱满的青年，能跟自己说些什么呢？

”吉勃斯答应了他的请求。

立刻，该青年挺直了腰板，把破旧的衣服从上到下仔细地整理了一下，就像一位即将出征的军人。

然后庄重地说：“吉勃斯先生，您好！您可能不太想知道我为什么这么潦倒，是吗？

”吉勃斯心里犯嘀咕了：“是啊，这个年轻人看上去文质彬彬的，举止谈吐又像是一个有修养的人，他怎么会如此潦倒呢？

”于是，吉勃斯饶有兴致、疑惑地坐了下来，问：“为什么呢？你有什么特别的经历吗？

”得到了可以施展口才的机会，这个青年便侃侃而谈。

他谈到自己的能力，自己的抱负，自己的努力与执著。

吉勃斯被这个青年的口才所吸引，迫不及待地想听下去。

他们越谈越投机，一直谈了一个多小时。

结果呢？

吉勃斯在对这个青年有了一定的了解后，发现他的口才很好，是一个很有发展潜力的人。

他决定给这个青年一个机会，他亲自打电话给狄诺公司的费城经理泰勒先生，给这位青年推荐了一个优越的职位。

你感到奇怪吗？一个穷途末路的青年，竟然能在半天之内改变自己的困境？

细细品味，我们会发现，在这个青年从郁郁不得志到有机会大展宏图的命运转变中，他那良好的口才起着至关重要的作用。

如果他没有好的口才，怎么可能在短时间内引起吉勃斯的注意，并且得到重要职务呢？

有好口才的人就是人才，因为口才不仅仅是口头上的才能，更是一个人综合素质的体现。

一个人在展示自己良好口才的时候，也同时展示出了他的心理素质、文化底蕴、生活习惯。

从这个意义上来说，口才好就意味着一个人素质高、能力强。

这么有水平的人，怎么能说他不是人才呢？

要成为口才好的人，就要舍得下功夫。

一方面修身养性，锻炼自己为人处世的能力，另一方面磨炼自己的胆量和表达能力。

要想提高表达能力，可以从以下几方面来着手：1. 好口才从模仿开始人类学说话是从婴儿的“呀呀”学语开始的，那个学习的过程就是模仿的过程。

模仿是人们接受新事物最常用、最习惯的方式，如果你想练出好口才，也可以从模仿开始。

找一个对象模仿，就能更快地找到你要达到的目标。

模仿可以分为语调、语势和表情等多个方面。

如果你的普通话不好，可以先从模仿电台、电视台播音员的发音开始；如果你说话不流利，可以从模仿磁带朗诵开始；如果你表情不丰富，可以从模仿主持人和演员开始。

你相信吗？

有人通过模仿《阿甘正传》的对白来学英语，结果居然学成了一口地道的阿拉巴马州味道的口语！

这就是模仿的功效。

模仿法的效果是明显的。

美国第16任总统林肯的口才一直被世人引为经典。

但是，很少人知道，林肯的口才通过艰苦的训练得到的。

在他的训练方法中，最常用的就是模仿法。

林肯从不放松口才训练。

为了提高说话能力，他经常徒步30英里，到一个法院去听律师们辩护。

他一边倾听，一边模仿。

林肯还经常去听教士布道。

当他看到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂来增强气势，听到他们声震长空的布道后，便随时随地地学他们的样子，不断地练习。

他曾经对着墙、树桩甚至是成行的玉米庄稼练习，直到自己也能谈吐自如。

模仿是一种最简单、实际的方法。

这种方法学起来容易，而且见效快，是初入门者的常用方法。

2. 把一些好的句子背诵下来人们常说：“书读百遍，其义自见。”

如果学会背诵一些经典名句、一些精彩的演讲段落，在说话时，这些精彩的句子就能脱口而出，这也能提高你的口20世纪“70年代，年轻人曲啸为了练习口才，花了很多心思。

他最常用的一招，就是背诵，他常常早晨迎着寒风跑到沙滩上，高声背诵高尔基的散文诗《海燕》。

在努力训练了20多年之后，他的口才达到炉火纯青的地步。

当人们评价他是“天生的好口才”时，他说：“哪来的天才呀？

不敢当。

我小时性格内向，说话还口吃，越急越结巴，有时涨得脸通红也，说不出话……”背诵是一种很好的训练口才的方法，它不仅记住了精彩的文字，而且能培养口头表达能力。

背诵有意识地训练了记忆能力，这正是优秀的演说者需要具备的。

口才好的人能一路滔滔地讲下来，他们能把握脉络、记住主要内容，背诵正是这种能力的极好训练。

……

编辑推荐

把自己变成一个善于说话的智者，用最巧妙的语言，把话说到对方的心里，为自己顺利办事凿开一条通道。

学会赞美和倾听，满足对方说话的欲望，给对方一种主人感，然后再抓住时机，设计布置出几条可行的策略。

一个善于说话、长于辞令的人，能引起别人的兴趣和注意。

像这样的人，都可能成为伟大事业中的成功者。

善于说话的律师能吸引一些诉讼的客户，善于说话的店员能吸引回头客。

即使最贫穷的人，健谈也会帮助你踏进衣食无忧的地位。

从本书中学会说话的技巧，在办事的过程中去运用它，你很快就能体会到会说话的好处，也能真正做到会说话、能办事。



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>