

<<藏在口中的财富>>

图书基本信息

书名：<<藏在口中的财富>>

13位ISBN编号：9787504742230

10位ISBN编号：7504742236

出版时间：2012-5

出版时间：中国财富出版社

作者：潘永德

页数：175

字数：138000

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>

## <<藏在口中的财富>>

### 前言

好口才助你成就幸福人生 人们常常会羡慕那些口才好的人，因为口才好意味着你会比别人更讨人喜欢，更容易使人尊重，做事也会更加容易。

口才，不仅决定了你给别人的印象、他人对你的感受和你是否容易说服他人，还决定了你整个人的身价和影响力。

古人说：一言以兴邦，一言以误国。

在战国时期，苏秦游说六国，发动韩、赵、燕、魏、齐等诸国联合破秦，迫使秦国废帝退地，赢得了诸国15年的安宁。

而张仪同样靠着一张嘴，离间了齐、楚两国的关系，攻破了六国联盟，最终助秦始皇建立了中国历史上第一个统一的中央集权制国家。

你是否有这样的经历：在生活中，你去说服一个人的时候，总是不成功，但是别人出马却能说服这个人；你和同学一起去求职，你们条件相当，经历相似，但是一场面试下来，对方只录用了你的同学；在工作中，工作能力相当的情况下，永远是口才更好的那个人最先升职加薪…… 有一项研究表明，口才好的人，与他人相处会更加愉快，做事会更加容易成功，人生也会更加幸福。

阿里巴巴的CEO马云在创业初期，只对他的投资人孙正义说了5分钟，就使孙正义为阿里巴巴投资了2000万美元。

马云对孙正义说：“和您这样的聪明人讲话，不需要多讲，所以我没有商业计划书。

” 马云仅仅凭着自己的口述，5分钟时间就使孙正义斥资2000万美元，这是多么强大的口才能力！好的口才有着不可估量的价值，是每个人都需要生存技能，从工作中的求职升迁，到生活中的恋爱婚姻；从人际交往中的说话办事，到事业中的营销谈判，事事离不开口才。

好的口才能使你受益一生，本书正是一本实用口才技巧训练手册，从改善说话声音、表情动作、表达策略等方面重新训练你的口才能力，同时针对生活中与你关系最密切的说话场合，教授你最实用的口才技巧，让你突破语言的障碍，轻松应对各种语言场合！

## <<藏在口中的财富>>

### 内容概要

好的口才能使你受益一生，《藏在口中的财富》正是一本实用口才技巧训练手册，从改善说话声音、表情动作、表达策略等方面重新训练你的口才能力，同时针对生活中与你关系最密切的说话场合，教授你最实用的口才技巧，让你突破语言的障碍，轻松应对各种语言场合！

## <<藏在口中的财富>>

### 书籍目录

理论篇 好口才是怎样炼成的

第1章 好口才的影响力法则

第1节 为什么人们拒绝了你，接受了他——互惠原理

第2节 怎样说话才能赢得别人的喜爱——喜好原理

第3节 是什么决定了我们能否说服他人——承诺和一致原理

第4节 怎样说话，才能提升你的身价和影响力——短缺原理

第5节 怎样说话，才能获得别人对你的认同——社会认同原理

第2章 7项基本训练，打造好口才

第1节 语气训练——语气增强说话的感染力

第2节 表情训练——让你的说话声情并茂

第3节 表达训练——运用物品增强你说话的表现力

第4节 迎合训练——用迎合技巧赢得别人的喜爱优势地位

第6节 观察训练——察言观色的说话技巧

第7节 思维训练——说话时两个大脑同时运作

实战篇 八大情境下的口才技巧

第3章 魅力口才——初次见面，如何赢得他人的好感

第1节 说话前先了解对方的心理一

第2节 用对方最得意的事情作为开场白

第3节 请别人帮你一个小忙

第4节 请别人谈论自己的过去

第5节 把握好说话的分寸

第6节 让别人做一次你的老师

第7节 几句贴心话，拉近彼此的距离

第4章 赞美口才——怎样赞美才能赞美到对方的最痒处

第1节 借助权威之口赞美更具力量

第2节 巧妙的赞美具有意想不到的效果

第3节 赞美他人并不存在的优点，使他自愿去努力

第4节 雪中送炭，就是赞美那些并不出色的人

第5节 用赞美来激励对方，比直接建议更有效

第5章 批评口才——怎样批评他人才能让对方心悦诚服

第1节 批评前先理清自己的态度和立场

第2节 场合合适时，批评才起效

第3节 批评他人前，先给对方吃点麻醉药

第4节 旁敲侧击地说出建议，引导比劝导更有效

第5节 批评过后，再给对方抹点创伤药

第6章 社交口才——如何让每一类人都成为你的朋友

第1节 只有诚恳的态度才能赢得真正的朋友

第2节 有技巧地把握说话的时机

第3节 与不同的人交谈，要做不同的准备工作

第4节 永远从对方的角度开始谈话

第5节 实事求是，用说话建立诚实可信的印象

第6节 使用他人最熟悉的语言模式，能让对方对你一见如故

第7章 说服口才——怎样说能让别人对你心悦诚服

第1节 用同理心取得对方的信任

第2节 充分考虑他人的利益

## <<藏在口中的财富>>

- 第3节 使用别人最爱听的语言
- 第4节 细分问题，一步步引导对方接受
- 第5节 一点点加码，逐步让他人跟随你的步调
- 第6节 用明确的事实来说服，比用感情说服更有效
- 第7节 用春风化雨的方式达到自己的目的
- 第8章 拒绝口才——如何在不得罪人的情况下巧妙拒绝他人
- 第1节 让对方感受你的处境
- 第2节 让对方知道你真的很遗憾
- 第3节 拒绝之前，先给对方一点赞美
- 第4节 拒绝的同时给对方更好的选择
- 第5节 把不说得像是一样好听
- 第9章 求助口才——求人办事，如何快速达到自己的目的
- 第1节 用委婉的态度卸去对方的心防
- 第2节 从对方感兴趣的话题谈起
- 第3节 多让对方说YES而不是NO
- 第4节 制造双赢方案，让他人心甘情愿地帮你
- 第5节 巧借他人之口说出难说的请求
- 第10章 回应口才——面对批评与攻击如何有效回应反击
- 第1节 大度地面对他人的指责
- 第2节 用诚恳的态度赢得尊重
- 第3节 在沟通中找到对方攻击的逻辑
- 第4节 让事实使指责不攻自破
- 第5节 用套话的方式使对方自己暴露弱点
- 第6节 不能回答时，声东击西地转移他人视线
- 第7节 无法回避时，就用自嘲来化解尴尬
- 第8节 顺着对方的话反击，让拳头打回对方身上

## &lt;&lt;藏在口中的财富&gt;&gt;

## 章节摘录

一休恭敬地向足利义满将军问道：“将军，我有些问题想不通，想要您来为我解惑。

” 足利义满很奇怪这个聪明的小孩会问些什么，就答应道：“你问吧。

” 一休问：“凡有生命的东西，最后一定会死的，是不是？”

” 足利义满想了想，回答说：“是的。

” 一休又问：“那么世界上一切有形的东西，到了最后都会残破甚至消失，是不是？”

” 足利义满略一思考，回答说：“是的。

” 一休接着问：“可是这种破碎消失是大自然的必然规律，是谁也无法阻止和改变的，是不是？”

” 足利义满笃定地回答：“是的。

” 一休听了足利义满的最后一个答案，暗暗松了一口气。

表面上却露出一副很无辜的表情，对将军说：“十分抱歉，尊敬的将军大人，您寄放在鄙寺的龙目茶碗破碎了，鉴于这是无法阻止的自然规律，请您无论如何要原谅我们。

” 足利义满心知已经中了一休的“圈套”，因为接连回答了几个“是的”，早就肯定了一休的说法，所以，虽然心疼茶碗，也只能不再追究。

一休凭借自己的聪明才智和精彩的口才，最终安然渡过了难关。

口才要诀 1. 承诺和一致原理 在通常情况下，人一旦作出了承诺，就会让自己的语言和行为与他的承诺保持一致。

按照这个规律，譬如有人找你借贷，而你又没有过多的储蓄可以借出，在开始的时候拒绝对方，总比之前含糊、之后拒绝要容易得多。

因为如果你不是马上拒绝，而是碍于情面或其他原因说要“考虑一下”，那就相当于给对方做出了一个隐形的承诺，你就要对你的承诺负责，最后即使能力有限，仍然无法拒绝对方。

这是一种对自己的心理暗示。

2. 人们会固执坚持自己一开始选择的立场 固执地坚持自己所选择的立场是一种自然而然的趋势。

所以，当你想要利用一个人的时候，将他的形象树立为你能够利用的样子；而此种形象恰恰是社会所认可和赞扬的，对方一定会欣然接受你所有的要求，条件只有你提出的这些请求与他高尚的新形象能够保持一致。

3. 让别人为你的“马”下注 有关承诺和一致原理，最好的例子就是赌马。

参与赌马的人一旦下了赌注，他们显然就会对自己所买的那匹马更加有信心，因为给马下注也是另一种形式的“承诺”。

无论出于什么样的立场和角度，无论有着怎样的理由和原因，一旦我们作出营”的宗旨保持一致。

在面对这种内外双重的压力时，我们会下意识地采取某种行为和语言来证明我们之前作出的决策。

第4节 怎样说话，才能提升你的身价和影响力——短缺原理口才情境 杰夫在一家建筑公司做建筑工程师，最近他在做一个工程项目，杰夫想在这个工程里用一款新式的测量仪表，但是杰夫知道项目经理对此一定反对，因为和他搭档的项目经理一直是个很刻板的人，他对于所有需要改变施工计划的提议都很反感，杰夫原先已经有过很多次类似的建议被他否决了，所以这次杰夫决定换一种方法。

一天，项目经理需要设计图纸，他让杰夫把图纸送到他办公室，杰夫意识到机会来了，他将新式的测量仪表装到自己的公文包里，然后拿上设计图纸，走进了项目经理办公室。

当项目经理接过设计图纸在和旁边人研究的时候，杰夫从公文包里拿出新式仪表，摆弄了几下然后放了回去，过了两分钟又拿出来，然后再放回去，如此这样重复了几次，项目经理看到了感到非常好奇。

逐渐地，他开始按捺不住好奇心。

“有什么。

” 项目经理说：“我看那个仪表好像从没见过，可以给我看下吗？”

” 杰夫一边装作要离开一边说道：“这个测量仪表估计对你来说没什么用。

而且这种测量仪表现在在公司里的数量很有限。

## <<藏在口中的财富>>

不是谁想要就能要的。

” 项目经理听到杰夫的话感觉很好奇，测量仪表自己这里用不上？

于是他就跑到杰夫面前说：“我真的很想看看这种表。

” 情境分析 人们往往有这么一种思维，得不到的东西才是最好的。

当一个人想要得到一样东西受到阻碍时，他得到这样东西的欲望就更强烈，这是人的一个通性。

有些未来可有可无的东西在受阻碍的环境当中就会变成必须要得到的。

所以，我们可以利用人的这种心理，去给对方制造一个受阻碍的环境，以此来激发他想要得到的欲望

。

杰夫假装无奈的将测量仪表拿了出來，然后又装作很随意地向项目经理介绍这种仪表的用法。

项目经理听了介绍后说道：“为什么我用不到它呢？

这个东西对我很有用啊，它比我现在用的仪表好多了。

” 于是项目经理主动向杰夫要求用这种新式的测量表替换现在所用的测量表。

P11-P14

## <<藏在口中的财富>>

### 媒体关注与评论

潘老师本人口才极好，其演讲有极强的吸引力和感染力，潘老师的课程不仅有丰富的理论作基础，更有实用的实战情景及训练，授课内容生动活泼，引人入胜，《藏在口中的财富》这本书凝结了其演讲与课程精华，实属佳作。

——天津尚品投资发展有限公司董事长涂建明。

本书是潘老师多年的研究心得及实践经验总结，相信每一个阅读本书的人都能找到藏在自己口中的财富!——中国是教练管理研究专家、《乔布斯22条商规》作者卢亮军。

## <<藏在口中的财富>>

### 编辑推荐

《藏在口中的财富/企业成长力书架》编著者潘永德。

好口才不是天生的，需要后天的培养与锻炼，潘老师的这本《藏在口中的财富》是一本实用口才技巧训练手册，书中囊括大量语言场景及精彩口才案例，并提供了多种口才训练技巧，助你成就好口才!

<<藏在口中的财富>>

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>