

<<伶牙俐齿>>

图书基本信息

书名：<<伶牙俐齿>>

13位ISBN编号：9787505425477

10位ISBN编号：7505425471

出版时间：2011-1

出版时间：朝华

作者：翟杰

页数：282

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>

<<伶牙俐齿>>

前言

说服别人的口才是一门技术，也是一门艺术。

古今中外，很多卓越的口才大师往往胸藏百汇，口吐风雷，挽狂澜于既倒，助巨浪而前行。

战国时的苏秦倚仗三寸不烂之舌，游说东方六国，身挂六国帅印。

墨翟陈辞，止楚攻宋。

三国时诸葛亮出使东吴，舌战群儒，终于说服吴主和都督周瑜联刘抗曹，大破曹兵。

周恩来的口才举世仰慕，被世界公认为“铁嘴”，在谈判桌上多次挫败敌手，捍卫了祖国的尊严。

朱镕基面对几百位中外记者的轮番提问，要么正面对答，旗帜鲜明；要么旁敲侧击，击其要害；要么含蓄委婉，柳暗花明；要么诙谐幽默，绵里藏针……他回答问题往往一语中的，弹无虚发；相互对话则娓娓道来，情动四海，在国内外引起了石破天惊的反响。

他们的成功证明：纵有满腹经纶和真理在握，如果没有好的口才，也是不行的。

俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”“三寸之舌，强于百万雄兵”，说的就是口才的作用。

一句话，可以说乐一个人；一句话，也可以说恼一个人。

一句话，可以说成一件事；一句话，也可以说败一件事。

可见，说话水平的高低直接影响着人生的得失与成败。

说服他人，使他人相信自己并有所行动，是我们在日常生活中经常遇到的。

无论是谈判协商还是业务推销，无论是应聘面试还是利益争夺，无论是朋友交流还是家人互动，都离不开说服和引导。

因此，提高自己的口才水平，掌握说服人的技巧，也就成为我们每个人成功的必备能力之一。

在这充满竞争的世界里，你可以凭借你的伶牙俐齿去说服别人，也可能被别人说服；你可以引导别人为你所用，也可能被别人引导。

至于你要做哪一种人，就完全取决于你的努力-有能力的人能说动别人跟着自己走，没有能力的人只能听命于人。

<<伶牙俐齿>>

内容概要

本书分为基础篇、工作业务篇和家庭生活篇三大部分。

每篇都具体详尽地介绍了丰富多样的方法技巧。

其中基础篇包括：口语技巧——有理不在声高；体态语技巧——说服不仅是嘴上功夫；实战技巧——情理结合，攻心为上。

工作业务篇包括：求职面谈与自我推销——好口才能让你脱颖而出、左右逢源；主从沟通中的口才技巧——将微笑写在脸上，并讲究策略；行销业务中的口才技巧——掌握主动，诱发“是”的答复；商务谈判中的口才技巧——求同存异，做一颗柔软的钉子。

家庭生活篇包括：家人互动的口才技巧——曲线说服，从对方赞同的道理说起；子女教育的口才技巧——用积极的态度去遣词造句；朋友交流的口才技巧——听要用心，说要看人。

<<伶牙俐齿>>

作者简介

翟杰，亚太十大杰出管理培训师鬼谷子研究专家金牌节目主持人

《中国杰出青年》副总编

中国管理科学研究院企业管理创新研究所副所长

中国关心下一代委员会教育发展中心教育艺术研究会理事

中国专业人才专家委员会及考评委员会委员

中国科学院研究生院演讲与口才协会名誉顾问

亚太经济盛典十大和谐华人慈善人物

荣获中华神州复兴十大慈善公益奖

曾任职：

新华书店服务员图书馆馆员国家公务员

辽宁人民广播电台记者节目主持人

香港《中国招商》杂志社高级记者

中国教育电视台《保险中国》高级记者

专著

《不当总统就做推销员》《口才是练出来的》《做更好的自己》

《孙中山的青少年时代》《培养优秀的独生子女》《父母的品格影响孩子的一生》

《魅力口才三支剑(演讲主持应变)》《翟杰话说(鬼谷子)》国学系列丛书

<<伶牙俐齿>>

书籍目录

基础篇 第一章 口语技巧——有理不在声高 语调的训练 节奏的掌握 字正腔圆 停顿的把握 重音的把握 音量的运用 语体转换 语流的训练 第二章 体态语技巧——说服不仅是嘴上功夫 体态语及其使用原则 服饰有时比语言更有魅力 肢体动作——更加彰显自信和说服力 手势——口语表达的第二语言 微笑是最美的说服语 眼神的交流很重要 交流时需保持进退有度的距离 礼仪是说服的助力器 仪态是外在说服的重要表现 避免不经意间的小动作 第三章 实战技巧——情理结合，攻心为上 以退为进，四两拨千斤 沉默——此时无声胜有声 巧言相激，胜过好言相劝 言之有情，言之有理 换位思考，将心比心 将错就错，不攻自破 模糊作答，巧于周旋 幽默，巧妙化解矛盾 赞美，让说话充满艺术 工作业务篇 第四章 求职面谈与自我推销——好口才能让你脱颖而出、左右逢源 面试前你应该做的准备工作 做好自我介绍，充分展示自我 掌握面试的交谈技巧 及时展开话题，适时转移话题 巧妙回答面试中的难题 好口才助你成功自我推销 幽默让你左右逢源 第五章 主从沟通中的口才技巧——将微笑写在脸上，并讲究策略 请有身份的人帮自己说话 软磨硬泡，说服你的老板 不要使用生硬或情绪化的字眼 抓住上司的兴趣，借机展示自己 大胆向领导争取自己应得的利益 巧言推脱领导委托的某些事 巧妙地训导下属而不给下属造成伤害 央求不如婉求，劝导不如诱导 第六章 行销业务中的口才技巧——掌握主动，诱发“是”的答复 掌握环境语言，让说服事半功倍 掌握话语的主动权，使对手处于不利的地位 学会赞美对方，采用迂回战术 学会巧妙地说“不” 只有选择的机会，没有拒绝 寻找双方谈话的共同点 想说服就不要怠慢“上帝” 抓住顾客的兴趣，有的放矢 第七章 商务谈判中的口才技巧——求同存异，做一颗柔软的钉子 商务谈判的实用策略 争辩解决不了问题 永远避免正面冲突 步步为营，制造竞争气氛 进行侧面点拨式的忠告 真假难猜的发问技巧 巧妙化解谈判僵局 谈判桌上的生存法则 先赞誉后劝导 求同存异，适当妥协 家庭生活篇 第八章 家人互动的口才技巧——曲线说服，从对方赞同的道理说起 投石问路，逐渐提出自己的要求 做足“情”字文章，曲线说服对方 说服于无形的“幽默感” 引事说理，求同存异 夫妻之间也要察言观色 学会“真情告白” 争吵有度，和好有方 第九章 子女教育的口才技巧——用积极的态度去遣词造句 偶尔可采用“善意的谎言” 尽量用肯定的信息 发挥“故事和游戏”的作用 耐心多一点，急躁少一点 恰当地使用暗示 让建议代替命令 批评要婉转 拒绝有方，原则坚定 刺激感化有良效 第十章 朋友交流的口才技巧——听要用心，说要看人 对朋友进行得体的安慰 找出一个共同话题来谈论 言必信，行必果 尽量使用柔和的语言基调 听话才会更好地说话 投其所好，说话要看人 掌握好开玩笑的分寸 充分运用欲言又止的奇效 在为难时说“不” 甜言蜜语在男女朋友交谈时的作用 让恋人满意地接受你的不满

<<伶牙俐齿>>

章节摘录

个客户很重要，且最近准备更换一批新车。

哈瑞在出门之前仔细检查了一下自己：头发是精心梳理过的；西装虽不华贵，却很整洁；领带颜色同衣服和谐相配；皮鞋擦得锃亮。

他自己觉得满意了，心里也增加了一份信心。

当哈瑞走进该客户办公室的时候，他笑容可掬地递上了自己的名片，准备以最优秀的解说来说明本公司卡车的优点。

“汤姆先生，我是克莱斯勒汽车公司卡车销售代表。

听说贵公司要购一批新卡车，我向您推荐克莱斯勒卡车。

我们的车子性能……”“克莱斯勒卡车？”

”没等哈瑞讲完，汤姆先生就摘掉眼镜，两手交叉置于胸前，“哈瑞先生，我们需要更好的卡车。

例如，通用公司的卡车，它……”哈瑞一听这话，心里着急，加上对方对本公司产品似乎不信任，还当面夸奖别的竞争者的产品，哈瑞的脾气又犯了。

他当即决定要证明对方错了，而且要让对方承认只有本公司卡车才是质量最好的。

所以，没等汤姆把话说完，哈瑞就拿出准备好的资料。

走到汤姆面前，把本公司卡车从性能指标到外部造型详细地讲了起来。

越讲他口越傲，似乎只有他是最懂卡车是怎么回事，汤姆先生几次想插话，都被他以更高的声音压过了。

待他讲完，他以一种胜利者的姿态看着对方，希望对方开出大批的订单。

然而他失望了。

“哈瑞先生，我不想跟你抬杠，我还有事。

贵公司的卡车不合我意，我们要更好的！”

”哈瑞一听，我解释了半天，你还是没有改变主意！”

好吧，就让我指出你所说的那种所谓更好的车子有哪些毛病吧！”

于是，哈瑞开始历数汤姆先生所说的那种卡车的缺点，毕竟干过几年卡车推销员，他说的句句是实，头头是道。

正当哈瑞争辩得十分起劲的时候，汤姆大声打断了他的话：“哈瑞先生，我并不认为我错了，反而更想订购你说的那种有毛病的车了。

我不会购买你的车，请出去！”

”哈瑞心中骂道：笨蛋！”

连好坏都分不清。

但当他走出汤姆的办公室后，心中才意识到已完全失掉了这笔生意。

不用说，哈瑞几天后被解雇了。

究竟错在哪呢？

哈瑞想，我注意了外表，也熟悉业务知识，也乐于吃苦，为什么总失败呢？

哈瑞想继续寻找一份汽车推销员的工作，不过先要弄清过去的教训，为此他白天找工作，晚上参加了戴尔·卡耐基的成人教育课程。

哈瑞在夜校训练班上把自己的苦恼讲给卡耐基听了，并请示给予指教。

卡耐基迅速给他开出药方：永远避免和人家正面冲突。

卡耐基说：“天下只有一种能在争论中获胜的方式，就是避免争论。

十之八九，争论的结果会使双方比以前更相信自己是绝对正确的。

”在卡耐基课程中，哈瑞接受了如何自制以避免和对方发生口角的训练。

哈瑞从此找到了失败的根源，每当顾客对他推销的产品发生异议时，他总是急于争辩并证明顾客是错的，他也常常赢得口头的胜利。

但他最终还是输了。

因为他失掉了那么多顾客的订单！

<<伶牙俐齿>>

不久，哈瑞就在纽约怀德汽车公司谋到一个推销员的职位，他决心好好珍惜每一次机会。

他是怎么做的呢？

每当他走进顾客办公室推销怀德汽车的时候，他总是记住：永远避免正面冲突！

如果对方说：“什么，怀德卡车？

不好！

你送给我都不要。

我要的是何赛牌卡车！

”这就是说，顾客有异议了。

他不像过去那样对待顾客的意见，而是诚心地说：“先生，何赛的货色的确不错。

买他们的车你是对的，因为何赛牌是优良公司的产品，其业务职员也是第一流的。

”根据哈瑞的经验，这样就避免了正面冲突，没有抬杠的余地了，而且顾客在这之后不可能半天都只说何赛牌卡车，通常他们会主动地询问怀德的卡车，这是顾客了解的第一步。

这时，哈瑞就心平气和地介绍怀德汽车：“这种卡车用的是柴油机，所以动力大，污染小……”然后顺便请教顾客关于汽车性能、颜色、服务等方面的意见，请顾客出主意，气氛是完全和谐的。

哈瑞轻松地处理了顾客的意见，且能顺利地得到订单。

哈瑞现在已成为怀德汽车公司的明星推销员了。

<<伶牙俐齿>>

媒体关注与评论

一个人的成功，约有15%取决于技术知识，85%取决于口才艺术。

——戴尔·卡耐基

<<伶牙俐齿>>

编辑推荐

一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

《伶牙俐齿:说服所有人的口才训练实用全书》：说服所有人的口才训练实用全书。

好口才会给你带来好运气，拥有好口才，就等于拥有了美好的前程。

说服你没商量——拥有伶牙俐齿的口才技巧。

说服别人既是一种能力，也是一种魅力，说服又是一种艺术，它可以表现得温文尔雅，从容不迫，又可以表现得很动情甚至很激动。

<<伶牙俐齿>>

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>