

<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

图书基本信息

书名：<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

13位ISBN编号：9787506474030

10位ISBN编号：7506474034

出版时间：2011-5

出版时间：中国纺织出版社

作者：韩宏，穆阳 编著

页数：279

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>

<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

内容概要

说话是每个人每天必须要做的事，掌握好说话之道，可以令你受人尊敬、受人爱戴，很多机会自然也随之而来；反之，若一个人对说话之道一窍不通，常因此而令人陷入难堪境地，则会遭人厌恶，机会也会闻“声”而去。

如何练就好好口才？

如何把话说到最圆满？

《瞬间打动人心的18堂口才课》由韩宏、穆阳编著，将方法与实例相结合，为你生动详尽地展示日常人际交往所需的各种说话之道，助你在短时间内掌握超凡的说话技巧，是所有渴望获得成功、渴望拥有和谐人际关系之士的必备书籍。

<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

作者简介

韩宏，中国内地广受关注的职业演讲家，心理咨询师，高级职业指导师，个人成长顾问。

秉承“传道、授业、解惑”的原则，长期致力于提升中国人语商的研究。

开设信宏口才培训班，以专业的精神，服务于那些亟待提高潜能、渴望成功的年轻人士，帮助他们成才和就业。

在业余时间，常往返国内各省市之间，为十几所企事业单位和百余所院校演讲。

著有畅销书《卡耐基写给女人的幸福密码》等。

穆阳，硕士，国内著名心理咨询师，创新思维及演讲口才培训教练。

从事社会科学研究多年，为政府、企业、高校进行主题演讲百余场。

并在业余专攻创新、口才的研究写作，发表文章百余篇，出版专著10余部。

著有畅销书《气场》，深受读者好评。

<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

书籍目录

第一课 好口才就是金招牌 你需要掌握的口才定律

1. 首因定律：初次见面，说好开场白
2. 近因定律：注意你最后说的话
3. 南风定律：暖心的话更能打动人
4. 比林定律：该说“不”就不说“是”
5. 韦奇定律：不要人云亦云
6. 面子定律：多给对方留点面子
7. 谎言定律：善意的谎言无碍诚信
8. 权威定律：人微言轻，人贵言重
9. 古德定律：沟通要有的放矢
10. 波特定律：话太直接很伤人
11. 波什定律：抓住细节赞扬对方
12. 乒乓球定律：沟通是双向的
13. 赫洛克定律：做一个赞美高手
14. 亚佛斯德定律：以对方的需求为切入点
15. 尼伦伯格定律：让谈判达到双赢效果
16. 登门槛定律：要求别人应循序渐进

第二课 这样沟通最有效 提升口才的黄金法则

1. 从零开始，修炼魅力声音
2. 把握好言语的分寸
3. 做个有风度的说话者
4. 看清对方的身份再开口
5. 巧妙称呼，拉近双方距离
6. 沟通前先弄清对方个性
7. 到什么山上唱什么歌
8. 表达方式要得体
9. 谈吐之间，语言要雅
10. 嘴上把门，事事顺利
11. 善于捕捉听者的心理
12. 激情的话更容易打动人
13. 安慰的话要说到人心底去
14. 交谈时要选择积极的字眼

第三课 能说会道好办事 求人办事的口才课

1. 话再难出口，也要说出口
2. 礼貌地提出自己的要求
3. 用“是”说话，诱导对方
4. 察言观色，有利于沟通
5. 学会倾听，有助于你办事成功
6. 电话办事的语言技巧
7. 假借“第三方”，说出自己的话
8. 站在对方角度说话，办事最有效
9. 软磨硬泡，以耐心表诚意
10. 设点悬念，引起对方好奇
11. 巧妙释疑，放下包袱好办事
12. 从情入手，寻求对方理解

<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

第四课 打开人脉的大门?转交际场的口才课

1. 一声招呼, 一份礼节
2. 熟记对方的姓名
3. 初次见面, 多准备一些话题
4. 在朋友面前说话要谦虚
5. 闲谈是沟通的润滑剂
6. 正话反说的智慧
7. 对朋友道歉态度要真诚
8. 让人喜欢的说话方式
9. 掌握一些反击技巧
10. 如何避免尴尬的场景出现
11. 如何与少言寡语的人交谈
12. 不卑不亢地回敬傲慢的人

第五课 把话说在风趣中 言谈幽默的?才课

1. 幽默是生活的调味剂
2. 幽默胜过伶牙俐齿
3. 幽默让你与众不同
4. 把握幽默运用的“度”
5. 妙用幽默, 化干戈为玉帛
6. 自我调侃, 让气氛变轻松
7. 随意的幽默往往更有意思
8. 巧用反问式幽默折服对方
9. 用幽默帮朋友消除烦恼
10. 歪解幽默, 效果更好
11. 巧妙的“一语双关幽默法”
12. 幽默使你的演讲升格

第六课 说“不”是有技巧的 拒绝别人?口才课

1. 拒绝不可能完成的任务
2. 拒绝宜早不宜晚
3. 把拒绝的话说得含蓄一点
4. 制订说“不”的计划
5. 先发制人, 堵住对方的嘴
6. 给拒绝一个合理的理由
7. 实话实说是最好的借口
8. 改变话题, 转移对方注意力
9. 含沙射影, 婉转表达
10. 利用他人的意见表示拒绝
11. 对浪费你时间的人坚决说“不”
12. 不能答应时, 采用缓兵之计
13. 正话反说, 隐性拒绝
14. 拒绝可以藏在赞美后

第七课 让赞美恰到好处 赞美别人的口才课

1. 寻找对方值得称道之处
2. 说出你潜藏在心里的赞美
3. 赞美对方一件引以为豪的事
4. 巧妙地夸赞别人身上的饰品
5. 赞美要避开对方的忌讳

<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

6. 借他人之口赞美异性
7. 公开的赞美最令人激动
8. 独特的赞美最得人心
9. 真诚的赞美最打动人
10. 赞美越具体越好
11. 反语赞美的方法与效果
12. 让赞扬的话自然一些
13. 你的“敌人”更需要你的赞美
14. 学会赞美别人的进步
15. 用赞美创造奇迹
16. 赞美别人的兴趣爱好
17. 赞美也要去伪存真
18. 背后比当面赞美更有效

第八课 一句话打动对方 说服别人的口才课

1. 说服=事实+雄辩
2. 说服别人，需要你的耐心
3. 说服他人时，不要直奔主题
4. 适时举例，百言不如一例
5. 先陈述利害，再进一步说服
6. 说服对方，攻心为上
7. 说服可以退为进
8. 提问是最好用的“杀手锏”
9. 运用格言进行说服
10. 让对方放下戒心再说服
11. 说服方式比内容更重要
12. 说服的话要说到点子上
13. 巧用激将法，请君入瓮
14. 软硬兼施，催破坚冰
15. 抓住说服最关键的时机

第九课 说好难说的话 化解窘境的口才课

1. 可以摆脱险境的说话技巧
2. 转换话题，解救交谈危机
3. 说话偶尔也要“绕弯”
4. 应对“揭短”行为的说话技巧
5. 针锋相对，变被动为主动”
6. 善意威胁，以刚制刚
7. 息事宁人，巧打圆场
8. 劝架时要一碗水端平
9. 失言后，如何用话语弥补
10. 顺利收回朋友欠你的账款

第十课 掌握批评的艺术 批评别人的口才课

1. 批评切莫当众揭短
2. 为批评加一点“幽默”
3. 批评应做到对事不对人
4. 妙用“绵里藏针”批评术
5. 巧用“暗示法”批评对方
6. 善用对比，委婉启发对方

<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

7. 迂回含蓄胜过当面批评
 8. 批评他人也要讲究场合
 9. 巴掌配甜枣, 效果更好
 10. 将批评裹在“比喻”的糖衣里
- 第十一课 “职场达人”这样炼成 游刃职场的口才课
1. “潜伏”办公室, 说话要用心
 2. 切莫理会闲言碎语
 3. 需要帮助时一定要张嘴
 4. 同事之间也需要“恭维话”
 5. 别随便谈论同事的短处
 6. 对每位同事说话都要宽容
 7. 如何消除与同事的隔阂
 8. 提出意见, 语气要委婉
 9. 消除同事对你的嫉妒心理
- 第十二课 做好上司的左右手 赢得上司好感的口才课
1. 用迂回的方式回答薪酬问题
 2. 上司面前, 不要抱怨
 3. 上司尴尬时, 及时打圆场
 4. 把决定权还给领导
 5. 说话要留有余地
 6. 委婉地指出上司的不足
 7. 遇到问题, 多请教领导
 8. 和上司开玩笑要把握尺度
 9. 如何让上司听从你的意见
 10. 如何与领导谈加薪问题
- 第十三课 让管理发挥绩效 与下属相处的口才课
1. 要在“人心”上做文章
 2. 增加自己说话的分量
 3. 让自己的声音干脆有力
 4. 如何给下属发布命令
 5. 对下属多赞美, 少批评
 6. 不要伤害员工的自尊心
 7. 拒绝下属有几点需要注意
 8. 批评方式要因人而异
 9. 用对比的方法启发员工
 10. 赢得人心的说话术
- 第十四课 成为超级销售高手 提高销售业绩的口才课
1. 训练好口才的几个要点
 2. 推销不要直奔主题
 3. 几种实用的销售开场白
 4. 不要给客户施加压力
 5. 用问题挖掘客户的需求
 6. 描述产品要采用生动的话语
 7. 多谈价值, 少谈价格
 8. 只卖好处, 不卖产品
 9. 不说让客户生气的话
 10. 不说让客户尴尬的话

<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

11. 改掉说话啰唆的毛病
12. 让“寒暄”为你铺路
13. 他有拒绝, 你有对策
14. 以情感人, 赢得更多客户
15. 善于“示弱”, 更易俘获人心
16. 消除客户的“怕高心理”
17. 几种好的促成方式
18. 销售时, 这些话不宜说

第十五课 一张嘴巴赢天下 应酬场合的口才课

1. 接待宾客, 语言要讲究
2. 知己知彼, 点菜有道
3. 相互引见, 要懂礼数
4. 不同场合说不同的祝贺词
5. 掌握说客套话的技巧
6. 聚会上的人际交往术
7. 怎样说出精彩的祝福语
8. 聚会时如何赢得他人好感
9. 无法出席宴会, 如何谢绝
10. 自我解嘲, 破解斗酒
11. 酒桌上推辞喝酒的技巧
12. 劝酒要把握好时机
13. 劝酒时的说话技巧
14. 如何辨别对方的酒后之词

第十六课 恋爱需要好口才 为情感加分的口才课

1. 首次约会该说什么
2. 约会时, 有些话不该说
3. 如何向心上人表白
4. 如何拒绝别人的求爱
5. 与异性交往的说话技巧
6. 邀约心上人有技巧
7. 斗嘴, 恋爱中的“碰碰车”
8. 做错了, 如何向恋人道歉
9. 用最平凡的话表达最真挚的爱
10. 与其唠叨抱怨, 不如甜言蜜语
11. 把情话说得妙趣横生
12. 如何打破沉默, 消除冷战
13. 如何说服自己的恋人
14. 别把“分手”挂在嘴边

第十七课 让幸福走进家庭 处理家庭问题的口才课

1. 把客气带进婚姻生活
2. 夫妻间讲话要互相尊敬
3. 给婚姻加点甜蜜的赞美
4. 耐心倾听爱人的心声
5. 夫妻吵架不说伤人话
6. 缓和夫妻矛盾的说话技巧
7. 劝爱人浪子回头的方法
8. 不要将“离婚”当成口头禅

<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

9. 嘴上互让一步, 婚姻更美好
10. 学会商量, 爱情伴你终生
11. 做贤惠媳妇, 更要做会说话的媳妇
12. 做一个讨岳父、岳母欢心的聪明女婿
13. 赞美是挖掘孩子潜能的工具
14. 不要过分夸大孩子的优点
15. 多为孩子讲故事, 少为孩子讲道理
16. 孩子也有面子, 不要当众斥责

第十八课 这样讲话要不得 不可不知的口才禁忌

1. 克服“招人烦”的说话习惯
2. 不要散布流言飞语
3. 日常交谈切勿太“随便”
4. 不逞一时口舌之快
5. 不要随意打断别人的话
6. 不要在背后诋毁他人
7. 说话切忌晦涩啰唆
8. 不把话说得太满、太绝
9. 不要“哪壶不开提哪壶”
10. 说话要避免含混不清
11. 说出的话别轻易改口
12. 面对失意人, 不说得意话

参考文献

<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

章节摘录

版权页：“近因效应”与“首因效应”完全相反，说的是人们对最晚获得的信息留下的印象会比较深刻。

在日常的人际交往中，近因效应带给我们很多启示。

在一次面试中，王南顶着一头乱糟糟的头发，气喘吁吁地赶到了应聘公司。

应聘经理看了看表，离面试结束已经一个小时了，不由得皱紧眉头。

他问王南：“你是来应聘的那个硕士生？”

”王南尴尬地点点头。

接着，应聘经理向王南提出了几个专业性很强的问题，王南充满自信，回答得非常完美。

应聘经理很满意，却依旧无法原谅王南迟到的行为和糟糕的仪容。

他忍不住问王南：“你为什么看上去如此狼狈？”

”王南红着脸告诉主考经理说：“我在来面试的路上，看到一位老大爷摔伤了，于是主动送他去医院，结果回来的路上才发现时间已经来不及了，便急急忙忙地跑过来。

我知道自己现在的样子很狼狈，可是，我不想放弃这次面试的机会，所以还是坚持赶过来了。

希望您能给我一次机会。

”主考经理听完，告诉王南：“明天来上班吧！”

”在面试时，王南头发凌乱，衣着不整，可以说没有给主考经理留下良好的第一印象，但是后来，王南却用自己出色的回答冲淡了此前的不良影响，使主考经理改变主意。

通过这个例子，我们可以看出近因效应的效用。

再比如，你在介绍一个人时，前面说了很多她的优点，突然用“但是”将话锋一转，接着说出这个人的缺点。

那么听者往往对这些缺点的印象更加深刻，甚至会完全忘记先前自己听到的优点。

因此，在日常交往中，我们不但要重视良好的开头，更要重视完美的结尾。

千万不要因为一句错话让自己的形象毁于一旦，不然，纵使你留下再好的“第一印象”也无济于事。

<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

编辑推荐

<<瞬间打动他人的18堂口才课>>

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>