

<<别输在说话上>>

图书基本信息

书名：<<别输在说话上>>

13位ISBN编号：9787506492775

10位ISBN编号：7506492776

出版时间：2013-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：张超

页数：337

字数：326000

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>

<<别输在说话上>>

前言

海涅说过：“言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨人，把巨人彻底打垮。

”第二次世界大战期间，美国人将“舌头”、原子弹和金钱称为赖以生存和竞争的三大战略武器，现在，又把“舌头”、美元和计算机同样作为三大战略武器。

而“舌头”竟独冠三大武器之首，可见语言之力量。

孔子曾把口才视为交流思想、发表见解的主要工具。

美国口才教育专家戴尔·卡耐基说过：“一个人的成功，15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。

”而大文豪蒙田也说过：“语言是一种工具，通过它，我们的意愿和思想才能得到交流，它是我们灵魂的解释者。

”可以说，口才实际上是一个人成功的重要条件。

“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

”纵观古今，会说话的人上自王侯将相、政坛领袖，下至平民百姓、凡夫俗子，可谓是比比皆是。

他们都有着独特的语言风格：春秋时期的毛遂自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；郑国大夫烛之武凭借连珠妙语退走了秦师；以“头悬梁、锥刺股”著称于世的战国时期的苏秦曾以三寸不烂之舌游说六国，封金拜印，被各诸侯国奉为上宾；东汉末年，诸葛孔明东吴舌战群儒，说服吴主孙权连刘抗曹，获得赤壁之战的胜利……这一切都表现出口才效应的无与伦比。

口才的力量是巨大的。

通过好的口才，陌生人可以变成知己，长期形成的隔阂可以自动消除。

借助于好的口才，甚至可以叱咤风云，完成一些看似不可能完成的任务。

然而，口才不好，小则树敌、伤友，大则丧命、失天下。

由于一言之失导致兵戎相见、血流成河的浩劫，在中外历史上屡见不鲜，故《论语》有言：“一言而兴邦，一言而丧邦。

”因一言不慎而招致杀身之祸的也不乏其人。

不懂得说话技巧，就有可能丢掉机会、失去朋友、丧失顾客，还会给自己惹来一身的麻烦。

口才拙劣，不善言谈，很容易给人留下能力低下的印象。

这样的人不管处在哪一个社会层面，也不管走到哪里，都不会轻松地走上人际的前台，也不会得到足够的器重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的边缘人。

可以毫不夸张地说，好口才才是成功的保障。

古往今来，胜者多为能言善道之辈，而败者则多为不善言辞之流。

在竞争日趋激烈的今天，说话不仅是人们日常生活的重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的关键因素。

本书从实用的角度出发，通过大量事例，融理论指导与可操作性为一体，语言精练，话语睿智，用全新的理念深入浅出地向读者透露了胜人一筹的说话本领。

对于每一个人来说，只要肯下工夫学习，学习他人的方法，吸收他人的经验，并在实践中运用这些方法和经验，就一定可以成为演说家、说话高手，使你在生活和工作中如鱼得水，游刃有余。

编著者 2012年5月

<<别输在说话上>>

内容概要

《别输在说话上：受用一生的口才全攻略》由张超编著。

在人际交往中，卓越的口才能够帮你准确地表达思想，维护人际关系，助你变危机为转机，化劣势为优势。

会说话是闯荡社会的一项基本技术，是年轻人必备的社交能力。

《别输在说话上：受用一生的口才全攻略》是一部口才宝典，囊括了说话技巧的方方面面，通过通俗易懂的案例、简单实用的方法，使你在短时间内掌握人际交往中的口才技巧，让你成为一个能说会道的人，让你能在处世、社交、工作、爱情、管理等诸多方面占据主动，从而找到属于自己的成功和幸福。

<<别输在说话上>>

书籍目录

第一部分 说话技巧之基础篇

第一章 口才定律：成就好口才的金科玉律

布朗定律：有一扇心门等待沟通的钥匙

比林定律：该说“不”就不说“是”

古德定律：沟通要有的放矢，才能驾驭全局

波特定律：批评也能让人心悦诚服

赫洛克定律：做一个赞美高手

尼伦伯格定律：让谈判达到双赢或多赢的效果

亚佛斯德定律：以对方的需求为切入点，你将无往不胜

兵乓球定律：积极与对方沟通，并形成互动

第二章 说话资本：提升说话技巧的黄金法则

从零开始，修炼魅力声音

把握好言语的分寸

做个有风度的说话者

看清对方的身份再开口

沟通前先弄清对方的个性

到什么山上唱什么歌

谈吐之间，语言要雅

激情的话更容易打动人

安慰的话要说到人心底去

第三章 看人说话：与任何人交谈都能说到别人的心坎里

逢货要添价，逢人要减岁

换个方式，说上司爱听的话

不卑不亢，对领导言语要得体

言语漂亮，让下属言听计从

初次见面，因人而异选话题

余音绕梁，让人回味无穷

绵里藏针，以柔克刚

第四章 用心倾听：听是说的前提，听能了解人心

不会“听话”，就说不出动听的话

有效地倾听，才能有效地沟通

要给别人说话的机会

不要随便打断别人的讲话

做一个耐心的倾听者

倾听要表现出诚意

听得越多，在谈话中就越容易成功

倾听中，找准时机再开口

第五章 增强说话气势：用力度说话，才能撼动人心

有时可以将不满表现在动作上

言辞有力，才能震动对方心灵

提问的方式更容易引起听话人的注意

站着说话是用气势影响对方的好方法

说话简明扼要，重点才能突出

语调往往比语义能传递更多的信息

恰到好处的沉默比语言更有力量

<<别输在说话上>>

第六章 察言观色：摸透对方心思，说话才能恰到好处

表情背后有隐情，知晓隐情再开口

眼睛表现喜怒哀乐，说话要随机应变

眉毛传达出的不信任，要及时跟进

鼻子会说话，依此来表达

嘴部的动作是心迹的波痕

动作习惯看内心，攻其心理来应答

“坐相”有时会决定谈话效果

不要忽略服饰对谈话的作用

第七章 控制场面：以我为主，诱导开启人心

不想直接表达，就旁敲侧击去引导

循循善诱，才能丝丝入扣

一语破的，说动对方

剥茧抽丝，让其慢慢接受

先想好对方要说什么，再准备好你要说什么

透露自己的小隐私，诱导对方的真心话

先赞同对方的观点，再说出自己的看法

诱导对方说出你想要的答案

第八章 风趣幽默：谈吐不凡，让你更显睿智

幽默话语要精练，一语中的

幽默的语言可以为你赢得风度

力量来源于幽默的激励

使用幽默的语言可使双方感情升温

巧用幽默来表达自己的看法

幽默使自我推销更有效

幽默语言可使建议轻松化

第九章 看清场合：把握说话的最佳方式

说话要注意场合

严肃场合不能开玩笑

妙语解围

社交场合说好第一句话

公关场合不忘“客套”与“敦促”

不同场合下的不同用语

第二部分 说话技巧之提升篇

第十章 主动赞美：一开口就让人喜欢你

多说赞美话，甜言人人骨

寻找对方值得称道之处

说出你潜藏在心里的赞美

赞美对方一件引以为豪的事

巧妙地夸赞别人身上的饰品

独特的赞美最得人心

真诚的赞美最打动人

让赞美的话自然一些

你的反对者更需要你的赞美

第十一章 巧言拒绝：给彼此留足面子地说“不”

先发制人，把对方的要求堵在嘴里

拒绝的话要及时说

<<别输在说话上>>

实话实说是最好的拒绝方法

给拒绝一个合理的理由

赢得理解，使对方知难而退

改变话题，转移对方注意力

借用别人的意思拒绝对方

不能答应时，采用缓兵之计

第十二章 善意批评：让他人心甘情愿接受意见

批评切莫当众揭短

对事不对人是批评的原则

批评人要讲究场合

批评配甜枣，效果更好

先提及别人的优点，批评更易于接受

批评也要给人一个台阶下

把批评隐藏在玩笑背后

不同的人应选择不同的批评方法

第十三章 以理服人：令你的话直达对方心底

寻找说服的最佳突破口

说服别人首先要赢得信任

对不同的人采取不同的说服方式

说服他人时，不要直奔主题

说服对方，攻心为上

说服的话要说到点子上

说透道理，消除他人疑虑

以损失做诱饵说服对方

第十四章 摆脱尴尬：遇事莫慌，妙语化解

善说软话，轻松打破僵局

适当自嘲，灵活化解误会

调侃自己，找个台阶下

避实就虚，挽回不利局面

适时反击，巧妙应付刁难

顺势美言，摆脱尴尬

息事宁人，善打圆场

转换话题，解救交谈危机

第三部分 说话技巧之实战篇

第十五章 社交口才：纯熟言谈令你成为交际红人

说好赞美之词，才能左右逢源

一句话使人跳，一句话使人笑

开玩笑要掌握好分寸

管好舌头，不该说的绝不说

话要说到点子上

善意的谎言最美丽

多说“我们”少说“我”

第十六章 办事口才：嘴巴甜点儿办事少发愁

好胳膊好腿，不如长个好嘴

不花钱照样办成事

酒桌上的奥妙

揣摩对方心理，把话说到心窝里

<<别输在说话上>>

软磨硬泡是高招
送得好更要说得好
微笑是办事的敲门砖
第十七章 求职巧言：会说话才有竞争力
做好自我介绍是通过面试的第一步
升华自己的求职语言
谈缺点时要扬长避短
遇到两难问答时选用折中法
说话要符合倾听者的口味
女性面试难题巧解答
巧提问题，掌握求职先机
第十八章 领导口才：说话稳当，位子才稳当
激励比指责更有效
巧言巧语凝聚人心
言必信，行必果
好牌坏牌同时出
向下属下达命令的语言技巧
让口头指示更有效
平等地与下属沟通
宽容地对待别人
第十九章 同事密语：沟通互助让工作顺风顺水
学会和同事说话
和同事打好招呼也能赢得好感
同事关系要用人情话来维系
和同事说话的注意事项
控制好情绪，冲动时也不乱说话
管好自己的嘴巴，不该说的绝不说
面对同事的诋毁如何坦然应对
别做“职场大嘴巴”，防止祸从口出
第二十章 销售口才：圆通变达帮你赚大钱
从好奇心上做文章
生意是“说”成的
满足顾客心理，迎合顾客口味
实话实说更具诱惑力
如何与客户进行电话沟通
投其所好，影响对方
激起顾客的兴趣，间接打动对方
换位思考，多站在对方的立场去推销
第二十一章 与人谈判：三寸之舌胜过百万雄师
先缩回来，再打出去
红脸白脸都要唱
幽默是谈判气氛的润滑剂
沉默让语言更有力量
巧妙提问，引对方入套
有问必有答，答复也要有技巧
谈判插话要找准契机
第二十二章 电话沟通：不见面也能让你成功交流

<<别输在说话上>>

电话中的称呼必须要得当
学会用电话传递真挚的感情
条理清晰，电话中也能把事说清楚
建立“电话磁场”，让别人爱接你的电话
掌握沟通要点，煲好美味的电话粥
用声音体现好你的“电话形象”
谦逊的语气助你在电话中沟通成功
第二十三章 关爱家庭：用最真挚的话温暖自己的家
夫妻间讲话要互相尊重
耐心倾听爱人的心声
夫妻吵架不说伤人话
缓和夫妻矛盾的说话技巧
嘴上互让一步，婚姻更美好
学会商量，爱情伴你终生
做贤惠媳妇，更要做会说话的媳妇
赞美是挖掘孩子潜能的工具
孩子也有面子，不要当众斥责
第二十四章 演讲口才：说精彩的话吸引更多听众
追求“演”与“讲”的和谐统一
演讲语言务求简洁
让演讲开头吸引人的技巧
妙语连珠需厚积薄发
制造悬念以吸引听众
让枯燥的数据动起来
趣味性的语言和表演有机结合
加入感情使演讲更精彩
适度停顿可以使演讲更吸引人
参考文献

<<别输在说话上>>

章节摘录

版权页：看清对方的身份再开口与人说话，一定要看清对象，因人而异。

年龄、身份、地位、文化修养、性格、彼此间的关系等都是需要我们额外关注的要素。

根据对象的不同，你应选择的说话方式也大不同。

在生活中我们常常和各种人打交道，当我们与对方进行沟通时，要依照对方身份来说话，否则你和他之间的沟通就很难顺利进行。

有一天，孔子坐车出游。

在路上休息的时候，马儿挣脱了缰绳，吃了农夫的庄稼。

农夫很生气，就把马捉住了。

于是，孔子的得意门生子贡前去向农夫索要马匹，可是任凭他说尽好话讲尽道理，农夫就是不予理会，不肯把马还给他。

看到子贡无功而返，马夫说：“让我去说吧！”

马夫找到农夫，对他说：“你从来没有离开过家到东海之滨耕作，我们也从来没到过西方来，能在此碰上，说明我们有缘分，而且两地庄稼都长得一样，马怎么知道这是你的庄稼不该偷吃呢？”

农夫听了觉得有道理，就把马儿还给了马夫。

为什么马夫三言两语能办到的事，饱读诗书的子贡却没有办成？

是因为马夫比子贡的学问高、口才好、说话更客气吗？

当然不是，而是因为马夫更了解农夫，知道什么语言能让农夫更容易听懂和接受。

而子贡却忽视了对方的身份，不懂得用通俗的语言与农夫沟通，从而造成沟通失败。

看对方身份说话，也就是说，在和对方交谈时要根据对方的身份尽可能使用对方能够认同的语言和思维方式进行交流，多说一些对方熟悉或者关心的话题。

这样，才能尽快消除彼此间的陌生隔阂，让你们之间的沟通顺利地进行下去。

要想做到这点，你在平时要善于观察和了解各行各业的特点，以及这些人是如何用语言表达的。

了解多了，你自然就知道如何根据对方身份来说话了。

沟通前先弄清对方的个性 每个人都有各自不同的性格和脾气。

和不同的人打交道时，如果忽略了这一点，往往会遭遇“不对脾气”的窘境，甚至“话不投机半句多”的尴尬。

在日常生活中，我们与对方沟通和交流时，除了要考虑对方的身份之外，还要注意弄清对方的个性。

什么是个性？

个性是指一个人在思想、性格、举止、情感等方面不同于其他人的特质。

一个人具有什么样的个性，往往可以通过其自身的言谈行为等方面表现出来。

针对不同个性的人要学会说不同的话。

<<别输在说话上>>

编辑推荐

《别输在说话上:受用一生的口才全攻略》通过生动的事例、通俗的语言,介绍提高说话水平、掌握说话技巧的方法,使你在工作和生活中如鱼得水、游刃有余。

<<别输在说话上>>

名人推荐

与人善言，暖于布帛；伤人之言，深于矛戟。

——荀子 说话前要想想，是否有不妥之处，或有更好的说法。

——刘墉 每个人都有一张嘴巴，嘴巴有两个功能，一是吃饭，二是说话。

但是要想吃好饭，先要说好话！

——易书波 语言是一种工具，通过它，我们的意愿和思想才能得到交流，它是我们灵魂的解释者。

——蒙田

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>