

<<输给会说话的人不甘心>>

图书基本信息

书名：<<输给会说话的人不甘心>>

13位ISBN编号：9787511325945

10位ISBN编号：7511325947

出版时间：2012-8

出版时间：中国华侨出版社

作者：戈阳

页数：255

字数：258000

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>

## <<输给会说话的人不甘心>>

### 前言

说话，是每个人的必修课程，也是影响生活、友谊、工作等最直接的一件事。

一个会说话的人，不仅可以充分利用说话的技巧，清楚地把自己想表达的事情与他人做有效的沟通，更可以将个人在事业上面的发展、人际关系的处理，推向更成功的地位。

相反地，一个不会说话的人，不仅无法充分表达自己的意思，更会使个人在工作、处世等方面受到诸多的限制与阻碍，使成功的路途多添障碍。

既然说话这么重要，口才好那么令人羡慕，那为什么我们又会对一些口若悬河的能说之人产生反感呢？

原来，这些人犯了以下几种说话的忌讳：一、不看时间说话；二、不看场合说话；三、不看对象说话；四、说假话、空话等“不靠谱”的话；五、只说自己想说的话，逞一时口舌痛快……诸如此类，都是表达上的大忌，它会引起听众的反感和不信任。

正如庄子所言：“能胜人之口，不能服人之心，辩者之囿也。”

可见，真正的口才是门艺术，它要能感染人、打动人，能让人听了心里舒服，能引起听众的共鸣。

要在该说话时，能够“一语百步音，一言力万钧”，做到每一句都精妙有用；在不该说话时，要善于倾听，懂得沉默。

如果说会说话是一种能力，那适时的沉默便是一种智慧。

基于此，本书推崇“该说话时会说话”是一种能力、“该沉默时懂沉默”是一种智慧的观点。

前者是指要说得精当准确，而不是信口开河、长篇大论。

言语是有好坏之分的，言语圆满周全，就受人欢迎；言语不圆满周全，就会使别人产生不良印象，甚至会给自己制造麻烦。

后者告诉你在不该多说的時候懂得沉默，以此达到以退为进、宽容忍让等目的。

有内涵和智慧的人绝不会轻易炫耀自己的口才，他们懂得倾听，懂得适时沉默，在倾听中获得更大的价值。

无论在演讲、论辩，还是在与人谈话时，时刻要提醒自己，要使自己可进可退。

这好比在战场上一样，有了牢固的后防，进可攻，退可守。

无数成功者的事例说明，人最具有可塑性，只要我们在实践中注重加强口才训练，掌握正确的训练方法，即使天生笨嘴拙舌，不善言谈，也能练出好口才。

本书正是本着这种精神，在编写过程中，遴选了大量实例，总结了许多好的经验，通过一个个针对性强的细节，使广大读者朋友在阅读中能直接地获得启示、方法和技巧。

## <<输给会说话的人不甘心>>

### 内容概要

《输给会说话的人不甘心：会说话是能力，懂沉默是智慧》精选了众多让你一生受益的说话技巧，活用这些技巧，将会让你拥有出众的口才，从此更自信地面对讲台和麦克风，站在舞台上挥洒自如、脱口而出。

## <<输给会说话的人不甘心>>

### 书籍目录

#### 上篇

##### 别输在不会说

该说话时会说话是一种能力

每个人都会遇到很多在各种场合发言的机会，当你因害怕不会讲话而放弃这些机会时，实际上就是放弃了许多次成功的机会。

##### 第1章 此言一出，举座皆惊：演讲的话要会说

演讲的目的在于宣传思想、激励他人，用意想不到的见解引出话题，营造“此言一出，举座皆惊”的艺术效果；用滴水不漏的语言，深刻影响听众，极大地感染听众，唤起听众的热情和兴趣，引起最广泛的情感上的共鸣。

技巧1：三句话抓住听众的心

技巧2：真实的事，实话实说

技巧3：找到引发联想的触点

技巧4：合理组织，有话可说

技巧5：发散思维，彰显幽默

技巧6：用哲理提振信心

技巧7：针对强手，采用“欲擒故纵法”

技巧8：感人的话，用故事来说

技巧9：收场的话，要引起共鸣

##### 第2章 天衣无缝，无懈可击：论辩的话要会说

在法庭上不会辩护，那么注定会失败；在面试时说不出要点，也注定不会被录用；不懂得用道理与人沟通，人际关系会惨淡。

论辩是思想的交锋，是逻辑的碰撞；辩辞必须天衣无缝，无懈可击。

技巧10：严肃的问题，风趣地说

技巧11：破解悖论，巧妙地说

技巧12：对付诡辩，错误地说

技巧13：针对谬论，正确地说

技巧14：发现对方矛盾，快说

技巧15：情况不明时，慢说

技巧16：反驳，借对方的证据说

技巧17：询问，将对方往难题引

技巧18：正面难说，就从侧面说

技巧19：把“球”踢还给对方

##### 第3章 或藏或露，或宣或曲：谈判的话要会说

成语“词不达义”是指人们在说话或写文章时，不能准确表达内心的真实意愿。

这种人一到谈判桌上，常常失去自己的底线，被对方牵着鼻子走。

而富有雄辩的人，能充分表达自己的想法，语意或藏或露，口吐莲花，话锋或直或曲，话柄牢牢在手，把握着谈判的主动权。

技巧20：避开心理期待，突击地说

技巧21：欲给甜头，先往苦处说

技巧22：对方提问，不急于回答

技巧23：妥协的话，有步骤地说

<<输给会说话的人不甘心>>

技巧24：拖延的话，耐心地说

.....

下篇 别败在太能说

## &lt;&lt;输给会说话的人不甘心&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：演讲时，演讲人的思维应该处于一种极度活跃的状态，对于对方的话题或身边的事物应有敏锐的感触。

正因为思维状态的活跃，人的思维触觉才十分敏锐，对身边的物和人能触类旁通，观一知十。

因此，即兴说话时要认真观察，多方感受，快速思考，引发联想。

根据演讲所处的特定时间、特定地点，深立意、巧构思，讲出一个奇妙的境界。

即兴说话时，可以按听众所关心的问题引发；可以根据场地布置的标语引、发；可以按天气、时令、突发事件和前面说话者的说话内容引发。

一般来说，“触媒点”应是能形诸视觉或听觉的具体事物，引发时要巧妙地找到它们之间的联系，在一定程度上赋予实物一个新的、深的含义。

两者之间有同有异，唯其异才能产生新意，唯其同才能借此引发。

在一次抽题演讲比赛中，一位演讲者抽到了《三峡工程在召唤》，他如是说：大家知道，三峡工程将在三峡把长江拦腰截断。

虽然从此在中国的版图上再也看不到三峡美丽的风光、壮丽的景色了，再也感受不到李白“两岸猿声啼不住，轻舟已过万重山”的意境了，但展现在我们面前的将是另一番迷人的景观。

那是一幅现代科技的主体图画，是现代人智慧的完美造型，是勇敢和创造的反映物。

面对如此沉重的呼唤，我不能亲临现场为三峡工程增一块砖、加一片瓦，对此我感到非常遗憾！

但面对这呼唤我又感到高兴和激动，我将为之鼓舞。

这时响起了告示铃，演说到这里已进行了两分半钟，只剩下半分钟了，如果演讲者顺着这思路讲下去，似乎讲不出什么新意了。

这名演讲者突发奇想，抓住刚才响起铃声这个触媒，引发开去：铃声响了，告诉我演讲的时间只有半分钟了。

是啊，时间紧迫啊，这铃声也向我们昭示：人生在世，时间是有限的。

朋友们，让我们在有限的时间内多为祖国、为社会、为人民做点事。

我虽然不能为三峡工程直接作贡献，但三峡工程的目的就是能够让长江两岸人民免除水患，安居乐业

。所以我应在自己的工作中尽职尽责，辛勤付出，只有这样才能达到和三峡工程相同目的——为人民服务，同时也响应了三峡工程的召唤。

谢谢！

他的演讲一结束，现场就响起了长时间的掌声。

这就是演讲者抓住了“铃声”这一触媒，展开联想进行巧妙衔接，使演讲生动活泼。

著名语文教育家谢东曙应邀参加春节团拜会，事先没准备发言，可主持人在会上临时请他讲几句。

他看到桌上一改过去摆设丰盛糖果、高级糕点的传统习惯，仅清茶一杯，于是灵机一动，抓住“清茶一杯”这一触媒点，以“一”字引发，即兴赋诗：“欢聚一堂迎佳节，清茶一杯显精神，团结一心创伟业，步调一致向前进！”

”大家报以热烈的掌声，欢呼再来一个，他急中生智，顺着刚才进行的“一”字一直思考下去，卖了一个关子：“别喊，还有一个横批：说一不二！”

”得体的引发得到了与会者的交口称赞。

特别是最后一句“说一不二”，既是对前话的延续，又是对观众要求的一种答复，巧用双关，精妙之至。

技巧4：合理组织，有话可说 演讲最显著的特点便是它的即时性。

它是激情的喷涌，心灵的闪耀；是睿智的进发，思想的火花；是知识的展示，更是能力的外化。

即兴说话最大的难点是无话可说，有话难说。

无话可说，有话难说都是没有很好地组织语言材料，没有理清讲话思路。

怎样才能组织好材料呢？

下面介绍几种方法：（1）逐层展开法 以文题为中心逐层展开，像剥笋皮一样一层一层剥开，直至鲜

## <<输给会说话的人不甘心>>

明主题。

采取这样的思路时，即使各小节不能即时准备，但有主线串连，演讲者也能做到有话可说。

（2）正反用例法围绕题目可先选用一到两个正面例子，然后选取一到两个反面事例，这样正反交错，能较好地过渡与组织材料。

一正一反，形成强烈对比，深化讲话主题的意义不言而喻。

<<输给会说话的人不甘心>>

媒体关注与评论

世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。  
——西方哲人



## <<输给会说话的人不甘心>>

### 编辑推荐

在必要的时候说必要的事，向必要的人说必要的事。

该说话时说话是一种水平，该沉默时沉默是一种聪明。

“一句话说得人笑，一句话说得人跳。

” 想要成为社会交往中的宠儿吗？

想要成为工作与事业上的胜利者吗？

想要自己与他人交谈时，令对方感觉到“春风拂面”而非“语言无味，面目可憎”吗？

<<输给会说话的人不甘心>>

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>