

<<别败在不会说话上>>

图书基本信息

书名：<<别败在不会说话上>>

13位ISBN编号：9787511329745

10位ISBN编号：7511329748

出版时间：2012-12

出版时间：中国华侨出版社

作者：文天行

页数：305

字数：266000

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>

<<别败在不会说话上>>

前言

“口才是人的第一能力，谈吐是人的第二外貌”，可见好口才对一个人的重要意义。

好的口才，可以成就一个人，也可以彻底毁掉一个人。

纪晓岚巧用“天地君亲师”妙解对乾隆皇帝“老爷子”称呼，逃过罪责；飞机上的一位乘客因为出言不逊，被请进拘留所。

生活中的穷达祸福，浮沉兴衰，往往与会不会说话紧密相关。

好口才是锋利的武器，可让自己转败为胜，好口才能够成就成功的人生。

其实，生活中，我们常遇到的办事不顺、结果不尽如人意的情况，究其根源，很多时候都是因为说话造成的。

“一句话可以让人笑，一句话也能让人跳”，同样一件事情，换一个人，换一种说话方式，结果就大大不同。

但是遗憾的是，很多人却不把“说话”当回事，尽管他明白自己在说话上存在这样或者那样的缺陷，却看不到这些缺陷给自己的生活、事业带来的巨大的危害而听之任之，这样下去，只会让自己吃大亏，甚至一败涂地！

这样的人，也是永远成不了说话高手的，也很难成就大事业。

人生之中，从求职到升迁，从应酬到交友，从交谈到说服，无不需说话的能力。

话说得好，小则可以讨人喜欢，受人欢迎，大则可以保身，成就大事业；而话如果说得不好，小则会树敌，大则会让你的工作业绩毫无起色，有可能会备受同事、领导的冷落，让你的事业步步维艰。

可以说，一个人如果没有好的口才，就等于给自己的人生树立了一道无形的障碍。

很多人因为没有好的口才而饱受人生的挫折，因此感到无比的伤心。

其实，口才并不是天生的，而是后天经过训练养成的。

希腊的德谟斯提尼斯，从口吃练习成为了一名演说家；英国作家萧伯纳从不敢开口，经过刻苦训练成为演说大师；美国的林肯从听律师辩论，到最终能够在各种场合进行激情演讲。

只要你认真训练，掌握说话的口才技巧，你就能够跟别人一样能说会道，同大家一起指点江山，与人家进行争锋相辩，在演讲中大放光彩。

鉴于此，我们特此编写了这本《别败在不会说话上》，从社交、婚恋、推销、加薪、批评、拒绝、演讲、解难、说服、辩解、谈判等方面，全面介绍了说话的各种技巧。

本书通过大量贴近生活的实例和精练的要点，使读者在认识到说话的重要性的基础上，巧妙地避免“败”在说话上，练就一副好口才，让自己在生活中如鱼得水，在事业上顺风顺水，力求使读者在趣味性的阅读中领略到语言的智慧与力量，给人以实用性的指导与训练。

<<别败在不会说话上>>

内容概要

本书从社交、婚恋、推销、加薪、批评、拒绝、演讲、解难、说服、辩解、谈判等方面，全面介绍了说话的各种技巧。

《别败在不会说话上(白金典藏版)》通过大量贴近生活的实例和精练的要点，使读者在认识到说话的重要性的基础上，巧妙地避免“败”在说话上，练就一副好口才，让自己在生活中如鱼得水，在事业上顺风顺水，力求使读者在趣味性的阅读中领略到语言的智慧与力量，给人以实用性的指导与训练。

<<别败在不会说话上>>

书籍目录

第一章 巧舌如簧，给你的“印象”加分

1. 牢记别人的名字，拉近彼此间的距离
2. 清楚解析自己的姓名，让别人记住你
3. 用准确的“数字”说话，让人对你刮目相看
4. 把“咱们”常挂嘴边
5. 巧妙开口，“谦”字为先
6. 来点令人“开心”的幽默
7. 给人来点“意外的惊喜”
8. 别在人前卖弄，低调姿态惹人爱
9. 用“热情”去感化别人

第二章 赢得友谊，一张巧嘴行天下

1. 只叫“名字”不叫“姓”
2. 友情是靠“联系”搭建起来的
3. 面子不是“争”来的
4. 斤斤计较，只会彻底毁了你
5. 朋友之间说话也要客气
6. 宽容话语暖人心
7. 要时常提及对方的“好”
8. “真心话”最能赢得他人的信任

第三章 赢得爱情，怎一个“蜜”字了得

1. 让她听到你的“爱”
2. “诱导”求爱法，你会吗
3. “欲擒故纵”最易赢得芳心
4. 用兴趣攻克她的大后方
5. 念好不伤感情的“拒”字诀
6. 一用即灵的“安慰药”
7. 用“昵称”为你们的感情抹点蜜
8. 甜蜜的“爱语”永不嫌多
9. 有技巧地“吃点醋”
10. 俏皮话是“万灵丹”
11. 用“欲扬先抑”激发对方的爱欲
12. 将“赞美”填到对方的心窝里

第四章 掌握技巧，升职加薪自然水到渠成

1. 先给对方一个台阶，再给你加薪
2. “硬”的来不得，在谈笑间加薪
3. 保全上司的颜面
4. 别忘记使用“辞职”的王牌
5. 不要替上司做主
6. 要敢于毛遂自荐
7. 不要常在上司面前说“NO”
8. 主动与上司沟通
9. 敢于承担责任，做一个有担当的人
10. 否定意见委婉表达

第五章 巧言妙语，求人办事不再是难事

1. 满足对方的心理需求

<<别败在不会说话上>>

2. 求人就让他当“好人”
3. 给他人一个台阶下
4. 说不过他,就“磨”服他
5. 让场面话发挥应有的效用
6. 交情是“攀”出来的
7. 求人要懂“礼贤下士”
8. 身份变了话也要变
9. 用“关心”来感化对方
10. 不动声色“巧”成事
11. “请”“谢”是求人办事的两大法宝

第六章 话语中藏“玄机”,让对方心服口服

1. 请个“高人”来助阵
2. 必要时,不妨使用“激将法”
3. 学会“代入”的技巧
4. 话语反说,巧妙成事
5. 以退为进,让对方心服口服
6. 巧言妙语,拨开对方的“疑云”
7. 用“典故”来说事
8. 既要说理,又要说情
9. 拿“问题”来问服对方
10. 生动的比喻,让你口齿生花
11. 激烈冲突,首先要消除对方的防范

第七章 点石成金,将批评教育“融”到感情中

1. 善意是批评的“灵魂”
2. 在苦药之中加点“蜜糖”
3. 最高级的批评是原谅
4. 处罚“个别”,批评要带“大家”
5. “不动口”是最高级的批评艺术
6. 告诉对方“应该这么做”
7. 注重批评方式
8. 情景教育,能焕发出无穷的力量
9. “幽”他一“默”,让他人欢喜地接受批评
10. 加点“笑”料,让他人快乐地接受批评
11. 批评屡教不改的人,要用点特殊的“妙”方

第八章 妙语解难,让你光彩夺目、魅力四射

1. “反弹琵琶”,巧妙地回击对方
2. 就虚避实,巧妙地回避
3. 当糊涂时需糊涂
4. 巧加解释,救己出困
5. 把“戏”继续演下去
6. 偷梁换柱变主旨
7. 为尴尬注解
8. 将错就错,反败为胜
9. 模棱两可,模糊应答
10. 以彼之道,还施彼身
11. 变化情景,转祸为福
12. 巧借归谬反击人

<<别败在不会说话上>>

13. 脑筋转个“弯”，让你魅力四射

14. “小学问”巧解大尴尬

第九章 让舌头绕个弯，巧妙“拒”人不伤感情

1. 妙语“堵”住请求，免除拒绝

2. 左嘴“本来”，右嘴“可是”

3. 假装糊涂，拒绝请求

4. 帮人铺路，给人台阶

5. “不敢”胜于“不愿”

6. 严守秘密，当即拒绝

7. 把“拒绝”的话说得婉转动听

8. 学着把责任“推”给对方

9. 说个幽默故事，轻松拒绝

10. 用比喻来拒绝

第十章 利舌激辩，争一时才能争千秋

1. 摆事实，让“雄辩”无从出口

2. 给对方设一个“套”

3. 借力打力，反问对方

4. 打个比方，水落石出

5. 赞美强于狡辩

6. 以“诡辩”制伏“诡辩”

7. 用“假设”让对方无话可说

第十一章 推销有术，和顾客打打“心理战”

1. 出单诚重要，真话价更高

2. 步步紧逼，消除顾客的疑虑

3. 让顾客无疑可生

4. 巧用第三方说服顾客

5. 放大损失效应刺激顾客

6. 察言观色，把握顾客的心

7. 站在顾客的立场提供帮助

8. 制造“紧迫感”，给对方施加压力

9. 用“好奇心”作饵，引顾客上钩

10. 推销产品不如推销“感情”

11. 孩子是每个推销员的“宝贝”

12. 妙语连珠，利用“连带销售”提业绩

第十二章 张弛有度，谈判桌上的话语要有“交涉力”

1. 用数据来增强你的话语威力

2. “扬人抑己”，巧达目的

3. 妙用“最后通牒”来给对方施压

4. 幽默是谈判桌上的绝妙招术

5. “不谈之谈”的妙用

6. 不断让他回答“是”

7. 巧探家底，不留痕迹

8. 坐下来，与对方好好算笔账

9. 拿出气魄，勇于说“不”

10. “红”“白”双雄组合拳

第十三章 激情四射的演讲术，口才大师的终极考核

1. 妙用“故事”让人如临其境

<<别败在不会说话上>>

2. 适当停顿，让演讲顿挫有力
3. 释放点“激情”，才能感染他人
4. 营造氛围环境，让听众焕发激情
5. 先声夺人，才能摄人心魄
6. 巧妙结尾，余音不绝
7. 来点幽默，增强你魅力
8. 入情入景，巧妙化解卡壳
9. 创造自己独特的名言
10. 该停则停，才能让人回味无穷
11. 让“紧张”与“恐惧”消失无踪
12. 巧妙地消除演讲中的意外
13. 在欢声笑语中，消除噪音

<<别败在不会说话上>>

章节摘录

名不正则言不顺，言不顺则事不成。

一种既简单但又最重要的获得好感和信任的方法，就是牢记别人的姓名。

初次与人见面，如果能够牢牢记住别人的名字，会让别人对你产生无限的好感。

有一家新开的旅馆，为了赢取客人，想了很多方法，其中一个就是规定相关工作人员必须记住来过这里的客人的名字。

有一次，一个客人走到服务台前办理住宿手续，没有想到还没有开口，登记的小姐就说道：“施张先生，欢迎您再次来我们这里住宿，希望您能住得愉快。”

客人听到之后，顿时感到十分惊讶，没有想到很久之前来过一次，这里的人还记得自己的名字，仿佛就是来到了朋友家里一样，感到自己受到了人家的重视。

暗自对这家旅馆产生了非常好的印象。

从此以后，只要有需要，他都会毅然决然地选择这家旅馆，并且推荐自己的亲人朋友都来这家旅馆住宿。

一般的旅馆都是简单地被顾客视为路人，付钱住过之后，走了也就算了。

但是这一家就与众不同，认真熟记顾客的名字，当他再次到来的时候，就有一种真正的“宾至如归”的感觉，整个旅馆和工作人员都给自己留下美好的深刻印象。

吉姆从小就没有受到正规的教育，但是很多人都喜欢他，对他有特别的好感，在他46岁的时候，有四所学院已经授予了他荣誉学位，他后来成为美国民主党主席和美国邮政总局局长。

记者去采访吉姆，请教他成功的秘诀，问吉姆说：“听说你可以叫出一万个人的姓名？”

吉姆回答说自己可以叫出五万个人的名字，并且告诉记者，不要忽视这一点，他凭借这个能力，帮助罗斯福进入了白宫。

他还告诉记者，当他在一家石膏公司推销产品的那几年，以及在小镇上当公务员的那几年，他创造了一套记住别人姓名的方法，每次认识一个人，他就问清楚那个人的全名、家庭人口、他的职业以及政治观点，把这些资料全记在脑海里。

第二次他又碰到那个人的时候，即使过了一年，他还能拍拍对方的肩膀，询问别人的妻子和孩子，甚至还会询问他家后院种的那些植物。

正是由于吉姆能够记住那么多平凡人的姓名，才获得了那么多人的好感，得到了大家的拥护。

记住一个人的名字，为什么会那么重要呢？

因为在通常情况下，名字都是熟人和朋友以及亲人叫的，如果自己的名字出自一个关系比较陌生的人口中，首先就加深了彼此之间的亲近关系。

其次，由于人人都有被尊重和被关注的期望，能够准确地叫出别人的名字，就让人感觉你重视对方，关心对方。

因此，牢记陌生人的名字，会给人以无限的好感。

怎样才能准确而牢固地记住陌生人的姓名呢？

这里可以提供以下具体方法。

第一，问名字的时候，要问别人的全名，如果没有听清楚，那么就让对方再说一遍。

第二，如果是不太好记的名字，就问对方的名字到底怎么写。

第三，知道对方的名字之后，立即创造机会，把对方的名字使用一遍。

第四，知道名字之后，把对方的名字复述一遍，并且进行一个字一个字地解释，让对方进行确认。

第五，递给对方一张纸条，让他直接简单地把名字写在纸条上。

.....

<<别败在不会说话上>>

编辑推荐

为人处事，你想迅速提高你的综合水平，迅速地提高你的知名度吗？

《别败在不会说话上（白金典藏版）》那么，这本书能让你淋漓尽致地发挥口才的威力，彰显口才的巨大魅力，为你赢得卓越人生。

<<别败在不会说话上>>

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>