

<<30天掌握超人气说话术>>

图书基本信息

书名：<<30天掌握超人气说话术>>

13位ISBN编号：9787513612425

10位ISBN编号：7513612420

出版时间：2013-1

出版时间：中国经济出版社

作者：无极

页数：187

字数：194000

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>

## <<30天掌握超人气说话术>>

### 前言

科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径，它能使人备受关注。

能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。

”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

”比如，人们都知道比尔·盖茨是世界首富，却很少有人知道。

盖茨之所以能够取得这样的成就，并不仅仅因为他是大名鼎鼎的微软公司的创始人，更是因为他有超级的说服力、独特的公众演说能力。

每次做巡回产品演讲时，盖茨必然会在会议上销售他的产品，出色地口头表达能力使人们对微软产品留下了深刻的印象，使其轻易接受产品，进而促进了产品销售，使微软产品的销售额一直处于迅猛增长状态。

口才在一个人成功的道路上，更是有着神奇的魔力。

一个具有超级口才的人，同时也往往会是一个思维敏捷、思路清晰、学识渊博、智慧出众、反映机警、口语表达能力高超、心理素质良好的人，而这些特质出现在同一个人的身上，就足以让他在众多的竞争者中脱颖而出。

这一点在美国的总统竞选中表现得非常明显。

与其说是各方候选人背后的势力在较量，倒不如说是候选人的个人演说才能的超级大比拼，能够成为最后的胜出者的一定是公众演说能力出类拔萃的人。

戴尔·卡耐基在谈到口才时曾这样强调说：“好口才是一切成功者的共同特点。

”所以，从现在开始，掌握出色的表达技巧，就是你为自己的未来、前程所不可不做的大回报的小投资。

希望本系列口才图书助你获得成功的捷径。

## <<30天掌握超人气说话术>>

### 内容概要

本系列口才图书是广受读者欢迎的生活读物。

本书在阐述有关说话技巧方面，有许多精到的见解和释意，如怎样的表达才恰如其分？

怎样的拒绝才更有效？

交谈时，是咄咄逼人，还是幽默委婉？

是正面交锋，还是旁敲侧击？

本书很少说教和空洞的大话，而是采用典型案例、特别提示、口才训练等模式，使读者在轻松的阅读中获得知识，它是大众生活的经验之谈，对今天的广大读者尤有实际生活的帮助和参考意义。

## <<30天掌握超人气说话术>>

### 作者简介

无极，北京演讲培训机构知名培训专家，多所高校客座教授。  
同时，他还是北京“金口才”公众演说特训营创始人之一，首席培训师，著有《30天掌握一流演讲口才》《30天掌握超级幽默话术》等畅销书，是近年来国内极具影响力的金口才演讲培训师。

## <<30天掌握超人气说话术>>

### 书籍目录

#### 一、不能不掌握的说话技巧

- 1、注重对方面子
- 2、交浅不言深
- 3、学会察言观色
- 4、实话实说，效果最差
- 5、投其所好，唤起对方共鸣
- 6、不揭别人短
- 7、说出的话易于对方接受
- 8、健谈未必是好事

#### 二、瞬间搞定对方的说话术

- 1、打招呼是聊天的开始
- 2、声音的魅力
- 3、如何在5秒钟打动对方
- 4、别做对话中的麦霸：掌握“听”的技术
- 5、被拒绝别放在心上

#### 三、赞美越多，人气越高

- 1、赞美是拉近双方距离的捷径
- 2、赞美要投其所好
- 3、赞美要看准时机
- 4、压低自己,抬高对方
- 5、不善言辞，就用微笑表达赞美

#### 四、从小信号看透对方的真实意图

- 1、眼睛和嘴在“说”什么
- 2、手臂和手在“说”什么
- 3、肢体不会说谎
- 4、腿和脚在“说”什么

#### 五、善于制造幽默效果，与他人聊到火热

- 1、幽默彰显你的智慧
- 2、幽默是生活的调味剂
- 3、幽默帮你打造良好的人际关系
- 4、随意的幽默往往更有情趣
- 5、用幽默也可以表达不满
- 6、幽默能给你带来“经济效益”

#### 六、把话说到对方心里

- 1、肯定、同意对方的观点
- 2、独享悲伤，把快乐的事说给他人听
- 3、三个说服别人的秘诀
- 4、信任是一把温暖的火炬
- 5、及时指出别人的变化
- 6、记住那些特别之处
- 7、如何瞬间征服陌生人
- 8、用“心”交流才能建立亲密关系

#### 七、小聚会“说”出兴致

- 1、克服恐惧的心态
- 2、好的开场白更能抓住听众的心

<<30天掌握超人气说话术>>

- 3、 如何与听众融为一体
- 4、 巧拿自己说事
- 5、 当众讲话收尾技巧

## <<30天掌握超人气说话术>>

### 章节摘录

版权页：（1）记住，别人不喜欢的东西，即使价格昂贵也打动不了你。抓住对方的兴趣点，投其所好，再适时说出自己的观点，会收到意想不到的效果。

（2）我们都领教过共鸣魔力。

共鸣可以被我们所感知，让我们感动，使我们热泪盈眶或者心跳加速。

而当心有灵犀时，我们也就会和谐相处了。

六、不揭别人短 每个人都有自己的缺点、不足或者是伤疤，人无完人，不要试图去揭穿。

对于别人的那些不为人知的事情，也不要张扬，不然有可能会给自己带来危害或者是伤到别人的自尊。

人人都有自尊，人人都不愿让自己的自尊或面子受到别人的侮辱，如果你把别人的短处说出来了，这样就会伤到彼此的和气，别人自然也不会愿意和你成为朋友。

我想，有智慧的人是绝对不会去揭别人短的。

如果你把对方的缺点或者不足到处讲，你记住，人是情感动物，你怎么对待他，他就会怎么对待你，你讲别人的缺点，别人也会以牙还牙，到处去讲你的缺点，这样你们之间的关系不就很糟糕了吗？

所以说，人要有一颗包容的心，不要去触碰别人的伤疤或者不想让别人知道的事，当你知道了这些之后，要把它们装在心中，做一个装满别人缺点的人！

典型案例 老张有一次去外地出差，因为路途很遥远，所以他就和坐在对面的一对夫妇聊天。

聊了一会儿，老张就注意到他们并没有带孩子，随口就问：“老兄啊，我说你们的孩子怎么没跟你们一块来坐车呢？”

那位丈夫一听，脸色立刻变得煞白，这时那位太太给老张使了个眼色，意思是让老张不要再讲下去了。

可是老张似乎并没有注意到那位太太的眼色，觉得饶有兴趣地继续问下去：“你们有几个孩子啊？”

都是男孩还是女孩呢？”

这时，那位丈夫实在是听不下去了，就对老张说：“对不起，我要去趟厕所。”

那位丈夫就离开了座位，这时那位太太也很不高兴地对老张说：“你真是不该问他这个问题，你知道吗？”

我的丈夫身体有点问题，我们结婚六年了，根本无法生育，特别不喜欢别人提到孩子的问题。

老张这才意识到自己说错了话，赶忙给那位太太道歉：“真对不起，我不知道这个。”

尽管那位太太原谅了他，可是当那位丈夫从厕所回来的时候，却一句话也不愿和老张说了。

老张是无意识地提到了别人的短处，可他自己却不知道，还一直在说这个问题，最终闹得不欢而散。如果老张能够看出他所聊的话题正是别人不想提到的伤疤，那对方就不会不理他，而会很愿意和他交流下去。

像老张这种情况，是在不知情的情况下提到了别人的短处，在你的生活中，你是否见过种人呢？

明明知道别人的短处，却故意在众人面前揭穿别人的短处，这种人不仅伤到别人的自尊，也给自己的人际关系带来苦恼。

## <<30天掌握超人气说话术>>

### 后记

本套口才系列图书，经过作者和编辑近两年的努力，终于面世了。

俗话说：“一手漂亮字。

一口漂亮话。

”在现代社会。

口才的好坏决定一个人的事业成功与否、能力大小。

一个人要想在社会生活中开拓自己的空间，赢得他人的认同，就要精通与人沟通的技巧。

非常感谢您的耐心与支持，能够从头到尾把本书用心读完，书并不只是用来读的，书更重要的作用是用来实践的。

所有书中的精华只有在实践中才能发挥其应有的功能。

在您阅读完本书后，建议您花费一定的精力用于行动，使本书成为您的行动指南，真正有效地协助您成为敢说敢做的表达与沟通专家。

感谢中国经济出版社编辑。

在本书的策划、审订、编写及出版过程中，他们做了大量工作，付出了辛勤的劳动。

感谢李丽、段洁，文字录入由她们代劳完成，本书所使用的资料均由郑伟、刘伟收集、整理完成。

胡萍、何菲菲、贺庆平在讨论稿上花费了数小时，在书中增添了他们的宝贵经验，许晓莉小姐、许桂英女士和贺时茂先生仔细地审读了最后的手稿。

此外，还要对以下各位人士表示感谢：王娇、张继兵、姚晶、李利红、孙夫才、胡维、鲍金、万佳、刘荣、陈谦，在写书期间给予我的支持并提出宝贵的意见，在此以表谢意。

若本书能对读者有任何点滴启发，或对业务提升有任何抛砖引玉的微薄作用，那是笔者写作此书的最大理想和根本目的。

若书中某一段落或某一句话能让你产生共鸣，作者亦深感欣慰。

最后，祝读者朋友们业绩倍增，“钱途无量”！



## <<30天掌握超人气说话术>>

### 编辑推荐

《30天掌握超人气说话术》为一看就能用的聊天诀窍与交际秘笈！

！  
！

顶级谈话大师传授实战沟通技巧，教你轻松搞定对方，3分钟打动人心！

不管你是上班族、大学生、教师、创业小老板，只要拥有此书，生命就会跟着改变！

不仅朋友遍天下，还能更好更快地建立人脉、抓住商机，更重要的是，还可以在异性面前魅力四射。

总之，你能从《30天掌握超人气说话术》中学到影响你一生的沟通技能！

<<30天掌握超人气说话术>>

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>