

<<60分钟社交金口才>>

图书基本信息

书名：<<60分钟社交金口才>>

13位ISBN编号：9787801759726

10位ISBN编号：7801759729

出版时间：2009-4

出版时间：长安出版社发行部

作者：胡洁萍

页数：276

字数：185000

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>

<<60分钟社交金口才>>

前言

有句话说得好：“是人才的不一定有口才，但是有口才的必定是人才。

”在激烈的社会竞争中，拥有社交金口才往往能令你脱颖而出。

赢得比别人更多的机会。

在社交场合，一句冒失话能使你的朋友暴跳如雷，一句巧妙的赞美却可以让敌人冲你微笑。

不同的说话方式产生的效果是不同的，小到细微的经济利益，大到国家之间的商务谈判，想收获好的结果，就要具备游刃有余的社交金口才。

俗话说：“一张好嘴胜过好胳膊好腿。

”话说得好，正如“给好马配上好鞍”，能使你在成功的道路上走得更快、更稳：想解决社交难题，就不妨多在口才方面下工夫。

人际交往中，金口才帮助你赢得好印象，建立宽广的人脉；生意场上，金口才帮助你赢得商机，得到真诚的合作伙伴；职场上，一口得体的职场语，能让上下级感受到你的亲和力，当好机会出现时，大家首先想到的就是你；公关场合，一句聪明的公关语，让你在与客户的交往中游刃有余，不会成为受人冷落的边缘人士。

金口才，可以通过训练得到。

首先，你要锻炼说话的胆量，敢说才能会说。

大胆地把自己的想法说出来，锻炼在公众场合说话的能力；然后，用巧妙的语言把话说到对方的心坎上，为顺利办事凿开一条通道；说话时一定要真诚、有逻辑性，多替对方着想，努力打动对方的心，还要注意分寸，远离隔阂，避免靠得太近或者走得太远。

本书以“60分钟”为时限，告诉大家六大方面的口才技巧，既有对说话心态的引导，又有实际的方法，还有对难说的话、难办的事的通俗指导，让你在工作、学习和生活中受益匪浅。

或许你目前还是很怵开口说话，或许你说出的话人微言轻，但只要决心改变，你就能从本书中很快摸索到社交金口才的技巧，在60分钟的轻松阅读中，使口才得到提高。

<<60分钟社交金口才>>

内容概要

人际交往中，金口才帮助你赢得好印象，建立宽广的人脉；生意场上，金口才帮助你赢得商机，得到真诚的合作伙伴；职场上，一口得体的职场语，能让上下级感受到你的亲和力，当好机会出现时，大家首先想到的就是你；公关场合，一句聪明的公关语，让你在与客户的交往中游刃有余，不会成为受人冷落的边缘人士。

本书以“60分钟”为时限，告诉大家六大方面的口才技巧，既有对说话心态的引导，又有实际的方法，还有对难说的话、难办的事的通俗指导，让你在工作、学习和生活中受益匪浅。

<<60分钟社交金口才>>

书籍目录

第一章 10分钟：金口才赢得好命

- 巧妙的话赢得好工作
- 好生意靠“谈”出来
- 一张嘴赢得升迁机会
- 敢于表现的人有好命
- 察言观色赢得好感
- “对不起”挽回人心

第二章 10分钟：金口才搞定社交麻烦

- 将心比心才能解决分歧
- 好脾气解决麻烦事
- 说“不”的八种技巧
- 说服别人的五种招数
- “暗示”化解难题
- 请将不如“激将”
- “甜口良药”最有效

直接不行，不妨绕弯子说

第三章 10分钟：职场金口才的种技巧

- 懂得如何汇报领导
- 批评说得像贴心话
- 官再大也要多跟人商量
- 会提建议胜过直接讨说法
- 巧妙提出不同观点
- 劝说别人有一套
- 办公室说话要谨慎
- 拍马屁切忌鸚鵡学舌

第四章 10分钟：金口才的大基本功

- 会说场面客套话
- 过目不忘别人名字
- 话要触到对方心坎
- “登门拜访”的技巧
- 嘴巴随时都要甜

第五章 10分钟：金口才的点黄金法则

- 幽默是赢得人心的最好途径
- 当众讲话是个勇气活
- 会说的不如“会听的”
- 话要说得简洁不啰嗦
- 多站在别人立场上讲话
- 切忌好心说错话

第六章 10分钟：掌握办事金口才

- 会求人是一种本事
- 怎样才能借到钱
- “问对问题”有好结果
- 开场白决定沟通成败
- 见人说人话，见鬼说鬼话
- 该哭的时候就哭

<<60分钟社交金口才>>

谈判是口才策略的最好体现
说话“懂行”好办事

<<60分钟社交金口才>>

章节摘录

巧妙的话赢得好工作金口才，能在短时间内引起他人的注意，获得他人的认可。

所谓“好命”，不是上天注定的，而是靠你自己争取的。

一家著名的外企公司有一条不成文的规矩：绝不招聘没有任何工作经验的新人。

谭微微只是一个刚毕业的女大学生，没有任何财务方面的工作经验，在这家外企面试的第一关就遭到拒绝。

不过，她并没有立即离开，而是恳求面试官说：“拜托您给我一次机会，让我完成笔试吧。

”面试官拗不过，答应了她的请求，好让她彻底死心。

没想到，谭微微竟然顺利地通过笔试，晋级到下一轮复试。

复试时，人事主管对谭微微很感兴趣，她本来是没有资格参加面试的，但是笔试成绩却是所有面试者中最好的。

不过，她的劣势也很明显——唯一的工作经验只是在学校时掌管过学生会的“小金库”，这种近乎空白的职业履历让人事主管很无奈，只好例行公事地对谭微微说：“如果有好消息，我会打电话通知你的。

”这是明显地暗示面试者“你的希望不大了”，听到这句话后十个人里面会有九个人体面地打招呼离开，但谭微微却是“特别的那个”。

她从口袋里掏出1元硬币递给人事主管说：“主管，即使我不被录取，也请您给我打一个电话吧。

”人事主管有点懵，他以前从未遇到过这种情况：“你怎么知道我不会打电话？

”谭微微笑着说：“哦，那您的意思，就是说我的希望很大了？

”人事主管颇感兴趣地问：“如果你没有被录取，我打电话通知你，你最想知道些什么呢？

”“我只想知道，除了工作经验以外，我还有哪些方面尚未达到贵公司要求的，以后我好积极改进。

”“那你为什么还要给我1元钱呢？

”人事主管笑着说。

“我如果未被录取，按理说您就不会给我打电话。

从财务角度来看，给我打电话不属于公司的正常开支，理应由我来支付电话费。

”人事主管颇为赞赏地看着眼前这个自信的小姑娘，郑重地说：“谭微微小姐，你已经被本公司录取了。

在整个面试过程中，我看到了你身上的韧性、胆识、潜力和进步空间。

一名财务人员最基本的职业操守就是公私分明，从刚才你递给我1元钱电话费的行为上，我看出你完全具备这种操守，况且你的笔试成绩是最好的，我决定打破公司惯例，破格录用你，希望你能够在试用期内继续展示身上的这些优点！

”“谢谢主管，我会加倍努力珍惜这次来之不易的机会！

”在面试和复试被拒绝后，谭微微没有放弃，而是采用针对性的两种方式分别说服面试官和人事主管，为自己赢得了一份好工作。

其实，任何机会都是靠嘴巴“求”来的，只要人家没有把话说死，你就要努力争取机会。

即便最后没有成功，也要敢于表达你的特点和优势，要知道，成功其实就是“表现者的游戏”。

一位华尔街著名银行家谈起自己的成功经历时，感慨地说：“我刚到美国耶鲁大学读书时，大学里经常有各种讲座，每次校方总能请到华尔街著名的金融专家或者跨国公司的高管演讲。

在参加这类演讲之前，我会早早地也过来，坐在第一排中间的位置，拿出一张硬纸片，中间对折一下，用醒目的红笔大大地写上自己的名字，放在桌上。

每当演讲者与台下听众互动时，我就会积极踊跃地举手，提出心里准备好的问题。

在这种场合，如果你的问题令演讲者觉得是一个‘好问题’，他就会留意你面前的纸卡，记住你的名字。

这样一来，那些精英人士很可能会找到你，给你提供机会。

事实上，我就是由于出色的见解，赢得了一位大公司总裁的赏识，毕业后直接进入他的公司，有了一个不错的起点。

<<60分钟社交金口才>>

”20世纪30年代，经济萧条充斥纽约，到处是一片荒凉景象，无数人排着长队等待政府的救济。一位衣衫褴褛的年轻人，走到位于曼哈顿第七大道的梅西百货公司，待到总裁罗兰·哈斯·梅西出门上车时，他勇敢地跑上前，礼貌而恭敬地说：“梅西先生，不介意的话，请与我交谈3分钟！”

”梅西先是一惊，随口说道：“我不知道究竟要跟你谈什么？”

”年轻人挺直了腰板，把破烂的衣服从上到下仔细整理一番，郑重地说：“梅西先生，我想你一定很好奇，为什么我这样文质彬彬的人会如此潦倒呢？”

”这句话引起了梅西的兴致，他看着眼前这个充满自信的年轻人，微笑着说：“为什么不呢？今天下午6点钟我有时间，届时很想听听你的故事。”

”年轻人耐心地等到下午6点，得到了与梅西单独谈话的机会。

他们从3分钟聊到整整2个小时，梅西发现年轻人很有才华、口才也不错，是个很有发展潜力的人，便高兴地说：“小伙子，你出色的自信和口才打动了我，我决定正式聘用你！”

”就这样，这个穷途末路的年轻人，在一天内改变了困境，找到了一份不错的工作。

后来，他成了梅西百货公司的销售总经理。

<<60分钟社交金口才>>

编辑推荐

练就金口才，掌握为人处世技巧，在工作和生活中游刃有余，开创成功人生。
或许你目前还是很怵开口说话，或许你说出的话人微言轻，但只要决心改变，你就能从本书中很快摸索到社交金口才的技巧，在60分钟的轻松阅读中，使口才得到提高。

<<60分钟社交金口才>>

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>