

## <<说话高手怎么说>>

### 图书基本信息

书名：<<说话高手怎么说>>

13位ISBN编号：9787801798398

10位ISBN编号：7801798392

出版时间：2009-11

出版时间：中国致公出版社

作者：中石

页数：275

字数：280000

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>

## <<说话高手怎么说>>

### 前言

良好的口才，是一个人一生都受用不尽的宝贵资源。这种本领，可以帮助你展现才华，取悦他人，说服他人。

正如德国诗人海涅所说：“言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨无霸，把巨无霸彻底打垮。

” 它将为你未来的成功铺平道路。

一个人如果语言表达能力不足，他的能力就会被人低估。

一个人即使思想如星星般光耀生辉，即使勤奋得像一头老黄牛，即使知识渊博得像一部百科全书，但如果缺乏良好的谈吐能力，那么成功的机遇就会比其他人要少得多，也往往难以达到自己的理想目标。

所以有人说，人才未必有口才，而有口才者必定是人才。

想想好口才对你生活、工作的重要性，想想你因为拥有好口才而大大增强了自己服务于他人、社会的能力，想想这种能力对你的事业所造成的影响，你还有什么理由不花点时间和心思，磨练出色的嘴上功夫呢？

好口才不是凭空得来的，它要以人的思想、知识为基础，并加上反复历练才能获得。

世界上哪有天生就辩才无敌的人呢？

几乎所有的人，一开始都无法在众人面前畅所欲言，但是后来，有的人成了雄辩家，有的人成了著名的演说家。

人的能量是巨大的，人的潜能是无穷的。

每个人都具有能言善辩的潜能，但很大程度上取决于我们大家去自我开发这种潜能。

一个人不但要使自己拥有好口才，而且要知道如何正确运用自己的口才。

如果只知道“逞口舌之利”，整天与人争辩，甚至不分场合和对象，那么，虽然你能在辩论中占上风，但最后却必将招致恶果。

真正的刀剑是有形的，每招每式都有化解之计，语言的刀剑却是无形的，如风一般无孔不入，因而杀伤力和穿透力比刀剑更强。

当今社会更加注重人际沟通和交流。

具有良好口才的说话高手，必然是现代社会中的活跃人物。

口才是一种技能，也是一种实力。

一切想有所作为的人，都必须掌握这项技能，积攒这方面的实力。

本书为你提供了磨练口才的方法，由浅入深，讲述各种情况下说话之道，它可以提高你的口头表达能力，使你今后在生活及工作上少遇到困难，促进事业的成功。

本书所谈，看似容易，但重在实践。

如果你能确实采用书中的方法，不断学习磨练，相信用不了多久，你就能全面掌握说话的要领，成为一个名副其实的说话高手。

## <<说话高手怎么说>>

### 内容概要

本书为你提供了磨练口才的方法，由浅入深，讲述各种情况下说话之道，它可以提高你的口头表达能力，使你今后在生活及工作中少遇到困难。

促进事业的成功。

《说话高手怎么说》所谈，看似容易，但重在实践。

如果你能确实采用书中的方法，不断学习磨练，相信用不了多久，你就能全面掌握说话的要领，成为一个名翻其实的说话高手。

## <<说话高手怎么说>>

### 书籍目录

第一章 说话高手必备素质 镇定自若才能口若悬河 消除紧张情绪 鼓足勇气,面对挑战 不要怕出丑 大大方方才受欢迎 创造更多成功的机会 找回自尊心 循序渐进提高说话能力 创造交谈的机会  
第二章 一开口就与众不同 学会使用表情 声调会表达情感 吸引听众的注意力 措词要简洁高雅 不要胡乱恭维对方 掌握问话的分寸 避免不必要的争执 不要随便开玩笑 增强说话的吸引力 充实谈话的知识  
第三章 看清你的说话对象 创造真诚交流的氛围 良好素质的体现 研究个性,学会看人 到什么山上唱什么歌 说话的对象与时间 摸清对方的心理规律 设身处地地体谅、尊重对方 留心对方的忌讳 对不同的人采取不同的策略 激起他人强烈的欲望 提高说服力的七大窍门  
第四章 如何使演说更精彩 领导当众发言应注意什么 怎样让演讲通俗易懂 演讲一定要中心突出 怎样在演说中说故事 用通俗易懂的比喻说服别人 善于运用幽默的力量 如何在演讲中体现“与时俱进” 领导讲话要用好“默语” 自信要能听出来 调动听众的情绪 如何用好“体态语言  
第五章 牵着客户的鼻子走 生意场舌头说了算 善于与人攀谈 推销大师的谈话经验 掌握推销语言的四大要点 语言表达是交际制胜的法宝 谈顾客最感兴趣的话题 态度诚恳,耐心说服 避免十七种愚蠢的洽谈 切忌东拉西扯没有重点 信心百倍才能有问必答  
第六章 谈判桌前的舌头功夫 在沟通中寻求共同利益 如何掌握好谈判的原则.....  
第七章 现代职场说话之道  
第八章 随机应变的说话急智  
第九章 好话永远不嫌多  
第十章 拒绝别人的艺术  
第十一章 如何掌握幽默的技巧  
第十二章 巧言妙语,拿来就用

## &lt;&lt;说话高手怎么说&gt;&gt;

## 章节摘录

谈判中，由于双方在表达与理解上的不一致，错误理解对方讲话意思的事情是经常发生的。

一般情况下，这会增加谈判双方信息交流与沟通上的困难，因而有必要予以更正、解释。

但是，在特定情况下，这种错误理解能够为谈判中的某一方带来好处，就可以采取将错就错的策略。

总之，谈判中的应答技巧不在于回答对方的“对”或“错”，而在于应该说什么，不应该说什么和如何说，怎样处理才得当，才能产生最佳效果。

点到为止不废话商务谈判通常是双方为一定的利益而交锋，所以双方明确知道对方谈判人员所表达的意思是十分重要的，所以在商务谈判中说出的话要尽可能简洁、通俗易懂，使对方听后立即就能够理解，但这只是就一般情况而言的，具体地讲，要做到这一点，还应注意把握以下技巧：一是不使用隐喻和专业性过强的语句及词汇。

由于谈判人员在讲话时要让对方听得懂，所以应尽量使用通俗易懂的语句词汇。

使用暗含着某种意义的隐喻，对方或是不易理解你的真实意图，或是产生错误的理解，因而影响商务谈判的正常进行；而在某一专业领域专业性过强的语句和词汇，如果对方谈判人员对这一领域的知识比较陌生，也不完全能准确地领会你的意思，因而也不利于双方思想的交流。

二是切忌炫耀卖弄。

谈判人员讲述观点的目的在于促使对方接受你的意见，在于使对方相信你所谈的内容准确无误，所以，高明的谈判人员总是注意使用朴实无华的语言向对方推销自己的观点，绝不会在谈判桌上卖弄自己的学问有多深，见识有多广，水平有多高。

这样做不但达不到压倒对方的目的，反而使对方产生反感，对你所发表的意见也就会不屑一顾了。

三是观点要明确。

言简意赅，就是用简单的语言把意思明确地表达出来，只注意简明扼要而不注意明确观点，同样是应该避免的。

四是句式应尽量简短。

谈判人员应注意，在商务谈判中，报盘，是最引对方注意的关键环节之一。

关于报盘的每一个字，对方都会注意倾听，加以分析。

## <<说话高手怎么说>>

### 编辑推荐

现代职场生存必须的说话技巧和沟通能力100%全面提升你的说话水平，《说话高手怎么说》让你从此成为一个说话高手！

懂说话比会做事更重要，会说话让你处处受欢迎，当今社会更加注重人际沟通和交流。

具有良好口才的人，必然是现代社会中的活跃人物。

口才是一种技能，也是一种实力，一切想有所作为的人，都必须掌握这项技能，积攒这方面的实力。

提升说话水平的最佳畅销读物掌握说话技巧，提高口才水平

<<说话高手怎么说>>

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>