

<<会说才有竞争力>>

图书基本信息

书名：<<会说才有竞争力>>

13位ISBN编号：9787802287235

10位ISBN编号：7802287235

出版时间：2008-7

出版时间：新世界出版社

作者：李静

页数：230

字数：180000

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>

<<会说才有竞争力>>

前言

在竞争越来越激烈的今天，我们拿什么和别人去比拼？
惟有实实在在的竞争力。

出身、相貌等硬件并不能从根本上改变什么，虫就是虫，永远不可能变成龙；学历、技能、性格等软件设施虽能在一定程度上有所改变，提高一些竞争力，但还不是第一竞争力。

第一竞争力是什么？

可以毫不夸张地说，会说话是人生竞技场上的第一竞争力。

我们知道，一个人即使知识渊博，专业能力很强，做事也很勤奋，但如果不会说话的话，那么他的能力就会被人低估。

他不但很难搞好人际关系，就连成功的机遇也会比别人少很多。

迄今为止，丹尼尔？

韦伯斯特是美国人民一致公认的“美国历史上最伟大的演说家”。

他说：“如果有人要拿走我所有的财富而只留下一样，那么我会选择口才，因为有了它我不久便可以拥有其他一切财富。

真正会说话的人，在演讲台上能口若悬河，在辩论场上能独领风骚，在应聘会上能随机应变，在办公室里能运筹帷幄，在交际场上能左右逢源。

他们能把自己的口才转化成获取别人更多的合作与支持，使工作顺利进行，使生活美满幸福的竞争力。

怎样才是会说话呢？

有说话高手总结出会说话的经典之谈：急事，慢慢地说；大事，清楚地说；小事，幽默地说；没把握的事，谨慎地说；没发生的事，不要胡说；做不到的事，别乱说；伤害人的事，不能说；讨厌的事，对事不对人说；开心的事，看场合说；伤心的事，不要见人就说；别人的事，小心地说；自己的事，听听自己的心怎么说；现在的事，做了再说；未来的事，未来再说。

会说话是重要的，更重要的是要知道话要怎么讲。

话要大胆地说。

这年头，敢说才能敢做，敢做才能有竞争力。

如果一个人有一肚子话却一句也不敢说或说不出来，不但自己憋屈，而且也难有出头之日。

当然，敢说不是瞎说乱说，而是要有勇气说，还要讲究方式方法。

话要巧妙地说。

同样一件事，一个人说后可能会惹怒对方，另一个人说后可能会让对方心生欢喜。

若能达到口吐莲花之境界，就需要在“巧妙”二字上多下功夫。

<<会说才有竞争力>>

内容概要

本书共分十章，分别从大胆地说、巧妙地说、机智地说、幽默地说、委婉地说等方面入手，撷取现实生活中的各种经典场景，解读和探究说话的策略与诀窍，教给你最实用、最精妙的说话艺术。本书在每篇文章后还设有“口才智慧”、“妙语连珠”、“幽默趣谈”、“智慧妙语”等版块内容，或轻松活泼，或风趣幽默，或含义隽永，使本书有较强的赏读性。

<<会说才有竞争力>>

书籍目录

- 第1章 胸有锦绣，敢说才能脱颖而出
 - 向世界展现优秀的你
 - 妙语如珠，亮出你自己
 - 学会推销你自己，让别人关注你
 - 爱，就勇敢地说出来
 - 敢说，才能抓住机遇
 - 敢于表达，不要活在别人的目光里
 - 张扬个性，该自夸时就自夸
- 第2章 入情入理，把话说到对方心里
 - 拿出自信，把自己的话说到对方的心坎上
 - 说别人爱听的话
 - 通情才能达理，才能使人信服
 - 感情话能帮你打破僵局
 - 重情重义，良言一句暖人心
 - 沟通要以理服人，以情动人
 - 用情理打开人心这扇紧闭的大门
- 第3章 幽默诙谐，独具个人魅力
 - 把幽默注入生活，人际沟通会变得更轻松
 - 幽默能使人拥有一个愉悦的人生
 - 幽默的人更有魅力
 - 只有聪明人才能驾驭幽默
 - 幽默能展示一个人的深度
 - 幽默机智地应对身边的尴尬
 - 用幽默做出漂亮的回击
 - 幽默是成熟的智慧，能增加你的修养
 - 谈吐幽默，让你的朋友遍天下
- 第4章 恰到好处，话多不如话巧
 - 巧妙地引导对方谈论他自己
 - 话说得巧妙，让对方不得不说“好”
 - 巧言辩解，赢得他人的信赖
 - 掌握说话技歹了，你就能得到大家的认同
 - 顺应人的脾气禀性，说中对方的心事
 - 暗示别人的过失有“四两拨千斤”之妙
 - 沉默与精心选择具有同样的表现力
- 第5章 因人而异，才能轻松取胜
 - 射箭要看靶子，说话要看对象
 - 到什么山唱什么歌，见什么人说什么话
 - 了解对方，才能“一语中的”
 - 抓住对方的个性说话，才能一拍即合
 - 根据对方的身份，灵活调整说话方式
 - 赞美你的爱人，让爱情长久保鲜
- 第6章 因地制宜，让你游刃有余
 - 说话注意场合，才会取得良好效果
 - 谈吐得体能令宴会增色
 - 赢得主人的热情，做个受欢迎的客人

<<会说才有竞争力>>

探望病人少谈病情多说积极乐观的话
说话分场合，喜怒不要形于色
善于利用环境，巧言妙语活跃气氛
第7章 随机应变，打破僵局应对尴尬
突发情况不要慌，巧言妙语来帮忙
遭遇尴尬是考验自己说话能力的最好时机
借力使力，把错误说“圃”
随机应变，及时化解危机
急中生智，成功打破僵局
看准说话时机，才会事半功倍
第8章 能方能圆，把话说得滴水不漏
说话谦虚圆融，更能赢得别人的信任
灵活机变，巧打圆场
说话圆通，既坚持自己的立场又不伤害对方
保持体面，不露痕迹地补救失误
藏匿锋芒，不妨故作愚笨憨直
适时装傻，不过于暴露自己的高明之处
第9章 言之有物，有逻辑才有说服力
让对方钻进你的逻辑圈套
步步为营，层层攻占对方的心理阵地
制造思维混乱趁机混水摸鱼
驾驭生活逻辑，你的说辞更精彩
理清逻辑，让对方的漏洞不攻自破
打破逻辑，出其不意地取胜
第10章 曲言婉至，带着目的打迂回战
言辞委婉，巧妙回避敏感问题
委婉表达，使对方知趣而返
柔中带刚，用委婉方式得体回敬
言语传情，巧妙试探对方的心意
“软化”你的语言，营造舒坦的谈话气氛
委婉地拒绝，比直接说“不”更容易让人接受
旁敲侧击，触动对方的心灵
言已尽而意无穷，含意尽在不言中

<<会说才有竞争力>>

章节摘录

生活就是一连串的推销。

正如推销员推销商品一样，我们需要推销自己。

道理很简单：如果你不去推销，别人就不知道你的价值。

无论我们现在从事何种职业，无论我们身居何位，其实，我们每个人都在从事着一种职业——推销，我们无时不在推销世界上最伟大的产品——自己！

推销自己是一种才华、一种艺术，当你学会了推销自己，你就把握了成功的秘诀。

“文坛刀客”韩石山说：“要善于表达，敢于表达，才能给别人留下深刻印象。

” 在德国召开的国际传记文学会议中，大会发言都用英语，只有韩石山一人用的中文，因为他不会英文。

在正式演讲前，他有个短短的开场白：“在中国，迄今为止，我出版了三十几本书，但我不是什么大牌作家，因为在我前面还有我国的司马迁，贵国的歌德，谦虚地说，我只能算个优秀的作家。

” “中文是一种古老而优美的语言，我的作品字里行间，流淌着诗的韵律。

就是我此刻的发言，除了不知羞耻的吹嘘之外，它的语言也是诗性的。

可惜这样优美的语言，除了在座的几个中国朋友外，你们中的绝大多数人是听不懂的，我不知道，该遗憾的是我还是你们？

” “为了不耽搁朋友们的时间，我委托我的朋友，中国传记文学杰出的倡导者和组织者，北京大学的赵白生博士，宣读我的论文的英文译稿。

这是他昨天晚上牺牲了本该睡觉的时间译成的。

在他宣读的时间里，我也就不必像根电线杆子一样地站在这里了。

我长的并不英俊，没有静止欣赏的必要。

谢谢大家！

” 有个外国人提问说：“韩先生说自己不是大牌作家，理由是前面有中国的司马迁，还有德国的歌德，这话让我听了很吃惊，能这样说自己吗？

” 韩石山说：“我是说他们在我前面，没说他们在我后面，莫非我说他们在我后面就好了？

不太妥当吧。

” 这位外国人听完翻译，笑了。

一个不懂英文的人，在国际会议上发言，会有这样惊人的效果！

同去的中国朋友都说：“还是老韩会讲话。

不管你的论文质量高不高，有这几句话就让人记住你了。

” 大凡交际高手和成功人士，都善于把自己呈现在他人面前，因为他们深谙自我表现的重要性。

有史以来，中国人一直尊崇低调做人，认为在人前表现自己就是在炫耀，是没有涵养、不谦虚的表现。

人到底是该像深埋在土里的宝藏一样，等待别人来发掘，抑或像泉涌的活水，源源不断，吸引人接近？

威廉？

温特尔说：“自我表现是人类天性中最主要的因素。

” 人生要精彩，需要积极主动的自我表现精神。

积极地表现自我，并不是单纯地向他人展示自己，还要把自己表现给自己，这是一种积极主动的人生态度。

当今社会，人一定要有自信，还要有一颗敢于表达自己的心，你不说出来，就没人知道你行与不行。

要敢于表达你所想，把你的能力不断地展现出来，让他人认识到你的价值！

口才智慧 做珍珠，不做砂粒 有一个年轻人，曾经抱怨自己的满腹才华无处施展，整天苦闷异常。

有一次，他在沙滩上遇到一个智者。

<<会说才有竞争力>>

于是，年轻人问智者：“我怎样做才能让世人知道我的才华，才能不辜负青春年华？”

智者思虑良久，顺手拿起一粒砂子，然后抛向沙滩，并示意年轻人去把刚才抛出去的沙子找回来。年轻人面有难色。

他费了很大的劲，也没有找回刚才的砂子。

智者又从口袋中拿出一粒珍珠抛向沙滩，示意年轻人找回珍珠。

这次，年轻人非常容易地找回了闪闪发光的珍珠。

同时，在捡拾珍珠的瞬间，年轻人突然领悟到了什么。

<<会说才有竞争力>>

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>