

<<讓好口才的人都閉嘴的逆轉說話術>>

图书基本信息

书名：<<讓好口才的人都閉嘴的逆轉說話術>>

13位ISBN编号：9789862711330

10位ISBN编号：9862711337

出版时间：創見文化股份有限公司

作者：楊智翔 著

页数：304

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>

<<讓好口才的人都閉嘴的逆轉說話術>>

內容概要

讓好口才的人都閉嘴的逆轉說話術 很多人說：「會說話，辛苦一下子；不會說話，辛苦一輩子」 不是為誰，這是為了你自己要看的書！

本書適合想策略攻心的各式人種。

話說對了，連命運都能幾秒鐘就改變。

一句話決定天堂地獄，還能不小心嗎？

說話，從來就不是想說什麼就說什麼的兩片嘴唇運動， 你更需要的是更有腦的68招說話術。

本書想告訴讀者，千萬不要認為自己不會表達就輕易地放棄了很多機會， 像電視上的廣告「我金憨慢工威，但是足實在！」

在現代社會多是吃悶虧的份。

只要話說對了，你會發現我們擁有足夠的力量去逆轉結局！

解除緊張，一語中的； 偷心幽默，避雷秘訣； 說出魅力，肢體加分。

用說對話的力量，逆轉情勢！

「一句話說得合宜，就如同金蘋果在銀網子裡。

」 - - 《聖經箴言》25:11 「一個人的成功，15%是靠他的專業知識技能，85%是靠他的口才交際能力。

」 - - 美國著名人際關係學大師 戴爾·卡內基 (Dale Carnegie) 「言辭具有不可思議的力量，它能帶來最大的幸福，也能帶來最深的失望；能把知識從教師傳給學生；能使演說者左右他的聽眾，並強行代替他們作出決定。

從不要嘲笑言辭在心理治療中的用途。

」 - - 奧地利精神分析學家 佛洛伊德 (Sigmund Freud)

<<讓好口才的人都閉嘴的逆轉說話術>>

作者簡介

楊智翔 行銷管理專業顧問，美國BSE商業學院畢業。
目前是國際管理顧問公司業務行銷首席講師，擁有訓練銷售人員超過10年以上的經驗，對業務銷售的實戰經驗及客戶心理有深入的研究，曾經協助眾多業務團隊將業績擴增數倍以上。

<<讓好口才的人都閉嘴的逆轉說話術>>

書籍目錄

Chapter1 說話魅力 行走都要好口才 Charisma01. 輪到你說話, 就要會說話02. 會說話最快偷走對方的心03. 說服的首要關鍵: 好口才04. 嘴巴會轉彎, 溝通抄近路 05. 評定好口才的五大標準06. 不只禮物, 說話也要包裝07. 好口才也要每天練習Chapter2 修正觀念 基本應對能克服 Basic08. 先放鬆, 再談話09. 信賴 = 真誠 × 真話10. 打敗當眾說話的恐懼怪獸11. 想有效溝通? 端看你的誠意12. 態度: 辦不到就先把話吞下去13. 委婉的說辭能由一生百14. 善意的謊言是白玫瑰Chapter3 肢體訊息 聲情並茂大加分 Body language15. 自我介紹時的握手有撇步16. 交談時, 別忘了熱烈的目光交流17. 不要小看談話手勢18. 站姿告訴了對方你在想什麼19. 微笑, 像炎夏裡的一陣春風20. 說話時的不良小動作, NGChapter4 命中技巧 表達力主宰一切 Express21. 吸引力關鍵: 聲音22. 說話也要穿衣層次感23. 說話放感情, 才能最動人24. 學會打圓場, 成為人氣王25. 講清楚, 說明白, 少囉唆26. 建立使用率最高的說話資料庫27. 緊張就結巴? 這樣做就對了Chapter5 偷心幽默 爆笑驅逐冷尷尬 Humor28. 對方攻擊, 你就耍幽默29. 自嘲是幽默的最高境界30. 練習突破常規的思考方式31. 走入幽默的誤區就不好笑了32. 擊破尷尬, 就選擇幽默吧33. 如何運用修辭耍幽默34. 讓人破涕為笑: 善良的幽默Chapter6 讚美不斷 捧上天, 萬事皆可達 Compliment35. 不是真心的讚美, 不如閉嘴36. 誰說讚美不能轉彎說37. 馬屁不要拍到獅子上38. 最容易的讚美是傾聽39. 職場上的讚美守則40. 剛剛好的讚美最動聽Chapter7 招數運用 說話靠嘴巴, 更要大腦 Think41. 說話前想想對方的感受42. 用模糊兩可對付尖銳提問43. 批評的話不要說得更刻薄44. 將錯就錯, 藉「錯言」轉「正理」45. 步步逼進, 增加對手壓力46. 說話也要借勢借力47. 壞消息也要委婉說Chapter8 看對象說 關係不同, 說話大不同 Object48. 先看你的談話對象是誰49. 好朋友都是「聊」出來的50. 家人也不能太「隨性」51. 對付面試官的回答守則52. 說錯話就倒大楣的戀人絮語53. 面對顧客, 唯一教條是真誠54. 混熟陌生人的有效招數55. 面對上司, 溝通有眉角Chapter9 看場合說 地點不同言有異 Occasion56. 公眾演講 = 權威 + 熱血57. 辦公室內有所言, 有所不言58. 酒桌上的煞車說話法59. 會議中的發言注意事項60. 談判桌上的不敗技巧61. 必看! 特殊場合的說話禁忌Chapter10 引爆按鈕 有些話就是不能說 Trigger62. 你就是智者, 讓謠言停止吧63. 拒絕也要說清楚、講明白64. 說話時的壞毛病, 現在改不嫌晚65. 逞口舌之快, 朋友也會閃很快66. 就算你真的比他聰明, 也要閉嘴67. 言多必失, 知道該何時當啞巴68. 打人不打臉蛋, 揭人不揭瘡疤

<<讓好口才的人都閉嘴的逆轉說話術>>

章節摘錄

Chapter1 說話魅力 行走江湖都要好口才 我們的一輩子，不外乎就是睡覺、吃飯、說話、做事等瑣事的組成。

而其中的人情世故，又多半表現在會不會應對當中。

說話人人都會，但還有水準高低之分，文野之別，優劣之異。

想要得人家的緣，就要能巧妙地運用「說話」這個最便利的工具。

話說得高明，不只能夠將自己的意願清晰又得體地表達出來，還能讓對方專心地傾聽、開心地接受，因此，練好口才，將是一門讓你受益終生的學問。

01 輪到你說話，就要會說話 美國著名的人際關係學大師戴爾·卡內基（Dale Carnegie）說：「是人才未必有口才，有口才者一定是人才！

」。

戴爾·卡內基在一九一二年創立卡內基訓練，以教導人們人際溝通及處理壓力的技巧，此訓練在一九八七年時由黑幼龍引進台灣。

好口才能讓你在人數眾多的地方都能自打鎂光燈，一枝獨秀。

相反地，一個有滿腹墨水卻沒有口才的人，就難以應付與人討論時的狀況，如此在無形之中白白損失掉更多有利機會。

更甚者，或許會有這種被激怒的經驗 那就是當自己的理由充分正當，而別人卻狂講歪理講得頭頭是道時，只因自己的口才拙劣，反而被別人辯得無地自容，像這種時候，你是不是會忍不住咬牙切齒地對自己生氣？

大家應該都聽過這樣一個「白目」的故事。

春秋時代，越國有一個人邀請朋友們來家裡吃飯。

時近中午了，還有幾位賓客未到。

於是他忍不住自言自語地說：「該來的怎麼還不來啊？」

一位客人聽到這句話，心想：「該來的還不來？」

那就是說我不該來吧？」

於是難掩失望地告辭而去。

這主人很後悔自己說錯了話，趕緊連忙解釋說：「不該走的怎麼也走了呢？」

又有幾位客人聽到了，心想：「不該走的也走了？」

看來就是說我該走了！」

於是也帶著怒氣紛紛告辭而去，最後只剩下主人的一位多年好友。

於是好友忍不住地責怪他說：「你看你啊，真不會說話，竟然把自己的客人全氣走了。」

那主人委屈地辯解說：「我說的不是他們啊。」

好友一聽，頓時火氣大發地說：「不是他們？」

那就是我了！」

於是頭也不回地也走了。

有時候我們經常會遇到諸事不順、讓自己心情盪到谷底各種情況，追根究底，很多時候是因為說話的問題造成的。

許多人因為拙於言辭而常常在吃虧，不是惹惱了朋友，就是耽誤了工作，更甚者，周遭的人都想遠離他。

如今，人與人之間、人與社會之間的關係不得不密切，除非你立志當宅男宅女，否則都免不了人們彼此接觸的機會隨著時代發展而增加，也因為如此，我們的口語表達能力，才顯得更加重要。

各行各業都需要與人進行接觸，職業的專屬話術也正在發展，像是當老師需要口才讓學生清楚課程內容、信服自己；業務員需要口才來讓客戶信任並愛上自己的產品；職員只有大方表示自己的觀點，做出成績，才有機會晉升；管理者則需要向老闆彙報時，做到條理清晰、表達清楚。

每種職業的行話都有其行業特色，但要提高職業話術的表現力，最終還是需要口才作為第一。

不把說話當一回事，即使知道自己在說話上存在著某些缺陷，卻聽之任之，這樣下去，在人生路

<<讓好口才的人都閉嘴的逆轉說話術>>

途上不斷吃大虧的終究還是你自己。

這樣做，就對了！

(1) 說話就是你的品牌形象 一個人外在的言談舉止就是他最大的魅力來源。

王安石說：「欲審知其德，問以行；欲審知其才，問以言。」

口才是充分展現一個人才華的最有效的「視窗」之一。

一個有才能的人，最好懂得與人溝通的潛規則，知道如何說好話，才能在對談中顯露出他的想法、修養與能力，才能打造出自己想營造給他人的外在形象。

言為心聲，人很容易照自己說過的去做（當然達成率因人而異），特別是在大庭廣眾之下說出口的承諾，在外界的壓力之下都必須嚐試去實踐。

口才建立口碑，口碑打造品牌。

因此，具有好口才的人物一定有會讓人留下印象深刻的個人品牌。

(2) 說話是你的社交開路先鋒 一個人的說話能力，可以顯露出他具有的力量多大。

一個口才好的人，說話使人信服，就可以使他的地位無形中被拉高許多。

就算是胸無點墨的人，只要他會說話，就能騙得世人以為他是個才子呢。

當然，並非會說話就可以應付一切，但無論是立身處世，還是待人處事，良好的口才一定能給你意想不到的諸多幫助。

就像寫文章一樣，口才也是我們用來表達自己想法和理念的一種載體。

而比起文字，說話則更直接，更有強烈的說服力，更能達到說服他人或講解道理的各種情況。

因此，人際關係重要，但是你的口才更重要。

會說話是擁有良好人際關係的前提之一，若你能練就好口才，就能輕鬆地為自己的社交開路，為個人的品牌打下一片江山。

(3) 職場麻雀變鳳凰，靠說話 職場中成功的秘訣有很多，而口才絕對是最強戰術之一。

說話水準是一個人思考的本質、認知的水準、知識的涵養等的綜合表現。

在大多數的情況下，社會團體對一個人的基礎認識，以及人與人之間的深入了解，都是透過說話來實現的。

也許你並不是天天要和各種客戶打交道的業務員，只需要安安靜靜坐在辦公室奉獻自己的真才實學。

但如果你認為要獲得成就，靠的是自己實力，與說話一點關係都沒有的話，那你就是大錯特錯。

因為即便是簡單地傳達上司的指令、彙報自己的工作、與同事閒聊，也會因為你的表達能力的不同而導致截然不同的結果。

在你默默無聞、認真奮鬥的時候，別太執著、別太沉迷、別光做不說。

讓上司即時瞭解你的工作進度，也是對他的一種尊重。

在談笑風生中，共進午餐中……把自己的業績和為此付出的辛苦讓眾人皆知，是一種技巧，更是一種必要。

(4) 有才華不會說話 = 0 「萬丈高樓平地起，千秋事業口才出。」

成功的人當然需要有一些才華、一些才能，但古往今來卻有很多才華志士因為無法發揮口才而默默無聞，一生不得志。

口才的溝通作用如同橋樑一樣，將人的所有才華輸送出去，傳遞給別人，從而讓他人更多地認識你、瞭解你。

因此，口才是人的才華得以施展，理想得以實現的工具。

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>