

<<会说话赢天下>>

图书基本信息

书名：<<会说话赢天下>>

13位ISBN编号：9787111316527

10位ISBN编号：7111316525

出版时间：2010-9

出版时间：机械工业出版社

作者：颜永平,卓雅

页数：239

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>

## <<会说话赢天下>>

### 内容概要

美国成功学大师戴尔-卡耐基曾经说过："当今社会，一个人的成功，仅有一小部分取决于专业知识，而大部分取决于口才的艺术。

"在人的一生中，从求职到升迁，从恋爱到婚姻，从推销到谈判，从交际到办事.....无不需要说话的能力。

话说得好，小则可以讨喜，大则可以保身；而话说得不好，小则树敌，大则事业失败。

说话是一种技巧，更是一门艺术。

如何把话说得滴水不漏？

如何把话说得恰到好处？

针对不同场合、不同人物、不同事情，本书给出了具体的建议和方法，希望能对您有所帮助。

## <<会说话赢天下>>

### 作者简介

颜永平，演讲实践者——有着30年演讲与口才的实战经验；演讲参赛者三次获得全国演讲大赛的一等奖，出版发行了120多万字的演讲著作，担任上百所高校与单位的演讲顾问，在全国各地做大型演讲1500多场演讲报告，12次出任全国性演讲大赛的评委，担任过市、省、全国演讲协会的组织者与负责人，中国最高学府里演讲课程的主讲人，辅导与培养了上百名全国演讲大赛获奖者，策划与组织全国大型演讲活动十多次，是五十多家培训机构的高级演讲培训师，它的演讲视频在中央、省、市媒体播放，中国首家演讲口才咨询公司的创始人，从事过26个不同职业的人生经历。

## &lt;&lt;会说话赢天下&gt;&gt;

## 书籍目录

推荐序 掌握说话诀窍，赢得精彩人生前言 学说话犹未晚，从现在开始第一篇 勇敢开口说话，掌握谈话要诀第1章 勇敢开口说话，敢说才能会说好口才才是锻炼出来的像李阳那样大声去说话用声音提升你的沟通魅力要说就说让人能听懂的话开口分场合，说话讲身份第2章 多读书多行路，积累谈话题材阅读可以更好地积累话题博学让你口若悬河第3章 掌握谈话氛围，方能对症下药自我介绍很重要与陌生人一见如故营造气氛，开发话机如何将谈话进行到底有效的沟通从“听”开始倾听时的插话技巧让“闷葫芦”出声的说话技巧第4章 把握说话分寸，处理突发状况妙语巧解尴尬事借题发挥改口误用漂亮话回击挑衅者以彼之道还施彼身将错就错，出奇制胜调侃自己，消除隔阂巧妙说话的技巧第5章 多赞美少批评，慎防恶语伤人适度的赞美语就像是香水恭维话要有新意，避免陈词滥调背后的赞美更“动听”第6章 适当使用幽默，谈话更加融洽幽默：拉近你我他幽默是化解敌意的妙药化险为夷的幽默艺术幽默，同样要把握分寸说笑话是培养幽默的开始不可少的幽默技巧第二篇 交谈分清场合，说话因人而异第7章 巧妙应对面试，抓住生活饭碗把自己“卖出去”的自我介绍面试时自我介绍的禁忌面试常见问题回答技巧跳槽者，慎重回答离职原因女性求职如何回答敏感问题面试时不能说的话面试时谈薪水的窍门第8章 谈定单位领导，赢得职场先机与领导和谐相处、友好交流的技巧向领导汇报工作和主动沟通的重要性指出领导错误，给领导提意见的技巧接受领导的批评应坦然含而不露地赞美领导会说才能加薪巧妙向老板说“不”第9章 办公室暗礁多，会说话是关键办公室内和平相处的说话原则让“摘桃子”的同事望而却步办公室内不宜谈论的话题对同事的错误应委婉提出意见巧妙话语应付办公室常见话题直面办公室复杂情形的说话艺术第10章 谈客户拿订单，全靠三寸之舌你的亲和力都在你的嘴上讲好开场白，抓住顾客的心抓住顾客的兴趣和爱好应对顾客异议和质疑的技巧巧妙给顾客提建议，乐于接受顾客意见让顾客喜欢你的说话技巧第11章 练就谈判口才，能敌百万之师烘托和谐的谈判气氛谈判中发问与回应对手反对意见的艺术用模糊语言掩盖真实意图语言决定成败追求双赢的谈话境界谈判的常用技巧第12章 用身体去演讲，让说话立体化震撼人心的开场白不走寻常路的选题演讲中随机应变的艺术既说又演，声情并茂精妙的收尾第13章 掌握语言技巧，让你游刃有余如何更好地介绍他人酒席上如何劝酒说对话才能少喝酒来的都是客，全凭嘴一张宴席上的说话戒律第14章 甜言融化爱情，蜜语温暖家庭用语言“引诱”你的意中人甜言蜜语越多越好巧斗嘴：爱情的调剂品巧妙向恋人说“不”第三篇 遭遇窘境莫慌，妙语摆脱尴尬第15章 巧拒绝有学问，重情理不伤人这样拒绝才能不伤感情这样下逐客令才有效拒绝的注意事项拒绝的技巧第16章 偶求人免不了，会说话好办事投其所好，表达你的意图请将不如激将没话找话，话套话看人说话，因人制宜软磨硬泡，不达目的不罢休乡情交融，办事有成求人办事注意言谈第17章 动以情晓以理，明利害巧说服设身处地，将心比心说服对方“巧妙暗示，润物无声”地说服他人言传身教说服他人妙语发问好说服说服他人的步骤和诀窍第18章 人犯错总难免，若道歉要诚恳道歉：成功交际的润滑剂道歉要主动这样道歉最有效面对领导责难，巧道歉得赏识会道歉的领导更有威信第19章 忠言不要逆耳，批评人要委婉在批评里面加点“糖”“打一巴掌给个甜枣”的批评技巧批评要因人而异第20章 安慰话暖人心，真心话情更浓安慰的话能给人温暖安慰失意的人有技巧安慰病人的话要积极用真诚打动人心

## <<会说话赢天下>>

### 媒体关注与评论

颜永平在演讲界既有长期演讲经历，又有演讲方向的理论专著，堪称理论与实践相结合的演讲家，这本《会说话赢天下》是学习演讲与口才的朋友切实可用、开卷有益的教科书。为此，我愿向大家推介。

——著名演讲家、教育家李燕杰 假如说眼睛是心灵的窗口，那么，嘴巴就是心灵的大门。只要说的是真话、是实话、是心里话，必然会以心换心，以情换情，以爱换爱的。

得人心者得天下，本书教人“会说话”，说心里话，应该说，“赢天下”之说是虚的！

——著名演讲家、历史学家、策划家李永田

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>