

<<口才制胜>>

图书基本信息

书名：<<口才制胜>>

13位ISBN编号：9787229037840

10位ISBN编号：7229037840

出版时间：2011-6

出版时间：重庆

作者：孔谧

页数：250

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>

## <<口才制胜>>

### 内容概要

沉默 金

教你说对话，做对事

如何成功地与任何对象开始及结束一场谈话？

如何跟你的上司或下属进行有效沟通？

如何成为办公室里最受欢迎的人？

如何成功主持一场会议？

你曾经吃过不会说话的亏吗？

虽然有实力，却因为不会说话而输给竞争者？

如何打破沉默、巧解僵局？

想要开口成章直击人心，答案就在本书中！

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

懂得说话的智者，他说的话像钥匙和密码，能满足人们的需要或解决人们的问题。

愚者说的话，就像噪音，话多烦人又让人听不出重点。

你要当智者？

还是愚者？

关键就在于你有没有掌握谋定而后言的口才制胜法则。

好口才才是成功的敲门砖，是成功的助燃剂！

这辈子只能这样吗？

NO！

与其抱怨“输给他我很不甘心”，不如急起直追，从现在开始每天学点口才术。

## <<口才制胜>>

### 作者简介

孔谧，加籍华人，MBA权威专家、东北大学外籍专家。

现致力于国际文化、教育合作项目的开发，国际合作伙伴公共关系的维护与学院国际化的建设，同时致力于中、西方高等教育及企业管理的研究与咨询工作。

翻译并著作有《成长的法则》、《豪猪的生活智慧》、《世界上最伟大的谈判家》、《美国总统全传》、《奥巴马演讲精华》、《赢在谈判》、《会说话让你少奋斗30年》、《缔造帝国经济的50位巨人》等数十部畅销作品，多次跃居当当网、卓越网、新华书店畅销图书排行榜前列，深受读者青睐。

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

## 书籍目录

## 前言 每天学点口才技巧

## 第一章 谦逊懂礼受欢迎

礼貌贵在真诚，是对他人诚挚的尊重，同时亦是提醒别人尊重自己的巧妙方式。礼貌需要有谦虚的态度、容让的涵养；礼貌让自己和别人都愉快；礼貌是社会对你的要求，也是社会给你的回报。

礼貌不仅要真实，而且要博大，即使面对别人无礼，仍以礼相待，才是真正有礼的人。对人有礼，自己没有损失，还会有无价的收获。

## 第二章 修炼自身好形象

在生活中，每个人都希望在交往中表现出自己最美好的一面，因此树立形象非常重要。由于第一印象具有鲜明、深刻等特点，因此，第一印象的好坏，直接关系到交际的进行。要给对方留下美好的第一印象，首先应注意自己的语言、举止和心态。得体的语言、优雅的举止、良好的心态是社交的润滑剂，能起到推进交际进行的作用。

## 第三章 左右逢源好技巧

在说话办事的时候，语言的技巧是非常重要的，它能帮你事半功倍，甚至能扭转乾坤。语言交流是有技巧的，尤其是运用在适当的环境里，即使是在“下里巴人”这个层次是以直来直去为主体，也能听出“阳春白雪”的味道。

## 第四章 立身原则要坚定

在触及到自己说话、办事的原则的时候一定要立场坚定，旗帜鲜明，言行一至，才有说服力。但是坚持原则也要讲究方法，不要一条黑道走到底。在说话时要坚定自己的立场也要有一定的技术性，不是随随便便就能做到的。你必须掌握好立场的尺度，还要考虑如何才能坚定这个立场。所以，用语言和行动来坚定自己的立场也是一门极深的艺术学问。

## 第五章 说话谨慎易安身

在生活中，与同事、领导相处，说什么，怎么说，什么话能说，什么话不能说，都应“讲究”。

## 第六章 把握分寸得圆满

俗话说：“没有规矩不成方圆。”生活中的人和事都离不开分寸，所以在与人相处言谈中必须要有分寸感。懂得分寸的人，在与他人交往言谈的过程中，能收，能收，能转弯，能下台，能留有余地，能适可而止，能使对方知难而退，也能使自己保持主动。不懂分寸的人，说起话来，一发不可收拾，把本已成功的事情变成了僵局，没有回旋的余地。

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：为什么微笑能表现得如此价值不凡？

因为行为的魅力远胜于言论，如果你微笑着对别人说：“很高兴见到你，真希望很快能再次见到你！”那个人一定会很认同你的看法，并喜欢上你。

但如果一个人面带愁容地对你说：“我很喜欢你，希望下次还能见到你。

”你多半是不会相信他的话的。

发自内心的微笑才是礼貌的表现，因为发自内心的微笑才是真实的、热诚的，才能让人以微笑和礼貌回报。

一家大型百货公司的人事主管曾说：“如果要在一个有着可爱笑容的小学未毕业的女职员和一位冷冰冰的哲学博士之间进行选择，我会毫不犹豫地选择前者。

”如果你希望别人能够高兴地会见你，你必须同样高兴地会见别人。这就是礼尚往来。

如此简单的一个道理，会让你在说话、办事上受益匪浅。

你是否在医院的候诊室待过？

触目所及的都是病人脸上的忧郁和烦恼吧。

然而兽医博士史蒂芬·史包尔却对他在候诊室的一次经历难以忘怀。

那是一个春天，他的候诊室里挤满了带宠物来注射疫苗的顾客。

没有人在聊天，他们想做的是同一件事。

大约有六七个顾客在等着，之后来了一位女顾客，她带着她九个月大的孩子和一只小猫。

在她前面的一位先生已经等得很不耐烦了。

满眼不耐烦的他看见那个孩子向他露出了无邪的笑容。

这位先生反应如何呢？

他收去了不耐烦，对那个孩子笑了笑，然后开始和这位女士聊起天来。

在他们的带动下，整个候诊室的人都聊了起来，气氛从乏味、僵硬变得轻松、愉快。

笑的影响是很大的，即使你在微笑之前并没有意识到这一点。

你见到别人的时候，为了使自己和他们都感到愉快，一定要微笑，而微笑已经超越了礼貌，它会给你带来其他一些价值。

如果你不喜欢微笑，应该怎么办呢？

有两种方法：第一，强迫你自己微笑。

如果你独自一个人的时候，强迫自己吹口哨，或哼小曲，用这种方法让你觉得自己快乐，这就容易使你快乐了。

第二，控制你的思想。

幸福并不是依靠外在的情况，而是依靠内在的情况。

当你因为自己的内在而感觉到幸福的时候，微笑就会不经意显露在你的脸上。

<<口才制胜>>

媒体关注与评论

让人无法说NO的攻心说话术！

MBA权威专家独家授课，教你说对话、做对事。

500强企业HR必修课程，新进公关人才培训指定用书！

<<口才制胜>>

编辑推荐

<<口才制胜>>

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>