

<<口才>>

图书基本信息

书名：<<口才>>

13位ISBN编号：9787505433380

10位ISBN编号：7505433385

出版时间：2013-1

出版时间：朝华出版社

作者：雷克·科斯纳

页数：238

字数：32000

译者：张勇

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>

## &lt;&lt;口才&gt;&gt;

## 前言

口才，是你拥有“成功王国”的根本。人们都固执地认为自己正确，即使自己真的错了——如果你想拥有超一流的口才，你想能迅速而有效地说服别人，那么你就需要改一改自己的固执了。不管人们身处何方，如果你能首先理解他们的思维方法，接着考虑他们的需要、兴趣和动机，这样的说服就会轻而易举了。

为什么要学习说服的艺术？

这两个重要的原因。

首先，正是因为缺乏完美的口才和有效的说服，导致无数的机遇被错失，无数的资源被浪费，无数的财富和收入白白失去。

如果你知道疑问的答案，或者难题的解决方案，但你却不能说服其他人，需要这个答案或方案的人就没有了指望。

也许有一天，你的生意，你的家庭，你的社区，甚至整个世界，都会有赖于你的说服技巧。

看一看，那些成功的人，富有威望的人，改变历史的人，哪个没有一流的口才？

哪个没有惊人的说服力？

林肯、马丁·路德·金、乔布斯……显然，如果你想当总统，却没有出色的口才，那是极为渺茫的事情。

有了好口才，即使你当不了总统，也能帮自己开创一个事业帝国。

其次，你必须知道如何保护自己，不被那些没有道德原则的人侵害。

他们常怀有不可告人的目的，忽视你的存在，并且表现出带有负面作用的情绪。

这本书里的方法，能显著增强你在周遭世界影响力的潜能，让你不再会受误导或被欺骗，做出损害自身利益的决定。

在《口才》一书里，我将向你讲述各种口才的法则，这些法则，已经经过了世界各地无数人的实践。

掌握了这些简单、高效的口才法则，你必将为你自己，为你的家庭，为我们生活的世界创造一个更积极的未来，拥有完美的事业和生活。

这也正是我的希望所在。

我希望各位能够跟随我开始一场难忘的旅程，去感受《口才》中诸多的精妙方法与实用技巧。

## <<口才>>

### 内容概要

有了口才，无论资源、人脉还是团队，皆能轻松获取，成功随之而来。

如何实现有效沟通？

如何通过口才把自己的劣势变为优势？

如何公开演讲克服紧张心理？

口才、沟通、说服、演讲，是有规律可循的。

只要抓住这种规律，就能拥有好口才。

汲取犹太文明、两河文明、华夏文明、希腊文明的最神秘最深厚的说服智慧及当代美国、中国、日本、俄罗斯等国文化的精华。

欧美上流社会最重视家庭成员的领导力、创造力的培养。

而培养领导力的第一要务就是训练家庭成员的口才。

欧美上层社会这些训练口才的方法和措施，一直以来被秘密珍藏。

《口才》一书揭示诸多口才法则。

奥巴马、比尔盖茨、巴菲特，都受这些法则和方法则周密地训练。

在一次私人聚会上，小布什、比尔盖茨.....当众多的美国灵魂人在一起讨论成功最重要的因素时，口才等五项能力认为是最不可或缺的，并被列在最第一位。

小时候，他们的处于上层社会的父母就训练他们口才技能，成年后，口才是他们最重视并不断加强的最关键的技能。

他们认为，无论是谈判、合作、激发员工、说服大众，口才是唯一能最低成本，最容易实现目标的途径。

哪怕你没财富，没人脉，没有美貌，只要有了口才，你就登上了财富和成功之颠。

在靠竞选才能上位的美国，现当代几乎所有的议员和所有的总统，都接受过该口才、说服以及演讲方法，并对该方法倍加推崇。

欧美政治圈、财富圈、娱乐圈都在秘密运用的超级口才法则。

## 作者简介

雷克·科斯纳，美国著名的口才励志大师。  
他的口才课程已经成为欧美上层社会最推崇也最贵的课程。

雷克·科斯纳是美国最权威的口才专家，他深得美国上流社会的推崇，是诸多政要以及商界领袖的顾问，口才极佳的奥巴马也曾受益于他的影响。

雷克·科斯纳将口才的培训根植于心理学，并通过对世界各国文明的研究，发现了种种让人出奇制胜的口才法则。

现在，就学习并运用雷克·科斯纳的口才法则，迅速改变你的口才，改变你的命运。

书籍目录

- 第一章 拥有好口才的须知事项
- 第二章 实用的假设
- 第三章 说服的原理
- 第四章 说服别人时出现的四种可能
- 第五章 让对方接受你
- 第六章 信任和协调是沟通的根本
- 第七章 深刻了解对方的本质需求
- 第八章 倾听是说服的基础
- 第九章 了解说服对象的动机
- 第十章 “怎样说”比“说什么”更关键
- 第十一章 如何让说服对象改变立场
- 第十二章 打开信息之门
- 第十三章 如何搭建“沟通的桥梁”
- 第十四章 如何组织说服的主题
- 第十五章 如何表达让说服更有力
- 第十六章 有趣的劝说增加你的说服力
- 第十七章 七大信号的介绍
- 第十八章 运用“吸引信号”增加说服力
- 第十九章 运用“比较信号”增加说服力
- 第二十章 运用“遵从信号”增加说服力
- 第二十一章 运用“互惠信号”增加说服力
- 第二十二章 运用“权威信号”增加说服力
- 第二十三章 运用“一致信号”增加说服力
- 第二十四章 运用“短缺信号”增加说服力
- 第二十五章 如何面对问题和异议
- 第二十六章 如何处理反对意见
- 第二十七章 会议上说服别人的注意事项
- 第二十八章 说服的最后一件事
- 第二十九章 如何克服当众交流的恐惧与紧张
- 第三十章 拥有完美的说服力

## 章节摘录

版权页：插图：影响力 什么是影响力？

就是别人对你绝对的放心。

当别人信任你的时候，就会很容易接受你的观点和想法。

这个时候，你的想法会很容易得到实现。

信任如此重要，所以我要用大量的篇幅来介绍“信任”这个关键词。

同时，这个关键词将会贯穿此书的始末。

别人的信任证明你是个有魅力的人，没有任何其他事物会产生如此强大的能量。

有了影响力，一切皆有可能。

负面影响 世界上有这样一种东西：负面影响。

什么情况下会出现呢？

内心意愿被强行改变之时。

负面影响不需要信任，有时候是出于责任，有时候是出于错误的认知。

负面影响的出现有很多种方式。

例如，来自同龄人的压力，学习成绩的压力，相貌俊丑的压力。

也许你会注意到，和某些人呆的时间久了，你会和此人有诸多相似之处，夫妻相就是这样来的。

有时候你会为了某些目的和不喜欢的人在一起，或者你被某些人无情地利用了，这些情况下，很容易产生负面影响。

当今这个信息社会，负面信息如影随形，无处不在。

它们潜伏在电台、网站、各类时尚杂志甚至报纸中，当观众被动接受的时候，很容易受到某些局限甚至偏激观点的影响，有时候还会在潜移默化中改变自己原本正确的人生观。

尤其是各种铺天盖地、无数遍重复播放的广告，再加上明星代言，消费人群很难辨别其真假。

长时间地停止思考，你会被周边环境同化，你将接受周围的人甚至媒体的观点。

长此以往，你变得毫无主见，视野狭窄，而整个社会也会走向极端。

当习惯于一种单调的环境：重要的信息无人问津，个人的漠不关心将导致自我的认识能力不足。

如果你还想具备一定影响力的话，思想局限是不行的。

要改变这种状况，那么就去阅读、收看和收听那些你并不认同的观点，挑战你的理解能力，获得更强的思考能力，去接触那种你不喜欢、不愿意接触到的信息。

通过这种方式，你能拓展自己的信息量和知识量，开阔自己的视野，所谓见多识广，这就满足了你更好地理解所处世界的需要，并给你提供了足够的知识以及信息，去改变人，去说服人，去影响这个世界。

强迫 无论你的老板、上司，还是政治领袖甚至政党，当他们强制性地要求你顺从，而你又别无选择时，只能按照他们的意愿行事，这将会对你产生极其不良的负面影响。

这就是“强迫”，强迫造成的后果是失去信任。

当家长强迫自己的孩子顺从时，孩子会产生叛逆心理。

例如，超市里，孩子淘气不听话，母亲喊道：“再捣乱，回家好好收拾你！”

孩子也许会暂时顺从父母，但是进入青春期后，在荷尔蒙的冲击下孩子会叛逆无比，此时的父母将毫无办法。

在孩子面前，父母毫无威信。

公司的管理层也许会强迫自己的下属完全服从自己的领导，但是这将导致下属的不满和怨声载道，甚至对领导的恶意中伤。

无论在会议室还是在生产车间，领导的盛气凌人随处可见。

领导者对待下属只有一个态度：必须无条件服从。

凡是挑战领导者权威的下属只有一个下场：滚蛋。

领导者的言行举止都在透漏着一个信息：在我这里混的，都是听话的下属。

强迫总会给别人造成约束和压抑感。

## &lt;&lt;口才&gt;&gt;

强迫不可避免地使用到威胁、惩罚甚至不光明的手段，被强迫的一方会感觉到恐惧、焦虑甚至行为失控。

仔细想想，你会深深地意识到，强迫必将带来彼此间的不和谐。

短期内，惩罚和愤怒的威胁会获得对方的服从，但是从长远来看，彼此的信任将彻底丧失，再无恢复良好关系的可能。

强迫别人代价太大，具备完美口才的人是不会这样做的。

说服力 如何给说服下一个定义呢？

从目的层面讲，说服是通过沟通来说服别人，让别人接受你的想法和理念，刻意地接受。

为什么是刻意地呢？

因为别人接受你的想法和理念不是意外也不是偶然，而是你刻意为之导致的结果。

那么，为什么要影响甚至改变一个人态度呢？

因为态度决定行为，影响他的行为，正是我们的目的所在。

性格决定命运 通常来说，态度就是一个人对特定对象的理解情况。

包括个人动机，沟通语言以及立场。

某些人甚至某些团体总是找你去给他们捧场：你支持战争吗？

同意人流吗？

存在国际争端时，联合国的权力够不够大？

你是改革论者、保守派还是自由主义者？

雇主和雇员谁更应该具有发言权？

民贵君轻的观点你认为正确吗？

合法公民可以携带枪支吗？

你喜欢下馆子还是自己做饭？

健康和事业哪个更重要？

当某些人处于特定且明确的立场时，说服他们非常困难，因为他们没有处于中间状态的需要。

只有当某些人处于中间状态，左右摇摆之时，说服他才存在可能，劝说他才有意义，才不会做无用功。

说服别人是一种艺术 说服的艺术，就是一种运用各种方法影响和改变他人的态度。

一个人的态度的改变，会导致行为的改变；行为的改变引发结果的不同。

说服有多种方法。

一些方法是道德层面的，另一些是非道德层面的。

例如，我认为故意制造恐惧去影响选民，是一种不道德的行为；借用明星的名气去代言劣质的产品，同样是不道德的。

我相信诚实永远是最好的策略，尽管它可能会带来对方短期的抱怨，但从长期来看，它会给你带来更加稳固的影响力。

以上只是我自己的想法，相信每个人心中都有一把道德标尺。

不可否认，在你的身边有形形色色的说客，他们为了达到自己某些目的，不择手段地试图左右你的思想和行动。

但是你应该有自己的想法，只有你的意气用事和懵懂无知，才会让企图控制你的那些人奸计得逞。

<<口才>>

编辑推荐

《口才》揭示了东西方成功者运用的诸多口才法则，它是东西方成功者秘密运用的口才法则的智慧结晶——从古老的犹太文明、两河文明、源远流长的华夏文明、希腊文明到现当代东西方的成功者，都在运用这些口才法则。

## 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>