

<<会听不如会说>>

图书基本信息

书名：<<会听不如会说>>

13位ISBN编号：9787510408106

10位ISBN编号：7510408105

出版时间：2010-2

出版时间：新世界出版社

作者：海平

页数：207

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>

## <<会听不如会说>>

### 前言

一言之辩重于九鼎之宝；三寸之舌强于百万雄师。

——佚名（中国古语）口才的力量，万夫莫敌，它比任何东西都有能力统治这个世界。

——彼得二世（俄国）言未及之而言谓之躁，言及之而不言谓之隐，不见颜色而言谓之瞽。

——孔子有的人一开口就能赢得满堂喝彩，有的人一张口却往往把事情办砸。

说对该说的话，有效沟通，往往能帮助我们解决看似很困难的事。

你是不是时常有一吐为快的语塞感，你是不是时常有万马齐喑的压抑感，你是不是时常有击铗作歌的落寞感，你是不是时常有寂寂无语的无聊感……这些，都是来自外界的压力，是使你软弱、逃避的绊脚石，口才就是化解压力、建立自信最好的武器。

口才就是力量。

话说得好，说得巧妙是需要有智慧的，会不会说话实质上是对一个人大脑反应、临场发挥、知识积累的考验，是对压力的应激性反应，通过充满智慧的言辞，将这种压力转化，既能转嫁给对方，又能将压力巧妙的消解。

消解了对方的压力，带给对方身心的愉悦，对方投桃报李，也主动消解你的压力，从而以口才为有效的媒介，消解了双方的压力，达致了成功的合作。

古有说客一语定天下，今有辩才三言通九州。

## <<会听不如会说>>

### 内容概要

在未来社会中选拔人才的一个不可或缺的条件就是口才。

思维敏捷、能言善辩是成功的保证，一个会说话的人，一般都具有敏锐的洞察力。无论是在与“人”打交道时，还是与“权势”过招中，会说话都将帮你赢得成功。

本书将告诉你怎样运用口才的技巧赢得工作上的事半功倍，事业上的名利双收。

## &lt;&lt;会听不如会说&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 赞美：拨动心弦的天籁之音 左右逢源的说话艺术 怨言只会害己，赞美可以救命 赞美是一种高明的技巧 “高帽子”要送得巧妙 察颜观色，仔细了解你的赞美对象 舌绽莲花，赞美话要说得美妙动听 有的放矢，赞美必须找对点

第二章 幽默：诙谐风趣让人心情欢畅 让你说话更幽默 幽默使你的语言更有魅力 制造幽默的绝招 谈笑风生，巧用幽默来解围 诙谐风趣，俏皮话随手拈来 机巧灵敏，培养迅捷的应变口才 培养自己的语言风格

第三章 沟通：心灵与心灵的碰撞 与人沟通的玄机 怎样与陌生人“一见如故” 打破沉默，开启沟通的话匣子 到什么山上唱什么歌 言为心声，带着感情去说话 说话时态度要真诚 有话则长，寻找共同的话题 无话则短，说话时机很重要 学会倾听，无声胜有声的沟通绝技 和老板沟通的方式 和同事交谈的艺术 传情达意，接近异性的说话艺术 初恋青涩，把你的爱表达出来

第四章 说服：攻占别人的内心 说服别人要有技巧 遇到顽固的人怎么办 迅速攻占对方的内心 就这样被你说服 巧妙使用激将法 如何掌握说服的技巧 求人办事时说服的妙招 从九个方面打动人心 如何求助亲朋好友

第五章 推销：婉转有力的营销口才 做一个成功的推销员 怎样练出推销的铁嘴 推销贵在随机应变 成功推销五步走 如何与顾客打招呼 推销员必须掌握的知识 推销员的语言要求 让对方不停地说“是、是” 动之以情，用真诚去打动客户

第六章 谈判：针锋相对的语言较量 洽谈协商的绝招 “曲线进攻”的谈判艺术 谈判中的提问和应答技巧 知己知彼，百战不殆 应该注意的谈判细节 谈判过程中的误区 达到共赢的目的 如何对付不同类型的谈判对手 合作性谈判的讲话要有原则 胜负性谈判中不能犯低级错误 唇枪舌剑，进退有据 刚柔相济的“太极手” 边谈边打的战术 “装聋作哑”的谈判战术 讨价还价的技巧

第七章 辩论：让对手心服口服

第八章 演讲：深情并茂感动听众

第九章 训练：快速掌握说对话的技巧

## &lt;&lt;会听不如会说&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 赞美：拨动心弦的天籁之音赞美是世界上最美的语言，这种语言如果运用得当，往往起到意想不到的效果。

很多时候，一句不经意的赞美，会触动人类最敏感的心弦，让对方感动莫名。

欣喜莫名。

但赞美也要注意技巧，如果运用不当，则会弄巧成拙，让人讨厌。

左右逢源的说话艺术我们每个人，从呀呀学语开始，一生要说出无数句话。

如此多的人，说如此多的话，必然异彩纷呈、千姿百态。

只要我们走进人群，随手拈来，就可以大有收获。

有位营业员，接待了一位年近花甲的老大娘。

老大娘选好了两把牙刷，由于营业员忙着又去接待另一顾客，老大娘道声谢后就抬脚走了。

这时营业员才想到钱还没收。

营业员一看，大娘离柜台不远，便略提高声音，十分亲切地说：“大娘——你看——”老大娘以为什么东西忘在柜台上了，便走过来，营业员举着手里的包装纸，说：“大娘，真对不起，您看，我忘记把您的牙刷给包上了，让您这么拿着，容易落上灰尘，多不卫生呀，这是入口的东西。

”说着，接过大娘的牙刷熟练地包装起来，边包边说：“大娘，这牙刷，每支一元，两支共两元。

”“呀，你看看，我忘记给钱了，真对不起！”

”“大娘，我妈也有您这么大年纪了，她也什么都好忘！”

”看，这个营业员用一个小小的“迂回术”，很自然地把大娘请了回来，又很自然地把话引到牙刷的价格上，这样一点拨，大娘也就马上意识到了。

整个谈话中，这位营业员没有一个发难的词，没有一句说及钱未付，启发得十分自然，引导得十分巧妙。

如果他不是使用“迂回术”，而是对着刚离开柜台的大娘喊一声：“哎，您还没付钱呢！”

”这样做也未尝不可并且省力多了，但是，对方会十分难堪。

而使顾客难堪，对做生意是不利的。

## <<会听不如会说>>

### 编辑推荐

《会听不如会说》：是人才不一定有口才有口才一定是人才一言知其贤愚一语知其荣辱口才的好坏将对人的一生产生重要的影响。

好口才不仅可以提升你的地位和形象，更可以为你赚取好人缘，赢得更多改变命运的机会。

让你比别人更早一步到达事业的顶峰。

一言之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师。

会说话让你出类拔萃有口才让你鹤立鸡群口才的好坏不在于话说得多少，关键在于说出来的艺术。

你能驾驭，就能赢得领导的欢心、同事的拥戴，避免麻烦事落到自己身上。

<<会听不如会说>>

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>