

<<最经典的说话办事全集>>

图书基本信息

书名：<<最经典的说话办事全集>>

13位ISBN编号：9787530822210

10位ISBN编号：7530822217

出版时间：2009-9

出版时间：天津科学技术出版社

作者：李铁红

页数：302

字数：272000

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>

## <<最经典的说话办事全集>>

### 前言

纵观古今中外，口才一直为人们所重视。

刘勰在《文心雕龙》一书中对口才的作用作了最经典的评价：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

”戴尔·卡耐基也说：“一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，85%取决于沟通、发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。

”管理界戏称舌头、美元、电脑是现代管理者的“三大战略武器”，其中舌头，即口才，位居“三大战略武器”首位。

这些足以说明口才的重要性。

口才是一个人思维品质的反映。

一个人“只有想得清楚，才说得明白”“只有才思敏捷，才能言辞利达”。

古代圣人孔子早就说过：“言之无文，行而不远”“夫人不言，言必有中”。

这两句古语都说明了“口才”的含义和作用。

前句意思是强调说话要讲艺术，后句意思是不说话则已，说话一开口就要击中要害。

面对人才济济的社会，你或许已经意识到了口才的重要性。

口才的好坏虽然决定不了人的命运，但面对处处有竞争、时时有挑战的当今社会，它似乎能在一定程度上影响着大部分人的成败。

世界上没有任何一个正常人不需要讲话、不需要交流，也没有任何一种工作不需要和别人打交道。

而人与人之间交流思想、沟通感情，最直接、最方便的途径就是语言。

通过出色的语言表达，可以使相互熟识的人情更浓、爱更深；可以使陌生的人产生好感、结成友谊；

可以使相互有分歧的人互相理解，使矛盾化为乌有；可以使互相仇恨的人化干戈为玉帛，友好相处。

## <<最经典的说话办事全集>>

### 内容概要

在社交口才、演讲口才、婚恋口才、职场口才等方面给予了精练、智慧的讲述。这些巧言妙语将有助于您化解生活中的种种难题，在人生之路上畅通无阻。

“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

” 社交口才让你收获友谊之果；处世口才让你化敌为友；办事口才让你一帆风顺；领导口才让你一展领袖风采；职场口才让你事业突飞猛进；商场口才让你叱咤商界风云；婚恋口才让你感情和美；演讲口才让你震撼人心；论辩口才让你再现诸葛奇才。

<<最经典的说话办事全集>>

书籍目录

第一章 社交口才——为你的魅力加分 1.让第一句话扣人心弦 2.良好的说话方式受人欢迎 3.如何增加你谈吐的魅力 4.形象生动的活泼语言说服人 5.激起对方的谈话欲望 6.对陌生人要不吝惜赞美 7.制造余韵无穷的谈话 8.怎样跟外向型的人说话 9.怎样跟内向型的人说话 10.诚恳倾听别人的诉说 11.巧用幽默的效用 12.自嘲调侃避免尴尬 13.化解别人的责难 14.碰到尴尬场境要灵活应对 15.善于与陌生人展开话题

第二章 处世口才——说一口别人爱听的话 1.用恭维话博人欢心 2.成全别人的好胜心 3.投其所好找话题 4.说些鼓舞人心的话 5.打动人心的话语 6.要坚持在背后说别人的好话 7.巧用语言化敌为友 8.否定别人的话不中听 9.委婉暗示出奇效 10.批评中加点糖 11.拒绝的艺术 12.运用“模糊语言”把问题挡回去 13.不该说的不要乱说 14.妙语巧劝杰弗逊 15.批评之前先做好铺垫

第三章 办事口才——伶牙俐齿，事半功倍 1.求人办事时先赞美对方 2.蒋如镜智捧蒋介石 3.成功地让别人接受你 4.把自己要说的话让别人说出来 5.能说会道好办事 6.善提问者易成事 7.一言可激起千层浪 8.正话反说办事一帆风顺 9.在良好的氛围中办成事 10.会说话就成功了一半 11.告诉别人你拥有什么 12.不卑不亢，挥洒自如 13.巧借乡情益处多 14.如何让求人办事不难 15.用“切身利益”打动人心

第四章 领导口才——运筹帷幄的加速器 1.让下属无条件地服从你的命令 2.运用好口才来增加影响力 3.高度概括的讲话更能达意 4.批评的艺术 5.给予下属适宜的赞美 6.说话时要尊重下属 7.总统请你原谅 8.语言机智而应对自如 9.激励下属成功 10.领导讲话要有特色 11.下达命令也要讲究技巧 12.纠正下属的不当行为 13.别做一个嘴巴吝啬的上司 14.“忠言逆耳”的误区 15.善于委派任务

第五章 职场口才——为梦想制造生产力 1.面试时谨慎作答要随机应变 2.招聘者易提出的10个问题 3.面试时别说这些话 4.突出自我而形象鲜明 5.柔中有刚而不卑不亢 .....

第六章 商场口才——金玉良言产生经济效益

第七章 婚恋口才——一言一语总关情

第八章 演讲口才——慑服人心的利器

第九章 辩论口才——唇枪舌剑的精彩对垒

## &lt;&lt;最经典的说话办事全集&gt;&gt;

## 章节摘录

在日常交往中，人人需要赞美，人人也喜欢被赞美。

如果一个人经常听到真诚的赞美，就会明白自身的价值，有助于增强其自尊心和自信心。

特别是当交际双方在认识上、立场上有分歧时，适当的赞美会发出神奇的力量。

不仅能化解矛盾，克服差异，更能促进理解，加速沟通。

所以，善交际者也大多善于赞美。

在逐渐扩大的交际圈中，人们会接触到愈来愈多的陌生人，如何在与陌生人的交往中缩短双方的距离，达到预期目的，这就需要掌握应该怎样赞美陌生人。

李亮是明友油漆股份有限公司的推销员，这个公司刚刚开发出一种新型油漆，虽然广告费用了不少，但收效甚微。

这种新油漆色泽柔和，不易剥落，防水性能好，不褪色等等，具有很多优点。

李亮决定以市内最大的家具公司为突破口来打开销路。

这天，他直接来到大华家具公司，找到他们的总经理：“我听说，贵公司的家具质量相当好，特地来拜访一下。

久仰您的大名，您又是本市十大杰出企业家之一，您经过这么短的时间就取得了这么辉煌的成就，您的才干肯定了不起。

”总经理就向他介绍本公司的产品特点，并在交谈中谈到他从一个贩卖家具的小贩走向生产家具的大公司的历程，还领李亮参观了他的工厂，在上漆车间里，总经理拉出几件家具，向李亮炫耀那是他亲自上的漆，李亮顺手将喝的饮料倒了一点在家具上，又用一件螺丝刀轻轻敲打，总经理很快制止了他的行为。

没等总经理开口，李亮发话了：“这些家具造型、款式是一流的，但这漆的防水性不好，色泽不柔和，并且易剥落，影响了家具的质量，不知对不对？”

”总经理连连点头称是，并提出听说明友公司推出新型油漆，但并不了解，没有订购。

李亮从包里掏出了一块六面都刷了漆的木板，只见它泡在一个方形的水瓶子里，还有另外几块上着各种颜色的漆的木板。

李亮声称，泡在水中的木板已浸了一个小时，木板没有膨胀，说明漆的防水性好，用工具敲打，漆不脱落，放到火上烤，漆不褪色。

于是这家公司很快就成了明友公司的大客户，双方都从中受益。

在这则事例中，李亮一开始并没有直接称赞自己的油漆多好，而是从赞美这家公司的产品入手，又赞美了总经理的奋斗历程。

受到赞美的总经理非常高兴，带领客人去参观其产品，李亮在其心情愉快之后，在车间内点出了大华家具公司的产品的油漆性能差，直接影响到了家具的质量，并在此刻展示了本公司最上乘的产品。

相比之下，凸现了本公司的新型油漆。

于是，总经理很自然地接受了其建议，李亮争取了这家客户，达到了推销产品的目的。

不过，赞美也要讲究原则。

一是赞美要有根据，即赞美并非无中生有的东西，它需要有根有据，有板有眼，否则就成了阿谀奉承。

二是赞美要有度，要真诚自然。

卡耐基说：“如果我们只图从别人那里获得什么，那我们就无法给人一些真诚的赞美，那也就无法真诚地给别人一些快乐。

”三是赞美应尽可能有新意。

陈词滥调的赞美，会让人索然无味；而新颖独特的赞美，则会令人回味无穷。

对陌生人给予真诚的欣赏与赞扬会使你的人际关系更加和谐，每个人都会有他的亮点，生活中不缺少美，缺少的仅仅是发现美的眼睛。

只要你的赞美出于真诚，没有一个人会抗拒你的善意。



## <<最经典的说话办事全集>>

### 编辑推荐

《最经典的说话办事全集》：化解矛盾时，一席恳谈，令人如沐春风；演讲辩论时，慷慨陈词，令人热血沸腾；商海搏浪时，一段利词，可得资财亿万；国际风云中，一场舌战，可化干戈为玉帛。

<<最经典的说话办事全集>>

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>