

<<会说才会赢>>

图书基本信息

书名：<<会说才会赢>>

13位ISBN编号：9787548409618

10位ISBN编号：7548409613

出版时间：2012-8

出版时间：哈尔滨出版社

作者：房绍娟

页数：324

字数：280000

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>

<<会说才会赢>>

前言

美国人早在20世纪40年代就把“口才、金钱、原子弹”看成是在世界上生存和发展的三大法宝，60年代以后，又把“口才、金钱、电脑”看成是最有力量的三大法宝，而“口才”一直独冠三大法宝之首，足见口才受重视的程度。

但在文明千年的华夏史中，我们的祖先很少重视甚至不大喜欢“能说会道”的人。

那些健谈的人，常常被扣上“夸夸其谈”的帽子。

这种人，人们往往不愿意与他交往，不喜欢他。

相反，一个人如果沉默寡言，不善言谈，往往就会受到欢迎。

这个传统的评价标准，在今天的年轻人身上还有着很深的烙印。

常有人说：“我这个人，笨嘴笨舌，讲不好话。

”却并不以为这是个多大的缺憾。

然而现代社会需要机敏灵活、能言善辩的活动分子。

羞怯拘谨、笨嘴笨舌、老实巴交的人，总会处在交际困难的尴尬中。

有些人很有知识，可就是因为缺乏“嘴上的功夫”，而不受人们欢迎。

有些人工作做得也很出色，可一讲话就语无伦次，拘谨慌张，失去了很多晋升的机会。

我们时常听到有人批评某些人“少根筋”，指的就是不看情况胡指瞎说。

像是在寿宴上对着寿公寿婆大谈人寿保险的好处；对着孕妇说，这年头养孩子没什么好处，翅膀长硬了就飞了；对新郎新娘说今天喜宴的菜好吃极了！

下回别忘了再请我，我一定捧场；别人就要出远门旅行了，却对他大谈今年发生了多少飞机失事的意外事件。

也许有时你只是说话说得正高兴，没注意到和你谈话的人的情况，并非是故意的，却也在不知不觉中伤了人；也有可能真的是少了根筋，木头脑袋转不过弯儿来。

说话是一种技巧，不懂技巧不会说话的人，必然处处碰壁，严重的还会给自己带来麻烦。

俗话说，一言能兴邦，一言能丧国；一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。

而对个人来说，一言不慎，可以让人身败名裂，甚至屡屡失败。

反之，若出言机敏、言语幽默、应对自如，则能化解困境，事事通达成功。

口才在我们日常生活中无处不在，而且举足轻重，竞争激烈的社会中，自我推销以及获得肯定必须依靠适切的口才和良好的沟通能力。

口才也是一种艺术。

拥有好口才的人字字珠玑，说者口若悬河，幽默自信，言语间展现令人心折的个人魅力，听者如沐春风、心悦诚服。

卡耐基认为，不论身处任何情况，绝对没有人是天生的演说家。

因此，不要说自己天生笨，不会说话。

丢掉自卑，树立自信，勤于学习，人人都可以拥有好口才。

而生活是一位阅历丰富的好老师，想要拥有好口才，只有向生活学习，发现生活中的点点滴滴，举一反三，反复训练。

本书选取了生活中常见的口才实例，除了详细地介绍了常见的一些说话方法与技巧外，也单独介绍了交谈口才、社交口才、职场口才、处世口才、朗诵口才、演讲口才、辩论口才等。

实景实情，令人身如其境，发现口才的奥妙，学会说话的技巧。

一卷在手，随时翻阅，从现在开始，从小事做起，拥有好口才，又有何难？

<<会说才会赢>>

内容概要

《会说才会赢》——一本终于让你开窍的口才书！

20世纪40年代，美国人就把“口才、金钱、原子弹”作为在世界上生存的三大法宝；而20世纪60年代后，世人又将“口才、金钱、电脑”作为最有力的三大法宝。在这几大“法宝”改变的情况下，“口才”一直都独居法宝之首，足见其重要性。

《会说才会赢》结合生活中常见的口才实例，详细地介绍了一些说话方法与技巧，也单独介绍了交谈口才、社交口才、职场口才、处世口才、朗诵口才、演讲口才、论辩口才等。实景实情，令人身临其境，发现口才的奥妙，学会说话的技巧。本书由房绍娟著。

<<会说才会赢>>

书籍目录

第一章 好口才好人生

好口才决定好前程
好口才使你出类拔萃
口才决定财富
好口才不是天生的
好口才决定事业的成败

第二章 会说话，你就是大赢家

先观察后说话
以柔克刚
热情才是说服的关键
说话也要以强欺弱
向对方请教
旁敲侧击
说服别人的原则与方法
了解对方是说服的第一步
说服要选择适当的时机和场所
比较心态
循序渐进的说服方法

第三章 把话说得滴水不漏

就地取材打开话匣子
瞄准说话的目标
先移后攻
率先定义，先声夺人
掌握说话时机
身体也是语言
巧问话
让幽默为你说话
有理也要讲策略
暗示的妙用
以退为进
巧踢皮球
如何更换话题
巧妙插入别人的谈话

第四章 交谈口才

和陌生人谈话的技巧
批评的方法
不要伤了孩子的自尊
委婉拒绝的艺术
怎样与恋人交谈
夫妻的交流之道
道歉贵在诚恳
道歉也要选合适的时机
迂回的说服法
如何说服父母
如何对付羞辱

<<会说才会赢>>

赞美的方法

安慰人的方法

第五章 社交口才

打破初次见面的沉默

运用合适的称呼

说好第一句话

难以忘怀的第一印象

自我介绍的技巧

消除障碍

八面玲珑的交际语言

提问的方法

灵活运用机智和幽默

融洽的交谈气氛

摧毁对方的拒绝心理

见风使舵的谈话策略

开玩笑别没有分寸

切忌自我吹捧

不可浇灭他人谈话的热情

特殊场合的忌讳

不要说易得罪人的言辞

第六章 职场口才

与同事和谐相处

办公室里不宜谈论的话题

用温和的讨论代替争吵

与上司应对之术

怎样拒绝上司的要求

选择恰当的离职原因

向老板提要求

巧言应对下属的借口

向下属下命令的语言技巧

得体地拒绝员工的要求

向下级通报坏消息的技巧

如何管理你的下属

别忘记赞扬你的下属

工作中必须有说服力

第七章 处世口才

能说会道好办事

借东西的技巧

酒言酒语办大事

正话反说

托人办事的技巧

机言巧语，灵活处世

送礼时巧说礼话

学会套近乎

搞好与老乡的关系

找准对方的突破口

逢人只说三分话

<<会说才会赢>>

获得朋友好感的秘诀

给朋友来点幽默

和朋友聊天的技巧

该客气时得客气

美妙动听的逐客令

第八章 朗诵口才

全面的准备

“吃透”朗诵作品

注意文体

赋予合理的想象

注意停顿

赋予激情

注意轻重读

学会运用身体语言

把握好语速

打造完美的声音

自己设计一次朗诵

第九章 演讲口才

讲前的准备工作

选好主题

讲前“预热”

怎样使演说有好的开始

来不及作充分准备怎么办

说服听众

克服“卡壳”

拒绝长篇大论

巧设结尾

第十章 辩论口才

辩论的要求

辩论前的准备

巧设立论

攻心为上

洞察对方的意图

由此及彼

辩论中的情商

“反踢皮球”

巧避陷阱

怎样以退为进

逻辑和语言要严密

入室操戈

揪住对方的“小辫子”

引诱对方说“是”

别忘了听众

第十一章 谈判口才

谈判的技巧

和蔼可亲的谈判韬略

出奇制胜，斗智斗谋

<<会说才会赢>>

仔细观察，话语随机
以柔克刚的技巧
巧设陷阱，笑着胜利
以利诱之，掌握全局
和谈判对方做朋友
先放再收，欲擒故纵
婉言相劝的奇功
商业谈判的技巧

第十二章 即席发言

选好主题
快速构思，远离紧张
抓住人的诀窍
抓住听众的心理
切忌偏离主题
把舌头放在心上
少说客套话
情感效应
把握好时间
即席发言三步训练法

第十三章 推销口才

巧设开场白
倾听顾客的心声
不要让顾客难堪
怎样应付顾客的问价
怎样对付“我还要考虑考虑”
客户说“没钱”，我该做什么
拉近距离
巧用暗示
记住多说一句话

<<会说才会赢>>

章节摘录

版权页： 2.利益在先，道德在后 也就是通常所说的利益原则。

不管什么事，要想说服人。

就应该把利益摆在前面，并从利益的角度去讲道理，这样才能收到良好的效果。

其实，说服的利益原则，应该是我们做好说服工作的起点和终点。

3.留有选择权 不管你多么有权威，要先告知对方选择的结果。

因为任何人都不喜欢受人强迫。

这就是人的一种保护自身自由的心理。

领导者可以指明方向、条件，但要由手下自己去选择行为的结果。

另外即便是让人选择结果，也应该让他知道这是他自己的决定，好坏需自己承担。

这也是一种领导艺术。

说服人经常犯的弊病就是：先想好几条理由，再去和对方辩论；还有的是站在长辈的立场上，去说教别人。

这样一来，就是等于先把对方推到错误的一方，再去说服别人。

因此，往往适得其反，不会有什么好效果。

那么，说服别人的有效方法是什么呢？

其实说服人的方法和技巧很多，介绍几种比较实用和简单的，仅供大家学习和借鉴。

1.注重感情 人都是有感情并重感情的，在人与人的接触和交往中，感情的作用十分重要。

在说服人的时候，理应先创造一种平和、温暖或是热情、诚恳的气氛。

有人说，再雄辩的哲学家也无法说服不愿改变看法的人，唯一的手段是先使他心软。

其道理就在这里。

在说服对象抗拒心态比较重的情况下，先让他们“发挥”一下是对的。

“发挥”不只是情绪的宣泄，还可以让他们在原来的路上往前走得更远。

这时，因为事情已经过火、过头，也因为走得越远，错误就越容易暴露，他们自己就会意识到自己的错误。

这样一来，自己就把自己说服了。

2.先顺后逆，先退后进 心理学有个“名片效应”，是说与人接触，先要向人家介绍自己的情况，让人家了解自己，取得信任。

心理学还有个“自己人效应”，是说与人接触，要取得人家的信任，就应该先让人家认为你是他的“自己人”。

采用这种先顺后逆的说服方法，的确可以消除对方的对立情绪，拉近双方的心理距离，认同感自然建立。

当两方对立的时候，从对立的观点上去说服，想收到好的效果就很难了。

但是，你转换一下思考的角度，取对方的可取之处，并加以肯定，就能软化对方的心理和情绪，再进行理性地说服，就容易收到理想的效果了。

“先退后进”是说，要先按被说服者的思维和行为往前推，一直把他推向错误处，以此得出个结论——此路不通。

这样，站在对方的思想和行为的角度说理，就容易被接受了。

3.激发动机 美国的门罗教授提出了激发动机的五步法。

一是引起对方的注意，主要是善于提出问题。

二是指出他需要什么，把说服对象引到他自己的问题上。

三是告诉他怎么解决，拿出具体的解决办法。

四是指出两种不同的结果。

五是说明应取的行动，这便是结论。

这种方法实际上就是站在对方立场上说服对方。

这样的说服既能迅速成功，又不用浪费口舌。

<<会说才会赢>>

4.寻找沟通点 即如何引起对方的注意。

实际上，无论是在心理、感情，还是在生理上，我们都可以找到双方的共鸣之处，即沟通点。共同的爱好、兴趣，共同的性格、情感，共同的方向、理想，共同的行业、工作等等。这些都是很好的沟通媒介。

事情往往是这样的，对方哪怕是向我们这里移动一小步，他们的立场、态度、认识，都会发生明显的变化。

5.归纳法 这是一种提供多种事实，让对方自己去分析、归纳的方法。

对有相反立场的人，采用只提出事实，不给结论的方法，更容易被接受。

<<会说才会赢>>

编辑推荐

《会说才会赢》讲述了掌握说话的技巧，能让你在激烈的职场和商业竞争中脱颖而出；懂得说话的艺术，能让你的领导和客户对你青睐有加；只有掌握各个领域的说话艺术，练就高超的沟通技巧，靠会说话赢得发展、提升的机遇，才能踏上辉煌的成功之路。

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>