<<好口才就是金招牌>>

图书基本信息

书名:<<好口才就是金招牌>>

13位ISBN编号: 9787563927029

10位ISBN编号:7563927026

出版时间:2011-5

出版时间:北京工业大学出版社

作者: 李晟

页数:239

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

<<好口才就是金招牌>>

前言

一位著名学者曾经说过:"说话是最容易的事,也是最难的事。

最容易,因为三岁的孩子也会说话;最难,因为最擅长辞令的外交家也有说错话的时候。

"我们天天都在说话,但并不见得个个都会说话。

俗话说:两年胳膊三年腿,十年难磨一张嘴。

可见学会说话比学其他技艺都难。

有的人说起话来娓娓动听,让人浑身舒服,忍不住会同意他的说法;有的人说起话来像是一柄利刃, 专碰别人的短处和痛处;有的人说起话来,一开口就使人感觉讨厌。

言辞的力量,比我们想象中要大得多。

可见,嘴是天底下最有威力的武器,它可以打动别人,破除你成功路上的障碍,也可以伤害别人,为 你增添阻碍,所以学会利用嘴巴是人生的必修课。

著名的美国成功学大师戴尔·卡耐基曾说:"当今社会,一个人的成功,仅仅有15%取决于技术知识 ,而其余的85%则取决于口才艺术。

"由此可见会说话、好口才的重要性。

拥有好口才,已经成为现代人成功的必备条件之一。

好口才更是一种取之不尽、用之不竭的财富。

拥有好口才能使你充分地展示风采,能使你处处受到他人的欢迎和关爱,能使你的事业得到他人有力的支持,能使你在职场、商场和情场中永远抢占先机、超凡脱俗。

不少人存在一种误解,以为能说会道、能言善辩就是有好口才,其实不然。

好口才不在于说许多,而在于说得恰如其分、恰到好处。

我们要想让自己说话吸引人,把话说到对方心窝里,就要做到在该说话时,能够"一语百步音,一言力万钧",做到每一句都精妙有用,这是一种能力;不该说话时,要善于沉默,洗耳恭听。

在这本书里,我们以"说话"为主题,详细介绍了在不同场合、面对不同对象的说话方法与技巧,相信读后会让你的口才、见识上升到一个新的层次,做到大话小说、急话缓说、虚话实说,使你轻而易举地把话说到位。

<<好口才就是金招牌>>

内容概要

《好口才就是金招牌》由李晟编著。

人是群居动物,离不开社会活动,离不了日常交往,而语言又是人际交往的媒介。 很多时候,会说话、把话说到位,可以使人获得朋友的尊敬、老师的青睐、长辈的喜爱以及老板的器 重,可使人在生活中如鱼得水,在职场中举重若轻。

《好口才就是金招牌》是一部非常完善的口才训练全书,将传授你在不同的场合与不同的人交谈时的 技巧,帮助你在最短的时间内掌握一流的交际口才,练就娴熟的语言技巧,从而使你在各种场合、对 待各种事件,都能应对自如。

<<好口才就是金招牌>>

书籍目录

技巧1:好的人情话需要精心准备

技巧2:选择恰当的时机、合适的人说人情话 技巧3:同学之间人情话该说的时候要递上 技巧4:以上情话阅读同事之间的关系

技巧4:以人情话润滑同事之间的关系 技巧5:他乡遇老乡,"乡音"唤共鸣

技巧6:人捧人,越捧越高

技巧7:得理也要让人,理直也需气和

技巧8:得了便宜还卖乖

技巧9:别把话说绝,达到目的就要收敛 技巧10:他人尴尬时,尽量帮忙解围 技巧11:遇到危机时要以变应变

技巧12:以智求变解难题的说话技巧

技巧13:窘境突然而至时,明话暗说搭台阶

技巧14:办公室场面巧妙应对 技巧15:好听的话人人都爱听 技巧16:赞美的语言有学问

技巧17:真诚而热情的赞美才能温暖人心 技巧18:夫妻之间再亲密也要记得赞美

技巧19:好话说在人背后

技巧20:鸡蛋不要和石头去碰

技巧21:求得谅解要开诚布公地说

技巧22:点到为止,让对方自己去反省

技巧23:在"苦药"上抹点糖

技巧24:选择适当的机会,委婉地说出自己的建议

技巧25:永远不要批评"人",而要就事论事 技巧26:话要说得入耳动听,说得巧妙艺术

技巧27:吃了"火药",定会惹火烧身

技巧28:拐个弯说话更能深入人心

技巧29:玩笑本无罪,切记适可而止

技巧30:不看你说什么,就看你怎么说

技巧31:打人不打脸,骂人不揭短

技巧32:办公室里闲谈莫论他人是非

技巧33:幽默,人际关系的润滑剂

技巧34:模糊表态,让语言富有"弹性"

技巧35:说话要留点容纳"意外"的空间

技巧36:凡事没有必然,说话没有定法

技巧37:遇到尴尬,装装糊涂迷惑对方

技巧38:不好回答的问题就巧妙地回避 技巧39:不好说的话就传达弦外之音

技巧40:千万别轻易说"这事没问题"

技巧41:该委婉含糊时,就不要直白

技巧42:有些时候,只有说谎才更加圆满 技巧43:编造出来的真实往往更具吸引力

技巧44:善意的谎言比实话更有效力

技巧45:让对方体面地接受拒绝

<<好口才就是金招牌>>

技巧46:说服之前,先用赞美敲开对方的心扉

技巧47:先服其心,再服其力

技巧48:形象生动的语言更具说服力 技巧49:适当的恭维可使人飘飘欲仙

技巧50:直话不直说,在玩笑中表达自己的意思

技巧51:想说"不"并不容易

技巧52:以诚恳的态度、得体的语言表达"不"

技巧53:委婉、含蓄地说"不",让拒绝在笑声中发出威力

技巧54: 当自己不是心甘隋愿时, 别害怕说"不" 技巧55:别人的请求不能完成时,一定要明确拒绝

技巧56:场面上靠借名成事

技巧57:"要讨母亲的欢心,莫过于赞扬她的孩子" 技巧58:以一个"礼"字把对方架在很高的位置

技巧59:亲情也需语言来征服 技巧60:此言一出,举座皆惊

技巧61:感人心者莫先乎情

技巧62:名言警旬、寓言典故更具说服力 技巧63:结尾色彩斑斓而又强劲有力

技巧64:言多必失,要管好自己的嘴巴

技巧65:与人交谈多用耳朵少用嘴

技巧66:一百句无用的话抵不上一句深思熟虑后的妙语

技巧67: 言多众人忘, 言少众人记

技巧68:说好第一句话

技巧69:率先向陌生人发出友好的信号

技巧70:对于内向型人,用他感兴趣的事激起其热情

技巧71:与外向型人交流,先听后说

技巧72:竭力维护朋友的面子

技巧73:劝说朋友要注意方法和技巧 技巧74:向朋友借东西语气不要太硬

技巧75:把握重点,适时汇报

技巧76:正确接受上司的指示和命令

技巧77:先称称自己有多重,再开口和老板谈薪水

技巧78:上司的批评不要一股脑儿地接受

技巧79:掌握与下属交谈的技巧

技巧80:向下属通报坏消息尽量不用伤感情的字眼

技巧81:反应敏捷,抓住要飞的"鸟儿"

技巧82:下属间产生矛盾,站出来说句" 公道话"

技巧83:对下属的非分要求巧妙说"不" 技巧84:被提拔时尽快缩短与同事的距离 技巧85:想让同事接受你,请遵循两条准则 技巧86:同事聊天虽是小事,但却学问深

技巧87:巧妙运用语言攻心术 技巧88:抓住客户的心说话 技巧89:含而不露地向对方表白 技巧90:给嘴巴多抹一点蜜糖 技巧91:用妥帖的语言传递你的爱

技巧92:朴实无华的言辞却洋溢着深情厚谊

<<好口才就是金招牌>>

技巧93:轻轻的一声安慰使感情更深、更浓

技巧94:充满爱意的情爱语言是夫妻之间的润滑剂

技巧95:语言的沟通是情感保值的秘诀

技巧96:巧语结束家庭"冷战"

<<好口才就是金招牌>>

章节摘录

版权页:技巧7:得理也要让人,理直也需气和为人不可太固执,我们要学会得理也让人,理直气也和。

如果是占理,让人一步不是输,人们最终会承认你的正确,并称道你的宽宏大量。

人们常说"有理走遍天下,无理寸步难行"。

这句话本来是真理,但是真理向前迈一步,就成了无理。

有些人曲解了"有理走遍天下,无理寸步难行"这句话,好像得理就一定要走遍天下,得理就一定要 气壮,得理就一定不要让人,甚至可以无所顾忌。

其实,理直也可以气壮,理直也可以气和。

我们不能得理不让人,而应该得理也要让三分,在得势的情况下饶人,矛盾会立刻缓和。

所以说,卖乖话是处理人际关系的一剂良药。

下面介绍一些适时退让的方法,请诸位切记并经常使用。

1.给台阶,"你好我好大家好"生活中常有一些人特别固执已见,容易为了小事情同别人争论,而且 说话火药味浓烈。

这时候,得理的一方应当有饶人的雅量,他可以一面解释一面折中调和,最好使用不带刺激性的"各打五十大板"或者"你好我好"的语言形式,以避免冲突的扩大。

有一位先生去岳父家吃饭,进餐时翁婿两人聊起了一条高速公路的修建问题。

那先生强调:公路的进度一再推迟,是有关方面的一个严重错误。

而岳父则不同意,认为公路本来就不该兴建。

两人你一言我一语,争论渐趋激烈。

后来那位泰山大人把问题扯到"年轻人自私心重,没有环保意识"上面,显然是在批评那先生。

那先生怕再争下去伤和气,便开始缓和气氛,他婉转地说:"可能我们的看法永远也不会合辙,可是 ,那没有什么,也许我们都是对的,也许我们都是错的,这也是不可知的事。

"那先生的一席话,不仅给自己搭了台阶,也给争论双方打了圆场。

避免了双方争论不休,矛盾扩大,影响感情。

试想,如果那先生意气用事地与岳父争论下去,结果会如何呢?

很可能不欢而散。

2.熄怒火,"事情原来如此这般"不少时候,人和人之间的相互发火,是因为互不了解、有失沟通造成的。

这时候得理的一方切不可因对方的错怪而以怒制怒。

最好的方式是多加解释,想办法沟通或者道歉、劝慰,与对方达成谅解或共识。

一所医院里,病人挤满了候诊室。

一个病人排在队伍中,将手上的报纸都看完了也没有挪动一步,于是他怒火万丈,敲着值班室的窗户 对值班人员大喊:"你们这是什么医院?

这么多人排队你们看不见吗?

为什么不想办法解决?

我下午还有急事呢!

"值班员面对病人的怒火,耐心解释说:"很抱歉,让你等这么久。

是这样的,医生去开刀了,抢救一个危重病人,一时脱不开身。

我再打电话问问,看看他还要多久才能出来。

谢谢你的耐心等候。

"患者排大队得不到及时诊治,责任并不在那个值班员身上,但是面对病人的错怪,他却沉住气一面解释、一面劝慰,这就比以怒制怒、火上添油的回答好多了。

3.对蛮横 , " 这一切都怪我 " 面对蛮横无理者 , 得理者若只用以恶制恶的方式 , 常常会大上其当。

这时候,平息风波的较好方式,莫过于得理者勇敢地站出来,主动承担责任,以自责的方式对抗恶人的恶语,以柔克刚。

<<好口才就是金招牌>>

有一个商场营业员,遇一个中年男子来退一个电饭锅。

那锅已经用得半新半旧了,他却粗声粗气地说:"我用了一个多月就坏了,这是什么货?你再给我换一个!

- "营业员耐心解释,他却大吼大嚷,并满口脏话说什么"我来了你就得给退,光卖不退算什么!
- "营业员虽然占理,但为了不使争吵继续下去,便温和地对他说:"这个电饭锅已经用一段时间了, 又没有质量问题,按规定是不能退的。

可是你执意要退,那就干脆卖给我好了。

"就在她掏钱的时候,那个粗暴的男顾客脸红了,他终于停止了争吵,悄然离去。

显然,营业员的宽容与自责方式起了作用。

因为它反衬出对方的无理和低劣,从而从容地制止了事态的扩大。

4.止争吵,"算了,我只是想提醒你"一位丈夫彻夜未归,次日才幽灵般地回到家中,妻子埋怨了几句,两人便你一言我一语地干起仗来。

忽然,妻子说:"算了,没什么了不起,男人晚上不回家都成时髦了——我唯一要提醒你的是:熟悉的地方还是有风景的!

"那妻子虽然占理,却没有去"痛打落水狗",只是调侃了几句,便使一场冲突体面地结束了。

5.破僵局,实现夫妻"邦交"正常化冷战中的夫妻,如果一个是"室内型"的人,一个是"室外型"的人,那情况还好些,一个在外面游荡,一个在家中干自己的事;如果两人都是"室外型"性格,那这小家庭就有了三分动荡与七分危险;如果两人都属"室内型"的那类,那日子过得无疑是十分的别扭。

就大多数夫妻而言,双方谁也不愿在冷战中打持久战,关键的问题是双方谁先主动来打破冷战的僵局 ,一般来说,大都是男方先来点高姿态,也有女方主动示弱服软的。

不管哪一方,只要你不想让夫妻冷战威胁这个家庭,只要你有心想迅速结束冷战状态,实现夫妻"邦交"正常化,你就应该乖乖地学学下面的几招。

不把话说得太绝, 为对方留有余地。

请朋友做客或约对方看电影,借机搭话。

热脸贴冷屁股,向对方大献"殷勤"。

打个电话,找个借口说说话,可减少尴尬。

求对方帮个小忙,打破坚冰。

佯装生病或不舒服,让对方来关心。

总之,打破僵局的方法有很多,夫妻之怨宜解不宜结。

其中根本的一点是:任何情况下都不要有给对方一点颜色看、惩罚对方一下、非让他(她)低头认罪不可的这种不良心态。

有话说话,有理讲理,宁要争吵也不要冷战,这是许多和谐夫妻总结出的一条老经验。

而一旦处于冷战无人主动来给你们调解,那就要靠双方"系铃人"来努力解开沉默无言这个"铃"了

。 总而言之,为人不可太固执,如果是占理,让人一步不为低,人们最终会承认你的正确,并称道你的 宽宏大量。

<<好口才就是金招牌>>

编辑推荐

《好口才就是金招牌:说话说到位的96个技巧》我们要想让自己说话吸引人,把话说到对方心窝里,就要做到在该说话时,能够"一语百步音,一言力万钧",做到每一句都精妙有用,这是一种能力;不该说话时,要善于沉默,洗耳恭听。

《好口才就是金招牌:说话说到位的96个技巧》这本书里,我们以"说话"为主题,详细介绍了在不同场合、面对不同对象的说话方法与技巧,相信读后会让你的口才、见识上升到一个新的层次,做到大话小说、急话缓说、虚话实说,使你轻而易举地把话说到位。

一部快速提高表达能力和沟通技巧的实用手册,口才的好坏可以决定你的一生!

翻开这本书,改变就已经开始!

把话说好,说透是一种本事!

<<好口才就是金招牌>>

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