

<<会说话一句顶一万句>>

图书基本信息

书名：<<会说话一句顶一万句>>

13位ISBN编号：9787563927104

10位ISBN编号：7563927107

出版时间：2011-6

出版单位：北京工业大学

作者：博锋

页数：249

字数：225000

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>

<<会说话一句顶一万句>>

前言

“给我说一句话的机会，我就能改变我的世界！”

”看到有人这么说，你一定会如此以为：这个人是不是疯了？

其实，这句话一点没错，反而是一句“真理”。

我们不要小看了一句话的“能量”。

一个懂得说话技巧的人，即便一无所有，也依然能够通过一句话，做到左右逢源、朋友遍天下。

尤其在现代社会中，为人处世、说服他人、展示自我、领导下属、求人办事、追求爱情……这些都要求高效，如果你吭吭哧哧了几个小时，却依旧没能说明重点、打动对方，那么成功自然会与你绝缘。

一句话，可以说乐一个人；一句话，可以说成一件事。

试想，如果没有这样的能力，那么诸葛亮在舌战群儒之时，一定会丢盔卸甲、落荒而逃。

“三寸之舌，强于百万之师”，要想在人生的路途上成功收获快乐、友谊、事业、爱情等，我们就要把握说话的技巧，掌握说话的时机，让一句话顶一万句。

当然，伶俐的嘴巴，并非天生就有。

要想一句话顶一万句，就需要在不断的磨砺中提高自己说话的本事，让口才不断“升级”。

不管你生性有多聪慧，接受过多么高深的教育，穿着多么华丽时尚的衣服，如果没有良好的口才，仍旧无法真正实现自己的人生价值。

正是为了帮助你尽快掌握“一句话顶一万句”的本领，这本《会说话，一句话顶一万句》才会在此时隆重上市，针对生活中的各种场合——说服、演讲、谈判、职场、恋爱……为你送上最为细致且实用的语言技巧。

当你细细品味完毕后，你一定会发出这样的感慨：“原来说话是这么简单！”

”一句话可以说服别人，让对方“俯首称臣”；一句话可以震撼全场，获得热烈掌声；一句话可以打动客户，赢得财源广进；一句话可以逆转谈判、顺利签约；一句话可以打动面试官，获得高薪靓职；一句话可以征服下属，提高公司效益；一句话可以赢得人心，让你朋友遍天下；一句话可以得到爱情，让你幸福美满……现在你还等什么呢？

赶紧翻开本书，让自己成为一个会说话的人吧！

<<会说话一句顶一万句>>

内容概要

当今社会，人际交往广泛。一个人会不会说话，常常关系到其能不能成功，可见说话是很重要的。无数成功者的事例说明，人最具有可塑性，只要你在实践中注重加强口才训练，掌握正确的训练方法，即使天生笨嘴拙舌，不善言谈，也能练出好口才。

《全面、系统、权威的口才培训读本：会说话·一句顶一万句》集中了口才训练的方法和技巧，具有很强的可操作性，为你提供了全面、系统、权威的口才培训。无论你是领导还是普通职员，也无论你在职场还是在日常生活中，《全面、系统、权威的口才培训读本：会说话·一句顶一万句》中的说话技巧，定能帮助你成为最具魅力的沟通高手。

<<会说话一句顶一万句>>

书籍目录

第一章

话，怎样出口最有说服力

在生活中，我们总少不了“说服”。

菜市场上的讨价还价、人际交往中的争执不下……焦急之中，我们总想一句话说服对方。

要想做到这一点，你就要了解对方的性格特征，读懂他的信息，从而调整相应的策略：“软磨硬泡”、“对症下药”、借力打力……一个说话的高手。

每一句话都如“一颗炸弹”，直击对方内心深处，让他不得不“俯首称臣”。

说服绝招--“软磨硬泡”

“对症下药”，说到别人心坎上

巧言妙语更具“杀伤力”

开门见山，直接切入

借力打力，让对方信服

让舌头转个弯--旁敲侧击

多用数字--你的话很精确

不说让人反感的话

和为贵，说服的“基础课”

第二章 话，怎样出口最有感染力

一位成功人士，除了拥有令人羡慕的生活，更得拥有一张“能把死人说活”的嘴。

无论是牛根生还是巴菲特，在众人面前，他们的语言都是那么具有感染力，让听众无不点头赞同。

而对于普通人来说，想要人生更加精彩。

就必须练就出众的演讲能力。

尤其是在工作中要经常开会，演讲台上的一句话，就有可能成为人生的转折点。

所以，如果你的语言充满感染力，能够打动那些听众，那么你离“腾飞”的日子就不远了。

让话出口就“抑扬顿挫”

“感染力”法则--言之有物

巧妙应对意料之外

巧妙开场，抓住听众的心

真诚，点燃听众热情

做好“减法”与“除法”

巧妙结尾，画完美句号

即兴演讲一口才终极考核

第三章 话，怎样出口最有表现力

作为一名推销员，我们每天都活在“语言”的世界里，总要对着顾客“喋喋不休”。

可以说，顾客就是我们的“衣食父母”，无论升职还是奖金，这一切都由顾客来决定。

所以，我们就要展现自己良好的口才，得到顾客的信任与喜爱，成为他们心目中的“金牌职场人”！

……

第四章 话，怎样出口最有交涉力

第五章 话，怎样出口最有印象力

第六章 话，怎样出口最有领导力

第七章 话，怎样出口最有亲和力

第八章 话，怎样出口最亲密

<<会说话一句顶一万句>>

章节摘录

做好“减法”与“除法” 看到“减法”和“除法”这两个词，也许你会有一些意外：怎么演讲台上，也需要这种数学运算法则吗？

的确，“减法”和“除法”，是演讲中必不可少的工具，它们能够帮助你删去多余的废话，压去多余的水分，使演讲简洁、精练。

也许你会以为，这两种方法不过是应用于演讲稿之上，但是它们的精髓，正在于现场“操作运算”。

1.巧妙使用减法，裁剪多余的废话 所谓“减法”，就是让你大刀阔斧地砍削那些明显与演讲主题无关或关系不大的字词句段、故事材料。

在演讲台上，最忌讳的就是语言过于繁多，这些东西如果不减去，就会显得废话连篇，浪费听众的时间和心情。

下面的这位同学，就是临场时使用“减法”，结果取得了良好的效果。

张华是一名大学生，这天要作一场题为《那天，如果我在现场》的演讲。

在演讲开始前，他做了很充足的准备，准备先详细列举四个“见死不救”的例子，故事触目惊心，令人悲愤。

不过，就在上台前，他突然意识到：“如果我在现场”强调的是自己的态度和观点，而不是主要去描述歹徒的残忍与围观者的麻木，那么，我的长篇“故事”有效果吗？

想到这里，他冷静了一下，决定对四个故事大删特删，且进行并列、集合式处理，用简洁的叙述揭示了人们的麻木和心态。

结果在台上，原本多达数千字的阐述，就变成了这样的四句话：“××××年×月×日，合肥，汽车售票员陆忠与歹徒搏斗，由于没有一个乘客站出来帮助而惨遭杀害；××××年×月×日，成都，14岁女中学生张歆黔在众目睽睽之下溺水；××××年×月×日，泰安，教师于之贞捉贼捐躯闹市，数百名群众袖手为歹徒让道；××××年×月×日，哈尔滨，空军一级飞行员李鹏礼与歹徒搏斗负伤，百余围观者无一挺身相助，接连几辆汽车见而不停，李鹏礼终因抢救不及身亡。

”这种开头，立刻吸引了台下的大学生们，他们停止了交头接耳，看着台上的张华。

片刻之后，张华剖析了那些“见死不救”者的心态：勇敢被同情点燃，顾虑从私心杂念中涌起；两者势均力敌，悲剧就在迟疑与衡量间发生。

而其根本原因就在于：缺乏责任感——一个公民对社会的关爱和责任。

这段内容，原本也有万字之多，但是经过他的“减法”，少了一大半。

令他庆幸的是，他的临场发挥没有白费，因为他的发言，一次次被同学们的掌声打断了。

见到效果很好，张华顺势引出了自己的态度与见解：“一个真正的公民不应怯懦，不应自私，应该面对社会，打击歹徒，救护弱者，要为健康的社会环境而呐喊、拼搏、奉献，要勇敢地冲上去，毫不犹豫！”

”而迎接他的，自然是经久不息的掌声。

幸亏张华做起了“减法”，否则，他的这次演讲一定是以失败告终。

试想，如果他沉迷在众多的故事里，后面的主观见解姗姗迟来，听众会坐得住吗？

再说，演讲都有一定的时间限制，不可能没完没了地让你叙述“长篇”，做大报告。

现场演讲，讲究的就是入题快、切题准、论题深、问题明，丢了这四要素，演讲就会变成“报告会”，让人无比乏味。

当然，如何做好“减法”，这需要根据具体情况而定，随机应变，根据实际随时调减。

比如你演讲中的某个故事材料已经被前一位演讲者讲了，你就要马上减去，当然述要及时换个新的；

比如听众反映你的演讲还是有些花哨，你就要迅速把修饰成分适当删减了。

总之要灵活，要自然，要真诚，要果断。

2.灵活使用“除法”。

压缩多余水分 与“减法”不同的是，“除法”不是要求删减，而是根据演讲的材料，进行必要的浓缩与提炼。

<<会说话一句顶一万句>>

精练是演讲的重要守则，唠唠叨叨的谁也不想听。

要使演讲短小精悍，必须首先对讲稿进行精简、压缩，长话短说，长话精说，尽量让每个语句都有一定分量，让每个技巧上的处理更好地为中心主题服务。

道理也许有些晦涩，那么，我们不妨通过案例入手，让你充分了解如何做“除法”：李辉是学校的一名宣传委员，经常需要做演讲。

有一次，他根据一则真人真事，在学校礼堂进行演讲。

但是，这次演讲的效果却很差，这很出乎他的意料。

让我们来看看他是怎么说的：盛炜，这并不是一个很伟大的名字，可能你在报纸上没有见过，电视上没看过，广播里没听过。

然而就是这样一位斯文秀气的女中学生，当她面对着一触即可爆炸的煤气罐时，忘掉了高温，忘掉了生命，而是想到了他人，想到了责任，勇敢地跳进了火海，与火魔奋战了一个多小时。

在烈火中，她忍着剧痛，心中装着新一代中学生的信念，以惊人的毅力和勇气，为新时期中学生书写了最耀眼最光辉的一笔。

面对采访和询问，她只是淡淡地说了一句“啊，这是我的选择”。

在很多人看来，这份演讲内容很详细，并且李辉的现场表现也不错，但为什么反响不佳呢？这让李辉困扰了很多天。

又过了些日子，第二轮的演讲又开始了。

在后台，李辉紧张地出了一头汗，生怕第一次演讲时的冷场局面再次出现。

突然，他意识到：“第一次效果不佳，会不会是因为演讲中故事的叙说不是很干脆，阐述观点缺乏骨性，主线意识不是很强造成的？”

想到这一点，李辉决定进行改变。

看着台下的同学，他是这么说的：盛炜，这个名字大家也许并不熟悉，然而就是这样一位文弱的女中学生，当她面对着弥漫的浓烟，红红的火舌和随时要爆炸的煤气罐时，却勇敢地冲了上去，孤身一人忍着伤痛与烈火整整奋战了一个小时。

当人们怀着钦佩、赞赏和疑惑去询问她时，她只淡淡地说了一句。

“我碰上了，别无选择”。

她选择了什么？

荣誉？

不！

奖励？

也不是！

她选择了一种责任，一种新时代中学生所担负的社会责任！

正是他的“提纯”，让演讲内容紧凑了许多。

果然，台下响起了热烈的掌声。

利用“除法”，李辉使第二次的演讲内容精简而明确，鲜明而生动，效果自然也好许多。

演讲中的“除法”，讲究的就是提炼与升华，尽可能把核心的内容表达出来，舍弃那些繁枝乱叶。宋朝的大文学家欧阳修，每当把文章写完后，总是把草稿贴在墙壁上，每天起床后和晚上临睡前都要反复阅读和思考几遍。

屡读屡改，屡思屡改，有时改到最后，文章已经和初稿大不相同。

由此可见，他在“除法”上下了何等的工夫，而这也正是他能够在文学史上占据一席之地的重要原因。

虽然，演讲不会给我们那么多时间进行修改，但最起码我们可以把模糊的改准确，把隐晦的改鲜明，把枯涩的改生动，把繁冗的改简洁。

这是演讲运用“除法”的技巧，也是基本的原则。

无论“减法”还是“除法”，这都是我们在演讲台上需要频繁使用的，根据现场实际，对演讲进行应变处理，该糅合的糅合，该调协的调协，这正是成功演说家的行为。

总之，要因变而变，一切服务于演讲的主题，一切服务于听众，这样才能实现你最终的演讲意图。

<<会说话一句顶一万句>>

P52-55

<<会说话一句顶一万句>>

编辑推荐

面对老板，你不知如何开口；面对对手，你不知如何反驳；面对异性，你不知如何示爱；面对听众，你不知如何开场……只有学会说话的技巧，你才能驾驭人生！

博锋编著的这本《会说话，一句话顶一万句》才会在此时隆重上市，针对生活中的各种场合——说服、演讲、谈判、职场、恋爱……为你送上最为细致且实用的语言技巧。

当你细细品味完毕后，你一定会发出这样的感慨：“原来说话是这么简单！

”

<<会说话一句顶一万句>>

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>