

<<二十几岁一定要知道的说话技巧>>

图书基本信息

书名：<<二十几岁一定要知道的说话技巧>>

13位ISBN编号：9787510802775

10位ISBN编号：7510802776

出版时间：2010-2

出版时间：奚华九州出版社 (2010-02出版)

作者：奚华

页数：275

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>

<<二十几岁一定要知道的说话技>>

前言

有一个很有才华的人，由于自身性格问题，在口头表达上总是有些欠缺。

在一次单位的总结发言上，虽然他准备得极其充分，但一上台。

由于过度紧张，话说得嗑嗑巴巴，前言不搭后语，因而丧失了一次升迁的大好机会，为此，他后悔不迭。

由此可见，现代社会需要那种机敏灵活、能言善辩的人。

羞怯拘谨、笨嘴拙舌的人，在这个社会不会成为出类拔萃的人才。

要知道，若是有口才，就能博得对方的好感；若善于说服人，就足以证明自己的能力；若能巧舌如簧，就会比别人多一些成功的机会。

大量的事实证明，在当今社会，敢表达并且善于表达的人才是真正的赢家。

纵观中国历史，会说话的人上自王侯将相、政坛领袖，下至平民百姓、凡夫俗子，可谓比比皆是。

而且他们都有自己独特的语言风格：春秋时期的毛遂自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；以“头悬梁、锥刺股”著称于世的战国人士苏秦，曾以三寸不烂之舌游说六国，封金拜印，被其他诸侯国奉为上宾；三国时期，诸葛孔明在东吴舌战群儒，说服吴主孙权联刘抗曹，获得赤壁之战的胜利；明朝末年，令吴三桂、刘宗敏“冲冠一怒为红颜”的弱小女子陈圆圆，曾以如花的妙语说服了李闯王（李自成），避免了一场杀身之祸；为中国人民所景仰的周恩来总理，也曾经以惟妙惟肖、活泼生动的语言，在中国外交史上留下了不朽的篇章……成功人士大多是聪明的说话者，毫不夸张地说，在成功人士身上，至少有一半是用舌头去创造的。

如拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；比尔·盖茨的一席话，能促使IT业走进一个全新的领域；格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。

<<二十几岁一定要知道的说话技>>

内容概要

《二十几岁一定要知道的说话技巧》包括了社交口才、处世口才、力事口才、领导口才、职场口才、商场口才、恋爱口才、演讲口才、辩论口才等内容。

懂得说话技巧者，掌控事情。

掌握说话技巧者，影响他人。

与他人进行有效的交谈，并且赢得他的合作，这是那些奋发向上的人培养的一种能力。

卡耐基曾经说过，一个人的成功，约有15%取决于知识和技能，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。

的确，善于沟通的人，往往令人尊敬、受人爱戴、得人拥护。

懂得说话技巧者，能在山重水复中，柳暗花明。

掌握说话技巧者，能在进退两难时，左右逢源。

<<二十几岁一定要知道的说话技>>

书籍目录

一、社交口才让第一句话扣人心弦良好的说话方式受人欢迎如何增加你谈吐的魅力激起对方的谈话欲望对陌生人要不吝惜赞美与陌生人说话时要把握好分寸制造余味无穷的谈话诚恳倾听别人的诉说恰当夸大自己的实力获取成功幽默要表达真情自嘲调侃避免尴尬化解别人的责难善于解答陌生人的问题让谈话在意味深长中收尾二、处世口才用恭维话博人欢心成全别人的好胜心怎样说话让朋友喜欢用幽默感打动朋友用说笑给友谊添佐料投其所好找话题说些鼓舞人心的话一句关心赢得一颗心说话要学会绕点弯子巧用语言化敌为友故意说错话也能使谈吐生辉委婉暗示出奇效不该说的不要乱说学会说“不”巧妙拒绝忠言逆耳利于行恭维的语言更能说服人如何应对揭短三、办事口才求人办事时说对方得意的事成功地说服朋友帮你办事说服已发达的朋友帮助你求人办事的吸金大法借用一个并不在场的第三者之口让对方站在强者的位置上讲话自己要说的话让对方说出来能说会道好办事提出问题的办事技巧一言激起千层浪借古讽今，办事轻而易举正话反说，办事一帆风顺远亲不如近邻求老乡办事的说话技巧利用“酒话”好办事四、领导口才让下属无条件地服从你的命令领导者应与下属交谈巧设悬念，有力批驳适当运用诗词名句高度概括要得其要领简明扼要不高谈阔论利用聊天向对方传达自己的诚意气氛紧张时不露痕迹地转移话题最大限度地满足员工的需求领导讲话要考虑下属的接受能力有效批评下属的技巧通过暗示巧妙地训导下属及时挽回批评所造成的负面影响向下级通报不好的消息说服打算跳槽的优秀员工留下来说服他人的秘诀巧借暗喻让人乐于效命五、职场口才面试时谨慎作答要随机应变招聘者易提出的11个问题面试时别说这些话以奇制胜而独具一格在求职过程中成功地进行自我推销与上司说话要有分寸拍马屁也要讲究方法学会倾听上司的话称赞令上司引以为荣的事情让上司在多项建议中作出选择拒绝命令不能含糊不清面对上级的批评该辩护就辩护怎样与老板谈加薪问题新人职的说话技巧被提拔时的说话怎样与同事说话办公室中常见话题的说话方法六、商场口才一句好话买卖成一诺千金是成功老板的经商信条金玉良言产生经济效益迎合顾客的口味说话信守你说的每一句话真诚而坦率地赞美顾客赔笑脸要递好话真情实感好推销多说“请”和“谢谢用幽默夸张博取信任如何巧言应对你的客户用投石问路的谈话了解客户真诚地赞美他人说服客户的10大有效策略顺着对方说话的生意经运用语言来处理反对意见如何说服内行的人……七、恋爱口才八、演讲口才九、辩论口才

<<二十几岁一定要知道的说话技>>

章节摘录

插图：让第一句话扣人心弦我们在社会中生存，往往需要同一些陌生人打交道。

初次见面，给人的印象最为关键。

俗话说：“酒逢知己干杯少，话不投机半句多。”

有的人相处一辈子也形同路人，而有的人却一见如故。

两个萍水相逢的人要想在短暂的时间内，达到心灵上的共鸣，说好第一句话至关重要。

说好第一句话的关键是给人温暖、友善、贴心的感觉，消除彼此间的陌生感。

常见的方式有三种：1.以攀认式拉近彼此的距离赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的开场白是：“我，子瑜友也。”

子瑜。

就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾。

短短的一句话就拉近了鲁肃跟诸葛亮之间的关系。

其实，任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”、“友”关系。

譬如：“你是北京大学毕业生，我曾在北大进修过四年。

说起来，我们还是校友呢！

“您是文艺界老前辈了，我也是个文艺爱好者。

咱俩真是‘近亲’啊。

“您来自皖南，我出生在皖北，两地相隔咫尺。

今天得遇同乡，令人欣慰！

”这种初次见面：互相攀认式的谈话方式，很容易让人在短时间内产生一见如故的印象。

2.敬慕式的谈话方法给人一种贴心的感觉对陌生人表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现。

用这种方式必须注意：要掌握分寸，恰到好处，不能胡乱吹捧，说话的内容要因时因地制宜。

<<二十几岁一定要知道的说话技>>

编辑推荐

《二十几岁一定要知道的说话技巧(白金珍藏版)》为年度最有价值职场书

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>