

<<职场口才>>

图书基本信息

书名：<<职场口才>>

13位ISBN编号：9787516401583

10位ISBN编号：7516401587

出版时间：2012-10

出版时间：企业管理出版社

作者：祁力

页数：253

字数：243000

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>

## &lt;&lt;职场口才&gt;&gt;

## 前言

会说话好办事 说话，是人际沟通最基本的手段之一，也是生活的基本技能。在相当多的情况下，说话还是一种工作技能，不论是演讲、发言，还是推销、谈判，乃至职场复杂人际关系中的沟通共事，说话的技巧和水平都对工作的结果产生决定性的影响。

人们常说，说话要说良心话，这话说对了一半。

生活或者工作中，专家建议的说话原则是，以动机评价自己，以效果评价对方。

本书对于职场中不同关系、不同情境中的思维方式和表达技巧进行了较为充分的讨论，并附有智联开元学院院长，著名职业培训师李黎先生的点评或者建议。

这是本书的特殊之处，也是本书的增值之处。

中国历史上以“说话技能”著称的名臣贤士不胜枚举。

战国时就有以雄辩著称的张仪、苏秦，口才之盛，青史留名。

苏秦曾佩六国相印，张仪两次入秦为相，以口才为核心能力达成个人成就，恐怕以此二人为最了。

蜀国名相诸葛亮，除了彪炳千古的军事才干，说话也是他重要的工作技能。

诸葛亮舌战群儒、智激周瑜，成就孙刘联盟，赤壁一战，檣櫓灰飞烟灭，说是“舌尖上的丰功伟业”恐也并不为过。

在人际关系方面，诸葛亮也把说话的技巧发挥到了极致。

在孙刘联合抗曹期间，同样才智超群的诸葛亮和吴国大都督周瑜，即并肩作战惺惺相惜，又各为其主尔虞我诈，结果棋输一招的周瑜连续受挫，恼羞成怒之下金疮迸裂愤懑身亡，留下了“既生瑜何生亮”的绝命慨叹。

孙吴栋梁即逝，自然对诸葛亮同仇敌忾必欲杀之而后快。

冲突来了，一般人可能会采取对抗、逃避或者僵硬的应对方式。

但是，诸葛亮不是一般人，面对剑拔弩张的紧张局面，“乃与赵云引五百军，具祭礼，下船赴巴郡吊丧”。

即至柴桑，设祭物于灵前，“呜呼公瑾，不幸夭亡！”

修短故天，人岂不伤？

我心实痛，酹酒一觞。

”连哭带说带比画，反让鲁肃自思曰：“孔明自是多情，乃公瑾量窄，自取死尔。”

”一番说辞之下，连周瑜的同事都认为孔明无辜周瑜活该，既化解了两国仇恨，又解脱了个人恩怨，说话的神奇效果一至如斯。

关于说话，常人易犯三类错误：——妄加评判。

对别人说过的话，做出同意或反对的评判，是每个人都有的自然倾向，但是，如果不加警惕，随意进行批评、贴标签、诊断或者评价式吹捧，常会因为把自己的标准强加于人而冒犯对方；——贸然支招。

对方问题的答案，未必一定在你的经验之内，对方言语的真实意思也并非那么容易判断，你按照自己的判断支招，有可能使对方受到无意的伤害；——反客为主。

要么转移了话题，要么忽略了对方的心理感受，交谈的结果可能是不欢而散。

不管是在演讲，还是进行谈判，如何建设性地表达，避免有意无意伤人，对于说话达成的效果是至关重要的。

美国哈佛大学心理学家希拉米克里博士建议如下注意事项：——开放式提问。

发言时用开放式的问题求得对方的反馈，表达的是你尊重对方的观点，并希望深入进行了解和沟通，这么做是把主导权交给对方。

相反，答案只有对错、是否的闭合式问题，只留给对方非此即彼的选择，相当于关闭了探讨各种可能的大门使交谈变成了非赢即输的较力，无论谁占上风，结果都是双输；——宁停三分，不抢一秒。

想一想再说并不意味着迟钝，而是给思考以时间，避免感情用事脱口而出。

尤其是当沟通触发了愤怒、害怕等负面情绪时，更要稍事停顿，因为情绪激动容易引发生理紧张，生理紧张又会使人关注点变窄，被情绪劫持；——避免草率评判。

## <<职场口才>>

交谈中的先入为主，会令对方反感、沮丧甚至愤怒，话不投机陷入僵局；——用好你的身体。  
在沟通中，人的神经系统能够自动接收对方的生理反应，为自己提供关于对方的想法和感受的线索并进行分析判断。

所以在说话时，我们可以利用自己的身体动作传达对方需要的信息；——理解过去。

分清过去和现在，能使我们认识到，自己或者对方现在之所以如此表达，经常源于过往的经历，可以帮助我们沟通中作出更加审慎的回应；——把故事听完。

在人际沟通中，每个人都有自己独特的故事要讲，而且每一个故事都有自己的节奏，高明的人应该允许对方按照自己的节奏把故事讲完。

在这个过程中，我们的角色不是主导而是参与，不是一锤定音而是保持双方想法的持续交流；——设定界限。

安慰或许当时有效，但是很难长久，互换秘密也不能建立真正的信任。

只有设立界限，才能在交流，尤其是工作沟通中，为对方提供客观有效的回应。

工作中，区别不同场合和不同对象，如果你在思考和说话的时候能够有意识地注意到这些细节，那么你的职场综合能力已经算是相当完美了。

## <<职场口才>>

### 内容概要

《职场口才》对于职场中不同关系、不同情境中的思维方式和表达技巧进行了较为充分的讨论。

《职场口才》共分为八章，第一章演讲，第二章主持，第三章辩论，第四章谈判，第五章推销第六章上级，第七章同级，第八章下级。

## <<职场口才>>

### 书籍目录

#### 第一章 演讲

把你的思想融入演讲中  
好演讲需要什么样的语言  
演讲如何随机应变  
引领你的听众  
冷场了，怎么办？

与听众合二为一  
演讲的豹头凤尾  
好的态势语也能加分  
塑造良好的演讲形象  
演讲时的非语言技巧  
注意演讲的时间规则  
怯场的原因及克服技巧

#### 第二章 主持

聚会主持  
洽谈会主持  
签约仪式主持  
开业仪式主持  
庆典主持

#### 宴会主持

#### 第三章 辩论

避免无谓的争辩  
令人信服的辩护策略  
辩论制胜的技巧  
重视辩论中的细节  
善着眼于大局  
怎样对付心存挑衅的人  
有话直说，开门见山  
用“心”打动对方  
指桑骂槐敲击对手  
巧用诡辩与反诡辩之术  
移花接木，巧拨千斤  
以谬制谬，以毒攻毒  
借力使力，轻松解围  
巧用反问，反戈一击  
几种巧辩方法

#### 第四章 谈判

谈判的智慧  
深刻认识谈判  
谈判中的交换效应  
营造良好的谈判气氛

.....

#### 第五章 推销

#### 第六章 上级

第七章 同级  
第八章 下级

## &lt;&lt;职场口才&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页： 避免无谓的争辩 每个人都会遇到不同于自己的人，大至思想、观念、为人行事之道，小至对某人、某事的看法与评判。

这些程度不同的差异可能会转化成人與人之间的争执与辩论，任何独立的、有主见的人都应正视这个问题。

留心我们的周围，争辩几乎无所不在。

一场电影、一部小说就能引起争辩，一个特殊事件、某个社会问题能引起争辩，甚至某人的发式服饰也能引起争辩。

而且用于争辩留给我们的印象往往是不愉快的，因为争辩的目标指向很明白：每一方都以对方为“敌”，试图以自己的观念强加于别人。

所以，争论不适用于个人与个人之间，而如果是用于团体之间，像辩论会似的，又应另当别论。

比方说：由于最近发生的某个社会问题而引起两者间争论。

最后，虽然你用某种事实或理论来证明你的意见是正确的，你通过争辩的手段达到了胜利的目的，使他哑口无言，但你却万万不可忽略了这一点，他不一定就放弃他的思想来信奉你的主张。

因为，他在心里所感觉到的，已经不是谁对与谁错的问题，而是对你驳倒他怀恨在心，因为你使他的颜面扫地了。

这样看来，你虽然得到了口边的胜利，但和那位朋友的友情，却从此一刀两断。

比较之下，你会不会觉得，当初真是有欠考虑，仅仅为了口边的胜利，而得罪了一个朋友--如果那位朋友一旦为人小气，说不定他日后会伺机报复呢！

有些人在和朋友翻脸之后，明知大错已铸成，也故作不后悔状，还经常这样认为：“这样的朋友不要也罢。

”其实这样对你又能有什么好处呢？

而坏处却很快可以看到，因为和别人结上怨仇。

你就在少了一位朋友的同时，又多了一位“敌人”。

这种现象我们应该尽一切可能去避免。

当你遇到他人的刁难时，并不是每一次都要针锋相对，奋力还击，而是要有选择性地为自己进行必须的辩护。

倘若是一些很小的分歧，或者对方本无恶意，你就不值得去做无谓的争辩，误人误己，对于双方都会造成不必要的损失。

基于上述理由，当一场唇枪舌剑的争辩到来之前，你必须首先冷静地思考一番，弄清楚以下几个事项：

1.这次争辩的意义。

如果是一些根本就不相干的小事情，你还是避免争论为妙。

2.这次争辩的欲望是基于理智还是感情上（虚荣心或表现欲等）？

如果是后者，则不必争论下去了。

## <<职场口才>>

### 编辑推荐

说话，是人际沟通最基本的手段之一，也是生活的基本技能。在相当多的情况下，说话还是一种工作技能，不管是演讲、发言，还是推销、谈判，乃至职场复杂人际关系中的沟通共事，说话的技巧和水平都对工作的结果产生决定性的影响。



<<职场口才>>

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>