第一图书网, tushu007.com

<<职场必须知道的口才心理学>>

图书基本信息

书名：<<职场必须知道的口才心理学>>

13位ISBN编号：9787530853269

10位ISBN编号：7530853260

出版时间：1970-1

出版时间：赵洋 天津科学技术出版社 (2010-05出版)

作者：赵洋

页数：233

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

前言

有人说，拥有侃侃而谈的绝妙口才，就等于拥有了一笔巨大的财富。
它不但能使你在人际交往中左右逢源、畅通无阻，使你处处显尽威风，还能使你的人生锦上添花、精彩无比。
在竞争激烈的职场中，若想立于不败之地，必须练就一副“兵来将挡、水来土掩”的铁嘴钢牙，才能在谈判中折服对手，在推销时赢得客户，才能得到上司的赏识及下属的鼎力支持。
在古代，有诸葛亮骂死王朗的故事，其精彩的口才至今仍脍炙人口；有谋士张良凭着自己能言善辩的口才成为汉高祖的高参。
历代的雄辩家、演讲家更是比比皆是，他们凭着绝妙的口才成就了自己的人生与事业。
如乔·吉拉德就是凭着自己出色的口才，被誉为“世界上最伟大的推销员”。
有人说：一个会说话的人可以少走十年弯路，一句妙言可以促成一个惊天动地的壮举。
在一切都快得让人来不及品味的今天，绝妙的口才表达处处显尽威风。
绝妙的口才，只有在广博学识的基础上才能发挥所长。
因为，良好的口才基础与人们的大脑思维、心理心力密切相关，假如没有缜密的心理思维这块孕育它成长的沃土，再健谈的口才也是发挥不出魅力的。
所以，健谈不等于口才，口才是心理思维活动的语言表达。
说话是人类沟通交流的首要工具，也是促进思考的直接方式，是思想源泉丰富的导线。
语言由一定的词语和语法结构组成，说话是运用语言表达交流思想的过程。
因此，说话不是空洞的声音回响，而是有确定意义与内容的心理现象，说话的意义就是思维的内容，就是人们的思想观念。
语法结构和语法规则也是人类思维逻辑规律的具体表现，个人思水平的差异直接影响说话水平。
所以，没有思维活动就没有语言表达。
但是，人们的心理又不同于思想。
人的心理没有对错，不存在谁是谁非。

内容概要

许多人说话时常常在无意之中高频度地使用某些词语，就是所谓的“口头禅”，这些语言习惯最能体现说话人的真实想法。
所以只要留心，就可以从一个人的“口头禅”中窥见一个人的内心世界。
美国的艺术家安迪·沃霍尔曾经告诉他的朋友说：“我学会闭上嘴巴后，获得了更多的威望和影响力。
”“宁可把嘴巴闭起来，使人怀疑你很浅薄，也不要一开口就让人证实你的浅薄。
”大凡那些大智若愚，有学问的人一般都不会乱讲话。
俗话说：“头三脚难踢，第一句话难说。
”推销员的第一道难关就是与客户初次见面，也就是如何跟客户说第一句话。
如何给客户留下第一印象，如何抓住这一瞬间，让客户愿意继续与你沟通，是推销成功的第一要素。
心理学告诉人们，紧张的心理会导致大脑思维缓慢。
而外在的言语是思维的结果，这样紧张的情绪状态就必然引起语言表达上的麻烦了。
所以，培养良好的口才，应该从锻炼自己的心理素质开始。

书籍目录

第一章 好口才是怎样炼成的口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。
古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。
发言要看准时机／002说话要选好角度／004不要信口雌黄／006得罪人的话说不得／008讲话要顾及他人感情／011说话时要面带微笑／014如何敲开他人的心扉／016好口才还要善聆听／019第二章 上司如何对下属说话能言善辩、口才卓越的领导越来越显示出一种独特的优势。
很难想象，一个口才欠佳的上司如何在现今的工作环境中掌控局面，稳步攀升，取得事业上的成功。
领导说话要言出法随／022抚慰下属应平易近人／024激励员工可因人而异／026批评下属只需点到为止／029如何调解下属的矛盾／031老板也不妨幽默／034管理者主动与员工沟通／036恩威并施树立权威／038第三章 下属如何对上蜀说话职场中人每天都要面对自己的上司，总要和上司有所沟通和交流。
上司是否器重你，除了个人的工作能力之外，是否能恰到好处地与上司说话也是一个非常关键的因素。
适当恭维威严的上司／042把意见“ 移植 ”给上司／045善用旁敲侧击的方法／047找准机会借题发挥／049坦然接受上司的批评／051与上司不要太密切／053遵守纪律但不盲从／056偶尔试探领导的态度／058上司面前不做“ 万事通 ”／061第四章 攻守兼备的谈判口才哈佛大学教授约克·肯说：生存，就是与社会、自然进行的一场长期谈判，获取你自己的利益，得到你应有的最大利益，这就看你怎么把它说出来，看你怎样说服对方了。
谈判前要准备充分／064给对手施加压力／066突破常理出奇制胜／067用威严使对手惧服／069对承诺要适当变通／071揪住对方的弱点不放／073巧用最后通牒／075谈判是耐心的较量／076出尔反尔的计谋／079突发制人的高招／080拒绝有时要委婉／082第五章 打动人心的推销口才我们身处于一个推销的时代，即使不推销任何产品或服务，也可能会需要“ 推销 ”自己。
可以说，推销口才是整个推销艺术的核心，也是推销人员的基本业务能力。
巧用妙语敲开门／086推销过程中必备的礼节性寒暄／089幽默的赞美利于沟通／091以诚实赢得信任／094直击客户的需要／097用真诚化解矛盾／100唤起顾客购物的欲望／103不要和顾客争辩／106不要怕顾客说“ 没钱 ”／107用细节抓住回头客／109第六章 鼓动大众的演讲口才口才及表达能力对于一个人的成功而言极其重要，较强的说服能力比起单纯的行政命令更能达到事半功倍的效果。
谁能在最短的时间以最快的速度把自己的诚信、实力、魅力和需求传递给对方，并最终使对方产生信任感和依赖感，那么谁就是赢家。
抓住听众的好奇心／112公众演讲要通俗易懂／114趣味盎然才引人人胜／116如何应对听众的反应／117如何与听众情感共鸣／120如何吸引听众的注意力／122演讲不要背讲稿／124演说要短小精悍／126准确掌握演讲的时间／128结尾要意味深长／130第七章 唇枪舌剑的辩论口才中国古人曾说：“ 一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。
”可见，辩论对一个人的成功是何等重要。
辩论不是强词夺理，以势压人，否则，它将与诡辩、虚伪、欺骗和狡猾联系在一起。
用气势挫败劲敌／134风趣使对手哑然／136逻辑严密预设“ 陷阱 ”／138把“ 带刺 ”的话题踢回去／140层层设伏请君人瓮／143寓之以理动之以情／144避实就虚出其不意／148……第八章 百折不挠的催款口才第九章 说服他人的口才技巧第十章 看穿和你对话的人

章节摘录

朱元璋吩咐传进来，见面后那人即下拜说：“ 见过我主万岁！
当年微臣随驾扫荡庐州府，打破罐州城。
汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩子当兵，多亏蔡将军救驾，微臣如今想起仍是感慨不已啊！
”朱元璋听他说得动听、含蓄，心里很高兴，回想当年饥寒交迫、同甘共苦的情景，真是感慨万千，于是便立即封他为御林军总管。
这么轻而易举就得了高官的消息让另一位穷朋友听说了，心想：同是那时候一块儿玩的人，他去了既然有官做，我也该有所收获。
于是，他也进宫面见皇上。
和朱元璋一见面，他高兴极了，生怕旧友忘了自己，便指手画脚地说：“ 我主万岁！
还记得吗？
从前你我都替人家放牛。
有一天，我们在芦花荡里，把偷来的豆子放在瓦罐里煮。
还没等煮熟，大家就抢着吃，把罐子都打破了，撒下一地的豆子，汤都洒在泥地里，你只顾顺手从地下抓豆子吃，却不小心连草叶子也送进嘴里，卡住喉咙。
还是我出的主意，叫你把青菜叶子放在手上一拍吞下，才把草叶顺进肚子里去的呀！
”好哇，当着文武百官的面竟说出这样的话。
朱元璋又气又恼，哭笑不得，为顾全风度，他喝令左右：“ 哪来的疯子，给我轰出去。
”可怜这位皇帝的穷朋友，因一味讲实话，既不掩饰自己，又不赞美别人，结果落得如此的下场。
俗话说：“ 吃饭要看锅，说话看脸色。
”这就是说，说话要察言观色，看对方喜欢听什么，否则，就会一言不慎遭来祸患。
有时，面对同一件事，只因说话的角度不同，就会招来两种截然不同的待遇。
所以，在说话的时候要想清楚自己的话要达到什么效果，再选择适合的语句来表达。

编辑推荐

《职场必须知道的口才心理学》：事业上披荆斩棘的利剑生活上安身立命的资本，好口才需要心理学作为基础。
拥有侃侃而谈的绝妙口才，就等于拥有了一笔巨大的财富。
它不但能使你在人际交往中左右逢源、如鱼得水，更能使你的事业畅通无阻，锦上添花。
睿智的职场人士必定是心理学高手。
良好的口才与人们的大脑思维、心理密切相联，假如没有细密的心理思维这块孕育它成长的沃土，再好的口才也是发挥不出魅力的。
人们的心理直觉虽然敏感，却容易受人蒙蔽，我们只有懂得如何推理和判断，才能准确地察言观色，直抵目标。
在竞争激烈的职场中，若想立于不败之地，必须练就“兵来将挡、水来土掩”的铁嘴钢牙，在谈判中折服对手，在推销时赢得客户，在团队里获得上司的青睐和下属的鼎力支持。
打开《职场必须知道的口才心理学》，或是从头读到尾，或者信手翻开一页，都是字字珠玑，让你受用无穷，轻松玩转职场。

第一图书网, tushu007.com

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