第一图书网, tushu007.com

<<你的口才价值百万>>

图书基本信息

书名：<<你的口才价值百万>>

13位ISBN编号：9787533034658

10位ISBN编号：7533034651

出版时间：2011-7

出版时间：山东美术

作者：李国辉

页数：216

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

<<你的口才价值百万>>

内容概要

有人说，我不会说话，很遗憾。
幸运的是，练习说话是零门槛，最起码比你练肌肉、练唱歌、考研、赚钱等等都还要容易得多，不用去专门上个培训班或者是找医生，只需要自我小小地提升一下，你就拥有了在生活中、在家庭里、在职场上游刃有余的功力，那么何乐而不为呢？

《你的口才价值百万》由李国辉所著，本书就是告诉你怎样才能快速地提高说话的本事，用我们的语言做我们成功最大的助推器，帮助我们说服别人，让别人不知不觉，心甘情愿，甚至兴高采烈地帮助我们，成就我们，用我们的嘴来驱动别人的腿，把我们所期待的事情和我们所说的话尽量地变成一体。

作者简介

李国辉
中国礼仪文化研究学者，业界有“天才讲师”称号，被香港《苹果日报》记者誉为“中国杰出的演讲家”。
系国家人力资源和社会保障部中国就业培训技术指导中心礼仪培训专家，全国商务人员职业技能考评委员会礼仪专家委员；中国2010年上海世博会开幕式礼仪人员选拔活动专家评委、礼仪培训专家；2011年深圳世界大学生运动会开幕式礼仪人员选拔活动专家评委、首席礼仪培训专家；湖南省委党校特聘礼仪培训师，湖南省礼仪公益讲师团团长；春风礼仪培训公司董事长。

<<你的口才价值百万>>

书籍目录

第1章 说好搭讪话，迅速结交陌生人
寻找共同话题是搭讪的关键
得体地称呼才有继续交谈的机会
适时说些俏皮话，瞬间成为老熟人
请看着对方的眼睛说话，眼睛能表露你的真诚
寻找对方喜欢的话题，听对方说胜过你说
善于利用丰富的面部表情吸引对方
这样与女生搭讪最有效
第2章 说好场面话，八面玲珑受欢迎
不良口头禅，有多远扔多远
向上司汇报工作不可缺少场面话
低头认错，给大家一个收场的借口
通过场面话消除他人的疑虑
用场面话及时弥补言语失误
饭局会说场面话，气氛活跃成主角
场面话也要说得有理有据
第3章 说好求人话，办事再也不用愁
先送高帽再求人，无往不利路路通
投石问路，用假设事先探听对方的态度
“大事化小”，别让对方过于为难
用一个善意的谎言博取对方的同情
说话投其所好，求人不再艰难
直陈利害，将对方拉入自己同一个阵线
向人借钱老大难，巧言打开对方的钱夹子
兜个圈子再回头，心急喝不了热米粥
第4章 说好诱导话，万事都在掌控中
多说“我们”，拉近距离，减少对方警惕心
问题越具体，别人才会积极回应你
设置一个悬念才能抓住他人心理
真实企图别太靠后，没多少人乐意等很久
许诺对方的好处要现实，人们的兴趣都很近
只说现象，把结果留给对方总结
第5章 说好奉承话，不露痕迹显功底
赞美对方最得意的地方远胜泛泛的赞美
借他人之口赞美对方，会让他觉得更真实
前后矛盾的奉承，就像帮人挠痒时挠破了皮
奉承对方要恰到好处，过头反而适得其反
带着感情的赞美更容易感动对方
第6章 说好拒绝话，给人尊严别生硬
随意的拒绝容易给对方留下敷衍的印象
拒绝后提出一个替代的方案
用类比的方式表明自己一视同仁的态度
自叹不如，拒绝的同时给足对方面子
拒绝要肯定，含糊其辞害人害己
第7章 说好劝谏话，忠言未必会逆耳

劝谏前先表明自己跟对方立场相同
用名人的例子劝谏对方，对方不会觉得难堪
启发式的劝谏，矛盾不会明化
提建议前先做一番自我批评
以他的矛去攻他的盾，证明对方的观点是矛盾的
对待好胜的人，激将法会更有效
第8章 说好批评话，含蓄委婉更可口
“三明治”式的批评让人更容易接受
批评要点到为止，留给对方反省的机会
对症下药的批评让人感激你
批评做错的事，但不贬低他的人
先换位考虑，再批评沟通
第9章 说好妥协话，以退为进天地宽
懂得认输胜过竞短争长
自曝劣势获得他人的信任
妥协不是自我贬低，软中有硬方显手段
有保留地妥协，赢得对方的感激
妥协时提出附加要求，给自己留一条后路
第10章 说好道歉话，放下面子和为贵
选择正确的机会道歉，有事半功倍的效果
没有针对性的道歉让人觉得缺乏诚意
错误越描越黑，只道歉不解释
将道歉寓于对他人的赞美中，没有人能拒绝
别出心裁的道歉方式与语言能显示你的诚恳
小题大做夸大自己的错误，博取对方的宽容
第11章 说好反驳话，有理有据才服人
有理不在声高，激动是反驳的大忌
没有头绪的反驳只能让自己四面楚歌
抓住对方破绽，反击务必一锤定音
用貌似“正确”的观点推断出荒谬的结果
适时沉默，无声有时是最犀利的反驳
对方蛮不讲理的时候沉默
第12章 说好幽默话，妙语生香好人缘
一句幽默胜过乏味的千言万语
幽默的自我介绍，一分钟征服所有人
用幽默化解他人的尴尬，没人能拒绝你的魅力
受人误解不生气，幽默一句换人心
自嘲不会让你掉价，能让你得到更多的人心
面对他人的刁难，幽默是化敌为友的金钥匙

章节摘录

版权页：“ 酒逢知己干杯少，话不投机半句多 ”似乎已经说明共同话题的重要性，在人际交往的过程中，如果选择的话题是对方不喜欢不了解或者不感兴趣的，那么就会出现冷场的局面。
冷场意味着什么？
冷场意味着交谈的失败，意味着此次人际交流的破产。
小蝶去相亲，对方是一个近乎有些“ 考据狂 ”的博士。
介绍人刚刚离开，博士就开始滔滔不绝地说起他目前研究的乡村经济学来，而小蝶对经济学是一无所知。
按照小蝶的性格，打着哈欠百无聊赖地等他说完就是了，可是在他说的过程中，可能“ 认真的男人最帅 ”这句话起了作用，小蝶忽然觉得这个博士有几分山眉水眼的，竟然想继续和他发展下去，便在博士口若悬河的间隙好奇地问了句，“ 你平时除了研究经济学，还做些什么？
”博士有几分赧然，“ 我是宅男。
平时除了研究课业就是看看电影什么的。
”小蝶微笑道：“ 我是宅女，现在都不流行叫宅男宅女了，叫毕加索和居里夫人。
巧的很，我也很喜欢看电影呢！
”稍后的谈话中，小蝶就中国的商业电影片发表了意见，博士对大片中的中国元素进行了点评。
初次约会两人的印象都不错，小蝶将这次约会变得不再无聊的最好办法就是找到了双方都感兴趣的共同话题。
在人际交流中，想让对方注意到你，想让对方开始对你的话感兴趣，首要之处就是要找到共同话题。
可是说起来容易做起来难，我们应该怎样做呢？
聆听对方的话。
找到话题突破口我们每个人都有一张嘴巴，但是我们都有两只耳朵，这似乎意味着造物主想让我们少说多听。
美国心理学家表示，当人说个不停的时候，会让人产生厌烦感，更难让人了解他想要表达什么。
我们在人际交流中，没有一个人是永远处于说话的位置，要做到真正的双向交流，聆听是相当必要的。
聆听，帮助人们找到对方的兴奋点，帮助人们找到双方都喜欢的话题，有利于人际关系的顺利完成。
单位搞联谊，把两个部门的人员随机安排在一起，大家聊什么，都可以自由发挥，刘永华和阿杜分配到了同一个组。
阿杜是有名的“ 连片嘴 ”，说话不让人有插嘴的余地。
更令人厌烦的是，阿杜所说的话说来说去都是这么几样，你看他又来了，“ 我上次寒冬去爬黄山，那个艰险，但是那风景的确让人终生难忘…… ”刘永华觉得阿杜应该是个“ 驴友 ”，便饶有兴致地问道：“ 你肯定去过很多地方旅游了？
”阿杜的滔滔不绝又开始了，但是这次的滔滔不绝有了新的内容。
刘永华的聪明之处就在于暂时忘却了自我的存在，不以自我为中心，从对方身上寻找突破口，找到对方所关注的兴奋点，轻易地让人际交流顺利完成。

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