

<<这样说话最有效>>

图书基本信息

书名：<<这样说话最有效>>

13位ISBN编号：9787801759030

10位ISBN编号：7801759036

出版时间：2009-3

出版时间：长安出版社发行部

作者：山峰 编著

页数：397

字数：410000

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;这样说话最有效&gt;&gt;

## 前言

“一言足以兴邦，一言可以亡国。

”古人已充分认识到了会说话的重要性。

今天，会说话作为一种必备的个人素质，其重要性已不言而喻，它对于个人的成败荣辱具有至关重要的作用。

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。

它能使人显赫，鹤立鸡群。

能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。

”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

”美国著名政治家、外交家富兰克林也说过：“说话和事业的进步有很大的关系。

你如出言不慎，你如无理跟别人争吵，那么，你将不可能获得别人的同情、合作和帮助。

”的确，一个人是否有能力，以及这种能力能否发挥出来，其中重要的因素之一是取决于他说话的技巧高明与否。

会说话的人，纵然口若悬河，滔滔不绝，听者也不以为苦；纵然片言只语，一字千金，也能绕梁三日。

语言真是神奇，一句话说得好，就可能福从口入；一句话说得不好，也可以祸从口出。

一句话可化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争；一句话也可以化敌为友，冰释前嫌，带来非凡的荣誉和成功。

事实就是如此，语言能力是人们驾驭人生、改造生活、追求事业成功的无价之宝，是通往成功之路的必要途径。

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，能促使信息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。

说话水平高，能说会道，你就会广结良缘，拥有很多朋友，他们会在关键时刻助你一臂之力，为你排忧解难，让你办起事来游刃有余。

因此，我们组织编写了本书，历时一年之久。

这其中耗费了几位撰写老师的大量心血，他们都是演讲战线上的佼佼者，书中凝结着他们的成果，他们的宝贵经验将给阅读此书的每一位读者带来裨益。

在此，编者衷心地对他们表示感谢。

其实，人生就像一场戏，时时都会遇到需要你不得不表演的“戏”，职场上，求职时，你要演好这个情景的“戏”，才能赢得好工作；相处好同事、上司、下属，你的工作才能蒸蒸日上，成绩斐然；商场上，说服得了顾客，销售才能成功；生活中，谈成对象，夫妻、婆媳相处得好了，才能无后顾之忧；社交中，拜访他人、朋友沟通、面对异性、参加宴席、探望病人、宴请宾客、劝架息事，一个个的场景，都要求你一一演好；遇到需要你主持一场晚会、一个会议时，该怎么样说、说什么？

作为一个企业，如何应对媒体的采访？

演讲和辩论场上，更需要你演好这一个个情景。

而在这一个个情景之中，如何说？

怎么说？

说什么？

我们都给出了相应的答案。

而口才常用素材库更为你在将来遇到不同情景时如何应答，提供了方便可查的素材。

本书的最大目的，旨在使读者在最短的时间内通过阅读此书，能够掌握说话技巧、修炼说话能力、提高说话水平，做到说话滴水不漏，来为成功插翅，为事业奠基，为幸福添彩。

书中没有讲述玄妙高深的道理，而是引用了大量生动有趣的事例，通俗易懂的语言，对某种特定的情景中，如何说话、说什么话进行了较全面而具体的说明。

<<这样说话最有效>>

不论你是静坐下来潜心研读，还是随意翻阅，本书都会带给你有益的启迪。

编者 2008年9月

## <<这样说话最有效>>

### 内容概要

本书的最大目的，旨在使读者在最短的时间内通过阅读此书，能够掌握说话技巧、修炼说话能力、提高说话水平，做到说话滴水不漏，来为成功插翅，为事业奠基，为幸福添彩。

书中没有讲述玄妙高深的道理，而是引用了大量生动有趣的事例，通俗易懂的语言，对某种特定的情景中，如何说话、说什么话进行了较全面而具体的说明。

不论你是静坐下来潜心研读，还是随意翻阅，本书都会带给你有益的启迪。

## <<这样说话最有效>>

### 作者简介

山峰，中国赢利口才训练营首席金牌训练导师，赢利团队主教练、咨询师、研究员，学习型组织终生推动者，企业及个人品牌总策划，曾任北京人间远景文化交流有限公司首席团队建设讲师，现任前进动力(北京)文化传媒有限公司总经理中国赢利口才训练营创始人。

## &lt;&lt;这样说话最有效&gt;&gt;

## 书籍目录

职场情景口才：事业立于不败之地的谈话技巧 情景1：面试交谈，成功把握 情景2：自我介绍，详略得当 情景3：同事相处，左右逢源 情景4：应对上司，大有技巧 情景5：相处下属，说话有方 情景6：竞职演讲，先声夺人 情景7：就职演讲，诚恳意切 商场情景口才：生意场上谈判的重要筹码 情景8：推销游说，以口感人 情景9：问题顾客，耐心讲解 情景10：柜台服务，礼不嫌多 情景11：应对抱怨，不急不躁 情景12：谈判制胜，智力角逐 情景13：庆功宴会，表扬为先 主持情景口才：控制各种场合的语言艺术 情景14：当好主持，妙语如珠 情景15：会议主持，口吐莲花 情景16：电话主持，话语生动 情景17：文艺节目，幽默主持 情景18：视频主持，说演并用 情景19：婚礼主持，演说喜庆幸福 情景口才：家庭幸福情感表达的润滑调节剂 情景20：男士初恋，话上蘸蜜 情景21：女士初恋，含情脉脉 情景22：恋人相处，情从口出 情景23：夫妻相处，这样说话 情景24：夫妻“战争”，好言沟通 情景25：婆媳不和，妥善处理 情景26：翁婿关系，学会客套 情景27：长辈交流，道出诚恳 社交情景口才：社会交往中的表达艺术 情景28：拜访他人，增进情感 情景29：对待采访，要有招数 情景30：朋友沟通，说到点上 情景31：初次交往，热情表现 情景32：面对异性，自然坦诚 情景33：参加宴席，说出精彩 情景34：探望病人，巧作劝慰 情景35：劝架息事，不左不右 情景36：求人办事，话语诚恳 情景37：说服他人，步步诱导 情景38：赞美他人，恰到好处 情景39：批评他人，点到为止 情景40：拒绝他人，巧妙说“不” 情景41：应对挑衅，心平气和 情景42：尴尬场面，巧妙化解 演讲情景口才：大庭广众之下的语言魅力 情景43：演讲艺术，精练恰当 情景44：演讲分类，各具特色 情景45：演讲之前，打好基础 情景46：演讲开始，新颖诱人 情景47：开场败笔，需要警惕 情景48：演讲途中，吸引听众 情景49：出现问题，巧妙解决 情景50：演讲高潮，制造机巧 情景51：结束演讲，余音绕梁 辩论情景口才：所向披靡的舌枪唇剑 情景52：辩论准备，成功加码 情景53：辩论场上，无懈可击 情景54：辩论中途，唇枪舌剑 情景55：击败对手，全凭技巧 即兴情景口才：生活“现场直播”中的口头发挥 情景56：即兴说话，掌握听众 情景57：即兴交谈，获取印象 情景58：即兴逗乐，幽默一默 附录 口才常用素材库速查 名言警句 经典歇后语 生活顺口溜 经典俗语 谚语 俏皮话 经典成语典故 常用知识数据 流行话题

## &lt;&lt;这样说话最有效&gt;&gt;

## 章节摘录

情景2 自我介绍，详略得当 在职场中，如果你是刚进入一个单位或刚调到一个新的公司，互不相识的同事见面总免不了要作一番自我介绍。

自我介绍包括对姓名、年龄、职业、住址、经历及特长等几个方面的介绍，应根据场合和需要的不同来决定其繁简。

(1)巧言姓名 加深印象是自我介绍的目的。

自我介绍首先要介绍自己的名字，并对“姓”和“名”加以解释，你解释得越巧妙，别人对你的印象就越深。

这可以反映一个人的知识水平和性格修养，也可以体现一个人的口才。

例如： 在全国“荣事达”杯节目主持人大赛中，一个名叫潘望的主持人是这样自我介绍的：“我叫潘望，早在孩提时代，我那只有小学文化的军人爸爸和教小学的妈妈就轮番地叮嘱我：望儿，你可是咱们家的希望啊！

为了不辱使命，肩负着双亲的重托，我脚踏实地、一步一个脚印地走来，直到今天，走到这个国家级的最高赛场。

但愿老师们能给我这只盼望飞翔的鸟儿插上奋飞的翅膀。

” 一个人的姓名，往往有丰富的文化积淀，或折射出凝重的史实，或反映时代的乐章，或寄寓双亲对子女的殷切厚望。

因此，巧解姓名有时也令人动情，加深印象。

(2)独具特色 只是简单地介绍姓名留给人的印象非常平淡，使自己的自我介绍独具特色才能给他人留下深刻的印象。

谭飞是一个个子不高，戴着眼镜的电视节目主持人，他在向同事介绍自己时是这样说的：“单看咱这形象，不如在电视中那么闪闪发亮，眼不大还有点近视，但这丝毫不影响我的睿智与远见；耳朵虽小，更提醒我要耐心倾听观众的心声；嘴巴也不气粗，正说明我不夸夸其谈；喇叭和号角的孔都不大，但同样能怒吼与呐喊；个子虽然矮小了点，可潘长江先生说过：浓缩的都是精品。

有人说缺点在一定条件下也会成为优点，这话难免有些夸张，但缺点在一定条件下会成为特色则是毋庸置疑的。

”谭飞借容貌自嘲这种介绍技巧给他人留下了深刻的印象。

掌握了自我介绍的艺术，你就等于打开了与同事交往的大门，完美精彩、独具特色的自我介绍，能在领导和同事们的脑海中打下深刻强烈的烙印。

(3)自知之明的睿智 在介绍自己时，有自知之明的人能够摆正自己的位置，正确地认识和估价自己，在各种情况下保持清醒的头脑，往往在人们的心目中留下真诚的印象。

我就是王景愚，表演《吃鸡》的那个王景愚。

人称我是多愁善感的喜剧家，实在是愧不敢当。

我只不过是个“走火入魔”的哑剧迷罢了。

您看我这40多公斤的瘦小身躯，却经常要负荷许多忧虑与烦恼，而这些忧虑与烦恼，又多半是自找的；我不善于向自己所敬爱的人表达敬与爱，却善于向憎恶的人表达憎与恶，然而胆子并不大；我虽然很执拗，却又常常否定自己，否定自己既痛苦又快乐，我就生活在痛苦与快乐的交织网里，总也冲不出去；在事业上，人家说我是敢于拼搏的强者，而在复杂的人事关系面前，我又是一个心无灵犀、千点不通的弱者。

因此，在生活中，我是交替扮演着强者和弱者的角色。

要说起《吃鸡》，那可要追溯到久远的年代了。

吃“低标准”时期，我随剧团到南方的一个城市演出。

宾馆的饭桌上只见些鸡脖子、鸡爪子，没有点牙口，实在啃不动……新年联欢会上，我把吃鸡的体验编成小品。

给大家逗个趣，凑个热闹。

没想到，后来，就是这个《吃鸡》竟成了“大气候”。

## <<这样说话最有效>>

“史无前例”的时候，它成了我“肆意丑化社会主义”的“罪状”与“铁证”。近几年以来，它又成了我的“代表作”。

总之，生活就是悲悲喜喜，我的愿望是给大家带来更多的欢笑。愿我们以后在《吃鸡》中再见！

喜剧大师王景愚的这则自我介绍成功之处正在于，他没有借别人的赞誉之词大吹大擂，而是在自我介绍中严格剖析自己，历数着自己的弱点。

这种自知之明的睿智和严于律己的品格，更能赢得人们的尊重和信任。

(4)不显示出自我吹嘘 实事求是是可贵的精神品质，也是人素质高低的体现。面试时，应聘者如果吹嘘过火，很容易被面试官抓住“把柄”，不符合实际的“漏馅”，使工作会泡汤。

因此，实实在在的经历介绍，更容易打动面试官。

刚进入公司的王辉是这样对同事们介绍自己的：“我的经历非常简单。

1985年，18岁的我高中毕业没有考上大学，招工进入某厂当上了一名车工。

从此，我操刀切削十多年。

其间3次参加全市车工岗位技术大比武，荣获两次第3名，一次第2名。

去年企业破产，我下岗失业。

下岗后参加过3个月的电脑培训，3个月的英语培训，取得两个上岗证书，为我掌握现代化的数控车床打下了基础。

现在，我在咱们公司一车间那批新的数控车床上开始了我的新工作了。

” 介绍自己的经历中的成绩时，要注意口气，要巧妙地表露出来，不显示出自我吹嘘的痕迹，给人以自信、谦逊、不卑不亢的印象。

(5)显示自己的优势 介绍自己时可以从参加工作时讲起，不要拉得太远；经历中要重点介绍自己从事什么工种，有何特长，凡与此无关的都可省略；能够显示自己优势的，可以讲详细些。

李伟的自我介绍就让人感觉不错。

“我叫李伟，今年24岁，是潮州市人。

今年毕业于广州市商业学校，读市场营销专业。

我一直生活在潮州，小时候就经常帮妈妈和奶奶做抽纱活，对于传统的抽纱工艺可以说是比较了解的。

在商校学习的两年中，我掌握了营销方面的专业知识，这是我将来搞好业务的资本。

我的口才较好，曾参加省属专科学校的演讲竞赛，得了二等奖，并且还具备一定的英语口语能力。

我这个人的特点是头脑灵活，反应快，平时喜欢看报纸，对国内外的经济发展动态很感兴趣，喜欢从事具有挑战性的工作。

”

## <<这样说话最有效>>

### 媒体关注与评论

本书对我的启发很大，书中几乎囊括了全部的口才经验精华，毫不客气地说，即使你以前过着完全封闭的生活，阅读了此书会使你在人生的谈判场上应对自如。

——中国万网创始人、天下互联公司董事长、CEO 张向宁 说话是生活中的一把双刃剑，一句话可以福从口入，也可以祸从口出。

但你只要读了本书，书中的精华将会深深地影响你，从而提高你应对各种生活场景下的口才。

——华商报主编 杨俊卿 人生其实就是一场聚会，你如何才能在这场会议中表达出自己的精彩，成为重要的角色呢？

本书将会给你全部的答案。

——陕西师范大学新闻传播学院前院长、教授 刘路

<<这样说话最有效>>

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>