

<<一句顶一句>>

图书基本信息

书名：<<一句顶一句>>

13位ISBN编号：9787301205280

10位ISBN编号：7301205287

出版时间：2012-6

出版时间：北京大学出版社

作者：宋春涛

页数：228

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;一句顶一句&gt;&gt;

## 前言

拼职场，表达为什么重要？

我的一位朋友1996年北京某名校毕业后，一直穿梭服务于世界500强企业，目前是一家跨国咨询公司的客户总监。

有一次，聊起这些年来他个人的职业发展心得，他说可以归纳为三个阶段：“第一阶段是do well，做得出色，能出活；第二阶段是speak well，说得漂亮，能出彩；第三阶段是look well，看着不错，有魅力。

”细想一下，还真是非常有道理。

职场新丁刚刚迈上工作岗位时，do well那是绝对必须的。

只有脚踏实地，苦干加巧干，做出实实在在的业绩，才能给上司留下好的印象，也能让自己更容易从一群新人当中脱颖而出。

问题是，很多职场人士据此错误地以为只要能够持续地do well，甚至do better，就足以让自己的职业发展一帆风顺，结果却悲催地发现晋升机会并没有如愿降临到自己头上。

还有一位朋友和我分享过一个真实的案例。

他的一位大学同学2000年大学毕业后，就职于某股份制商业银行的计划财务部，工作细致、认真、勤奋，靠着脚踏实地的工作作风，一步步升至财务部账务中心处长。

一年前，部门换了新领导，雷厉风行，推动部门架构调整，让所有中层干部集体起立，重新竞聘。

在这个过程中，领导发现这位处长内向木讷，一旦当众讲话就因为紧张而手足无措、语无伦次。

最后，他的处长位置落入旁人之手。

在这个“酒香也怕巷子深”的时代，除了要做得出色、手底下能出活以外，还必须善于表达，把自己的工作思路、项目方案、工作成果等流畅、妥当地呈现给公司的大领导、部门的负责人以及团队的合作者。

只有这样，才能让领导对你刮目相看。

如同联想集团前董事长柳传志先生所说：“光说不练是假把式，光练不说是傻把式，能说会练才是真把式！

”如果你是既能do well又能speak well的真把式，我敢保证，你的发展机会一定比别人多一倍！

回想我自己这些年来的工作与学习经历，可以说真的沾了speak well的光。

1994年，我上大学一年级的時候，在全系演讲比赛中一不小心拿了第一名，被系主任牢牢记住了名字，任命为班长，两年班长生涯后又竞选成功，担任学院、系两级学生会主席。

坦白说，我不觉得我个人的能力比其他同学强多少，但站在台上激情洋溢演讲时所传递出来的信心与力量，的确成为打动老师和同学的关键。

2006年，我作为中山大学岭南学院的MBA代表，赴英国兰卡斯特大学参加MBA项目交流。

在高阶领导力（Advanced Leadership）这门课程中，教授要求全班78名学生发表领导力演讲，演讲成绩计入该门课程的学习成绩。

尽管我在英国待的时间不长，但出乎所有人意料的是，我的演讲让教授连连说“Impressive！Amazing！

”，他不仅给了我全班最高分，还推荐我参加一个由他主持的领导力研究项目。

这本书能怎么帮到你？

我相信就职场表达的重要性，我们不难达成共识。

接下来，你也许会问为什么这本书可以帮到你。

首先，我可以保证，它和你所见到的市场上绝大多数演讲、口才、表达类的书籍都不甚相同：这本书能够帮你了解表达背后的规律。

比如说听众的逻辑需求和情感需求、构建表达架构的“金字塔原理”、设计表达流程的“三步骤法则”、表达者自我修炼的“冰山理论”……对于成年人而言，只有知其所以然，才能更好地知其然。

这本书能为你提供各种实用的工具和方法。

## <<一句顶一句>>

比如说如何克服表达时的紧张情绪、如何认可与肯定你的听众、如何运用“钉床理论”；找到表达内容的亮点、如何设计提问的“组合拳”来加强互动、如何提炼打动你自己的故事……这些工具和方法有些来自于各大咨询公司，有些是我多年的心得总结，相信一定会对你有所帮助。

这本书还与你分享了各种成功与失败的鲜活案例。

阅读这本书会是一段轻松愉悦的旅程，每个案例都来自真实的职场和生活，成功的或是失败的，你一定能在其中找到自己的影子。

这本书希望带给你表达之外的收获。

每一章节的最后都有一段职场感悟，这些故事来自我自己近15年的职场发展体会，有成功的喜悦，也有失败的懊悔，但更多的是我对于职涯发展的思考。

如果你能感受到这些文字背后的思考，希望我的努力能让你的职涯发展更顺畅。

下面该你登场了！

职场表达力的提升绝非一蹴而就，如同书中“冰山理论”所揭示的那样，这是一个循序渐进的过程，需要持之以恒地练习、反思、再练习、再反思！

期待你的成长！

## <<一句顶一句>>

### 内容概要

同样是汇报工作，刚才还频频点头、辅以微笑的领导，一听见你说话，就开始双眉紧锁；你每次给客户讲标，评委们不是昏昏欲睡就是一心多用；你有学历、有能力，工作认真勤恳，可每次竞争上岗都与你无缘。

由于不善表达，升职、加薪的机会一次次与你擦肩而过。

当众表达成了你的心病，让你备受煎熬，甚至每次被逼表达时都想“早死早超生”。

致力于培养专业“说话分子”的宋春涛，拯救了许多身患表达恐惧症的职场人士：

洞察人心三原则，让你快速找到听众中的“自己人”，拉拢中立甚至反对你的听众，变为你的“粉丝”；

六大金字塔逻辑结构，揭秘如何让你的话入听众的“法耳”；

完美表达三部曲，让听众感受“被说服”的快乐。

《一句顶一句——说着说着就成了》让你从敢说话到说话到位，克服恐惧，突破心理障碍，亮出你的说服力，做顺风顺水的职场宠儿。

<<一句顶一句>>

作者简介

宋春涛，一个热爱研究和教授演讲与表达的“说话分子”。

他的演讲生涯始于5岁，21岁那年获得全国大专辩论赛“优秀辩手”的称号；29岁在英国兰卡斯特大学学习MBA期间，参加Advanced

Leadership演讲比赛，成为获得Distinction（卓越表现奖）的唯一一位中国留学生。

从事管理培训、人力资本咨询超过10年，先后服务过安利、雅芳、IBM、中国民生银行等众多国际和  
本土知名企业，在不断磨砺“嘴皮子”的过程中，致力培养出更多专业的“说话分子”，曾为100多家  
企业、3000多名学员进行过演讲、表达技巧的课堂培训与一对一辅导，学员中既有高级管理层、中基  
层经理人员、企业的内部讲师，也有一线营销和服务人员等。

## <<一句顶一句>>

### 书籍目录

#### 第一章 像了解自己一样了解听众——你在对谁说话

##### 第1节 把你想说的变成他想听的

- 一、满足听众的逻辑需求
- 二、绝不要忽视情感需求

【职场感悟】找到你的职场贵人

##### 第2节 寻找听众中的“自己人”

- 一、听众满足正态分布
- 二、“自己人”在哪里
- 三、把“中间人”发展为“自己人”

【职场感悟】缺乏人际敏感度，小心蹲冷宫

##### 第3节 抓住关键人物的耳朵

- 一、巧妙运用二八法则
- 二、打动关键人物的三个关键方法
- 三、表达者的关键任务——识别关键人物

【职场感悟】请给老板选择题，而非问答题

#### 第二章 结构为王，内容为要——想清楚才能说明白

##### 第1节 让表达“立”起来

- 一、以终为始，明确目标
- 二、梳理逻辑，构建结构

【职场感悟】想得清楚，你才能说得明白

##### 第2节 内容需要裁剪加工

- 一、简明扼要——钉床理论
- 二、避免太专业的术语和“双语”
- 三、避免过于极端的词语或观点
- 四、用比喻表达深刻道理
- 五、用图表说话
- 六、一张图片胜过1000个字

【职场感悟】熟读文件，领会精神，汇报发言有境界

#### 第三章 优质的表达有章可循——每个人都是好导演

##### 第1节 一次完美表达只需三步

- 一、听众的记忆力曲线
- 二、完美表达三部曲

【职场感悟】放低自己，抬高对方

##### 第2节 搬开表达中的绊脚石

- 一、激发听众思考的技术
- 二、回答问题原来这么有讲究
- 三、搞定突发情况的技术

【职场感悟】再做一遍，有何不同？

#### 第四章 塑造你的表达风格——成为你自己

##### 第1节 独特的风格从大量的练习中建立

- 一、表达者的3V——Verbal、Vocal、Visual
- 二、知识与经验，习惯与激情
- 三、10000个小时，没有商量

【职场感悟】爱一行，再去干一行

<<一句顶一句>>

第2节 多讲讲自己或别人的故事

一、故事都包含了什么

二、让故事活起来

【职场感悟】内容背后是观点，观点背后是你自己  
后记

## &lt;&lt;一句顶一句&gt;&gt;

## 章节摘录

请用我能理解的语言来表达 很多人在面对听众的时候都会有一个误区：“如果我说的内容专业性够强，普通听众甚至不容易理解，那么他们肯定会认可我的专业度，进而认可并且接受我的观点，因为我在他们心目中树立了权威形象。

”但事实上真的如此吗？

我的一个MBA同学，服务于中国移动某省公司已有15年时间，近3年来一直在网络维护部门工作。以她的专业经验与技术水平，担当部门下面的一个科室经理早已是绰绰有余，部门老总也经常在大会上表扬她的勤奋努力与专业能力。

但让她郁闷的是，过去两年的公司竞聘，她都于晋升的机会擦肩而过，百思不得其解之外，她只能感慨自己没有做领导的命。

上个季度，她再一次迎来了竞聘科室经理的机会，这一次，她找到了我，请我担当她的竞聘顾问。一看她的竞聘材料，我马上知道了问题的所在。

20分钟的主题演讲，她准备了近60张PPT，其中一半以上是非常复杂的网络基站设计图或布局图。她的观念中根深蒂固的一点是，她是做技术出身的，尽管学了工商管理，但一定要把自己的技术优势发挥到最大。

我先问她竞聘演讲的评委除了她的主管部门领导外，还有哪些人？

这时我才知道，原来10个评委中，有7个来自其他非专业部门。

我接着问她：“前两次竞聘演讲，你能让评委们听懂你的内容吗？”

她摇头说：“应该是不能。”

“为什么？”

“因为我讲的时候，他们基本上都不看我，有的在发短信，有的在打电话。”

她补充道：“可是这样能够让我自己不紧张呀！”

他们不看我，我也不用看他们，只要按照自己想讲的去讲就可以了。”

接下来，我又问她一个问题，一个让她真正陷入思考的问题：“你觉得你的竞聘演讲与行业交流研讨会最大的区别是什么？”

竞聘最大的目的又是什么？”

良久之后，她告诉我：“是为了能够说服评委，我才是那个科室经理的最合适人选。”

我说：“如果你演讲的内容都无法让人理解，你觉得他们能被你打动吗？”

她再一次陷入沉思……幸运的是，她在第三次竞聘中，终于做了聪明的改变。

她选择用15张PPT，组织浅显易懂的工作语言，让评委们很好地了解了她为移动已经创造的价值以及她接下来的管理思路。

她成功了！

如果你也是这样一个工作勤奋、努力上进的职场人，却始终未能获得客户的青睐或上司的重视，也许你应该好好想想是不是在表达方面犯了“低级错误”。

一个符合职业化要求的职场人，必须学会用听众能接受的方式来表达。

优秀的表达者通常有一个显著特征，那就是他们能够基于对方的年龄层次、知识水平、职务级别进行判断，找到理解上的共同点，并善加利用，从而让对方容易接受自己的观点和主张。

近两年来，随着市场化程度的不断提高，商业银行的竞争越来越激烈，尤其是在个人零售银行市场，每一位客户经理都在全力以赴地争取客户。

对于中小企业而言，绝大多数申请贷款的就是老板或者老板娘本人，他们关心的无非也就是两个问题：贷款利率和放款时间。

尤其是第一个问题更是他们所关心的，因为和成本有关。



<<一句顶一句>>

每一次他们问银行的客户经理一年期贷款利率是多少，得到的回应通常是“基准利率上浮20%~30%”。

听起来很专业吧？

但那究竟是多少呢？

小老板迷惑了，老板娘更加不懂，嘴上不说，心里面却在嘀咕，一年20%~30%的利息，这不要了奴家的小命嘛！

其实客户想要听到的回答是这样的：“吴老板，我们银行一年期贷款利率现在是8厘左右，已经是很优惠的啦，隔壁他们家现在已经是9厘多了呢。

”这么一说，无论是穿西装套旅游鞋的个体小老板，还是涂指甲油、挎“驴”牌包包的老板娘，只会回答你两个字——明白！

……

## &lt;&lt;一句顶一句&gt;&gt;

## 编辑推荐

医话痨、治无语，表达不再难为你 少废话、不紧张，句句到点儿便无敌 沉默的技术男、羞涩的工科女、喋喋不休的文科生——救星来了 从《别告诉我你懂PPT》到《你早该这么玩Excel》，创意职场系列已让众多读者尝到“工作的滋味甜过初恋”。

本次我们推出的“创意职场系列”新作《一句顶一句——说着说着就成了》，将为读者奉上另一道职场大餐，助你进入职场新境界。

通往职场达人的道路是漫长的，用《一句顶一句——说着说着就成了》作者宋春涛的话来说：“第一阶段是do well，做得出色，能出活；第二阶段是speak well，说得漂亮，能出彩；第三阶段是look well，看着不错，有魅力。

”看宋春涛以资深“说话分子”现身说法，让那些因为不会说话而错失的良机快快回来吧；让那些因为不会表达而吃的哑巴亏统统都滚蛋吧！

如果你也曾因不懂表达，痛过、恨过、怨过、放弃过，那就快快拿起《一句顶一句——说着说着就成了》，开始改变吧。

**【功能主治】** 不想说，不爱说，不会说，吃尽“哑巴亏”。

又想说又爱说，就是不在点子上。

**【用法用量】** 车上、厕上、枕上。

一日一次，一次半小时。

**【注意事项】** 组团使用，疗效更佳。

**【可能产生的副作用】** 表功功力进步神速，同事纷纷向你请教，延误工作进度。

领导的目光时不时落在你身上，让你没有机会偷菜、打怪兽。

海报：

#### 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>