

<<赚钱就凭一张嘴>>

图书基本信息

书名：<<赚钱就凭一张嘴>>

13位ISBN编号：9787504464873

10位ISBN编号：7504464872

出版时间：2009-6

出版时间：中国商业出版社

作者：马银春

页数：310

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>

<<赚钱就凭一张嘴>>

前言

当今社会是一个充满竞争与合作的商业社会。

俗话说，“金口玉言，利益攸关”。

可见，口才才是财富人生的卓越资本。

拥有一副好口才会让你商运亨通。

在商海搏击时，一段利辞，让你轻松地成交一笔生意；一句妙语，让你顺利地赢得客户；一言话语，使你轻松地完成一份订单……做生意就是与人打交道，和顾客讨价还价；和商海同仁交流合作；和代理商同样要商谈，口才的好坏往往决定生意好坏。

我们有过因为巧妙的言谈而盘活生意的时候，也有过因言语不当而让煮熟的鸭子飞了的结局。

拥有好口才的成功生意人不是单纯地将一些词汇排列组合，或者仅仅为了表达意思，而是要能够通过有效沟通从而达到商业目的。

在商海打拼的你，是不是想扩大商业圈拓展新客户，而又不知道从何谈起？

是不是一听说要谈判就觉得有点紧张而不知道如何开口？

而最让你头痛的是向欠款的客户收款，总是怕伤了彼此的感情而丢了原有的客户？

何时讲究说话的分寸；何时花言巧语；何时装聋作哑；何时察言观色，为此，你将不得不精心打磨你的舌头，不得不练就一副好口才。

让自己在商场搏击中畅通无阻。

本书从经商、谈判、推销、广告、讨债等多方向多角度地向你介绍如何在商场中灵活地运用口才，因而在商场中如鱼得水。

并将他成为你在现实世界中拼搏奋争的有力武器。

也许好口才不能帮你成为亿万富翁，却能为你招财进宝。

<<赚钱就凭一张嘴>>

内容概要

本书从经商、谈判、推销、公关、讨债等多方面角度去介绍如何掌握运用口才这种本领。它能使你在经商中如鱼得水，是你在现实世界中拼搏奋争的有力武器，或许它不能帮你成为亿万富翁，但却能为你招财进宝。

<<赚钱就凭一张嘴>>

作者简介

<<赚钱就凭一张嘴>>

书籍目录

第一章 训练金口才，打造财富人生 1. 好口才：不可或缺的赚钱之本 2. 会说还要好态度 3. 自信：练就好口才的第一步 4. 和“言”悦色，商谈韬略 5. 巧用修辞，语言生动又活泼 6. 好口才是练出来的 7. 生意是谈出来的 8. 恰到好处地使用声和气 9. 甜美声音，最动人心 10. 交谈要注意的十个细节 11. 让身体语言替你表情达意 12. 这样说话有分量 13. 模糊语：经商赚钱的一种艺术

第二章 会说话有人缘——人脉就是财脉 1. 闲谈，交朋友的最好方式 2. 幽默语：最让人心花怒放 3. 赞美话不离口，不花钱就能套近关系 4. 初次交谈要注意的细节 5. 会说“不”，不得罪人 6. 见什么人说什么话 7. 说话不要硬邦邦，要转个弯 8. 知彼知己再开口 9. 这样的交谈最不受欢迎 10. 说话看场合，发言有分寸 11. 这样插话不让人反感 12. 开玩笑要掌握好分寸 13. 管好舌头，你就不会惹祸 14. 规劝别人的话要顺耳 15. 不要与人处处抬杠 16. 恰当地自嘲，让人更喜欢你

第三章 一口漂亮职场话，升迁加薪不会没有你 1. 滔滔口才，灵活应对面试 2. 八种方法让你求职成功 3. 借缝插针，加薪要巧问 4. 与上司说话要注意细节 5. 上司面前：精明能干不争功 6. 灵活应变，功夫在说话上 7. 让同事喜欢的谈话方式 8. 与下属谈话的技巧 9. 这样表扬下属，效果最佳 10. 批评下属也要讲方法 11. 发号施令要遵循原则 12. 干得好还要说得好 13. 伤自尊的话不要说

第四章 铁嘴铜牙——把梳子卖给和尚 1. 好口才：让你推销顺顺当当 2. 站在顾客的角度来说话，你定赢 3. 听是谈话的另一种方式 4. 找准客户，巧语攻“心” 5. 玩花花肠子做不成生意 6. 揣摩心理，把话说到心窝里 7. 信誉是推销之本 8. 寻找客户感兴趣的话题 9. 好的开场白让你成功一半 10. 恭维话说到心坎上，钱不愁赚 11. 投其所好，话到钱来 12. 讲解也要注意的细节

第五章 唇枪舌剑：谈判桌上你定赢

第六章 口到钱来——线千金的电话营销

第七章 美言美语，社交场上顺风顺雨

第八章 催款讨债，好口才让你口开钱到

第九章 广告金语——酒香也怕巷子深

<<赚钱就凭一张嘴>>

章节摘录

第一章 训练金口才，打造财富人生1. 口才：不可或缺的赚钱之本在人类发展已经步入21世纪的今天，科技与信息革命所掀起的新浪潮正向我们涌来，在现代商业社会里，人离不开说话犹如鱼离不开水。说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是商业成败中一个举足轻重的先决条件。说话的水平 and 能力已经成为衡量人的整体素质的一个不可或缺的重要标准。

我国某集团公司领导人出访某国，同某国外财团谈判关于合资经营新型浮法玻璃厂问题。

对方以其技术设备先进的优势漫天要价，谈判一度陷入僵局。

后来，该财团所在地的市商会邀请集团公司领导人发表演讲，他在讲话中若有所指地说：“中国是个文明古国，我们的祖先早在一千多年前就将四大发明的生产技术无条件地贡献给了人类，而他们的后代子孙从未埋怨他们不要专利是愚蠢的，相反，却盛赞祖先为推进世界科学的进步做出了杰出的贡献。

现在，中国在与各国的经济合作中，并不要求各国无条件地让出专利权，只要价格合理，我们一个钱也不少给。

”这场不卑不亢的精彩演讲，赢得了与会者的赞赏，更赢得了那个国外财团在谈判中的妥协与让步，致使双方的合作得以实现。

由此看来，“说话”在人类社会交流中，被当作是一个重要的工具，人类无时无刻不在应用它。

一个人的谈吐如何，往往决定了人们是否愿意聘他工作，与之交往，或是否愿意投给他信任的一票，与之发生商业关系。

假如一个人谈吐出现障碍或者表达能力不足，会被人低估其能力，还会被人扭曲形象。

可见，在现代交际中，说话的水平 and 能力已成了衡量人的整体素质的一个不可或缺的重要标准。

是否能说，是否会说，实实在在地影响着一个人的成败得失。

我们知道，一项工作往往需要众多员工、多个信息的综合作用才能完成。

自从语言被创造出来的那一刻起，人们的命运就注定了要因此而改变。

而当语言进入到经济领域后，又预示着经济的腾飞，因为在现代社会中，即使是最简单的事情，也少不了彼此间的亲密合作，当然，语言就成了联系双方的桥梁。

语言是最普遍、最方便，也是最直接的传递方式。

语言能力强，信息便能顺利、准确地被对方接收和理解，从而达到交流的目的。

反之，语言能力弱，信息就不能很好地被对方接收和理解，交流出现中断，甚至中止，交流的目的也就不可能达到，这项工作也就很难取得成功。

一个人想成功，想出人头地，要想打造财富人生，除了专业能力，还要有好的口才，口才已经成为成功的强有力支持，口才的好坏直接影响着一个人一，生的生活及事业的优劣成败。

会说还要好态度在商业活动中，作为采购员在很大程度上需要说动卖方，而作为一个售货的销售员则需要说动买方，这除了要拥有良好的口才外，还需要有恰如其分的真诚态度。

在商场上，说话的态度一定要做到认真而诚恳。

只有做到认真与诚恳，才能使人相信，只有使人相信，才能达到预期的效果。

当然，这种真诚，需要庄重而不能轻浮，需要认真负责而不能花言巧语或者是信口开河。

在商业活动中我们会经常发现有些商人为了使人相信可取的。

有一位建材商人到一家商店采购不锈钢装饰管。

为了得到一个合适的价位，他了解了多家这样的生产厂，同时又了解了其他地方的这种不锈钢管的价格。

通过他周密地调查与了解，认为每吨2.20万元到2.22万元是一个合理的价格，同时双方都有利可图。

因此他就和这个厂的销售经理进行了洽谈。

当价格谈到2.25万元的时候，在一旁的老板坐不住了。

他突然从座位上站起来说：“这已经是最低的价格了。

这个价卖给你，我如果要是能赚一分钱，我敢打赌我就是王八。

”这个赌咒无疑是让对方相信他的真诚。

<<赚钱就凭一张嘴>>

然而，这位建材商没有说什么，笑着就要站起来离开。

销售经理到最后还是把他给留住了，最终以每吨2.22万元促成交易。

这位老板的“真诚”实在是有点过了头。

在行销过程中，要主张以诚信作为根本，对于一些有理有据的东西，可以适当地进行宣传，但要把握一个度。

如果超过了这个度，就有可能办“砸”了。

因此，在商谈中要特别注意以下几个方面：1. 用“忠诚”的语言表达技巧操作要领。

首先要知道客户的意图、需求，只要我们能够顺着客户的意图、需求来说话交易就会成功。

2. 用“智慧”的语言进行表达技巧操作要领。

在进行论述或者发表意见的时候，你需要表现出自己应具有的渊博知识。

虽然你的智慧度同你的知识面很可能无法划等号，但是，在你的客户看来，你广博的知识足够为他们留下智慧的印象。

3. 果断”的语言表达技巧操作要领。

在你同客户交流的过程当中，如果你所作的分析，能够洞察到事物的本质，并且针对于这些分析，还能够做出比较明确的判断。

那么经过一段时间之后，你在客户心目中会留下非常果断的印象。

4. 可信性”的语言表达技巧操作要领。

对于自身的观点是不是可信，在于你的证据是不是让人感觉到可信，你的论证是否符合正常的逻辑。

所有的这些都需要你列举出一些有说服力的证据，通过论证的方式，将各种方案的优劣、长短逐一地进行比较分析，并从中选择出最佳的执行方案。

而摆事实，讲道理是一种常用的说服客户的最有效的办法。

不论是哪个客户都具有精明而又理智的一面，如果你能够通过有力的证据以及有说服力的方案让客户认可与称赞，那么在经过一段时间之后，客户对你的建议的相信程度自然就会提高很多。

5. 用“权威性”的语言表达技巧操作要领。

树立权威的最好办法就是能够找出其他待选方案的缺点与不足，通过这些比较，自然就可以建立起自己的权威性来。

3. 信：练就口才的第一步每个人都希望自己有朝一日能像那些口若悬河的人一样，把自己的思想、意见，看法等等向别人娓娓而谈、令人折服。

其实，要做到这一点并不是不可能的，只要你相信自己，丢掉羞怯的包袱，消除心中的紧张不安，努力锻炼就一定能实现，因此自信是通向成功的第一步。

在美国费城的大街上，有一个衣衫褴褛的青年为了能够找到一份工作已经徘徊了很久。

一天，他突然闯进了该城著名的商人鲍尔·吉勃斯先生的办公室，请求吉勃斯先生牺牲一分钟时间，允许他讲几句话。

吉勃斯先生对这位青年感到很惊奇，因为虽然他全身流露出一种极度穷困的窘态，但精神却非常饱满。

出于好奇，吉勃斯先生同意了他的谈话请求。

起初，他只打算与那个青年说一两句话，然而，事实并非如此，他们的谈话持续了一个多小时。

结果呢？吉勃斯先生立即打电话给狄诺公司的费城经理泰勒先生，再由这位著名的金融家邀请这个青年共进午餐，并给了他一个极其重要的职务。

一个穷途末路的青年，竟然能在半天之内，改变自己的命运。

主要在于他能够勇敢地表达自己，为自己敲开成功的大门。

因此，敢于表达自己，让别人充分地了解你的长处，你的优点，这样才能被人赏识，你才有可能成功。

下列几点供大家参考：1. 服羞怯心理羞怯的心理是成功表现自己的强敌，只要你克服了这种心理，勇敢地向众人展示你自己，你就已经抬起了迈向成功的脚。

经常会有人自我解嘲地说：“我口才不好，不会说话。

”其实这都是因为羞怯与恐惧的缘故。

<<赚钱就凭一张嘴>>

假如能克服这些障碍，每个人都能打开话匣子，侃侃而谈。

那么要让自己从胆怯紧张中站出来，就必须先遗忘恐惧，勇敢地面对问题。

社会瞬息万变，生活的步调如此快速，随时随地都可能出现新的状况，难道要一辈子像鸵鸟般地逃避现实吗？多给自己一些信心和勇气，你就会发现自己其实是很出色的。

你要鼓励自己面对问题，克服胆怯。

每个人几乎都曾经有在众人面前发表意见的经验，也可能怯场过。

即使是那些在台上说得眉飞色舞、慷慨激昂的演说家，或者是知名的表演者，他们在面对大众的前一刻也会胆怯、紧张。

但是当他们站在众人面前时，一切的恐惧就会全部抛诸脑后，一心一意只想把事情做好。

因此，克服恐惧最好的方法就是——接受你必须面对的一切。

另外，如果你随时随地都因为担心说错话而压抑自己，不敢与他人交谈，你将会无法享受谈话的乐趣

。

有一位朋友常常告诫自己要“谨言慎行”，避免和他人任意交谈，所以在朋友群中，他是最沉默的一个人。

当别人指责他、要求他时，他从不辩解也不开口拒绝，于是朋友们都笑称他为“好好先生”。

他的个性使他无法轻松与人交谈，即使觉得委屈、愤怒也不明确表示出来，渐渐地，他和朋友之间有了一层隔阂，不但阻碍了人际关系的拓展，也造成了他和朋友之间的误解。

<<赚钱就凭一张嘴>>

编辑推荐

一个人即使勤奋得如一头老黄牛，即使知识渊博得像一部大百科全书，若缺乏良好的谈吐能力，财客也不会轻易靠近你。

《赚钱就凭一张嘴》告诉你，金品玉言，利益攸关。

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>