第一图书网, tushu007.com

<<不一样的口才书>>

图书基本信息

书名：<<不一样的口才书>>

13位ISBN编号：9787504480095

10位ISBN编号：7504480096

出版时间：2013-5

出版时间：中国商业出版社

作者：张然

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

谁具备了高超的语言表达能力，谁就在社会的舞台上成功了一半　从中国春秋战国时期的百家争鸣，到古希腊演讲始祖智者派的雄辩；从第二国际政治舞台上列宁的演讲风采，到巴黎公社时期米歇尔在法庭上的慷慨陈词，语言都起到了不可估量的作用　在现实生活中，语言的表现反映了人脑的状态，人们的说话能力和水平却是层次迥异、高低有别、优劣参半的。
曾见否，有的人说起话来口若悬河，滔滔不绝，或吐语铿锵，掷地有声，或舌灿莲花，咳唾成珠；或谈锋犀利，巧发奇中；也有的人说话忸怩木讷，吞吞吐吐，或辞不达意，语焉不详；或似是而非，不着边际，如此等等，不一而足。
于是有人慨叹：“口能言之，国宝也”“三寸之舌可胜百万之师”“善言可息怒，良言胜重礼”“谋事在脑，成事在言”可见，说话水平对一个人谋生存、求发展、干事业来说该是何等重要！
　但是在我们身边，却也有很多人慨叹自己笨嘴拙舌，迟言讷语，他们眼巴巴地看到，一生中有许多美好的东西——包括爱情之美，友情之悦，官场之荣，富贵之乐都与说话水平息息相关。
说话水平高是一个人获得社会认同、上司赏识、下属拥戴和朋友喜欢的最便捷最有效的手段　在人的各种能力当中，说话能力是最能表现一个人的才干、见识、智慧和水平的标志。
如果一个人说话水平不高，那他就不能很好地驾驭自己的思想和感情，当然，也不能很好地驾驭各种事情和各种情况下的人际关系。
一言以蔽之，即不能很好地驾驭语言的人，就不能天从人愿地驾驭自己的前程，就不能顺风顺水地驾驭自己的人生　当然，提高语言表达能力亦非难事。
”宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来“，有耕耘，必然会有收获。
付出了多少辛苦，将来都会得到报偿。
只要努力提高语言表达能力，就会迅速成为当今时代的高质量人才　本书正是为了提高年轻人的说话水平而编写的，其特点是精到、便捷、实用、有效，融科学性与艺术性、理论指导性与实际可操作性于一炉，无哗众取宠之嫌，无隔靴搔痒之憾。
只要精心阅读，并按照本书所提供的方法身体力行，相信不出数月，你的说话水平一定会有一次较大幅度的提高和跳跃。
到那时，你的朋友，你的同事，你的领导可能对你会忽然有”士别三日，当刮目相看“之感了。
　语言的力量是无穷的。
而高超的说话水平则更是不可估价的。
拥有出类拔萃的说话水平，就会拥有出人头地的成功人生！
　编者

内容概要

《不一样的口才书(畅销珍藏版)》内容简介：贵人不一定能改变人生，外表不一定能决定魅力，但是说话却可以！
说话是维系人际关系的重要纽带，也是决定你一生的关键因素。
掌握好话术，对家庭、事业、生活都会有绝佳的帮助。

现代社会，人们对“会说话”的要求越来越高，学会恰当表达，你只有掌握了“攻心”，一语中的地说到对方的心坎里，使对方默然臣服，爽快地接受自己的意见，你才可以把握事业、财富、爱情和人生幸福的成功。

《不一样的口才书(畅销珍藏版)》向人们展示了一系列无往不胜的说话攻心策略。
通过一些生动或著名的事例论证了“话语攻心术”的力量，含义深刻精辟，很有说服力。
相信读后会让你的言辞见识上升到一个新的层次，使你轻而易举地把话说到对方的心里。

作者简介

张然，女，祖籍辽宁，北京师范大学文学学士，曾在美国学习工作，从事出版行业多年。
曾主持策划多部畅销书作品，出版过多部励志图书，其中包括《现代礼仪规范读本》《压力决定动力》等系列图书。

书籍目录

一、塑造完美口才：会说话，就到处受欢迎 说话要有形象感 说话要有个性化 说话要有幽默感 说话要善作引用 说话要善用代词 说话要把握好语气 二、把握好说话礼节：有理也要有礼 称呼时的礼貌要求 用语上的礼貌要求 说话内容上的礼貌要求 说话举止与表情上的礼貌要求 访晤时的礼貌要求 三、把握好说话对象：烧香看神，说话看人 说话对象要区分 朋友说话的艺术 下级与领导说话的艺术 上级与下属说话的艺术 与同事说话的艺术 与异性说话的艺术 与陌生人说话的艺术 四、把话说在动情处：言谈贵在情真 说话多点人情味 言谈贵在情真，功在情深 善用勾起情感互动的语言 让语言成为移情使者 用情感共鸣赢得他人认同 善于表现出叠加的感情 五、把握好说话场合：到什么山唱什么歌 大辩不言，不说为说 在派别纷争中别轻易表达心迹 遭到侮辱怒不可遏 含糊建议效果更佳 见什么人说什么话 把握对方情绪 六、把握褒扬的技巧：好话也要说到点子上 说赞美的话要慷慨些 说祝贺的话要真诚些 说恭维的话要巧妙些 说体贴的话要温柔些 说感谢的话要真挚些 说道歉的话要诚恳些 说风趣的话要圆滑些 七、幽默诙谐娱情悦性：把话说在风趣中 风趣的话语是生活中最好的调料 给劝谏加点幽默的调料 风趣幽默的话可以调节气氛 幽默风趣，魅力无穷 用幽默获得“人气”掌握用幽默消弭怨气的艺术 掌握风趣幽默的语言技巧 八、温柔批评更艺术：委婉客观不伤对方心 批评要有技巧 批评的禁忌 把握好说服的艺术 给人下台阶 面对错误敢于把话说开了 不伤和气，直陈利害 言简意赅，切中要害 以诚恳的语言打动对方 九、化解冲突有诀窍：释冲突宜设身冲突之中 避免语言冲撞的艺术 应付羞辱的艺术 摆脱窘境的艺术 打破僵局的艺术 调解纠纷时的艺术与分寸 把握说话“深”的分寸 把握说话“浅”的分寸 十、妙语攻心：在争锋、论辩中进退有据稳居上风 把是非曲直摆出来 把心理状态探出来 巧妙捕捉反驳时机 选择反驳的突破口 怎样使用归谬反驳法 把听众感情拉过来 把对方谬论引出来 反击诡辩的其他方法 让应变方法活起来 十一、机制谈判：出奇制胜，把握成败 察言观色，审时度势 说服对方的语言技巧 针锋相对，智勇双全 妥协让步，适度回旋 扭转僵局，缓和气氛 回答也是一种艺术 心理战术左右谈判成败 十二、沉默是金：此时无声胜有声 心照不宣时保持沉默 不明就里时保持沉默 时机未到时保持沉默 恰当地运用缄默方式 适时沉默是一种明智行为 无声也能表现出语言的力量 历练以静默制衡嚣张的艺术 附录：助你成功的10个心理学谈话技巧

章节摘录

版权页： 挫折和不幸容易使人灰心丧气，看不到光明和幸福的前景。
因而，使“苦恼人”看到前程的光明，正是解脱他们苦恼的最根本的途径。
比如说，一个姑娘交了几个男朋友都因各种原因告吹了，眼看落花流水春去也。
她能不苦闷烦恼？
这时你如果讽刺挖苦她“眼界高”，得来的只能是反感；如果埋怨她“笨蛋”，会增加她的自卑；你如果鼓励她说，看起来“踏破铁鞋无觅处”，说不定会“得来全不费功夫”，她就会从失望中看到成功的希望。
这时对她所起的安慰作用，恐怕要比只是说“吹就吹了呗，有什么了不起”要好得多！
鼓励，可以说是积极的安慰和体贴，也可以说是最高档次的最佳体贴。
2.示之以关心 不拘位卑位尊，贫贱富贵，人人都珍视感情。
在必要的时候向别人表示关爱的感情，别人也会把同样的善意之球抛掷给你。
给别人作上司，只有威严是不够的，还得富有人情味。
下面是一个关于美国电话业巨擘——密西根贝尔电话公司总经理福拉多的生活片段：在一个寒冷的深夜，纽约的一条不算繁华的道路很少有车辆行驶。
这时从街中心的地下管道内钻出一位衣着笔挺的人来。
路旁的一个行人十分狐疑，他上前想看个究竟，一看却怔住了，他认出这个人竟是大名鼎鼎的福拉多！
原来地下管道内有两名接线工在紧急施工，福拉多特意去表示慰问。
他说：“你们辛苦了，我特地来慰问你们，没有你们，就没有我的事业。
”福拉多被称做“十万人的好友”，他与他的同事、下属、顾客乃至竞争对手都保持着良好的关系，这位富有人情味的企业巨人，事业如日中天。

媒体关注与评论

要说服一个人，口才不是重点，攻心才是关键。
——美国联邦调查局在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久地深入人心；也唯有卡耐基的书，在他辞世半世纪后，仍能占据我们的排行榜。
——美国《纽约时报》

编辑推荐

《不一样的口才书(畅销珍藏版)》编辑推荐：说话的魅力，沟通的秘笈！
只要你愿意，你就可以说服任何人！
超强口才法则，详实的口才实战案例！
是人才未必有口才，有口才必定是人才！
一书揭示的这些口才法则简单、高效、易行。
这些口才法则如同咒语般简单强大！
《纽约时报》、《华尔街日报》、《洛杉矶时报》、《新闻周刊》、《人物》、《时代》CBS、CNN、ABC、NBC等全球超过360多家强势媒体推荐报导！

名人推荐

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