

<<沟通说服-口才>>

图书基本信息

书名：<<沟通说服-口才>>

13位ISBN编号：9787509001011

10位ISBN编号：7509001013

出版时间：2006-7

出版时间：当代世界出版社

作者：郝士钊

页数：225

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>

<<沟通说服-口才>>

内容概要

二十一世纪青年走向成功的“现场口才”！

口才是人生职业发展的必备能力，沟通拓宽人际关系，增强社交能力；说服、达成统一共识，获取更大成功。

本书从实用性出发，旁征博引沟通口才、说服口才的精彩案例，让读者全面而直观的感受、学习别人的经验，明白口才是怎么一回事，了解其要点、其功效、其运用、其技巧。

沟通是人类合力的放大器。

完美的沟通口才将帮你摆脱在陌生人面前无话可说，面对领导时，头脑一片空白、语无伦次的尴尬境地，使你在人多的时候、陌生的场合谈吐自如。

说服是执行的关键。

只有有效的进行说服才能顺利地完成任务，达成最终的目标。

优秀的说服口才才能引人入胜、轻松交流，使人心服口服，令你魅力大增。

<<沟通说服-口才>>

书籍目录

第一章 人为什么要沟通第一节 沟通的力量 有沟通才有互动的合力 沟通提高执行力 沟通激发创造力 沟通也是生产力第二节 三种沟通形式 单向沟通与双向沟通 正式沟通与非正式沟通 语言沟通与非语言沟通第三节 态度决定沟通质量 婉转迂回 敢于道歉 表现诚意第四节 沟通的瓶颈与补纠 常见的六种障碍 如何解决沟通的障碍第二章 口才在沟通中的重要地位第五节 怎样用口才切入 努力寻求可亲近或可认同的“点” 适当地满足对方的心理需求 用自信心“开口说话”第六节 “厚灰”的机会把式 沟通没有规矩定式 察言观色,再行使表达权 少跟他人唱高调 聊天吹牛,事半功倍第七节 让幽默为沟通开道 用幽默做清凉剂 用幽默做激励剂 幽默沟通要讲究适度第八节 沟通的和谐准则 掌握和谐的一般式口才技巧 掌握变通式的语言沟通技巧 用肢体语言增加沟通和谐值 营造和谐的沟通环境第三章 有效沟通三大入门第九节 沟通是“行走江湖”的通行证 登门拜访的沟通 与陌生人沟通 与上门推销人的沟通 与“排外”的市井沟通第十节 沟通是“家和万事兴”的基础 与父母沟通 与兄长沟通 与弟妹沟通 与亲戚沟通第十一节 沟通是“社交进行时”的金链 与朋友沟通 与“反对派”沟通 与性格内向的人沟通 与不满现状的人沟通 与自以为是的人沟通第四章 口才沟通一般技法训练第十二节 修辞技巧训练 模拟语言 幽默 婉词谦语 激将第十三节 语境调控的训练 语境的整体协调 避免观点对抗 实现情境交融第十四节 提升语言能力的基本训练 循环式沟通能力 充电式沟通能力 口语用式的技能 礼仪与风度第十五节 日常生活沟通训练 配偶之间 代际之间 邻里协调 公共关系第十六节 演讲沟通口才的训练 消除演讲害羞心态 提升演讲表达能力第五章 职场口才沟通策略训练第十七节 求职沟通 给招聘者留下印象分 情绪自控能力 官方式的沟通第十八节 与客户的口才沟通策略及训练 以我为主 对应式 职业性非语言流沟通第十九节 下属对上级的口才沟通策略及训练 言行并用施展才能 上下相处的“度”第二十节 上级对下级的口才沟通策略及训练 对下级的沟通原则 与下属绩效面谈能力 对下属偏弊问题的纠正能力第二十一节 职场平行等级地位的口才沟通及训练 平行等级的协调能力 从平行等级沟通中表现自我 电话沟通的技巧第六章 说服基础入门第二十二节 说服的目的和意义 说服的目的 说服现实性的意义 口才说服的操作基础第二十三节 口才说服的“亮点” 亮“据”式说服 亮“丑”式说服 亮“剑”式说服 亮“阶”式说服 亮“俏”式说服 亮“暖”式说服第二十四节 口才在说服中的“双赢”力量 说服与亲和力 说服与影响力 说服与引导力 说服与感染力第七章 尖端说服韬略第二十五节 对思想愚腐者的说服韬略 说服固执己见的人 说服思想落后的人 说服有偏执倾向的人第二十六节 辩论中的说服韬略 立场论辩的说服 观点论辩的说服 即兴论辩的说服第二十七节 与有成见的人的说服韬略 受委屈时 对方不屑你的行为时 受羞辱时第二十八节 教育说服韬略 老师对学生的说服教育 家长对子女的说服教育 社会对下一代人的说服教育第二十九节 演讲说服韬略 有的放矢 因势利导 即兴演讲第八章 说服进行时第三十一节 一般式的说服进行时 正面引导 反面典型 侧面启发第三十二节 “一言”式说服进行时 “一言”兴邦 “一言”怯敌 “一言”保命 “一言”化敌为友第三十三节 潜意识说服进行时 用吉言打开话匣子 检讨在别人指责之前 说服用不着尖叫第三十四节 劝诫说服进行时 规劝要讲究艺术 因人而异的劝诫第三十五节 说服的“力道”进行时 提升说服力在于“诚” 临场事件的说服力 语言暗示的超能力第九章 职场四大说服策略第三十六节 求职面试说服策略 理性推销自己 最有说服力的面试答问 求职失败的“低级误区”解码第三十七节 办公室说服策略 同性说服 异性说服 长者说服 新人说服 下属说服上司第三十八节 营销说服策略 商场营销说服 上门推销说服 最有说服力的营销语式 营销说服的禁忌第三十九节 谈判说服的策略 谈判前未雨绸缪 掌握谈判要领 谈判语言技巧 谈判失败的“低级误区”解码第十章 说服能力的强化训练第四十节 攻心说服能力的训练 心理素质训练 攻心语言训练 激励式能力训练第四十一节 开敞式说服能力的训练 事实说服力的训练 接茬说服力的训练 “一言”说服力的训练第四十二节 幽默说服能力的训练 诙谐语言能力的训练 拈连式幽默能力的训练 交叉式幽默能力的训练 颠倒式幽默能力的训练第四十三节 人际关系融洽度的训练 宽让风度的说服力训练 迂回委婉式说服力的训练 点石成金说服力的训练

<<沟通说服-口才>>

章节摘录

书摘 迂回 很多人习惯通过自欺欺人和无端责备的方式获取某种心理安慰。比如看到别人不顺眼，嘴里狂言即出：“瞧她那德性，真够势力的！”比如逢得有异性示好，便自以为是地嚷道：“谈朋友找到我头上来，他也配？”结果造成了许多不必要的对立面。

事实上，造成这种结果的原因经常不在对方，而在于我们的态度。

但凡用以上态度，不管心理怎么想，至少，因为不会使用迂回的沟通方式，而给自己树敌。

每个人在沟通过程中，由于信任的程度不同，所采取的态度也不一样。

如果你的态度不端正、良好，则沟通效果肯定不好。

善于使用迂回态度的人虽然在表面上看表现得非常弱，但是他肯定不会给你的意愿带来什么麻烦。

想想看吧，你对沟通对象面前有没有采取的是一种迂回的态度？当你与同事或朋友沟通的时候，你要注意：他的态度是否发生了问题，采取的是不是对抗态度。

如果是，你以矛对盾，那么沟通就失去了意义，得不到一个正确的反馈。

尽管谁都知道迂回性态度的沟通效能，但还是有很多人不明白迂回的最佳方式有哪些。

因此我们在这里重点介绍折衷性和回避性两种。

所谓折衷性态度，就是指弃两端而取其中。

折衷既具有果敢性，也不乏合作性，因此也算是“圆滑”的沟通。

在人与人之间发生的沟通过程中，由于信任的程度不同，因此所采取的态度也不一样。

如果你的观点和对方观点冲突难以协调，最良好的态度就是在自己让一步的同时，也劝说对方让一步，只要对方和你一样是有沟通诚意的，那么态度决定一切——折衷就起作用了。

如果不愿意折衷，沟通的效果就不好。

回避性态度有两解。

一是在沟通中既不果断地下决定，也不和对方主动去合作，那么这样一种回避态度只能激化矛盾，沟通意愿不了了之；另一种是避其锋芒，采用其他方式找双方的共同点，然后在共同点上重新开始沟通的话题，这种迂回式的方式对沟通来讲就具有积极的意义。

有些人在沟通时总是回避着你，不愿意与你沟通，不愿意下决定。

比如房地产开发商，在购房人人住过程中，总要找开发商理论这理论那，这并不是说明人家不愿意接受有点问题的房子，就怕出了问题后无人过问或者相互推诿、扯皮，责任能推就推，事情能躲就躲。

这种回避是逃避，不能提倡。

P13-14

<<沟通说服-口才>>

编辑推荐

二十一世纪青年走向成功的“现场口才”！

口才是人生职业发展的必备能力，沟通拓宽人际关系，增强社交能力；说服、达成统一共识，获取更大成功。

本书从实用性出发，旁征博引沟通口才、说服口才的精彩案例，让读者全面而直观的感受、学习别人的经验，明白口才是怎么一回事，了解其要点、其功效、其运用、其技巧。

<<沟通说服-口才>>

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>