

<<别败在不会说话上>>

图书基本信息

书名：<<别败在不会说话上>>

13位ISBN编号：9787511329745

10位ISBN编号：7511329748

出版时间：2012-12

出版时间：中国华侨出版社

作者：文天行

页数：305

字数：266000

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>

## <<别败在不会说话上>>

### 前言

“口才是人的第一能力，谈吐是人的第二外貌”，可见好口才对一个人的重要意义。

好的口才，可以成就一个人，也可以彻底毁掉一个人。

纪晓岚巧用“天地君亲师”妙解对乾隆皇帝“老爷子”称呼，逃过罪责；飞机上的一位乘客因为出言不逊，被请进拘留所。

生活中的穷达祸福，浮沉兴衰，往往与会不会说话紧密相关。

好口才是锋利的武器，可让自己转败为胜，好口才能够成就成功的人生。

其实，生活中，我们常遇到的办事不顺、结果不尽如人意的情况，究其根源，很多时候都是因为说话造成的。

“一句话可以让人笑，一句话也能让人跳”，同样一件事情，换一个人，换一种说话方式，结果就大大不同。

但是遗憾的是，很多人却不把“说话”当回事，尽管他明白自己在说话上存在这样或者那样的缺陷，却看不到这些缺陷给自己的生活、事业带来的巨大的危害而听之任之，这样下去，只会让自己吃大亏，甚至一败涂地！

这样的人，也是永远成不了说话高手的，也很难成就大事业。

人生之中，从求职到升迁，从应酬到交友，从交谈到说服，无不需要说话的能力。

话说得好，小则可以讨人喜欢，受人欢迎，大则可以保身，成就大事业；而话如果说得不好，小则会树敌，大则会让你的工作业绩毫无起色，有可能会备受同事、领导的冷落，让你的事业步步维艰。

可以说，一个人如果没有好的口才，就等于给自己的人生树立了一道无形的障碍。

很多人因为没有好的口才而饱受人生的挫折，因此感到无比的伤心。

其实，口才并不是天生的，而是后天经过训练养成的。

希腊的德谟斯提尼斯，从口吃练习成为了一名演说家；英国作家萧伯纳从不敢开口，经过刻苦训练成为演说大师；美国的林肯从听律师辩论，到最终能够在各种场合进行激情演讲。

只要你认真训练，掌握说话的口才技巧，你就能够跟别人一样能说会道，同大家一起指点江山，与人家进行争锋相辩，在演讲中大放光彩。

鉴于此，我们特此编写了这本《别败在不会说话上》，从社交、婚恋、推销、加薪、批评、拒绝、演讲、解难、说服、辩解、谈判等方面，全面介绍了说话的各种技巧。

本书通过大量贴近生活的实例和精练的要点，使读者在认识到说话的重要性的基础上，巧妙地避免“败”在说话上，练就一副好口才，让自己在生活中如鱼得水，在事业上顺风顺水，力求使读者在趣味性的阅读中领略到语言的智慧与力量，给人以实用性的指导与训练。

## <<别败在不会说话上>>

### 内容概要

本书从社交、婚恋、推销、加薪、批评、拒绝、演讲、解难、说服、辩解、谈判等方面，全面介绍了说话的各种技巧。

《别败在不会说话上(白金典藏版)》通过大量贴近生活的实例和精练的要点，使读者在认识到说话的重要性的基础上，巧妙地避免“败”在说话上，练就一副好口才，让自己在生活中如鱼得水，在事业上顺风顺水，力求使读者在趣味性的阅读中领略到语言的智慧与力量，给人以实用性的指导与训练。

## <<别败在不会说话上>>

### 书籍目录

#### 第一章 巧舌如簧，给你的“印象”加分

1. 牢记别人的名字，拉近彼此间的距离
2. 清楚解析自己的姓名，让别人记住你
3. 用准确的“数字”说话，让人对你刮目相看
4. 把“咱们”常挂嘴边
5. 巧妙开口，“谦”字为先
6. 来点令人“开心”的幽默
7. 给人来点“意外的惊喜”
8. 别在人前卖弄，低调姿态惹人爱
9. 用“热情”去感化别人

#### 第二章 赢得友谊，一张巧嘴行天下

1. 只叫“名字”不叫“姓”
2. 友情是靠“联系”搭建起来的
3. 面子不是“争”来的
4. 斤斤计较，只会彻底毁了你
5. 朋友之间说话也要客气
6. 宽容话语暖人心
7. 要时常提及对方的“好”
8. “真心话”最能赢得他人的信任

#### 第三章 赢得爱情，怎一个“蜜”字了得

1. 让她听到你的“爱”
2. “诱导”求爱法，你会吗
3. “欲擒故纵”最易赢得芳心
4. 用兴趣攻克她的大后方
5. 念好不伤感情的“拒”字诀
6. 一用即灵的“安慰药”
7. 用“昵称”为你们的感情抹点蜜
8. 甜蜜的“爱语”永不嫌多
9. 有技巧地“吃点醋”
10. 俏皮话是“万灵丹”
11. 用“欲扬先抑”激发对方的爱欲
12. 将“赞美”填到对方的心窝里

#### 第四章 掌握技巧，升职加薪自然水到渠成

1. 先给对方一个台阶，再给你加薪
2. “硬”的来不得，在谈笑间加薪
3. 保全上司的颜面
4. 别忘记使用“辞职”的王牌
5. 不要替上司做主
6. 要敢于毛遂自荐
7. 不要常在上司面前说“NO”
8. 主动与上司沟通
9. 敢于承担责任，做一个有担当的人
10. 否定意见委婉表达

#### 第五章 巧言妙语，求人办事不再是难事

1. 满足对方的心理需求

## <<别败在不会说话上>>

2. 求人就让他当“好人”
3. 给他人一个台阶下
4. 说不服他,就“磨”服他
5. 让场面话发挥应有的效用
6. 交情是“攀”出来的
7. 求人要懂“礼贤下士”
8. 身份变了话也要变
9. 用“关心”来感化对方
10. 不动声色“巧”成事
11. “请”“谢”是求人办事的两大法宝

### 第六章 话语中藏“玄机”,让对方心服口服

1. 请个“高人”来助阵
2. 必要时,不妨使用“激将法”
3. 学会“代入”的技巧
4. 话语反说,巧妙成事
5. 以退为进,让对方心服口服
6. 巧言妙语,拨开对方的“疑云”
7. 用“典故”来说事
8. 既要说理,又要说情
9. 拿“问题”来问服对方
10. 生动的比喻,让你口齿生花
11. 激烈冲突,首先要消除对方的防范

### 第七章 点石成金,将批评教育“融”到感情中

1. 善意是批评的“灵魂”
2. 在苦药之中加点“蜜糖”
3. 最高级的批评是原谅
4. 处罚“个别”,批评要带“大家”
5. “不动口”是最高级的批评艺术
6. 告诉对方“应该这么做”
7. 注重批评方式
8. 情景教育,能焕发出无穷的力量
9. “幽”他一“默”,让他人欢喜地接受批评
10. 加点“笑”料,让他人快乐地接受批评
11. 批评屡教不改的人,要用点特殊的“妙”方

### 第八章 妙语解难,让你光彩夺目、魅力四射

1. “反弹琵琶”,巧妙地回击对方
2. 就虚避实,巧妙地回避
3. 当糊涂时需糊涂
4. 巧加解释,救己出困
5. 把“戏”继续演下去
6. 偷梁换柱变主旨
7. 为尴尬注解
8. 将错就错,反败为胜
9. 模棱两可,模糊应答
10. 以彼之道,还施彼身
11. 变化情景,转祸为福
12. 巧借归谬反击人

## <<别败在不会说话上>>

13. 脑筋转个“弯”，让你魅力四射

14. “小学问”巧解大尴尬

### 第九章 让舌头绕个弯，巧妙“拒”人不伤感情

1. 妙语“堵”住请求，免除拒绝

2. 左嘴“本来”，右嘴“可是”

3. 假装糊涂，拒绝请求

4. 帮人铺路，给人台阶

5. “不敢”胜于“不愿”

6. 严守秘密，当即拒绝

7. 把“拒绝”的话说得婉转动听

8. 学着把责任“推”给对方

9. 说个幽默故事，轻松拒绝

10. 用比喻来拒绝

### 第十章 利舌激辩，争一时才能争千秋

1. 摆事实，让“雄辩”无从出口

2. 给对方设一个“套”

3. 借力打力，反问对方

4. 打个比方，水落石出

5. 赞美强于狡辩

6. 以“诡辩”制伏“诡辩”

7. 用“假设”让对方无话可说

### 第十一章 推销有术，和顾客打打“心理战”

1. 出单诚重要，真话价更高

2. 步步紧逼，消除顾客的疑虑

3. 让顾客无疑可生

4. 巧用第三方说服顾客

5. 放大损失效应刺激顾客

6. 察言观色，把握顾客的心

7. 站在顾客的立场提供帮助

8. 制造“紧迫感”，给对方施加压力

9. 用“好奇心”作饵，引顾客上钩

10. 推销产品不如推销“感情”

11. 孩子是每个推销员的“宝贝”

12. 妙语连珠，利用“连带销售”提业绩

### 第十二章 张弛有度，谈判桌上的话语要有“交涉力”

1. 用数据来增强你的话语威力

2. “扬人抑己”，巧达目的

3. 妙用“最后通牒”来给对方施压

4. 幽默是谈判桌上的绝妙招术

5. “不谈之谈”的妙用

6. 不断让他回答“是”

7. 巧探家底，不留痕迹

8. 坐下来，与对方好好算笔账

9. 拿出气魄，勇于说“不”

10. “红”“白”双雄组合拳

### 第十三章 激情四射的演讲术，口才大师的终极考核

1. 妙用“故事”让人如临其境

## <<别败在不会说话上>>

2. 适当停顿，让演讲顿挫有力
3. 释放点“激情”，才能感染他人
4. 营造氛围环境，让听众焕发激情
5. 先声夺人，才能摄人心魄
6. 巧妙结尾，余音不绝
7. 来点幽默，增强你魅力
8. 入情入景，巧妙化解卡壳
9. 创造自己独特的名言
10. 该停则停，才能让人回味无穷
11. 让“紧张”与“恐惧”消失无踪
12. 巧妙地消除演讲中的意外
13. 在欢声笑语中，消除噪音

## &lt;&lt;别败在不会说话上&gt;&gt;

## 章节摘录

名不正则言不顺，言不顺则事不成。

一种既简单但又最重要的获得好感和信任的方法，就是牢记别人的姓名。

初次与人见面，如果能够牢牢记住别人的名字，会让别人对你产生无限的好感。

有一家新开的旅馆，为了赢取客人，想了很多方法，其中一个就是规定相关工作人员必须记住来过这里的客人的名字。

有一次，一个客人走到服务台前办理住宿手续，没有想到还没有开口，登记的小姐就说道：“施张先生，欢迎您再次来我们这里住宿，希望您能住得愉快。”

客人听到之后，顿时感到十分惊讶，没有想到很久之前来过一次，这里的人还记得自己的名字，仿佛就是来到了朋友家里一样，感到自己受到了人家的重视。

暗自对这家旅馆产生了非常好的印象。

从此以后，只要有需要，他都会毅然决然地选择这家旅馆，并且推荐自己的亲人朋友都来这家旅馆住宿。

一般的旅馆都是简单地被顾客视为路人，付钱住过之后，走了也就算了。

但是这一家就与众不同，认真熟记顾客的名字，当他再次到来的时候，就有一种真正的“宾至如归”的感觉，整个旅馆和工作人员都给自己留下美好的深刻印象。

吉姆从小就没有受到正规的教育，但是很多人都喜欢他，对他有特别的好感，在他46岁的时候，有四所学院已经授予了他荣誉学位，他后来成为美国民主党主席和美国邮政总局局长。

记者去采访吉姆，请教他成功的秘诀，问吉姆说：“听说你可以叫出一万个人的姓名？”

吉姆回答说自己可以叫出五万个人的名字，并且告诉记者，不要忽视这一点，他凭借这个能力，帮助罗斯福进入了白宫。

他还告诉记者，当他在一家石膏公司推销产品的那几年，以及在小镇上当公务员的那几年，他创造了一套记住别人姓名的方法，每次认识一个人，他就问清楚那个人的全名、家庭人口、他的职业以及政治观点，把这些资料全记在脑海里。

第二次他又碰到那个人的时候，即使过了一年，他还能拍拍对方的肩膀，询问别人的妻子和孩子，甚至还会询问他家后院种的那些植物。

正是由于吉姆能够记住那么多平凡人的姓名，才获得了那么多人的好感，得到了大家的拥护。

记住一个人的名字，为什么会那么重要呢？

因为在通常情况下，名字都是熟人和朋友以及亲人叫的，如果自己的名字出自一个关系比较陌生的人口中，首先就加深了彼此之间的亲近关系。

其次，由于人人都有被尊重和被关注的期望，能够准确地叫出别人的名字，就让人感觉你重视对方，关心对方。

因此，牢记陌生人的名字，会给人以无限的好感。

怎样才能准确而牢固地记住陌生人的姓名呢？

这里可以提供以下具体方法。

第一，问名字的时候，要问别人的全名，如果没有听清楚，那么就让对方再说一遍。

第二，如果是不太好记的名字，就问对方的名字到底怎么写。

第三，知道对方的名字之后，立即创造机会，把对方的名字使用一遍。

第四，知道名字之后，把对方的名字复述一遍，并且进行一个字一个字地解释，让对方进行确认。

第五，递给对方一张纸条，让他直接简单地把名字写在纸条上。

.....

<<别败在不会说话上>>

编辑推荐

为人处事，你想迅速提高你的综合水平，迅速地提高你的知名度吗？

《别败在不会说话上（白金典藏版）》那么，这本书能让你淋漓尽致地发挥口才的威力，彰显口才的巨大魅力，为你赢得卓越人生。

<<别败在不会说话上>>

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>