第一图书网, tushu007.com

<<特别特别管用的口才术>>

图书基本信息

书名：<<特别特别管用的口才术>>

13位ISBN编号：9787546389080

10位ISBN编号：7546389089

出版时间：2012-6

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：樱井弘

页数：192

字数：50000

译者：曹逸冰

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

作家井上久先生曾说过：“ 语言为他人而存在。
”1999年这本书刚出版时，主要关注的是“ 为自己说话 ”这一点。
但我在执笔期间始终认为，说话是一种心态，巧妙的口才术就是为对方着想。
本书在读者的支持下再版70多次，成为著名的畅销书，广受好评。
它也成为我毕生难忘的作品之一。
　10年过去了，人们越发重视口才术，将口才术视为实现心灵沟通的力量，于是这本书的再版便与大家见面了。
“ 当一个人意识到自己在为他人存在时，他便会截然不同 ”——这是口才术研究所会长福田健先生的名言。
在此我衷心感谢这位老师的指点。
　掌握口才术！
改变自己！
　2010年8月　樱井弘

内容概要

本书是一本口才锻炼的超级入门书，教你怎样将想说的话完美地传达给对方！

本书是10年前出版的《口才锻炼术》的修订版。
原书出版之时，类似的口才训练书籍还不是很多。
原书出版10年内加印70刷，有30多万人读过，曾一度掀起口才学的热潮。
该书作者也开始为人所知，成为口才学的研究专家。

本次修订版结合新的时代潮流，融入了新的口才技巧。
不过，最重要的一点——把自己的想法完美地传达给对方的宗旨是不变的。
为了让你更好的理解和吸收其中的精华，每个小节还配有图解和关键字。

掌握了书中的35个基本技巧，你一定会对自己的口才充满自信！
同时，你对待工作和人生也会变得自信起来！
“口才改变了，你也会蜕变！

作者简介

樱井弘
CNS话术研究所所长

1955年生于东京。
曾参与NEC、诺华制药、JR东日本等民营企业，及人事院、自治大学校、JMA、MR教育中心等政府部门·各类机构开展有关沟通的培训活动，培训对象设计500多加企业机构团体。

主要著作有《巧学电话应对》《巧学回答技术》《能干课长的话术》《说动人的倾听法的基础与诀窍》等等。

书籍目录

第1章　什么叫“说得好”
为什么要说好
说得好，总结起来就是能“达成目的”“达到效果”。

什么叫“口才术达人”
了解口才术高低的基础知识，便能察觉到闪光点的所在。

是否了解谈话对象是决定口才术是否高明的分水岭
话是说给别人听的！
——记住这句话，便是提高口才术的捷径。

说话的效果由听话人决定
尊重听话人的决定权，让他顺着你的想法去理解。

说话时思考说话的目的
说得好的人一定有目的。
除了目的，还要思考功能。

口才术能改变人际关系
说话就是没有情节的电视剧。
一句话就能逆转局势。

身处网络时代，口才术尤为重要
对话与网络沟通的最大区别是双方是否面对面的沟通。

平时就能用上的口才术训练法
第2章　掌握口才术的基本要求
心理准备是与人对话时的基础
凡事都有步骤与顺序，巧妙的口才术也是从认识开始的。

小心在对方眼中的印象
说话不光靠语言，非语言要素也会对对方产生巨大的影响。

注意发音与发声，让对方明白你的意思
即使你说得再对、再好，对方听不清也是白搭。

提高口才术要巧妙利用“停顿”
停顿是认识对方的第一步，也是给对方创造理解话语的条件的宝贵时间。

口才术达人用眼睛说话
会说话的柔和眼神，能让对方放心，也能让你说得更畅快。

先打招呼，一切从打开心扉开始
说话人要先打招呼。
打得好，一切都会顺风顺水。

口才术达人也是倾听达人
成为口才术达人的条件之一便是能否巧妙听懂别人的话。

平时就能用上的口才术训练法
第3章　掌握巧妙的口才术【初级篇】
跟什么样的人，说什么样的话
无论你的内容有多好，有多么自信，要是不符合听话人的要求就没有意义。

口才术达人会做好充分准备
只要下对工夫，就能提高准备工作的效率。
花最少的时间，做最充分的准备！

注意话语的结构【自我介绍】
初次见面的机会只有一次。
三明治法能让自我介绍的效果发挥到最大。

说得易懂【表达的原则一】
听懂就是分类。
进行过分类整理的内容就会很好懂。

说得简洁【表达的原则二】
口才术达人说起话来很简洁，就像浓缩汤料一样。

说得印象深刻【表达的原则三】
用话语画画是给人留下深刻印象的关键。
能做到这点，你就是货真价实的口才术达人。

掌握敬语的使用诀窍
敬语就像垫子，能填补你与对方之间的鸿沟，也是用来与对方平起平坐的武器。

平时就能用上的口才术训练法
第4章　掌握巧妙的口才术【中级篇】
“体贴”是不伤害对方的说话技巧
不伤害对方的巧妙的口才术，要从尊重对方的心情开始。

为争取对方的合作，要提高说明的效果
简单易懂的说明，能说服对方，并赢得对方的信赖。

用幽默应对出乎意料的事态
人算不如天算——磨炼你的幽默。

如何提起话题直接影响结果
如何提起话题是决定是否是口才术达人的分岔路。

巧妙拓展话题
口才术达人也很擅长接话茬。

为了能轻松与人搭话，要掌握制造话题的诀窍。

遭到批评时要这么说
批评者给你提供了你所不知道的信息。
第一句回答应该是“谢谢”。

平时就能用上的口才术训练法
第5章　这种时候要这么说
表扬与批评【商务场合一】
共通的诀窍是“肯定”对方的存在，调动对方的“干劲”。

请求与拒绝【商务场合二】
请求与拒绝都是说服对方，取得对方的理解与合作。

巧妙进行电话沟通
电话是看不见对方的沟通。
只要掌握关键，你也能成为电话达人。

巧妙对待让你不爽的人
要掌握如何对待令人头疼的类型与不喜欢的类型。

说服对方 【动机】
要说动对方，让对方帮助你，必须掌握说服三步骤。

牢记YES与NO的处理方法
学会两者的处理方法，就能成为口才术达人。

牢记发愁时的秘籍
面对窘境却不迷惘的人，拥有如此秘籍。

用这种方法进一步提高
学会提高口才术的诀窍，磨炼你的人格魅力。

平时就能用上的口才术训练法
附　录
在大庭广众下说话时的心得——大支柱
善于倾听
采访时的反应方法——采访能力

章节摘录

版权页： 插图： 原则技巧与能力一 若将沟通比做一棵苹果树： 根→沟通原则、沟通本质 繁茂的枝叶→沟通技巧与具体方法 说话也是有原理与原则的 人类将日常生活中的普遍规则称为原理或原则。
而"话是说给别人听的"正是一种原理和原则。
听话的是对方，可人们总会满脑子想着自己。
在这种情况下说了话，对方又不理解，你就会把责任归咎于对方。
听的人不理解，责任其实在说话人身上。
大家是不是忘记了这一点 "那家伙一点儿都不理解我！
"有很多人会如此批评周围的人。
要是反问他："那你又理解他多少呢？
"他就不知道该如何回答了。
再怎么滔滔不绝，要是不为对方着想，就当不了口才术达人。
"话是说给别人听的！
"——这便是成为口才术达人的魔咒。
原则技巧与能力二 粗壮的树干→沟通辨别能力 有了这些，才会得到 好吃的苹果→提高成果 掌握巧妙的口才术的过程 原理和原则必须牢记心中，不断重复。
原理和原则就像是故乡，每次回到故乡，都能找回自我，原本看不见的东西也会清晰可见，还能重新发现值得信赖的自己。
以这一原则为前提，再执行下面这个过程便能掌握巧妙的口才术了： ①充分认识对方的存在（认识对方的存在与双方之间的差异） ②理解对方，接受对方（接受、理解对方的想法与说辞） ③尊重对方这个人（即使意见相左也要尊重） 遇到和自己意见相左的人时，我们总会情不自禁地伸出食指批评对方。
请不要忘记，当你用一根手指指着对方的时候，就会有三根手指指着自己。
如何看待对方，是能否成为口才术达人的分岔口。
04说话的效果由听话人决定 一腔善意适得其反 晚上七点多，某位主管和年轻部下一起结束了商谈，回到办公室。
已经很晚了，他以为办公室早就空空如也了。
走进去一看，没想到还有个女员工没走。
女员工看见主管回来了，赶忙说："您辛苦了。
"可主管竟然皱起眉头回答："你还在啊。
" 原本面带微笑的女员工顿时一脸郁闷，仿佛在说"我还没走碍着你了是吧"。
她鼓着腮帮子，迅速收拾好东西说："我正要回去，先失陪了。
"说完便离开了办公室。
于是，主管嘟囔道："干吗摆出那张臭脸啊。
我看她这么晚还不走，想慰劳慰劳她啊！
真是的，最近的年轻人究竟在想些什么啊！
真不懂事！
"主管越说越不高兴…… 说话前要想想对方会怎么理解你的话 大家是不是觉得只要你说了，对方就会照你的意思去理解你的话？
说得巧，就是要提高说话的效果。
决定话语的意义与内容的权力并不在说话人手上，而在听话人手上。
也就是说，决定效果的并不是你，而是对方。
也许主管的本意是"你留到这么晚真是辛苦了"，可他的第一反应却是"你还在啊"。
这样女员工又怎么能理解他的用意呢？
在刚才那个例子中，要是主管能注意对方会如何理解自己所说的话，就可以换一种方法了。
比如"你留到这么晚真是辛苦了"，或是"这么晚了你还没走呀"，这样女员工也能微笑着为上司准备茶水

，说："您辛苦了，要不要喝点什么？
"要尊重听话人的决定权，也要注意自己的口才术，让对方按照你的意思去理解你的话。

编辑推荐

《特别特别管用的口才术》由吉林出版集团有限责任公司出版。

第一图书网, tushu007.com

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