

<<一句顶一万句>>

图书基本信息

书名：<<一句顶一万句>>

13位ISBN编号：9787563921690

10位ISBN编号：7563921699

出版时间：2009-11

出版时间：北京工业大学出版社

作者：秋水

页数：264

字数：257000

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>

## <<一句顶一万句>>

### 前言

真正的口才是门艺术，它能感染人、打动人，能让人听了心里舒服，能得到别人的共鸣。

我们要想让自己说话像金子一样闪光，吸引人，就要做到在该说话时，能够“一语百步音，一言力万钧”，做到每一句都精妙有用，这是一种能力；不该说话时，要善于沉默，这是一种智慧。

不少人存在一种误解，以为能说会道、能言善辩就是口若悬河，滔滔不绝。

其实不然。

好口才不在于说许多，而在于说得恰如其分、恰到好处。

庄子说：“能胜人之口，不能服人之心，辩者之囿也。

”什么样的语言才有说服力（这正是本书重点介绍的一个很值得重视的问题。

本书推崇“二金”，即“金口玉言”和“沉默是金”。

所谓“金口玉言”，就是要说得精当准确，而不是信口开河、长篇大论。

言语是有好坏之分的，言语圆满周全，就受人欢迎；言语不圆满周全，就会使别人产生不良印象，甚至会给自己制造麻烦。

所谓“沉默是金”，就是以不说话，达到以退为进、宽容忍让、模糊态度等的目的。

有内涵和城府的人绝不会轻易显耀自己的口才，在没有必要的情况下，他们宁可一言不发。

常常，他们在沉默中获得了更大的价值，成就了更好的事业。

无论在演讲、论辩，还是在与人谈话时，时刻要提醒自己，要使自己可进可退。

这好比在战场上一样，有了牢固的后防，进可攻，退可守。

## <<一句顶一万句>>

### 内容概要

当今社会，人际交往广泛。

一个人会不会说话，常常关系到其会不会做人。

可见说话是很重要的。

无数成功者的事例说明，人最具有可塑性，只要你在实践中注重加强口才训练，掌握正确的训练方法，即使天生笨嘴拙舌，不善言谈，也能练出好口才。

本书集中了口才训练的方法和技巧，具有很强的可操作性，为你提供全面、系统、权威的口才培训。

无论你是领导还是普通职员，124种不容错过的说话技巧，定能助你成为最具魅力的沟通高手。

## 书籍目录

上篇 金口玉言 该说话时说话，是一种能力 第一章 演讲的技巧：表达思想，滴水不漏 技巧1：三句话抓住听众的心 技巧2：真实的事，实话实说 技巧3：找到引发联想的触点 技巧4：合理组织，有话可说 技巧5：发散思维，彰显幽默 技巧6：用哲理提振信心 技巧7：针对强手，欲擒故纵地说 技巧8：感人的话，用故事来说 技巧9：收场的话，要引起共鸣 第二章 论辩的技巧：阐明道理，天衣无缝 技巧10：严肃的问题，风趣地说 技巧11：破解悖论，巧妙地说 技巧12：对付诡辩，错误地说 技巧13：针对谬论，正确地说 技巧14：发现对方矛盾，快说 技巧15：情况不明时，慢说 技巧16：反驳，借对方的证据说 技巧17：询问，将对方往难处引 技巧18：正面难说，就从侧面说 技巧19：把“球”踢还给对方 第三章 谈判的技巧：把握底线，巧于周旋 技巧20：避开心理期待，突击地说 技巧21：欲给甜头，先往苦处说 技巧22：对方提问，不急于回答 技巧23：妥协的话，有步骤地说 技巧24：拖延的话，耐心地说 技巧25：抢占机会，直截了当地说 技巧26：将不可谈变为可谈 第四章 社交的技巧：用情沟通，用理说服 技巧27：与人交流，坦诚地说 技巧28：赞美的话，适度地说 技巧29：恭维的话，得体地说 技巧30：威胁的话，善意地说 技巧31：消除防范，带感情地说 技巧32：突发事件，即兴地说 技巧33：批评的话，原谅地说 技巧34：拒绝的话，委婉地说 第五章 辩解的技巧：应对自如，恰到好处 技巧35：遭遇指责，有方法地说 技巧36：对强横者，用对方的观点说 技巧37：应付尴尬，镇静地说 第六章 公关的技巧：优效推广，有益宣传 技巧38：要打动人，情真意切地说 技巧39：贴个标签，认同地说 技巧40：自夸的话，由别人代说 技巧41：对不同的客户，变通着说 技巧42：公关忌语，不可乱说 技巧43：宴会上，客气着说 技巧44：标榜的话，恰如其分地说 技巧45：消除顾虑，用事例来说 技巧46：游说之词，有的放矢 第七章 竞聘的技巧：对答如流，分寸得体 技巧47：展示实力，实在地说 技巧48：介绍特长，大胆地说 技巧49：陈述，扼要地说 技巧50：应答，灵活自信地说 技巧51：爽朗，不说乞怜的话 技巧52：谦虚，不说保守的话 技巧53：谈薪金，转移重点地说 技巧54：女性，如何应答敏感问题 技巧55：不恰当的话，绝对不能说 技巧56：反向发问，要恰如其意 第八章 批评的技巧：含蓄委婉，心服口服 技巧57：谨言慎语，批评是把双刃剑 技巧58：说到心窝里，才能让别人心服口服 技巧59：保全别人的面子是很明智的方式 技巧60：跳出常规，运用反向思维 技巧61：千万别得理不饶人 技巧62：间接的批评方式非常奏效 第九章 赞美的技巧：真心诚意，温暖人心 技巧63：真诚赞美，让人心理愉悦 技巧64：会说赞美话的人比较吃香 技巧65：背后赞美，把好话说在背后 技巧66：即便是最亲近的人也需要赞美 技巧67：要说服别人，先赞美别人 第十章 求人的技巧：力拔千斤 技巧68：无计可施时，不妨试试“软磨硬泡” 技巧69：别出心裁，方能出奇制胜 技巧70：以心换心，引起共鸣好求人 技巧71：言必由衷，说到人家心里去 下篇 沉默是金 不该说话时不说话，是一种智慧 第十一章 倾听的智慧：友好礼貌，平等尊重 技巧72：学会高层次的倾听 技巧73：别人的意见，用心听 技巧74：对方发火，耐心听 技巧75：倾听，要表示赞赏 技巧76：倾听，表示欣赏 技巧77：不自说自话、唱独角戏 技巧78：别人说话，不堵话头 第十二章 宽容的智慧：智者不言，境界城府 第十三章 忍让的智慧：大智不辨，扩大心量 第十四章 默示的智慧：察言观色，模糊态度 第十五章 体语的智慧：借形示意，辅助言谈 第十六章 息争的智慧：口讷木言，不处是非 第十七章 神会的智慧：以心代言，贵在默契 第十八章 冷战的智慧：无语对抗，以静制动

编辑推荐

不要只说你想说的话，要说别人想听的话！  
全面提升你的说话水平，让你从此成为一个沟通高手！  
会说话，早成功。  
全面·系统·权威的口才培训秘诀。

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>