

<<一分钟高效口才>>

图书基本信息

书名：<<一分钟高效口才>>

13位ISBN编号：9787802511545

10位ISBN编号：7802511542

出版时间：2009-1

出版时间：金城出版社

作者：正一

页数：238

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>

<<一分钟高效口才>>

前言

每个人都需要社交的成就，否则就无法生存。

在日常生活中，卓越的口才可以帮助我们赢得友谊与良好的人际关系，这是生存的前提。

例如，在商业活动中，说话的能力在谈判、产品销售、技术引进等方面起着至关重要的作用。

在现代企业中，无论是生产还是销售，甚至于服务，其价值都必须通过商品被顾客购买得以实现。

因此，对顾客的说服就成为讲话能力的核心，口才的好坏关系到说服的成败。

在以利润为核心的企业中，管理层和业务人员的整体语言交流水平越高，其团队的凝聚力就越强。所以。

越来越多的企业高层管理者意识到了提高语言交流能力是实现利润的有效手段。

当然，卓越的口才也是让我们成功地进入优秀公司的“金钥匙”。

人们已经越来越清楚地意识到，一个人的发展、成功与他的口才交际能力有着相当密切的关系。

口才作为交际能力的一个重要组成部分，深深地影响着每一个人在社会生活中的一切活动。

可以说，说话的技巧和语言的运用是每一个人迈向成功的权杖。

语言交流和口语的表达同我们的生活质量密切相关，这已经是人人皆知、不言而喻的事实。

这本《一分钟高效口才》阐述的是编者通过对自己的社会阅历的总结，和对社会学、商业及心理学的潜心研究，并且收集了众多对话素材后总结出的具有很强的实用性和指导性的语言表达观念。

我们应当永远记住：沟通与口才交际永远是在“人的感觉”的基础上进行的。

也就是说，如果忽略了每一个个体的“人”的感受，口才交际也就空无一物了。

说话从来就不是某一个人一厢情愿的事情，我们永远生活在某一个具体的场景中。

这本书力求内容简洁清晰，目标明确，目的是帮助忙忙碌碌的你只投入一点点时间，就获得口才的飞跃。

在这本书中，编者试图为你提供以下指导：1. 为了获得一辈子说话都用得上的口才理念及技巧，花上两三天的时间来阅读这本书是完全值得的，甚至这本书可以成为你终生受用的“枕边书”。

2. 在学习口才理念及技巧时，你不必为难自己，也许这本书你只读了一半就已经掌握了全部理念，所以没有必要非让自己把整本书读完。

3. 看这本书时，不一定非得从头读起。

因为每一节都独立成章、自成一体。

4. 哪怕你是从最后一节往前看，或者随便从任何一节读起，都可以使你的口才迅速得到提高。

5. 这实际上是一本休闲的书，读起来十分轻松。

6. 如果你需要证明你在语言表达方面是能够成功的，请认真读这本书。

7. 如果你认为自己的口才已经顶呱呱，完全没有必要阅读这本书了，那就请你把这本书作为特别的礼物送给你的那些需要它的朋友。

8. 如果你认为自己口才一般，这本书刚好可以给予你足够的帮助。

最关键的是，这本书提供的理念与技巧简洁速成。

9. 这本书每一节的标题，都可以看作是阅读此节的指南，也可以看作是你说话时口才理念及技巧的重要揭示。

那么，从这本书的信息里，你可以获得哪些收获呢？

1. 你将增强交谈能力。

2. 你将更有说服力。

3. 不管你是进行商务活动，还是社会交往，你与他人产生相互作用的关系将会得到加强。

4. 你将有能力把处于困境中的谈话变得更轻松愉快。

5. 你将取得更大成功。

我们希望这本书会带你进入一个全新的口才理念空间，并坚信它能帮助你迅速地破译成功者拥有卓越口才的密码，指出一条让你快速走向成功的捷径。

<<一分钟高效口才>>

内容概要

一个人的发展、成功与他的口才交际能力有着相当密切的关系。口才作为交际能力的一个重要组成部分，深深地影响每个人在社会生活中的一切活动。可以说，说话的技巧和语言的运用是每个人迈向成功的权杖。

本书阐述的是编者通过对自己的社会阅历的总结，和对社会学、商业及心理学的潜心研究，并且收集了众多对话素材后总结出的具有很强的实用性和指导性的语言表达观念。

这本书力求内容简洁清晰，目标明确，目的是帮助忙忙碌碌的你只投入一点点时间，就获得口才的飞跃。

<<一分钟高效口才>>

书籍目录

以简练的语言来清晰表达运用柔和的言词委婉沟通尽量改善与听者之间的谈话氛围从共同的观点开始交流学会站在听者的立场上说话以跑题的寒暄巧妙开场就地取材地引出话题以装糊涂掌控谈话局面学会用肯定表示拒绝或否定以提问的形式获得最大利益始终保持良好的表情时刻注意捕捉听者的反应以倾听成就卓越口才避免进行消极的语言预设巧妙绕过刁难的问题用语言让上司感觉你的业绩扔掉重复的赘语用事实巧妙地比拟用幽默消除心灵的障碍学会以自嘲解决交谈的尴尬别人感兴趣的事情是最好的话题勇敢地承认错误与无知好口才要请肢体语言帮忙永远不要与对方争论不要告诉对方你更聪明以低调的语言向上司提建议鼓励他人多多说话赞美比抱怨更能解决问题激发对方听你说话的欲望一定要控制说话的时间让你的话语穿透人心不要忽视暗示话语的效能把握自己说话时的情绪学会运用目光的接触用理智的言词辞职与不同类型的人说不同的话要选择最恰当的词语交谈以热情带动语言引人产生共鸣在谈话中积极引导对方说“是”以充分准备获得说话的自信以语言的认同处理对方的拒绝尽量留下值得回味的结尾

<<一分钟高效口才>>

章节摘录

无论是在生活中，还是在商业沟通中，或是在商务谈判中，愉快的气氛永远对于双方都有利。所以，改善紧张的气氛，使听者的不良情绪得以缓和，是口才表达的重要内容。

请记住，即使是商务活动中的对手，也绝对不是真正意义上的敌人。

所以，谈话的敌对氛围只会给彼此制造出沟通障碍，对于帮助你说服对方来说毫无作用。

所以，成功的语言表达者应当始终站在双方共同的立场上考虑问题。

在允许的情况下，要尽可能地交换看法，形成双赢沟通的局面。

有一个著名的事例，美国前总统罗斯福访问英国时，与英国首相丘吉尔进行了谈判。

丘吉尔首相说：“近阶段我们两国之间的分歧是巨大的。

总统先生，我们终于坐下来可以相互阐述自己的观点，让对方再次充分地了解了。

”这句话使谈判双方开始处于对立的立场上了。

然而他又接着说：“我大致同意总统先生在堪萨斯城演讲的观点。

总统讲到当今世界军事力量的抗衡问题……”“堪萨斯城？

……”罗斯福总统愕然了，迷惑地反问。

罗斯福在堪萨斯城关于世界力量变化的说法对英国的军事力量的分析有很大的片面性。

现在在谈判当中由丘吉尔提出来，加剧了双方的对立，也一下子使罗斯福总统处于不利的境地。

丘吉尔立刻察觉到罗斯福的不安，也感觉到双方的对立似乎被这两句话加深了，然而他的本意并非如此。

于是，他话锋一转，问道：“总统先生是不是在路上改变了观点？”

”罗斯福被丘吉尔触及痛处，只好点点头。

丘吉尔却真诚地替对方说明道：“总统先生声明说，本届政府‘务必首先采取步骤，结束一场没有必要的军备竞争’，我们赞同这个观点，也不参与这场较量。

”这句话表明，丘吉尔根本无意于利用罗斯福的不利状态。

这使这位美国总统大大地松了一口气，紧张的情绪舒缓了，他说：“您同意我们的观点，我很高兴。

尽管我们之间存在着严重的分歧，却也能寻找到一致的地方。

”很显然，丘吉尔后面的几句话使两位谈判对手之间的对立关系被淡化了，有了初步的心理沟通。

今后的谈判也因此而具备了良好的气氛。

蓝带啤酒350ml的灌装瓶是一个名叫劳伦斯的年轻人发明的，他从他女朋友的一条裙子上得到了灵感，创造了蓝带啤酒瓶的外观，这种瓶子至今仍为啤酒制造商们使用。

劳伦斯对于自己所设计的瓶子非常有信心，他画了瓶子的素描图到蓝带啤酒公司毛遂自荐。

在蓝带啤酒公司里，他信心十足地对公司的负责人说：“我所设计的这个瓶子，外观非常漂亮，手握瓶子的地方弧度刚好，既不费劲儿也绝对不会滑落下来。

”然而蓝带啤酒公司的负责人却以不屑一顾的眼神看着他，没有做出任何回应。

怎样才能真正同他们沟通呢？

经过几天的苦思冥想之后，劳伦斯决定从他们的外观技术设计专家那里入手。

哲学家塞缪尔说过，“伟大的雄辩术不仅要有雄辩者，还必须要有伟大的主题和伟大的场合。

”也许真正适合介绍他的设计的场合，是那些外观技术设计专家那里。

劳伦斯拿着做好的瓶子模型和一只杯子来到蓝带啤酒的公司。

接待他的职员依然对他不屑一顾，可是他不慌不忙地对公司的外观技术设计专家温和地说：“你们都是外观技术设计方面的专家，我想我们是意外地成了同行了！”

”专家们听后，感到自己的权威得以维护，因而改变了原有的防御状态，含蓄地点了点头。

与此同时，他们和劳伦斯之间的距离被拉近了。

劳伦斯感到他的话产生了想要的效果，于是又笑着问道：“那么，各位专家，你们知道我手中拿着的这个瓶子和一只普通的杯子，哪一个容量大一些吗？”

”这个问题令那些专家们颇感意外，不过，他们还是不约而同地认真回答道：“当然是瓶子的容量多一些。

<<一分钟高效口才>>

”事情似乎正朝着劳伦斯期望的方向发展。

劳伦斯接着说：“这也正是我当初设计时的看法。

不过实际情况恐怕不是这样的。

”就在那些权威们疑惑的时候，劳伦斯把一只普通大小的杯子里的水倒进了他设计瓶子中，结果杯子里的水倒出了一多半时，水就从瓶口溢出来了。

外观技术设计专家们这才惊讶于自己判断的失误。

针对劳伦斯的设计方案，蓝带啤酒公司立刻召开了董事会议，讨论是否要采用这种瓶子来盛装蓝带啤酒。

没过多久公司就与劳伦斯签订了合同，劳伦斯设计的瓶子一直被沿用至今。

<<一分钟高效口才>>

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>