

# 我最想学的说话技巧



[我最想学的说话技巧\\_下载链接1](#)

著者:成杰

出版者:中国华侨出版社

出版时间:2012-1

装帧:

isbn:9787511318381

《我最想学的说话技巧》内容简介：杰出的说话能力不是天生的，而是可以通过后天培养训练的。《我最想学的说话技巧》用精练的语言、睿智的话语、全新的理念，将理论与实践相结合，深入浅出地向你揭示胜人一筹的说话本领，是一本内容全面、技巧丰富、方法实用的说话技巧工具书。希望《我最想学的说话技巧》可以为你的人生提供最有效的帮助，让你的口才艺术更上一层楼，使你的人际关系网扩展得越来越大。

海报：

点击链接进入：

《我最想要的口才书》

《卡耐基魅力口才与演讲的艺术(经典珍藏本)》

《当众讲话》

作者介绍：

成杰，巨海集团董事长、中国十佳培训师、世界华人演说家俱乐部主席。他，是一位实战派的管理咨询专家！历时8年的时间，他亲自拜访了上百位顶尖成功企业家，并先后在120多个城市巡回演讲。他，是一位极具使命感的企业家！他立志用毕生的时间与精力捐建101所巨海希望小学。

他，是中国团队建设首选课程的缔造者！他创办的课程《打造商界特种部队》现已为12680多家企业培养优秀人才，打造卓越团队。

他，是一位百万畅销书的魔法师！他现已出版策划了50多本超级畅销书，累计发行量超过360万册。

品牌课程：《总裁演说智慧》、《总裁演说大师班》、《纵横捭阖游学班》、《总裁三项修炼》、《商道如水》、《帝王领导力》、《打造商界特种部队》

品牌内训：《打造商界特种部队》、《如何从优秀到卓越》

目录: 第一章 口才定律

布朗定律：先打开别人的心锁 003

白德巴定律：少说多听才受人欢迎 004

比林定律：该说“不”时绝不犹豫 005

登门槛效应：循序渐进的说服定律 007

波特定律：批评的意义在于说服 008

首因效应：好的开始是成功的一半 009

近因效应：结束之于开始同样重要 010

自己人效应：对方因你喜欢他而喜欢你 011

赫洛克定律：赞美是人际的润滑剂 013

波什定律：用心赞美才会起到效果 014

尼伦伯格定律：双赢才是圆满的结局 015

亚佛斯德定律：要善于引导别人的需求 016

鸟笼效应：先行打碎令人反感的话题 017

牢骚效应：让别人尽情发泄 019

南风法则：以德服人，以情动人 020

韦奇定律：用判断的眼光看待问题 021  
乒乓球定律：构建双向性的沟通氛围 022  
权威效应：地位决定言语的分量 023  
第二章 成为口才高手的资本  
声音：在说话中展现独特的魅力 029  
语调：语言生动有趣的要素 032  
非语言信息：比语言更富有内涵 035  
通俗易懂：返璞归真才是高境界 038  
留意生活：为讲话多积累谈资 041  
影响力：使用符合自己身份的语言 042  
当众说话：享受说话的乐趣 043  
克服口吃：坏毛病毁掉好前程 046  
敢于表现：不做平庸的沉默者 048  
克服恐惧：找出恐惧的根源 049  
自信：展现自我的内在力量 052  
自我诊断：正确认识自己的说话能力 054  
练习胆量：世上没有天生的演说家 056  
勤奋：绝不放过每一次练习的机会 059  
第三章 口才高手的说话原则  
说话要注意场合 065  
说话要迂回、含蓄 066  
说话要因人而异 067  
说话要让别人听懂 069  
说话要注意表达方式 070  
说话应该多说好话 072  
说话应该善于察言观色 073  
说话要充满激情 074  
说话要留有余地 075  
说话应该谦虚 076  
说话也要适时沉默 078  
说话应该精心遣词 079  
说话要顾及对方心情 080  
说话要有独特的风格 081  
说话不要伤及别人 082  
说话要善于传情达意 083  
说话要情理结合 084  
说话要紧扣目的 085  
言语要生动活泼 087  
言语要紧扣听众身份 089  
言语要情真意切 092  
言语要实事求是 094  
第四章 避免尴尬的口才艺术  
注意礼节，避免忌讳 099  
非常场境，机敏应答 100  
面对挑战，沉着冷静 101  
给人留路，利人利己 102  
澄清误会，选好时机 103  
面对奚落，灵活应对 104  
多说良言，莫吐恶语 105  
巧用心思，习惯聆听 106  
随机应变，巧打圆场 107  
第五章 如何赞美与批评  
赞美与奉承大有不同 115  
多在背后赞美他人 116

赞美的6个前提条件 118  
赞美的4种方式 121  
多谈对方的得意之事 123  
不要胡乱恭维对方 125  
夸人减龄，遇货添钱 126  
批评的5个前提 128  
批评的13种方式 130  
批评的4大内容 134  
切莫轻易指责别人 136  
纠正他人错误的方法 138  
第六章 职场口才  
求职要有备而谈 143  
求职要做好自我介绍 144  
谈缺点的时候注意扬长避短 145  
遇到两难问答时选用折中法 146  
说话要符合倾听者的口味 147  
要让别人帮你，态度就要恭敬 148  
得饶人处且饶人 149  
办公室的谈话禁区 150  
在领导面前言谈要自如 153  
与领导说话要掌握好分寸 154  
让领导做决定 155  
维护上级，大局为重 156  
因势利导，激发潜能 157  
公私分明，把握分寸 158  
第七章 情场口才  
第一次约会如何表达爱意 163  
加深异性好感的说话技巧 164  
卖个关子，引起对方的兴趣 166  
化解小矛盾的技巧 167  
安慰恋人的技巧 169  
学会商量，让爱相伴终生 170  
嘴上让一步，生活才会更和睦 171  
甜言蜜语永远是进行时 172  
第八章 营销口才  
销售口才的4项原则 177  
成功推销的两个先决条件 178  
寒暄是推销员的一种能力 179  
坦诚地向顾客说真话 181  
从客户的立场出发 182  
“谢谢”增加顾客的好感程度 183  
谈客户最关心的事 184  
用智慧叩开客户的大门 185  
用真诚的语言打动顾客 186  
“会说话”提升顾客满意度 188  
销售就是为了说服 189  
不随意打断客户的话 190  
如何应付顾客的吹毛求疵 192  
唤起顾客的好奇心 193  
不可不知的销售忌语 194  
为客户寻找一个拒绝的理由 196  
第九章 电话口才  
接听电话的第一句话 201  
控制通话时间 202

电话也可以传神 204  
给对方考虑的机会 206  
电话交谈的基本技巧 208  
第十章 饭局口才  
怎么说祝酒词 213  
巧妙拒绝他人的劝酒 214  
劝酒时应该怎么说 215  
结婚喜宴的祝词要热烈温馨 217  
生日宴会的祝词要热情真诚 218  
无法出席宴会的谢绝技巧 221  
迎来送往，语言有讲究 222  
第十一章 谈判口才  
谈判时的入题技巧 227  
要善于控制自己的情绪 228  
营造良好的谈判氛围 229  
善于寻找语言突破口 230  
当众讨价有必要 231  
构思创新不可缺 232  
掌握谈判的主动权 233  
沉默是一件利器 234  
出其不意，发出“最后通牒” 235  
威胁策略也能达成协议 237  
兼顾己方立场与对方立场 238  
不要轻易地认错或改口 239  
一开始就让对方说“是” 240  
第十二章 即席发言的口才  
即席发言要出奇制胜 245  
即席发言要抓出关键 246  
即席发言的选题原则 247  
培养打腹稿的能力 248  
即席发言的组材方法 251  
即席发言的穿插技巧 252  
即席发言要简洁新颖 253  
即席发言要灵活生动 254  
即席发言时的结束语 255  
被邀请时的即席发言 257  
被人发问时的即席发言 257  
参观访问或集会的即席发言 258  
附录 261  
• • • • • (收起)

[我最想学的说话技巧\\_下载链接1](#)

标签

沟通

说话的艺术

沟通技巧

社交

自我完善

情商

职场

想读

评论

很一般，同样的道理在不同场合说过好多次

-----  
全篇无数次重复『我在世界华人演说家俱乐部品牌课程《总裁演说智慧》中分享到』，要不是一本免费赠送的电子书，我才不会看！

-----  
一看就是烂大街的成功学书籍，尤其是作者的头衔，明显感到不靠谱。

-----  
2014.6

-----  
基本没什么收获

-----  
本书作者就是个骗傻子的货，靠夸夸其谈筛傻子洗脑，从他无数遍重复『我在世界华人

演说家俱乐部品牌课程《总裁演说智慧》中分享到『可以看出，这货说话技巧不咋地~实在听不下去了，要不是免费有声读物，我怎么都坚持不到第七段~

-----  
太过笼统!

-----  
会说话好重要呀。

-----  
内容空泛，实例较少。东拼西凑的赶工感强。同类书籍中可代替此书者甚多。

-----  
[我最想学的说话技巧\\_下载链接1](#)

## 书评

“在做工作的时候，说话技巧在关键的时候会很给力的哦  
看了一点谈话定律，有创新之处。说话的艺术，就是褒贬有节，理切合实际，用词精确、无误，精辟，恰到好处，进退有余地，可以体现个人的雄才大略，更可以提高个人的社会地位。不轻视自己的工作，就要全力以赴、尽职尽...

-----  
如题所述，此书完全是本垃圾书，内容重复老套没有新意，作者靠东拼西凑，以及无数次的提及“我在世界华人演说家俱乐部品牌课程《xxxxx》中分享到：blablabla....”，几乎每一小节的开头均为如此，这种让人极度反感的叙述方式，实在是令人大倒胃口。试问，既然这本书里的一切...

-----  
《我最想学的说话技巧》口才在人际交往中的作用，历来被人们所看重。早在第二次世界大战时期，一些美国人就把“口才、金钱和原子弹”看做生存和竞争的三大法宝。而后来，随着科学技术的进步，人们又把“口才、金钱和电脑”作为新的三大法宝，“口才”依然独冠“三宝”之首，足...

-----  
今天可以看看，学会倾听他人的牢骚话，学会听出对方的心情暗语，听出他们的心情，

听出他们想要表达的某种情绪，练习我们的倾听能力，例如，抑郁，不平，生气，愤怒，冒火，上火，暗示，不满，不满的范围又很广阔，不舒服，想要人哄哄，小孩子心性犯了，等等，这些深入的东西都...

看了一点谈话定律，有创新之处。说话的艺术，就是褒贬有节，理切合实际，用词精确、无误，精辟，恰到好处，进退有余地，可以体现个人的雄才大略，更可以提高个人的社会地位。不轻视自己的工作，就要全力以赴、尽职尽责地去把它做到位。与同事说话更是如此，与领导沟通更应该...

[我最想学的说话技巧\\_下载链接1](#)