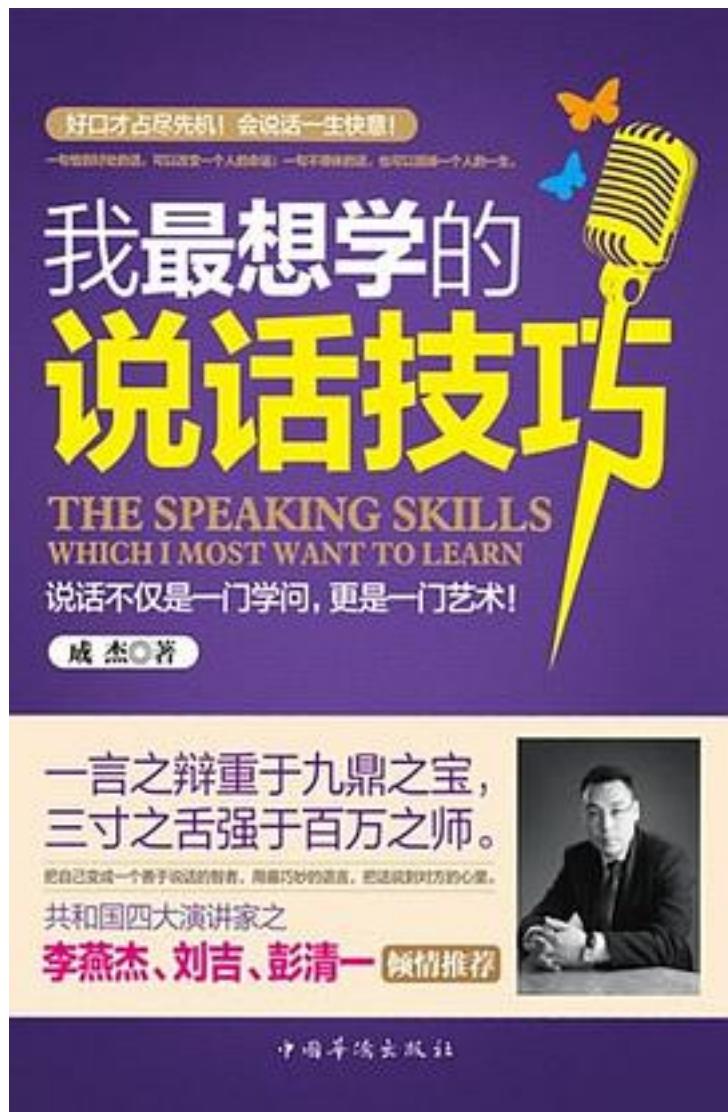


我最想学的说话技巧



[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，不评，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](#)