

《全世界说话高手的法则课》

图书基本信息

书名：《全世界说话高手的法则课》

13位ISBN编号：9787506070758

出版时间：2015-3-1

作者：蔡永涛

页数：258

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《全世界说话高手的法则课》

内容概要

放眼世界，你会发现世界上有很多最会说话的人。那么，他们是谁？他们在哪里？他们是怎么说话的？他们为什么最会说话？

显然，我们无法照本宣科，生搬硬套他们所说的每一句话，但是我们能否以他们为榜样，找到说话的规律与法则呢？

本书为你揭示了其中的全部秘密——从说话的基本能力到顶尖技巧，理论和实务并重。只要我们遵循书中简单有效的法则，不断领悟与不断实践，任何人都可以成为世界上最会说话的人！

最会说话的人，将左右逢源，如鱼得水；不会说话的人，将处处受限，举步维艰。

成为最会说话的人，并不是我们想象的那么容易，但同样也不如我们想象的那么困难！本书为你量身定制的12项强力法则，为你铺设了通向成功的辉煌之路！现在，就开始行动吧！

如果我们曾经只能羡慕那些能说会道的人，却怎么也学不会“像他们那样说话”。那么现在，你将拥有一份完全解密的“秘密法则”！保证让你简单易学，一点即通！从而快速获得事半功倍，无往不胜的惊人效果！

这就是本书将为你揭秘的12堂法则课，先一睹为快吧——善于赞美；懂得倾听；真诚关爱；巧妙设问；言词幽默；含蓄批评；委婉拒绝；简洁明了；热情激励；会讲故事；因地制宜；全力以赴！

《全世界说话高手的法则课》

作者简介

蔡永涛，中国最具实力的口才研究者和演讲培训导师。长期从事管理咨询和培训工作，有超过15年的专业研究功底和150场的培训演讲实战经验。服务过众多500强企业和高速成长型企业。出版过数本专业著作，以其观点鲜明，风格独特而著称。在说话技巧和口才训练方面，更是独树一帜，成效显著。

书籍目录

第一堂法则课 善于赞美

人人都爱听赞美，就看你怎么说

赞美如煲汤，火候是关键

戴高乐的“独辟蹊径赞美法”

闯天下，赞美是你的开路先锋

赞美有讲究，不能胡夸乱赞

“背后”的赞美更有效

第二堂法则课 懂得倾听

雄辩是银，倾听是金

倾听是最好的恭维

每个人都喜欢听到自己的嗓音

“两只耳朵一张嘴”法则

多说几个“请您告诉我”

用心倾听才能“以心换心”

做一个“听话”高手

第三堂法则课 真诚关爱

一句真心话，胜过百般巧言

诚意是交流的基石

沟通时，要先为对方着想

“这产品能为你带来好处”

肯付出真诚者得人心

心到了，嘴上的关怀才给力

第四堂法则课 巧妙设问

设问：最有效的沟通利器

打动“大人物”的十个黄金问题

如何问，别人才对你感兴趣

“明知故问”切中要害

一位妈妈的“谈话操纵术”

眼光敏锐，才能问“对”问题

五个问题完成一单销售

面对“难题”，你可以反问

第五堂法则课 言词幽默

会说话的人，必定是幽默的人

遇到难题，不妨幽默一下

幽默的四大好处

自我解嘲，逆转窘境

“花言巧语”好促销

幽默的六大招数

幽默是自然天成的境界

第六堂法则课 含蓄批评

含蓄批评让人更加爱戴你

“含蓄+委婉”为语言“除静电”

绵里藏针，“还击”更有力

表达爱意，怎能太直白

忠言“顺”耳利于行

使好批评这把“双刃剑”

“Kiss and Kick”批评法

《全世界说话高手的法则课》

第七堂法则课 委婉拒绝

拒绝要把握好分寸

该说“不”时就说“不”

拒绝时，要给对方“留个台阶”

有人情味的逐客令

你可以拒绝不喜欢的男人了

对最亲近的人如何说“不”

第八堂法则课 简洁明了

简洁是智慧的灵魂

“一句话讲演”的震撼力

小平特色：讲明白就行了

三个字赢得一场谈判

真相往往“很简单”

你的语言要千锤百炼

第九堂法则课 热情激励

“高帽子”真的好使

充分信任是最好的激励

多说“您”，少说“我”

母亲要为孩子的自信心负责

对“犯错误的人”更要鼓励

第十堂法则课 会讲故事

用故事说话更有力量

把比喻引入说话中

故事和道理融为一体

小故事催生了原子弹

大企业家都擅长讲故事

只讲故事还不够……

第十一堂法则课 因地制宜

说话分场合才是“高人”

办公室里，有些话不能说

九种“因人而异说话术”

一把斧头，四番话

寒暄场合，说好第一句话

先从顾客感兴趣的说起

第十二堂法则课 全力以赴

肢体语言：感觉比语言快十倍

用好道具，说话最震撼

借助逻辑，叫人不得不服

因为我投入，所以我自信

做最有亲和力的口才大师

《全世界说话高手的法则课》

精彩短评

- 1、工作读。
- 2、适合做笔记，浅显易懂。

1、语言的力量不容小觑，说话吗？你会笑，谁不会。但你有没有注意过，有时你和他人同样表达一个意思，别人说出来的话那么中听入耳，你表达出来却那么“伤人”，说话是有技巧的，它也是门艺术，不要那么不屑，从牙牙学语到成年说的话比吃的盐都多，可你有没有注意过自己在不经意间因说话表达的方式，给他人带来了“语言暴力”，对，就是它。即使无“暴力”，说话技巧也需要我们注意，有时怎么说比说什么更重要。《全世界说话高手法则课》正是这样一本书，教会你说话，别不服，我相信说话能给我们带来业绩、人脉、朋友、高职位、金钱等等，没办法，咱就是一俗人，想通往成功，本书标榜最会说话的人永不逾矩的口才教规，说话高手的“秘密法则”，口才精英的“不二法门”，好大口气。看完个人觉得本书并未夸大，与多数分享语言说话技巧艺术的书来说，接地气，专业又通俗的12项强力法则，很适合工作生活使用，单看这12条大标题你就会觉得总结很到位，再加上生动的例子，有关于名人事迹，也有平常生活的案例，还有专业性指导说话技巧，注意事项等等；甚是实用。且本书另一亮点是无作者简介，封面侧页一般是作者介绍，此书确实内容简介，前言，序，也没有发篇幅描述感谢什么，莫非是讲说话的书，什么都言简意赅，与众不同。言归正传，说说为咱们量身定制的12项强力法则包括什么：善于赞美、懂得倾听、真诚关爱、巧妙设问、言辞幽默、含蓄批评、委婉拒绝、简洁明了、热情激励、会讲故事、因地制宜、全力以赴。字字珠玑，有些我知道自己做不到，希望通过本书学习“八面玲珑”的高水平说话沟通技巧，在无法达到这12项强力法则时，懂得倾听、真诚关爱，还是很重要的，只要你用心去关心他人，他们会感觉的到，还有学会倾听，倾听的力量你懂得，在你自己烦闷时，多希望有个人能耐心听你诉说，是的，这就是倾听；如果慢慢的学会“甜言蜜语”就更好啦，每个人都希望听到别人赞美的语言，希望以后嘴甜些，经常赞美他人，会得到意想不到的收获哦；你可以性格不够可爱，但说话也不能太“直”，“耿直”的人不受欢迎，学会言辞幽默，含蓄批评，委婉拒绝，不是要迎合他人，而是让你成为一个风趣的人，一个受欢迎的人。其他几项强力法则我是得慢慢学习消化，不过呢，它确实适合当下社会。《全世界说话高手的法则课》是各大精英大家智慧结晶，慢慢消化它，并把它融会贯通，是需要时间的，用时间和实践见证自己成为说话高手吧。

2、拜托刚从影院出来的人们描述剧情时，往往得到迥异的评论。或许称赞，或是贬低，同一部电影，口才的好坏能直接影响买票的欲望。所以，好口才意味着更多的机会与更大影响力，让我们更好与人相处，赢得更多机遇。本书的内容精炼浅显，排版醒目，适合浅阅读，快速浏览便能获得很多收获。丰富的案例保证持久的阅读兴趣，简练的小结意味着可以在书上随意勾画笔记。易懂难精的道理让本书成为“学习笔记”，常翻常新是给我的最大印象。每每翻看文章小结，总能快速回忆那些实用观点，用心排版更是强化对知识的吸收，很用心。当然，作为标准励志类图书，文中不可避免的穿插很多故事，甚至心灵鸡汤~标题说的那样，这些案例引用的故事并非仅限国内，而是包罗万象，信手拈来。众多故事并没让书的结构松散，而是加重现代营销案例与古时朝政礼仪让内容更偏重销售与管理。企业案例方面：主要从外国销售员展开，用某个知名推销员的数个案例，表现出口才在实际应用上的积极作用。并没有刻意摘取名人事迹，而是从日常入手，通过树立典型推销员来证实好口才才是每个人都能拥有的实际技能。从这个经常从逆境中进步成功的推销员身上，很轻易找到自己在工作中困惑的身影，也就更容易认同它的做法了。毕竟，这些谈话技巧真的行之有效。管理案例方面：从中国封建社会的管理入手，选取很多耳熟能详的文献记录表达智慧人士应该具备何种口才。把文言文通篇翻译成白话文的做法更是大大提高效率，让我们轻易明白作者的观点。四字成语的多处引用，让文章醒目的同时又贴合主题。古代的为官之道，依然适用当下，可见，不同情况下，依然能学到不错的知识。文字结构方面：书里内容十分扣题，序言先点明说话能力的重要，并用12条语言法则充当目录。书中观点更是直接应用，简单明了的话语，巧妙设问的机智，诚恳实际的经验。无不表明作者的本心，确实想让我们更好的学会说话。人与人的交流往往通过语言，严谨明确的好口才更能事半功倍。本书作为随身课堂，能随时提醒你注意语言的表述。简单明了又朗朗上口的文字绝对让人印象深刻，作为短期的口才培训书籍，很合适。

《全世界说话高手的法则课》

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：www.tushu000.com