

# 《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](http://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](http://www.tushu000.com)