

<<职场口才>>

图书基本信息

书名：<<职场口才>>

13位ISBN编号：9787516401583

10位ISBN编号：7516401587

出版时间：2012-10

出版时间：企业管理出版社

作者：祁力

页数：253

字数：243000

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>

<<职场口才>>

前言

会说话好办事 说话，是人际沟通最基本的手段之一，也是生活的基本技能。在相当多的情况下，说话还是一种工作技能，不论是演讲、发言，还是推销、谈判，乃至职场复杂人际关系中的沟通共事，说话的技巧和水平都对工作的结果产生决定性的影响。

人们常说，说话要说良心话，这话说对了一半。

生活或者工作中，专家建议的说话原则是，以动机评价自己，以效果评价对方。

本书对于职场中不同关系、不同情境中的思维方式和表达技巧进行了较为充分的讨论，并附有智联开元学院院长，著名职业培训师李黎先生的点评或者建议。

这是本书的特殊之处，也是本书的增值之处。

中国历史上以“说话技能”著称的名臣贤士不胜枚举。

战国时就有以雄辩著称的张仪、苏秦，口才之盛，青史留名。

苏秦曾佩六国相印，张仪两次入秦为相，以口才为核心能力达成个人成就，恐怕以此二人为最了。

蜀国名相诸葛亮，除了彪炳千古的军事才干，说话也是他重要的工作技能。

诸葛亮舌战群儒、智激周瑜，成就孙刘联盟，赤壁一战，檣櫓灰飞烟灭，说是“舌尖上的丰功伟业”恐也并不为过。

在人际关系方面，诸葛亮也把说话的技巧发挥到了极致。

在孙刘联合抗曹期间，同样才智超群的诸葛亮和吴国大都督周瑜，即并肩作战惺惺相惜，又各为其主尔虞我诈，结果棋输一招的周瑜连续受挫，恼羞成怒之下金疮迸裂愤懑身亡，留下了“既生瑜何生亮”的绝命慨叹。

孙吴栋梁即逝，自然对诸葛亮同仇敌忾必欲杀之而后快。

冲突来了，一般人可能会采取对抗、逃避或者僵硬的应对方式。

但是，诸葛亮不是一般人，面对剑拔弩张的紧张局面，“乃与赵云引五百军，具祭礼，下船赴巴郡吊丧”。

即至柴桑，设祭物于灵前，“呜呼公瑾，不幸夭亡！”

修短故天，人岂不伤？

我心实痛，酹酒一觞。

”连哭带说带比画，反让鲁肃自思曰：“孔明自是多情，乃公瑾量窄，自取死尔。”

”一番说辞之下，连周瑜的同事都认为孔明无辜周瑜活该，既化解了两国仇恨，又解脱了个人恩怨，说话的神奇效果一至如斯。

关于说话，常人易犯三类错误：——妄加评判。

对别人说过的话，做出同意或反对的评判，是每个人都有的自然倾向，但是，如果不加警惕，随意进行批评、贴标签、诊断或者评价式吹捧，常会因为把自己的标准强加于人而冒犯对方；——贸然支招。

对方问题的答案，未必一定在你的经验之内，对方言语的真实意思也并非那么容易判断，你按照自己的判断支招，有可能使对方受到无意的伤害；——反客为主。

要么转移了话题，要么忽略了对方的心理感受，交谈的结果可能是不欢而散。

不管是在演讲，还是进行谈判，如何建设性地表达，避免有意无意伤人，对于说话达成的效果是至关重要的。

美国哈佛大学心理学家希拉米克里博士建议如下注意事项：——开放式提问。

发言时用开放式的问题求得对方的反馈，表达的是你尊重对方的观点，并希望深入进行了解和沟通，这么做是把主导权交给对方。

相反，答案只有对错、是否的闭合式问题，只留给对方非此即彼的选择，相当于关闭了探讨各种可能的大门使交谈变成了非赢即输的较力，无论谁占上风，结果都是双输；——宁停三分，不抢一秒。

想一想再说并不意味着迟钝，而是给思考以时间，避免感情用事脱口而出。

尤其是当沟通触发了愤怒、害怕等负面情绪时，更要稍事停顿，因为情绪激动容易引发生理紧张，生理紧张又会使人关注点变窄，被情绪劫持；——避免草率评判。

<<职场口才>>

交谈中的先入为主，会令对方反感、沮丧甚至愤怒，话不投机陷入僵局；——用好你的身体。
在沟通中，人的神经系统能够自动接收对方的生理反应，为自己提供关于对方的想法和感受的线索并
进行分析判断。

所以在说话时，我们可以利用自己的身体动作传达对方需要的信息；——理解过去。

分清过去和现在，能使我们认识到，自己或者对方现在之所以如此表达，经常源于过往的经历，可以
帮助我们在沟通中作出更加审慎的回应；——把故事听完。

在人际沟通中，每个人都有自己独特的故事要讲，而且每一个故事都有自己的节奏，高明的人应该允
许对方按照自己的节奏把故事讲完。

在这个过程中，我们的角色不是主导而是参与，不是一锤定音而是保持双方想法的持续交流；——
设定界限。

安慰或许当时有效，但是很难长久，互换秘密也不能建立真正的信任。

只有设立界限，才能在交流，尤其是工作沟通中，为对方提供客观有效的回应。

工作中，区别不同场合和不同对象，如果你在思考和说话的时候能够有意识地注意到这些细节，那
么你的职场综合能力已经算是相当完美了。

<<职场口才>>

内容概要

《职场口才》对于职场中不同关系、不同情境中的思维方式和表达技巧进行了较为充分的讨论。

《职场口才》共分为八章，第一章演讲，第二章主持，第三章辩论，第四章谈判，第五章推销第六章上级，第七章同级，第八章下级。

<<职场口才>>

书籍目录

第一章 演讲

把你的思想融入演讲中
好演讲需要什么样的语言
演讲如何随机应变
引领你的听众
冷场了，怎么办？

与听众合二为一
演讲的豹头凤尾
好的态势语也能加分
塑造良好的演讲形象
演讲时的非语言技巧
注意演讲的时间规则
怯场的原因及克服技巧

第二章 主持

聚会主持
洽谈会主持
签约仪式主持
开业仪式主持
庆典主持

宴会主持

第三章 辩论

避免无谓的争辩
令人信服的辩护策略
辩论制胜的技巧
重视辩论中的细节
善着眼于大局
怎样对付心存挑衅的人
有话直说，开门见山
用“心”打动对方
指桑骂槐敲击对手
巧用诡辩与反诡辩之术
移花接木，巧拨千斤
以谬制谬，以毒攻毒
借力使力，轻松解围
巧用反问，反戈一击
几种巧辩方法

第四章 谈判

谈判的智慧
深刻认识谈判
谈判中的交换效应
营造良好的谈判气氛

.....

第五章 推销

第六章 上级

第七章 同级
第八章 下级

<<职场口才>>

章节摘录

版权页： 避免无谓的争辩 每个人都会遇到不同于自己的人，大至思想、观念、为人行事之道，小至对某人、某事的看法与评判。

这些程度不同的差异可能会转化成人與人之间的争执与辩论，任何独立的、有主见的人都应正视这个问题。

留心我们的周围，争辩几乎无所不在。

一场电影、一部小说就能引起争辩，一个特殊事件、某个社会问题能引起争辩，甚至某人的发式服饰也能引起争辩。

而且用于争辩留给我们的印象往往是不愉快的，因为争辩的目标指向很明白：每一方都以对方为“敌”，试图以自己的观念强加于别人。

所以，争论不适用于个人与个人之间，而如果是用于团体之间，像辩论会似的，又应另当别论。

比方说：由于最近发生的某个社会问题而引起两者间争论。

最后，虽然你用某种事实或理论来证明你的意见是正确的，你通过争辩的手段达到了胜利的目的，使他哑口无言，但你却万万不可忽略了这一点，他不一定就放弃他的思想来信奉你的主张。

因为，他在心里所感觉到的，已经不是谁对与谁错的问题，而是对你驳倒他怀恨在心，因为你使他的颜面扫地了。

这样看来，你虽然得到了口边的胜利，但和那位朋友的友情，却从此一刀两断。

比较之下，你会不会觉得，当初真是有欠考虑，仅仅为了口边的胜利，而得罪了一个朋友--如果那位朋友一旦为人小气，说不定他日后会伺机报复呢！

有些人在和朋友翻脸之后，明知大错已铸成，也故作不后悔状，还经常这样认为：“这样的朋友不要也罢。

”其实这样对你又能有什么好处呢？

而坏处却很快可以看到，因为和别人结上怨仇。

你就在少了一位朋友的同时，又多了一位“敌人”。

这种现象我们应该尽一切可能去避免。

当你遇到他人的刁难时，并不是每一次都要针锋相对，奋力还击，而是要有选择性地为自己进行必须的辩护。

倘若是一些很小的分歧，或者对方本无恶意，你就不值得去做无谓的争辩，误人误己，对于双方都会造成不必要的损失。

基于上述理由，当一场唇枪舌剑的争辩到来之前，你必须首先冷静地思考一番，弄清楚以下几个事项：

1.这次争辩的意义。

如果是一些根本就不相干的小事情，你还是避免争论为妙。

2.这次争辩的欲望是基于理智还是感情上（虚荣心或表现欲等）？

如果是后者，则不必争论下去了。

<<职场口才>>

编辑推荐

说话，是人际沟通最基本的手段之一，也是生活的基本技能。在相当多的情况下，说话还是一种工作技能，不管是演讲、发言，还是推销、谈判，乃至职场复杂人际关系中的沟通共事，说话的技巧和水平都对工作的结果产生决定性的影响。

<<职场口才>>

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>