

<<战无不胜>>

图书基本信息

书名：<<战无不胜>>

13位ISBN编号：9787802237056

10位ISBN编号：780223705X

出版时间：2012-3

出版时间：徐小荣 中国三峡出版社 (2012-03出版)

作者：徐小荣

页数：299

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>

<<战无不胜>>

内容概要

有一番好口才不仅是一件好事，而且是一件值得大声欢呼的好事。

如果你没有这种能力，也不要气馁，更不要因为没有口才便放弃。

人的外貌都可以通过整容来塑造，说话的能力当然也可以后天训练出来。

有一番好口才报本没有那么难，徐小荣、杨伊桑编著的《战无不胜：有口走遍天下》就是这样一条帮你快速找到说话之道的捷径。

凭借《战无不胜：有口走遍天下》的一些技巧，你能在短时间内领略到好口才给你带来的惊喜。

你会发现，通过本书几分钟的特别训练，不仅能使你克服当众讲话的恐惧，从自卑走向自信，从寡言少语变得妙语连珠；更能使你在关键时刻慷慨陈词，力排众议，充分展示你的个人魅力与风采。

<<战无不胜>>

书籍目录

第一章 清新：口才方圆，提高你的语言格调 一、专注机敏会听才会赢 1. 会听才会赢 / 2 2. 更好地听 / 2 3. 像兔子一样专注机敏 / 3 4. 迅速在大脑中加工 / 4 5. 产生联想，推演更深 / 5 6. 快速预判你的胜算 / 5 情景演练：从假话中测出的真情 / 7 二、沉香含雅，把说话练好 (一)秀出个人语言魅力的“花招” / 10 1. 嗓音甜美富有磁性 / 10 2. 语调适中抑扬顿挫 / 12 3. 干净利落珠玉满盘 / 13 4. 沉香含雅魅力足 / 14 5. 玲珑奇巧秀才华 / 14 情景演练：揽客奇思妙招 / 15 (二)恰当运用自如口才方圆 / 16 1. 规矩得体 / 16 2. 机智灵活 / 18 3. 不出现“低级错误” / 18 情景直击：口才自曝板 / 19 三、谦虚得体，让口才进阶 (一)重要的基础磨砺 / 21 1. 为什么强调“照镜子” / 21 2. 创设和谐的氛围 / 22 3. 坦诚地表现谦虚 / 23 4. 没有隐瞒的真诚 / 23 5. 带着善良的心意 / 24 6. 宽容大度且有人情味 / 25 情景点评：姜还是老的辣 / 27 (二)全面口才进阶 / 28 1. 对象、场合、前后语及文化背景 / 28 2. 有理有据有文采 / 30 3. 纵论“对象” / 33 4. 此刻，请直奔主题 / 36 5. 沉默：口才的一项重要玄机 / 37 6. 再说赞美 / 38 7. 如果不得不“截人话头” / 39 8. 尴尬处理：口才的大课题 / 40 9. 怎样说“不” / 42 10. 力道藏在含蓄里 / 44 11. 细节很重要 / 45 12. 恰当应对让你反感的话 / 46 13. 话语的亲合力 / 46 14. 交谈不利的八种原因 / 47 15. 注意言语忌讳 / 49 16. 责备的口才 / 50 17. 不得不说的“废话” / 51 情景直击：希拉里的口才成就之道 / 52 第二章 真诚：恋爱家庭浸透你的语言情感 一、新昵含蓄，女士恋爱美语 (一)当他看起来深沉 / 55 1. 大方的给他机会 / 55 2. 亲昵含蓄巧妙提问 / 55 3. 找机会拨开他的话匣子 / 57 4. 另一种对话——实物交流 / 58 (二)获得成功的秘密 / 59 1. 隐语的作用 / 59 2. 撒个娇谎 / 59 3. 最好的愿望有时候是用行动表达的 / 60 4. 失落的时候 / 61 5. 女性话语的迷人世界 / 61 情景演练：勇敢开口，机会属于你 / 65 二、慧心妙舌，男士爱情物语 1. 永不过时的甜言蜜语 / 67 2. 机会在于巧合 / 67 3. 永远不要怕拒绝 / 68 4. 你的口才利器：赞美 / 68 5. 绘声绘色，有时“天花乱坠” / 68 6. 爱情进阶 / 69 7. 塑造一个有主见的自己 / 70 8. “脸皮不可太薄” / 70 9. 爱情物语 / 71 10. 最有效的攻势 / 72 11. 在她耳边细语 / 73 12. 约会中的话题 / 73 13. 否定语口才 / 75 情景演练：读懂美眉的“马拉松” / 76 三、和谐幸福，决定权在口中 (一)无法回避：说服的话题 / 79 1. 劝说的智慧 / 79 2. 真情的力量 / 79 3. 不带恶意的圈套 / 80 4. 你有这些坏习惯吗？ / 82 5. 耐心：重要的沟通法则 / 83 情景直击：巨额罚款从称赞对手“搞定” / 85 (二)夫妻、师生及朋友之间 / 86 1. 家庭幸福，决定权在你“口”中 / 86 2. 教师的智慧：面对“出错”学生的家长 / 91 3. 婉拒“手头有点紧”的朋友 / 92 情景直击：鄙俗教子的惩罚 / 94 第三章 鲜活：社交沟通，彰显你的语言魅力 一、妙语回春说话软着陆 (一)口才的智慧 / 97 1. 初次见面 / 97 2. 恰到好处的第一句 / 97 3. 遇物加钱，逢人减岁 / 98 4. 说话的“软着陆” / 98 5. 忠言也可不逆耳 / 99 6. 参与陌生人交谈 / 100 7. 留意话语中的“东西方习俗” / 101 (二)把握：“套路”掌控“度数” / 104 1. 如何避免听众烦 / 104 2. 酒宴上的分寸 / 105 3. 开玩笑“十戒” / 107 4. 你有这些口头禅吗？ / 108 5. 来点模糊的“外交辞令” / 109 6. 争取主动、妙语回春 / 110 7. 有时候，你可能需要“套路” / 111 8. 急智口才秀 / 112 情景直击：看谁该低头 / 113 二、智慧对接“人微”也能“言重” (一)话语机智，海阔天空 / 115 1. 妙语激将 / 115 2. 经典演讲的前提 / 115 3. “妙语”不在多 / 116 4. 警惕“听着太舒服” / 117 5. “人微”也能“言重” / 118 6. 让口齿更加伶俐 / 121 7. 欣赏他人照片时说的话 / 123 8. “停顿”的技巧 / 125 9. 大智者若愚 / 127 10. 诱导的智慧 / 127 11. “模糊”话术 / 129 12. 找好自己的台阶 / 129 13. 旁敲侧击 / 130 14. “夸张”的要领 / 131 15. 语感敏锐，意到言随 / 131 16. 妙解十二生肖 / 134 情景直击：丘吉尔语录 / 135 (二)大千世界用活语言 / 136 1. 口语Facebook / 136 2. 当你需要他人的帮助 / 139 3. 最难苦差：讨债 / 141 4. 可以避免的言语冲撞 / 144 5. 八种句型，咸鱼翻身 / 146 6. 推辞话术 / 147 7. 叫卖的口才 / 150 8. 餐厅：吆喝也讲“色香味” / 152 9. 韩国导游：舍得说你也行 / 153 10. 印度的夸张“秀” / 154 情景直击：美语秀真拳 / 155 (三)诙谐乐观搞笑秀幽默 / 156 幽默的几种方法 / 156 分类脱口幽默 / 159 1. 稚语幽默 / 159 2. 戏谑幽默 / 160 3. 悬念幽默 / 161 4. 黑色幽默 / 162 5. 暗示幽默 / 162 6. 联想幽默 / 162 7. 自嘲幽默 / 163 8. 直言幽默 / 164 9. 哲理幽默 / 165 10. 诙谐乐园 / 165 第四章 灵活：职场打拼俏出你的语言“精气神” 一、大方流利，妙语“抓

<<战无不胜>>

住”好单位 1. 求职口才秘籍：大方流利 / 168 2. 面试时的“禁口” / 169 3. 面对“五花八门”的性格考官 / 169 4. 面试官“蹊跷”语言解密 / 171 5. 一句话求职成功 / 172 6. 秀“与众不同” / 173 7. 多国门槛文化 / 174 8. “另谋高就”者的忌讳 / 175 9. 竞聘演讲 / 176 10. 经典欣赏：绝妙的即兴问答 / 177 情景直击：幽默给我的运气 / 178 二、巧施话语：焕发职场“精气神” (一)领导口才：方法得当使人愉悦 / 181 1. 你有好的“耳才”吗 / 181 2. 小题更能大作 / 182 3. 夸赞带来的惊喜 / 182 4. 公正但有区别原则 / 185 5. 关于批评 / 189 (二)员工口才：说服领导进盲秘籍 / 191 1. 说服你的上司 / 191 2. 提醒的尺度 / 192 3. “进言”秘籍 / 194 (三)游刃有余：职场沟通你是个“多面手” / 195 1. 游刃有余的社交沟通 / 195 2. 访友待客 / 197 3. 劝说沟通 / 198 4. 求职应聘 / 198 5. 三句半旗开得胜 / 200 6. 洽谈与采访 / 201 7. 称呼语 / 202 8. 招呼语 / 202 9. 称赞语 / 203 10. 委婉语 / 203 11. 暗示语 / 204 12. 应变语 / 204 13. 说服语 / 205 14. 劝架语 / 207 15. 提问语 / 209 16. 答问的艺术 / 210 17. 让自己对答如流 / 211 18. 关于“介绍” / 212 19. 在线上 / 213 情景写真：超级脱口秀 / 215 第五章 诚恳：谈判营销办事秀出你的金口才 一、谈判，“硝烟”弥漫语言艺术 1. 谈判第一要素：“会听” / 218 2. 提出比你想要得到更多的要求 / 218 3. 绝不对第一个出价说Yes / 219 4. 最聪明的劝诱法 / 219 5. 说服的要诀 / 220 6. 短暂的烟幕 / 222 7. 机智应答 / 222 8. 最后出价策略 / 224 9. 双赢：皆大欢喜的有效谈判 / 224 情景直击：口才乃智慧之门 / 226 二、智慧口才，巧“卖关子”妙营销 (一)营销人员的“花言巧语” / 229 1. 营销人员的“会听” / 229 2. 口才发挥的前提 / 230 3. 柜台脱口秀 / 232 4. “微软”提醒法 / 233 5. 好口才化解僵局 / 234 (二)尊重他人，和谐交谈 / 236 1. 通用法则 / 236 2. 不轻易说“NO” / 237 3. 卡耐基的主动沟通术 / 239 4. 尊重他人：沟通的关键 / 239 情景直击：尊重的力量 / 241 三、占石成金保险直销律师秀口才 (一)打消疑惑：精彩开场白 / 243 1. 如何能“入木三分” / 243 2. 面谈二章 / 244 3. 纵论口才营销 / 244 情景直击：她用诚信妙语稳住了朋友 / 248 (二)沟通模板：聊天愉情怀 / 249 1. 联络友谊，聊天可不闲 / 249 2. 宾主尽欢，他先听后说 / 249 3. 投其所好，他已开始切入 / 251 4. 长辈同僚各色人等，聊天自有话题 / 252 5. 旁敲侧击、歪打正着：收获的时刻 / 253 (三)能言善辩：口才的标杆 / 254 1. 律师：不只是瞄着你口袋的金子 / 254 2. 保险：营销口才的终极魅力 / 256 3. 直销：耐心与信心的楷模 / 258 情景直击：一切都是我的不对 / 261 第六章 机智：演讲论辩舌灿莲花憾人心 思想深邃，震撼演讲通人心 (一)演讲与口才 / 264 1. 话语的威力和魅力 / 264 2. 纵观演讲 / 264 3. 如何吸引、说服及感动你的听众 / 265 4. 演讲的境界：即兴演讲 / 269 5. 七字要诀 / 269 6. 即兴演讲的关键在“题眼” / 271 7. 优秀的演讲艺术 / 274 (二)头脑风暴精妙论辩明事理 / 277 1. 论辩中常用的逻辑方法 / 277 2. 论辩技巧点睛 / 278 3. 论辩中的“糊涂”四招式 / 279 4. “聪明”三招式 / 283 5. 辩论技巧 / 285 6. 律师辩论的技巧 / 287 (三)战无不胜论辩取胜的秘密武器 / 292 1. 论辩取胜的秘密武器——掌握对方心理 / 292 2. 我不是要使你难堪——日常论辩如何软化对立 / 296

<<战无不胜>>

章节摘录

4. 迅速在大脑中加工 说话人常常把话语的意思隐含在一段话里。

即前面的话，往往是引子，是指示；当中一段话，有时是要点，有时是解说；后面一段话，也许是结论，也许是对主要意见的强调和引申。

我们听讲时可以从说话人话语的层次来捕捉要点。

再有，说话人在强调某些重点语句时，常采用故意放慢语速、突然停顿、提高声调以及手势等加以提示，这样我们可以从说话人的语气、手势变化来捕捉要点。

理解讲话，需要借助听知的记忆力、想象力、组合力、选择力，而这些能力又是以理解为基础的。所以，理解力是整个听知能力的核心，它能带动其它能力的制约和影响。

理解讲话，主要是理解其中的内容和含义。

口语表达中自然句多、少修饰、较粗糙。

只要在听的过程中对有语病的句子运用补齐成分、调整词序、删除废话等方法加以整理，其意义不难理解。

有时应特别注意那些妙用比喻、反话正说、正话反说、委婉含蓄的句子，要善于从句子表面去探求领会内层深刻含义。

对大段的长篇大论，主要是弄清其中所叙事件的来龙去脉、人物的思想言行和说理的依据以及话语的中心、意图、角度等。

能抓住要点，正确理解别人说话的意思，可以通过下面的步骤进行。

(1)对听到的话语快速、准确地理解内在涵义。

(2)在听话过程中迅速、准确、全面的归纳出话语要点。

(3)对话语的内容能够快速、准确的理解有关细节。

5. 产生联想，推演更深 在口语交际中，倾听对方说话时，无论是抽象的说理，还是故事性强的叙述，我们都尽可能使之形象化，在头脑中形成相应的景致、风光，运用头脑中已有的表象加工改造，创造出新的形象。

这个过程就是听话的想象与联想。

这有利于我们更具体更形象地感知听话内容。

在口语交际中，大部分学生的说话是描述性的，我们仅仅依靠理性思维往往不能“听懂”学生说的到底是什么，这时就应借助感性思维，依靠想象与联想，凭着自己的经验合理地弥补学生说话中尚未讲清的部分，这样就可以更清楚地理解学生在口语交际中的思想状态。

但是，想象与联想的发挥也要有限度，不可过度，不可随意想象，更不可无端猜测，把别人根本没讲，或根本不是那么想的意愿错误理解，造成口语交际的失败。

听话过程中恰当的想象与联想有利于缩短口语与事物之间的距离，有利于对言语的理解。

可以通过以下形式进行训练。

(1)由言语联想到形象、图画、环境。

(2)由开端联想到结局。

(3)听记歇后语。

(4)联想话语的哲理。

(5)联想话语的关联。

6. 快速预判你的胜算 快速应变能力，就是听者针对具体交际情景中出现的不利因素，当场做出调整，或改变话题，或改变语气，即在内容和形式上，适应事物变化的快速反应能力和应付处置各种意外情况的良好心理素质。

有效地运用应变能力，在口语表达中可以对付很多意想不到的场面，避免交际失败，可以化险为夷，转危为安。

快速应变是一种即时的、即兴的反应，更是一种能力，一种适应环境多变时的能力。

这种能力与听者的思维的敏捷性、情绪的自控力、知识的广博程度是分不开的。

听话的目的在于捕捉信息，而捕捉信息的速度则在很大程度上代表着听话能力的质量。

<<战无不胜>>

“闻一而知十”、“窥一豹而见全斑”，这都是说在有知识经验的基础上，借助于细微的线索启发思维，从而迅速地全面认识事物。

我们听别人说话也是要尽快跟上对方的思维，直接达到对方想要说话的核心。

如果老跟不上，必然影响交际。

听完别人的话语后及时做出反应，形成信息反馈、情感交流。

这是听懂了或是感兴趣的表示，这才有利于使谈话气氛友好融洽，使说话人觉得有必要谈下去。

我们要了解对方，必须善于洞察对方的思想情绪，善于推己及人，设身处地，努力与对方在情感上产生共鸣，在思想认识上达到共识。

下面的一个例子，说明了快速应变能力的必要性。

法国前总统戴高乐很有口才，但为了慎重起见，他开记者招待会总是做了精心准备的。

不管记者们提什么问题，一般他总能巧妙地绕到自己有所准备的问题上侃侃而谈。

不过突如其来的问题躲也躲不掉，有一次，反对党办的报纸《震旦报》的记者问已到高龄的总统身体近况如何。

显然，这个问题提的有点虚伪，貌似关心国家元首的健康，实际上别有用心。

对这种发难，戴高乐当然不能说自己身体欠佳，这样正中其计谋，会带来一连串发问，会被大肆渲染，搞不好影响国家政局的稳定；他也没有单纯地平实地表示自己身体状况良好，这样会显得软弱、缺乏回击的尖刻意味。

他回答道：“谢谢你，我很好。

但是请你放心，我迟早会死的！”

”这些话语显得镇定有礼，又给那位记者一种轻视之感。

从而表现了一位大国统治者的风度——雍容而又凛然。

他的这个艺术性的应答，至今仍给法国新闻界留下了深刻印象，记者们不再轻易犯这种错，招这种讥讽。

快速应变的训练方式有很多种，但这都要靠实践去掌握。

事物的变化是多种多样的，没有定式，应变的方式肯定不能固定，训练的方式也只有针对某些特定范围才有适用性。

P4-6

<<战无不胜>>

编辑推荐

一个懂得讲究说话艺术的人，一定是一个懂得如何做人做事的人。
假如奥巴马没有那么激动人心的演讲能力，假如二位领导在演讲席上面红耳赤说不出话来，假如你结结巴巴地去应聘，事情的结局可能就是另一番景象了。

徐小荣、杨伊桑编著的《战无不胜(有口走遍天下)》——一本帮你训练口才技巧，达到有效沟通的书。

<<战无不胜>>

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>