

<<你的口才价值千万>>

图书基本信息

书名：<<你的口才价值千万>>

13位ISBN编号：9787504734655

10位ISBN编号：7504734659

出版时间：2010-9

出版时间：中国物资出版社

作者：马银春

页数：308

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>

<<你的口才价值千万>>

前言

卡耐基说过：“说话艺术不是低水平的人考虑的问题，而是高水平的人试图办成大事的撒手锏。

”的确，说话是一门学问，而且是一门深奥的学问。

很多人苦思冥想却不见得能说出一口让人称赞的话，有的人信口拈来却能让众人交口称赞，这就是口才的神奇魔力。

我们处在一个信息时代，一方面口才的作用日益重要，另一方面有越来越多的人对自己的口才不满意。

人际交往中，每个人都渴望用准确、机敏的话来沟通和交流；谈判桌上，每个人都渴望用清晰的语言先入为主，大获全胜；辩论场上，每个人都渴望用犀利的语言扳倒对手、一举制胜；职场中，每个人都渴望用得优雅得体的谈吐赢得上司的好感，开辟出属于自己的沃土……社会伴随着时代而不断向前推演、发生改变，如今的社会已经是一个融合了多种新鲜事物的新社会，口才已经成为21世纪人才的身份证，成为验证一个人能力的标准之一。

从前，那种在工作岗位上默默奉献，凡事三缄其口的年代已经成为过去，当今社会是讲求能力的社会，是奉行“有口才者必定是人才”的社会。

作为新时代的人，我们要紧跟时代的变化，认识到口才在生活和事业中的作用，走出自我封闭的世界，要敢于说话，要努力和他人沟通，要将自己不知道、不懂得的东西，通过语言将它们一一了解，并将能言善辩作为自己的荣耀。

所以，每个人应当努力锻炼自己的口才，并不断地积累资料，拓宽自己的知识面，为自己练就一副好口才打下良好的基础。

同时，还必须精心打磨你的舌头，将自己打成一个能说会道、出口成章、谈吐不俗、雄辩滔滔的人。

那么，无论在任何场合、任何境遇之中，你都能脱颖而出，创造出种种奇迹。

这不单单是一个有知识、有作为的人必备的修养，尤其是一个创造型、开拓型人才必备的能力。

没有人不渴望自己拥有一副好口才，而本书正是针对不同性别、不同职业众多人群的实际需要，以及他们对口才的渴求而编写的。

书中涉猎了口才学中的方方面面，比如，如何说话受人欢迎、如何说话吸引他人、如何说话才能达到成功、如何说话才能彰显力量、如何说话才能赢得上司的青睐、如何说话才能达到说服对方的目的、如何说话才能让婚恋更加美满、如何说话才能达到求人办事的意图、如何说话才能达到拒绝他人而不伤人的境界等方面。

其内容是经过作者精心推敲，将口才理论的系统性、科学性，以及口才方法的技巧性、实用性有机地结合起来，使其成为在生活中行之有效的一本书。

其文论述精辟，层层深入，并辅以饶有趣味的事例，系统地阐述了口才在各方面使用的方法和应用技巧，紧扣现代口才艺术的脉搏，旨在帮助读者将这门可以培养，又难以驾驭的艺术真正为己所用，让读者在语言交际方面出类拔萃，在成功的人生道路上风雨无阻，一帆风顺地向前迈进，开拓出成功的人生生涯！

<<你的口才价值千万>>

内容概要

本书涉猎了口才学中的方方面面，比如，如何说话受人欢迎、如何说话吸引他人、如何说话才能达到成功、如何说话才能彰显力量、如何说话才能赢得上司的青睐、如何说话才能达到说服对方的目的、如何说话才能让婚恋更加美满、如何说话才能达到求人办事的意图、如何说话才能达到拒绝他人而不伤人的境界等方面。

其内容是经过作者精心推敲，将口才理论的系统性、科学性，以及口才方法的技巧性、实用性有机地结合起来，使其成为在生活中行之有效的一本书。

其文论述精辟，层层深入，并辅以饶有趣味的事例，系统地阐述了口才在各方面使用的方法和应用技巧，紧扣现代口才艺术的脉搏，旨在帮助读者将这门可以培养，又难以驾驭的艺术真正为己所用，让读者在语言交际方面出类拔萃，在成功的人生道路上风雨无阻，一帆风顺地向前迈进，开拓出成功的人生生涯！

<<你的口才价值千万>>

书籍目录

第一章 口才助你成功，沟通改变人生 1.你的口才价值千万 2.好口才带来好前途 3.有口才必定是人才 4.口乃心之门户 5.谋事在脑，成事在言 6.说话水平决定做人做事的高度 7.语言体现一个人的综合素质 8.沟通是无线电波的延伸

第二章 练就一副好口才，充分展现自我 1.口才是人生的一堂必修课 2.练出好口才 3.摆脱当众说话的恐惧 4.社交口才的基本要求 5.说话要说出境界 6.如何与陌生人交谈 7.天天说话也要会说话 8.敢讲就会红 9.如何与陌生人友好沟通

第三章 倾听——成功交谈的必备素质 1.学会倾听很重要 2.倾听是对别人的尊重 3.听是一种重要的信息来源 4.听是谈话的另一种方式 5.“适时”沉默才是金 6.做一个好听众 7.学会倾听 8.给人机会，别当“话痨” 9.倾听的技巧

第四章 语言拥有号召力，有效赢得人心 1.一句话的力量 2.三寸不烂之舌胜于百万雄师 3.一语中的，足以成大事 4.有号召力的语言能有效赢得人心 5.纵横捭阖的出奇说话艺术 6.言而有信，增强凝聚力 7.细微之语震撼人心 8.言不在多，旨在达意 9.说话时操纵语言的原则

第五章 受人欢迎的语言攻心术 1.知己知彼再开口 2.会说话者善于自嘲 3.喋喋不休讨人厌 4.赞美：甜甜的、酸酸的、营养高、味道好 5.文雅的语言是受人欢迎的秘诀 6.说话避开不合适的话题 7.窥测心理，投其所好 8.真诚：用语言打动人心的第一步 9.争辩要恰到好处

第六章 吸引他人的口才技巧 1.吸引他人的说话技巧 2.开篇说话扣人心弦 3.交际提问口才 4.学会人际沟通术 5.一开口，就让别人喜欢你 6.读懂听众 7.吹牛是小，有损形象是大 8.紧跟流行语，把握时尚潮流

第七章 批评他人说的比唱的还好听 1.说长道短，批评他人悠着点 2.巧妙暗示比直接批评更有效 3.点到为止的批评艺术 4.让赞美变成批评的外衣 5.批评也要看人看场合 6.良药要甜口，忠言须顺耳 7.让你的批评变得艺术化 8.批评要有手段，更要讲原则 9.不要刀子嘴，留下豆腐心 10.批评人也要三思而言

第八章 说服他人的口才圣经 1.以情以理服人 2.“将心比心”是最好的说客 3.不必强争，万事理为先 4.有理不在声高 5.站在对方的立场上说话 6.说服口才的表达技巧 7.巧说服，让对方心中点头 8.抓住对方的痒处，点准对方的穴位 9.让人心服口服的说话技巧

第九章 婚恋美满的口才方略 1.心动不如“口”动 2.恋爱有结果，说话须留意 3.巧言化解夫妻的冷战 4.夫妻说话也要讲艺术 5.争吵有“度”，爱意融融 6.女人叨唠，男人逃跑 7.用“赞美”赢得家人的爱 8.男人如何抓住女人心

第十章 获得上司青睐的口才兵法

第十一章 求职者的口才要诀

第十二章 求人、拒绝他人的口才技巧

<<你的口才价值千万>>

章节摘录

6.做一个好听众曾经读到过这样一个故事：以前有个人说话总是喋喋不休，只要有他在场，别人休想得到任何说话的机会。

有一天，这个爱说话的人遇到了上帝，他问上帝说：“仁慈的上帝啊！

您给了我两只手，两只眼睛，两只耳朵，但却为什么只给了我一张嘴巴呢？

”上帝听了他的问话，笑了，然后回答说：“给你两只手是让你多劳动，给你两只眼睛是让你多观察，给你两只耳朵是让你多倾听别人的意见，给你一张嘴是让你少说一点话。

”这则故事教育我们：更多的时候不要只顾着说，而要学会倾听，应该多看多听。

一旦你明白了这样一个道理，你就会懂得做一位听众的真实含义。

心理学家韦尔贝思曾说：“除了闭上嘴，否则你就听不见别人说的话。

”的确，如果你想成为一名优秀的沟通者，就做一个注意听话的人。

人际交往中最重要的是沟通，而沟通中，最重要的不是说，而是听——站在对方的立场上，用心聆听语言背后想要表达的需要。

给对方一个诉说的机会。

但是，很多人有一个习惯，就是别人在与他说话的时候，总是将注意力放在自己认为重要的事情上，别人对他说的话如同风一样即时消逝，以致最后得罪了对方。

冯浩对这一点感触很深，因为他从客户那里学到了这一道理。

冯浩曾经在一个客户身上花了一年的时间，才最终说服这位客户下决心买车，但是在冯浩与客户签约的时候，由于冯浩没有很好地倾听对方的谈话，最后导致合约没有签成，交易失败。

那天，客户走进冯浩的办公室，十分兴奋，开始向他讲述自己儿子考上名牌大学的事情。

他说：“冯先生，你知道吗？

我的儿子考上北京航空航天大学了，将来他就要当飞行员了。

”“太好了，恭喜你啊！

”冯浩说。

他说完了这句话继续看着合同。

客户继续说：“您看，我的儿子很聪明吧，我还记得他小的时候就比其他的孩子聪明很多，总是喜欢问我一些稀奇古怪的问题。

”冯浩说：“哦，那你的孩子成绩一定很好。

”说完，他又继续看着合同。

“是啊，他在班级里是前三名的学生。

”客户说。

“哦，真不错，那他高中毕业打算报考什么学校？

”冯浩问。

“冯先生，我刚才已经和您说了，我的儿子已经考上了北京航空航天大学，将来就要做飞行员了。

”客户有些不悦地说。

这时，冯浩突然抬头看了看客户，意识到由于自己没有认真倾听顾客的谈话，以至于影响了交谈的气氛，甚至是这份合同的签订。

他刚想说些表示歉意的话，但客户却说：“我还有事，先走了。

”此话一出，客户马上离开了，这时，冯浩愣在那里，不知如何是好。

晚上，他回到家，回想着这一天来发生的事情，他开始考虑客户离去的原因。

终于他意识到了自己的错误，然后，他主动给客户打电话。

在电话中，他说：“您好，我是冯浩，希望您能再来我们公司一趟，我想我们的合同还要签字。

”“对不起，我已经买完车了。

我从那个欣赏我、愿意听我讲话的人那里买了车，当我告诉他我的儿子已经考上大学时，他同我一样高兴！

但冯先生您并没有认真听我说话，这是对人最大的不尊敬。

<<你的口才价值千万>>

”客户说。

“我现在已经意识到了自己的错误，我相信您的儿子将来一定会成为一名最优秀的飞行员。但我希望您能再给我一次机会，如果您能再给我一次机会，我保证我是一名忠实的听众，当然，经过了今天的事，我知道您也许对我不抱以很大的希望。

但是请您相信我！

”冯浩说。

果然，在两天后，这位客户又来到了这里，冯浩卖给了他一辆车，不仅如此，这位客户还介绍了很多其他的朋友来这里买车。

与客户在谈判和讲话的时候，首先要做的就是认真倾听，你只有做到了认真倾听，客户才会感受到你的诚意，那么事情才会顺利进展下去。

那么如何做一个好的倾听者呢？

第一，要学会补充说明。

也就是说，在谈话的过程中，你可以引导对方把不明白、比较困惑的地方再详细地说一说。

此时，你可以试探性地问：“您能就某某问题再说一下吗？”

”“关于这件事情还有其他吗？”

”这样的提问更能引起对方的谈兴，从而把自己的想法更详细地说给你。

第二，直接提问。

当与客户或者不是很熟悉的人谈话时，你可以开诚布公地直接提出问题，并在提问时要求对方详细阐述此件事情。

第三，说出共同的感想。

当对方说完话后，你可以把自己对此事的想法或者经验说出来，并尽量让对方接受你的说法，这样更能增强你们之间的好感。

乔·吉拉德曾经说过：“有两种力量非常伟大，一是倾听，二是微笑。

”这就足见倾听在一个人生活之中的重要性。

因此，当你与别人交谈的时候，你要做一个最忠实的听众，专心地去听别人讲话，那是你所能给予别人的最大支持和肯定。

因为倾听是世界上最文明的举动，是高素质的最好表现，是对自己水平的最好展示，是获得别人赞同的最有效的行为。

【智言慧语】每个人都应当做一个好听众，因为倾听能力等同于学习力、领导力、EQ与实践顾客满意的能力。

<<你的口才价值千万>>

编辑推荐

《你的口才价值千万》编辑推荐：说话是一种生活需要 会说话是一种交流技巧 br 口才是使你终生受用的技能 br 是一辈子的财富 br 世界由嘴巴创造 br 舌头是最重要的社交武器

<<你的口才价值千万>>

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>