

<<口才成就一生全集>>

图书基本信息

书名：<<口才成就一生全集>>

13位ISBN编号：9787506459938

10位ISBN编号：7506459930

出版时间：2009-12

出版时间：中国纺织出版社

作者：余鸿

页数：322

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>

<<口才成就一生全集>>

前言

每个人都想获得成功的人生。

好口才则是指引你走向成功之路、成就精彩人生的那盏明灯。

口才就是说话的才能。

每个正常人，从出生的那一天开始，就需要不断地和他人交流、交往，而同他人交流、交往的一个很重要的工具就是语言。

说话远没有我们看起来的那样简单，它不是单纯地通过上嘴唇一碰下嘴唇就完成的动作，而是一个需要用心和脑、用经验和阅历、用知识和修养完成的一系列动作。

所以，要想让自己成为一个会说话的人，要想把话说得好、说得妙、说得适时、说得得体……就一定要进行训练。

口才既是自身学习与修养的重要因素，也是经过了千百年的锤炼后逐渐形成的一门学问，其目的就在于教人如何说话，如何让语言帮助人们获得成功。

纵观古今中外，王侯将相、政坛领袖，依靠口才而取得成功的人比比皆是，甚至平民百姓中，也不乏能说会道之人。

东汉末年的诸葛孔明，在东吴舌战群儒，成功说服孙权与刘备联合以抗曹操，取得了赤壁之战的胜利；古罗马杰出的政治家、哲学家西塞罗凭借一张利嘴跻身政界，成为罗马的检察官和执政官；深受人民爱戴的周总理，他的口才也是举世闻名，在各种场合，他都能运用自己渊博的知识和灵活的应变能力展示非凡的谈吐和优雅的风度，就连美国总统尼克松都给予他“冠绝国际”的赞誉；成功学大师卡耐基一生都致力于教别人如何说话，如何实现成功，如何将口才真正演绎成一门艺术……由此可见，口才的好坏直接影响着人生的成败。

它在人类追求成功的历史上书写了不朽的篇章，同时也会在现在和未来发挥更大的作用。

当今社会，科技高度发达，竞争空前激烈，国与国、人与人之间的交流也更为密切，口才所体现出的作用越来越大，无论是在繁冗复杂的交际场中，还是在交错纠结的关系网上，无论是在清官难断的家务事上，还是在钩心斗角的职场中，无论是在利益攸关的谈判桌上，还是在压力巨大的销售圈中，无论是在激情四射的演讲台上，还是在唇枪舌剑的辩论赛中……口才都占据着无法取代的地位。

所以，要想取得成功，就不可忽视人脉的作用，而要想拥有人脉，就势必要练就谈吐自如的才能。

因为你的思想观点需要通过语言这个载体传达给其他人，倘若你无法很好地将你的内秀展现在众人面前，你就很难吸引住他人。

一个“孤家寡人”是不可能成就一番事业的。

拥有好口才，就拥有了好人缘，拥有好人缘，就拥有了最可贵的财富；拥有好口才，就获得了成功的密码，得到了成功的力量，从而改变命运，成就人生。

本书将口才从理论说教提高到体系化、艺术化的层面，引用了大量经典的、具有代表性和针对性的故事和案例来对语言技巧进行阐述，让读者在今后的为人处世、工作创业中掌握更多的说话原则和技巧，从而在任何场合都能做到谈吐自如、游刃有余。

如果你亟需提高说话能力，这本书一定会给你指点迷津；如果你想让自己的口才锦上添花，这本书也一定会让你找到所需。

本书在给你出众口才的同时，更会给你一个闪亮耀眼的人生！

<<口才成就一生全集>>

内容概要

在人与人的联系日益密切的今天，交流显得越来越重要。

语言是交流不可或缺的工具。

如果我们总是无法很好地将自己的观点表达出来，就很难得到别人的拥护。

一个“孤家寡人”怎么能够成就一番事业？

所以说，口才的好与坏，直接决定人生的成败。

本书就是要告诉读者可以迅速提升口才技巧的方法，从而提高读者的语言表达能力，使其在今后的为人处世、工作创业中做到谈吐自如、游刃有余。

让读者在拥有出众口才的同时，也拥有闪亮的人生！

<<口才成就一生全集>>

书籍目录

第1章 拥有好口才，拥有好人生 好口才才能点亮你的人生 你会说话，你就魔力无边 有没有魅力跟会不会说话密切相关 有了好口才，就会有成功的好机会 说话打动人心，事业顺风顺水 说话绘声绘色，生活有滋有味 练就了好口才，就是铸造了最锋利的武器 好口才需要培养和锻炼 搜集丰富素材，夯实口才的基本功 修饰你的仪表，巧妙掌握肢体语言 明确表达目的，把握表达要领 培养幽默细胞，成为风趣达人 语言表达力求平实通俗、简明扼要 语气柔婉，内外兼修成就动人谈吐 让你“舌灿莲花”的小秘诀 修炼魅力声音的三大招数

第2章 话说到圆满，事才能做到圆满 说话圆满的四个原则 煽情不是错，用感染力“虏获”人心 内涵是关键，让修养渗透在言语中 话要说，但不要说满 开口说话，时机很重要 说话要掌握分寸，言之有度 把你的真诚带入你的言谈中 顺毛摸永远强过逆鳞捋 幽默的言语能使谈话氛围变得轻松融洽 别把滑稽当成了幽默 说话要给别人留面子，为自己留余地 说服并不等同于批评 烧香看菩萨，说话看对象 说话要看场合，到什么山唱什么歌 说话要看对象，见什么人说什么话 根据对方的身份地位说话 与不同性格特征的人交谈的策略 说话过程中要注意观察对方的行为举止 赞美他人要适度 表扬不可过满，要留给他人继续进取的动力 有时含蓄要比打开天窗说亮话好

第3章 说话方式受欢迎，做人会更受欢迎 初次见面，说话方式要记牢 巧妙的开场白拉近彼此的距离 适当地称呼对方 自我介绍有技巧 善于寻找共同话题 随机应变的回答技巧 用细节说话更能打动人心 开玩笑要把握分寸 说话也要与时俱进，不要被时代甩出太远 话越难说，越要将其说好 批评要保守，给人留下改过自新的机会 克制自己，不要当面指责他人 实话实说是最好的借口 运用“流星战术”岔开话题 应对羞辱有方法 学会救场，失言之后要积极解困境 规劝他人的语言要好听 反对他人要讲究方法策略 拒绝他人的要求要恰当得体 说谎也是一种智慧

第4章 求人说话有方，办事才能水到渠成 求人办事时，话该如何说 得体的恭维让你旗开得胜 借别人的口说出自己的话 正话反说凸显智慧本色 倾听是对对方最好的恭维 “谢谢”要大声说出口 巧用电话办事的几点建议 求人办事时激将法的妙用 言多必失，祸从口出 “话”要用“心”说，“心”要把“话”表 用“是”说话，用心诱导 投其所好，善于吹捧 攻心有术，暗示有方 蛇打七寸，切中要害 婉言相劝，曲径通幽 以情相待，心理共鸣 沉默是金，说服有力

第5章 动人的谈吐，会让情更坚、爱更浓 用语言来为爱情保鲜 恋爱中的问话艺术 用斗嘴的方式增进恋情 保持热恋，说话有技巧 夫妻之间说话不可忽视语气 夫妻之间不可缺少甜言蜜语 夫妻之间争吵要把握一定的准则 亲情、友情中，语言也是调味剂 与子女说话有忌讳 婆媳之间说话要讲究方式 做个讨人欢心的好女婿 轻松获得朋友的好感 朋友之间需要幽默 同密友该客气时也要客气 把逐客令说得委婉动听

第6章 拥有好口才，玩转繁杂的职场 用语言营造和谐的同事关系 与同事和谐相处的秘诀 对同事不要吝啬赞美的语言 做一个办公室里的风趣高手 同事之间要适当保持距离 绕开办公室不宜谈论的话题 避免招人烦的说话方式和习惯 避免互相打扰，以免浪费彼此时间 应对上司、下属的说话技巧 向上司提要求有技巧 拒绝上司有绝招 巧言化解同上司的危机 训诫下属要讲究方法 命令下属的语言技巧 拒绝下属的要求要得体 如何向下属通报坏消息 对下属不要吝啬赞美的语言

第7章 商业谈判中，好口才让你稳操胜券 谈判桌上稳操胜券的语言法则 从容大方，借形表意 斗智斗谋，出奇制胜 察言观色，话语随机应变 留足后路，避免把话说得太死 谈判桌上的幽默运用 善用谈判中的威胁，逼迫对方接受自己的条件 谈判中知己更要知彼 以坦诚来征服对方 谈判中要关心对方的利益 指出对方的利益所在 抓住对方的心理 满足不同谈判对手的心理需求 善谈更要善听

第8章 推销中，用口才攻克客户的口袋 用语言紧紧抓住顾客的心 迎合顾客，说话要与其口味相适应 别跟“上帝”争辩，要勇于“示弱” 有效的提问方式 用感情打动顾客 用暗示影响顾客 推销中的幽默 面对“谢绝推销”时该怎么办 积极寻求攻心的方法 如何激发顾客的购买欲望 灵活运用各种方法促成交易 把冰卖给爱斯基摩人 推销战术别出心裁 对顾客说“不”的技巧 必要时表现出强硬的一面 巧用比喻，攻破最后一道防线

第9章 演讲辩论口才，赚得最热烈的掌声 演讲口才，魅力形象 演讲富有激情，演讲者才富有魅力 优秀的讲演者都是用通俗的语言收获人心 演讲语言要简洁明了、突出重点 沉着自信，才能使听众信服你的观点 演讲精妙的开场白抓紧人心 演讲者要在有限的时间里恰当“煽情” 在演讲中力求与听众产生共鸣 精妙的结尾，让人回味无穷 辩论口才，激情人生 要想成功说服，就要加强辩论力度 “就坡骑驴”，使辩论精彩纷呈 辩论时巧比妙论赢得人心 “辩

<<口才成就一生全集>>

”不厌诈，辩论中要设“陷阱” 辩论者要紧抓对方的“小辫子” 以谬制谬，使对方观点不攻自破
逻辑思维不可少，借力打力是关键参考文献

章节摘录

成功的社交口才，不仅要有动人的谈吐，还要有得体的表情和动作，只有如此，才能趋于完美。语言更多地显示内在的思想和智慧，举止则更多地彰显外在的风度和形象。

恰当的表情和肢体语言，会使你的表达更具有魅力。

有声语言的不足正好可以借助肢体语言来弥补，肢体语言通过有形可视的、具有丰富表现力的各种动作和表情，协助有声语言将所要表达的内容形象地展示出来，使听众在视觉、听觉两种感官的双重作用下，对你的陈述有一个完整、确切的印象，也会为你非凡的谈吐和优雅的仪表所折服。

在各种社交场合，人们的举手投足、一颦一笑，都会传递出大量的信息，显露出主体的思想情感、爱憎好恶以及文化修养。

身体语言的设计和运用使得谈话声情并茂、形神兼备，使谈话者更具风度。

要巧妙地运用肢体语言，首先就要知道完美肢体语言的一些要领。

1.眼睛要传神眼睛是心灵的窗户。

与他人交谈时，要巧妙地运用眼神来传情达意。

一项研究表明，交谈时，目光接触对方脸部的时间占全部谈话时间的最佳比例范围是30%~60%，倘若超过了这一界限，就会让对方觉得你对他（她）本人的兴趣要高于你们谈话的内容；反之，又会让对方觉得你只关注谈话内容而忽略了对方的感受。

一般情况下这种行为都被看做是失礼行为。

因此，在与他人交谈时，要敢于并善于同别人进行目光接触，这不仅仅是一种礼貌，更是一种纽带，帮助交谈的双方维持一种联系，也使谈话在频频的目光交流中持续不断。

倘若你在交谈过程中眼神闪烁不定，就会让对方感觉你精神不稳定或性格不诚实；倘若你在交谈过程中不愿与对方进行目光交流，就会让对方感觉你在企图掩饰什么，或者是过于怯懦和缺乏自信，这些都会妨碍你与对方的交流。

当然，在类似发表演讲、作报告、新闻发布、产品宣传等一些较为宏大的场合中，你不可能将目光一对一地投放给每一个听众，这就需要在广阔的视野中或平视、或扫视、或点视、或虚视，与听众建立持续不断的联系，以期收到最佳效果。

2.表情要适时表情就是要表达情意。

面部表情，主要是指脸部各部位对情感体验的反应动作。

它与说话内容的配合最直观，在各种交谈场合使用频率极高。

适时的表情可以准确地传情达意，让对方一目了然。

生活中常用的表情含义有：点头表赞同，摇头表否定；昂首表骄傲，低头表屈服；垂头表沮丧，侧首表不服；咬唇表坚决，撇嘴表藐视；嘴角向上表愉快，嘴角向下表敌意；张嘴露齿表高兴，咬牙切齿表愤怒；鼻孔张大表愤怒，鼻孔朝人表轻蔑；目瞪口呆表惊讶，神色飞扬表得意，等等。

这些表情时常会配合使用，以达到更加形象直观的表达意图。

3.坐姿要恰当除演说外，大多场合与人交谈时是坐着的。

从座位方位的选择中，可以透露出人的性格和这个人与交谈对象的关系等信息。

选择中间座位的人，通常是善于表达自己，或者处于领导地位，让大家围坐在自己周围，在交流中处于中心地位；而选择较为偏僻或角落座位的人，通常是不善于表达自己，或者不愿引起别人注意，对交谈缺乏兴趣，持回避态度。

与人交谈时，最好的座位应该是面对听众，这样可以使听众清清楚楚地看见自己的面部表情，听众也可以及时捕捉到演说者面部表情和肢体语言所反馈的信息，从而更好地达到交流的目的。

交谈中坐姿很重要，尤其是对于初次见面的双方而言，身体一定要保持自然端正，这样给人一种视觉上的舒服感，在心理上也会感觉得到了尊重，从而更好地交流。

千万不要斜靠在椅中，或者盘腿，把手臂搁在椅背上，这样往往会让人误以为你轻视对方，影响交谈。

4.手要举放自如与人交流时，一定要特别留心如何安放双手。

这个时候，安放它们的最好办法是将其忘掉，让它们自然垂直在身体两侧。

<<口才成就一生全集>>

如果你认为它们是累赘的话，不妨把它们插在衣袋里或是放在背后。

总之，自然的才是真实的，不必过多地注意它们是否有碍，更不必顾虑听众会留意你手的位置，越是在意就会越不自然，就越会妨碍你保持平和的情绪和进行流利的表达。

若说话时将注意力集中于真情的流露，双手就会成为你表情达意的工具。它们会帮助你说话。

在需要的时候，它们会很自然地举起或放下。

不过要注意的是，千万不要故意把双手在胸前交叉，更不要勉强扶在讲桌上，这样会妨碍你的身体自由行动。

而如果总是用手玩弄自己的衣服，会转移听众的注意力，你自己也会因此显得愚拙。

5.腿要回避禁忌无论是坐着还是站着，腿部往往会呈现出这样三种姿势：两腿分开、两腿并拢和两腿交叉。

两腿分开属开放型姿势，显示稳定、自信并有接受对方的倾向；两腿并拢的姿势则显得过于正经、严肃；而两腿交叉属防御型姿势，往往是一个人害羞、忸怩、胆怯，或者随便散漫的表现。

还有一种姿势是架腿，也就是我们常说的跷二郎腿。

架腿姿势通常是控制消极情绪的人体信号，专家称其“颇有不拘礼节的意味”，这种姿势在交流中不可取，尤其是对女性而言，要回避这一禁忌。

当你发言时，最好采用第一种姿势，即两腿分开。

站立时，两腿张开，两脚平稳着地成“丁”字形或者平行相对，或者一前一后，躯干伸直，注意不要屈膝和弯腰弓背，否则会显得消极懒散、无精打采。

坐的时候要端坐，两腿稍稍分开，间距不超过肩宽，女性更要注意不要过分叉开，腰板要自然挺直，以从容的姿态展现在听众眼前，这样不仅使本人显得情绪饱满，还会感染到听众。

最后，需要说明的是，对于口才而言，肢体语言并没有独立价值，而只有辅助价值，它在整个谈话过程中处于从属地位。

正是由于这种从属地位，才决定了它的设计和运用必须由表达的内容、情绪和对象等因素来决定。

肢体语言运用恰当，就会辅助有声语言给人留下更好的印象；而运用不恰当的话，即使有声语言再好，其表达都会大打折扣，甚至给听众留下不好的印象。

从现在开始注意修饰你的仪表吧，让端庄雅观的仪表与你富有感染力的口才相结合，让你成为交际场上的耀眼明星。

<<口才成就一生全集>>

媒体关注与评论

好口才使你雄辩滔滔，占尽上风。

——埃及谚语对粗鲁的话莫生气，对温柔的话莫投降。

——俄罗斯谚语要开化人的知识，感动人的思想，非演讲不可。

——秋瑾一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

——刘勰要是你想达到你的目的，最好用温和的态度与人家讲话。

——莎士比亚能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

——汤姆士口才是社交的需要，是事业的需要，一个不会说话的人，无疑是一个失败者。

——林肯失足引起的伤痛很快就可以恢复。

然而，失言所导致的严重后果，却可能使你终身遗憾。

——托马斯·富勒

<<口才成就一生全集>>

编辑推荐

《口才成就一生全集(白金珍藏版)》培养表达能力，锻炼说话技巧！

练就动人谈吐，成就非凡人生！

如果有一天，神秘莫测的天意将要把我的全部天赋和能力夺走，而只给我留下选择其中一样保留的机会，我将会毫不犹豫地要求将口才留下，如此一来，我将能够快速恢复其余。

——丹尼尔·韦伯斯特与他人进行有效的交谈，并且赢得他的信任，这是那些奋发向上的人要培养的一种能力。

口才是在经过了千百年的锤炼后才逐渐形成的一门学问，其目的就在于教人如何说话，如何让语言帮助人们获得成功。

好口才会让原本就熟识彼此的人情意更浓，爱意更深；会使陌生的人相互产生好感、增进友情；可以使意见有分歧的双方相互理解，消除矛盾；可以使彼此怨恨的人化解敌意，友好相处……

<<口才成就一生全集>>

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>