

<<待人处事的口才艺术>>

图书基本信息

书名：<<待人处事的口才艺术>>

13位ISBN编号：9787508260068

10位ISBN编号：7508260066

出版时间：2009-11

出版时间：金盾出版社

作者：刘艳

页数：2308

字数：158000

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>

<<待人处事的口才艺术>>

前言

口才是影响一个人事业成功、人际和睦的重要因素，是一个人随身携带永不过时的基本能力；拥有好口才，你就拥有了一生的财富！

我国是一个文明古国，有着悠久的历史。

先哲圣人、文人学士给我们留下了许多有关处事之道、言行举止等方面的名言警句和“经验之资”。如“话到嘴边留半句”、“未可全抛一片心”、“言多必失”……如今，社会已进入信息时代，广泛而迅速地进行各种信息的交流，是搞好社会化大生产的重要保证。

信息传递的方式不外乎语言、文字、图表三种。

而口头语言则是最常用、最方便的传递方式。

所以，如果一个人没有口才就很难适应这个信息时代。

一个人如果没有具备良好的口才，一旦走上社会，走上独立生活的道路，就很难在事业上、爱情上、生活上取得自己满意的结果，就好像鸟儿失去了羽翼，不能很好地发挥本身应有的技能，无法飞上天空，这就失去了鸟儿生活在空中的基本条件。

每天，我们每一个人，都会到不同的场合，与不同的人相处交流，这就需要我们说上几句适当的话。

这几句适当的话，能够帮我们很大的忙，解决我们生活中许多大大小小的问题。

可以说，如果你拥有极佳的口才，那么你的生活、工作、事业、爱情甚至会出现奇迹，让你兴奋不已。

。

这就是口才在待人处事中的魅力。

现实生活中，我们常常可以看到许多不会说话的人因说话不连贯、断断续续，站着或坐着都不自在，自己总感到非常别扭，甚至出现面红耳赤的现象。

他们的言语就很难完整、清楚地表达出自己的意图，往往使对方很费解，不能清楚、明确地理解他的意思，同时又不能使人信服地接受。

因为你不会说话，表达能力差，说起话来又吞吞吐吐的，造成交流上的困难，给你自己在事业、爱情、生活、交际上带来或造成不少阻碍，抑制了个人的发展。

现在有了《待人处事的口才艺术》，它将为你解决所有的难题，成为你的智慧宝典，点化你的思想，打开你的语言智慧之门，助你化解冲突，摆脱困境，在瞬间将可能导致关系僵化破裂的凌厉之势消弭于无形之中。

把握说话技巧，提高说话水平，把话说到别人的心坎里。

不同行业、场合、人际关系中的口才，会产生不同的说话方式和技巧，通过对这些方式和技巧的运用过程的分析，就可以提炼出一套系统的语言。

口才好的人，可以广交五湖四海的朋友，从而为自己的事业奠定人际关系的基础；口才好的人，可以轻松自如地调解纠纷、斡旋争端，让自己的事业一帆风顺；口才好的人，可以获得同事的尊敬、老板的重视，使自己在职场中如鱼得水……人们往往根据一个人的讲话水平和风度来判别其常识、修养和能力。

让语言跳舞！

让语言的阳光伴您走过一个完美的人生！

<<待人处事的口才艺术>>

内容概要

为人处事的重要因素是要能说会道，即讲究口才艺术。

本书系统地阐述了在各种情境中的讲话技巧和方法。

它将启迪你的思维，打开你的语言智慧之门，助你化解矛盾，摆脱困境，增强亲和力，赢得领导赏识，令同事折服，助你走向成功之路。

<<待人处事的口才艺术>>

书籍目录

第一章 隐形的阶梯：成败全在一张嘴 1.会说话是一种资本 好口才才是魅力的门窗 好口才好命运 会说话是你生存资本 2.五分靠做事，五分靠口才 赞美他人是助己成事的良策 把握说话时机好办事 说话能决定事情的成败 3.好口才令你为人处事更加得心应手 好口才教你为人处事 好口才，为人处事的艺术 4.口才是现代社会成功的奠基石 推销自己从会说话做起 拥有好口才，赢得良好人际关系 口才，你一生的财富

第二章 善听能说，妙语连珠，讲究说话艺术 1.培养自信心和勇气 好的口才不能缺少坚定的信念 冷静思考，事理清晰才会言如泉涌 充满自信方可口若悬河 2.怎样把言辞表达得格外动人 把言辞表达得格外动人 把话说得滴水不漏 学会说话、学会表达 3.养成良好的说话姿态 良好的说话姿势是最好的肢体语言 良好的说话姿势是对语言的最好修饰 良好的说话姿态给你增光添彩 4.培养自己的说话风格 柔中见刚的说话风格 培养属于自己的说话风格 5.倾听的艺术 听比说更重要 会说的不如会听的 6.生活中要学会倾听 “倾听”是放之四海皆准的谈话艺术 倾听，学会四个“不” 7.倾听是解决问题的最好办法 倾听是润物细无声的春雨 学会倾听是一种能力 8.做一个“听话”的高手 “听话”的力量无穷 倾听有时比说话更有价值

第三章 恰到好处，游刃有余，以技巧征服人 1.察颜观色调整说话情境 学会“看脸色”说话 你能看懂老板的“脸色”吗 说话方式分析 2.幽默中的智慧 面对难题，幽默机智应对 答非所问的幽默智慧 学会培养幽默感 3.掌握说话的尺度 说话要讲究尺度 讲话把握尺度，成功手到擒来 4.说“不”的学问 学会拒绝是一种睿智 拒绝是一种对胆魄和心智的考验 答应是一种技术，拒绝是一种艺术 5.把握说话时机 在恰当的时候说好自己的话 恰到好处的说话很重要 6.话要说到点子上 话不在多，点到就行 话不在多，而在于精 7.学会没话找话的本领 没话找话说其实是一种本领 学会没话找话的技巧很重要

第四章 谦词婉语，对症下药，造就职场达人 1.办公室内和平相处的说话技巧 办公室内说话有技巧 2.怎样与老板谈加薪问题 和老板谈加薪的四大技巧 谈加薪，把握时机、注重策略 3.恰到好处地拒绝同事的邀请 拒绝邀请也是一种艺术 拒绝别人，注意说话方式 4.灵活应对办公室内的“流言蜚语” 如何应对办公室里“我”的流言 正确对待办公室内的流言 5.领导者，与下属说话讲技巧 恰当说话，树立威信 让你的话化为员工的行动 6.如何赞美女同事 恰如其分地赞美女同事 用赏识的眼光去赞美你身边的女同事

第五章 能说会道，商海搏击，一言定乾坤 1.经商口才，打开财富的金钥匙 好口才助你财通三江 有经商口才的销售者才有前途 2.喊出客户的名字 记住客户的名字是成功的关键 轻松记住别人的名字 3.如何让彼此越说越投机 共同话题让彼此越说越投机 投其所好，谈顾客感兴趣的话题 4.见什么顾客说什么话 “见风使舵”是一种本领 看人说话很重要 5.赞美你的顾客 听赞美的话是人的天性 赞美要注意细节 6.巧妙地提问是成功营销的基础 开门见山，直入主题是关键 提问要提得经典 学会提问，是成功推销的第一步 7.激起顾客的兴趣，让顾客选择你 顾客就是上帝 找到顾客的兴趣，开启财富之门

第六章 机智谈吐，一言语中，令谈判双赢 1.谈判无处不在 谈判是人际交流的需求 谈判无处不在 2.做好谈判前的准备 目标明确、击中要害才能“克敌”制胜 万事俱备，方可得心应手 3.不同的谈判场合有不同的谈判风格 反击得时，攻击要塞，方能出奇制胜 应对自如，进退有“度” 4.优势谈判应选择共好双赢 认真地听，巧妙地问，机智地答 移花接木，避重就轻 5.巧妙地利用情感，软硬兼施 软硬兼施，赢得谈判 密切配合才能制胜 6.让步的原则与技巧 学会让步的技巧，在谈判中双赢 原则性问题坚决不让 7.打破僵局要有巧妙的方法 以退为进，巧妙打破僵局 找到对策，使谈判出现新的转机

第七章 甜言蜜语，舌灿莲花，留住一世情缘 1.恋爱中的否定艺术 恋爱中否定艺术不可缺 恋爱中的否定艺术应该恰到好处 2.委婉含蓄，表达爱意 唯有委婉含蓄，才能醉人心扉 委婉含蓄，恰当表达心中爱意 3.一语勾心，抱得美人归 能说会道让你在情场得意 聪明幽默，给你爱情加分 4.口是心非，美丽的“谎言” 女人的口是心非，你懂了吗？ 欲露还藏的美丽“谎言”要不得 5.从沟通中说出你的爱 谈话要自然大方 一段自然快乐的谈话应由双方负责 6.“拐弯抹角”巧说爱 选对爱的表达方式 拐弯抹角也能水到渠成 7.恋爱是“谈”出来的 不要把你的爱憋在心里 及时说出你的爱 8.直抒胸臆还是委婉表情怀 不知该怎么说时，就直接说好的说话方式是成功的一半

第八章 毁誉得当，褒贬有节，才能左右逢源 1.学会赞美他人 2.掌握批评分寸 3.维护他人面子

<<待人处事的口才艺术>>

章节摘录

“说话”、“为人”、“处事”是人们常挂在嘴边的话题，但最受重视的还是说话，毕竟做人做事前最先做的就是说话。

说话当然并不是纯粹的说话，它是一门艺术，掌握说话的艺术，就是要练就绝佳的口才。

俗话说：“逢人只说三分话，不可全抛一片心。”

这个说法对于现代社会的人而言带有一定的片面性，言为心声，口才是一种交流工具，也是在释放人们的一种感情！

只有懂得好口才的重要性，你才会在为人处事中更加得心应手。

好口才教你为人处事孔子说：“君子说话言辞要慎重缓慢。”

每个人都会说话，但每个人说话的效果却千差万别。

为什么会这样呢？

原因在于说话的方法和技巧的差异，也就是我们所说的口才水平的高低。

现实生活中，却仍有不少人不懂得好口才在自己为人处事中的重要性，往往因词不达意、语言尖刻抑或“刀子嘴，豆腐心”而惹人生厌。

正所谓“片言之误，可以启万口之讥。”

激昂慷慨，言人所不敢言，对方自会发生辛辣的反应；陈义晦涩，言辞拙讷，对方自会发生苦涩反应；一味诉苦，到处乞怜，对方自会发生寒酸反应……这些现象的发生都是因为不懂得口才艺术而造成的。

其实，稍留心就会发现，口才的运用一直存在于人们的生活中，领导要求口才具有威慑性，同事沟通要求口才具有亲和性，商界公关要求口才具有说服力，应聘求职更要口才具有真实性……要想别人听你所言，感你所言，想你所言，就要具备他人所没有的好口才，用好口才为自己提高声誉，为自己做事铺好前路，已经成为大众所奉行的必要准则。

社会有三百六十行，行行都需要有好口才：对政治家和外交家来说，口齿伶俐、能言善辩是基本的素质；商业工作者推销商品、招揽顾客，企业家经营管理企业，好口才都是必不可少的。

在人们日常交往中，具有口才天赋的人能把平淡的话题讲得非常吸引人，而口笨嘴拙的人就算他讲的话题内容很好，人们听起来也是索然无味。

这就要求你把自己训练得善于谈吐，让人感到富有兴趣、活泼自然、表情丰富。

对别人感兴趣的事情，自己应同样表示出感兴趣，如果你态度冷淡，表情漠然，那么休想引起他人的好感。

而对于自己所谈的问题，要顺理成章，有根有据，逻辑清晰，层次分明，并用简洁优雅的语言来表达自己的思想。

凡此种种，都是训练口才的最好方法，也是让你自己为人处事的本领向前跃进的方法。

如今，由于人们之间的交往日益频繁，语言表达能力变得日趋重要，好口才也越来越被认为是现代人的必备能力。

作为现代人，不仅要有新的思想和见解，还要通过绝佳的口才表现自己，用自己的口才去感染、征服别人。

好口才，为人处事的艺术在许多场合，好口才可以让你谨言慎行，将问题化解于无形，免去出丑和尴尬，让你懂得旁敲侧击、绕道迂回的真谛。

所谓“一句话让人跳，一句话惹人笑”，就是让你把握好口才的运用分寸，无论是对人还是对事，都要得体适中，将口才运用到点上，尽量将话说得婉转，让对方听了心里感觉舒坦。

在没练就好口才之前，最好在与他人相处中少说多听，免得得罪人于无形，尤其要注意与成功人士相处时口才的运用，做到不卑不亢，条理清晰，用口才为自己打开成功的大门，要明白“一句话可以改变一件事，一件事可以改变一生”的道理，掌握好口才必定会让你在为人处事中步步为“赢”。

在南北朝时期，齐高帝由于酷爱书法，所以经常与当时的大书法家王僧虔一起探讨书法的知识。

有一天，齐高帝突然来了兴致，与王僧虔一比书法，写过之后他问王僧虔：“在你看来，你和我，谁的字写得更好些？”

<<待人处事的口才艺术>>

”这个问题在君臣之间是比较难回答的，如果说齐高帝的字比自己的好，那是违心之言；但若说高帝的字不如自己，又会使齐高帝的面子搁不住，弄不好还会将君臣之间的关系弄得很糟糕，甚至还会因此而丢掉性命。

想了一会儿，王僧虔回答道：“我的字在臣子之中是最好的，而您的字在君王之中是最好的。”

”南北朝之前及当下的皇帝屈指可数，而臣子却是不计其数，王僧虔的言外之意已经说得很清楚了。

而齐高帝又是何等的聪明，又怎能不解其意？

听了王僧虔的回答，齐高帝哈哈一笑，对此事就此作罢，以后再也没提过这件事。

从古至今，无论是建功立业的真豪杰，还是默默无闻的老百姓，拥有好口才都是必需的。

好口才并不是让你伤人于无形，而是让你在危急关头，运用自身智慧自保而已，就像王僧虔一样，不懂得运用口才，直接对此事给出肯定答案，结果是可想而知的。

<<待人处事的口才艺术>>

编辑推荐

《待人处事的口才艺术》：表达得当，海阔天空；出言不慎，麻烦不绝

<<待人处事的口才艺术>>

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>