

<<我最想要的口才书>>

图书基本信息

书名：<<我最想要的口才书>>

13位ISBN编号：9787511311016

10位ISBN编号：7511311016

出版时间：2011-6

出版时间：中国华侨出版社

作者：吴继良，赵永涛 著

页数：360

字数：350000

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>

<<我最想要的口才书>>

内容概要

说话人人都会，但不见得人人会说话。
一句话说得好，可以说得人笑；一句话说得不好，可以说得人跳。
一句话可能化敌为友，冰释前嫌，化干戈为玉帛；一句话也可以化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争。
所以，你仅仅能说还是不够的，还要会说。

那么怎样才是会说话呢？
这正是我们出版本书的目的。
本书用精练的语言、睿智的话语、全新的理念，深入浅出地向您透露了胜人一筹的说话本领，每一小节都结合相关理论和经典案例为您讲述一个个短小而又生动有趣的口才故事，以便让您在闲暇之余随时翻阅，并在此基础上感受到拥有上佳口才的迷人魅力，希望为您走向辉煌的人生提供最有效的帮助。

@当当网2012年度畅销榜精彩图书推荐：

销售攻心术：不懂心理学就做不好销售（销售就是察言、观色、攻心！

）最实用的销售圣经，教你把销售技巧和销售心理学完美结合进行销售培训，迅速搞定客户拿下订单。

<<我最想要的口才书>>

作者简介

“震天下者必震之于声，导人心者必导之于言。

”语言不仅是人类思维的表达方式，更是人类的交际工具。

海涅说：“言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨人，把巨人彻底打垮。

”可见，语言之力量。

不错，语言能力是每个人都必须具备的素质之一。

说话不仅仅是一门学问，还是你赢得事业成功的常变常新的资本。

好口才会给你带来好的运气和财气，拥有好口才，就等于拥有了成功的人生。

一个人，不管你生性多么聪颖，接受过多么高深的教育，穿着多么漂亮的衣服，拥有多么雄厚的资产，如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想，就无法真正实现自己的价值。

口才的力量是巨大的，它能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。

通过好的口才，陌生人可以变成知己，长期形成的隔阂可以自动消除，借助于好的口才，甚至可以叱咤风云，一句话抵得上千军万马，可以翻江倒海，完成一些看似不可能完成的任务。

第二次世界大战期间，美国人将“舌头”、原子弹和金钱称为赖以生存和竞争的三大战略武器，现在，又把“舌头”、美元和计算机同样作为三大战略武器。

而“舌头”竟独冠三大武器之首，足见其价值非同小可。

“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

”纵观古今中外，社会的文明和进步，人际交往的频繁和扩大，口才实际上已成为一个人成功的重要条件。

翻看古今中外的历史，口才的效应无与伦比。

历史上，毛遂自荐，救赵于危；晏子使楚，不辱使命；墨翟陈辞，止楚攻宋；诸葛亮的“隆中对策”，是天下三足鼎立的策略基础，“舌战群儒”更是力挽狂澜的宏论雄辩。

当代社会，口才的效应同样突出，

口才的应用无处不在。

少年时代，在学校里与老师、同学谈笑自如，受到他们的喜欢，好的口才可以让你脱颖而出、引人注目；长大后求职、面试、升迁、创业都需要好口才的相助。

可以毫不夸张地说，好口才是成功的有力保障。

在人生的每个时期、每个事业环节、每个重要关口都需要有良好的口才作为成功的保障。

事实上，任何人不管在什么时间，身处什么地方，也不管在做什么事情，都是需要口才应用的。

透过有形的产品或无形的理念，以完成自己所欲达到的目的，口才深深影响着每个人一生的成败，也就是说，擅长口才者，更容易成大功、立大业。

说话人人都会，但不见得人人会说话。

一句话说得好，可以说得人笑；一句话说得不好，可以说得人跳。

一句话可能化敌为友，冰释前嫌，化干戈为玉帛；一句话也可以化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争。

所以，你仅仅能说还是不够的，还要会说。

那么怎样才是会说话呢？

<<我最想要的口才书>>

这正是我们出版本书的目的。

本书用精练的语言、睿智的话语、全新的理念，深入浅出地向您透露了胜人一筹的说话本领，每一小节都结合相关理论和经典案例为您讲述一个个短小而又生动有趣的口才故事，以便让您在闲暇之余随时翻阅，并在此基础上感受到拥有上佳口才的迷人魅力，希望为您走向辉煌的人生提供最有效的帮助。

吴继良 赵永涛

2011年5月于郑州

<<我最想要的口才书>>

书籍目录

第一章 好口才才是通往幸福人生的阶梯

口才是一门非常实用的艺术
好口才是成功的“敲门砖”
口才可以改变命运
口才的好坏决定事业的成败
会说话，可以转危为安
一言可以兴邦，也可以丧邦
用语言来提升自己的影响力
话说得好就能福从口入
说错话就会祸从口出
让自己的声音充满魅力
话贵在精而不在多
话多不如话少，话少不如话好
到什么山上唱什么歌
说话之前不忘考虑三秒钟
设法了解听者的心理
说话要有自己的独特风格

第二章 悦耳动听的社交口才

注意场合，根据气氛选择合适的语言
营造让对方吐露真言的氛围
优雅的谈吐讨人喜欢
运用得体的表达方式
掌握好说话的语气
给人留下良好的第一印象
语言的魅力源于真诚
巧妙寒暄拉近彼此的关系
造就亲近感的小技巧
用请教的态度和口吻与人交谈
多谈对方了解的事
妙用“花言巧语”收奇效
用言语搭起沟通的桥梁
求神要看佛，说话要看人
多留说话机会给对方
用智慧的语言做“护身符”
勿当众揭对方的失误或隐私

第三章 妙趣横生的幽默口才

幽默是一种豁达
幽默是一种乐观的心态
幽默是一种坚强的意志
幽默是化解尴尬的良药
说话要有幽默感
谈吐幽默，会让你更受欢迎
在诙谐的言谈中寻找欢乐
张冠李戴巧说话
开个玩笑，让场面轻松起来

<<我最想要的口才书>>

自嘲是对付尴尬的最佳武器

幽默为你锦上添花

理不歪，笑不来

巧设悬念幽默

随机应变巧幽默

偷换概念制造幽默

百无禁忌非幽默

第四章 委婉含蓄的辞拒口才

说“不”是一门高深的学问

逐客令也要充满人情味

给自己不能承揽的事找一个合理的挡箭牌

说“不”要灵活，点透即可

先发制人，把对方的要求堵在嘴里

先表示尽力，再让对方认识到你能力的局限

转换话题，是一种非常有效的拒绝方法

借用别人的意思表示拒绝

把不好回答的问题踢给对方

用替代的方式拒绝

善用缓兵之计

对死皮赖脸者态度要坚决

拒绝是每个人的权利

第五章 恰到好处的赞美口才

赞美的四个方式

赞美也要注意对策

赞美要因人而异

赞美 拍马屁

赞美可以用来救命

赞美之中无小事

每个人都渴望被赞美

“高帽子”要送得巧妙

不要给赞赏打折扣

怎样“赞”高人一筹

间接赞美更显诚意

如实赞扬，而非浮夸

恭维要有诚意

恰当地自赞自夸

第六章 直言曲达的批评口才

批评他人要真诚

批评要紧抓事实

用鼓励代替批评

责骂他人一定要掌握尺度

批评要注意方式

批评也风趣

批评“点到为止”即可

含蓄批评让人更爱戴你

从被批评者的角度选择批评的方式

先提及别人的优点，批评更易于被接受

<<我最想要的口才书>>

给人自省的机会

委婉的批评，别人才听得进去

批评也要给人一个台阶下

批评也要有策略

把批评隐藏在玩笑背后

第七章 灵活机智的解难口才

故意错答，让刁难者有劲使不上

针锋相对地对付有意的刁难

转换话题，让你化险为夷

面对险境积极地进行自我辩解

随机应变，机敏应答

自我解嘲，化解尴尬

避重就轻绕着说

顾全当事人的面子，才有助于化解纠纷

话不投机，及时转弯

机智应对揭短

智言妙语，摆脱尴尬

面对紧逼，不落被动

反击恶语要讲究策略

失言后及时弥补

第八章 协调疏导的说服口才

劝说他人要遵循的原则

善于沟通才有利于说服

说服要善于变换角度

为对方着想的劝说，会使事情迎刃而解

让对方对你的话产生兴趣，他就会按照你的想法去做

激将法，实现说服目的

在恭维中给对方提要求

说透道理消除他人疑虑

劝服要有情有理

循循善诱有利于说服

隐藏劝说的动机

善于用事实说话

以荣誉感刺激对方

以损失作诱因的说服法

此时无声胜有声

第九章 妙语横生的婚恋口才

第一次约会这样说话

爱意该如何表达

传情达意，接近异性的说话技巧

情场妙语添浪漫

卖个关子，引起对方的兴趣

巧言化解小矛盾

安慰恋人的技巧

学会商量，让爱相伴终生

嘴上让一步，生活才会更和睦

甜言蜜语永远是进行时

<<我最想要的口才书>>

第十章 挥洒自如的职场口才

有备而谈是一种智慧

做好自我介绍

谈缺点的时候注意扬长避短

升华自己的语言求职

遇到两难问答时选用折中法

说话要符合倾听者的口味

态度恭敬，增进感情

得饶人处且饶人

办公室的谈话禁区

汇报工作时，说到点子上

在领导面前言谈要自如

让领导做决定

因势利导，激发潜能

维护上级，大局为重

公私分明，把握分寸

让别人变得重要

第十一章 能说会道的办事口才

会说话的人才能办好事

求人办事，哪些话说不得

见什么人说什么话

说话水平决定办事结果

从对方感兴趣的事谈起

让对方感同身受

有意说错话

有针对性地逐步消除对方重重疑虑

站在对方的立场上更好办事

求人办事受冷落怎么办

以退换取对方点头

交情是这样套的

用真感情打动陌生人

第十二章 打动人心的营销口才

销售口才的四项原则

成功推销的两个先决条件

寒暄是推销员的一种能力

直奔主题不可取

坦诚地向顾客说真话

从客户的立场出发

“谢谢”增加顾客的好感程度

谈客户最关心的事

用智慧叩开客户的大门

用真诚的语言打动顾客

“会说话”提升顾客满意度

销售就是为了说服

不随意打断客户的话

如何应付顾客的吹毛求疵

唤起顾客的好奇心

<<我最想要的口才书>>

不可不知的销售忌语

为客户寻找一个拒绝的理由

第十三章 彰显智慧的辩论口才

谨防有“论”无“辩”

明察秋毫，破解悖论

摆出事实，巧妙应付诡辩

以退为进，避实就虚

察言观色，机智辩论

必要时模糊作答

旁敲侧击的辩论技巧

运用正确的逻辑推理

巧比妙论，寓讽于喻

针锋相对的反驳技巧

拐弯抹角，曲线救国

怪问怪答，以谬制谬

借题发挥，摆脱被动处境

抓住对方语言的破绽进行攻击

辩论收场的常用技巧

第十四章 炉火纯青的谈判口才

谈判时的入题技巧

要善于控制自己的情绪

营造良好的谈判氛围

善于寻找语言突破口

当众讨价有必要

假装“愚钝”麻痹对方

构思创新不可缺

掌握谈判的主动权

沉默是一种利器

出其不意，发出“最后通牒”

威胁策略也能达成协议

兼顾己方立场与对方立场

不要轻易地认错或改口

一开始就让对方说“是”

第十五章 卓尔不凡的演讲口才

用信心战胜怯场心理

把握演讲会场的情况

营造良好的演讲氛围

演讲切勿照本宣科

如何应对演讲“卡壳”

设计吸引人的开场白

制造悬念以吸引听众

情真意切的语言更能打动人

演讲语言应通俗易懂

演讲语言要简洁明了

幽默诙谐的语言更能活跃气氛

多使用形象性的语句

演讲结尾的方式

<<我最想要的口才书>>

第十六章 文明得体的聚会口才

怎么说祝酒词

巧妙拒绝他人的劝酒

巧妙拒食自己不喜欢吃的食物

劝酒时应该怎么说

结婚喜宴的祝词要热烈温馨

生日宴会的祝词要热情真诚

不轻易打断别人的话

无法出席宴会的谢绝技巧

迎来送往，语言有讲究

拜访时的语言技巧

精心设计“告别语”

<<我最想要的口才书>>

章节摘录

俗语说：“话多不如话少，话少不如话好。

”可见，话多的人不一定是智慧的表现。

在人际沟通中，你要学会话到嘴边留半句，让他人也有讲话的机会。

说话对于迅速有效地传递信息，营造良好的气氛有着不可忽视的重要作用。

如果只贪图一时痛快而无所顾忌地说了不该说的话，则只会给自己带来麻烦。

在某公司成立五周年的喜庆日子里，为了表示对公司员工的感谢，公司特意邀请了员工及其家属参加晚会。

这时，一位男士正在台上引吭高歌。

小黄为了找话题，就对他身边的同事说：“这人是谁啊？

唱得这么难听还敢上台？

”“哦，他是我丈夫。

”同事回答。

“真不好意思，其实他嗓音挺不错的，主要是这歌写得不好。

”小黄连忙道歉。

“这歌是我写的。

”同事说完就走了。

从这以后，那位同事和小黄的关系就有些淡漠了。

而且，事后小黄发现，其他同事也开始有意回避自己。

小黄的处境变得有些尴尬，最后只好辞职。

从这个故事中可以看出，口不择言的危害性有多大。

一句不负责任的话，弄不好就会给自己带来麻烦。

有些话不是不能说，而是没必要的不要说。

这不是说话不诚实，更不是狡猾，而是一种社交技巧。

到什么山上唱什么歌哲思小语说话的好坏，主要取决于说话者的思想水平、文化修养、道德情操，但讲究语言的艺术同样十分重要。

精彩跟踪古人云：“言为心声。

”说话的好坏，主要取决于说话者的思想水平、文化修养、道德情操，但讲究语言的艺术同样十分重要。

同样一种思想，从不同的人嘴里说出，往往会收到不同的效果。

良好的谈吐可以助人成功，蹩脚的谈吐则令人障碍重重。

在日常生活中，我们身边的人总是多种多样，有口若悬河的，有期期艾艾、不知所云的，有谈吐隽永的，有语言干瘪、意兴阑珊的，有唇枪舌剑的……人们的口才有好坏之分，说话的效果也是天壤之别。

因此，要想在说话上成为高手，达到“到什么山上唱什么歌”的境界，就必须要把握其中的奥秘。

一个人的话能否被别人所接受，取决于他的可信度，而要提高可信度，不仅要做到衣饰恰当、举止大方、谈吐自然得体、眼神专注、表情沉稳等，还要会观察对方。

<<我最想要的口才书>>

媒体关注与评论

“震天下者必震之于声，导人心者必导之于言。
” “一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。
”

<<我最想要的口才书>>

编辑推荐

《我最想要的口才书》：口才的力量是巨大的，它能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。通过好的口才，陌生人可以变成知己，长期形成的隔阂可以自动消除，借助于好的口才，甚至可以叱咤风云，一句话抵得上千军万马，可以翻江倒海，完成一些看似不可能完成的任务。第二次世界大战期间，美国人将“舌头”、原子弹和金钱称为赖以生存和竞争的三大战略武器，现在，又把“舌头”、美元和计算机同样作为三大战略武器。而“舌头”竟独冠三大武器之首，足见其价值非同小可。

“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

纵观古今中外，社会的文明和进步，人际交往的频繁和扩大，口才实际上已成为一个人成功的重要条件。

翻看古今中外的历史，口才的效应无与伦比。

历史上，毛遂自荐，救赵于危；晏子使楚，不辱使命；墨翟陈辞，止楚攻宋；诸葛亮的“隆中对策”，是天下三足鼎立的策略基础，“舌战群儒”更是力挽狂澜的宏论雄辩。

<<我最想要的口才书>>

名人推荐

要知道一个人说话的风格，与他人交谈的方式，可以反映出一个人的态度与涵养。假如你对下级讲话趾高气扬，甚至带着鄙夷的语气，那么下级就会对你敬而远之；假如你对上级讲话太过恭谦，他们就有可能觉得你没有能力或是缺少骨气，从而不敢将重任托付给你。懂得向别人学习是件好事，但不能盲目模仿别人说话的风格或者说话的语气。与别人说话时，有的人试图表现得极其友善，有的人却急功近利，如同做电视广告一样。他们的失误在于他们所表现的都不是他们的本来面目，因而别人也不会买他们的账，甚至会讨厌他们这样的行为。你要牢记：你就是你，你本身是什么样就是什么样，无论别人是否喜欢，你至少要让他知道你是真诚地对待他的，不是假装的。

<<我最想要的口才书>>

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>