

<<20几岁,学点好口才大全集>>

图书基本信息

书名：<<20几岁,学点好口才大全集>>

13位ISBN编号：9787511314345

10位ISBN编号：7511314341

出版时间：2011-8

出版时间：中国华侨

作者：德群//若谷

页数：381

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>

<<20几岁,学点好口才大全集>>

内容概要

著名成功学家戴尔·卡耐基曾说：“当今社会，一个人的成功，仅仅有15%取决于专业知识和技术，而其余85%则取决于口才艺术。

”口才是思想的外壳，是与人沟通的桥梁。

任何人际关系的处理都需要靠说话的技巧来协调，任何专业知识的发挥都需要靠说话的艺术来实现。语言在我们的生活和工作中不仅仅是表达与沟通的工具，更是我们生存与发展不可或缺的重要手段，它是人生的财富，是迈向成功的阶梯。

好的口才不是天生的，而是通过不断地练习培养出来的，为了帮助20几岁的年轻人更快地掌握高超的说话本领，把话说好，说得更具艺术性，德群、若谷精心编写了这本《20几岁，学点好口才大全集》。

《20几岁，学点好口才大全集》全面系统地讲授了各种说话艺术和各种最讨人喜欢的说话方式，比如，怎样赞美别人而不显阿谀奉承；怎样拒绝别人而不给对方交恶；怎样说好难说的话，应对尴尬场面；怎样打动别人，让别人按你说的做；怎样把话说得滴水不漏；怎样揣摩人性，把话说到别人的心坎里，

等等，指导20几岁的年轻人把握好沉默的分寸，把握好说话时机、说话曲直、说话轻重和与人开玩笑的分寸，把握好调解纠纷时和激励他人时的说话分寸，掌握与不同的人说话的技巧、不同场景下的说话艺术，以及懂得怎样问别人才会说、怎样说别人才会听。

同时还向读者展示了同陌生人、同事、老板、客户、朋友、爱人、孩子、父母、对手沟通的艺术，在求职面试、求人办事、谈判演讲、尴尬时刻、宴会应酬、主持会议、探望病人时的说话艺术。

读者通过本书可以轻松掌握各种场合下说话的方法和技巧，提高自己的说话能力，在错综复杂的人际关系网络中应付自如，轻松应对生活中的尴尬场景，赢得友谊、爱情和事业，踏上辉煌的成功之路。

<<20几岁,学点好口才大全集>>

书籍目录

第一篇 20几岁掌握说话艺术，把话说得滴水不漏

第一章 得体赞美：让你更讨人喜欢

男人和女人，赞美有“性”别

给他最想要的赞美

恰如其分的一句恭维有时胜过10句赞美

源自心灵深处的赞美才有力量

以“第三者”的口吻赞美

与众不同的赞美最中听

多在背后说他好

推测性赞美让他美梦成真

第二章 巧妙拒绝：学会说“不”的艺术

拒绝求爱这样说

多说“不过”和“但是”

拒绝领导不要让他难堪

从对方口中找到拒绝的理由

装聋作哑轻松搞定对方

找一个替身代你说“不”

贬低自我让对方知难而退

在拖延中解决问题

抬出“后台老板”

第三章 因人施法：让别人都照你的意思办

把话说到对方的心窝里

用利益做说客

诱导对方多说“是”

软硬兼施，逼他“就范”

将计就计对着说

沉默有时是最好的说服方式

把话说到点子上

引用典故可以增加说服的分量

换个角度说话让他心悦诚服

一顶高帽子，“犟牛”变“绵羊”

指出他的弱点让他打退堂鼓

“层层剥笋”让他“束手就擒”

明说甲暗说乙让乙乖乖认错

以让步换取对方赞同

第四章 巧用幽默，四两可以拨千斤

鸡的香味是鸡的一部分，钱的声音也是钱的一部分

借题发挥，皆大欢喜

活学活用，以谬还谬

拿自己开开玩笑

医治病痛的“灵丹妙药”

“老爷看小人是清白，小人看老爷是糊涂的”

“比”的魔法

区分伪幽默与真幽默

来个180度大转弯

<<20几岁,学点好口才大全集>>

越荒谬效果越好

正理不妨歪说

婉言曲说成幽默

第二篇 20几岁学会最讨人喜欢的说话方式，让嘴巴更甜蜜

第一章 将语言“软化”后，再说出来

不把话说绝，平和解决矛盾

“好事多磨”，遭到拒绝后坚持言语和气

淡化感情色彩，委婉地表达你的不满

批评之后给对方铺退路

对“不争气”者多激励，少责骂

用模糊语言说尖锐的话

第二章 在嘴巴上耍耍小聪明，把话说到点子上

说话避开别人的痛处，才能赢得好感

同女士交谈要注意距离

别人说话时，不要轻易打断

出了错误，掩盖不如用谐音把话说圆

认真谦虚地听，完美地展现社交魅力

第三章 用“心”来表达的话，更容易被人认同

看清谈话对象的身份，然后再开口

别人郁闷时多说些让他宽心的话

从顺着对方的话开始，让对方放松下来

多请教以满足他人的为师欲

第四章 给人留足面子，做个最受欢迎的人

有了分歧，切忌跟人发生正面冲突

学会尊重，私底下指出别人的缺点

用谦虚的态度和人说话

第三篇 20几岁学会说好难说的话，做个化解问题的高手

第一章 把握分寸，克服老毛病才能说好话

别让恐惧扼住了喉咙

避免表意不明而引发歧义

切忌粗俗无礼，不知所谓

不要在别人面前喋喋不休

控制音量语速，避免无章法问答

不要吐出没有风度的言辞

过犹不及，赞美奉承讲究“度”

把握说话时机，顺理成章地表达自己的观点

顺势而言，曲线说话——说话曲直应有度

把握好说话轻重的分寸，不可太露骨

幽默也要恰到好处

开玩笑不能越过底线

第二章 说好难说的话，摆脱窘境远离尴尬

主动，“开涮法”解决冷场时

巧妙应对咄咄逼人的话

借他人之口转达歉意

绕个圈子，学会有艺术地说“不”

难以启齿的逐客令要讲得不动声色

拒绝求爱者最好用暗示

<<20几岁,学点好口才大全集>>

以柔克刚，正话反说吐逆耳忠言
谈吐有趣，在笑声中摆脱窘境
遭遇尴尬时故说“痴”话
实话要巧说，坏话要好说
五招秘籍，打破与陌生人无话可说的尴尬
应对嫉妒，低调是最好的策略
对无理取闹，不可针锋相对

第三章 曲径通幽，话难说不妨转个弯

说好难说的话，从生活细节开始
难言之隐，一喻了之
自我调侃帮你走出尴尬
合理化解纠纷
紧张时刻用玩笑做掩护
顺着对方的话锋说话
不好回答的话可以岔开说
六大台阶帮你说好难说的话
装作不知道，说得更奇妙
面对责难这样说
话不投机，及时转弯
用模糊语言化解尖锐的问题

第四章 对不同的人说不同的话

冲破障碍，说好初见时的第一句话
消除距离，快速让陌生人对你有好感
牵线搭桥，漂亮地为他人做介绍
与完美主义者对话
与过度老实的人交谈
跟实用主义者说话
如何用语言应对浪漫主义者
如何打动冷眼旁观者
与怀疑论者过招
投其所好应对享乐主义者

面对领袖型人物，最好听他先说
跟和事老打交道，别让他绕过你

第五章 美化言辞，念好家家难念的经

相亲择偶时该如何交谈
如何进行初恋的“第一谈”
如何邀请心仪的女孩
倒追怎么开口最好
争吵有度，和好有理
走出“三角恋爱”的误区
和现在的恋人在一起时偶遇以前的恋人
让对方不失体面地收回“爱”
理智化解夫妻间的争吵
沉着冷静地应对爱人的外遇
爱人昔日的恋人出现了怎么办
让有恶习的爱人改邪归正
父母吵架时的劝说艺术

<<20几岁,学点好口才大全集>>

正确对待父母的打骂

说服父母有妙招

融洽婆媳关系

搞好妯娌关系

处理与小姑子的关系

“裹着糖衣”教育孩子

解救沉迷在网络中的孩子

巧妙化解与孩子的“代沟”冲突

第四篇 20几岁懂得如何问对方才会说,如何说对方才会听

第一章 揣摩问话里的玄机,瞬间看穿人心

问话热身,消除冷状态

求同存异:认同与被认同里的玄机

锲而不舍,由浅及深问到底

做足功课,提前摊牌

投桃报李,亲近之人也需“糖衣攻势”

借花献佛,潜伏在“醉翁”心里的游戏

反复催问,不给对方拖延之机

他人之口问出的真言

激将法里的心理攻防术

求人必备的几种语言妙法

巧妙引导:藏在对方需求里的劝说术

将错就错,歪理正说

层层剥笋有术,步步紧逼有方

第二章 揣摩人,琢磨事,掌握潜藏在问话术里的密码

只是询问,绝不强求

高明的问话参谋,强过武断决策者

尊重式提问,巧用倾听

头脑博弈:策略性问题揣测端倪

销售提问的四大诀窍

一手软语磨耳,一手硬招袭心

故意褒贬,吹毛求疵有玄机

谈判必杀技:将反诘进行到底

少用“但是”转折,多用“所以”顺承

沉默是金,“傻”字诀里的真绝技

旁敲侧击挖掘商机

强势出击,“铁嘴”回应有理有据

设套在先,问话里的博弈密语

“组合拳”打出彼此的共情心理

经商问话5法则

第三章 抓住提问关键,再复杂的人心也有清晰的脉络

动机性问题引蛇出洞

智力比拼:同一问题多人考量

问话跷跷板:两难问题里的权衡之计

穷根究底,追逐细节里的魔鬼

请求式问话:温和开头好办事

真假朋友辨别术:相望不如激怒

后发制人,避实就虚化解“升职门”

<<20几岁,学点好口才大全集>>

声东击西,问出借钱人的真实目的

第四章 解读人性,透视他人心的问话密语

针尖对麦芒,逼出男人承诺里的“含水量”

本能性问话,丈量男人的成熟度

以退为进,男人“柔术”智取女人心

反问,探知对方对自己的感觉

情感测谎仪:话语漏洞泄露天机

第五篇 20几岁掌握公关艺术,为成功添足筹码

第一章 无硝烟的商业战场,公关是必备武器

弄清楚客户的真实需求,迈出成功推销的第一步

多在决策者周围的人身上下工夫

给客户最直接有效的刺激,让其尽快与你成交

制造紧张气氛,“逼”出他的决定

挖掘客户的内在需求,做出切实有效的解决方案

电话销售,确定目标很重要

把话说得生动“另类”,客户才能接受你

谈判中“答”的技巧

讲究拒绝技巧,别让谈判不欢而散

第二章 深谙公关技巧才能脱颖而出

他人心思要看破,但不要点破

平时“冷庙”烧香,急时才能抱佛脚

在简短的自我介绍中表现出长处

巧妙递出你的名片

不要抢了别人的座位

第三章 让你受益无穷的酒桌公关经

请客要讲究主随客便

“无功不受禄”,请客要找好理由

怎样为客人安排座次

点菜是一项“硬功夫”

宴会结尾细节决定成败

结账时体现出你的风度

把握好敬酒的顺序

劝酒营造氛围要恰到好处

酒量不好的人陪酒如何不失礼

第四章 做好职场公关课,“旧貌换新颜”

把你与众不同的特色显示出来

给另类“考题”一个满意的答案

对不同性格的面试官要用不同的公关策略

取得领导信任的技巧:保持经常性的接触

建立好人缘,做个“人见人爱”的好同事

为彼此的关系抹上甜美的蜂蜜

仁义,赢得人心的最好方式

不“贪污”下属的荣誉

站着指挥,不如干着指挥

坚持制度,但不伤害下属感情

第五章 攻克他人心理,成功就是这么简单

女人的脸面只能给不能伤

<<20几岁,学点好口才大全集>>

商务谈判,抓住女人的弱点

这样交谈最能打动女人

女人经不起男人的猛攻

利用“异性效应”,让男人“听话”

掌握技巧,制服心高气傲的男人

展示出你的能力,让男下属心服口服

第六篇 20几岁做个会说话办事的人,少走弯路

第一章 提高影响力,说话办事不迷糊

说话办事时,先从形象上获得别人的认可

合适的装扮让你更容易打动别人

影响力让你的形象更鲜明

说话办事充满热情

要有自己独特的说话风格

洞悉内心,识别他人真实意图

要有出色的自我克制能力

自我激励,坚强面对所有困难

第二章 懂点说话办事技巧,少一些生活磕绊

倾听对于别人来说就是恭维

巧说赞美之词助你成事

主动调侃比解释效果更好

远离无谓的争论,有效深入人心

委婉地表达自己的意思更易被人接受

开玩笑时不要信口开河

大大方方,说话不要羞怯

把抱怨收起来,认真做事才不会吃亏

抓住时机,巧妙消除与同事的隔阂

首次见面,自我介绍要别出心裁

多准备一些话题,消除交谈“瓶颈”

第三章 把话说得恰到好处,把事办得灵活漂亮

获得好感的好方法:记住别人的名字

不宜直说的话就要模糊地来表达

言不在多,找到重心最关键

说服别人时要给对方台阶下

拖延也是一种说话办事的技巧

与人相处,不要轻易许下诺言

对待下属要先商量后命令

对下属最好的奖赏:肯定和赞扬

守住自己的底牌,给人一种“神秘感”

六方法,避开左右为难的话题

有效反击,巧妙应对别人的有意刁难

第四章 把握分寸,掌握尺度,做个会说话办事的人

巧搬“第三者”,事情更容易办成

把握好时机,办事不难

化解语言冲突,占据社交优势

抓住别人的心理特征,让其伸出援助之手

自贬,摆脱自己不愿意做的事

适可而止,凡事都给自己留条退路

<<20几岁,学点好口才大全集>>

恭维的话要切合实际

管住自己的嘴, 没用的话不要说

给别人充分的重视和信任

说话宽容, 你的路才会越走越宽

说意见不讲效果, 无助于解决问题

用“甜言蜜语”浇灌爱情之树

外圆内方, 方正做人圆融做事

第五章 别犯忌, 说话办事要得体

言行一致, 说话不要总是口是心非

别人的短处不要随意谈论

当心, 说话无礼招人烦

对上司的“痛处”讳莫如深

广结人缘, 不在背后诋毁他人

有错就要及时道歉

不要散布同事的流言飞语

少发牢骚, 别把自己弄成“怨妇”

谦卑, 铲除人际交往中的有害病症

说话办事要和气, 不要轻易得罪人

及早逃离苦恼的是非之地

朋友遭遇不幸要及时安慰

维护朋友的自尊心, 留住友谊

第七篇 20几岁学会商务应酬, 做一个成功的商人

第一章 圆融应酬, 别处于“被动挨打”的地位

赞美顾客才能更容易介绍产品

服务和质量在顾客眼里重千斤

学会“骂”的艺术, 妥善解决问题

七招, 浇灭客户的心头怒火

第二章 恰如其分地说服, 精妙绝伦地成事

寻找最佳突破口

服人心者莫先乎情

诱导对方不得不说“是”

正话反说, 指桑骂槐

利用人们的逆反心理来说话

第三章 商务电话沟通的艺术

把握接电话的时机

接听电话的第一句话

正确应答电话

电话交谈中的语气

让电波传递美好的形象与声音

电话交谈要激起客户的兴趣

以应答促成电话交谈成功

有效控制通话时间的秘诀

与不同性格的人在电话中谈判

巧妙地让没完没了的人结束电话

第四章 远离商务禁忌, 提高应酬效率

商务宴会上的不宜话题

警惕有失礼仪的交谈方式

<<20几岁,学点好口才大全集>>

别把应酬当做承诺

得意忘形是应酬大忌

第五章 掌握商务谈判艺术

唱好谈判的序曲

调好谈判的温度

既要唱“红脸”，又要唱“白脸”

投石问路让对方亮出底牌

吹毛求疵让对方压低价格

报价要有原则，不给对方留把柄

把握火候，及时给对方下最后通牒

与五大谈判对手周旋的策略

花点工夫在倾听上

语言交锋背后比拼的是耐心

口头的强攻不如口头的佯退

双赢才是谈判的最终目的

第八篇 20几岁掌握不同场景下的说话艺术，畅行天下

第一章 应接自如，顺利通过面试

巧妙化解面试中的危机

跳出面试中的陷阱问题

机智挽救濒临失败的面试

巧妙询问薪酬

成功进行自我介绍

求职面试的说话禁忌

第二章 观者清，做个公正的纠纷调解者

抬高一方使其主动退出

劝架要一碗水端平

将不同点淡化

领导调解纠纷时的语言艺术

第三章 左右逢源，和言悦语对同事

与同事说话的分寸

避开同事的隐私问题

同事与你抢功劳时的语言对策

被同事悦纳的有效说话方式

第四章 探望病人——金玉良言，巧解心病

一反惯例出奇效

顺耳良言利于病

“一次只流一粒沙”式的劝告

用暗示性的语言让他精神振作

探望病人的语言禁忌

第五章 巧妙应对上司

巧妙拒绝上司委托的某些事

如何表达与上司相反的意见

把对上司的“意见”变为“建议”

汇报工作有说法

与上司说话的禁忌

第六章 对下属，恩威有方获拥戴

用恰当的话语消解下属的怨气

<<20几岁,学点好口才大全集>>

有效批评下属的技巧

告知下属坏消息的技巧

“下命令”不是“猜谜语”

安抚下属的语言技巧

第七章 与心爱之人相处—甜言蜜语，爱意无限

恋人间“斗嘴”的技巧

巧妙说出心中的“我爱你”

温柔的谎言能加固爱情的堡垒

沐浴爱河时应多多放“蜜”

夫妻交流的误区

第八章 演讲——舌灿莲花，精彩纷呈

好的开头是成功的一半

巧妙创造演讲的高潮

让幽默助你演讲成功

掌握“煽情”的技巧

演讲中的禁忌

让结尾回味无穷

第九章 辩论——雄智多辩，巧舌能战

釜底抽薪，攻其要害

巧设圈套，请君入瓮

巧施策略，反驳对方的诡辩

先发制人，获取辩论中的主动权

投其所好，突破辩论中的僵局

第十章 主持会议——游刃有余，驾驭有方

随机应变，灵活驾驭会议

作个圆满的会议总结

主持会议的忌讳

主持会议的语言风格

设计一个精彩的开场白

引导会议的技巧

第十一章 答记者问——巧妙回避，应对潇洒

轻松应对刁难

巧妙避开敏感话题

机智转移话题

寓理于事，不言自明

<<20几岁,学点好口才大全集>>

章节摘录

版权页：插图：真诚地赞美一个人引以为荣的事情，可以更好地与之相处。

乾隆皇帝喜欢在处理政事之机品茶、论诗，他对茶道颇有见地，并引以为荣。

有一天，宰相张廷玉精疲力竭地回到家刚想休息，乾隆忽然来造访，张廷玉感到莫大的荣幸，称赞乾隆道：“臣在先帝手里办了13年差，从没有这个例，哪有皇上来看下臣的！

真是折煞老臣了！

”张廷玉深知乾隆好茶，便命令把家里的隔年雪水挖出来煎茶给乾隆品尝。

乾隆很高兴地招呼随从坐下。“今儿个我们都是客，不要拘君臣之礼。

坐而论道品茗，不亦乐乎？

”水开时，乾隆亲自给各位泡茶，还讲了一番茶经，张廷玉听后由衷地赞美道：“我哪里省得这些，只知道吃茶可以解渴提神。

一样的水和茶，却从没闻过这样的香味。

”李卫也乘机称赞道：“皇上圣学渊深，真叫人瞠目结舌，吃一口茶竟然有这么多的学问！

”乾隆听后心花怒放，谈兴大发，从“茶乃水中君子、酒乃水中小人”开始论起“宽猛之道”。

真是妙语连珠，滔滔不绝，众臣洗耳恭听。

乾隆的话刚结束，张廷玉赞道：“下臣在上书房办差几十年，只要不病，与圣祖、先帝算是朝夕相伴

。午夜扪心，凭天良说话，私心里常也有圣祖宽、先帝严，一朝天子一朝臣这个想头。

我为臣子的，尽忠尽职而已。

对陛下的旨意，尽力往好处办，以为这就是贤能宰相。

今儿个皇上这番宏论，从孔孟仁恕之道发端，比讲三朝政治，虽然只是三个字‘趋中庸’，却发聋振聩，令人心目一开。

皇上圣学，真是到了登峰造极的地步。

”其他人也都随声附和，乾隆大大满足了一把。

张廷玉和李卫作为乾隆的臣下，都深知乾隆对自己的杂经和“宏论”引以为豪，而张李二人便投其所好，对其大加赞美，达到了取悦皇帝的目的。

没有人不会被真心诚意的赞赏所触动。

耶鲁大学著名的教授威廉·莱昂·弗尔帕斯经历过这样一件事：有一年夏天又闷又热，他走进拥挤的列车餐车去吃午饭，在服务员递给他菜单的时候，他说：“今天那些在炉子边烧菜的小伙子一定是够受的了。

”那位服务员听了后吃惊地看着他说：“上这儿来的人不是抱怨这里的食物，便是指责这里的服务，要不就是因为车厢里闷热大发牢骚。

19年来，您是第一位对我们表示同情的人。

”弗尔帕斯得出结论说：“人们所想要的是一点作为人所应享有的被关注。

”而人们想要别人来关注的地方往往是自己所能忍受下来的痛苦，就如同夏天里在火炉旁烧菜的煎熬

。

<<20几岁,学点好口才大全集>>

编辑推荐

《20几岁,学点好口才大全集(超值白金版)》:20几岁学点好口才,为成功人生铺平道路,20几岁学点好口才,让你在各种场合游刃有余,左右逢源。

好的口才是一门学问,更是一门艺术。

一句恰如其分的话,可以改变一个人的命运;一句不合时宜的话,可以毁掉一个人的一生。

有的人说起话来,娓娓动听,使人听了全身筋骨都感觉舒畅;有的人说起话来,锋芒锐利,令人感觉到十分不悦;有的人说起话来,虚伪客套。

一开口就让人感觉厌烦。

会说话的人。

用语精当、善于辞令,可以流利地表达自己的意图、掌握对方的意图,加强相互间的了解,建立起良好的关系,-达到预期的目的,使自己赢得主动、左右逢源。

而那些不会说话的人,笨嘴拙舌、言不达意,说出很多废话、蠢话,不能与别人进行有效的沟通,不仅会坐失良机,也很难在事业上有出人头地的发展,若出言不当还会立刻四面楚歌。

同时,一个人的口才还体现着一个人的修养、品格、学识和内涵。

在或文雅或粗俗的措辞中,展现给人的是可亲近或要远避的印象,它可以决定一个人的成败。

一个说话讲究艺术的人。

常常是说理切、举事赅、择辞精、喻世明:轻重有度、褒贬有节、进退有余地、游刃有余;可陶冶他人之情操,也可为济世之良药;可以体现个人的雄才大略,更能提高个人的社会地位。

而口才拙劣,不善言谈,很容易给人留下能力低下和思维迟钝的印象。

这样的人不管处在哪一个社会层面,也不管走到哪里,都不会轻松地走上人际的前台。

也不会得到足够的器重和赏识:甚至只能沦为无足轻重的边缘人。

好口才是人生最大的资本,会说话是年轻人的必修课。

好口才是我们做人做事不可缺少的技巧;拥有好口才,你才能在错综复杂的人际关系网络中游刃有余,为成功打开更多的通路。

口才的运用时时刻刻地存在于我们日常的生活和工作中,一个人的成功,仅仅有15%取决于专业知识和技术,而其余85%则取决于口才艺术。

好口才,好人脉;好口才,好前程;好口才,好人生。

在今天这样的信息时代,人们的文化视野、交际视野开阔了,有越来越多的场合需要公开地发表意见、用语言来打动别人。

自我推荐、介绍产品,主持会议、商务谈判、交流经验、鼓励员工、化解矛盾、打通人脉、探讨学问、接洽事务、交换信息、传授技艺,还有交际应酬、传递情感和娱乐消遣都离不开说话。

另外,看一个人是否有能力,这些能力能否表现出来,在很大程度上取决于他是否会说话。

因此,口才就成了衡量一个人是否有能力的重要标准之一。

掌握好口才对20几岁的年轻人来说显得十分重要。

你可以其貌不扬,你可以位卑言轻,但只要会说话,就可以迅速拉近与对方的距离,用口才优势弥补其他方面的缺陷。

不管做人还是做事,会说话绝对是一个有力武器,让你用起来得心应手,并给自己诸多方面的表现加分,从而成就自己。

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>