

<<关键时刻好口才>>

图书基本信息

书名：<<关键时刻好口才>>

13位ISBN编号：9787511327796

10位ISBN编号：7511327796

出版时间：2012-9

出版时间：文天行 中国华侨出版社 (2012-09出版)

作者：文天行

页数：265

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>

## <<关键时刻好口才>>

### 前言

是人才不一定有口才，有口才必定是人才，口才的重要性可谓无人不知，而在人生的关键时刻，口才的作用更是尤为突出，让人刮目相看。

人之一生，无论是生活，还是社交，有很多重要的时刻。

有时候，我们需要说服别人；有时候，我们需要求助别人；有时候，我们需要批评别人……遇到这些关键时刻，如果拥有卓越的口才技巧，则会产生巨大的积极作用。

古今中外，无论是威名赫赫的历史名人，还是默默无闻的平头百姓，在关键的时刻，他们总是能表现出卓越的口才，演绎出一段段流传千古的故事。

这些口才故事或者记载于书本之中，或者流传于百姓之口。

在关键时刻，一句话，可以让人心花怒放；一句话，也可以成就一件大事。

如果没有这样的能力，那么，诸葛亮在舌战群儒之时，一定会丢盔卸甲、落荒而逃。

在关键时刻，三寸之舌，可抵百万雄兵。

如果你想在人生的道路上，不断收获快乐，积累人脉，事业有成，赢得爱情，一定要锻炼说话的技巧，让你在关键时刻顺利达到既定的目的。

无论你有多聪明，有多么深厚的文化积累，多么让人心悅的外表，如果没有良好的口才，仍旧可能无法实现自己的人生价值。

为了不使口才成为你人生道路上的绊脚石，为了让你在关键时刻脱颖而出，我们特地编写了这本《关键时刻好口才——瞬间让人刮目相看的说话技巧》。

本书通过广泛的收集，认真的归纳，以及细。

的总结，概括出了许多切实可行的说话技巧，内容实用，具有极深的指导性。

以故事为主，以说明为辅，能让人于轻松之中获取口才智慧，不但知其然而且知其所以然，可以让这些口才智慧在我们的心底生根发芽，在我们的生活中处处开花结果。

人生的转折，多是在关键的时刻。

关键时刻说服别人，能让对方心服。

服；关键时刻打动客户，赢得财源广进；关键时刻逆转谈判，让你事业青云直上；关键时刻打动考官，获得高薪靓职；关键时刻说服下属，提高公司效益；关键时刻赢得人心，让你朋友遍天下；关键时刻赢得爱情，让你幸福美满……现在你还等什么呢？赶紧翻开本书，在关键时刻去扭转人生局面，收获成功的人生吧！

## <<关键时刻好口才>>

### 内容概要

《关键时刻好口才：瞬间让人刮目相看的说话技巧》通过广泛的收集，认真的归纳，以及细心的总结，概括出了许多切实可行的说话技巧，内容实用，具有极深的指导性。以故事为主，以说明为辅，能让人于轻松之中获取口才智慧，不但知其然而且知其所以然，可以让这些口才智慧在我们的心底生根发芽，在我们的生活中处处开花结果。

## &lt;&lt;关键时刻好口才&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章说服：“妙”言“良”语，让人对你心服口服 1.正话反说显奇效 2.正反对比动人心 3.设喻婉劝效果好 4.消除敌对心态 5.消除疑虑说服人 6.缩放后果动人心 7.情理并茂说服人 8.劝人要适当抬高 9.退步行劝得人心 10.步步发问来启发 11.以弱克强动人心 12.“软硬兼施”说服人 13.以刚克刚说服人 14.抓住人内心的弱点 15.制造情境让人悟 16.类比警告使人醒 17.巧用激将法说服人 18.心理换位说服人 19.借用典故说服人 20.运用数字说服人 21.给人一个台阶下 22.巧妙变换情境 23.借助权威说服人 第二章解难：“和”从口出，巧言妙语脱窘境 1.名词术语巧解难 2.模模糊糊显聪明 3.跟着对方再走一步 4.以虚答代替实质 5.转变回答的人称 6.将错就错过难关 7.巧妙曲解 8.用合理解释解围 9.用贬自己来贬他 10.以谬对谬解尴尬 11.来点幽默的“狡辩” 12.用归谬法来反击 13.把意外说成有意 14.不妨来点“歪批” 15.巧妙地变换主旨 16.滑动话题巧应答 17.学会脑筋急转弯 18.用自嘲化解尴尬 19.为尴尬作“旁批” 20.必要时反唇相讥 21.暗讽相讥免侮辱 22.补充情境再解释 第三章辩解：把话说到刀刃上，做个不败的雄辩将军 1.虚构问题引实情 2.归谬推演反问人 3.替换位置借人力 4.步步设问出矛盾 5.事实是辩解的利器 6.用比喻进行辩驳 7.把赞美作为理由 8.正反逻辑推倒人 9.借机发挥再升级 10.根据定理作推论 11.彼此对比显分明 12.以退为进的辩论 13.幽默夸张的辩驳 14.与他辩不如让他动 15.反客为主的辩论 16.两相对比辩对方 17.补充前提的辩论 18.以谬制谬巧辩论 19.左右为难使人气 20.以彼之道还彼身 第四章求人：巧开口，话说到位最关键 1.半开玩笑半求人 2.旁敲侧击走迂回 3.坚持不懈触动人 4.找到对方的兴趣爱好 5.回环曲折地导向 6.让对方产生同感 7.把握对方的心理 8.一步一步引导人 9.用平凡的话反复请求 10.求人办事要礼貌 11.慢慢寒暄好求人 12.关注人家的细节 13.求人办事表信任 14.以义动人胜过求 15.间接表达效果好 16.身份不同话不同 17.消解事情的意义 18.求人要有点幽默 第五章拒绝：念好不伤面子，不破人情的“拒”字诀 1.涉密事件不知道 2.反主为客地拒绝 3.用幽默故事拒绝 4.用比喻来拒绝 5.附带条件的接受 6.找个理由来拒绝 7.拒绝之前设前提 8.曲解的拒绝 9.转移话题巧拒绝 10.答非所问表拒绝 11.将心比心行拒绝 12.将拒绝说成“不敢” 13.用虚答案回实问题 14.套用“本来”和“可是” 15.拒绝时给个希望 16.假装糊涂巧拒绝 17.给个台阶拒绝人…… 第六章批评：善意当先，才能让人心悦诚服 第七章推销：伶牙俐齿，打动顾客来消费 第八章恋爱：表达爱意的说话技巧

## <<关键时刻好口才>>

### 章节摘录

版权页： 14.抓住人内心的弱点 每一个人，因其身份地位以及年龄性别的不同，都有他的弱点，只要刺激到了这个弱点，就比较容易说服对方。

在19世纪，在维也纳这个城市的妇女都喜欢戴一种高帽子。

有一次在戏院看戏，妇女戴的高帽子挡住了后面人的视线，虽然戏院一直都有规定，要求大家脱下帽子，但是很多人都对这个规定毫不理睬。

这时候剧院的老板走上了戏台，对下面的观众道：“亲爱的朋友们，本来按照戏院的规定，看戏的时候是不能戴帽子的，但是说明一下，年老的女士可以不用脱帽。

”刚刚说完，台下的女士就纷纷开始脱帽了。

哪个女性不希望自己年轻？

哪个女性希望别人说自己老？

戏院的老板正是准确地抓到了女士的这种心理特点，然后以一种不动声色的方式，对女士们的内心进行了进攻，迫使她们一个个不知不觉地败下阵来，从而脱下了帽子。

顾长卿是杂志社的编辑，常常为稿子的事情发愁，不是联系不到好的作者，就是收不到好的稿子，为此常常受到社长的责备。

顾长卿没有办法，只好亲自去拜访一些有名望的作者。

有一次，见到了一个作者，于是顾长卿马上迎上去打招呼道：“大才子，帮帮忙啊，最近的杂志急需稿子。

”作者回答说：“实在不好意思，最近的确太忙。

”顾长卿说：“就是知道您这大才子忙，所以才特意请您帮忙啊。

”“仓促之间写出来的东西，恐怕不太好，你还是去找那些比较空闲的人吧，这样的话，质量就会好些。

”顾长卿说：“不，不，不，那些整天空闲没事的人，写出来的东西也不见得比你匆促之间写出来的好。

”听到顾长卿这么一说，作者豪爽地道：“既然这么说，那我就晚上加点班吧。

”就这样顾长卿收到了一篇优秀的稿子。

每个人都有自己的心理弱点，只要抓住对方的这个弱点，就可以非常轻松地说服对方。

有时候要想说服一个人，无论直接说，还是间接说，可能都不好达到自己的目的，但是如果能够抓住对方的心理需要，往往就能迎刃而解。

## <<关键时刻好口才>>

### 媒体关注与评论

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 能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

——汤姆士 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

你终生遗憾。

——托马斯·富勒

## <<关键时刻好口才>>

### 编辑推荐

《关键时刻好口才:瞬间让人刮目相看的说话技巧》由中国华侨出版社出版。

<<关键时刻好口才>>

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>