

<<口才造就一生>>

图书基本信息

书名：<<口才造就一生>>

13位ISBN编号：9787538552904

10位ISBN编号：7538552901

出版时间：2011-1

出版时间：北方妇儿

作者：刘丽宁

页数：388

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>

<<口才造就一生>>

前言

随着时代的进步，社会的发展，人们的生活节奏越来越快，竞争也日趋激烈，来自四面八方的诱惑也是纷至沓来……面对如此之趋势，人们陷入了迷茫之中，我们如何才能紧跟时代的脚步，如何才能能在竞争中脱颖而出，如何才能摆脱各种诱惑走向卓越呢？

本书将告诉你：是什么决定着人生的成败！

如何才能从平凡走向卓越！

细读本书，它将帮你指出走向成功的正确方向，增强你应对各种人生挑战的心理承受能力，激发你成功的潜能，使你在成功路上无往而不胜！

这里的每一篇文章都充满了耐人寻味的哲理，每一次震撼都来自心灵的感动。

细细品味，你会发现书中博大精深的哲理，就像一条河流，左岸是深入人心的真理，右岸是对每个心灵的唤醒，中间流淌的是值得你紧紧握在手中的璀璨年华！

用心去感悟吧！

去享受这充满真理的精神盛宴！

本书是为每一个人写的，它以一种令人感到惊奇诧异的冷峻、客观的态度，极其深刻地描述了人生的处世经验，为读者提供了战胜生活中的迷茫与困顿的各种妙计。

通过这些具有深刻意义的人生道理，人们不仅获得了克服生活中可能出现的逆境的良方，更重要的是增强了对生活的理解和洞察力。

人人都憧憬成功，人人都渴望成就梦想，人人都希望找到梦想成真的捷径和秘诀。

然而，什么样的人才能成就梦想？

怎样才能成就梦想？

读完这本书，你会惊讶地发现，原来成功的大门都是虚掩着的，成功其实离我们并不遥远，成功也不是完美者的专利，只要你想成功，只要你能处理好每一个细节，那么，你也能成功！

成功的人生从你发现自己的那一天开始。

愿这里的每篇文章似暖暖春风，在你的心田徐徐吹拂，在你的人生道路上渗入生命的每个脚步，让你的心灵获得全新的洗礼，在品味中得到智慧启迪和愉悦感悟，认清人生真正的价值和快乐，创造出斑斓的五彩人生！

囿于编者水平，加之时间仓促，难免有挂一漏万之憾，敬请读者朋友们指正，在此我们深表谢意！

编者

<<口才造就一生>>

内容概要

投资口才等于投资未来。

拥有好口才，你就能在错综复杂的人际关系中游刃有余，助你改变思维模式，为成功打开更多的通路。

《口才造就一生（最新版）》用生动的事例，深入浅出地为你介绍了最直接、最便利、最有效的口才技巧。

教你如何运用最巧妙的语言把话说到对方的心里，并且起到“抛砖引玉”的作用，使你进入光明的坦途，帮你开启智慧之门，让你在人生的旅途中畅通无阻！

<<口才造就一生>>

书籍目录

第一章 金玉良言，畅达人生行天下 会说话者得天下 好口才成就好人才 好口才说出好命运 好口才就是好交际 口才是一生的财富 会说话是成功制胜的法宝 会说话是人际交往的开始 人际关系更多依赖于说话水平 天天说话不见得会说话 好口才是通向成功的金钥匙 说得好才算会说 名人都拥有好口才 好口才是练出来的 好口才源于积累 一见如故的口才艺术 三寸之舌强于百万之师 好口才助你一展鸿鹄之志 好口才创造奇迹 一言可以定输赢 恰当说话，练就好好口才 开创自身的说话特色 做一个会说话的高手 妙语连珠需要厚积薄发 巧舌加诚意，无往而不胜 幽默的言谈会促使事业成功

第二章 巧舌如簧，左右逢源赢人脉 好口才赢得好人脉 第一句话很重要 巧妙打开话匣子 交往，先从闲谈开始 巧说话赢得别人的好感 说话贵在坦诚 说话要有“闪光点” 在什么场合说什么话 多说一些人情话 说得好不如说得巧 张口闭口“谢谢你” 当着矧子不说矮话 实话巧说，坏话好说 说话要投其所好 巧妙插话，达到最佳交际效果 话里有话，弦外有音 用真诚的语言感动对方 打破沉默，开启沟通的话题 主动寻找开口说话的机会 “流行语”为你添姿着色 学会恰当地说些奉承话” 朋友面前别自吹自擂 逢人只说三分话 恰当的赞美可以使关系亲近 说话幽默，受人欢迎 卖关子，诱发对方的好奇心 说话多用些情感战术 妙用“曲解”妙趣生 培养表达心声的语调 巧用比喻言辞精 “出卖”隐私，换取亲和力 谈话有禁忌，小心闯雷区

第三章 机言巧语，得心应手办大事 能说会道好办事 巧妙沟通好办事 看人说话，顺水推舟办事 巧妙恭维，办事更易 办好事全凭嘴一张 适时赞美好办事 把话说到对方的心坎上 硬话软说，妙语攻心 求人办事说话要巧妙 说话要因人而异 巧说圆场话，成功办事 托人办事的语言技巧 使交谈更有效益的有效规则 求人办事要微笑 巧说难以言表的话 把主动权给他人 说话要礼貌为先 不要轻易许下顺口的承诺 开口求人有学问 善于寻找开口说话的话题 慎思谨言，少说话 巧妙让对方说“是” 多兜圈子，少碰钉子 办事交谈应注意的问题 求人办事的语言禁忌

第四章 妙语连珠，纵横捭阖闯职场 面试巧应答，赢取好工作 学会倾听上司的话 说服上司要讲技巧 看准脸色再说话 恰到好处的迎合技巧 向上司汇报工作的技巧 给上司提建议的技巧 有求于领导的说话技巧 指出上司过错的技巧 面对上司巧“进言” 学会跟上司说不 不要当众揭领导的短处 洞察先机，说低头话 巧口机变，弥补口误 上下级交谈讲技巧 尽量把话说圆 调到新单位时的说话技巧 与同事问的谈话要掌握好分寸 同事面前莫吹嘘 与同事轻松交谈的艺术 理解同事的做事原则 和同事进行富有成效的讨论 用宽容的语气与同事交谈 巧言化解同事间的误会 侃侃而谈，注意交谈礼节 练就一口成功的职场语 在办公室要管好自己的嘴 有效自如的办公室谈话技巧

第五章 步步为营，妙语攻心说服人 适当的言辞，最具说服力 寓理于情的话更具说服力 将心比心，说服不难 说服不能脱离事实 说服要从对方心理出发 真诚才能感动人 讲对方感兴趣的话 从满足对方需要的角度来说服 通过交流达成对自己有利的结果 让别人主动接受说服的秘诀 对人进行忠告要把握好分寸 委婉的话更能说服人 巧言善辩，才能取得谈话的胜利 说服需要缜密周到的构思 说服别人的步骤 说服之前先了解对方 掌握好方式，使人因了解而赞同 话语要有说服力 说服别人的有效策略 说服要耐心，勿操之过急 说服的话要值得听 无比地体贴，同情地谈心 激发对方更高尚的动机 说服要人情人理 说服切忌以势压人 采取迂回战术进行说服 对症下药才能有效说服

第六章 轻重适当，从容说“不” 敢拒绝 巧妙拒绝，从容说“不” 拒绝的艺术和方法 说“不”的几种方法 敢于否定自己，坚决说“不” 语中藏“不”的几种方法 说“不”的时机最重要 说明确的话表示拒绝 表达爱莫能助的原则 学会对心爱的人说“不” 恋人间否定和拒绝的艺术 巧妙处理不同意见和见解 拒绝别人要讲究策略 用“模糊语言法”拒绝别人 说出你拒绝的理由 切忌生硬拒绝，学会委婉说“不” 不伤和气的拒绝词 公事拒绝，私事补偿 让对方知难而退 恰当运用拒绝的技巧 切忌直白，学会委婉含糊表达 通过电话拒绝别人 用“美丽的语言”来拒绝对方 巧妙拒绝领导委托的某些事情 巧妙拒绝同事的不合理请求 拒绝不正当要求的技巧· 常见的7种推拒语言

第七章 唇枪舌剑，豪言壮语胜群雄 人人都能成为纵横捭阖的谈判家 和“言”悦色的谈判韬略 谈判前的寒暄技巧 以其人之道还其人之身 掌握“听”的技巧 掌握“说”的技巧 提问在谈判中的作用 用反问法把握主动权 洽谈回答的应对原则 谈判中的回答技巧 抓住对方利益要害，直言不讳 不要轻易让步 不妨用点模糊语言 培养谈判能力的方法与技巧 谈判中的诡辩及对策 学会选用恰当的商谈句式 学会用恰当的谈判语言 沉默，此时无声胜有声 知彼知己，攻守有度 随机应变，妙用辩论中的设问 一语双关，出奇制胜 选择最有利的突破口，让对方心服口服 制人而不制于人 运用出其不意的战术

<<口才造就一生>>

八章 蜜语甜言，情真意切爱意浓 甜言蜜语表爱意 赞美女人的学问 用妥贴的语言说出你的爱 怎样与喜欢的人交谈 与异性聊天投机的诀窍 俘获女人芳心的5句话 “谈”就要谈出“爱情”来 用乖巧话化解摩擦 男人也是爱听好话的 切忌直白地夸男人 恋人“斗嘴”的规则 说话不要顾此失彼 婉言留住你的爱情 否定艺术在恋爱中的运用 摆脱被纠缠的说话技巧 警惕谎言，勿使爱情上当 巧妙表达你的不满 用体贴话把温暖送给爱人 夫妻间情爱沟通的技巧 婚后的甜言蜜语不可少 消除夫妻间冷战的说话技巧 幽默是夫妻生活的调味品 争吵有“度”，不要超越界限 把握夫妻间说话的尺度 巧言妙语使家庭充满乐趣

<<口才造就一生>>

章节摘录

会说话是人际交往的开始 可以这样说,世人都是“感情动物”为主,这包括你的家人、伴侣、朋友、同事、上司和客人。

所以在讲话时,轻轻地带出自己的合理论点,重重地配上动人的故事,这是那些善于在大众面前说话而又受到人们欢迎的人的原则。

为目的而讲不一定要长篇大论。

只要情至意诚的态度,加上技巧的掌握,那你就容易达到你站出来讲话的目的。

如果自以为是,句句一针见血,直话直说,甚至凶巴巴的硬碰硬,是人都不愿和你打交道。

一个人的说话能力和方法,可以显示他睿智的智慧和机敏的思维。

会说话的人,得体的说话让人心服,往往可以很顺利地获取成功。

就是胸无点墨的人,往往也会因为“会说话”,让人以为他是个成功者。

当然,我们并不是说一个人只要口才好,就肯定能成功,就可以应付一切了。

但是一个人如果具有良好的口才,无论是立身处世,还是交友待人,肯定会受益匪浅。

许多人以为口才只是口上之才,这种看法是大错特错的。

一个人的口才,有赖于相当的知识积累和丰富的人生经验,口才实在是建立在拥有善于思考,善于观察,常识丰富和同情心强烈等会做人的高素质之上的。

现代社会,交际在我们的生活中无处不在,无时不有。

我们的一举一动、一言一行,基本上都是人与人之间的交际行为。

交际就像空气一样,因其时时刻刻存在,反倒可能引不起我们的特别注意。

而当我们开始注意人际交往这个问题时,往往是因为我们在交际过程中已经遭受了挫折,言谈中无意间得罪了朋友,谈判失败生意告吹,求职面试未通过,女朋友离自己而去等等。

这正是“吃一堑长一智”的关键所在。

一般地讲,交际就是人与人之间相互交换意见的过程。

这个过程可以通过语言,也可以通过行为来完成。

用说话进行交际,称之为说话能力。

当然也可以通过非语言行为,如点头、摇头、皱眉、笑容、拥抱、握手等来表达意见,进行交际。

显然,人与人之间交际的范围比说话要宽。

不过,可以肯定,好的口才有助于建立和维护正面的交际行为,有助于进行交际,而在交际过程中,往往会锻炼一个人的口头交往能力。

交际不可能在真空中发生,它必然发生在特定的环境中。

交际同它赖以发生的社会相互影响。

所谓社会,其实就是通过交际形成的,没有人与人的交往就形不成社会;没有社会,交际就失去了赖以发生的环境。

所以,交际与社会相互依赖,两者缺一不可。

社会的任何变化都会在人际交往中体现出来。

而交际的任何实质性变化,都会影响社会各个方面的变化。

交际的主体——人,处在纷繁复杂的社会中。

每个人都有着各自不同的利益,有着多种不同的关系,每个人都扮演着多种角色,这就使交际变得更加复杂,难以把握。

有些人并不看重语言的力量,认为多说话是自找麻烦,没必要,就像人们常说的“话多必失”一样。

事实上,在人的一生中,时刻都面临着用语言沟通的需要,无论是商务、婚姻、战争、国际关系等,都存在着发挥语言沟通作用的空间。

如果认识不到这一点,就要付出代价。

著名的福特汽车公司就曾因忽视谈判桌上的语言技巧而造成很大的损失。

福特汽车公司为了赢得更多的车迷,推出一种品牌为格内达的新车。

<<口才造就一生>>

这一举动遭到格内达租赁公司的强烈反对，要求其更换车名，福特公司则拒绝更名。格内达租赁公司便向当地法院起诉福特公司，告其窃取自己的公司名称作为新车品牌。最后，这场品牌纠纷以福特公司的败诉而宣告结束。

不仅如此，格内达租赁公司因此与福特公司结怨，宣布抵制福特公司所有的产品，而格内达租赁公司原本是福特公司的一个大买主。

试想，如果福特公司在格内达租赁公司提出抗议时，主动邀请对方坐下来谈判，做出适当的让步，不仅可以免吃官司，也不至于失去一个大的买主。

另一件事是发生在福特公司的一次劳资纠纷中，由于对职工造成了语言伤害，以致做出了不妥的决策。

福特公司英国分公司的工人不满公司给予的待遇，工会代表便与福特公司英国分公司的负责人进行谈判。

该公司负责人认为工人的薪水及待遇由总公司决定，没必要妥协，而且宣布，公司所开出的条件就是最后的底线。

工会便号召工人举行罢工。

后来，尽管工人接受了公司开出的条件复工了，但公司却因停工而造成了严重的经济损失，同时，公司也因拒绝与工人协调而失去了信誉，真可谓得不偿失。

拒绝与人交流是一种不明智的行为。

作为资方，当然有权力拒绝工人提出的要求，甚至开除员工，但是这种做法并不能从根本上解决劳资间存在的矛盾和冲突。

美国航空管制员为了抗议雇用他们的联邦机构采取的某些不当措施，进行了罢工。

当任的里根总统把参加罢工的全部员工都开除了，并雇用了新的员工。

但是，新员工和原有的员工一样，对联邦机构制定的某些不合理的措施仍深表不满。

在劳资双方发生冲突时，员工不要动辄就闹对抗，要选出能言善辩且有一定威信的员工为职工代表，由代表将双方存在的问题及解决这一问题的建议向资方提出来。

如果资方拒绝了，再考虑别的办法，尽量不要使矛盾激化；当然，若资方坚持不公平待遇的原则，也不妨以罢工的方式迫其让步。

作为资方，当员工提出反对意见时，不能居高临下，断然拒绝员工提出的要求，应该坐下来与员工代表协商，达成一致协议，否则，最终吃亏的不仅是员工，还有资方自己。

P12-13

<<口才造就一生>>

编辑推荐

在现代生活中，口才是衡量一个人学识和魅力的重要标准之一。
笨嘴拙舌、词不达意的人往往四处碰壁，寸步难行。
而巧舌如簧、能言善辩的人则可以左右逢源，无往不胜。
好口才造就好人生，上至事业，下至家庭。
一个人口才水平的高度决定其人生的高度。
可以说口才的好与坏，直接决定人生的成败。
好口才才会给你带来好人缘、好运气和好财气。
拥有好口才，就等于铺就了成功的坦途！
所以，就让我们一起来看看由刘丽宁主编的这本《口才造就一生(最新版)》吧，它将用生动的事例，深入浅出地为你介绍最直接、最便利、最有效的口才技巧。

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>