

<<口才学全书>>

图书基本信息

书名：<<口才学全书>>

13位ISBN编号：9787540223359

10位ISBN编号：7540223359

出版时间：2010-8

出版时间：北京燕山

作者：谢志强

页数：468

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>

<<口才学全书>>

前言

还在为你笨拙的口才和糟糕的人际沟通而烦恼吗？
还在为你枯燥的演讲和怯懦的临场表现而担忧吗？
教皇彼得二世说过：“口才的力量，万夫莫敌，它比任何东西都有能力来统治这个世界。”
怎样拥有口才的力量呢？

好口才是一个人社交的基本工具，是社交成功的关键所在，更是从事商务谈判和演讲必不可少的一种能力。

开场白要记住三件事：问两个问题，感谢两个人，提两个背景。

准备演讲内容有个规则可以遵循：谈三个重点，举三个例子，讲三个故事。

运用肢体语言有一个八字口诀：简单、对称、重复、夸大。

听众就是你的顾客、你的上帝，只有他们接受你的观念，愿意听你的演讲，你的演讲才有效，你才能算得上是一个成功的演讲者。

人的一生需要许多“资本”，口才就是其中重要的资本之一。

为了让千千万万因嘴巴上功夫不到家的人不再有人生遗憾，都能够有机会通过提高口才改变自己的命运，我们编撰了此书。

本书除了在用材、选材上细分不同层次人才的个性需求上下功夫外，更注重从具体情景出发，尽力增强其可读性和实用性。

在读者面的覆盖上，既强调了通用性，又照顾到了不同行业、专业人才对口才的独特需求。

<<口才学全书>>

内容概要

口才学是门科学，所以我们要对口才学有一个严谨、求实的态度；口才学又是门艺术，所以我们要对其有个艺术态度和眼光。

只要我们认真学习，勤于思考，勇敢实践，我们就一定能够练就出一个好口才。

《口才学全书》是一些书本知识和他人经验的总结概括。

书籍目录

第一章 口才是一堂人生必修课 口才是一门学问 好口才可以通过练习得来 见什么人说什么话 出言不慎就是祸 老实人也要有口才 修辞技巧在口才中的运用 身体是重要的语言工具 让表情为语言锦上添花 巧用逻辑规律出新意 巧借手势来传情 含蓄的口才技巧 婉言的口才艺术 树立良好的第一印象 暗示的几种表现方式 注意社交语言中的禁忌

第二章 口才是人生的必备素质 能说话并不等于有口才 从语音、语调、语气等方面分项逐步进行 多读多写，练就超群的谈吐本领 要学会使用高度概括、十分凝练的语言 根据对象和场合调整好语速和声音 说话时手势不能太频、太多 善于运用积极性词汇的力量 让你的语言更具有哲理，令人回味 学会恰当地运用幽默的语言 生活中应注意的交谈事项 说话时应该克服的坏习惯 杜绝令人讨厌的言谈习惯 努力克服爱发牢骚的习惯 说话之前一定要细心斟酌 成功说服他人的秘诀 有效说服他人的方案 从对方喜欢的事物着手 电话沟通中应注意的技巧 面谈和电话沟通的不同

第三章 你的口才决定你的一生 口才的作用日益重要 口才是事业成败的重要因素 好口才是成功人士的必备素质 好口才让你脱颖而出 口能言之，国宝也 口才足以影响人的前途 好口才是智慧的体现 生活的细节是别人喜欢你的关键 用主动的问候赢得他人的好感 微笑的魅力是无穷的 学会自我保护 对待得寸进尺的人的技巧 与人相交最忌讳“功利心” 尽量帮助他人完成心愿 对于他人的侮辱巧妙应对 主动去拉近自己与领导的距离 和领导良好相处 和领导谈话应该注意的事项 机敏的头脑和善辩的语言 让上司赞赏 用恭维的话语让上司觉得他很优秀 把提给上司的建议做得更加充分 在工作中表现你老练的能力 强化自己的能力，为你的领导排忧解难 恰当的汇报能够加强和上司的关系 经常与上司沟通，确保工作圆满完成 做自己能办到的事情 对自己应得的利益积极去争取 平和地接受上司的批评

第四章 好口才是成功之门的金钥匙 口才与说话 口才与交际 口才与事业 善于言辞给自己打气 语言必须简洁精炼 委婉含蓄的艺术 大胆地说话 说话有艺术 争论与笑话 只说一句话效果更大

第五章 好口才是有效沟通的底牌 别急着还击——怎样对付“揭短” 保持清醒与理智——对付羞辱的技巧 给爱加上一把盐——好口才化解小矛盾 责备后的“售后”服务 搅乱对方阵脚——巧妙应对挑衅 话中还有话——言有尽而意无穷 看准机会再说话——把握说话时机 后退是为了前进——学会灵活变通 勉励胜过劝慰——怎样安慰人 借题发挥不徇私情——找准突破口 做个有心人——关注“微不足道”的细节 别想“一口吃个胖子” 让你的建议主导对方的决定 迎合对方的自傲——获取承诺的妙法 非同一般的赞美 过程很重要——夸奖也须看过程 赞美因人而异——恭维要恰如其分 将批评的刺软化——善意地批评对方 轻描淡写地谴责——不要刺伤对方 谈话时需要注意些什么 大方、得体的问候 如何做好介绍人 如何给人留下好印象 如何亲近陌生人 如何称呼人 礼多人也怪 留心对方的忌讳 要善于倾听 要作适合具体情景的表达 学会就地取材

第六章 好口才是人际交往的通行证 温暖人心的安慰 自我介绍的艺术 称呼他人的艺术 让对方感到相见恨晚 与陌生人相交的八个诀窍 初次交谈的禁忌 怎样说好应酬话 把握应酬的主动权 聚会时的说话艺术 同难缠人的说话艺术 如何与寡言者交流 如何应付喋喋不休的人 如何对付咄咄逼人的人 道歉的原则、范围和要领 与人交流时应注意的禁忌 当你说不下去时怎么办 如何开始话题 怎样正确地插言 学会说些善意的谎言 说赞美话 应记住哪些要点 如何引荐和介绍朋友 如何请客 打电话应注意哪些礼仪 如何向别人表示祝贺 记住他人的名字 赞美的分量 遇误解如何“解” 误传达噩耗的说话技巧 如何度过交际过程中的危险期 言语交际中的“兜圈子”技巧 投其所好的说话技巧 怎样使自己说的话更有分量 忠告三要素 追寻人际交往的动情点

第七章 好口才伴你徜徉职场 找好工作并不难——求职方法面面观 喋喋不休徒劳无益——不可乱说话 拿捏自己的言谈——与同事和谐相处 建立良好形象——与职员相处之道 求职过程中的常见问题 面试时不该说的话 企业不需要独行侠 怎样对待上司的批评 领导不公正怎么办 领导爱挑剔怎么办 同事之间有了矛盾怎么办 同事与你抢功劳怎么办 面试中的礼仪 印象深刻的自我介绍 讲薪酬的窍门 慎重描述离职的原因 面对挑战性问题的说话艺术 怎样和上司搞好关系 在办公室应当怎样说话 怎样处理好与同事的关系 如何与看不惯的人进行沟通 初到单位如何赢得人气 指数影响同事关系的五种言行

第八章 演讲口才艺术 演讲的要诀 演讲的技巧 尴尬的演讲 学会使用态势语 批评的技巧 让人信服 措词的准确 说话要得体 为你的演讲润色 有助演讲的自然记忆 不断努力，提高实力 怎样才能有备无患 选择自己熟悉的主题 千万不可死记硬背 好的开始是成功的一半 如何使演说有好的开始 正文才是重头戏 演讲要尽量通俗易懂 如何达到语言传递的最佳效果 灵活机动地把握时间 掌握“煽情”的技巧 抓住听众的好奇心 姿态是心境的体现 演讲要满怀热诚 演讲的语气要生动活泼 做自己，不模仿他人 与听众融为一体 如何说服听众 怎样结尾 最精妙幽默的口才是一生的财富 幽默在

<<口才学全书>>

谈吐中的作用幽默风趣是可以培养的幽默是逗人开心的钥匙幽默就是出乎意料的歪理第九章 谈判口才艺术谈判语言的基本准则谦虚能增加谈判的力量和“言”悦色不仅是态度谈判前的寒暄不可少环境对谈判的特殊效应巧于言辞的谈判谋略站在对方立场看问题商业谈判的成功秘诀商业谈判适用投石问路化解谈判僵局的策略“泄露机密”诱导对方幽默可以营造融洽气氛以退为进的谈判术摸清对方信息有方法不妨运用以柔克刚突破对方的心理封锁善于感知成交迹象多在“共性”上做文章善听者即有善言者自嘲的作用不可小试第十章 辩论口才艺术论辩贵在思维敏捷知彼知己攻守有度先发制人的辩论术自信者的语言有力量逆向反驳攻其不备学会适时转换话题以其人之道治其身适时发挥即兴辩解辩论中的巧用谐音增强语言的表达效果欲擒故纵收奇效让对方进退两难以退为进将计就计善于抓住对方悖论驳斥诡辩的几种方法抓住势去引导掌握追根寻源的技巧牵连钳制显其锋芒顺水推舟有力反击善于捕捉反驳的战机有效反驳“两难”诡辩识破对方诡辩伎俩

<<口才学全书>>

章节摘录

出言不慎就是祸 中国有句俗语：“祸从口出。”

”说的是语言不仅能给我们带来益处，有的时候也能给我们带来灾祸，形象地说明了口才对于人的重要性。

战国时期，晋文公一次用餐时，厨官让人献上烤肉，肉上却缠着头发。

文公叫来厨官，大声责骂他说：“你存心想让我噎死吗？”

为什么用头发缠着烤肉？

”厨官叩着响头，拜了两拜，装着认罪，说：“小臣有死罪三条，我找来细磨刀石磨刀，刀磨得像宝刀那样锋利，切肉肉就断了，可是粘在肉上的头发却没切断，这是小臣的一条罪状；拿木棍穿上肉块却没有发现头发，这是小臣的第二条罪状；捧着炽热的炉子，炭火都烧得通红，烤肉烘熟了，可是头发竟没烧焦，这是小臣的第三条罪状。

君王的厅堂里莫非有怀恨小臣的侍臣么？”

”文公说：“你讲的有道理。”

”就叫来厅堂外的侍臣责问，果然有人想诬陷厨官，文公就将此人杀了。

这个故事里的厨官用好口才保全了自己的生命。

柳宗元的《童区寄传》也为我们讲述了一个孩子以口才自保的生动故事。

11岁的放牛孩子区寄被两个人贩子劫持，区寄趁其中一个外出联系买主，而另一个醉卧之时将其杀死逃出。

这时，外出的一个正好回来，见状，要杀他。

区寄说：“做两个主人的奴仆，哪儿有做一个的好？”

他待我不好，我才杀了他；你如好好待我，我就听你的。”

”这个人贩子一想，觉得有道理，卖了孩子可以独得脏款，便将孩子捆好带到集市。

半夜，区寄靠着炉火烧断绳子，并将熟睡的人贩子杀死，然后大喊。

他的喊声惊动了整个集市后，区寄大声说：“我是区家的孩子，不要抓我做奴仆。”

两个人贩子绑架了我，我把他们都杀了，请把这事向官府报告。”

”官吏得知后，表扬了他，将他送回了家乡。

区寄的口才表现了他的不畏强暴和机智勇敢，也有效地保护了自己。

同样是孩子，曹睿也是利用好口才救了自己的性命。

曹睿是三国时北方魏国皇帝曹丕的儿子，自幼聪明，曹丕非常喜欢他。

但是，曹丕因为听信了郭贵妃的谗言，杀害了曹睿的亲生母亲，把郭贵妃立为皇后。

曹睿知道，母亲死后，郭贵妃为了斩草除根，肯定会对自己下毒手。

为了替母亲申冤，他提醒父亲不要听信郭贵妃的话迫害自己，并想找个机会在父王面前表白自己的心迹。

一次，他跟随父王曹丕上山打猎，走到一个山沟里，突然蹿出两只梅花鹿。

曹丕一看，是一只母鹿带着一只小鹿。

曹丕弯弓搭箭将母鹿射死，小鹿一看母鹿倒地，围着母鹿嗷嗷地哀鸣着，不肯离去。

曹睿见此情景，不由得联想到自己的身世：母亲被害，自己无依无靠，正像眼前这只小鹿一样，不由地心酸起来。

这时，曹丕在马上大声喊道：“孩儿，为何不射那只小鹿？”

”曹睿一语双关地说：“皇帝已经杀害了它的母亲，我怎么忍心去杀害这头失去母亲的小鹿呢？”

”虽然这是一句很平常的话，却深深地打动了曹丕的心。

他在杀害甄氏后，也为自己听信谣言而感到后悔，便称赞曹睿说：“我的孩子，你真是既聪明又讲仁德啊！”

”后来，曹丕定曹睿为太子，让他继承了皇位。

曹睿在那个适当的场合中，抓住机会，一句话就感动了曹丕，救自己于危难，保全了自己的性命。

传说明朝初年，朱元璋当了皇帝后，先后有两个少时的朋友来找他求事做。

<<口才学全书>>

这两个朋友为套近乎，一见面便说出了当年的实在话。

对着满朝的文武大臣，第一个朋友回忆当年他们怎么给财主干活白干了，财主给送来饭，被他们用锄头把饭罐子打碎了，汤流了，饭洒了，无奈他们只好把豆子捡着吃了。

还没等朋友说完，朱元璋便下旨以欺君罪把他投入监狱了。

后来，另一位朋友来找他要官做，朱元璋又把他传进来。

这位朋友很聪明，刚一见面就跪伏在地，口称万岁。

朱元璋假意忘却，这朋友编了一套谎言说：“我主万岁，当年微臣随驾出征，手使弯钩枪，打破罐州城，吓跑了汤元帅，活捉豆营兵，多亏菜将军，救驾属头功。

”朱元璋听了这番话，又想起当年大家同甘共苦、饥寒交迫的情景，不由得感慨万千，再加上这朋友有口才，会说话，心里一高兴，于是封他做了御林军总管。

同样是与其患过难的朋友，只是因为说的话不同，而得到了不同的命运。

这充分说明了口才在人际交往中的重要性。

.....

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>