

<<好口才好前程大全集>>

图书基本信息

书名：<<好口才好前程大全集>>

13位ISBN编号：9787547703854

10位ISBN编号：7547703852

出版时间：2012-5

出版时间：同心出版社

作者：博瀚 编

页数：432

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>

## &lt;&lt;好口才好前程大全集&gt;&gt;

## 前言

中国第一位演讲学教授邵守义说过这样一句名言：“是人才未必有口才，有口才必定是人才。”

这句话就告诉我们，在现代社会中，口才已经成为衡量一个人自身价值的重要标准之一。

好口才就像是一把利刃，它会帮助我们斩断人生道路上的荆棘；好口才同样是一盏大海之上的指明灯，在夜晚黑漆漆的海面上为我们指明前进的道路。

有人说人生就像是一场赌博，假如是这样的话，好口才就是我们最重的筹码。

我们每个人都想要拥有一个好的前程，为此我们去求学，去工作，去不断地打拼，有些人辛辛苦苦却收效颇微，而有些人则较为轻松的就获得了成功。

很多人都想不明白这是为什么。

实际上这里面的原因非常简单，那就是——拥有好口才是一条通往成功的捷径！

所谓口才，就是指一个人说话才能。

我们每个人从咿呀学语开始，就将语言视为了在生活中与人交流的最重要的方式。

语言成了我们表达自己的感受、思想以及观念的直接通道。

虽然“说话”是所有生理健全的人都会使用的交流工具，但是能将话说好的人却并不占大多数。

在很多人看来，说话无非是上嘴唇同下嘴唇进行碰撞的简单动作，没有必要对其进行学习，更别说去进行深入的研究了。

这样的观念是极其错误的。

我们能说话不代表我们会说话，能说好话。

一个拥有好口才的人无论是他的修养还是阅历经验都一定非常丰富。

口才是口与脑的巧妙配合，是生活的积累、灵感的迸发等方方面面的综合才形成的。

因此，看轻口才的人根本就不会体会到一个好口才可以为我们带来的种种好处。

从人类发展的历史看，语言表达能力是一个人的基本生活能力中非常重要的一点。

当今社会，科技水平空前发达，而竞争也日益激烈。

无论是人与人还是国与国之间，交流合作成为了大家密切关注的重点。

这就更凸显出了口才在我们的生活工作中越来越大的作用。

在求职面试中，我们需要口才；在职场工作中，我们需要口才；在商业谈判中，我们需要口才；上台演说中，我们需要口才；在交友恋爱中，我们需要口才；在教育孩子中，我们需要口才……口才渗透于我们生活中的方方面面。

它就像是一把钥匙，为我们打开通往事业成功的大门；它就像是一辆马力强劲的越野车，载着我们驰骋在生活的道路上。

从很大的程度上来说，拥有了一个好口才，就意味着拥有了好前途。

我们在翻看历史或是名人传记的时候都会发现，很多伟大的人物都口才出众。

诸葛孔明可以凭借自己的三寸不烂之舌，舌战群儒；西塞单凭自己的一张利嘴就可以跻身政界；周恩来总理的口才闻名于世，无论在什么样的场合，他都可以凭借自己良好的口才和临场应变能力赢得在场所有人的由衷敬佩；挽救美国经济危机的英雄罗斯福，依靠自己出众的口才，使美国国民重新恢复了对银行的信任；成功学大师卡耐基一生都致力于告诉人们如何去说话，如何将口才变成一门艺术……因此，一个人口才的好坏，在一定程度上直接影响着人生的成败。

本书通过理论与事例相结合的方式，对口才学进行了一个全方位的解读。

读者可以从这本书中找到为人处事的技巧，说话办事的方法，职场、交际场所中与人交流的方式，处理恋爱、家庭问题的手段……本书引用了大量经典的、有代表性的事例，有针对性地为我们阐述了口才在不同场合、不同情境下的使用技巧，让读者有一个更为直观、立体的了解。

这不但是一本教你拥有好口才的书，更是一本生活上的百科全书。

我们从本书中可以了解到很多生活的道理和哲学。

它不但会提高你的说话能力，更可以为你生活中所遇到的难题指点迷津。

好成才是人人羡慕的，并且拥有好口才的人也确实可以让自己的家庭、事业双丰收。

希望本书可以让每一位读者都拥有一个妙语生花的好口才和无限光明的好前途！



## <<好口才好前程大全集>>

### 内容概要

本书通过理论与事例相结合的方式，对口才学进行了一个全方位的解读。读者可以从这本书中找到为人处世的技巧，说话办事的方法，职场、交际场所中与人交流的方式，处理恋爱、家庭问题的手段……本书引用了大量经典的、有代表性的事例，有针对性地为我们阐述了口才在不同场合、不同情境下的使用技巧，让读者有一个更为直观、立体的了解。

这不但是教会你拥有好口才的书，更是一本生活上的百科全书。我们可以从本书中了解到很多生活的道理和哲学。它不但会提高你的说话能力，更可以为你生活中所遇到的难题指点迷津。

<<好口才好前程大全集>>

书籍目录

第一篇 练就好口才的基本素养

第一章 敢说，好胆量是好口才的前提

要练好口才，多给自己加油打气 / 2

树立开口的信心 / 4

主动开口说 / 7

多找机会让自己说 / 8

将开口的恐惧挡在门外 / 11

抛开他人看法，坦荡地去说 / 13

第二章 三思而后说，给言语加点营养

说有根据的话 / 16

搞清对方意图再开口 / 18

说话通俗易懂，才能讨人喜欢 / 21

加点真心在话中 / 23

找准目的，说有“营养”的话 / 26

把话说到心坎儿上 / 28

第三章 好口才要有个人魅力做后盾

让形象说话 / 32

说话要有底气 / 34

智慧是好口才的最佳保障 / 36

言语尊重带来双赢 / 38

个人素养：礼貌不能少 / 41

用虚心铸就口才，成就交往 / 43

亲和力让话语更有说服力 / 45

第二篇 好口才教你徜徉社交圈

第四章 社交中该知道的口才技巧

见人说人话，见鬼说鬼话 / 50

寒暄，拉近彼此距离 / 53

言谈有礼，举止得体 / 55

不妨恰当的幽默一下 / 57

真诚请教，放低姿态 / 60

自嘲是一种大度 / 62

第五章 好口才帮你搞定社交圈

学会运用称呼的力量 / 65

送顶“高帽”给人戴 / 67

谈对方感兴趣的事 / 70

给对方说话的机会 / 72

树立个性，从开场白做起 / 75

说好话，套交情 / 77

出丑效应，成就你的社交 / 79

先会听，再会说 / 81

“讲话”留一线，日后好相见 / 83

正话反说，坏话好说 / 85

切记：咄咄逼人害人害己 / 88

第三篇 好口才教你成功推销自我，屡试不爽

第六章 好口才让你拥有好家庭

## &lt;&lt;好口才好前程大全集&gt;&gt;

初次见面，大方“推销”自己 / 92  
接近异性，说话技巧很重要 / 94  
巧言营造好气氛 / 96  
“甜言蜜语”不能少 / 99  
说对话，问题迎刃而解 / 100  
情侣吵架，找对时机主动认错 / 102  
商量，让爱只增不减 / 104  
沟通，消除代沟 / 106  
切莫让无心的言语伤了孩子的自尊心 / 108  
用言用语鼓励代替责骂 / 111  
第七章 好口才带给你好工作  
自我介绍要有新意 / 114  
面试交谈的技巧 / 116  
交谈细节显示大内涵 / 118  
巧妙回答，避开“危险”问题 / 120  
老王卖瓜，可以自夸 / 122  
言谈中凸显自己的优点 / 125  
谈缺点要巧妙 / 127  
说话条理分明，完整表达自己 / 129  
言语诚恳，是给自己加分的利器 / 131  
第四篇 好口才教你纵横职场  
第八章 面对领导，说话要不卑不亢  
恭维要恰到好处 / 136  
不在领导背后“捅刀子” / 138  
汇报工作有技巧 / 140  
主动解决与领导间的矛盾 / 143  
口才再好也别抢领导的决定权 / 145  
因势利导，让领导听你的 / 146  
婉拒自己做不到的工作 / 149  
别用言语挑战领导的底线 / 151  
话里话外，不把领导当“铁哥们儿” / 153  
第九章 让口才成为同事相处的润滑剂  
微笑是拉近距离的好口才 / 156  
同事相处，远离“八卦”重地 / 158  
办公室闲聊，避开敏感话题 / 160  
同事之间提出意见要委婉 / 162  
职场交流，给予别人存在感 / 164  
面对抢功的同事，巧言化危机 / 166  
风度让你更讨人喜欢 / 168  
得饶人处且饶人 / 170  
谨慎说话，以防犯小人 / 172  
开玩笑要把握尺度 / 174  
第十章 对待下属，语言要张弛有度  
说话掷地有声，有分量 / 177  
适度给予下属肯定 / 179  
用婉转的方式发布坏消息 / 181  
批评要就事论事 / 183

<<好口才好前程大全集>>

坚持原则，委婉拒绝无理要求 / 185  
及时有效地处理下属的抱怨 / 187  
第五篇 好口才教你高超的销售技巧  
第十一章 销售口才的十大原则  
开场白要拿住客户 / 192  
包装你的目的 / 194  
用耳朵来了解客户的心 / 196  
坦诚，赢得信任 / 198  
站在客户的立场上说自己的话 / 200  
满足客户的讲话欲望 / 202  
不推卸责任，暖心之言打动人 / 205  
扬长避短，避开销售雷区 / 207  
口才相宜为销售，用话语赢得客户好感 / 209  
实事求是，别吹牛 / 211  
第十二章 销售口才中的小技巧  
介绍产品要生动形象 / 214  
让事实说话 / 216  
说话要缜密，藏好小辫子 / 218  
拓展知识面，保证有话说 / 220  
探听客户的需求 / 222  
从细节上关心客户 / 224  
拿出诚意，尽可能帮助客户 / 226  
良好的肢体语言也能促销售 / 228  
掌握提问技巧，积极提问 / 230  
过分强调诚实，反而让对方打鼓 / 232  
让客户自己说服自己 / 234  
巧用暗示，间接推销 / 236  
第十三章 攥牢底牌搞定客户  
激将法，逼客户做决定 / 239  
做个“舍不得”的销售者 / 241  
学会“示弱”，博取同情票 / 243  
不轻易亮底牌 / 245  
合理处理客户的刁难 / 247  
开口时就把好价格关 / 249  
点到为止，言多必失 / 251  
销售用语要处处留“心” / 253  
第六篇 好口才教你谈判自如  
第十四章 谈判开局的口才课  
给对手个下马威 / 258  
用“糖衣炮弹”迷惑对手 / 260  
营造双赢的谈判氛围 / 263  
情绪管理，不露声色 / 265  
Hold住谈判场，变被动为主动 / 267  
言语刺探，掂量对手的斤两 / 269  
沉着冷静，从心理上震慑对手 / 271  
越挫越勇，成就谈判口才 / 273  
诱使对手说“是” / 275

## &lt;&lt;好口才好前程大全集&gt;&gt;

## 第十五章 谈判中场的口才课

攻心计，让对手摸不着头脑 / 278

用敏锐的听觉，探知风云变幻 / 280

不可不知的讨价还价技巧 / 282

用幽默缓和气氛 / 284

善于示弱，“揣着明白装糊涂” / 286

恐吓也是一种手段 / 288

谈判中紧抓对手的失误 / 291

别把话说死，留下挽回的余地 / 292

让步，要掌握技巧 / 294

有时沉默更胜口若悬河 / 296

灵活说“不”，避免谈判破裂 / 298

## 第十六章 谈判终局的口才课

用小利做诱饵 / 302

将心比心，谈判过程中的不二法宝 / 304

耐心在谈判中的力量 / 306

事不利己就要开口反悔 / 308

## 第七篇 好口才教你利舌辩论

## 第十七章 优势辩论，一鼓作气

千言万语不如论据强力 / 314

巧选出击点，直截了当瓦解对手 / 316

设下语言陷阱 / 318

借力打力，让对手低头 / 320

保证言语的力度 / 322

巧用激将，让对方自乱阵脚 / 324

软硬兼施，让对手无所适从 / 327

含沙射影，明知故问 / 329

给个台阶，让对手下台 / 331

釜底抽薪，给对手致命一击 / 333

## 第十八章 在逆境中取得辩论的胜利

避开短板，扭转乾坤 / 336

先守后攻，出奇制胜 / 338

模糊语言，浑水摸鱼 / 341

偷换概念，牵制对手 / 343

有时沉默更胜利舌 / 345

学会运用提问攻势 / 347

让步只为有计划地进攻 / 349

用借口诱敌打败对手 / 352

巧妙暗示，一语化解危局 / 354

## 第十九章 制衡辩论，出其不意

察言观色，寻找时机 / 357

按兵不动，守中带攻 / 359

引申观点，说服对手 / 361

步步紧逼，针锋相对 / 363

善于拐弯，迂回制胜 / 366

抓住把柄，借题发挥 / 368

巧打太极，借力打力 / 370



<<好口才好前程大全集>>

以子之矛，攻子之盾 / 371  
第八篇 好口才教你魔力演讲  
第二十章 演讲的语音及体态训练  
言语抑扬顿挫，才能影响听众 / 376  
好的演讲者，声音素质要把牢 / 378  
想要表达清晰，鼻音要不得 / 380  
吐字要清楚，说话要流利 / 382  
拿准语调，融入感情 / 384  
眼神：演讲不可少的利器 / 386  
手势：让演讲更生动 / 388  
表情：让演讲更富激情 / 390  
第二十一章 演讲的语言艺术  
紧张也是一种正面力量 / 393  
演讲风格是自己的招牌 / 395  
多用比喻，形象的语言更吸引人 / 397  
以情动人，感动听众 / 399  
合情合理，打动听众 / 401  
灵活掌握方法，应对突发状况 / 403  
设立精彩的悬念 / 405  
声东击西 / 407  
来一个干脆利落的结尾 / 410

## &lt;&lt;好口才好前程大全集&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：第一章 敢说，好胆量是好口才的前提 拥有一个好口才是我们很多人所梦寐以求的事情。那么，拥有一个好口才的第一步是什么呢？

那就是要为自己加油打气。

这里说的加油打气可不是每天对着镜子说十遍二十遍“你能行！

你真棒！

”那么简单的。

我们所要加的“油”和我们所要打的“气”都是有实质性内容的。

说得简单一些，就是我们要加强自身的软件水平，只有我们拥有了说话的资本——“谈资”，我们才能够在众人面前做到侃侃而谈又不失风度；我们也只有拥有了谈话的基本素养，才能有胆量有自信地与人分享我们的话语。

那么我们需要加什么样的“油”、打什么样的“气”呢？

用丰富的知识来为我们加油。

学识直接反映着我们的自身素质，而我们的口才以及交际的能力也是需要扎实可靠的根底来作为支撑的。

我们要想拥有一个好口才，就要提高我们的文化知识和文化素养。

这个“油”是非加不可的！

曾经连任英国首相的裴特，其演讲水平是世界公认的。

他从小就酷爱演讲，但是，有的时候他发现自己所讲出来的东西很难让人信服。

究其原因，就是因为知识不够丰富，说出来的话没有一个有力的支撑。

于是他开始下足工夫进行多方面的文化知识积累。

他学习了史密斯的经济学、罗克的心理学、莎士比亚的戏剧和许多著名人物的历史传记。

通过广泛的吸取知识和营养，他终于靠自己出众的口才，在二十三岁的时候就当上了律师和议员。

在裴特执政英国的十七年时间里他奉行着一个原则，“凡可增进知识者，无不习之”。

正是这样，他才可以具有高超的演讲才能，而正是这个才能在他的政治舞台上发挥了极大作用。

我们了解了如何为自己加油后就要开始着手为自己打气了。

用良好的道德品质为我们打气。

所谓的“气”就是一个人的气场，要想形成一个好气场就要时时培养自身良好的品德。

事实上我们的道德品质与语言有着极为密切的关系。

正所谓“文如其人”，说话也是一样。

一个人说话的美丑优劣和他的道德品质是无法分开的。

语言是我们内心的一个反映窗口，人们所说出来的话往往能表现他的想法和性格，更可以表现他的道德水平。

一个一张嘴就是粗口的人，即便再伶牙俐齿，人们也会对其嗤之以鼻。

所以拥有一个好的道德品质，就是在为我们自己打气。

一个诗人来到银行取钱，因为排队的人很多，他就坐在椅子上耐心地等候，并且与临近的一位女士攀谈了起来。

通过谈话他了解到，这位女士是一位眼科医生。

“您喜欢诗吗？”

”诗人问道。

“我？”

对不起，我不懂诗，更很少念诗。

”女医生带着嘲讽的语气说道，“像我们眼科做手术，一针一线都严格得很，可不能有半点儿幻想。

... ‘不，您的工作本身就是一首最美的诗。

”诗人打断她的话，进而热切地说，“你使得千千万万的人重新见到了光明！”

## <<好口才好前程大全集>>

”诗人与眼科医生谈话的过程中，女医生出口讽刺了诗人的职业。但是，诗人不但没有因为女医生的口无遮拦而恼怒，反而用美丽的语言赞美了她。这就表现了诗人有着良好的道德品质，而这种品质又体现在了诗人的谈吐中。

孔子说过：“文质彬彬，然后君子。”

”人的语言总会不经意地流露出自身修养，所以，好好修身养性，为我们的口才多打打气相当关键。我们有个好口才的前提是有自信，而自信并不是随随便便就可以产生的。它也是需要一个基础来做垫脚石的。

这样的基础就需要我们在训练口才之前为自己加油打气来培养出来。

众所周知，具备较高文化知识和道德修养的人，一般都谈吐不凡。

一个人，所说出来的话，是否能够打动人，是否动听，关键也在于这两样基本要素。

我们自身储备的知识越多，我们就能运用得越灵活，使谈话变得更有说服力，更有成效；我们的道德修养越好，我们的表达方式越具有艺术性，也更能得到聆听者的尊重与信赖。

所以，在说话之前，我们先多为自己加加油，打打气，让自己的头脑与内心丰富起来。

多读些好书，多听一听名家的讲谈，广泛地涉猎一些知识，拥有一个好的谈资。

认真培养自己的情操和良好的道德品质，学习各种场合下的社交礼仪和规范，修身养性的同时又能在人们面前做到风度翩翩，大方得体，可谓是一举两得。

树立开口的信心 有很多人都害怕当众讲话，但是又希望自己能够在人们面前侃侃而谈。

这些人也许在亲戚朋友间都伶牙俐齿，可是一见到陌生人或是在公众面前就开始变得结结巴巴，舌头像是打了结一样，很多心里想要说的要表达的都无法说出口。

我们将这种当众说话时所产生的恐惧心理称为“怯场”，是种缺乏信心的表现。

我们发现了这样一个现象，一个说话“怯场”的人都以为胆怯的只有自己而已，认为别人并不怯场，并且他们总是在想：“为什么只有我这样呢？”

”为此，他们更加苦恼，变得更为胆怯。

## <<好口才好前程大全集>>

### 编辑推荐

《好口才好前程大全集(超值黄金版)》编辑推荐：全方位解读口才学，经典事例与理论相结合；全方位立体呈现口才在不同场合、不同情境中的使用技巧；教会你说话办事的方式，使你在职场和交际场所立于不败之地。

好口才是人人羡慕的，并且拥有好口才的人也确实可以让自己的家庭、事业双丰收。

希望《好口才好前程大全集(超值黄金版)》可以让每一位读者都拥有一个妙语生花的好口才和无限光明的好前途！

<<好口才好前程大全集>>

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>