

<<成功口才大全>>

图书基本信息

书名：<<成功口才大全>>

13位ISBN编号：9787551801133

10位ISBN编号：7551801138

出版时间：2012-6

出版时间：吕晓斌 三秦出版社 (2012-06出版)

作者：吕晓斌

页数：290

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>

<<成功口才大全>>

前言

口才是一门学问，是一种技巧性很强的艺术，其重要作用能直接影响到我们生活的方方面面。

戴尔·卡耐基说：“良好的口才，可以让人倾心于你，交结更多的朋友，替你开辟人生之路，让你获得幸福美满。

”自古以来口才就被人们看成是威力无比的利器和成就人生的法宝。

古语曰：“一言之辩，重于九鼎之宝”，“三寸之舌，胜于百万之师”。

如今，口才的作用显得更加重要。

随着人与人之间关系和交往的密切，每时每刻都需要说话，工作中的交谈，政治舞台上的辩论，学术园地里的争鸣，外交活动中的斡旋，商战领域的谈判，哪一样离得开口才呢？

即使是一个品德高尚、学识渊博的人，如果不善言谈，说话词不达意，缺乏口才知识的话，也是无法充分发挥自己全部聪明才智的。

好的口才很好地展示你的智慧和才华，体现风度和气质，使听者如沐春风，于心悦诚服中，精神得到振奋，心智得到点拨；好的口才助你战胜政敌、说服谈判对手，并赢得对方的尊重；好的口才缩短人们心灵间的距离，促进彼此间的交往与交流。

口才是一门语言的艺术，是用口语表达思想感情的二种巧妙的形式，懂得语言艺术的人，他不会勉强别人与自己有相同的观点，而是巧妙地用口才引导他人到自己的思想上来。

那些善于用口才准确、恰当、生动地表达自己思想感情的人，办事往往圆满；反之，不懂得语言艺术、口才拙劣的人，最后自己也会陷入困境。

一个人要想拥有良好的口才，除了学习别无他法。

但是学习是讲求方法的，有方法就可以事半功倍，收到良好的效果。

为了让千千万万读者学会用嘴巴改变命运，用口才获取成功，我们精心编写了这本《成功口才大全》

。书中的语言生动活泼、浅显易懂，使您的阅读轻松、顺畅。

书中汇集了古今中外的经典口才实例，通过悉心分类整理，帮助读者获得高超的驾驭人际关系的能力和说话艺术，还在每一篇文章后面附有“口才一点通”，为您指点迷津，打造通往优秀口才的捷径，让每个人都能轻松掌握口才的技巧。

希望读者通过阅读本书，能够拥有优秀口才所必备的素质，掌握实现高效沟通的基本原则和技巧，打造最佳的说话风格，在各种交际场合从容不迫地开口说话，展示自己的风采，实现成功的人生！

<<成功口才大全>>

内容概要

在当今社会中，口才显得尤为重要。
事业的成功离不开好口才，人脉的兴旺同样需要好口才。
可以说，口才影响着人生与事业的成败。

《一生必读的经典励志丛书：成功口才大全（黄金典藏版）》从多视角出发，以轻松睿智的笔触进行层层分析，生动系统地阐述了各种语言表达技巧及注意事项，具有较强的实用性和针对性，《一生必读的经典励志丛书：成功口才大全（黄金典藏版）》是广大读者掌握及提高说话水平和能力的重要工具，是轻松应对生活中的尴尬场景，赢得友谊和事业，踏上辉煌的成功之路的有力武器。

<<成功口才大全>>

书籍目录

第一章 舌绽春蕾游社交——口才资本1. 佛要金装，人要口才2. 真诚赞美，创造奇迹3. 妙语如珠，锦上添花4. 巧妙沟通，如鱼得水5. 精于权衡，善于说话6. 措辞文雅，精于交流7. 出口成金，创造财富8. 少说多听，言多必失9. 善用语言，找准时机10. 积极语言，赢得口碑11. 掌握技巧，顺风顺水12. 勤练口才，一丝不苟13. 言之有物，知识广博14. 以小喻大，生动形象

第二章 妙语如珠巧沟通——社交口才1. 一句“你好”，耐人寻味2. 寻找钥匙，打开话匣3. 活用语言，一见如故4. 渐入佳境，采撷良机5. 挖掘话题，善于沟通6. 苦心专研，口吐莲花7. 量体裁衣，把握分寸8. 沟通有计，说话有巧9. 巧提意见，妙语表达10. 察言观色，弦外之音11. 与友交流，真诚至上12. 说话谨慎，少走弯路13. 学会回避，学会调侃14. 找准话题，投其所好

第三章 睿智通达展风采——领导口才1. 和谐沟通，优质管理2. 谦恭下士，语言真诚3. 与下沟通，贵在交心4. 点到为止，不要唠叨5. 谈话人心，拉近距离6. 热情洋溢，讲话有“点”7. 言谈举止，王者之气8. 言辞间接，蕴意深远9. 讲话有“理”，实事求是10. 开朗幽默，气质高雅11. 利用好胜，激发潜能12. 抓住时机，适时表扬13. 掌握技巧，批评有方14. 学会说不，巧妙拒绝15. 认真倾听，正面回答16. 处事公平，赢得团结

第四章 三寸利舌谈古今——演讲口才1. 资料充分，得心应手2. 选择议题，确定中心3. 镇定自如，闪亮出场4. 提高自信，热情果断5. 绚丽开场，功成一半6. 抒发感情，引发共鸣7. 贴近人心，贴近生活8. 设置悬念，激发兴趣9. 创造氛围，事半功倍10. 活用眼神，传神写照11. 制造高潮，振奋精神12. 千锤百炼，简洁明快

第五章 机智善对谋计策——推销口才1. 销售口才，必备素质2. 掌握节奏，活学活用3. 言辞恳切，动人心怀4. 利用问题，巧妙接近5. 把握分寸，说话有礼6. 注重分析，大胆探求7. 沟通有道，商机无限8. 诚实守信，赢得青睐9. 幽默言辞，缓解气氛10. 得体语言，缓解抱怨11. 巧舌如簧，积极促成12. 巧妙提醒，及时签约13. 能说善道，诚实守信14. 适当赞美，推销成功

第六章 以理服人示真诚——说服口才1. 知己知彼，百战百胜2. 寻找弱点，层层递进3. 抓住关键，一语中的4. 努力坚持，耐心说服5. 学会谦虚，学会倾听6. 说服有效，巧用策略7. 硬话软说，妙语攻心8. 认识利弊，有的放矢9. 言语错位，逆向思维10. 以退为进，巧妙说服11. 对症下药，有效说服12. 欲显先隐，巧妙引导13. 刚柔并济，软硬兼施

第七章 审时度势布战术——谈判口才1. 另类技巧，身体语言2. 左右迂回，渐入佳境3. 谈判中如何应答4. 先放后收，欲擒故纵5. 集中精力，认真倾听6. 控制大局，达到共赢7. 随机应变，从容冷静8. 剑走偏锋，打破僵局9. 抛砖引玉，以利诱之10. 语言模糊，模棱两可11. 铁嘴钢牙，理性至上12. 面对意见，以诚相待13. 变换思维，大局为重14. 大胆出奇，直言不讳

第八章 唇枪舌剑胜群雄——辩论口才1. 风度翩翩，善辩明理2. 论点新颖，见解独特3. 美化语言，不用废话4. 诡辩技巧，风趣诙谐5. 妙语反驳，克敌制胜6. 出奇制胜，坐收“说”果7. 由远及近，步步逼问8. 旁敲侧击，迂回而行9. 转换话题，摆脱困境10. 偷梁换柱，似是而非11. 借言反驳，以敌制敌12. 装装糊涂，伺机反扑13. 以谬制谬，歪问歪答14. 巧辩七法，常胜之道

<<成功口才大全>>

章节摘录

人际交往中，人们最看重、最常用的并不是礼物，而是你唇齿间吐出的每个词。

古时候，有个年轻人骑马赶路，时至黄昏，住处还没着落，忽见前面来了一老农，他便在马上高声喊道：“喂，老头儿，这里离旅店还有多远？”

”老人回答：“五里！”

”年轻人策马飞奔，向前驰去。

结果一跑十多里，仍不见人烟。

他暗想，这老头儿真可恶！

非得回去整整他不可。

他一边愤愤地打马往回走，一边生气地自言自语：“五里，五里，什么五里！”

”猛然，他醒悟过来，这“五里”不是“无礼”的谐音吗？

于是拨转马头往回赶。

见那位老农还在路边等候，他急忙翻身下马，亲热地叫了一声：“老大爷。

”话没说完，老人说：“你已经过了可以投宿的地方，如不嫌弃，可到我家一住。

”交际双方融洽还是貌合神离，成功还是不欢而散，很大程度上取决于语言艺术。

那么，如何说出良言呢？

且看：经营户胡女士说：“我有个朋友，说话时特别爱用‘我’‘我认为’‘我觉得’，让人听得很不舒服，好像在她心中只有自己。

我在一本书上曾看到这样一句话：‘我’是一个微不足道的词，不要在谈话中无限制地使用它。

一个有礼貌的人，不要总是把‘我认为’挂在嘴边，而应该问：‘你认为如何’？

”业务员张小姐说：“有一次上班我穿了件新衣服，公司里的小姐妹纷纷围上来评头论足，有人说：‘这衣服不错，恐怕得四五百元吧！’

’有人说：‘这衣服我在市场看到过，好像挺便宜的！’

’自然，前一种说法让我听得舒服，后一种说法让我不高兴，能用‘廉价’购得‘美物’，那是善于购物者所具有的能力，谁都希望自己的购物能力得到别人的认可。

”在成就事业的过程中，有的人可能因为没有说出良言而失掉了朋友，或因为谈话方法不高明而失掉了顾客，或因为言语不当而错过了一个好机会，或因为口不择言而惹来了一身麻烦……人际交往是人们共同活动的特殊形式，任何个人或群体的交往总是为达到某种目标、满足某种需要展开的。

人际交往既需要科学性，又需要艺术性，在交往中将两者有机地结合在一起，才可以提高交往效果、改善人际关系。

善于交往的人不但能使起初不相识的人产生良好的第一印象，而且能广结人缘，到处受到欢迎；而不善于交往的人即使学有所成，也不能使人对他留下深刻的印象。

曾有一位心理学家说过：“在造就一个有教养的人的教育中，有一种训练是必不可少的，那就是优美而文雅的谈吐。

”谈话的精粗、优劣很能反映出一个人的文化修养和道德水平，并对他人产生不同的心理效应，这是不容忽视的。

首先，你要懂得少说话，会做一个良好的倾听者。

卡耐基说：“你要衡量一下自己，少说话不是不说话，而是使自己有更多时间去倾听别人的话，去思考，使自己说出来的每一句话都有分量，被别人重视，精彩的话语往往能在听者的心中激起千丈巨浪，给听众带来巨大的影响。

”其次，谈话之道讲究措辞文雅、态度自然，同时还需要使用富于感情的言辞，处处显示出善意，唯有充满着温暖感情的言语才能够引起别人的共鸣，受到他人注意。

假如使用的言辞是冷淡而寡情的，那只能使人感到厌烦，选择各种话题努力去作优美而精纯的谈论，用清新、流利、文雅的词句表达自己的看法和观点，这是受到良好训练的结果。

心里想到要说什么却难以用言语明确地表达出来，心中有精辟的见解却讷讷不能出口，那是很遗憾的。

<<成功口才大全>>

话语反映出一个人的心理，在很多场合，人们之间的交谈就是思想的交锋，几句话能决定很多事情，甚至是你的事业，你的一生。

那么，在直接交往中，怎样让自己拥有会与别人谈话的真本事呢？

(1)问候的时候语音、语调要恰当。

一句很普通的问候，一种愉快的语调会给人留下良好的印象，有利于提高交往的心理效应。

问候时目光要注视对方，面带微笑，语调清晰、温和，切忌显出一副心不在焉的样子。

可根据交谈的内容采用相应的语音语调，帮助对方理解说话音的情感，运用语调要自然，与言谈的内容协调一致，不要让人产生矫揉造作之感。

我们要随时留意与人招呼时的音调、语气，因为给人亲切、热情的印象是建立良好人际关系的要素。

(2)谈话态度要诚恳。

用词必须准确通俗，诚恳的谈话态度是制造友好气氛的基础。

夸夸其谈或说空话、大话、假话容易给人留下华而不实的印象；狂言滥语往往会贬低自己的形象，说话态度过于恭维又容易使人觉得虚情假意。

一般同事之间的交往要坦诚相待，使交往气氛显得和谐融洽，增加双方的心理容量。

(3)说话时目光要正视对方，配合必要的手势语，与人交谈时要注意保持一定的空间距离。

目光要正视对方，保持一种坦诚的态度，仔细倾听对方的谈话内容，彼此尊重。

听他人说话切忌东张西望、心猿意马，这样既不礼貌，又容易损伤对方的自尊心，还应注意谈话时不要做小动作，如压手指节、搔脑勺、理头发等，否则既不文明又失雅观，似乎显得不耐烦，易造成误解。

根据言谈的内容运用手势、身姿、表情等辅助语言，有利于更完美地表达自己的思想感情，起到有声语言不能起到的作用，但不要过于频繁，避免轻浮之嫌。

总之谈话时注意对方的反应，多思考会使谈话更具魅力。

(4)说话不要喋喋不休。

在交往中特别是初次见面，交谈者要先请对方说话，以示礼貌和谦虚。

有些人一开始交谈就口若悬河，不给别人说话的机会，这样会给人厌烦的感觉，要知道“言多必失”。

交往中注意听和说是相结合的，不要只说不听，也不能只听不说，做一个善意的听者，又要适时发表自己的独特见解，做到“三思而后行”，语出惊人给人留下深刻印象；幽默的谈吐使人轻松愉快，增添活跃的气氛。

但说笑话要掌握分寸，笑话不注意时间、场合甚至开玩笑过头效果会适得其反，既损伤了对方的自尊心，又使双方关系变得紧张，使自己处于不利地位；与领导谈话、与异性交往时更要特别注意言语分寸，往往说者无意，但听者有心，不注意言语伤及他人，伤了对方的感情，最终会有损自己的形象和利益。

(5)不要轻易打断对方的谈话。

别人在谈论某个问题或叙述某件事时，尽量不要轻易打断，应该等别人说完后再提问或发表自己的见解。

如果中间有必要插上一两句应预先打招呼，说声“对不起，我插一句”，说完后请别人继续说下去，这才是有教养、懂礼仪的人的做法。

(6)告辞时需要注意的地方：在交往中有时会产生“一见如故，酒逢知己千杯少”的感觉，这种情况下要避免谈开了收不住，应注意时间，适时见好就收，这样才能给人留下美好的印象，使彼此以后还有想见的愿望，也就有利于保持良好的人际关系。

告别时态度要谦逊、诚挚，不要趾高气扬。

临走时说声“再见”“对不起，先走一步”等均可，给对方一个美好回忆，为日后再交往打下良好的基础。

P12-14

<<成功口才大全>>

编辑推荐

人一生的成功与口才的能力是成正比的，口才代表了一个人的思想与智能。

好口才，可以让你在交际中八面玲珑、在职场中游刃有余、在商战中轻松取胜。

它具有神奇的魔力，可以震撼人的心灵，可以赢得人心，化解人生的危机，演绎改变世界的风采！

《成功口才大全(黄金典藏版)》(作者吕晓斌)从多视角出发，以轻松睿智的笔触进行层层分析，生动系统地阐述了各种语言表达技巧及注意事项。

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>