

<<每天学点口才学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点口才学>>

13位ISBN编号：9787204114801

10位ISBN编号：7204114809

出版时间：2012-2

出版时间：内蒙古人民出版社

作者：吕华

页数：246

字数：300000

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>

## <<每天学点口才学>>

### 前言

一个人在自己的事业中，是否拥有良好的口才，会直接影响工作的成绩和成就。作为销售员、经理、店员、部门负责人、团体领袖、教师、护士、主管、医生、律师、会计师、工程师等，我们都身负职责，需要解释专业领域里的知识，并给予职业性的指导。

我们是否能以清晰、简明的语言来做这些解说，经常是我们的上司用以判断我们能力的尺码。

从事口才表达的练习，可以获得快速思考与敏捷用词的技巧，然而这种技巧却不仅限于正式的讲演，它还可以每天为我们每个人所使用。

最近，在工业界、金融界、政府机关里和各职业组织里风起云涌纷纷开设口才沟通的课程，更加说明了今天在各种职业和行业里。

对清晰明确口才表达能力的要求。

我们知道，口才学是探讨和研究人们在社会交际活动中口语表达规律的人文学科。

它与许多学科都有密切的关系，如哲学、社会学、写作学、修辞学、逻辑学、心理学等等，同样，它与美学也有着直接而密切的关系。

美学是把社会美、自然美和艺术美的创造、鉴赏等全部内容作为研究对象，而口才学则把口语表达的内容、技巧、结构、语言、风度、服饰和场景美等作为研究的对象。

当然，研究口才学离不开美学上的各要素研究，口才学要借助美学的研究成果来进行研究。

同时，反过来，关于口才的美学因素的研究成果，也必然会给美好的基础理论提供可靠的依据。

所以，多角度研究口才，就形成了口才学。

口才学，是以口语表达所具有的审美性质和听众对口语表达的审美经验为依据，研究口才艺术的审美价值及其与口语表达实用价值的关系，口语表达的主体与客体间的审美关系，以揭示口语表达过程中的美和听众获取的美感的本质、构成、特征和规律为基本任务。

优秀的口语表达也是创造美、传播美、展示美的过程，也体现出入与现实的审美关系，因此，其本身就包含着许多美学因素。

一个人要想在社会交际活动中通过口语表达取得成功，获得大家和社会的认可，除了应具备相应的道德情操、思想品德、文化教养、政策理论、行为举止等各种修养外，尤其必须具有丰富的口才知识与较高的口才修养。

编者

## <<每天学点口才学>>

### 内容概要

《每天学点口才学》由吕华编著，自古以来，能成就一番事业者无一不是善于说话、精于做事之人。  
《每天学点口才学》没有复杂的道理。  
没有死板的说教，就是与你关系最密切的说话能力和日常最实用的口才技巧。  
让你突破语言障碍，提高说话能力，创造成功人生；能让你练就滴水不漏的口才艺术，轻松应对各种场合的说话技巧！

## <<每天学点口才学>>

### 作者简介

吕华，1967年3月出生于黑龙江省铁力市，毕业于山东临沂师范学院汉语言文学专业。

1988年7月参加工作，在临沂师范学院工作至今。

自参加工作以来，任主编发表学术论文10余篇，分别出版发表在《成人教育》、《兰台世界》等杂志上。

其中在全国中文核心期刊上发表的专业学术论文5篇，并主持研究课题2项。

## <<每天学点口才学>>

### 书籍目录

#### 第一章 好口才铸就好人生

口才的重要性

口语表达的特性

提高口才的途径与方法

口才——目的实现的有效手段

#### 第二章 练好口才从说话开始

说话有哪些特点

为什么要讲究说话

看对象说话

看身份说话

看场合说话

该明确的地方明确，该模糊的地方模糊

直讳委婉要得当

该简略的地方一定简略

先说后说要分清

寻找双方感兴趣的话题

用语精练

避免说太多的“我”

切莫打岔

避开无聊的话题

避免攻击别人

切勿故意伤害他人

讨论并非争论

宽忍他人

倾听

#### 第三章 口才表达艺术

逻辑推理技巧

针锋相对的反驳技巧

以退为进的反驳技巧

引申归谬的反驳技巧

釜底抽薪的反驳技巧

论证错误的反驳技巧

运用比喻的技巧

运用比拟的技巧

运用借代的技巧

运用对比的技巧

运用对偶的技巧

运用夸张的技巧

概述与详述技巧

顺叙和逆叙技巧

合叙和分叙技巧

特叙和复叙技巧

归纳说理技巧

运用双关的技巧

运用易色的技巧

<<每天学点口才学>>

类比说理技巧

演绎说理技巧

其他表达技巧

安慰的口才

赞美口才

批评口才

交谈口才

提问口才

答问口才

拒绝口才

劝说口才

称呼口才

自我介绍口才

介绍他人口才

寒暄口才

聊天口才

致谢口才

道歉口才

说客套话口才

恭维口才

问路口才

借东西口才

做解释口才

幽默口才

推销自己的口才

表达坦诚的口才

劝架口才

活动主持人口才

展览会解说口才

典礼仪式中口才

婚礼司仪口才

导游口才

第四章 社交口才

温暖人心的安慰

与陌生人相交的诀窍

初次交谈的禁忌

自我介绍的艺术

怎样说好应酬话

把握应酬的主动权

聚会时的说话艺术

称呼他人的艺术

让对方感到一见如故

道歉的原则和要领

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

<<每天学点口才学>>

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  
如何应付喋喋不休的人  
如何对付咄咄逼人的人  
如何与寡言者交流  
赞美人的艺术  
遇误解如何“解”误  
同难缠人的说话艺术  
传达噩耗的说话技巧  
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  
第五章 领导口才  
领导口才的基本要求  
领导口才的基本特点和类型  
领导口才的训练方法  
第六章 职场口才  
求人办事的方法  
向别人提出请求的注意事项  
帮不了朋友怎么办  
朋友托你办事怎么办  
怎样克服办事的恐惧感  
求人办事应怎样说话  
请求人应怎样说话  
如何与领导相处  
如何处理同事关系  
如何处理同学关系  
如何向别人借钱  
缩短双方距离的诀窍  
送礼的学问  
要常和朋友联络感情  
第七章 商务谈判口才  
谈判要具备很高的综合素质  
成功谈判报价技巧  
及时掌握谈判的主动权  
组织好开场白  
商务谈判的一般程序  
营造良好的谈判气氛  
控制谈判的注意事项

<<每天学点口才学>>

谈判中如何拒绝对手  
商务谈判致胜的原则是什么  
谈判让步的原则  
走出谈判误区方法  
谈判陷入僵局时怎么办  
文化背景信息交流  
商务谈判五大基本功



## <<每天学点口才学>>

### 章节摘录

版权页： 口才是一种必不可少的能力 当前全民瞩目“素质教育”，作为21世纪的大学生，究竟应该拥有怎样的素质呢？

一开口就露丑的大学毕业生，难道可以说具有很高的文化素质吗？

当然不能！

也许有人会说，孔圣人不是说过“君子讷于言而敏于行”吗？

对，孔子是说过这样的话，但是，殊不知，作为当代青年，将来面临各式各样的工作，你所谓的“言”，往往就是你“行”的一部分，言与行在许多工作中是密不可分的。

比如说，你想成为一名光荣的人民教师，就要靠口耳相传来达到教学目的；你想成为一名高尚的法律工作者，就要面对法庭辩论，你的所有的“言”，也就正是维护法律尊严的正义之“行”；你想成为一名畅游商海的企业家，那你就需要鼓动你的如簧之舌，去说服顾客和你的合作伙伴……因此，具有口才的人，必然是现代社会中的活跃人物。

能干的企业家，要应用这门技术去开拓，律师要运用这门技术去雄辩，政治家要用这门技术去阐述自己的政见，教师、推销员、演员等等无不如此，都必须具备这门技术。

对于许多专业而言，练就一副过硬的口才，将是终身受用不尽的法宝。

究竟什么叫做“口才”呢？

口才是以口头语言为外壳的，德、才、学、识的综合体。

它是人们在交谈、辩论、质询或演讲时，熟练地将自己的思维成果、知识学问、道德情操等多方面修养综合起来，充分发挥语言表情达意作用的一种高超的能力。

口才是一种争取更多机遇的技术 人类社会发展到今天，口才已经成为决定一个人生活及事业优劣成败的重要因素之一。

由一个人每天所说的话，可以判定他每天的工作生活情况；一个人每天的喜怒哀乐，往往由其言语来表现。

一生失败于口才的人很多，我们和人接触时所说的话，是很容易被人估定其价值的。

口才好、说话流利会让人托付重任。

有才干没有口才，虽也可以达到成功的目的，但有才干兼有口才的人，成功的希望更大。

一个滔滔不绝的说话者，有一种不可思议的力量，可以影响周围的气氛是松弛还是紧张。

口才，确实是人类生活中最难能可贵的艺术或技术，但它并不全是天生的，是可以训练的。

口才可以给人带来意想不到的机会。

## <<每天学点口才学>>

### 编辑推荐

《每天学点口才学》就是教你学习口才艺术，提高说话水平，突破交流瓶颈，铸就卓越人生。因为口才是每个人必备的生存资本，一个人要想成功，就离不开良好的口才。无论是求职升迁、交际办事、营销谈判。处处都离不开口才，所以良好的口才表达能力是成功人生的重要资本。

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>