

<<好口才才是练出来的>>

图书基本信息

书名：<<好口才才是练出来的>>

13位ISBN编号：9787507417852

10位ISBN编号：7507417859

出版时间：2006-10

出版地：中国城市

作者：杨凡用

页数：271

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;好口才才是练出来的&gt;&gt;

## 内容概要

一个人有两种最重要的能力，一是说话，二是走路！

只要不出现特殊情况，每个人都能具备这两种能力。

随着时代的发展，科技的进步，信息化社会的到来，说话的作用越来越重要，说话的作用越来越显著。

中国古代有“一言可以兴邦”、“一言九鼎”的说法，现在看来一点没有过时。

美国人曾说过：美国人之所以能够走遍世界，就是因为他们拥有口才、原子弹和美元这三件法宝。

虽然近年这种说法有所改变，变成了“口才”、“电脑”和“美元”，但“口才”仍然列于首位，只是把原子弹换为电脑，由此可见口才的重要性。

说话是人的一种基本能力，这是因为在人的大脑里虽然早就贮存了“语言习得机制”，可是语言能力必须通过训练才能获得。

而很多调查资料说明，说话却成了很多人害怕的事情。

因此，练口才是每个人的必修课。

就一般情况而言，每个人口才能力的提高都应经历这样三个阶段，这就是“敢说话”、“会说话”和“少说话”。

“敢说话”是心理问题，“会说话”是能力问题，“少说话”是修养问题。

解决“敢说话”就是必须克服心理障碍，消除恐惧心理！

连话都说不了，你还能干什么？

人人都具有说话的潜能，关键就是你敢不敢开口说话，把你的这种潜能开发出来！

只要具备足够的胆量，你就敢说话！

无数事实证明，即使害怕说话的人也能成为一代说话大师，比如美国总统林肯、英国著名作家肖伯纳、美国口才大师卡耐基等，都曾经是害怕说话的人。

因此，你完全没有必要害怕说话，只要敢说多练，你也能够成为口若悬河的说话高手。

“会说话”就必须树雄心，立壮志，潜心练习，不断提高说话的技巧。

人人都可以在不同程度上学到说话的技巧，关键就是你愿不愿努力练习。

从某种角度来说，艺术是很难模仿得惟妙惟肖的，而技巧则可以学得出神入化。

这是一个循序渐进的过程，不要希望一蹴而就，急于求成，只要刻苦，世上无难事，只怕有心人。

春秋战国时代的大说客苏秦，曾经在半神半人的鬼谷子门下拜师学艺。

出师后先去游说家乡洛阳的东周之君周显王，周显王不信任，只好远赴秦国游说秦惠王，结果因为秦惠王“方诛商鞅，疾辩士，弗用”（《史记·苏秦列传》语）。

苏秦被弄得灰头土脸地回来，妻子不把他当丈夫，嫂子不把他当叔叔，父母不把他当儿子……苏秦毫不灰心，翻箱倒柜，找出了一本名为《太公阴符》的书，于是上演了流传至今的“头悬梁锥刺股”的活报剧，经过一年反复琢磨和演习，周游列国，获得巨大成功……这个故事告诉我们，要拥有一副好口才、要干一番大事业，必须经历一番磨练，拥有坚强的意志和不服输的劲头，方能成功。

而“少说话”这个问题，必须从根本上认识说话的功能，最大限度地发挥说话的作用。

话是不是说得好，说得妙，关键不在于说得多么优美动听，关键在于适用。

适用于说话的对象、说话的场合、说话的背景等。

老子所说的“大辩若讷”，说的就是这个意思。

这不仅仅是说话本身的事，而是一个人的修养、一个人综合素质的写照。

敢说话，能说话，少说话，是训练好口才的三个基本环节，具有简明扼要、科学适用的特点。

这本《好口才才是练出来的》，遵循这个框架，突出可读性、实用性。

本书作为“人生规划丛书”的第二代作品，更加突出了操作的功能。

在本书最后，专门设计了“测试”、“训练”和“模仿”三个栏目，能够最大限度地发挥本书的作用。

希望本书能够给你的好口才添砖加瓦，我们将无比荣幸！

<<好口才才是练出来的>>

## <<好口才才是练出来的>>

### 书籍目录

练胆量 敢说话,克服恐惧心理 01.有胆量就有好口才 勇敢地加入练口才的行列 来点“老子天下第一”的傻气 敢开口说话就能提高信心 强化训练就有好口才 多跟陌生人交谈 多找说话的机会 02.尽快克服恐惧心理 豁出去就敢说话 坚持就能克服恐惧 真话最能感动听众 真情胜过滔滔不绝 03.要打有把握之仗 要说话就该做好准备 弄清楚才能把话说明白 话需通俗易懂方能流传久远 记住对方的名字就能赢得好感 多读好书,增加见识 研读经典,锻炼思路 04.培养说话热情 用理想激发干劲 用热情唤起兴趣 用想像提高自信 用激情感动听众 05.用独特的方式打动人 亲身经历最能感动人 现实素材最有个性 用个人生活增加趣味 淡化内容排除自我 06.用适当的话题感染人 把听众请进你的谈话中 用“你”比用“他”好 迎合对方的观点 发现对方的兴趣 测试 你的口才胆量如何 训练与模仿 经典演讲:最后一次演讲 名人与口才 .....练技巧 会说话,提高语言能力 01.增加语言的魅力 02.选择合适的方法 03.揣摩说话对象 04.把握说话的时机 05.以技巧消解失误 06.用巧辩应付诡辩 测试 训练与模仿 修养 少说话,陶冶高尚情操 01.少说多听 02.拒绝争辩 03.以柔克刚 04.以少胜多 05.少跟人唱反调 06.少指责多赞美 测试 训练与模仿

## <<好口才才是练出来的>>

### 章节摘录

这就是称谓不对产生的问题。

在有些情况下，不愿意明确指责对方的错处，运用谐音也能达到批评的目的。

小心谨慎地交谈，可以收到事半功倍的效果，因为别人能通过你的谈话把握你的思想脉络，而被人看穿可不是一件畅快的事。

谈话的艺术在于随机应变，见什么人说什么话。

在高雅严肃的氛围里，交谈需要深思熟虑，反复推敲，话题也要高雅严肃，发表的见解要有新意。

在和别人交谈时，要注意遣词造句，以求给对方留下美好的印象，双方产生默契。

在交谈中还要宽容对方小小的疏漏，不要过于挑剔，否则你就会失去交谈对象。

恰如其分，出言谨慎，既符合特定的场合，也符合自己的身份，这是很重要的。

《论语·季氏》中说：“言未及之而言，谓之躁；言及之而不言，谓之隐；未见颜色而言，谓之瞽。”

这句话的意思说，谈话中必须避免三个毛病：还没轮到自己说话时就抢着说话——为了表现自己——这是“躁”；应该你讲话而不讲——胆小或多疑怕负责对人有所隐瞒——这叫“隐”；没有弄清楚具体情况（对团体而言要观察环境、对个人而言要观察态度）就开始说话——这叫做“瞽”（瞎子）。

说话的时机、内容是否适当，关系到语言交际的成功与失败。

《论语·卫灵公》说：“可与言而不与之言，失人；不可与言而与之言，失言。”

需不需要说，说什么，视具体情况而定。

该说就直说，不该说就沉默，既不失人又不失言，这才是恰如其分。

获得帮助要及时道谢 有些事情我们自己很难完成，需要别人的帮助，当你向别人提出帮忙的请求时，也要注意说话方式。

例如你在提出请求时，不妨适度地称赞对方的优点，称赞他乐于助人，或者称赞他有路子、办法多等等。

真诚地感谢，能够赢得对方的好感，让对方心情舒畅，从而愿意帮助你。

在向他人提出要求时，一定要注意说话的方式和语气，并注意当时对方的心态和心情，使对方心情愉快地答应你的要求，这样才能达到目的。

有这样一个例子：某厂某车间接到国库券认购任务，几百名工人都认购了不同数额的国库券，可是有几个“老顽固”——拥有三十年左右工龄的老工人，任凭车间主任讲了一大堆大道理，磨破了嘴皮子，他们就是不肯认购：“不是说要自愿吗？

我自愿不认购！

下班铃响了，车间主任对这几位老工人轻声说：“我现在只说一句话：我很为难，请大家帮个忙。

我这里先谢谢大家了！

此话一出，刚才态度还强硬的“老顽固”纷纷表示：“主任，我们不会让你为难。

说完，立即签名认购。

一句充满人情味的求助，居然比大道理更具说服力。

作为老工人，虽然文化不高，但重情义。

现在，领导不宣讲大道理，而是请他们帮忙。

他们想，领导看得上咱，咱们岂能不给领导面子？

……

<<好口才才是练出来的>>

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>