

<<跟着大师练口才>>

图书基本信息

书名：<<跟着大师练口才>>

13位ISBN编号：9787507421248

10位ISBN编号：7507421244

出版时间：2009-7

出版时间：中国城市出版社

作者：刘明华

页数：247

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;跟着大师练口才&gt;&gt;

## 前言

《员工素质训练丛书》目前已经出版《说话有心计》、《沟通有心机》、《推销有心法》、《用人有心智》、《你还有哪些细节应该注意》、《你还有哪些时间可以利用》、《你还有哪些梦想能够实现》、《跟着大师练口才》等，很多读者来函来电表示关注，给予鼓励。

《跟着大师练口才》主要给读者介绍名人的口才故事。

通过阅读名人口才的故事，练习自己的实用口才，这是一种行之有效的方法。

本书把这些大师的口才故事分为“进攻法”、“退让法”、“借力法”、“委婉法”、“对比法”、“转移法”等6个方面，深入浅出地叙述故事，介绍方法，给读者以立竿见影的效果。

## 1.进攻法。

口才是以发表自己的观点为主要任务的，因此，口才的“攻”就是“先发制人”。

如何“进攻”，必须讲究策略，出其不意、乘虚而入，可以投石问路、层层递进，也可以盘问细节、迂回求证。

## 2.退让法。

“以退为进，进退自如；以守为攻，攻守结合。

”熟读大师的口才故事可以发现：一鼓作气的莽撞，反而不如“以退为进”有效。

“退”，是一种“以柔克刚，后发制人”的策略，可以使对方放松警惕，而自己趁机更“进”一步，获得“进退自如，以守为攻”的效果。

## 3.借力法。

俗话说：“下智借物，中智借钱，上智借人，超智借势。

”口才大师都是“超智”之士，都善于“借力打力”。

他们常常借助现有条件或形势，创造出新的条件或重新造势，以达到说服对方的目的。

## 4.委婉法。

在大师的口才故事中，常常出现碍于身份、情面等因素，他们把很多不便直说或者不能说的话采用委婉的方式说出来，取得了预期的效果。

于是大师们借助明知故问、弦外之音、一语双关等方法，把口才的威力发挥到了很高的程度。

正如培根所说：“对一个心持反对意见者，讲话却有必要谦和而委婉。

否则正像把盐撒入伤口，会使他已有的成见更深。

## ” 5.对比法。

做事要讲策略，口才要会对比；有比较才有鉴别，会鉴别才能识真伪。

对比要讲技巧，不仅应该有理有据，还应该有所节制，该说的说，不该说的忍，这样才能把话说到点子上，把话说到别人的心坎上。

## 6.转移法。

见风使舵，就水弯船，在生活中管用，在口才上有效。

在说话中，大师们善于察言观色，时刻掌握对方的心理变化，根据这些变化来调整自己的思路，转移自己的话题。

我们发现，在大师的口才故事中，他们时而声东击西，时而巧妙破解，给人一种或大智若愚或大愚若智的印象，常常收到很好的效果。

能不能说话，这是一个天赋的问题，只要生而为人，一般就能够说话；口才好不好，这是一个技巧的问题，希望获得很好的口才，就必须下工夫训练。

以大师的口才故事为读物，以大师的口才智慧作指导，借助大师他山之石攻自己的本土之玉，必将举重若轻，事半功倍！

## <<跟着大师练口才>>

### 内容概要

能不能说话，这是一个天赋的问题，只要生而为人，一般就能够说话；口才好不好，这是一个技巧的问题，希望获得很好的口才，就必须下工夫训练。

以大师的口才故事为读物，以大师的口才智慧作指导，借助大师他山之石攻自己的本土之玉，必将举重若轻，事半功倍！

《跟着大师练口才》主要给读者介绍名人的口才故事。

通过阅读名人口才的故事，练习自己的实用口才，这是一种行之有效的方法。

本书把这些大师的口才故事分为“进攻法”、“退让法”、“借力法”、“委婉法”、“对比法”、“转移法”等6个方面，深入浅出地叙述故事，介绍方法，给读者以立竿见影的效果。

<<跟着大师练口才>>

作者简介

刘明华，1963年8月生，研究生学历，现任贵州师范大学纪委委员、法学院党委书记，副教授。长期从事教育教学工作，在思想教育、个人素质训练等方面有深入的研究，在各种刊物发表有关论文及文章一百多篇。

## <<跟着大师练口才>>

### 书籍目录

第一章 进攻法 步步进逼术 环环紧扣术 出其不意术 出奇制胜术 擒贼擒王术 请君入瓮术 逼敌抉择术 彰显矛盾术 层层递进术 循序渐进术 投石问路术 迂回设问术 反向求证术 细节盘问术 仿拟还击术 第二章 退让法 闪避答问术 金蝉脱壳术 以退为进术 欲抑先扬术 先承后转术 大智若愚术 欲擒故纵术 以谬制谬术 引申归谬术 诙谐躲闪术 奇问巧答术 正话反说术 第三章 借力法 借题发挥术 引古鉴今术 随机应变术 因势利导术 利用矛盾术 类比论证术 巧妙比拟术 模拟仿造术 巧设比喻术 如法炮制术 连锁条件术 节外生枝术 字词拆合术 荣辱牵连术 第四章 委婉法 点石成金术 弦外之音术 别解句义术 一语双关术 语言暗示术 一箭双雕术 讽喻进谏术 虚晃模糊术 婉转曲折术 转弯抹角术 装聋作哑术 美言论辩术 幽默应对术 辩证思维术 第五章 对比法 正反比较术 反客为主术 以短托长术 以小见大术 数学计算术 二难引申术 悖论假定术 巧用激将术 无中生有术 反唇相讥术 软硬兼施术 以虚对假术 将错就错术 不偏不倚术 第六章 转移法 见风转舵术 声东击西术 旁敲侧击术 偷换概念术 偷换论题术 优先推论术 辨证推理术 逆向思维术 圆场说话术 逆水推舟术 类推反弹术 借代闪避术 类别闪避术

## &lt;&lt;跟着大师练口才&gt;&gt;

## 章节摘录

论辩中，当我们想要直接触及论题本质，但又一时难以战胜论敌时，可以转变方向，由小到大，由浅入深，由轻到重，逐步地揭示论题的本质，这就如同剥笋，层层剥去外壳，最后露出笋心，这样的方法在论辩中称之为步步进逼术。

毛遂是战国时期赵国平原君赵胜的门客，居平原君处三年而未得展露锋芒。

赵孝成王九年(前257)，时值秦兵围困赵国都城邯郸，在这危急关头，赵国派遣平原君到楚国请求救兵，希望与楚国签订“合纵”的盟约。

平原君统筹布局，决定选出门下文武兼备的食客20人，与自己一同前往楚国。

此番前往楚国，平原君作了两手准备：先采用和平的方法去取得楚国的配合，如果能够取得成功，当然是皆大欢喜；如果用和平的方法不能取得成功，那么，他准备在华屋之下用“歃血”的方式，迫使楚国签订“合纵”盟约。

至于随从人员，也没有必要特意到外边去征集，只在门下的食客中选取就可以了。

可是到了最后，平原君却只从自己的食客中找到了19个人作随从，虽然只差一个，可是其余的人中却找不到这个合适的“一个”了。

这下可把平原君给难住了，一时不知如何是好。

正当平原君为此事大伤脑筋的时候，他们下有一位叫毛遂的人走上前来，自我推荐说：“在下毛遂，听说先生将要到楚国去签订‘合纵’盟约，并约定从门下食客中挑选20人一同跟随。

但现在只选出19人，还少了一个人。

所以，我特来向您请求，希望能让在下充当这第20人，凑足数一起出发吧！

”平原君听了，便问毛遂：“敢问先生来到舍下至今有几年了？”

毛遂说：“在下来此已经三年。

”平原君皱了皱眉头，说：“有贤能的人，好比锥子处在囊中，它的尖梢会立即就要显现出来。

而你，到门下已有三年，却没有得到人们的称道，我也没有听过关于你的任何赞语，显而易见，你并未表现出你的才能。

既然如此，还是留下来吧！

”毛遂回答说：“事实上，我只不过是今天才请求进到囊中而已。

如果我早就处在囊中的话，一定会像禾穗的尖芒那样，整个锋芒都会挺露出来，而不单单像你所说，只露出尖梢啊！

”这就是“脱颖而出”这个成语的来源。

毛遂不卑不亢的巧妙回答一下子让平原君刮目相看，于是欣然准许他充当这第20个随从，一起前往楚国。

在去楚国的路上，另外19个随从嘲笑的目光一直没有离开毛遂。

到了楚国，随着毛遂与另外19个人的谈论，大家不得不折服于他的能言善辩，从心里认同毛遂，觉得他确实是一个深藏不露的人才。

平原君一到楚国，就与楚王谈判“合纵”的盟约。

他一再地重复说明“合纵”的利害关系。

可是，从日出到晌午，盟约还是没有签订。

这时，19个随从对毛遂说：“先生，您上去试试！”

”毛遂于是手握剑柄登阶而上，走到正在谈判的平原君和楚王面前，对平原君说：“‘合纵’的利害关系，两句话就可以说清了。

可是，为什么从太阳出来已日到中午，还不能决断呢？”

”楚王瞥了瞥毛遂，问平原君说：“这个人干什么的？”

”平原君回答说：“他是我们下的舍人。

”楚王一听此人只是个食客，使用命令的口吻喝道：“岂有此理，食客也敢到本王面前来撒野。

还不快下去！

我是在同你的君侯谈判，你有什么资格在这里说话？”

## &lt;&lt;跟着大师练口才&gt;&gt;

”毛遂手握剑柄，振振有词地说：“大王，你之所以敢这样怒斥我，是因为仗着你们楚国人多。

可是，现在十步之内，大王的性命，悬在我毛遂的手里。

我听说汤以七十里的地方统一天下，文王以百里的土地使诸侯称臣，难道是他们凭借士卒众多吗？

事实上，这是因为他们能够凭据自身的条件而发挥他们的威势。

今天，楚国土地方圆五千里，持戟的士卒上百万，这是霸王的资业呀！

以楚国的强大，天下不能抵挡。

白起，不过竖子而已，率领几万部众，发兵来和楚国交战，一战而拿下鄢、郢，二战而烧掉夷陵，三战而侮辱大王的祖先。

这是百代的仇恨，使我赵国都感到羞辱，大王难道不知道羞耻？

‘合纵’其实是有利于楚国，而不仅仅是为了赵国呀。

你这样斥责我，有什么用呢？

”楚王被毛遂的气势震慑住了，而且觉得他说得很有道理，便立刻说道：“是，是！

实在像先生所说，谨以我们的社稷来订立‘合纵’盟约吧。

”毛遂进一步追问：“那么，订立‘合纵’盟约决定了吗？

”楚王连忙点头说：“决定了。

”于是，毛遂对楚王左右的人说：“立刻取鸡、狗和马的血来。

”毛遂捧着铜盘跪着献给楚王，道：“大王首先应当用敌血来签订‘合纵’的盟约，其次是我的君侯，再次是我。

”只一会儿工夫，毛遂就让楚王签订了“合纵”盟约。

平原君回国后，感慨万分地对毛遂说：“以往我选拔人才，多则上千，少则百人，自认为招揽了天下的人才；今天才知道自己的愚鲁。

先生您一到楚国，就便赵国的威望高于九鼎和大吕。

您的三寸不烂之舌，实在是远胜于百万的军队啊！

我决定以后不再鉴选人才了。

”从此，平原君把毛遂作为上等宾客对待。

毛遂在把自己推荐给平原君的时候，巧施小计：第一，毛遂虽然在平原君门下当了三年食客，但是因为各种原因，没有什么出色的表现，所以没有在平原君的心目中留下较为深刻的印象，因而在选拔去楚国谈判的人才时被平原君拒绝了。

此时，毛遂没有充裕的时间和别的方法来表现自己，唯一的方法就是说话。

毛遂就是凭自己巧妙的对答，把自己的才能充分地表现出来！

我们发现，就凭他的这一段说辞便足以证明他的机智和才能！

第二，巧用比喻。

当平原君对毛遂的才能表示怀疑的时候，毛遂顺水推舟，把自己比作禾穗，以锋芒毕露来形容自己蓄势待发的才能，为此博得了平原君的好感和信任，得到了一同前往楚国的机会。

在应对楚王的时候，毛遂的言语也同样精彩无比：第一，巧妙转移话题。

楚王跟平原君谈判，按理是必须对等的，其他人不能插话。

可是毛遂在关键的时候从中间插了一杠子，因而引起了楚王的“呵斥”！

毛遂没有理会自己的无礼，反而抓住楚王的“呵斥”大做文章，制造了与楚王说话的机会。

第二，引起楚王关注之后，毛遂又在“人多势众”的问题上借题发挥，从楚王当时的处境尽在自己的掌握之中，到全面分析当前楚国的形势，拐弯抹角地论证了楚国签订“合纵”盟约是势在必行的道理，最后把傲慢的楚王说得心悦诚服，并心甘情愿地签订了“合纵”盟约。

在这一过程中，毛遂采取了步步进逼术，其思维的敏捷，行动的果敢以及说话一语击中要害的高超技巧，实在令人折服。

生活中，我们不妨学习毛遂，在脱颖而出的过程中，从引起对方注意，到说服对方信服，每个环节都要丝丝入扣，方可在交际场上如鱼得水。

在论辩中恰当地使用步步进逼术，可使我们的论证一步比一步深化，增强我们论辩语言的说服力。

但是也应该根据论辩需要而定。

<<跟着大师练口才>>

如果单刀直入可以取胜，就不必使用此术，免得绕来绕去，使人半天不得要领。



## <<跟着大师练口才>>

### 编辑推荐

《跟着大师练口才》：能不能说话，是天赋——生而为人，就能说话；口才好不好，是技巧——希望获得好口才，必须下功夫训练。

进攻法：先发制人，退让法：以退为进。

借力法：借力打人，委婉法：以柔克刚，对比法：择善而从，转移法：避重就轻。

数千年口才精华，近百条说话技巧——熟读大师的口才故事，提高自己的口才技巧。

以大师的口才故事为读物，以大师的口才智慧作指导，借助大师他山之石攻自己的本土之玉，举重若轻，事半功倍！

<<跟着大师练口才>>

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>