

<<口才大全>>

图书基本信息

书名：<<口才大全>>

13位ISBN编号：9787509001509

10位ISBN编号：7509001501

出版时间：2006-9

出版时间：当代世界出版社

作者：蔡践

页数：405

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>

## <<口才大全>>

### 内容概要

古人言：“一言以兴邦、一言以丧邦”，“三寸之舌，胜于百万之师”。它道出了口才的无比威力，以及口才在决定一个人生活及事业成功中的重要作用。历史也无时无刻不在向人们证实着语言的伟大力量。《口才大全（珍藏版）》以理论与实用技巧相结合，进行了生动简明的阐述。

## &lt;&lt;口才大全&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 社交口才理论精要 社交口才的含义 / 3 社交口才的作用 / 4 社交口才的基本要求 / 5 如何练好社交口才 / 6 怎样提高语言在社交中的应变力 / 7 如何培养驾驭语言的能力 / 9 社交场合交流应注意哪些禁忌 / 10 实用技巧好口才拓展好前景 / 12 少年智说楚霸王 / 13 一张嘴威力无比 / 14 求同存异占尽主动 / 15 良言一句三冬暖 / 16 斟酌场合, 适宜表达 / 17 恰当提问, 拉近距离 / 18 因势利导, 巧妙沟通 / 19 模糊应答, 应变自如 / 20 言来语去总相宜 / 21 适用婉言, 化解疑难 / 24 第二章 职场口才理论精要 什么是职场口才 / 27 如何展示自己的能力和个性 / 27 面试中的应答技巧有哪些 / 28 如何与上级交流思想 / 29 发挥语言威力的原则 / 30 实用技巧对准靶心, 一矢中的 / 32 不要画蛇添足 / 33 委婉建议效果好 / 33 善用征询的表达方式 / 34 佯装呆傻 / 35 与上司争辩的原则 / 36 避免生硬利于融合 / 37 巧用幽默化解危机 / 38 第三章 幽默口才理论精要 什么是幽默口才 / 43 幽默口才是一种艺术 / 43 幽默口才有哪些功能 / 44 幽默不是天生的, 是可以培养的 / 46 应掌握幽默的尺度 / 47 实用技巧寓庄于谐和谐愉悦 / 50 幽人一默跨越困境 / 51 缓解气氛消除紧张 / 52 反问幽默扭转被动 / 53 扑朔迷离巧度陈仓 / 55 先纵后擒欲擒故纵 / 56 巧设圈套引人就范 / 57 化解怨愤有效反击 / 58 抵制侮辱有效反击 / 59 避实就虚巧妙迂回 / 60 第四章 交友口才理论精要 交友口才含义 / 63 寒暄的方式与要点 / 64 怎样与陌生人交谈 / 65 与异性交谈应掌握哪些技巧 / 66 怎样使谈话留有余韵 / 68 与朋友谈话应掌握哪些原则 / 69 实用技巧诚挚之言连接友谊纽带 / 72 充满真情以情暖人 / 72 风趣之中赢得快乐 / 75 言而有信交友准则 / 75 关切之语缔结友情 / 77 要包容理解不要排斥 / 78 真诚道歉修复友谊之裂口 / 78 坦诚有度贵在适宜 / 79 学会套近乎赢得合作 / 80 第五章 谈判口才理论精要 什么是谈判口才 / 85 谈判口才的特征 / 85 谈判口才的策略 / 86 知识是谈判口才的资源 / 88 谈判中的答复技巧 / 89 说服谈判对手的艺术 / 91 怎样与不同性格的对手谈判 / 92 谈判陷入僵局怎么办 / 94 实用技巧投石问路 / 96 知己知彼百战不殆 / 97 善于说服左右逢源 / 98 曲线进攻奠定胜机 / 99 声东击西灵活应变 / 101 巧妙迂回婉言妙语 / 102 善用“客套”敦促有方 / 104 第六章 演讲口才理论精要 演讲的含义 / 109 演讲的特征 / 110 演讲者应具有的修养 / 112 演讲者的必备能力 / 114 演讲者应掌握哪些应变技巧 / 116 怎样选择演讲的话题 / 118 怎样克服演讲中的不良心理 / 119 如何掌握演讲中的控场技巧 / 121 实用技巧巧设悬念提升效果 / 123 委婉风趣曲径通幽 / 124 语言流畅增强美感 / 125 巧用幽默引人入胜 / 126 言不在多达意则灵 / 127 画龙点睛妙用名言 / 128 周恩来: 热情洋溢的祝酒词 / 129 拿破仑: 以情制胜的告别演说 / 130 罗斯福: 制造气氛的宣战演说 / 131 华盛顿: 对部队的紧急动员令 / 133 第七章 论辩口才理论精要 论辩概述 / 137 论辩者的素质要求 / 139 消除紧张和胆怯 / 140 怎样获得良好的竞技心理 / 141 论辩语言应具备哪些特点 / 142 怎样训练论辩能力 / 143 实用技巧抓住要领陈词反击 / 145 言为心声以情动人 / 145 借题发挥迂回进攻 / 146 是非分明据理力争 / 148 因势利导准确出击 / 149 对付诡辩反驳有术 / 150 虚晃一招出奇制胜 / 152 心平气和以理服人 / 153 第八章 公关口才理论精要 公关口才的含义 / 157 公关口才与环境的影响 / 158 公关口才与交流礼节 / 159 公关口才的用语范围和原则 / 160 公关用语中应注意哪些禁忌 / 161 公关口才语言的6点要求 / 164 实用技巧子贡一言安邦 / 166 简雍巧劝皇叔 / 167 纪晓岚巧对乾隆 / 167 曾纪泽不辱使命 / 168 迪摩特制怒 / 169 与人道别的技巧 / 170 怎样与不同类型的人交谈 / 170 宴席上说话须知 / 172 第九章 教师口才理论精要 授课语言的特点 / 177 教师口语的艺术性 / 178 教师口语训练的要求 / 179 善于运用技巧 / 180 转化学生的五种方法 / 181 常见语言问题的防范 / 182 实用技巧观点鲜明 / 185 条理清晰 / 186 情景再现 / 188 发挥想象力 / 189 事例引举 / 191 深化主题 / 192 第十章 导游口才理论精要 导游口才的含义 / 199 导游口才的特点 / 199 运用导游语言的原则 / 202 导游语言的表达要求 / 203 导游员应掌握的交谈技巧 / 207 运用幽默应注意的问题 / 208 实用技巧通俗易懂 / 210 清晰具体 / 211 塑造意境 / 212 阐述见解法 / 213 由此及彼法 / 214 讲授法 / 215 描述法 / 216 突出风格法 / 216 引用法 / 218 幽默法 / 218 情景交融法 / 219 唤起联想法 / 220 第十一章 主持人口才理论精要 主持人的含义 / 225 主持人应具备哪些素质 / 226 主持人口才技巧 / 227 电视主持人的特点和要求 / 228 广播主持人的特点和要求 / 229 舞台主持人的特点和要求 / 230 舞会主持人的特点和要求 / 231 庆典主持人的特点和要求 / 232 实用技巧电视节目的主持技巧 / 234 广播节目的主持技巧 / 237 舞台的主持技巧 / 238 舞会的主持技巧 / 240 庆典的主持技巧 / 241 聚会的主持技巧 / 243 新闻发布会的主持技巧 / 245 剪彩仪式的主持技巧 / 247 第十二章 爱情口才理论精要 语言是打开爱情之门的钥匙 / 251 第一次谈话很重要 / 252 约会中的谈话原则 / 253 让感情升温的六法 / 254, 与女性

## &lt;&lt;口才大全&gt;&gt;

相处的秘诀 / 255怎样赢得男性的喜爱 / 257“甜言蜜语”也重要 / 259实用技巧选择方式婉言表达 / 260悉心领悟读懂芳心 / 261心有灵犀情花绽放 / 262适时表达莫误良机 / 263谈情说爱重在“谈”字 / 264同“友谊发展式”的恋人交谈 / 265同“一见钟情式”的恋人交谈 / 265悄悄话语涌暖流 / 267第十三章 领导口才理论精要领导讲话的要求 / 271领导讲话应具备的特点 / 272怎样调解下层的纠纷 / 274怎样提高领导威望 / 275实用技巧点到为止不要唠叨 / 277让幽默发挥效用 / 278一把钥匙开一把锁 / 279不同场合讲话有异 / 281突出个性增强号召力 / 282言简意明讲解深透 / 283抓紧题眼善于发挥 / 284对症下药效果最佳 / 285出言有据使人信服 / 286委婉迂回蕴藏真意 / 287第十四章 会议口才理论精要会议讲话的基本原则 / 291掌握主持会议的技法 / 292善于调节会场气氛 / 293怎样正确引导会议 / 294怎样在会场上调动下属情绪 / 296联欢会上如何发言效果最佳 / 297实用技巧主持会议掌握原则 / 298精彩开场吸引听众 / 300巧妙连接有机合一 / 301调动情绪激发活力 / 302抓住重点答疑解惑 / 303灵活应变适时调整 / 304开好会议把握要领 / 305提高素养会议成功 / 307巩固成果圆满总结 / 308第十五章 赞扬口才理论精要赞扬是交际的润滑剂 / 313赞扬绝不等于戴高帽 / 314赞美应掌握尺度 / 315赞美犹如阳光 / 316实用技巧赞美之词融合之剂 / 318考虑对方合理运用 / 319善于喝彩赢得青睐 / 320选择良机效果非凡 / 321赞美女人的诀窍 / 321五种特殊场合的赞扬方法 / 323避开赞美中的暗礁 / 325不要人云亦云 / 326独到的赞美最有效 / 327第十六章 批评口才理论精要批评是一门艺术 / 331批评应讲究策略 / 332怎样避免批评中的对立情绪 / 333批评应讲究必要性 / 334既要批评也要顾及对方感受 / 334实用技巧批评有道注意方法 / 336尊重对方顾及场合 / 337言近旨远意味深长 / 337批而不露效果强烈 / 338迂回批评进言有术 / 339随便指责效果不佳 / 340讲究适度不可滔滔不绝 / 341阐明疑难避免朦胧误解 / 342巧用比喻批评恰到好处 / 343运用幽默轻松解决问题 / 343第十七章 司法口才理论精要司法口才的含义与特点 / 347律师口才的素质要求 / 348律师口语的语言特点 / 349律师口辩的四项原则 / 351法庭答辩的策略与技巧 / 353法庭辩论禁忌 / 356实用技巧釜底抽薪的论辩术 / 358曲线进攻不辱使命 / 360同理类比智辩取胜 / 361借势发问攻破奸诈 / 362马克思为《新莱茵报》的辩护 / 362苏格拉底在法庭上的申辩 / 365反客为主 / 368诘难制敌 / 371反唇相讥 / 372两难制敌 / 373第十八章 商务口才理论精要商务口才的含义 / 377商务谈判中的语言禁忌 / 377怎样提高商务语言艺术 / 380商务谈判的四种妙法 / 382商务谈判中的拒绝技巧 / 384如何练就过硬的商务口才 / 387如何掌握说服的艺术 / 388如何进行商业会晤 / 390实用技巧欲擒故纵 / 391以柔克刚 / 392反败为胜 / 393一鸣惊人 / 395介绍有方 / 396察言观色 / 397针对不同的对象说服 / 398针对不同性格的客户说服 / 400刚柔相济的策略 / 403打破僵局的谋略 / 404

## &lt;&lt;口才大全&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘“三寸不烂之舌，胜于百万之师”道出了口才的重要作用。的确，在两军对峙，剑拔弩张之际，口才可以平息干戈；在大难临头，情况危急之时，口才可以化险为夷。

下面便是少年智说楚霸王的精典案例。

楚霸王项羽是个杀人魔王，每攻占一城必将全城百姓屠杀干净。魏相彭越联汉抗楚，连夺楚国十七城，恼得项羽眼冒金星，亲率大军攻破彭越占据的外黄城。

项羽入城后，首先下了一道命令，城里凡15岁以上男子集结城东，准备全部活埋。

号令一出，全城哭天号地，哭声中竟有一小儿去楚营求见项羽。

项羽听说小儿求见，倒也惊异，问他：“看你小小年纪，也敢来见我吗？”小儿说：“大王是人民的父母，小臣就是大王的赤子，儿子见父母，有什么不敢呢？”项羽本来爱听夸奖，儿童开口就能感动人，项羽自然喜欢得不得了，忙问他有什么要求。

小儿从从容容地说：“外黄百姓，久仰大王恩德，今天大王驾临，赶走了彭越，百姓非常感激。但大王宫中有一种谣言，说要把15岁以上男子全部活埋了，我认为大王德同舜尧，威过汤武，不会这样做的。

况且屠杀百姓后，对大王有害无益。

所以请大王颁布明令，稳定人心。

”项羽听了，觉得合情合理，但又威胁道：“如果我坑死人民，即使无益，也不见得有害。你要能说出有害的理由，我就下令安民；要说不出，连你也要活埋。

”儿童听到威吓，并不慌张，反而严肃地说：“彭越守城，部兵特多，听说大王来攻，怕百姓作内应才紧闭城门。

而后，见人心不向他，才夜里逃走。

如果百姓甘心助战，同心坚守，大王恐怕至少十天半月才能入城。

今天彭越一走，百姓立即开城迎驾，可见人民拥戴大王。

如果大王不察民情，反而要坑死壮丁，外黄城以东还有十几城，听说此事谁还敢迎降。

反正降也死，不降也死，抗拒或许还有一线希望。

试想，彭越必向汉求援兵来攻，大王处处受阻。

就算是处处打胜，也得把心力费尽。

这就叫做有害无益。

”本来项羽当时就约定好了半月回去，此时已过了几天。

如果前面十几城遇阻，就会耽误时间坏了大事。

他反复考虑利弊后，终于答应了儿童的要求，还取了几两黄金送给儿童。

古代常用“三寸不烂之舌”形容口才的高超及富有魅力，口才的绝妙作用确实难以比拟。

一个小孩竟凭三寸不烂之舌，说服了杀人不眨眼的西楚霸王，挽救了外黄城数万人的生命，我们不能不佩服这个小孩的胆量，但我们更佩服的是他合情合理的分析。

从这里我们更可以体会到“三寸之舌胜于百万之师”的道理了！ P13-14

## <<口才大全>>

### 编辑推荐

古人言：“一言以兴邦、一言以丧邦”，“三寸之舌，胜于百万之师”。它道出了口才的无比威力，以及口才在决定一个人生活及事业成功中的重要作用。历史也无时无刻不在向人们证实着语言的伟大力量。

本书以理论与实用技巧相结合，进行了生动简明的阐述。

<<口才大全>>

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>