

<<实用口才训练课堂>>

图书基本信息

书名：<<实用口才训练课堂>>

13位ISBN编号：9787511303813

10位ISBN编号：7511303811

出版时间：2010-6

出版时间：中国华侨出版社

作者：孙颢

页数：303

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>

<<实用口才训练课堂>>

内容概要

本书从以下七个方面，对口才相关知识进行了阐述：一是先要做到敢说话。

口才好的人都能在众人面前侃侃而谈，所以，不怯场、敢说话是口才能力的一个先决条件。

是否可以做到敢说话，有个人性格的因素，有语言表达水平的因素，只要这二者有机地结合起来，你就不再是那个人前退缩的口才“弱者”。

二是要掌握说的技巧。

一提到口才，人们的第一感觉是口中滔滔不绝的“语流”，在这里对这一点必须做出澄清：不是口若悬河就是口才好，还得会说话才行，这里面有很好的技巧，掌握了这些技巧，口才水平才能有实质性的提高。

三是说话要有的放矢。

有句俗语叫“见什么人说什么话”，这里有贬其随风倒的意思，但从口才艺术的角度讲其实并无不妥：对老人、孩子、朋友、陌生人、上司、下属等等，这些不同的对象，说话的方式显然是不能一样的。

所以，从一定意义上说，针对性是口才的命根子。

四是要懂得人情世故。

口才是语言的艺术，但语言不是空中楼阁，它要针对特定的人、特定的事。

只有深通处世之道，懂得人情世故，口才才有其实际的意义，也才能对工作、生活，对办事、社交具有实际的帮助。

五是口才不能拘于一格。

如果我们问：你说过谎吗？

恐怕没有一个人敢拍着胸脯否定。

另一方面，人们大都厌恶虚情假意的说话方式，但与有些谎话一样，虚话在生活中也不可或缺。

其实，只要是抱着与人为善的目的，口才中加进一些“假”的、“虚”的因素又何尝不可呢？

六是只有勤学苦练才有提高。

一个人能说会道、口才好不能否认有先天的因素，但这不应该是一个决定性的因素，后天的努力对口才更加重要。

在人际交往愈加密切的今天，口才的用武之地越来越广阔，只要你找到提高口才水平的门径并勤加练习，就一定能拥有可以帮你建功立业的“三寸不烂之舌”。

七是要注意不要触犯别人的禁忌。

口才在现代社会的功用勿须多言，但凡事都有两面性，若运用不当，口才之利也可能伤及自身。

所以，越是口才好的人越应该注意，不要口无遮拦地想到什么就说什么，尤其是不要触犯别人的禁忌——不管你有意还是无意。

请记住：避开禁忌，口才方能无敌。

总之，一个人口才的水平有多高，一定程度上体现出做人做事的水平有多高，从这个意义上说，口才高手必定也是一个会做人善做事的高手。

不要再把口才当成雕虫小技，它实在是一个上天入地的大本事。

希望本书能为你提高口才水平的努力提供一个良好的开端。

<<实用口才训练课堂>>

书籍目录

第一课 要想口才好 先得敢说话 一、如何具备当众说话的能力 1.克服当众讲话的恐惧感 2.当众说话前尽量做好充分准备 3.当众演讲能力是综合语言素质的体现 4.第一句话就制造悬念 5.有根有据地当众说话才具有说服力 6.对自己演讲的内容要有崇拜式的热情 7.简短的当众讲话要主题明确 8.别把即兴演说搞砸了 9.清晰、有力地表达自己的想法 课后练习：怎样提高公共演说能力 二、如何反驳别人的语言攻击 1.以其人之道还治其人之身 2.放大荒谬是反驳的妙招 3.幽默能让对方的说法不攻自破 4.反驳要抓住对方的要害 5.把握语言反击的有效性 6.反驳的艺术 课后练习：怎样运用口才大胆反击别人

第二课 用口才须学口才 勤练习才有提高 一、如何让自己更加能言善辩 1.在遣词造句上下工夫 2.形象生动的语言最有说服力 3.让自己的声音更有魅力 4.说话快慢要适中 5.善于用非语言来表达 6.能言善辩不是强词夺理 课后练习：怎样才能提高自己的“语商” 二、如何从细节处提高语言表达的水平 1.怎样打开你的话匣子 2.如何恰如其分地称呼他人 3.口才来自平时的积累 4.社交中巧妙提问 5.社交中巧妙回答 6.把你的想法清楚地表达出来 7.注重细节，消除沟通中的障碍 8.如何熟练运用口才 9.闲谈是交谈的热身准备 10.获得对方好感的说话技巧 11.善意的交谈是友谊的开始 课后练习：怎样练习你的口才技巧

第三课 掌握说话技巧 提高口才水平 一、社交场合如何把握口才技巧 1.“场面话”不是可有可无的 2.场面上要注意礼节和措辞 3.学会没话找话 4.寻找感情上的突破口 课后练习：怎样在社交场合得体地介绍自己 二、如何通过说软话扭转社交中的被动局面 1.请领导帮忙时应让领导同情你 2.有感情也得能低头 3.功劳面前更要说低头话 4.说错话后及时认错 5.自责换来谅解 课后练习：怎样应对无谓的口舌之争 三、特殊情况下应采取什么样的口才技巧 1.装聋作哑的应对术 2.王顾左右而言他 3.不宜明说的话要含糊些 4.“没听懂”也是一种口才技巧 课后练习：为什么口才技巧也得软硬都抓 四、口才技巧以掌握对方心理为基础 1.从谈吐中观察人的心理反应 2.拒绝别人需要讲究策略 3.用幽默拉近你和他人之间的距离 4.谈吐幽默的方法和实用技巧 5.开玩笑要得体 课后练习：怎样在谈话时制造共同话题 五、在紧急情况下说话如何做到随机应变 1.面对窘境的应变说话技巧 2.繁话简说的应变说话技巧 3.以变应变的说话技巧 4.以不变应万变的说话技巧 5.熟谙人情世故的应变说话技巧 6.办公室常见的应变说话技巧 7.以智求变的说话技巧

第四课 处世落在实处 口才才有实效 一、口才应以什么样的处世方式为基础 1.以友好的方式开始 2.多从他人的角度看问题 3.学会面带微笑去说话 4.别让假话伤着自己 5.从心底里尊重别人 6.没有人喜欢被强迫 7.把别人说成多好他就有多好 8.改变对方不如先改变自己 9.对敌人最有力的武器不是报复 课后练习：为什么要多说让人感受到关心的话 二、如何让批评人的实话也能让人接受 1.把恭维掺杂在批评之中 2.暗示比直接的批评更有效 3.换一种人们更容易接受的批评方式 4.要给被批评者解释的机会 5.有效批评下属的技巧 6.对不该原谅的错误一定要严厉批评 课后练习：批评人应遵守一些什么原则

第五课 口才不是乱逞能 说话要有针对性 一、如何因人而异地施展口才 1.从对方得意的事情说起 2.措词因人而异 3.分辨对象说话的技巧 4.如何与名人交谈 5.如何与有钱人说话 6.在什么山上唱什么歌 7.怎样与老年人谈话 8.如何与多个异性谈话 课后练习：怎样看待对象去说话 二、如何得体地跟上司说话 1.指出上司错误的技巧 2.与上司聊天时，说你应该说的话 3.不可贸然向上司进言 4.不要和上司称兄道弟 5.在公开场合提意见要把握分寸 6.以请教的方式提建议 7.迂回地表达反对意见 8.用“自相矛盾”的方法适时规劝 课后练习：怎样看人脸色说对话 三、如何运用口才跟客户做生意 1.打开客户的话匣子 2.用客户喜欢听的话打动其心 3.此路不通何妨换一条 4.不要忽视电话沟通 5.正确应对客户的“不” 6.用“软话”平息客户的怨言 课后练习：怎样找到一个跟客户交流的口才借力点 四、如何让口才的运用更加稳妥 1.言多必失，祸从口出 2.追求最理想的说话效果 3.说话要顾及别人的面子 4.冷静摆脱难题带来的困境 5.拒绝也要讲究技巧 课后练习：怎样把握该问与不该问的

第六课 口才不能拘一格 说话可虚理不虚 一、如何通过赞美放大口才的能量 1.一句赞扬的话能够改变一个人 2.赞美能最快地改变你与他人的关系 3.总能找到赞美的理由 4.发自内心的称赞最能使人愉快 5.有创意的赞美更让人受用 6.赞美要具体才表明不是敷衍 7.赞美要区别不同的对象 8.赞扬是领导激励下属的最好手段 课后练习：怎样恰如其分地称赞别人 二、为什么说会说话人情话是口才水平的体现 1.说人情话首先要会察言观色 2.人情话能办大事情 3.以真诚把话说好 4.同学感情是“联络”出来的 5.结交老乡关系 6.同事和谐需要润滑剂 课后练习：怎样在日

<<实用口才训练课堂>>

常交往中说好人情话第七课 避开禁忌 口才无敌 一、如何避免说话犯忌 1.直言直语得罪人 2.避免你的赞语引起误解 3.不满不必总形于言辞 4.空头支票开不得 5.客气话太多招人烦 6.幽默也不能随处用 7.背后讲人坏话是大忌 8.别当面揭人短 课后练习：怎样改掉不良的谈吐习惯 二、只说不听是口才艺术的大忌 1.倾听可以起到夸夸其谈起不到的作用 2.给他人说话的机会 3.倾听可以让谈话的气氛更活跃 4.生活中每一次谈话都要注意倾听 5.成功的倾听有规律可循 6.领导者更应注意倾听 课后练习：为什么说倾听能改变说话的结果

<<实用口才训练课堂>>

章节摘录

几年前，一位家庭医生克狄斯大夫，前往佛罗里达州度假。

度假地离著名的巨人棒球队的训练场地不远。

克狄斯大夫是一位铁杆球迷，他经常去看球队练习，渐渐地他就和球员们成了好朋友。

一天，他被邀请参加一次球队的宴会。

吃饭前，宴会的主持人请他就棒球运动员的健康情况谈一谈自己的想法。

克狄斯是专门研究卫生保健的，他行医已有三十多年。

对主持人提出的这个问题，对他来说很简单，他根本不用做任何准备，就可以侃侃而谈。

可是，在这种场合下，他还是第一次。

当听到主持人提到自己的名字时，他的心跳立刻加快，简直不知所措。

他努力想使自己镇静下来，可无济于事，他的心脏仿佛就要跳出胸膛。

这时参加宴会的人都在鼓掌，全都注视着他。

怎么办？

再三思虑之后，他摇摇头，表示拒绝。

但却引来了更热烈的掌声，听众也自发地呼喊起来。

克狄斯心里清楚，在这种极其沮丧的情绪支配下，自己一旦站起来演讲，肯定会失败，更有甚者可能连五六个完整的句子都讲不出来。

他只好站起来，背对着朋友，默默地走了出去，心中充满了难堪和耻辱。

他迫切希望提高自己的公众演讲能力。

正是这种迫切性，使他毫无怨言地通过刻苦学习来建立当众说话的自信心。

慢慢地，他的紧张情绪消失了，他已成为班上的演讲名家，并开始接受邀请，到各地去演讲。

现在，克狄斯说他非常喜欢演讲时那种欣喜的感觉以及所获得的荣誉，更让他高兴的是，他在演讲中结交到了更多的朋友。

纽约市共和党竞选委员会的一名委员，在听过克狄斯大夫的演讲后，马上就邀请他到各地为共和党发表竞选演讲。

<<实用口才训练课堂>>

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>