

<<经典口才大全集>>

图书基本信息

书名：<<经典口才大全集>>

13位ISBN编号：9787546399171

10位ISBN编号：7546399173

出版时间：2012-6

出版时间：《超值典藏书系》丛书编委会 吉林出版集团有限责任公司 (2012-06出版)

作者：《超值典藏书系》丛书编委会

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>

## <<经典口才大全集>>

### 前言

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。

它能使人显赫，鹤立鸡群。

能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。

”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

”美国资产阶级革命时期的著名政治家、企业家、外交家本杰明·富兰克林也说过：“说话与事业的进步有很大的关系。

”事实上，口才在现实生活中的方方面面都扮演着极其重要的角色：谈话需要口才，说服需要口才，求人办事需要口才，演讲需要口才，商务谈判需要口才，推销需要口才，特别是想要出人头地、成就大业的人更需要口才……总之，生活的方方面面都离不开口才。

有了好口才，能使你较好地与他人沟通，并与对方建立起良好的人际关系，获得更多的好朋友，并使你的事业欣欣向荣、蒸蒸日上。

有了好口才，能使你拥有一个温馨而和谐的家，生活中充满欢声笑语，幸福美满。

总之，有了好口才，就有了比常人突出的优点。

因而，也会给自身带来更多的方便和好处，使原本漫长的等待大大缩短，使原本不可能的事情变得可能，使自己想都不敢想的机会降临在自己的头上……前苏联领导人戈尔巴乔夫访问美国，在几所著名的高等学府发表演讲五场，共获报酬200万美金。

在台湾，一批影视明星、体育明星在电视上为大企业做广告，短短十几秒，寥寥数语，同样“出口成金”。

罗马的演说家西塞罗，美国的演说家詹宁斯·伯瑞安，中国著名的演说家李燕杰，在千千万万人中脱颖而出，成为众人瞩目的名人，正是因为他们拥有无与伦比的口才。

美国人早在20世纪40年代就把口才、金钱和原子弹看作赖以在世界上生存和竞争的三大法宝，60年代以后，他们又把口才、金钱和电脑看作最有力量的三大法宝，值得注意的是，随着科学技术的迅速发展，用“电脑”代替了“原子弹”，而“口才”竟连续独冠“三要”之首，足见其重要性。

知识就是财富，口才就是资本。

说话水平高，能说会道，你的才干就可以通过言语充分地展露出来，你的良好形象就可以通过口才具体地展现出来，使你脱颖而出，施展才华，助你在事业上走向成功。

未来的社会，口才的重要性将会日益显现。

随着办公自动化的迅速发展，几乎所有的例行工作都可由机器来处理，但在这场惊涛骇浪般的自动化革命潮流之中依然能够屹立不动的，便是最具有人性化那些部门，也就是与人谈话和交往最多的部门。

由于说话几乎不可能被融入办公自动化的范围内，因此它便成了生意人的最后筹码。

因此，一个人是否具备良好的沟通能力，就成为决定他生存的一项重要资本。

## <<经典口才大全集>>

### 内容概要

《经典口才大全集(超值典藏版大全集)》不同于其他口才书籍，书中不仅着重介绍了如何讲话的技巧与法则，更着重介绍了如何获得勇气和自信的方法。

使你在激烈竞争的社会中更好地把握说话的尺度与做人的分寸，在和人相处时，能真正做到如鱼得水来去自如。

俗话说：“好马出在腿，能人出在嘴。”

”人与人见面第一印象最重要的就是语言交流，印象好坏全在于你是否拥有好口才。

## &lt;&lt;经典口才大全集&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇工作中的出色口才 第一章口才是人生的重要资本 巧嘴为你带来好运气 当众说话是一门必修课 “舌头”的功能 好口才来自勤学苦练 几种行之有效的口才训练方法 用知识武装“牙齿” 读书破万卷，开口如有神 丰富的阅历为话题增色 内涵深厚才能妙语连珠 第二章站在演讲台上 演说用语应通俗易懂 要善于灵活机动地发挥 演说内容要精练扼要 演说表达要生动有力 演说要善于用短句 用开场白调动听众的兴趣 开场白一定要精彩 让结尾回味无穷 深化演讲主题的方法 自问自答在演讲中的应用 避免冷场的办法 抒发感情，激发听众共鸣 情自肺腑出，方能入心灵 第三章职场中的达人口才 带着智慧的头脑去面试 面试中应避免的言谈错误 求职面试不能这样说 以适当的方式展示自己 职场须知的语言策略 职场中不能说的“秘密” 友好地与同事相处 办公室不是争辩的场所 不适宜在办公室里说的几种话 在工作岗位说话要慎重 第四章上司与下属之间的沟通 领导者与下属谈话的技巧 领导的赞扬要及时 表扬是激励下属的最好手段 批评下属要刚柔相济 巧言挽回在上司面前的失误 和主管接触言辞有技巧 向领导建议的高明方法 以机智巧妙的方式影响领导 以嘴巧为上司解脱尴尬 拍马屁需要水平 让你平步青云的十种说话句型 第五章左右逢源的交际口才 有效沟通的十大秘诀 让闲聊拉开深入交谈的序幕 语言交际的三项技巧 交谈的话题与礼节 学会提问 积累谈话的素材 学问是一个利器 谈话需注意的六大问题 说话要把握好分寸 巧答记者的刁难 闪烁其词有时是个好办法 第六章学会同陌生人打交道 让第一句话打动人心 精彩的自我介绍 用言语搭起结识的桥梁 让自己成为一个“自来熟” 和陌生人说话时把握好分寸 与陌生人说话需注意的事项 如何与陌生人友好交流 对陌生人不要吝惜赞美 与十种不同性格的人交谈 谈话中的好结尾 第七章求人办事有学问 借古喻今巧求人 说好听的话，办事更容易 激将法达成目的 利用“酒话”好办事 利用乡音巧求人 用执著和真诚打动对方 求人办事会开口 说软话也是一种策略 旁敲侧击更易打动人 第八章营销中的“嘴皮子”功夫 推销需要好口才 好的开头才有好的结果 要学会随机应变 让客户打开话匣子 先要引起顾客的兴趣 以征询的方式促成销售 对顾客说真话 设身处地为顾客着想 循序渐进地说服客户 高超的说服技巧使交易顺利 门店销售应注意的语言表达 第九章谈判中的铁嘴钢牙 此时无声胜有声 斗智的较量 适时收敛锋芒 谈判中要善于投石问路 要做到知己知彼 友好的态度 巧于言辞的谈判谋略 ..... 中篇领悟口才的魅力 第十章说服他人的艺术 第十一章辩论制胜之道 第十二章拒绝他人要讲究策略 第十三章赞美的力量 第十四章学会批评与自我批评 下篇生活中的口才技巧 第十五章不妨幽他一默 第十六章如何谈情说爱 第十七章好口才营造幸福家庭 第十八章对敌斗争的“猎枪” 第十九章管住自己的舌头

## &lt;&lt;经典口才大全集&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页： 1.由点及面的扩展 演讲中的事实材料是灵活多样的，诸如一次亲身经历、一个小故事、一段人物描写，甚至人物的只言片语等，这些虽是个别的却是很典型的材料，往往就能成为升华演讲主题的“点”。

由对“这一个”事实的叙述推及包含“这一类”的全部或部分事实内涵的概括，就是由点及面的扩展演讲主题的技巧。

例如，卡耐基在一次指导人们怎样才能走向人生成功的演讲时，是以别出心裁的一首《徜徉在六月里》的诗歌为点铺展开的：“告诉你什么是人的最爱，渴望徜徉在六月里。

大约是草莓成熟的季节，某个午后，总爱偷偷小憩片刻，什么也不做。

我宁可待在果园里，无拘无束！

头顶着一片天，脚踏着一方土，有清新的空气供我呼吸，有如茵的草地供我躺卧，就好像有客来访时，母亲在阁楼上布置的，又软又厚的床！

”演讲者以一种充满生活情调的诗意片段，来吸引人们沉浸在成功人生的境界里，由此展开进一步提升主题，告诉人们这种境界的生活，唯有在艰辛的人生旅程中勇敢地去承受所有的挫折和颠簸才能取得，才能享受幸福的生活。

2.由表及里的深化 有些蕴涵着深层意义的事实材料，不经点破，听众也许理解不透演讲者所要表达的主旨，而一旦经过演讲者的揭示与深化提炼，就如同在沙砾中发掘出闪亮的金子，在贝壳里发现晶莹的珍珠，催人感悟，发人深省。

这种由外表行动或客观存在事实的叙述，升华为内在思想或深层含义的表达方法，就是由表及里深化升华主题的技巧。

孙中山先生在一次演讲中讲道：“南洋爪哇有一个财产超过千万的华侨富翁。

一次他外出访友，因未带夜间通行证怕被荷兰巡捕查获，只得花钱请一个日本妓女送自己回来。

日本妓女虽然很穷，但是她的祖国很强盛，所以她的地位高，行动也自由。

这个中国人虽然很富，但他的祖国却不强盛，所以他的地位还不如日本的一个妓女。

如果国家灭亡了，我们到处都要受气，不但自己受气，子子孙孙都要受气啊！

”孙中山先生在这里对一个典型材料进行了由表及里的剖析，揭示出国家贫弱，人民必受欺凌，“落后就要挨打”的道理，升华了演讲的主题，唤起了听众强烈的爱国之心。

3.由此及彼此的引申 在演讲中，有时也可以以某一典型事件或自然现象作触发点和媒介来加以引申，联系到另一类相关事物的事理，由此来升华演讲的主题。

这种由此及彼引申的升华主题的技巧，通过形象化的渲染，不仅可以启迪听众的智慧和洞察力，还可以创设充满哲理美的境界和氛围。

## <<经典口才大全集>>

### 编辑推荐

《经典口才大全集(超值典藏版大全集)》编辑推荐：你想克服恐惧，培养自信和勇气吗？

你想流利地表达自己吗？

你想增加收入、赢得商业上的竞争吗？

你想做一个成功的领导者吗？

那么，请阅读此书吧！

《经典口才大全集(超值典藏版大全集)》是一本能帮你训练口才技巧、达到有效沟通的书，是一本教你如何说话、如何改写人生命运的书。

<<经典口才大全集>>

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>