# <<成功口才大全>>

#### 图书基本信息

书名:<<成功口才大全>>

13位ISBN编号:9787551801133

10位ISBN编号:7551801138

出版时间:2012-6

出版时间: 吕晓斌 三秦出版社 (2012-06出版)

作者: 吕晓斌

页数:290

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

## <<成功口才大全>>

#### 前言

口才是一门学问,是一种技巧性很强的艺术,其重要作用能直接影响到我们生活的方方面面。 戴尔·卡耐基说:"良好的口才,可以让人倾心于你,交结更多的朋友,替你开辟人生之路,让你获 得幸福美满。

" 自古以来口才就被人们看成是威力无比的利器和成就人生的法宝。

古语日:"一言之辩,重于九鼎之宝","三寸之舌,胜于百万之师"。

如今,口才的作用显得更加重要。

随着人与人之间关系和交往的密切,每时每刻都需要说话,工作中的交谈,政治舞台上的辩论,学术 园地里的争鸣,外交活动中的斡旋,商战领域的谈判,哪一样离得开口才呢?

即使是一个品德高尚、学识渊博的人,如果不善言谈,说话词不达意,缺乏口才知识的话,也是无法 充分发挥自己全部聪明才智的。

好的口才能很好地展示你的智慧和才华,体现风度和气质,使听者如沐春风,于心悦诚服中,精神得到振奋,心智得到点拨;好的口才能助你战胜政敌、说服谈判对手,并赢得对方的尊重;好的口才能缩短人们心灵间的距离,促进彼此问的交往与交流。

口才是一门语言的艺术,是用口语表达思想感情的二种巧妙的形式,懂得语言艺术的人,他不会勉强别人与自己有相同的观点,而是巧妙地用口才引导他人到自己的思想上来。

那些善于用口才准确、恰当、生动地表达自己思想感情的人,办事往往圆满;反之,不懂得语言艺术、口才拙劣的人,最后自己也会陷入困境。

一个人要想拥有良好的口才,除了学习别无他法。

但是学习是讲求方法的,有方法就可以事半功倍,收到良好的效果。

为了让千千万万读者学会用嘴巴改变命运,用口才获取成功,我们精心编写了这本《成功口才大全》

书中的语言生动活泼、浅显易懂,使您的阅读轻松、顺畅。

书中汇集了古今中外的经典口才实例,通过悉心分类整理,帮助读者获得高超的驾驭人际关系的能力和说话艺术,还在每一篇文章后面附有"口才一点通",为您指点迷津,打造通往优秀口才的捷径,让每个人都能轻松掌握口才的技巧。

希望读者通过阅读本书,能够拥有优秀口才所必备的素质,掌握实现高效沟通的基本原则和技巧,打造最佳的说话风格,在各种交际场合从容不迫地开口说话,展示自己的风采,实现成功的人生!

# <<成功口才大全>>

#### 内容概要

在当今社会中,口才显得尤为重要。

事业的成功离不开好口才,人脉的兴旺同样需要好口才。

可以说,口才影响着人生与事业的成败。

《一生必读的经典励志丛书:成功口才大全(黄金典藏版)》从多视角出发,以轻松睿智的笔触进行层层分析,生动系统地阐述了各种语言表达技巧及注意事项,具有较强的实用性和针对性,《一生必读的经典励志丛书:成功口才大全(黄金典藏版)》是广大读者掌握及提高说话水平和能力的重要工具,是轻松应对生活中的尴尬场景,赢得友谊和事业,踏上辉煌的成功之路的有力武器。

## <<成功口才大全>>

#### 书籍目录

第一章 舌绽春蕾游社交——口才资本1.佛要金装,人要口才2.真诚赞美,创造奇迹3.妙语如珠, 锦上添花4.巧妙沟通,如鱼得水5.精于权衡,善于说话6.措辞文雅,精于交流7.出口成金,创造 财富8.少说多听,言多必失9.善用语言,找准时机10.积极语言,赢得口碑11.掌握技巧,顺风顺 水12. 勤练口才,一丝不苟13. 言之有物,知识广博14. 以小喻大,生动形象第二章 妙语如珠巧沟通 ——社交口才1.一句"你好",耐人寻味2.寻找钥匙,打开话匣3.活用语言,一见如故4.渐入佳 境,采撷良机5.挖掘话题,善于沟通6.苦心专研,口吐莲花7.量体裁衣,把握分寸8.沟通有计, 说话有巧9. 巧提意见,妙语表达10. 察言观色,弦外之音11. 与友交流,真诚至上12. 说话谨慎,少 走弯路13. 学会回避, 学会调侃14. 找准话题, 投其所好第三章 睿智通达展风采——领导口才1. 和 谐沟通,优质管理2.谦恭下士,语言真诚3.与下沟通,贵在交心4.点到为止,不要唠叨5.谈话人 心,拉近距离6.热情洋溢,讲话有"点"7.言谈举止,王者之气8.言辞间接,蕴意深远9.讲话有 "理",实事求是10.开朗幽默,气质高雅11.利用好胜,激发潜能12.抓住时机,适时表扬13.掌 握技巧,批评有方14.学会说不,巧妙拒绝15.认真倾听,正面回答16.处事公平,赢得团结第四章 三寸利舌谈古今——演讲口才1.资料充分,得心应手2.选择议题,确定中心3.镇定自如,闪亮出 场4.提高自信,热情果断5.绚丽开场,功成一半6.抒发感情,引发共鸣7.贴近人心,贴近生活8. 设置悬念,激发兴趣9.创造氛围,事半功倍10.活用眼神,传神写照11.制造高潮,振奋精神12.千 锤百炼,简洁明快第五章 机智善对谋计策——推销口才1.销售口才,必备素质2.掌握节奏,活学活 用3.言辞恳切,动人心怀4.利用问题,巧妙接近5.把握分寸,说话有礼6.注重分析,大胆探求7. 沟通有道,商机无限8.诚实守信,赢得青睐9.幽默言辞,缓解气氛10.得体语言,缓解抱怨11.巧 舌如簧,积极促成12.巧妙提醒,及时签约13.能说善道,诚实守信14.适当赞美,推销成功第六章 以理服人示真诚——说服口才1.知己知彼,百战百胜2.寻找弱点,层层递进3.抓住关键,一语中 的4.努力坚持,耐心说服5.学会谦虚,学会倾听6.说服有效,巧用策略7.硬话软说,妙语攻心8. 认识利弊,有的放矢9.言语错位,逆向思维10.以退为进,巧妙说服11.对症下药,有效说服12.欲 显先隐,巧妙引导13、刚柔并济,软硬兼施第七章 审时度势布战术——谈判口才1、另类技巧,身体 语言2.左右迂回,渐入佳境3.谈判中如何应答4.先放后收,欲擒故纵5.集中精力,认真倾听6.控 制大局,达到共赢7.随机应变,从容冷静8.剑走偏锋,打破僵局9.抛砖引玉,以利诱之10.语言模 糊,模棱两可11.铁嘴钢牙,理性至上12.面对意见,以诚相待13.变换思维,大局为重14.大胆出 奇,直言不讳第八章唇枪舌剑胜群雄——辩论口才1.风度翩翩,善辩明理2.论点新颖,见解独特3 .美化语言,不用废话4.诡辩技巧,风趣诙谐5.妙语反驳,克敌制胜6.出奇制胜,坐收"说"果7 . 由远及近, 步步逼问8. 旁敲侧击, 迂回而行9. 转换话题, 摆脱困境10. 偷梁换柱, 似是而非11. 借言反驳,以敌制敌12.装装糊涂,伺机反扑13.以谬制谬,歪问歪答14.巧辩七法,常胜之道

### <<成功口才大全>>

#### 章节摘录

人际交往中,人们最看重、最常用的并不是礼物,而是你唇齿间吐出的每个词。

古时候,有个年轻人骑马赶路,时至黄昏,住处还没着落,忽见前面来了一老农,他便在马上高声 喊道:"喂,老头儿,这里离旅店还有多远?

"老人回答:"五里!

"年轻人策马飞奔,向前驰去。

结果一跑十多里,仍不见人烟。

他暗想,这老头儿真可恶!

非得回去整整他不可。

他一边愤愤地打马往回走,一边生气地自言自语:"五里,五里,什么五里!

"猛然,他醒悟过来,这"五里"不是"无礼"的谐音吗?

于是拨转马头往回赶。

见那位老农还在路边等候,他急忙翻身下马,亲热地叫了一声:"老大爷。

"话没说完,老人说:"你已经过了可以投宿的地方,如不嫌弃,可到我家一住。

" 交际双方融洽还是貌合神离,成功还是不欢而散,很大程度上取决于语言艺术。

那么,如何说出良言呢?

且看: 经营户胡女士说:"我有个朋友,说话时特别爱用'我''我认为''我觉得',让人听得很不舒服,好像在她心中只有自己。

我在一本书上曾看到这样一句话:'我'是一个微不足道的词,不要在谈话中无限制地使用它。

一个有礼貌的人,不要总是把'我认为'挂在嘴边,而应该问:'你认为如何'?

"业务员张小姐说:"有一次上班我穿了件新衣服,公司里的小姐妹纷纷围上来评头论足,有人说:'这衣服不错,恐怕得四五百元吧!

'有人说:'这衣服我在市场看到过,好像挺便宜的!

'自然,前一种说法让我听得舒服,后一种说法让我不高兴,能用'廉价'购得'美物',那是善于购物者所具有的能力,谁都希望自己的购物能力得到别人的认可。

"在成就事业的过程中,有的人可能因为没有说出良言而失掉了朋友,或因为谈话方法不高明而失掉了顾客,或因为言语不当而错过了一个好机会,或因为口不择言而惹来了一身麻烦…… 人际交往 是人们共同活动的特殊形式,任何个人或群体的交往总是为达到某种目标、满足某种需要展开的。

人际交往既需要科学性,又需要艺术性,在交往中将两者有机地结合在一起,才可以提高交往效果、 改善人际关系。

善于交往的人不但能使起初不相识的人产生良好的第一印象,而且能广结人缘,到处受到欢迎;而不 善于交往的人即使学有所成,也不能使人对他留下深刻的印象。

曾有一位心理学家说过:"在造就一个有教养的人的教育中,有一种训练是必不可少的,那就是优美 而文雅的谈吐。

"谈话的精粗、优劣很能反映出一个人的文化修养和道德水平,并对他人产生不同的心理效应,这是不容忽视的。

首先,你要懂得少说话,会做一个良好的倾听者。

卡耐基说:"你要衡量一下自己,少说话不是不说话,而是使自己有更多时问去倾听别人的话,去思考,使自己说出来的每一句话都有分量,被别人重视,精彩的话语往往能在听者的心中激起千丈巨浪,给听众带来巨大的影响。

". 其次,谈话之道讲究措辞文雅、态度自然,同时还需要使用富于感情的言辞,处处显示出善意,唯有充满着温暖感情的言语才能够引起别人的共鸣,受到他人注意。

假如使用的言辞是冷淡而寡情的,那只能使人感到厌烦,选择各种话题努力去作优美而精纯的谈论,用清新、流利、文雅的词句表达自己的看法和观点,这是受到良好训练的结果。

心里想到要说什么却难以用言语明确地表达出来,心中有精辟的见解却讷讷不能出口,那是很遗憾的

0

### <<成功口才大全>>

话语反映出一个人的心理,在很多场合,人们之间的交谈就是思想的交锋,几句话能决定很多事情 ,甚至是你的事业,你的一生。

那么,在直接交往中,怎样让自己拥有会与别人谈话的真本事呢?

- (1)问候的时候语音、语调要恰当。
- 一句很普通的问候,一种愉快的语调会给人留下良好的印象,有利于提高交往的心理效应。
- 问候时目光要注视对方,面带微笑,语调清晰、温和,切忌显出一副心不在焉的样子。
- 可根据交谈的内容采用相应的语音语调,帮助对方理解说话音的情感,运用语调要自然,与言谈的内容协调一致,不要让人产生矫揉造作之感。
- 我们要随时留意与人招呼时的音调、语气,因为给人亲切、热情的印象是建立良好人际关系的要素。
  - (2)谈话态度要诚恳。

用词必须准确通俗,诚恳的谈话态度是制造友好气氛的基础。

夸夸其谈或说空话、大话、假话容易给人留下华而不实的印象;狂言滥语往往会贬低自己的形象,说话态度过于恭维又容易使人觉得虚情假意。

- 一般同事之间的交往要坦诚相待,使交往气氛显得和谐融洽,增加双方的心理容度。
- (3)说话时目光要正视对方,配合必要的手势语,与人交谈时要注意保持一定的空间距离。
- 目光要正视对方,保持一种坦诚的态度,仔细倾听对方的谈话内容,彼此尊重。

听他人说话切忌东张西望、心猿意马,这样既不礼貌,又容易损伤对方的自尊心,还应注意谈话时不 要做小动作,如压手指节、搔脑勺、理头发等,否则既不文明又失雅观,似乎显得不耐烦,易造成误 解。

根据言谈的内容运用手势、身姿、表情等辅助语言,有利于更完美地表达自己的思想感情,起到有声 语言不能起到的作用,但不要过于频繁,避免轻浮之嫌。

- 总之谈话时注意对方的反应, 多思考会使谈话更具魅力。
  - (4)说话不要喋喋不休。

在交往中特别是初次见面,交谈者要先请对方说话,以示礼貌和谦虚。

有些人一开始交谈就口若悬河,不给别人说话的机会,这样会给人厌烦的感觉,要知道"言多必失"

交往中注意听和说是相结合的,不要只说不听,也不能只听不说,做一个善意的听者,又要适时发表自己的独特见解,做到"三思而后行",语出惊人给人留下深刻印象;幽默的谈吐使人轻松愉快,增添活跃的气氛。

但说笑话要掌握分寸,笑话不注意时间、场合甚至开玩笑过头效果会适得其反,既损伤了对方的自尊心,又使双方关系变得紧张,使自己处于不利地位;与领导谈话、与异性交往时更要特别注意言语分寸,往往说者无意,但听者有心,不注意言语伤及他人,伤了对方的感情,最终会有损自己的形象和利益。

- (5)不要轻易打断对方的谈话。
- 别人在谈论某个问题或叙述某件事时,尽量不要轻易打断,应该等别人说完后再提问或发表自己的见 解。

如果中间有必要插上一两句应预先打招呼,说声"对不起,我插一句",说完后请别人继续说下去, 这才是有教养、懂礼仪的人的做法。

(6)告辞时需要注意的地方:在交往中有时会产生"一见如故,酒逢知己干杯少"的感觉,这种情况下要避免谈开了收不住,应注意时间,适时见好就收,这样才能给人留下美好的印象,使彼此以后还有想见的愿望,也就有利于保持良好的人际关系。

告别时态度要谦逊、诚挚,不要趾高气扬。

临走时说声"再见""对不起,先走一步"等均可,给对方一个美好回忆,为日后再交往打下良好的基础。

P12-14

# <<成功口才大全>>

#### 编辑推荐

人一生的成功与口才的能力是成正比的,口才代表了一个人的思想与智能。 好口才,可以让你在交际中八面玲珑、在职场中游刃有余、在商战中轻松取胜。 它具有神奇的魔力,可以震撼人的心灵,可以赢得人心,化解人生的危机,演绎改变世界的风采! 《成功口才大全(黄金典藏版)》(作者吕晓斌)从多视角出发,以轻松睿智的笔触进行层层分析,生动系统地阐述了各种语言表达技巧及注意事项。

# <<成功口才大全>>

#### 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