

<<打动人心的160个口才技巧>>

图书基本信息

书名：<<打动人心的160个口才技巧>>

13位ISBN编号：9787563920488

10位ISBN编号：756392048X

出版时间：2009-2

出版时间：孙和 北京工业大学出版社 (2009-02出版)

作者：孙和

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>

## <<打动人心160个口才技巧>>

### 前言

现代生活流行的格调和时尚的本质出乎人们的意料。

它不是过去人们想象的什么东西，而是每个人都有的“语言”，并且已经成为了一种财富，一种虚拟的、可以直接兑现的财富。

语言作为人类的财富，它首先体现在作为交流的工具这层意义上。

对于那些不善于使用这种工具、不懂得如何交流的人，其语言的价值已经被自己打了折扣。

“语言”没有固定的角色。

不要因为你是教师或所谓的知识分子说话就要流露出酸味来；也不要因为你是工人、农民就一定要讲粗话。

在“语言”的层面上，人是绝对自由的，没有年龄、性别、高低、贵贱之分。

语言的迷人之处在于它不仅是一种交流的工具。

还在于它本身就具有快感，所以，人们对绝妙口语的崇拜是不言而喻的。

把握住语言这种财富，用它驾驭你的谈吐，将会给你带来意想不到的快乐和机会。

人们常常根据你的谈吐来决定是否聘你为其工作，是否拥戴你做他们的领导，或推举你为他们的代表。

它甚至能影响人们是否下决心购买你推销的商品，是否愿意邀请你到家中做客，并进一步和你交往。

语言是“思想的直接表现”，是信息的第一载体，而口语又是人们最广泛应用，最经济简便的表达方式和交流手段。

口才不仅是处理国与国之间关系的有力武器，而且更是生活中人际交往的桥梁。

人们通过交谈表达自己的思想和愿望，表达自己的喜悦和忧伤，人们通过语言的表达实现思想的交流，情感的沟通，增进相互的友谊。

如果你懂得和掌握口才的奥秘，那么你的生活必定充满阳光！

有口才的人，其人生将会更加丰富多彩，因为他可以凭借驾驭谈吐的能力，给自己创造一个融洽的环境，一片任其驰骋的天空。

在交谈中，你可以很活跃，在脸上和姿态中尽情表现你的生气。

情趣盎然的交谈。

可以增加了解，促进友谊；细致缜密的交谈，有利于工作的开展：一家人亲密交谈，天伦之乐共享；朋友品茗谈心，温馨感觉常伴。

一次成功的交谈可以是愉快的，也可以是严肃的。

你也许会发现自己就是最好的交谈者，一次好的交谈，能让人有“与君一席话，胜读十年书”的感觉，人们从中可以感受到轻松和愉快。

千万别小瞧了语言的魅力，要想使自己所说的话符合倾听者的口味，就请你看一看《打动人心160个口才技巧》这本书，它会告诉你谈话时怎样多些赞美。

如何用诚恳的态度，热情洋溢的话语来与对方交谈。

只要你掌握了这样的说话方式和技巧，就能在交谈时表现出自己的涵养、友善，而且，能迅速博得对方的好感，从而拨动对方的心弦，与其产生共鸣，达到最佳目的。

## <<打动人的160个口才技巧>>

### 内容概要

《打动人的160个口才技巧》将传授你一些说话技巧，教你在不同的场合与不同的人交谈时，如何在最短时间内引起对方的兴趣，打动对方，掌握对方的心态，使你在面对各式各样的人时，都能应对自如。

在日常生活中，想把话说得明白、说得到位、说得得体、说得出色，就必须学习和掌握一些基本的技巧。

打动人的说话方式，是让双方从陌生到熟悉，进而顺畅交流的开始！

在你翻阅《打动人的160个口才技巧》之后，你会发现语言的魅力超乎你的想象，当你已能口若悬河、应对自如时，成功就离你不远了。

## &lt;&lt;打动人心160个口才技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 交际口才技巧树立和陌生人交谈的信心说话要善于迎合他人的心理说话要适合倾听者的口味要善于运用“我们”这个词用能打动人的语言交谈在交谈中表示对对方的关心与人交谈要说真话与人说话要真诚与人说话要讲究规矩与人交谈要自然说话的声音要富有魅力与人交谈要谦虚虚心求教会让人心动多说对方熟悉的话用恰当的语言与人交谈多说“谢、拜、对”之类的话把握好交谈的距离学会适时闭嘴主动认错能得到他人的谅解掌握说体贴话的技巧第二章 赞关口才技巧用热情洋溢的话赞美对方赞美要有针对性要善于寻找赞美的话题赞美的语言忌讳信马由缰要善于赞美他人值得赞美的地方恰如其分地赞美对方恰当地运用赞美的语言赞美他人要讲究方法奉承话也是一种赞美根据他人的性格优点加以赞美发掘别人的长处进行赞美从细节之处进行赞美真诚赞美的三种形式多赞美对方的功绩请教式的赞美能获得他人的好感巧妙的赞美能化解矛盾寓鼓励于赞美之中把尊荣给予赠送者恰当运用赞美的方式要善于说祝贺的话说好恭维话有技巧掌握说吉利话的技巧掌握说感谢话的技巧第三章 幽默口才技巧从生活中提炼幽默从日常语言中表现幽默怎样“制造”幽默善用幽默能拉近和听众的距离幽默是群体水平的体现幽默是家庭幸福的良方学会幽默地自我解嘲善于适时地使用幽默俏皮话也能表现幽默善用幽默解脱尴尬要会说风趣、幽默话幽默的方法和技巧成为一个具有幽默感的人第四章 婉言口才技巧说话委婉是一种处世策略曲解含讽在语意上做文章含蓄隐晦地表达自己的语意以恰当的语言化解窘境大词小用的幽默应用刻意误解巧妙地表达佯装糊涂能化解难堪软中带硬话外有音善意的谎言可使感情更融洽说明白话要把握技巧善于化严肃为诙谐就近取譬，深入浅出要善于说点糊涂话拒绝也要讲究方法策略转移话题婉拒对方对纠缠者不可婉言拒绝他人要得体委婉拒绝的技巧委婉提问有方法第五章 礼貌口才技巧与人交谈要有诚意与人交谈要文雅礼貌与人交谈要谦雅适当如何做到礼貌得体礼貌的访晤用语说好寒暄应酬语礼貌交谈的基本要素交谈时尊重对方的人格与人交谈要有风度要注意交谈时的态度巧妙地结束交谈有礼貌地拒绝对方第六章 会议演说技巧演讲者口语必须准确清楚了解现场状况利于演说用自信战胜怯场演说要有时间意识演说口语应通俗易懂要善于灵活机动地发挥即兴演说技巧演说要紧扣主题演讲要善于抓住听众引人入胜的演说技巧演讲时临场发挥要自如演讲内容要精练扼要演讲表达要生动有力演讲语言要朴实灵活演讲要善于用短句演讲时多用哲理名言把握好演讲的分寸掌握演说的声音与速度要吸引人、感动人、说服人第七章 说服口才技巧说服要有诚意说服要讲方法要善于把道理说透要设身处地替别人着想劝导说服要有情有理说服要善于抓住关键说服他人要有技巧善用“软”话进行说服在说服中运用哲理说服时要善于变换角度“以退为进”巧说服说服时要寻求共鸣激将劝服的技巧要善于激发对方的需要第八章 与异性交谈的技巧主动热情地与异性交谈与异性交谈时要互相尊重把握与异性交谈的分寸用恰当的方式与异性交谈交谈的语言要富有智慧交谈时要善于沟通情感欲言又止是一种智慧用真情来打动对方恋人之间要善于用称呼含蓄地表达自己的爱意夫妻交谈也要讲分寸用幽默的话语化解矛盾夫妻间交谈有“四美”主妇与丈夫的朋友言谈五忌第九章 说话有心机说话有心机是一种语言艺术说话要善于投缘与情趣相投的人交谈交谈要看对象性别不同，交谈的方式也不同教养层次不同，交谈的内容也不同看对方心境交谈不同的地域，交谈的言辞不同说话要与特定的文化背景一致根据对方的性格交谈与人交谈时要摸清对方的心理根据对方的情况进行交谈根据自己的身份说话说话要把握时机说话要会观场合说话要讲原则说话要善于找借口用巧妙的语言探知对方的态度以朋友的口吻与下属说话谈判时不要暴露你的弱点话不投机时要讲究说话的策略善于在交谈中反被动为主动说话要留有余地巧妙地使用模糊语言进行答对不了解对方底细不要轻易开口时机未到不要轻易开口

## <<打动人心的160个口才技巧>>

### 章节摘录

假如我们在交谈的时候，偶尔来上一句风趣而又不失体面的俏皮话，说不定就会出现一个使你 and 对方一下子就拉近距离的效果。

在对方心里，由于你机智诙谐对答，他给你打的印象分自然就上升了好几个档次，一个好的社会形象也就完全有可能因为你谈吐幽默而产生。

在西方国家有不少的政界显要人物和社会名流，都比较重视培养自己说话时的幽默技巧，并认为这是体现自己学识与修养的象征。

尤其是那些参加总统、议员竞选的人，更是把语言是否幽默看成是自我表现和取悦于民众的一大法宝。

在竞选答辩过程当中，他们总要充分地向听众展示自己幽默的一面，幽默的语言表达也往往为其带来好的运气。

正因为如此，不少国家的总统不仅有这个顾问那个顾问，甚至还专门配备了幽默顾问，为总统提供幽默服务。

当然，这种服务绝不仅仅是让总统开怀大笑，而是要让总统的谈吐具有揭示事物含意，蕴涵人生哲理，且又能紧紧吸引听众的幽默技巧。

一个国家的领导人如果能将他的智慧、才能、学识和修养与他的语言技巧有机地结合起来，使人民在笑声中去领略他的人格魅力与领导艺术，那么，他与他的人民就不会有很大的距离。

当总统的人毕竟是极少数，而绝大多数的人生活在社会之中，更不能缺少欢乐和笑声。

所以，在一些国家里，为了培养大众的幽默感，有的创办了新奇幽默的杂志，举办一些使人愉悦的活动；有的办起了幽默协会，笑话公司，开心诊所等等，旨在让人们绷紧的心弦轻松起来，达到消除精神疲劳，提高生活质量的目的。

## <<打动人心的160个口才技巧>>

### 编辑推荐

《打动人心的160个口才技巧》由北京工业大学出版社出版。

小事，幽默地说没把握的事，谨慎地说没发生的事，不要乱说做不到的事，肯定地说伤害人的事，决不能说伤心的事，不要见人就说别人的事，小心地说自己的事，听别人怎么说尊长的事，多听少说夫妻的事，商量着说孩子们的事，开导着说

<<打动人心的160个口才技巧>>

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>