第一图书网, tushu007.com

<<说话口才全集>>

图书基本信息

书名：<<说话口才全集>>

13位ISBN编号：9787563934805

10位ISBN编号：7563934804

出版时间：2013-5

出版时间：柴一兵、 奚华 北京工业大学出版社 (2013-05出版)

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

前言

有一个很有才华的人，由于自身性格问题，他在口头表达上总是有些欠缺。
在一次单位的总结发言上，虽然他准备得极其充分，但一上台，却由于过度紧张，话说得磕磕巴巴，前言不搭后语，因而丧失了一次升迁的大好机会。
为此，他后悔不迭。
　由此可见，职场中机敏灵活、能言善辩的人更容易得到机会。
羞怯拘谨、笨嘴拙舌的人，在职场中不会成为出类拔萃的人。
要知道，若是有口才，就能博得对方的好感；若善于说服人，就足以证明自己的能力：若能巧舌如簧，就会比别人多一些成功的机会。
大量的事实证明，在当今社会，敢表达并且善于表达的人才是真正的赢家。
　纵观中国历史，会说话的人上自王侯将相、政坛领袖，下至平民百姓，可谓比比皆是。
而且他们都有自己独特的语言风格：春秋时期的毛遂自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；以“头悬梁、锥刺股”著称于世的战国人士苏秦，曾以三寸不烂之舌游说六国进行合纵，被六国奉为上宾，身挂六国相印，拒秦于函谷关内150多年；三国时期，诸葛孔明在东吴舌战群儒，说服吴主孙权联刘抗曹，获得赤壁之战的胜利；明朝末年，令吴三桂、刘宗敏“冲冠一怒为红颜”的弱小女子陈圆圆，曾以如花妙语说服了李闯王(李自成)，避免了一场杀身之祸；为中国人民所景仰的周恩来总理，也曾经以令人拍案叫绝的外交语言，在中国外交史上留下了不朽的篇章……　成功人士大多是聪明的说话者，毫不夸张地说，许多成功人士的成就，至少有一半是用舌头去创造的。
拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；比尔·盖茨的一席话，能促使信息产业走进一个全新的领域；格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。
　从上述例子中，我们不难看出，能否巧妙地运用语言艺术，因人而异地与别人交流，会影响一个人的一生。
但好口才并不是与生俱来的，一个人的口才，有赖于恰当的训练。
鉴于此，本书博采众长，以社交口才、处世口才、办事口才、领导口才、职场口才、商场口才、婚恋口才、演讲口才、辩论口才九部分为主要出发点和落脚点，详尽地介绍了有关运用口才的知识经验和经典案例，望读者能从中有所受益。
　总之，好口才改变人生，好口才赢得成功。
希望此书成为你的良师益友！

内容概要

《说话口才全集(白金珍藏版)》包括了社交口才、处世口才、办事口才、领导口才、职场口才、商场口才、恋爱口才、演讲口才、辩论口才等方面的内容。
与他人进行有效的交谈，并且赢得他人的帮助，这是那些想要奋发向上的人必备的一种能力。
一个人的成功，约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通，即发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。
的确，善于沟通的人，往往令人尊敬、受人爱戴、得人拥护。
懂得说话技巧者，能在山重水复中，柳暗花明。
掌握说话技巧者，能在进退两难时，左右逢源。

<<说话口才全集>>

书籍目录

前言 第一章 社交口才 让第一句话叩人心扉 良好的说话方式受人欢迎 如何提升你谈吐的魅力 激起对方的谈话欲望 对陌生人要不吝惜赞美 与陌生人说话时要把握好分寸 制造余昧无穷的谈话 诚恳倾听别人的诉说 恰当夸大自己的实力获取成功 幽默要用来表达真情 自嘲调侃避免尴尬 化解别人的冒犯 让谈话在意味深长中收尾 第二章 处世口才 用恭维话博人欢心 成全别人的好胜心 怎样说话让朋友喜欢 用幽默感打动朋友 用说笑给友谊添作料 投其所好找话题 说些鼓舞人心的话 一句关心赢得一颗心 说话要学会绕点弯子 巧用语言化敌为友 故意说错话也能使谈吐生辉 委婉暗示出奇效 不该说的不要乱说 学会说“不”巧妙拒绝 恭维的语言更能说服人 如何应对揭短 第三章 办事口才 求人办事时说对方得意的事 成功地说服朋友帮你办事 说服已发达的朋友帮助你 求人办事的吸金大法 借用一个并不在场的第三者之口 让对方站在强者的位置上讲话 自己要说的话让对方说出来 能说会道好办事 提出问题的办事技巧 一言激起千层浪 借古讽今，办事轻而易举 正话反说，办事一帆风顺 远亲不如近邻 求老乡办事的说话技巧 利用“酒话”好办事 第四章 领导口才 让下属无条件地服从你的命令 领导者应与下属交谈 巧设悬念，有力批驳 适当运用诗词名句 高度概括要得其要领 简明扼要不高谈阔论 气氛紧张时不露痕迹地转移话题 最大限度地满足员工的需求 领导讲话要考虑下属的接受能力 有效批评下属的技巧， 通过暗示巧妙地训导下属 及时挽回批评所造成的负面影响 向下级通报不好的消息 说服打算跳槽的优秀员工留下来 说服他人的秘诀 巧借暗喻让人乐于效命 第五章 职场口才 面试时要谨慎作答随机应变 招聘者易提出的11个问题 面试时别说这些话 以奇制胜而独具一格 在求职过程中成功地进行自我推销 与上司说话要有分寸 拍马屁也要讲究方法 学会倾听上司的话 称赞令上司引以为荣的事情 让上司在多项建议中作出选择 拒绝命令不能含糊不清 面对上级的批评该辩护时就辩护 怎样与老板谈加薪问题 新入职的说话技巧 被提拔时的讲话 怎样与同事说话 办公室中常见话题的说话方法 第六章 商场口才 一句好话买卖成 一诺千金是成功老板的经商信条 金玉良言产生经济效益 迎合顾客的口味说话 信守你说的每一句话 真诚而坦率地赞美顾客 赔笑脸要递好话 真情实感好推销 多说“请”和“谢谢” 用幽默夸张博取信任 如何巧言应对你的客户 用投石问路的谈话了解客户 真诚地赞美他人 说服客户的10大有效策略 顺着对方说话的生意经 运用语言来处理反对意见 如何说服内行的人 化解争辩赢得生意 激将法达成买卖 用语言激发顾客的购买欲望 诱导顾客说出自己的喜好 第七章 恋爱口才 含而不露地表达爱意 初次见面谈什么 如何与喜欢的人交谈 如何向对方提出约会 如何表达你的爱意 初恋中女性的语言礼仪 如何表达爱慕之情“甜言蜜语”的巧妙运用 赞美恋人的技巧 恋爱中特殊的说话技巧 幽默的女孩惹人爱 女孩如何打动男孩 巧妙拒绝别人的追求 求爱的时候把握好彼此间的距离 男人最怕的九大话题 俘获女人芳心的说话秘诀 女人怎样夸赞男人 在多种特殊日子该如何祝福女人 与女友发生冲突时要采取积极有效的对策 第八章 演讲口才 成功地进行演讲 克服怯场心理 针对不同场合做好即席发言 使你的言谈富有新意，不落窠臼 使自己的演讲符合听众的品位 培养干练高效的演讲风格 演讲时要坚定有力 抑扬顿挫更能震撼人心 抒发感情激发听众共鸣 引起听众的好奇心 创造恰当的氛围 幽默能为你的演讲锦上添花 细节描述可增强演讲的感染力 善于将有关数字对比着表述出来 一言可以定输赢 第一次演说 以自嘲吸引听众 第九章 辩论口才 能言善辩维护尊严 用铁的事实揭示真相 偷梁换柱巧推理 层层剥笋让听者自己说服自己 利用寓言法产生强大的说服力 运用讽喻法增加论辩的说服力 利用矛盾分析法反驳对方 利用对方认识上的失误进行反驳 抓住其语言上的弱点攻其傲气 在气势上压倒对方 让对方无法作出明确的回答 说服对手的奥秘 如何反唇相讥 反唇相讥必须露中有藏 指桑骂槐使对方有口难辩 用对比性材料来否定对方的观点

章节摘录

版权页： 让第一句话叩人心扉生活中，我们往往需要同一些陌生人打交道。
与他人初次见面，给人的印象如何最为关键。
俗话说：“ 酒逢知己千杯少，话不投机半句多。
”有的人相处一辈子也形同路人，而有的人却一见如故。
两个萍水相逢的人，要想在短暂的时间内达到心灵上的共鸣，说好第一句话至关重要。
说好第一句话的关键是给人以温暖、友善、贴心的感觉，消除彼此间的陌生感。
常见的方式有三种。
1.攀认式的谈话拉近彼此的距离赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的开场白是：“ 我，子瑜友也。
”子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾。
短短的一句话就拉近了鲁肃跟诸葛亮之间的关系。
其实，任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“ 亲 ”、“ 友 ”关系。
譬如：“ 你是北京大学毕业生，我曾在北大进修过四年。
说起来，我们还是校友呢！
”“ 您是文艺界老前辈了，我也是个文艺爱好者。
咱俩真是‘ 近亲 ’啊。
”“ 您来自皖南，我出生在皖北，两地相隔咫尺。
今天得遇同乡，令人欣慰！
”这种初次见面互相攀认式的谈话，很容易让人在短时间内产生一见如故的印象。
2.敬慕式的谈话方法给人一种贴心的感觉对陌生人表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现。
用这种方式必须注意：要掌握分寸，恰到好处，不能胡乱吹捧，说话的内容要因时因地而异。
例如：“ 您的艺术品我曾经观摩过多遍，受益匪浅。
想不到今天竟能在这里一睹艺术家的风采！
”“ 今天是‘ 八一 ’建军节，在这光辉的节日里，我能见到您这位为中国革命九死一生的老战士，实在很荣幸。
”“ 桂林山水甲天下，我很高兴能在这里见到您——尊敬的山水画家！
”3.问候式的谈话给人一种亲切、友善的感觉这种方法，通常可以把“ 您好 ”作为向对方问候致意的常用语。
如果能因对象、时间、场合的不同而使用不同的问候语，效果则更好。
对德高望重的长者，应说“ 您老人家好 ”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“ 老王，您好 ”，显得亲切；对方是医生、教师，说“ 李医师，您好 ”、“ 王老师，您好 ”，有尊重意味。
节日期间，说“ 节日好 ”、“ 新年好 ”，给人以祝贺节日之感；早晨说“ 您早 ”、“ 早上好 ”则比“ 您好 ”更得体。
两个武警战士从浙江某县城上车，坐在一条长椅上。
“ 你好，请问你在什么地方下车？
”其中一人问对方。
“ 到终点站。
你呢？
”“ 我也是，你到浙江什么地方？
”“ 我到杭州找女朋友，你就是本地人吧？
”“ 不是的，我是从外地来走亲戚的。
”经过双方的言语试探，双方都对这个城市很熟悉，对浙江很了解，都是外来者，这样他们的共同点就彼此清晰了。
两个人发现对方的共同点后谈得很投机，下车后还互邀对方做客。
一个陌生人在你面前并不可怕，可怕的是你不能与他交谈。
你只要主动、热情地通过话语同对方聊天，努力探寻与对方之间的共同点，就能拉近你们之间的距离

，赢得对方的好感。
总而言之，初次见面的第一句话是叩开对方心扉的敲门砖，也是使人对你一见如故的秘诀。
良好的说话方式受人欢迎我们在社会中与人交往，说话的内容是否得当固然重要，但是别人对你的品评如何，你给别人的印象好坏，在与别人接触时的说话和交往手段，都是由你的语言表达方式而定的。

编辑推荐

《说话口才全集(白金珍藏版)》博采众长，以社交口才、处世口才、办事口才、领导口才、职场口才、商场口才、婚恋口才、演讲口才、辩论口才九部分为主要出发点和落脚点，详尽地介绍了有关运用口才的知识经验和经典案例，望读者能从中有所受益。

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