

<<好口才才是练出来的>>

图书基本信息

书名：<<好口才才是练出来的>>

13位ISBN编号：9787802229303

10位ISBN编号：7802229308

出版时间：2009-6

出版时间：中国华侨

作者：雪子

页数：261

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>

<<好口才就是练出来的>>

内容概要

“一言可以兴邦，一言可以误国。

”在当今社会中，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，口才决定了人生与事业的成败。

本书从好口才必备的素质、磨练好口才的技巧入手，涵盖了社交、为人处世、求人办事、商场、职场及日常生活等各个方面，用通俗易懂的语言和娓娓动人的故事向你透视、剖析语言的奥秘。

<<好口才才是练出来的>>

书籍目录

第一章 拥有受人欢迎的好口才 “工欲善其事，必先利其器” . . . 最重要的第一句话 把鸡蛋立起来 有些话父母要忌说 以父母的期望作旗帜 让语言擦出爱的火花 让对方知道你的爱 观其行知其德 会说不如善听 说话不唱独角戏 善于聆听受欢迎 听话听意巧应答 边听边看洞悉人心 揣摩心理捕捉弦外之音 敲锣听音一语双关 察言观色语出动人

第二章 怎样拥有魅力口才 朋友间沟通的技巧 恋人沟通的技巧 夫妻间沟通的技巧 邻居间沟通的技巧 说好“谢谢” 勇敢地说“yes” 不要和上司陌生 不要喧宾夺主 面试时沟通的技巧 同事之间的语言艺术 给同事留面子 不要轻易指责同事 不要直言直语 批评同事错误的实用技巧 同事之间不利的语言因素 如何与同事和平相处 与下属相处的语言艺术 肯定和赞扬的艺术 如何批评下属 对下属该怎么说“不” 上司不能随便评论下属 下属批评你怎么办 适时暴露自己的缺点 让口头指示少误解

第三章 职场口才艺术 站在对方的立场去说 说服靠抬举 因势利导以理服人 诚意是最强有力的武器 巧妙攻心以情感人 如何消除疑虑 抓住要点去说服 针锋相对以威克威 以退为进利于说服 用共同点来说服 “激将”说服法 特殊场合的忌讳 习惯唱反调 勿让语意模糊不清 容易得罪人的言辞 不要浇灭他人谈话的热情 开玩笑要掌握分寸 不要让谈话陷入绝境 别把自己的烦恼带给别人 不要针锋相对地质问 幽默的老板受欢迎 如何“套”出部属的心声 赏罚分明树立权威 如何向下属布置任务 如何激发工作的激情 向上司献策有窍门 如何与上司交谈最好 不计得失的下属受青睐 把握与上司谈话的机会 要主动承担分外的工作 如何批评与接受批评 如何赢得同事的好感 同事之间不要搬弄是非 同事之间要和和睦相处 与新同事的交往规则

第四章 社交与幽默口才 求人办事要会说话 开口求人也是学问 求不同的人说不同的话 求人办事的口才技巧 要说好恭维话 巧妙提出你的要求 求人办事的语言禁忌 说出难以说出的话 好事多“磨” 根据不同情况说出请求 如何向别人借钱 如何避免碰钉子 如何替别人办事 怎样拒绝他人的请托 求朋友帮助有些什么讲究 利用好同事关系 如何利用同学关系 怎样与人套近乎 揣摩对方的心理 如何避免尴尬的冷场 幽默使你更受欢迎 幽默口才让你在办公室出人头地 事业的另一盏明灯 谈判中的幽默 运用幽默口才发展客户 钝化夫妻间的锋芒 越来越重要的幽默口才 装糊涂时的幽默 比喻在幽默口才中的巧用 同音异义词的幽默 荒谬答问的幽默 用含蓄隐晦的语言制造幽默 偷梁换柱幽默法 暗指借代幽默法 反问诘难幽默法 先承后转幽默法 设疑幽默法 快乐的力量 战胜自我

<<好口才才是练出来的>>

章节摘录

第一章 拥有受人欢迎的好口才 “工欲善其事，必先利其器” 有一位学者说过这样的话：“如果你能和任何人继续谈上一分钟而使对方发生兴趣，你便是最佳的交际人物。

”这句话看来简单，其实并非容易，因为“任何人”的范围是很广的，也许包括工程师，也许包括律师，或者包括教师和艺术家。

总之，无论三教九流，或各种阶层人物，你都能和他谈上一分钟且使他对你的话感兴趣，那真是不容易。

姑且不论困难或容易，我们总要克服这个难关。常见许多人因对于对方的职业毫无认识而相对默然，这是很痛苦的。其实如果肯下点功夫。

这种“无言以对”的情形就可以减少，即使成为一个优秀的交际人物也非难事。

“工欲善其事，必先利其器。”虽是一句老话儿，但至今仍然适用。所以，首先必须充实你自己的知识。

一个胸无点墨的人，你当然不能希望他应对如流。学问是一个利器，有了这宝贝，一切皆可迎刃而解。你虽不能对各种专门学问皆有精湛的研究，但是所谓的“常识”却是必须具备的，有了一般的“常识”，倘若再加以巧妙地运用，那么要应付任何一个人做出一分钟使他有兴趣的谈话都是不难的。

“与世界一同呼吸”，这是充实你自己的最佳方法。每天的报纸，每月所出的各种著名杂志，都是必须阅读的，这是最低限度的准备工作，如果你想在谈话中赢得别人的赞赏的话。

世界的动向，国内军政形势，一般经济的概况，科学界的新发明和新发现，世界所瞩目的地方或新闻人物，以及艺术名作、流行时尚、电影戏剧新作品的内容等等，皆可以从周围的报纸杂志中看到。此外，还应该多听演讲、多读书等。

但若以提升自己的口才能力为目的而去阅报、听演讲和读书，还得需要一定的技巧。

在你看报纸的时候，要各拿一枝红、蓝色圆珠笔，把每天最有兴趣的新闻。或是所见的好文章勾起来。

要是能剪下来，就更好。每天只要两条，两个星期之后，你便记得不少有趣的事情了。

在你看杂志或书籍的时候，每天只要能够记住其中的一两句你认为很有意义的话，用红、蓝色圆珠笔在那句话旁边画上线，或者能抄在日记本上或是笔记本里那就更好。

是的，开始时不要贪多。不要一开始就使自己过分为难，否则没有几天你就会放弃了。

每天只要一两句，又省事，又容易记。千万不要小看这一两句，如果你每天不停地记下去，两三个月后，你就会发觉自己的知识比以前丰富多了。

谈话的时候，很容易地就想起它们，或者用自己的话把它们加以发挥。

这些有意义的话，随时随地都会跳出来帮助你，解救你走出谈话窘境。

在听演讲时，或在听别人谈话时，随时都可以听见展现人类智慧的名言或是谚语。把这些佳句记在心中，抄在纸上，久而久之，你谈话的题材和内容就越来越丰富有趣了，你的口才自然就越来越精进了。

再过不久，你简直可以“出口成章”，随便说什么都可以条理清晰、生动活泼了。

例如在杂志上的某一篇文章里看见这么几段话：“我们现代人应当成为这个样子的人——就是要看得远，要让眼界宽广。

别始终只留在自己的角落里，只看见同样的一些街道和人物，同样的一些墙和屋顶，同样的一个地平

<<好口才才是练出来的>>

线。

我们必须把生活圈扩大，利用我们的眼睛和耳朵、手和脚，使我们成为广大地球村的一员。

” “现代人应当学会拿自己的损失和许多人的损失作比较，拿自己的缺乏和所有人的缺乏作比较。

” 像这样的文字，都是值得你记下来的，如果你能了解它的意义，被它所感动的话。

之后，当你检讨你自己的行为时，或是规劝朋友不要整天斤斤计较时，或是批评一个不识大体的人只会破坏大局时，这几段话便会跳出来帮你的忙，使你的谈话增强说服人、感动人的力量。

这种例子是举之不尽的。

为了激发你练习口才的动机与兴趣，现在再举几句可以经常使用的话：“无论何时都不要拒绝工作中琐碎的事情，因为伟大的事业是由繁杂的细节构成的。

” “爱一个人，最要紧的是爱他未来的模样。

” “人一定要顾及社会，因为保护他的是整个人群。

” “无论对哪一个人，如果他只肯给我束缚的爱和友情，那我就两样都不要。

” “不灭的只有事业！

生命是要在活动中才能壮大的。

” “对于学习，永远不会太早；对于改过，永远不会太迟。

” “聪明人从傻瓜那里所学的，比傻瓜从聪明人那里所学到的多。

” 这里说“使用”这些话，而不说“引用”这些话，因为这些话到底是从书本上抄下来的，多多少少总带着一些书本气。

说的时候，只是根据它的主要内容，自己再加以发挥，把它说得更明白一点，更顺口一点。

不妨看一个利用名言的例子吧！

十几年来，玛丽曾经遇见许多这样的事情：

朋友们恋爱了，男朋友总是希望他的女朋友停止学业，或是把工作辞掉，立刻跟他结婚。

有的女孩子大学读了3年，只差1年就毕业了，可是男方不能等。

有的女孩子有份发展和收入都不错的职业，而且在她工作的领域里担任极重要的角色，可是男方并不看重女方这种社会地位和工作的机会，总希望他的女朋友整天待在家里，无所事事地做他将来的妻子。

在这种场合，假使有机会的话，玛丽总是劝男方改变一下他的想法。

她会说：“你真爱她吗？”

那么为什么不为她的未来打算一下呢？”

”并且说：“你如果爱她，那么为什么非要牺牲她辛辛苦苦了多少年所努力得来的学业或是社会的地位呢？”

”她也这样警告过那些陷入情网的女孩子们，她说：“无论你的男朋友说他怎样爱你，都是假的。

除非他的一举一动都是为你的未来着想。

单是为你着想，还是不够的，一定要为你的未来着想才是真正的爱。

” 这些话，有时候会发生很大的效果，有些朋友们听了之后，的确能够多多少少改变原来的想法，把眼光看得远一点，不被一时的欲望、冲动，或是眼前的利益所迷惑、所限制。

而这些话，都是运用了上面提到的“爱一个人，最要紧的是爱他未来的模样”这句话。

你把一句话体会得越深，就能把它应用得越广，它就变成各式各样的形式，出现在你的言语和行里。

怎样利用上面所引用的名言，这里只举一个例子，其他的要等你自己去试。

你不能对每一种人都谈同样一件事情，一个研究科学的，不会对生意经有兴趣，同样，一个生意人，对他谈哲学的大道理，他不一定有兴趣。

这里有一个小笑话：某先生以口才见长，有人便向他求教谈话到底有什么诀窍，他说：“很简单，看他是什么人，就跟他说什么话。

例如和屠夫就谈猪肉，和厨师就谈面包。

”那位求教的人问道：“如果屠夫和厨师都在座，你谈些什么呢？”

<<好口才才是练出来的>>

”他说：“我谈三明治。

”由上面的故事可知，为要应付社会上形形色色的人们，你就得具备多方面的知识。所以就需要多读、多学。

如果你能够做到这一点，那么应付各式各样的人物自然就能愉快胜任。

虽非样样专长，但技巧运用全在你自己。

你不懂法律吗？

但遇到了律师，你不妨和他谈最近发生的某件案子，由你提供案情（这是你从报章上读到的），其余的法律问题，让他说好了。

东京有一家美容院，生意兴隆为当地之冠，有人前去询问老板生意秘诀，老板坦白承认，完全由于他所聘请的美容师在工作时善于和顾客攀谈之故。

但又怎样能使美容师们个个都善于说话呢？

“简单得很”，店主人说，“每个月我会把各种报纸杂志都买回来，规定每个职员在每天早上开始工作前一定要先阅读，当作日常功课一样，那么他们自会获得目前社会最新鲜的聊天话题，博得顾客的欢心了。

”这不过是千百个例子中的一个。

知识是任何事业的根本，你要使自己的谈吐能适应任何人的喜好，更要多读书报杂志，让这天地间的知识贮存在你的头脑中，到要运用的时候，经过你的头脑选择整理，便能与人对答如流了。

最重要的第一句话 初次见面的第一句话，是留给对方的第一印象。

说好说坏，关系重大。

说第一句话的原则是：亲热、贴心、消除陌生感。

常见的有这么三种方式：

<<好口才才是练出来的>>

编辑推荐

怎样正确面对和处理日常的事务，怎样与人打交道，也就是怎样办事，这是我们不得不思考的一个问题。

<<好口才才是练出来的>>

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>