

<<成就一生金口才>>

图书基本信息

书名：<<成就一生金口才>>

13位ISBN编号：9787802286030

10位ISBN编号：7802286034

出版时间：2008-2

出版时间：新世界出版社

作者：张铁成

页数：306

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>

## &lt;&lt;成就一生金口才&gt;&gt;

## 前言

在社会上，人们的能力有高有低，若想快速了解他们，不妨看看他们的口才，口语能力的高低，其主要表现是说话的艺术。

因为语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。

通过成功的口才这一媒介，陌生的人可以熟识起来，长期形成的隔阂可以消失，甚至单位之间、社会团体之间、国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决。

当然若是语言运用不当，也可能交际失败，甚至损害自身的形象。

我国是文明古国，礼仪之邦，不仅有四大发明、万里长城、唐诗宋词等所代表的辉煌的传统文化，而且在口才与交际艺术上也是世界上高度发达，首屈一指的。

历史上，孔子运用口语艺术开展教育；晏子以口才进行外交活动；张仪四处游说建功立业；范雎说秦王；触龙说赵太后；蔺相如“完璧归赵”……到了近代和现代，也出了梁启超、孙中山、鲁迅、毛泽东、周恩来、闻一多等许多能言善讲的大师巨擘。

“听君一席话，胜读十年书。”

的确，跟那些有知识且具有口才的人交谈，比喝了烈酒更令人兴奋，比听交响乐更能振奋精神，良好的话语可以带给人愉悦和欢畅，帮助你增加知识和修养，激发你的创造力，也可以增进人们感情的融洽。

当今的社会时代，语言的魅力显得越发的重要。

可以说每一个环节都离不开嘴，每一次交易都不亚于一场外交活动。

采购需要说动卖方，销售需要说动买方，争得利益需要讨价还价，双方或多方合作需要谈判。

就是求职应聘，或者是很好的谋略贡献给老板，这些都需要张嘴去“说”。

缺少语言，没有一定的语言艺术是不行的。

生活中，有时雄辩滔滔是能够情动四海，力挽狂澜的。

像孔明的舌战群儒，苏秦的纵横捭阖，都是用语言的力量，晓之以理，动之以情，使被动转为主动的。

但是，在生活中，有时你会遇到一些这样的情况，你所面临的是一些不容讲理、不能讲理或根本讲不得理的人或事，这时，简短的、机智的巧言，就显得更为有效。

语言的“巧”，首先在于用得“恰到好处”。

也就是说一定要摸准对方的心理，一言击中对方神经线最敏感的地方，使对方迅速作出有利于你自己的反应。

唐文宗年间，著名诗人、太学博士李涉一次途经九江遇到强盗拦劫。

李涉手无寸铁，眼看就要束手受辱。

这时李涉面对强悍的绿林大盗，口吟一首七绝：“春雨潇潇江上村，绿林豪客夜知闻，他时不用相回避，世上如今半是君。”

强盗们听后大喜，于是以礼相待，只求把诗留下，平安放他过去。

俗话说：“秀才见了兵，有理说不清。”

何况李涉面对的是与官家为仇的绿林大盗，一语不慎，就会招致杀身大祸。

这时李涉充分利用了自己的优势，准确把握了对方的心理：第一，作为绿林好汉，重的是义气，因此，李涉首先尊重他们，称他们为“豪客”，并在诗中表示愿意与他们为友，无论何时相见都可以亲密交往，不用“回避”，这就使得这些好汉不好再与他为敌。

第二，作为强盗，忌的是一个“贼”字，李涉却用“客”、“君”字眼相称，并且把他们粗暴的拦劫行为说成是“夜知闻”后的善意相访，这就使得强盗不能再与他为敌。

第三，作为著名的诗人，他以诗作答，显示了自己的身份，以自己的名声影响强盗们的心理，又在诗中肯定了这些人在世上的地位，提高了他们的身价，使他们不能不以礼相待。

这时，这些一直受歧视的人觉得获得他的这首诗，比获得金银珠宝更为珍贵。

于是，不仅不会加害于他，还会对他倍加尊重。

李涉正是准确把握了对方的种种心理，四句诗就使自己转危为安。

## <<成就一生金口才>>

把自己变成一个善于说话的智者，用最巧妙的语言，把话说到对方的心里，为自己顺利办事凿开一条通道。

学会赞美和倾听，满足对方说话的欲望，给对方一种主人感，然后再抓住时机，设计布置出几条可行的策略。

一个善于说话、长于辞令的人，能引起别人的兴趣和注意。

像这样的人，都可能成为伟大事业中的成功者。

## <<成就一生金口才>>

### 内容概要

本书将口才、交际和人生融为一体，侧重于对读者口才素质的启导和熏陶。从心灵深处启发读者体味生活，打开口才的交际之门，进而掌握一套善于交际、能言善辩的本领，在人际交往中取得更好的效果。

## <<成就一生金口才>>

### 书籍目录

#### 第一章 成就自己在日常生活中的金口才

在日常交往中必须掌握的说话技巧  
不仅要让听方了解内容，更要获得听方的好感  
说话一定要讲究对象，有的放矢  
避免运用不当的口语进行沟通  
恰到好处地运用幽默，活跃气氛  
与陌生人说话时一定要讲究分寸  
在朋友处于困难时对其进行得体的安慰  
尽量与孩子保持良好的沟通  
开玩笑一定要分清场合和对象

#### 第二章 成就金口才应该注意的事项

能说话并不等于有口才  
从语音、语调、语气等方面分项逐步进行  
多读多写，练就超群的谈吐本领  
要学会使用高度概括、十分凝练的语言  
根据对象和场合调整好语速和声音  
别忽视目光语在传达信息和交流思想感情方面的作用  
说话时手势不能太频、太多  
善于运用积极性词汇的力量  
让你的语言更具有哲理，令人回味  
学会恰当地运用幽默的语言

#### 第三章 在生活中培养自己的金口才

生活中应注意的交谈事项  
说话时应该克服的坏习惯  
杜绝令人讨厌的言谈习惯  
努力克服爱发牢骚的习惯  
说话之前一定要细心斟酌  
成功说服他人的秘诀  
有效说服他人的方案  
从对方喜欢的事物着手  
电话沟通中应注意的技巧  
面谈和电话沟通的不同

#### 第四章 充分展示自己的金口才

展示你的口才魅力，充分引起别人的重视  
在即席发言的场合表达你的真情实感  
推销你的主意时尽量降低别人的抗拒力  
让别人高兴地接受你的不同意见  
批评别人一定要谨慎适度  
指出对方的错误时要顾全对方的面子  
不得不否定别人时的说话技巧  
被领导错误批评时积极为自己辩解

#### 第五章 金口才让你成为最受欢迎的人

生活的细节是别人喜欢你的关键  
用主动的问候赢得他人的好感  
微笑的魅力是无穷的

## <<成就一生金口才>>

学会自我保护

对待得寸进尺的人的技巧

与人相交最忌讳“功利心”

尽量帮助他人完成心愿

对于他人的侮辱巧妙应对

### 第六章 在同事中展示自己的金口才

与同事在工作上愉快相处

在同事间注意自己的言行

与各种性情的同事搞好关系

把握好和同事说话的分寸

避免在办公室里说的几种话

从说话方面表示对同事的理解

和同事进行富有成效的讨论

加强和同事之间的密切合作

通过行为提高在同事中的影响力

努力消除和同事之间的误会

把应酬作为一项深奥的学问来对待

赠送礼物也要讲究方式

### 第七章 利用金口才让上司赏识自己

主动去拉近自己与领导的距离

和领导良好相处

和领导谈话应该注意的事项

机敏的头脑和善辩的语言让上司赞赏

用恭维的话语让上司觉得他很优秀

把提给上司的建议做得更加充分

在工作中表现你老练的能力

强化自己的能力，为你的领导排忧解难

恰当的汇报能够加强和上司的关系

经常与上司沟通，确保工作圆满完成

做自己能办到的事情

对自己应得的利益积极去争取

平和地接受上司的批评

### 第八章 优秀的金口才让你在面试中脱颖而出

面试时的交谈技巧

准确的表达有助于面试的成功

机敏地回答面试中敏感的问题

避免在面试中出现言谈错误

把握好施展自己才华的机会

适时提出工薪问题

### 第九章 让金口才把销售做得如鱼得水

讲好开场白，明确自己的工作性质

抓住顾客的兴趣和爱好

亲和地交谈逐渐靠近目标

用赞美的语言给顾客提建议

充分听取顾客的意见

应对顾客异议的方法

巧妙利用顾客的异议

## <<成就一生金口才>>

面对顾客的疑问给予真实的答复

主动向顾客道歉会取得更好的效果

### 第十章 让金口才在谈判和辩论中取得胜利

辩论是探求真理的过程

谈判中应该注意的细节和关键

在辩论中如何取得胜利

先入为主，巧妙了解对方的目的

善于找出问题的关键

模糊语言能够为你争取到利益

沉默的态度让对方不知所措

稳住自己的立场，削弱对方的傲气

应对顾客反对意见的技巧

如何应对不友好的客户

### 第十一章 利用金口才与陌生人成功地进行交往

得体的语言是与陌生人成功交往的前提

第一印象的重要性

在沟通上掌握态度和行为的尺度

与陌生人进行良好的交谈

主动与陌生人说话的技巧

通过适当地贬低自己来捧高对方

善于尊重他人，消除交流中的障碍

### 第十二章 金口才让自己的朋友遍及天下

朋友之间要进行真正有价值的交往

选择朋友时要慎重

赢得朋友好感的秘诀

增进和朋友聊天的技巧

克服与朋友交往的常见误区

把握好与异性交往的分寸

让朋友心甘情愿地帮你办事

让发达的老朋友帮助你

沉着地面对“冷遇”

和不拘小节的人友好相处

如何有效地说服朋友

把逐客令说得美妙动听

学会拒绝别人，避免不必要的麻烦

### 第十三章 让浓浓的爱意包围自己所爱的人

第一次与可能的异性情侣交谈要自然

女性赢得男性的有力武器

男性如何赢得女性的心

用委婉含蓄的语言获得对方的尊敬和好感

巧妙地向所爱的人表达自己的情感

把爱情关系建立得更加持久

把握好彼此之间“爱”的距离

巧妙拒绝不是自己想要的感情

与情人冲突时要采取积极有效的对策

让恋人满意地接受你的不满

不要过分迁就你的爱人

<<成就一生金口才>>

努力寻找分歧中的共同点  
为婚后的生活注入新的生命力  
认真对待自己的婚后生活  
积极化解夫妻间的矛盾

## &lt;&lt;成就一生金口才&gt;&gt;

## 章节摘录

与陌生人说话时一定要讲究分寸在日常生活中，与陌生人说话也是要讲究水平的。

这个“水平”主要现在哪些方面呢？

一是说话不到位不行。

说不到位，说不到点子上，别人可能悟不明白，理解不透，琢磨不出你的真实用意，你提出的想法或要求不会被人重视和接受，非但事情办不成，也常常不被人瞧得起，这样怎么能换取别人的欣赏与亲善呢？

怎么能赢得别人的友谊和器重呢？

二是话说得太过头不行。

要求太高，言辞太尖刻，让人听了不愉快，觉得你不识大体，不懂规矩，不知好歹，这样的人常常被人敬而远之，也同样无法与人正常交往。

讲究分寸是一种很重要的说话艺术，说话是否有分寸，对于我们办事成败有着很大的关系。

1. 说话要注意自己的身份任何人在交谈时，总是在以一定的身份向别人表达自己的思想感情。

要想使彼此交流达到理想的效果，除了要有对象意识外，还要有自我身份意识，就是说话要得体，言语形式的选择要符合自己的身份，保持自我本色。

如以下级的身份向上级汇报思想工作，当持敬重的态度，注意措辞的严肃性和应有的礼节性。

与同辈亲友交谈，则以亲切、自然为宜，不宜过于“一本正经”，否则便有故作姿态之嫌。

说话不得体，不注意身份，听的人总感到不是滋味，甚至引起反感，这就必然要影响到交际效果。

说话形式的选择要符合自我角色身份，就应做到以下几点。

(1)角色身份要与称谓、口吻相适合。

身份在话语交际过程中首先表现为称谓，它有对人、对己两种。

身份在交际过程中还表现为说话的语气。

据《人民日报》载：一位因改革而在全国颇有影响的企业家，在一次代表本厂与另一厂家厂长洽谈业务时，姗姗来迟。

且一见面就一本正经地说：“我忙得不得了，只能用很少的一点时间接见你。”

此话一出，举座皆惊。

对方厂长更不是滋味，一笔几十万元的生意，便一语告吹。

厂家洽谈生意，双方的地位是平等的，姗姗来迟便是不礼貌，而“我实在忙得不得了”、“接见”等语气的潜信息则是：傲慢和盛气凌人。

(2)说话形式的选择要与场合相适应。

言语交际必须注意言语行为的时空性。

不同的交际场合，有不同的言语表达，不可将言语表达的基本原则变成僵死的程式。

2. 介绍自己要注意场合和目的自我介绍是人们社会交际的一种手段。

由于交际的目的、要求不同，自我介绍的繁简分寸也应有所区别。

在有些情况下，自我介绍的内容很简单，只要讲清姓名、身份、目的、要求即可。

例如，某建筑公司采购员到某钢厂买钢材。

他一进供销科的门，就对坐在办公桌边的一位先生说：“您好！”

我是某某建筑公司的采购员，来你厂买圆钢，希望你能帮忙。

说着掏出介绍信。

那位先生接过介绍信看一下，赶忙说：“我叫李来顺，是厂里的推销员，咱们坐下来谈谈。”

通过这样一番简单的自我介绍，钢材贸易的大门打开了，洽谈有了一个好的开端。

<<成就一生金口才>>

编辑推荐

《成就一生金口才》由新世界出版社出版。

<<成就一生金口才>>

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>