

# 《一本书练好口才》

## 图书基本信息

书名：《一本书练好口才》

13位ISBN编号：9787119061399

10位ISBN编号：7119061399

出版时间：2010-1

出版社：外文

作者：万小遥

页数：278

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《一本书练好口才》

## 前言

春秋战国时代，辩士蜂起，许多人靠口舌言谈平步青云，立取富贵。君主崇尚口才，天下学者俊士更是趋之若鹜，蔚然成风。当时在秦国推行连横策略而著称的游说家张仪，就颇懂得舌头的珍贵。一次，他初到楚国当说客时，碰巧相国家丢失了玉璧，主人咬定他是窃贼，将其严刑拷打后逐出家门。回家后，妻子叹着气说：“你若不到处游说的话，怎么会遭到这样的奇耻大辱呢？”谁知张仪并无愠怒之色，也不垂头丧气，却答非所问道：“你看看我的舌头还在吗？”妻子回话：“舌头还在。”张仪舒了一口气说：“够了。”显然，张仪深深地懂得，舌头在，就有成功立业、飞黄腾达之望。后来，他真的扶摇直上，当上了相国。古人尚且知道口才能改变命运，那么现代社会的我们，就更没有理由不重视自己的口才了。在日常交往中，口才总是以人际交往的形态，频繁地出现在日常生活中。人们为了各自的愿望和目的，相互接触，相互了解和表达，彼此都需要有一个友好祥和的环境。如果每个人在平时都能讲究礼仪、注重口才，那么我们的日常生活和社会交往，无疑有一种巨大的凝聚力。三百六十行，行行要口才。社交的得心应手，求职的轻松过关，推销的业绩倍增，职位的直线上升，谈判的无往不利等都有赖于一张会说话的嘴。西方的一位哲人说过这样一句话：“世间有一种途径可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是优秀的口才。”因此，要想在竞争日益激烈的现代社会立于不败之地，要想与别人愉快相处，必须培养自己的口才能力，只有这样才能打开人与人之间沟通的大门，彼此的心灵才能碰撞产生共鸣。社会需要沟通、交流，而人与人之间交流思想，沟通情感最直接、最便捷的途径就是语言。人们往往都会谈到“忠言逆耳”，如何能使你的忠言“顺耳”，更好地展现你口才的精妙之处呢？唯有出色的口才，可以使相互熟识的人之间情更浓、爱更深；可以使陌生人产生好感，结成友谊；可以使合作者之间互利共赢，缔结为更和谐、更融洽的合作伙伴。拥有如此一副好口才，将会为你的事业增添无限的光彩，为你的成功奠定一个坚实的基础。为了让广大读者朋友运用口才铸就完美人生，我们编著了《一本书练好口才》一书。本书在充分展示口才的巨大威力和价值的基础上，以丰富的事例深入浅出地阐述了练就卓越口才的基本途径，必须知道的各种说话技巧，以及口才在求职、推销、谈判、演讲、职场、婚恋等方面的实际应用，帮助读者掌握各个领域的说话艺术，练就高超的沟通技巧，提前迈入成功之途。其内容既有理论概述，也有实践指导，条理清晰、通俗易懂。

# 《一本书练好口才》

## 内容概要

《一本书练好口才》内容简介：在日常交往中，口才总是以人际交往的形态，频繁地出现在日常生活中。人们为了各自的愿望和目的，相互接触，相互了解和表达，彼此都需要有一个友好祥和的环境。如果每个人在平时都能讲究礼仪、注重口才，那么我们的日常生活和社会交往，无疑有一种巨大的凝聚力。

三百六十行，行行要口才。社交的得心应手，求职的轻松过关，推销的业绩倍增，职位的直线上升，谈判的无往不利等都有赖于一张会说话的嘴。西方的一位哲人说过这样一句话：“世间有一种途径可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是优秀的口才。”

# 《一本书练好口才》

## 书籍目录

上篇 好口才，赢天下——揭开施展口才的帷幕 第一章 口才就是人生 口才是沟通的桥梁 口才是制胜的法宝 口才是无穷的力量 口才是交流的工具 口才有助互相了解 口才不是与生俱来的 第二章 好口才一言定成败 三寸之舌，强于百万之师 好口才带来好前程 该出口时就出口 金玉良言胜于重礼 好口才才是成功办事的基础 好口才方能平步青云中篇 三分天才，七分口才——学会运用口才的技巧 第一章 这样求人好办事 投石问路敲门砖 请将不如激将 见人说人话，见鬼唠鬼嗑 恭维的话说在心坎里 好事多磨，步步紧逼 诱导胜于劝导与央求 第二章 这样拒绝不伤人 开诚布公，直言不讳 先礼后兵，婉言拒绝 避实就虚，虚为实用 模糊对答，进退自如 隐约委婉，绵里藏针 软磨硬泡，以情感人 自我贬低，以屈为伸 先应后拒，缓兵之计 第三章 这样批评最恰当 良药未必苦口 对事不对人 批评巧用“维他命” 家丑不可外扬 激后扬先，亦苦亦甜 为对方搭个台阶 第四章 这样解释易接受 亡羊补牢弥口误 恰到好处“和稀泥” 糊里糊涂说糊涂 刻意误解，巧妙表达 沟通时要避免产生误会 善打圆场，解他人之围 第五章 这样说服效果佳 单刀直入，直指软肋 占据优势，反客为主 旁敲侧击，由浅入深 循循善诱，引君入瓮 随风转舵，见机行事 迂回出击，以曲为直 以退为进，棋高一筹 第六章 这样赞美受欢迎 给赞美标上“度” 用谦卑的心去赞美 借第三者名义赞美 在“点子”上“话”赞美 赞美也要审时度势 为赞美“添油加醋” 第七章 这样谐趣乐逍遥 掌握好幽默的尺度 理儿不歪，幽默不来 拿自己“调侃” 偷换概念，歪解经典 自吹自擂，夸大其词 自相矛盾，彰显智慧下篇 财富由嘴巴打造——无处不用的口才 第一章 舌绽春蕾筹“佳作” 急中生智，巧问妙答 小心绕礁石：“陷阱问题”巧回答 不要热衷吹牛拍马 “以诈取诚” 运用好谈“薪”的学问 “吹”出来的锦绣前程 第二章 连珠妙语聘职场 热情寒暄，主动招呼 会说与会听的双项修炼 温言软语感动人 指错误，留颜面 装聋作哑，低调做人 智言妙语摆脱窘迫 第三章 谈判桌上的“满汉全席” 巧设圈套，引君入瓮 旁敲侧击，探彼虚实 抛砖引玉，以利诱之 示形以利，先声夺人 先放后收，欲擒故纵 迂回婉转，步步递进 第四章 激情演说的“语言魔方” 激情所至，金石为开 比喻精当，穿插故事 设置悬念，巧吊胃口 深入人心，力求共鸣 风趣委婉，语出幽默 高潮迭起，余音绕梁 第五章 “谈”开推销之门 推销从被拒绝开始 趁热打铁促成交 己所不欲，勿施于人 一步到位，没有反悔 抓住情感的心结 适当赞美，推销成功

### 章节摘录

口才是制胜的法宝一个人的谈吐直接影响到一个人的生存状态。对于经商者来说，口才决定其钱包的涨落；对于管理者来说，口才决定他在一定范围内的人气和威望；对于一位演讲者来说，口才更是决定其成功与否的关键……有关资料表明，在发达国家中，有近10%的人直接或间接从事着和口才有关的工作，英、美等国仅职业商务谈判人员就占全国人口的5%以上。现代人正生活在国际化的环境之中，要生存，就必须交流；要交流，就不由得你不去施展口才的魅力。而在现实生活中，不掌握口才艺术，不学会说话所造成的危害和损失也是比比皆是：某某企业在谈判中上当受骗、损失惨重；某某人十天半个月卖不出去一件商品；某某人由于不善于表达，眼睁睁看着别人把生意抢走等等，数不胜数。看来，打造一副临危不乱、口若悬河的好口才，成了现代商务人员的一种必备素质。事实上，我们每天都在不停地运用口才。在日常生活中，你不只是要和上司及下属交涉，也需要和同阶层的同事交涉。想完成一件工作，就需要许多人的合作、相互帮助与支持。而这些人或许根本不在你的工作联络网之内，却有绝对的力量帮助你完成此项工作。这些人也许有着不同的功能或工作方式，甚至是在你所不熟悉的工作地点，但你需要用口才的技巧来获得他们的帮助与支持。又如上农贸市场讨价还价、说服妻子买台超大屏幕彩电、教导儿子听老师的话……在不知不觉之中，你已卷入各式各样的口才争辩之中。因为，你有许许多多的需要，而这些需要很多只能从别人那里获得。如果我们将目光仅仅集中在商场上，情形也一样，商场是一个展示口才的好地方！商家为了自身的生存和发展，就不可能不用最好的手段来吸引市场，需要招聘人才，就得到人才市场上去招聘；需要筹措资金，就得同银行等金融机构谈判；需要采购原材料或半成品，就得同供应商谈判；需要推销产品，就得同用户或消费者谈判；需要扩大产品知名度，提高企业的声誉，就得同广告公司谈判；需要引进投资，需要引进技术，都得通过谈判……即使是在交易中出现了问题向对方提出索赔，也必须通过谈判解决。如此看来，这一切都离不开嘴。一个精明的商家说过这样一句话：一个成功的谈判者首先必须是一个出色的演说家！商场之上，风起云涌，欲在竞争激烈的商场上开辟出并扩展一块立足之地，商家就不能不重视商务谈判。“纵横舌上鼓风雷”，商务谈判比日常生活中的谈判更富有竞争性，更富有技巧，它关系到企业的生死存亡！成功的商务口才雄辩家是商家景仰之对象、期望之目标。然而，在成功谈判的背后，隐藏着他们多少默默无闻的积累和千辛万苦的努力。擅长谈判的高手告诉我们，口才高手的辉煌并不体现侃侃而谈、挥洒自如的那一刻，他们的成就也不只表现在一纸的协议上，他们的整个成长历程都是动人的而且很耐人寻味。口才家实质上是谈判家，他们并非是可望而不可及的偶像，问题的关键是你想要成为口才高手的诚心和毅力。只有当你在生活中了解了口才表达的重要性时，你才会真正明白口才对一个人、对这个社会的重要性。你面对的对象可能是顾客、经纪人、银行家、买主、卖主、厂家甚至财税局或保险公司所委托的各种机构。你所要的可能是为了更多的资金预算、更大的工作空间、更高的决策权、更多的休息时间，或是任何你认为需要的东西。也许，你所面对的对象及目的，常常是不自觉的，所以你应该学习将谈吐做得非常完美，你可以学习如何使谈话具有效果，使你生活的质量提高，无论是在工作或是私人的生活中。一个幸福稳定的家庭必定有位口才高手，当妻子对丈夫说道：“好吧，你决定。”这时候，妻子真正的意图并不重要，她只是在施展谈判的技巧。她非常肯定自己该做什么，却将机会留给丈夫，她这么说的意思是给丈夫一些尊重，丈夫会在其他方面给予补偿。一个有着愉快的婚姻生活的女士，解释她生活美满的原因时说：“我和我先生协调过，大事由他决定，比如说美国是不是应该停止介入外国的纠纷，到太空旅行是否该经过安全调查之类的事。我只是决定一些琐碎小事，如家里的收支如何处理，到哪里去度假之类的事。”同样道理，哪怕在设计完美的骗局中，骗子绝不主动要求受害者将大笔的金钱交到他手中。必定是经过一连串的设计和对话，引起受害者付钱动机，主动提出并将金钱交到骗子手中。因此，我们的一生中，几乎每件事都和谈判有关，可是，只有极少数的人懂得谈判技巧，而大多数人却浑浑噩噩地在许多人生的谈判中吃亏，失去了应得的利益。也就是说，为了使你的生活更加美满，为了使你的工作更加如意，为了使你的前途更加光明，你必须面对现实，从聪明的口才高手那里学习，掌握更多成功制胜的谈判技巧。不锻炼口才不但是不明智的，而且还会自食其果。有些人并不看重语言的力量，认为多说话是自找麻烦，没必要。事实上，在人的一生中，时刻都面临着对语言的需要，无论是商务、婚姻、战争、国际关系等，都存在着需要语言的空间。如果你认识不到这一点，那就要付出代价。

# 《一本书练好口才》

## 编辑推荐

《一本书练好口才》：最权威，最实用，最卓越的患者学全书练好口才是一个人在社会上做人、做事、处世不可或缺的本领。好口才，是事业成功的突破口：好口才，是人际关系和谐的秘诀：好口才，是完美人生的关键。

# 《一本书练好口才》

## 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：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)