

<<20几岁,学点好口才>>

图书基本信息

书名：<<20几岁,学点好口才>>

13位ISBN编号：9787122087751

10位ISBN编号：7122087751

出版时间：2010-7

出版时间：化学工业出版社

作者：丁夫

页数：283

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>

## <<20几岁,学点好口才>>

### 前言

世界上没有任何一个正常人不需要讲话、不需要交流。

也没有任何一种工作不需要和别人打交道。

而人与人之间交流思想、沟通感情,最直接、最方便的途径就是语言。

语言的力量是巨大的,它能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。

戴尔-卡耐基说:“一个人的成功,有15%取决于人的技术知识,85%取决于人类的工程——发表自己的意见的能力和激发他人热忱的能力。

”这里所说的能力就是指人们的语言表达能力,语言可以震撼人的心灵,操纵人的情绪。

在竞争日趋激烈的今天,语言表达不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分,更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。

语言表达能力已然成为衡量一个人整体素质不可或缺的重要标准。

也许有人要说:“语言表达能力不就是指我们的说话能力吗?

我们有啊,我们也都会说话,这有什么难的!

”的确,我们在蹒跚学步的时候就学会了咿咿呀呀,在尚未能写字时,就学会了或简单或复杂的表达方式。

然而有些人一直到终老也没能学会把话说好,说得讨人喜欢。

## <<20几岁,学点好口才>>

### 内容概要

说话能力是一个现代人必备的素质之一，好口才会给你带来好人缘、好运气和好财气。

拥有好口才，就等于铺就了成功的坦途。

特别是20几岁，初入社会，需要与领导交流，与同事相处，还难免要求人办事、化解误会与矛盾，更是需要有一副好口才。

口才是成功人生必须修炼的大智慧，好口才造就好人生。

基于此，本书以全集式的内容展示了人生主要层面的语言艺术，深入浅出地介绍了提高口才能力的诸多方法和技巧，同时融入了诸多口才实例，使你在面对各式各样的人时，都能应对自如，做一个会说话、会办事的人。

## &lt;&lt;20几岁,学点好口才&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 20几岁,好口才可以造就好命运 1 好口才是成功的“法宝” 2 好谈吐可以赢得好人缘 3 口才是一个人内在实力的外在表现 4 掌握完美口才表达的则 5 好口才要克服心理上的障 6 要有成功的信念和积极的暗示 7 打造说话风格的基础训练 8 珍惜每一个练习的机会 9 说话交流要遵礼仪 10 说话要讲究方法和技巧 11 避免无谓的争论 12 说话要说到点子上 13 掌握说话的时机很重要 14 话贵在精而不在多 15 找准说话的方式和角度 16 12个途径让你说话更具魅力

第二章 初入职场,好口才让你立于不败之地 1 掌握面试时的交谈技巧 2 职场中的说话方式很重要 3 当领导了,要有得体干练的领导口才 4 尽量不说指使性的话 5 和领导交流是一门学问 6 恰当地称呼上司和同事 7 与同事沟通时的禁忌 8 功劳面前要学会说低头话 9 别碰办公室中的禁忌话题 10 指正别人的错误要讲究方法 11 避免招人烦的说话习惯 12 用温和的讨论代替争吵 13 选择恰当的离职因 14 向下属下命令的语言技巧 15 要会得体地拒绝他人的要求

第三章 进退有度,好口才为你打造宽广的人脉 1 掌握自我介绍的说话技巧 2 树立和陌生人交谈的信心 3 社交中,说话要分场合 4 尽量做到一开口就叫出别人的名字 5 看人制定说话策略 6 恭维他人的话要得体 7 揣摩准他人心理再说话 8 要学会打开彼此的话匣子 9 化解谈话僵局的技巧 10 让人们乐于接受你的请求 11 虚心求教会让人心动 12 多说对方熟悉的话 13 把握好交谈的距离 14 拒绝他人要恰当得体 15 赞美是改变人际关系的润滑剂

第四章 互动交流,好口才让沟通不再有障 1 掌握倾听的技巧与方法 2 主动开启沟通的话匣子 3 寒暄和聊天是沟通的艺术 4 让你的语言更有感染力 5 可以从双方投机的话题谈起 6 关注肢体语言,使用肢体语言 7 沟通时要多替对方着想 8 试着减轻对方的郁闷 9 批评也要讲究艺术 10 要会巧妙地为自己解脱 11 有异议时不要太针锋相对

第五章 情感交错,好口才让你营造爱的天堂 1 掌握向父母表达爱的语言 2 给予朋友“同感”的理解 3 朋友相处有技巧 4 赢得异性喜爱的说话技巧 5 不能让唠叨不休闯进婚姻 6 夫妻相处,忌用沉默对抗 7 夫妻之间,谈心有方法 8 创造夫妻交流的好气氛 9 婚姻需要空间 10 家庭中多讲幽默,少讲大道理

第六章 幽默风趣,好口才让心态永远年轻 1 幽默的口才可以带来好人缘 [1] 2 幽默让口才更有魅力 3 幽默有时胜过伶牙俐齿 4 幽默是说服他人的有力武器 5 学会从生活中提炼幽默 6 俏皮话也能表现幽默 7 用幽默助你摆脱尴尬 8 幽默是有效反击的工具 9 妙借修辞幽默法 [2] 10 自相矛盾幽默法 11 偷换概念幽默法 12 机辩善辩幽默法 13 曲解意,多向思维 14 巧借人力,顺势而为

第七章 入世之初,不妨学点推销口才 1 推销时说话的艺术 [1] 2 推销中的应变技巧 [3] 3 用提问引起客户的兴趣 4 不同年龄的顾客的应对方法 5 不同性格的顾客的应对方法 6 妥善处理顾客提出的异议 7 别把话说得太死 8 勇于在顾客面前“示弱” 9 善于制造悬念 10 用暗示影响顾客 11 合顾客的口味说话 12 说服客户的技巧 13 使用数据的技巧 14 强势推销的技巧 15 洞悉顾客心理的技巧 16 不回避缺点的推销方法 17 评价竞争对手的技巧 18 使用电话介绍产品的技巧

第八章 历练人生,好口才让你含蓄委婉、拒绝巧妙 1 说话不能太直接 2 说话委婉是一种口才策略 3 善用语意的表达效果 4 掌握化解窘境的恰当语言 5 大词小用技巧的应用 6 刻意误解,巧妙地表达 7 佯装糊涂能化解难堪 8 软中带硬,话外有音 9 善于化严肃为诙谐 10 要善于说点糊涂话 11 要学会大声说“不” 12 拒绝也要讲究方法和策略 13 转移话题婉拒对方 14 对纠缠者不可婉言

第九章 软硬兼施,好口才让说服变得更轻松 1 说服要有诚意 2 善于把道理说透 3 说服他人要旁敲侧击 4 让对方在轻松的环境下与你交谈 5 努力让对方客观地认识事物 6 满足对方的心理需求 7 戏剧化地说出自己的想法 8 做好充分的准备 9 话语要能够替别人着想 10 说服要善于抓住关键 11 善用“软”话进行说服 12 说服时要善于找角度 13 “以退为进”巧说服 14 说服时要寻求共鸣 15 “激将”劝服的技巧 16 说服时要学会对比

第十章 小心谨慎,好口才要避免触碰“雷区” 1 话从口出,病从口入 2 说话要给嘴把“风” 3 周全的讲话,让你避免尴尬 4 喋喋不休不等于口才好 5 沉默也是一种说话的艺术 6 随声附和也要讲究技巧 [1] 7 话必脑,三思而后言 8 说明白话要把握技巧 9 一把钥匙开一把锁,要看人说话 10 不懂装懂只会显得更无知 11 学会试探性的说话 12 说话要有技巧,要做到滴水不漏 13 说话前,要“听”话 14 沉默不见得永远是金 15 别板着脸孔说话

## <<20几岁,学点好口才>>

### 章节摘录

在陈老师的班里，大部分学生属鼠。

有一次，期中考试时几个属鼠的男同学数学考了满分。

课间他们聚在一起，纷纷议论说：“这次的数学试题这么容易，竟还有同学考得那么少。”

“就是，真不可思议。”

“都是老师讲过的题目，谁知道他们怎么学的。”

他们的谈论被陈老师听到了。

陈老师对他们说：“怎么，得意了？”

你们知道得意意味着什么吗？

请注意今天下午的班会。

“这几个学生想：糟了！”

下午的班会上，陈老师肯定要对他们进行一顿狠批了。

没想到。

在下午的班会上，陈老师给大家讲了一个故事：有只小老鼠外出旅游，遇到两个小孩在下兽棋，小老鼠听到一个小孩笑着说：“我的大象把你的狮子吃掉了。”

嘿嘿。

“不一会儿，又听到另一个小孩高兴地说：“看，我的老鼠把你的大象吃掉了。”

“听到这，小老鼠心想，大象能吃掉狮子，我们老鼠能吃掉大象。”

这么说我们老鼠比大象、狮子都厉害，看来老鼠才是真正的百兽之王！

于是，小老鼠就得意起来，从此便瞧不起猫，看不起狗。

一天，他大摇大摆地爬到老虎的背上，恰好老虎正在打瞌睡，懒得动，就抖了抖身子。

小老鼠于是更加得意，他还趁着黑夜钻进了大象的鼻子，大象觉得鼻子痒痒，就打了个喷嚏，小老鼠立刻像出膛炮弹似地飞了出去，不巧，扑通一声小老鼠掉到了臭水坑里！

故事讲完了，陈老师说：“同学们，‘臭’字怎么写呢？”

‘自’和‘大’再加一点就是‘臭’。

咱们班有不少属鼠的同学，那么，这些‘小老鼠’会不会也掉到臭水坑里呢？

我想不会，但必须有一个条件，这就是永不骄傲！

”说到这，陈老师还特意看了看那几个男同学，那几个男同学当然明白，老师的批评全包含在这个有趣的故事中了！

他们挺感激，很快改正了自己的缺点。

## <<20几岁,学点好口才>>

### 编辑推荐

《20几岁,学点好口才》编辑推荐：20几岁，正是练就一副好口才的黄金时期！  
口才的好坏可以决定你的一生。

拥有好口才，你就能在错综复杂的人际关系网络中游刃有余，助你改变思维模式，为成功打开更多的通路。

br 《20几岁,学点好口才》可以帮助你快速掌握各种场合下的口才技巧。  
如果一个掌握了大量的说话技巧和方法，那么他就真正掌握了打动人心的利器。

<<20几岁,学点好口才>>

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:<http://www.tushu007.com>