

<<打动人心的168个口才技巧>>

图书基本信息

书名：<<打动人心的168个口才技巧>>

13位ISBN编号：9787506463812

10位ISBN编号：7506463814

出版时间：2010-7

出版时间：中国纺织

作者：苏茂

页数：242

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>

## <<打动人心168个口才技巧>>

### 前言

知识就是财富，口才就是资本。

口才已成为决定一个人事业与生活优劣成败的重要因素，它在社会生活中的作用越来越突出。

社会生活中有些羞怯拘谨、笨嘴拙舌的人，即使是学富五车、满腹经纶，也总会处在交际困难的尴尬里。

而那些拥有好口才的人，却总能把握住难得的人生机遇。

一次乾隆皇帝与爱臣刘墉在避暑山庄看到了一尊弥勒佛像。

忽然，乾隆指着佛像问道：“他为什么对朕笑？”

”刘墉答道：“皇上是文殊菩萨转世，是当今活佛，佛见佛故笑。”

”不料乾隆突然又问：“他为什么对你笑？”

”刘墉答道：“佛笑臣成不了佛。”

”实际弥勒佛笑口常开，对谁都一样。

刘墉用充满智慧的语言摆脱了窘境，同时赢得了皇帝的欢心。

由此可见，掌握说话技巧的作用之大。

“一句话说得人笑，一句话说得人跳。”

”关键就看你能不能把话说得巧妙。

这里所谓的巧妙指的就是能够说出最善解人意或最贴切的话。

要达到巧妙的境界，就必须对周围的人事十分敏感，并掌握说话的技巧，随时都能果断地陈述自己的意见，而且还不会引起他人的反感。

用这种技巧来处理棘手的情况或人际关系，自然会令人感觉“如坐春风”而不是“言语可憎”。

一个真正的口才高手，说话办事时，既要做到不卑不亢，刚柔并济，让自己的言行合乎人心，又要善于洞察人心，尤其是有求于人时，更要见机行事，转难为易，使之水到渠成。

本书的特色如下：内容实用，针对性强。

本书以日常生活、工作中的重点情景为关注点，针对人们容易犯错或忽略的重要细节，对各个层次的读者都具有借鉴作用。

可读性强。

本书语言精练。

提炼出的说话技巧浅显易懂。

同时辅以鲜活的事例，很好看。

分类详细。

本书将内容细分，提炼出众多修炼口才的知识点，让读者通过目录就可以快速查找到想看的内容，从而方便读者阅读。

## <<打动人心的168个口才技巧>>

### 内容概要

口才是竞争中脱颖而出的杀手锏，是闯荡社会的一项基本技术。

口才的好坏决定了你是否受人欢迎、出类拔萃。

你想要把话说得漂亮、得体、出色，在交谈中迅速拨动对方的心弦，赢得对方的好感，就必须掌握一些基本的技巧。

本书是作者对口才艺术的精心提炼，告诉你如何与陌生人顺畅地进行交流，如何与不同的人打交道，如何发现对方的兴趣，如何讲赞美、激励、批评、说服、拒绝、幽默的话。

翻阅本书，你会发现说话的魔力超乎你的想象，书中168个实用技巧会让你成为一个能说会道的人，助你步入成功之途。

## &lt;&lt;打动人心168个口才技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 让人容易亲近的说话技巧 1.精彩的自我介绍让对方眼前一亮 2.找到彼此感兴趣的话题 3.优雅的谈吐讨人喜欢 4.说话要适宜 5.藏好你的优越感 6.把握好交谈距离 7.适时表达自己的观点 8.牢记对方名字的重要性 9.克服胆怯心理的有效方法第2章 把话说到他人心坎的技巧 10.称呼得体赢得好感 11.不了解对方底细不要轻易开口 12.说对方心里想听的话 13.说话要有敏锐的应变能力 14.真诚的话最能打动人 15.说话要因人而异 16.说话要给自己留余地 17.察言观色,读懂对方心理 18.适宜的场合说适宜的话 19.洞悉大背景,巧用小环境 20.如何在交谈中变被动为主动 21.情感互换,争取对方的最大信任 22.动听的声音为你赢得好感第3章 让谈吐更具魅力的技巧 23.发挥肢体语言的魅力 24.刻意表现往往适得其反 25.充满智慧的语言最有魅力 26.放低自己赞美别人 27.讲话谦虚的人更受欢迎 28.话不在于多而在于精 29.同一件事的不同表达 30.在失意者面前不谈得意事 31.应对提问,巧妙回答 32.讲话不乏味的秘诀 33.成功交谈的7个妙招 34.“谢意”要表达好 35.说话时注意关照“左邻右舍”第4章 不可不知的赞美技巧 36.赞美从对方的名字入手 37.赞美要巧妙 38.赞美的话一定要及时说出来 39.先抑后扬式的赞美给人深刻印象 40.赞美要言之有物 41.赞美要有的放矢 42.用优秀的人物作衬托 43.赞美的话因人而异 44.赞美的角度要适时变换第5章 最具效用的拒绝技巧 45.适时地说“不”能为你赢得机会 46.制造“美丽的谎言”,化解对方的“敌意” 47.拒绝的话要及时说出 48.拒绝的话要表达清楚 49.先顺后逆拒绝法 50.用好拒绝的6大妙招 51.说“不”要遵循的原则第6章 委婉含蓄的暗示技巧 52.让人保住面子,切莫“痛”言无忌 53.勿揭人短处,勿戳人痛处 54.切莫轻易指责别人 55.批评他人的语言要含蓄 56.温和地讲道理,不要激起对方的怒气 57.用一用声东击西法 58.要善于说糊涂话 59.软中带硬话外有音 60.回环曲折的说话技巧第7章 掌握人心的说服技巧 61.诚心和耐心 62.善于用请教式说服方法 63.说话要考虑对方的情感需要 64.寻求共鸣 65.说服与辩论要区别开 66.说服与批评的异同 67.说服方式要因人而异 68.从消除心理障碍入手 69.适当暴露自己的弱点 70.诱导——说服的妙招 71.话要说到点子上 72.说服的辅助手段——语调 73.限定选择,逼人就范 74.说服他人的6大心理术第8章 尊重他人的倾听技巧 75.不要随便打断别人的讲话 76.做一个好听众 77.倾听要有良好的精神状态 78.倾听要表示出诚意 79.适时适度地发问 80.认真对待他人的牢骚 81.及时用动作和表情给予回应第9章 百试不爽的提问技巧 82.巧用暗示提问法 83.提问要具体 84.提问要看对象 85.顺藤摸瓜式提问 86.哪些话题不宜问 87.注意问话时机 88.问题要具有诱发力 89.变命令为提问的妙处 90.同一问题的不同问法 91.提问要体现自己的水平第10章 摆脱困境的口才技巧 92.巧用自嘲挽回面子 93.顺势美言摆脱尴尬 94.以其人之道,还其人之身 95.要善于运用逻辑语言 96.巧妙地将话题转移 97.转换语意消除误会 98.说不清就转个弯 99.打破冷场妙招 100.通过暗示让对方领悟 101.给别人搭台阶 102.为自己找楼梯第11章 随机应变的口才技巧 103.以谬制谬 104.巧用谐音 105.顺水推舟 106.出其不意 107.一语双关 108.避实就虚 109.虚张声势 110.将错就错第12章 制造欢乐的幽默技巧 111.幽默让你大受欢迎 112.严肃的话题轻松说 113.幽默要贴近生活 114.玩笑要适当 115.标新立异,“制造”幽默 116.家庭生活中不妨多用幽默 117.勇敢地幽自己一默 118.幽默的有效方法 119.名人的幽默第13章 占据主动的谈判技巧 120.谈判中要把握说话时机 121.抓住对方的弱点给予打击 122.营造和谐的谈判气氛 123.谈判要掌握好火候 124.谈判中的方法要灵活多变 125.掌握谈判方的情况第14章 展现魅力的演讲技巧 126.演讲的态势语言 127.战胜怯场 128.把握好最初30秒 129.演讲中要善用例子 130.掌握演说的声音与节奏 131.演说语言应通俗易懂 132.演讲感情要真挚朴实 133.演讲内容要精练 134.演讲的语言要有具象性 135.演讲表达要生动有力 136.演讲要把重心放到听众身上 137.即兴演说的技巧 138.增强说服力的法宝 139.演讲的精彩结尾方式 140.演讲结尾的禁忌第15章 与异性愉快交谈的技巧 141.与异性谈话要自然大方 142.与异性谈话要富有智慧 143.捕捉暗示找话题 144.如何向异性表达好感 145.善用抛砖引玉法 146.已婚人士与朋友的交谈技巧第16章 应对办公室尴尬的说话技巧 上级与下级 147.让被辞退的下属体面离开 148.拒绝加薪有讲究 149.批评下属要委婉 150.下属不服从调遣怎么办 151.挽留优秀员工要动之以情 下级对上级 152.与老板谈加薪的技巧 153.给老板挑错有技巧 154.巧妙应对“讨厌的上司” 155.巧妙向老板说“NO” 同事之间 156.消除女同事的嫉妒 157.如何化解同事误会 158.同事之间开口说“不”有讲究 159.守中有攻,自如应对办公室流言 160.巧妙对付办公室“讨厌者” 161.不做小道消息的传声筒第17章 巩固口才魅力的训练技巧 162.面部表情的训练 163.动听声音的训练法 164.语音、语调的训练 165.吐字清晰训练法 166.提高表达

<<打动人心的168个口才技巧>>

能力的训练 167.语言连贯性训练 168.语言综合能力的训练参考文献

## <<打动人心168个口才技巧>>

### 章节摘录

说话要适宜，是指说话要得体，要与天气、时间、地点、对象、处境等外界因素相符合。

同样一件事，说话的角度、方式不同，结果也完全不一样。

如果你在适宜的时候说出得当的话，那么周围的人一定会对你另眼相看。

某日，一对新人在一家大饭店举行婚礼，却赶上了倾盆大雨，新人和客人们都感觉很沮丧，严重影响了婚礼的气氛，这时新郎的多年好友走到新人和诸位客人面前，微笑着高声说：“今天真是老天爷作美，用‘贵如油’的春雨来给二位新人作为新婚贺礼，这是多么贵重的礼物啊！

好雨兆丰年，这象征着这对新人的未来是幸福美满的。

雨过天晴是艳阳天，这说明今天在座的所有客人都将迎来更加灿烂美好的明天，我提议，为了祝贺二位新人和和美和迎接美好灿烂的明天，大家干杯！

”话音一落，整个餐厅的气氛马上被调动起来，沉闷的婚礼场面，一下子活跃起来。

新郎的好友在气氛沉闷的时候说出的几句适宜的话，立刻改变了婚礼的气氛。

由此可见，能够适时地说出适宜的话是多么重要。

但有些不善于观察、不经过思考就说话的人，往往容易弄巧成拙，惹出麻烦。

有这样一个故事，一家庭生了一个孩子，亲朋好友都来祝贺，有的说：“这个孩子白白胖胖的，将来一定能当大官。

”有的说：“这孩子眼睛炯炯有神，一看就知道聪明伶俐……”大家都是什么好听说什么。

突然有个客人说了一句惊人的话“这孩子会死的”，话音刚落就被主人暴打了一顿，赶出了家门。

如果细想一下，那些说孩子会升官发财、聪明伶俐的话都不太可靠，唯独“孩子会死”是句真话，因为人早晚都会死的，这是自然规律。

可是说真话的人却被痛打了一顿，就是因为他说的话与当时的场合、人们的心情不符，才会得到这样的结果。

你的话别人听着是否感觉舒服，别人是否乐意听你讲话，关键是看你怎么说。

这样就存在一个问题：如何处理妥当话与真话的关系。

有时候，真话反而是最刺耳的。

不要以为反正是实话实说，怎么说都一样。

其实，同样一句话，说得妥当一些，对方更容易接受；说得十分真实，对方往往受不了，反而听不进去。

一天，小王的朋友穿了一件新衣服，小王不假思索地说“你这件衣服太难看了，我送你件新的吧”。

朋友没好气地说：“你眼光有问题吧，大家都夸我的衣服漂亮呢！”

”小王毫不示弱，说：“他们说的都不是事实。

”朋友转身就走了。

虽然小王说的是心里话，也不应该说得这么直接，结果是自讨没趣，又影响了朋友的好心情，也可能因此而失去一个朋友。

小王送别人东西是好意，但话说得不够得当，对方很难接受。

我们常说有人好心办坏事，就是因为说话不讲究，才事与愿违。

在生活和工作中，我们需要在合适的时候、合适的地点，对合适的人，以合适的方式说出合适的话。

如果你能依靠自己的灵感，创造出让人快乐的妙语，那你的生活环境和工作效率定会大大改观。

## <<打动人的168个口才技巧>>

### 编辑推荐

《打动人的168个口才技巧》：一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

好口才是成功人生必须修炼的大智慧，而口才技巧，则是其中最闪光的锋芒。

言语是思想的衣裳，谈吐是行动的导航，口才可以表现出一个人的睿智和修养，也是帮助他成就幸福人生的“隐形的翅膀”。

快速提升说话技巧的实用读本。

说话到位，事半功倍；人们常常免不了“以貌取人”，但更多时候是“以言取人”年轻人培养表达能力，提升说话技巧，修炼动人谈吐，才能成就非凡人生！

口才是在经过了千百年的锤炼后才逐渐形成的一门学问，好口才会让原本就熟识彼此的人情意更浓，爱意更深；可以使意见有分歧的双方相互理解，消除矛盾。

好口才是一封通行四方的推荐信，也是做人成事不可缺少的必备技巧。

好口才造就好人生，上至事业，下至家庭，一个人口才水平的高度决定其人生的高度。

对于聪明人，“说”就要征服他人，“言”就要打动人心；“讲”就要直击心底，“话”就要有道有理。

掌握口才的技巧，没有什么可以阻止你成功的脚步。

口才之于年轻人，如同骏马之于战场，是帮助你纵横驰骋的有力武器。

<<打动人心的168个口才技巧>>

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>