

<<每天一堂口才课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂口才课>>

13位ISBN编号：9787506483230

10位ISBN编号：7506483238

出版时间：2012-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：文嘉

页数：312

字数：382000

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>

## <<每天一堂口才课>>

### 内容概要

“一人之辩重于九鼎之宝；三寸之舌强于百万之师。”  
”口才是人人都需要掌握的技能，它有着巨大的力量。  
拥有好口才，不仅陌生人会变为知己，在生活中、事业中也能完成一些看似不可能完成的任务，为成功添砖加瓦。  
但是在生活中，并不是人人都有好口才。  
有的人说话让人喜欢，有的人说话却让人生厌。  
所以，你要掌握的不仅是“能说”，还有“会说”。

那么，怎样才能做到“会说”呢？  
这就是本书所要告诉你的。  
本书用精练的语言、睿智的话语、全新的理念将各种口才技巧和案例拆解成365个知识点，从办事、交际、情感、商业等不同的角度进行全面阐述，以每天一堂课的全新形式为你讲授在生活 and 工作中提高口才能力、愉快工作、赢得好人缘的奥秘。  
读完本书，你会发现，你的口才每天者陌：进步。

<<每天一堂口才课>>

作者简介

文嘉，男，80后畅销书作家，长期从事文字创作，致力于出版行业，对历史、人文等有着深入的研究。他的作品深受广大读者的喜爱和追捧。

## <<每天一堂口才课>>

### 书籍目录

口才价值：好口才是人生最宝贵的财富

- 1.口才影响命运
- 2.会说话的人魅力无穷
- 3.学会“推销”自己，才有好工作
- 4.敢说话是成功的第一步
- 5.在生活中积累谈资
- 6.提高修养，妙语连珠
- 7.有时沉默也是金
- 8.好口才是练出来的
- 9.会说还要会听
- 10.微笑的魅力
- 11.三思而后说
- 12.充分调动声音的魅力
- 13.巧说话化解小矛盾
- 14.小心祸从口出
- 15.沟通让陌生人变得亲近
- 16.口才是一个人综合素质的反映
- 17.好口才推动事业节节高
- 18.莫让口吃耽误前程

口才定律：掌握黄金法则，你将无往不胜

- 19.乒乓球定律：积极互动。

双向沟通

- 20.韦奇定律：莫要人云亦云
- 21.杜根定律：胜利属于自信的人
- 22.亚佛斯德定律：引导需求，无往不胜
- 23.尼伦伯格定律：谈判要追求双赢或者多赢
- 24.赫洛克定律：赞美是通向成功的捷径
- 25.波什定律：不要忘记赞美细节
- 26.波特定律：批评不要太直接
- 27.古德定律：全面把握对方观点，有的放矢
- 26.比林定律：该说“不”时就说“不”
- 29.白德巴定律：请约束自己的嘴巴
- 30.布朗定律：找到开启对方心锁的钥匙
- 31.登门槛定律：循序渐进才能这到目标
- 32.权威定律：人微言轻，人贵言重
- 33.南风定律：暖心话更能动人心
- 34.首因效应：说好开场白
- 35.近因效应：说好结束语
- 36.自己人效应：自己人更能拉近双方距离
- 37.鸟笼效应：表达期待或遗憾，激励对方采取行动
- 38.牢骚效应：有不满就说出来，别憋在心里

口才原则：可行可用，一学就会

- 39.用恰当的方式来表达
- 40.遣词造句不可少
- 41.“王婆卖瓜”招人嫌

<<每天一堂口才课>>

- 42.巧妙暗示胜于明说
- 43.时刻给自己留有余地
- 44.四种精明的提问方式
- 45.四种巧妙的回答技巧
- 46.言不在多，达意则灵
- 47.用愉快的语言感染对方
- 48.见什么人说什么话
- 49.多换位思考，多表示理解
- 50.不同的场合说不同的话
- 51.寻找共同话题有妙招
- 52.及时“破冰”，避免冷场
- 53.与“随便”说拜拜
- 54.说话要讲究时机
- 55.你方唱罢我登场，不要上演“独角戏”
- 56.开玩笑也要注意分寸
- 57.让对方清楚领会你的意思
- 办事口才：有礼有序，办事不难
- 58.求人先攻心
- 59.礼貌地提出自己的请求
- 60.激发同情心，难事不难办
- 61.借助亲情巧求人
- 62.从对方感兴趣的事谈起
- 63.巧用赞语，办事更容易
- 64.站在对方角度说话，办事最有效
- 65.激发对方需求，引其入内
- 66.善意威胁，软硬兼施
- 67.找准“软肋”，投其所好
- 68.把握“进”、“退”的好时机
- 69.送礼也要“名正言顺”
- 70.求人办事，哪些话说不得
- 71.攻心者是最好的说客
- 72.获取对方好感是第一步
- 73.求人办事也要注意超限效应
- 74.铺排利害关系，对方自有判断
- 75.用换位法取得对方的理解
- 76.声东击西，迂回说服
- 77.软硬兼施，让说服更有力
- 78.引导胜于压迫
- 79.让对方相信是自己的决定
- 80.忠言如何能不逆耳
- 81.抓住时机是关键
- 82.说服别人的三大步骤
- 83.说服别人，要有耐心
- 84.多用身边事举例说明
- 85.避免正面争论
- 86：拒绝是每个人的权力
- 87.含沙射影，委婉表示

<<每天一堂口才课>>

- 88.语言诙谐，不伤和气
  - 89.用适当“自贬”的方法推辞
  - 90.提出新的建议代替当前的邀请
  - 91.善用缓兵之计
  - 92.转换话题，巧妙拒绝
  - 93.分析利弊，给拒绝找个支点
  - 94.拒绝之前，先找个合适的理由
  - 95.这样说“不”，避免得罪人
  - 96.以退为进，使对方自动放弃
  - 97.拒绝，不伤害他人又能顺利脱身
  - 98.以子之矛，攻子之盾
  - 99.该拒绝时态度要坚决
  - 100.先发制人，堵住对方的嘴
  - 101.借用他人巧妙说“不”
  - 102.逐客令也要充满人情味
- 交际口才：方圆有度，开拓人脉
- 103.言谈出色的要素
  - 104.获得他人的信任
  - 105.初次见面要寻找共同点
  - 106.选择能引起对方兴趣的话题
  - 107.注意你的口头禅
  - 108.要让谈话留有余韵
  - 109.是沟通，而不是辩论

.....

- 职场口才：才能为主，口才为辅
- 商业口才：注入感情，打动人心
- 情感口才：有话好说，温存彼心
- 幽默口才：悦人惠己，曲径通幽

## &lt;&lt;每天一堂口才课&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页： 10.微笑的魅力 微笑是一种无声的语言，它可以表达出欢悦、赞许、尊敬、同情甚至反对等许多意思。

正如波拿巴·奥巴斯朵丽在《如何消除内心恐惧》一书中所说的：“你向对方微笑，对方也报以微笑。他用微笑告诉你：你让他体验到幸福感。

”由于你向他微笑，使他觉得自己是一个受别人欢迎的人，所以他也会向你报以微笑。

换言之，你的微笑使他感到了自己的“价值地位”。

在与别人交流的时候，微笑具有神奇的魔力。

比如当你需要别人帮忙时，你对他微笑，对方可能会变得非常乐意，即使这次不能成功，也会让对方记住你的微笑，说不定下次会主动帮忙，因为他感受到了你对他的谢意和尊重；当你指出他人的错误时，你对他微笑，就能使“良药”的“苦味”减少许多，使对方易于接受；当你和朋友争论一个问题，希望偃旗息鼓时，你对他微笑，对方会体会你要“休战”的意思，同时也会体会到你俩的交情并不会因此而打任何折扣；当旁人在你面前议论第三者时，你对他微笑，对方会感到你不赞成他的意见，可能就不会继续蜚短流长。

威廉·史坦哈是纽约证券股票公司一名成功的交易员。

他说自己年轻时是个讨人厌的家伙，脸上很少露出微笑。

谁会愿意和整天绷着脸的人打交道呢？

后来他决定改变自己的态度，决心展现开朗、快乐的微笑。

于是，在第二天早上洗漱时，他对镜中满面愁容的自己下令道：“威廉，你得微笑，把脸上的愁容一扫而光，现在立刻开始微笑。

”于是，威廉转过身来跟他的太太打招呼：“早安，亲爱的！

”同时对她微笑。

她怔住了，惊讶不已。

威廉说，他对太太的这种反应也大为震惊，并下定决心要一直坚持下去。

两个月过去了，有什么样的结果呢？

“微笑改变了我的生活，”威廉说，“我感觉到从未有过的幸福。

”事实证明，经常保持微笑的人，幸福指数要高于那些经常绷着脸的人。

同时，你的这种幸福感也会感染到你身边的人，大家都愿意和快乐的人做朋友，而你的人脉圈也会无形中越来越大。

口才要点 微笑是一件很神奇的事情，只要你将它投放出去，马上就会看到回应。

11.三思而后说 有些话想说又不能说，或者是不该说，而若一时冲动说了出来，后果就会很严重。

中国有句古话叫做：三思而后行，意思就是说在做事情之前需要经过缜密的思考。

其实不仅是做事情如此，说话同样需要如此。

明朝的开国皇帝朱元璋在发迹之前，给人家放过牛，甚至曾经沿街乞讨，但他后来却成就了一代霸业，建立了强大的明帝国。

朱元璋当上皇帝后，一位儿时的伙伴来见他，朱元璋很想见这位朋友，但又怕他说出自己以前的经历，犹豫再三还是召见了。

这个人一进大殿，便高呼万岁，随后还说道：“当年微臣随驾扫荡庐州府，打破罐州城。

汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩子当兵。

多亏菜将军！

”朱元璋听他用词十分恰当，便重重地赏了这位朋友。

<<每天一堂口才课>>

媒体关注与评论

人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半儿是在说话里。

——著名散文家朱自清 外表绝对不是人生的决胜点！

把话练好，才是最划算的事。

——著名节目主持人蔡康永 纵观整个历史，人类交际的最高境界是说服他人接受自己的主张。

——美国著名演说家和成功学家博恩·崔西



## <<每天一堂口才课>>

### 编辑推荐

《365天自我训练提升课:每天一堂口才课》编辑推荐：有趣的口才故事，边看边学；实用的口才技巧，即学即用。

揭示秘而不宣的口才技巧，挖掘无往不胜的口才秘诀，100%提升口才，从嘴笨者到伶牙俐齿者都不能错过的一本好书。

《365天自我训练提升课:每天一堂口才课》用实用的语言、睿智的话语、全新的理念，巧妙地将各种口才技巧以一年365天的形式串联起来，每天讲述一个对提高说话能力有所帮助的话题。这些话题短小精练、深入浅出，每天只要利用一些零散的时间，就能轻松掌握有关表达的基本定律和原则，以及如何在交际应酬、客户沟通甚至日常家庭生活等场景中的实战应用，从而打造出一流的口才。

<<每天一堂口才课>>

名人推荐

人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半儿是在说话里。

——著名散文家朱自清 外表绝对不是人生的决胜点！

把话练好，才是最划算的事。

——著名节目主持人蔡康永 纵观整个历史，人类交际的最高境界是说服他人接受自己的主张。

——美国著名演说家和成功学家博恩·崔西

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>