

<<口才兵法>>

图书基本信息

书名：<<口才兵法>>

13位ISBN编号：9787509605929

10位ISBN编号：750960592X

出版时间：2009-6

出版时间：经济管理

作者：于反//周婷

页数：207

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>

<<口才兵法>>

前言

什么是口才？

口才就是说话的才能，是一个人综合素质中的一个重要方面。

不管是什么人，只要想生存和发展，就必定要走进社会，走入市场，要面对形形色色的人。

而想要与别人沟通，就需要说话，在这时，口才就会发挥出巨大的作用。

在现实生活中，我们经常会看到口才好的人，能言善道，说话让人爱听、耐听，办起事来也是无往而不利；而口才不好的人，就总会吃亏，不是失去了朋友，就是耽误了生意，口才的重要由此可见一斑。

人若没有良好的口才，是一件很可悲的事，就好像鸟儿没有羽翼一样，举步维艰。

不过，口才并不是天生的，而是要从现实中锻炼出来的。

想要拥有口才，就需要付出大量的学习与实践。

首先，只有重视学习，善于学习，才会有广博的知识，这就是好的口才的坚实基础。

其次，有知识不等于就有好的口才。

因为好的口才是从实践中锻炼出来的。

因此，必须注重在实践中练习，不断地改进、总结，有意识地运用口才的策略与技巧，才能不断提高自己说话的水平。

那么锻炼口才应该怎样入手呢？

在不同的交际环境下，又该采用何种语言去应对呢？

如何用好的口才说服别人？

如何用好的语言表达自己的意愿？

<<口才兵法>>

内容概要

《口才兵法:实用口才提升宝典》从交际、情感、说服、演讲、辩论、谈判、求职、公关以及推销九个角度,针对具体的社交场合和说话对象,选择最恰当、最巧妙、最有效的口才技巧方法,全面系统地进行阐释,具有较强的可读性、实用性,从而达到传递智慧,为大家提供口才表达范例的效果,供大家更好的学习和借鉴。

每个人都会说话,然而把话说好并非易事,《口才兵法》“兵”力十足,“兵”释恐惧,“兵”醒你沉睡的语言艺术细胞。

<<口才兵法>>

书籍目录

交际篇：创造语言“强磁场” 1.巧妙地说“不” 2.“俗语”不“俗” 3.善用语言“魔方” 4.“裹着糖衣”的批评 5.良言一句三冬暖 6.怎一个幽默了得 7.调侃自嘲化尴尬 8.不要随便说“随便” 9.让道歉成为高明的补漏剂 10.夸奖适度方人心 11.说话留点余地 12.让声音表情达意 13.让自己的话具有吸引力 14.借别人的口来问 15.会说更要会听 16.使用成功的表达方式 17.口才练兵勤奋始情感篇：甜言蜜语，煲一份爱的养生汤 18.“醋言醋语” 19.善意的谎言 20.用赞美做爱情黏合剂 21.巧言撒娇爱升温 22.“吐”出“love you” 23.争吵有“度”，和好有方 24.“斗嘴”是增进感情的语言游戏 25.别让唠叨“嚼碎”爱情 26.委婉化解家庭矛盾 27.幽默二重奏 28.“废话”不废说服篇：三寸之舌强于百万之师 29.说服他人巧开口 30.将心比心 31.“激将”说服法 32.找个高帽给他戴 33.有针对性的说服术 34.巧设圈套，请君入瓮 35.顺毛摸“驴”最省劲演讲篇：当一回出色的演说家 36.开篇抓住听众的耳朵 37.文采飞扬显魅力 38.名言润色，警句生辉 39.三分钟演讲最精彩 40.煽制情感共鸣 41.弥补口误有妙招 42.让结尾余音绕梁 43.为即席发言做好“准备” 辩论篇：雄辩驳论的角逐 44.先发制人 45.以迂为直 46.顺水推舟 47.双关语暗藏杀机 48.巧用“二难推理” 49.偷换概念，移花接木 50.巧用类比，直指要害 51.以其人之道，还治其人之身 52.反客为主，变被动为主动谈判篇：谈判桌上的“语言大餐” 53.声东击西计 54.上演双簧戏 55.不伤和气，直述利害 56.耐心才能赢 57.以退为进法 58.引蛇出洞，诱敌上钩 59.诙谐幽默：谈判气氛的润滑剂求职篇：妙语出“佳作” 60.“礼”不可少公关篇：公关者，“攻关”也推销篇：“谈”平推销之路参考文献

<<口才兵法>>

章节摘录

1.巧妙地说“不”在日常生活中，一些交际关系并非合情合理，水到渠成，难免会发生一些拒绝与被拒绝的事情。

而拒绝是一种难度极高的谈话方式，因为直接拒绝别人会被认为不尊重对方，而遭到拒绝的一方，更会因此而产生紧张和不愉快的情绪。

在这种情况下，双方的情绪都会对交际的发展产生许多不良影响。

搞不好，就会断情绝交，引人恶感，被人误会，甚至种下仇恨的种子。

因而，需要运用相当高明的技巧才能做得不显山不露水，既不得罪对方，又能得到对方的谅解，同时，将对方的失望和不快控制在最小的限度内。

这就需要“婉拒”，委婉地加以拒绝。

它能使你轻松愉快地说出“不”字，也使对方高高兴兴地接受拒绝。

婉拒可以帮你打破人际关系的僵局，婉拒有以下几种常用方法：（1）把对方请求的根据。

转为拒绝的理由如，“这类工作你很有经验，这次你一定要帮帮忙。

”“能帮忙当然好，我曾经是干过这类工作，但过去的经验反而会成为一种束缚，有必要的話，我可以推荐一个优秀的人选。

”这样的拒绝既委婉，又有针对性，说服力强。

（2）用拖延来表示拒绝比如不想去参加某人的宴会，可以对他说：“谢谢，下次有空一定去，可今晚我不去了。

”表面并没有拒绝对方的邀请，只是改个日期而已，但这个“下次”是没有期限的。

聪明人一听就知道这是一种委婉的拒绝。

这比“没空，不去！”

”更婉转一些，更容易让对方接受。

（3）让对方明白你是赞同的拒绝对方难免会给对方造成一定的伤害，有时还会引起对方的抵触心理。

所以在婉拒时要充分表现出你的真诚和对对方的同情，让对方明白你对他的请求是赞同的，只是出于不可抗拒的原因无法帮助他。

例如，一位在机场的售票员对订不到票的旅客说：“我知道您非常需要坐飞机，我十分愿意为您效劳，但票确实已经订完了，实在抱歉，欢迎您下次再来乘坐我们的飞机。

”这样一番话，叫旅客们再也提不出意见来了。

因为售票员是从旅客的角度考虑问题，赞同旅客的焦急心理，抚慰了对方。

（4）转移话题，表示拒绝一位胖姑娘穿了一件新做的连衣裙，自以为得体，高兴地问：“漂亮不漂亮？”

”她自然是想得到你的赞美。

你不能违心地称赞她，又不能直说，伤她的心。

怎么办呢？

你可以说：“世界上的女孩子都是爱美的，比如……”或者说：“啊，今年夏天姑娘们都爱穿连衣裙。

你看过‘×××’电视节目吗？

那上面介绍的款式可真多，又时尚又漂亮……”这种“王顾左右而言他”的办法就是转移话题法。

当然，这个新的话题必须和原来的话题有一定联系，还必须能引起提问人的兴趣。

否则，会引起对方的疑虑或反感。

话题一转移，对方自然不好再问同样的问题。

（5）答非所问，避实就虚球王贝利在踢进1000个球时，有记者问他哪一个球进的最值得他骄傲。

贝利笑笑说：下一个。

他的话音刚落，响起雷鸣般的掌声。

这个回答确实十分巧妙，看似答非所问，但却深刻地表达了贝利的远大梦想和追求。

<<口才兵法>>

(6) 预埋伏笔.适当时候再拒绝从人际关系的角度考虑,要尽可能把拒绝的理由讲充分,从接受者的心理考虑,要让他有足够的思想准备。

为此,可以采取这个办法:先不拒绝,充分阐明不利因素,埋下伏笔,再在适当时机,用适当方法加以拒绝,这样,即使他的要求没有达到,但感到至少你已经尽心尽力了,也不会恨你。

比如,某人托你给找一份工作而你又难以办到。

他若问:“前些日子拜托你的事,现在怎样了?”

”你答道:“不好办啊。

上次同你讲了,你学历不到规定,难度比较大。

何况名额又那么少,僧多粥少哇。

不过,我会尽力争取的。

当然你也不要太乐观。

”“学历不到”、“名额太少”,充分展示了不利条件。

“不要太乐观”,埋下了伏笔。

虽然没有拒绝,实际上已为后来的拒绝作了充分准备,以后再拒绝他也顺理成章了。

中国有句古语:“君子绝交犹无恶言。”

”这话说得好。

即便是拒绝对方,也要尽可能以最为友好、热情的方式表示拒绝,不可有失风度。

对于求助者的苦难和求援表示理解和同情,然后再坦诚说明帮不了忙的原因。

如有可能,也可以帮助对方出一些主意或建议,还可以提供一些别的求助线索。

这样就能使他明白你是心有余而力不足,即使你帮不了忙,求助者也会感激你,因为你已经尽了最大的努力。

2.“俗语”不“俗”俗语包括谚语、时语、歇后语、惯用语和口头上常用的一些成语。

很多时候,俗语听起来就是一些浅显易懂的大白话,但运用俗语却并不低俗,俗语就像被埋在泥土之中的金子,它的价值和光芒只有在拨去污泥之后才会显现。

<<口才兵法>>

编辑推荐

《口才兵法:实用口才提升宝典》是实用口才提升宝典。

<<口才兵法>>

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>