

## <<让你的口才更出众>>

### 图书基本信息

书名：<<让你的口才更出众>>

13位ISBN编号：9787510400995

10位ISBN编号：7510400996

出版时间：2009-3

出版时间：新世界出版社

作者：田超颖

页数：209

字数：200000

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>

## <<让你的口才更出众>>

### 内容概要

人与人之间思想的交流，感情的沟通，最直接、最方便的途径就是语言。

通过出色的语言表达，可以在人际交往中结交一些新朋友，加深与老朋友的友谊，化解一些不必要的矛盾和仇恨，从而让你的事业锦上添花，一帆风顺。

学会职场沟通，掌握口才优势，创造双赢局面，使你说服、交涉、谈判实时通，能让你的事业顺利并蒸蒸日上。

## &lt;&lt;让你的口才更出众&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 人际沟通的语言艺术 一句话拨动对方心弦 委婉回绝的语言艺术 借题发挥，四两拨千斤  
善于自嘲的语言艺术 移花接木，曲径通幽 简洁明快的语言艺术 话说在明处，意藏在暗处 反  
弹琵琶的语言艺术 机智敏锐的语言艺术 说服他人的语言艺术第二章 好口才是练出来的 快速掌  
握语言技巧 妙用修辞，提高语商 他山之石，可以攻玉 把握好语言的分寸尺度 开场白要引人入  
胜 控制好说话的节奏 让你的声音悦耳动听 巧用夸张为调侃增色 不良发音习惯的矫正 令人回  
味的演讲结尾第三章 纵横职场的说话艺术 两面讨好，巧妙设局 与上司相处的语言艺术 与下属  
沟通的语言艺术 上下级交流的语言艺术 奉迎揣摩的语言艺术 商务谈判的语言艺术 推销人员的  
语言艺术 同事交流的语言艺术 暗藏机锋，以柔克刚 委婉指出对方的过失第四章 让语言中多一  
些幽默 幽默感的培养和妙用 直话曲说，实话巧说 幽默在沟通中的艺术 哪些话能让人笑起来  
用幽默表达内心的感受 巧用幽默摆脱窘境 内涵深厚才能妙语连珠 巧妙提出自己的要求 谈吐幽  
默的语言艺术 用幽默的语言化解难题第五章 口才决定人生成败 用声音传送你的爱意 巧妙开口  
打动芳心 脸上总带着微笑 巧妙拒绝的语言艺术 引人共鸣的语言艺术 感人心者，莫过于情 朴  
实的语言最动人心 说者慢悠悠，听者乐呵呵 用气势压倒高傲的人 真诚会赢得更多的朋友第六章  
练就得体的体态语言 修炼不凡的说话形象 肢体语言的巧妙利用 平和文雅的回绝艺术 对人要先  
尊重后教育 小心避开别人的忌讳 若要人动心，自己先动情 打圆场的语言艺术 主动与陌生人打  
招呼 出其不意，妙语连珠 声音美妙才能打动别人第七章 递出合格的形象名片 顺情说好话，真  
诚到心里 声音比容貌更重要 谈吐得体方显优雅形象 做一个有教养的绅士 初次会谈要把握好分  
寸 适时沉默的沟通艺术 对女性鼓励要多一点 问候寒暄的语言艺术 以虚对实，以实对虚 微笑  
是一种无声的语言第八章 好口才成就一生财富 让人心动的语言艺术 激发对方的高尚动机 倾听  
是最好的赞美 对人赞美要恰到好处 倾听：有效沟通的技巧 谦和得体的语言艺术 能言善辩的语  
言艺术 机智反击的语言艺术 无声胜有声的说服艺术 用鼓励和赞美拉近对方的心

## &lt;&lt;让你的口才更出众&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 人际沟通的语言艺术一句话拨动对方心弦一天夜里，美国伍斯特大学的主楼不幸失火。

第二天，望着大火过后的残垣断壁，年轻的校长霍尔登决定在废墟上重建主楼。

但他深知，仅靠学校的财力显然是不可能办到的，必须寻求赞助才行。

于是，他想到了钢铁大王卡内基。

几天后，他来到卡内基的办公室。

他没有过多地寒暄，简明扼要地说道：“卡内基先生，我知道您的时间十分宝贵，我不会占用太多。

是这样，我们学校的主楼前天晚上不幸被火烧毁。

我想您肯定愿意赞助学校10万美元，帮助我们重建一座新楼。

”“我不想出这笔钱！”

”卡内基拒绝了。

“卡内基先生，”霍尔登没有气馁，继续说，“如果您的生意正当红火的时候，主厂房却毁了，您将怎么办？”

您肯定需要别人的帮助来战胜困难。

而且我知道您向来喜欢资助年轻人，我现在就是一个遇到暂时困难的年轻人。

如果重建计划因为您的不支持就此泡汤，那对所有的年轻学生来说，将是多么的不幸！”

”“好吧，年轻人，”卡内基有些动心了，“为证明你重建主楼的决心是坚定的，同时也为了证明你重建主楼的计划深得人心，你需要在30天内到别处筹借10万美元。

如果你能做到这一点，到时我就给你10万美元。

”“假如您把时间延长为60天，我肯定能办到。

”“好，一言为定！”

”当霍尔登校长拿起帽子起身告辞时，卡内基在后面又大声强调：“记住160天！”

”这次见面的时间只有4分钟。

50天过后，霍尔登拿着107美元的支票出现在卡内基的面前。

卡内基看后，随即让财务给他开出了一张10万美元的支票，并风趣地对霍尔登说道：“好小子，下次跟我见面，可别待太久。

和你每说一分钟，我就得掏出两万五千美元。

”我们看到，当霍尔登提出重建主楼希望得到卡内基的赞助时，一开始卡内基是拒绝的，而当霍尔登提到卡内基一向喜欢资助年轻人时，卡内基的态度顿时起了变化，随后提出了资助的条件，并且经霍尔登争取，实现这一条件的条件卡内基也同意延长。

于是我们终于看到了结果：年轻的霍尔登仅用了4分钟的谈话时间，就得到了钢铁大王10万美元的资助。

4分钟就能获得10万美元！

这样的谈话技巧谁不感动？

霍尔登谈话艺术的高明之处在于，他知道卡内基喜欢有上进心的年轻人。

所以他针对对方这一心理，提供给对方一个表现自己的机会。

表面上看是霍尔登求得了卡内基的赞助，实际上是霍尔登为卡内基提供了一个平台，满足了对方的表现欲。

人际交往中，对话只是一个传递信息的过程。

要提高自己的说话水平，并不完全在于谈话者能否准确、流畅地表达自己的思想，还在于你所表达的思想、信息能否为听者或听众所接受并产生共鸣。

也就是说，要将话说好，关键还在于如何拨动听者的心弦。

这就是语言的艺术，一句话打动人心。

如果有一天你遇到了困难，需要寻求别人的帮助时，只要你的语言得体又能拨动对方的心弦，那么，你的求助往往会成功。

委婉回绝的语言艺术1972年5月下旬，美苏关于限制战略武器的四个协定刚刚签署，美国国家安全事

## <<让你的口才更出众>>

务特别助理基辛格就在莫斯科的一家旅馆里，向随行的美国记者团介绍这方面会谈的情况了。

“苏联每年生产导弹的速度大约是250枚。

”基辛格微笑着透露这一信息。

敏捷的记者们立刻接过了话头，探问美国的国防机密。

“我们的情况呢？

我们有多少潜艇导弹在配置分导式多弹头？

有多少‘民兵’导弹在配置分导式多弹头？

”一个记者迫不及待地问。

基辛格耸了耸肩，说道：“我不确切知道正在配置分导式多弹头和‘民兵’导弹有多少。

至于潜艇嘛，我的苦处是，数目是知道的，但我不知道这是不是保密的。

”记者说：“不是保密的。

”基辛格微微一笑，反问道：“不是保密的吗？

那你说是多少呢？

”在场的记者们哄堂大笑，关于这个问题的提问也就不了了之。

基辛格拒绝透露导弹数目的回答非常巧妙。

他没有采用那种惯见的外交辞令——“无可奉告”，而是佯装不知道自己的回答是否涉嫌泄露国家机密，因此不能贸然回答，这样的拒绝就有理有节。

在记者紧迫不合的情形下，他又利用对方自相矛盾的说法，把问题推给了对方，从而回避了这一敏感问题。

第二次世界大战中，丘吉尔对领导英国人民配合盟军战胜法西斯起了关键作用。

因此在他战后退位时，英国国会拟通过提案，为他塑造一尊铜像，陈列在一个公园，让英国人民永远不忘他的卓著功勋。

丘吉尔听说之后，认为这样做不妥，于是表示拒绝。

他的拒绝很是巧妙，他说：“多谢大家的好意，可是不喜欢鸟儿在我的铜像头上拉粪，还是请大家高抬贵手吧！

”丘吉尔的理由很有趣，当然他是以开玩笑的方式委婉回绝。

这种回绝方式很有人情味，给人的感觉很舒服。

比起说一通大道理效果要好得多。

因为任何人听了丘吉尔的有趣声明，都很难狠下心来坚持已见的。

幽默大师马克·吐温也十分擅长这种拒绝的技巧。

一次，他在邻居家发现一本写得非常好的书，就向邻居提出借回家看看。

邻居也嗜书如命，因此不愿相借，说自己的书不能离开书房，只允许马克·吐温有空来坐坐，顺便翻翻，这是他定的规矩。

马克·吐温只好返回家中。

过了几天，这位邻居来到马克·吐温家借锄草机。

马克·吐温一看机会来了，说道：“当然可以！

但是根据我的规矩，你只能在我的草坪里用它。

”不愧是世界级的幽默大师，马克·吐温的拒绝十分巧妙。

罗斯福就任总统前，曾在美国海军部任职。

一次，他的一位好友向他打听海军在加勒比海一个小岛上建立潜艇基地的情况，罗斯福谨慎地向四周看了看，然后低声问：“你能保证不说出去吗？

”“当然能。

”“那么，”罗斯福微笑地看着他说，“我也能。

”罗斯福用委婉含蓄的话语，既坚持了自己的原则，又没有令朋友太过难堪，其积极效果非常明显。

在人际交往中，只要把握好语言的分寸，掌握好语言的技巧，就能在沟通交往中游刃有余，无往不胜。

借题发挥，四两拨千斤 古今中外不乏借题发挥的成功范例。

## <<让你的口才更出众>>

这种说话的技巧不仅简洁有力，而且生动活泼，如果运用得当，常常能产生“四两拨千斤”的效果。娴熟地运用这种技巧，很容易达到战胜对手的目的。

技巧一 借对方话题战胜对手当对方提出的问题是一个难以驳倒的事实，而你既无法反驳，又不能逃避时，可借用对方提供的话题，换一个角度来陈述己见，从而突出自己的优势并以此来攻击对手的弱点。

在一次竞选国会议员时，艾伦与陶克在演讲台上相遇。

陶克是美国南北战争时期的北军将领，战功卓著，此前担任过数届国会议员；而艾伦则是一名出身士卒、默默无闻的小人物。

在竞选演说时，陶克充分发挥自己的优势，他说：“亲爱的同胞们可曾记得，17年前的昨夜，我率部与敌人进行过血战，在山上的树丛中露宿了一夜。

如果诸位没有忘记那次艰苦卓绝的战斗，请诸位在投票时，不要忘记吃尽苦头为国家带来和平的人。

”选民们被打动了，纷纷高呼：“我们要陶克！”

”陶克将军仿佛已经胜利在望。

就在此时，艾伦登场了。

他说：“女士们，先生们，陶克将军没有说错，他的确在那场战斗中立了战功。

当时，我是他手下的一个小兵，代他出生入死，冲锋陷阵。

当他在树丛中安睡时，是我携带武器整夜保护他。

诸位如果同情陶克将军，当然应该选举他；如果同情我，我可以对于诸位的信任当之无愧！”

”艾伦的一席话从容不迫，有理有力，寥寥数语便扭转乾坤，转败为胜。

在当时的情况下，如果艾伦绕开南北战争，等于默认了陶克的功勋；如果正面否定陶克的功绩，又会违背事实，而且会引起听众的反感。

聪明的艾伦巧妙地借用了陶克的话题，你谈南北战争，我也谈南北战争，而且把将领在战争中常常拥有的特殊待遇和普通士兵的出生入死、艰苦卓绝作了一番巧妙对比，几句话便使陶克失去优势，使自己胜券在握，台下的听众口服心服。

技巧二 借对方话题反击对手与人交谈时，有时会遇到这种情况，对方故意提出一些难以回答的问题，意在让你出丑、难堪，下不了台。

在此情况下，与其正面争执，必然纠缠不清；不理不睬，又会让对手占了便宜。

这时，可顺水推舟，顺着对方的话题和思路谈下去，然后再伺机反击。

19世纪时，欧洲的白人对黑人十分歧视，即使只有部分黑人血统的也会被他们瞧不起。

因此，有黑人血统的白人都对自己的血统讳莫如深。

法国的一位大银行家，对大仲马在《基督山伯爵》中揭露黑暗政治心怀不满，一次偶遇大仲马，便故意发难：“听说你有四分之一的黑人血统，是吗？”

”大仲马稍作迟疑，随即爽快地答道：“我想是的。”

”银行家暗暗高兴，接着问：“那你父亲呢？”

”“一半黑人血统。”

”“你祖父呢？”

”

<<让你的口才更出众>>

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>