

<<领导干部口才学>>

图书基本信息

书名：<<领导干部口才学>>

13位ISBN编号：9787515702889

10位ISBN编号：7515702885

出版时间：2012-11

出版时间：海潮出版社

作者：魏建松

页数：321

字数：210000

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>

<<领导干部口才学>>

前言

领导者如战场上的将军，是激励手下的核心人物，也是决定事业胜败的关键因素。

任何一个组织，任何一项事业，都离不开领导的统率。

领导，众之首也，讲话，心之声也。

震天下者必震之于声，导人心者必导之于言。

领导者中肯有力的言辞，会迫使对方作出让步。

或取得共识，以利于达成协议；领导者慷慨陈词，会促成外引内联，振兴一方经济；领导说话得体，言之有物，会使权威自立，上下一心。

成功的领导大多拥有一副好口才，都具有演说家的语言才能，正是凭借其卓越的领导口才而成就了成功的领导。

几乎所有的领导活动都离不开“说”，“会说”与否决定了领导行为的有效与否。

当今社会，讲话作为领导管理活动中的重要手段，贯穿其工作的始终，从领导决策到计划、组织、监控等各个环节。

都发挥着极其重要的作用，绝对不可或缺。

此外，领导者还负有宣传鼓动、组织群众和管理工作人员的责任，这也需要讲话来实现，否则，领导干部的工作绩效将会受到影响。

一个领导者的说话能力，常常被当做考察管理者综合能力的重要指标。

能言善辩、口才卓越的领导者越来越显示出一种独特的优势，他们在各个领域因口才能力的有效发挥，而充分施展着自己的才干，并给自己的事业注入更多的成功因素。

美国口才训练大师戴尔·卡耐基说：“假如你的口才好，可以使人家喜欢你，可以结交好的朋友，可以开辟前程。

使你获得满意。

有许多人，因为他善于辞令，因此而擢升了职位，有许多人因此而获得荣誉，获得了厚利。

你不要以为这是小节，你的一生，有一大半的影响，由于说话艺术。

” 为了帮助领导干部提升自己的讲话水平，我们特编写了此书，对领导者提高口才作了详细的阐述。

相信您一旦具备了卓越的口才，必然能够成为卓越的领导。

<<领导干部口才学>>

内容概要

纵观古今，那些成就卓越的领导者，无一不是讲话的高手。

领导口才

是领导艺术的重要组成部分，良好的口才是提升领导力的重要一步。

《领导干部口才学》为领导者介绍了一套合理有效的领导口才历练方法，将历练过程清晰地呈现在您面前，详细阐述具体场景的讲话技巧，使您掌握卓有成效的管理沟通技巧，构建起出口成章的领导口才艺术。

《领导干部口才学》的作者是魏建松。

<<领导干部口才学>>

书籍目录

- 第一章 领导口才：成功的领导绝对离不开好口才
 - 成功的领导必须要有好口才
 - 领导口才是领导艺术的重要组成部分
 - 好口才是领导者不可或缺的重要资本
 - 领导口才关乎个人形象与事业成败
 - 语言魅力体现领导魅力
 - 领导口才决定工作成效
 - 领导口才体现政治水平
 - 渊博的知识是领导口才的基础
 - 领导讲话的目的性要强
 - 领导讲话要具有权威性
 - 领导讲话要充满情感
 - 有号召力才能四方响应
- 第二章 主持会议口才：在主持中展现领导者的组织能力
 - 精彩开场是成功的一半
 - 开场白要独具匠心
 - 快速进入会议主题
 - 把握会议气氛的艺术
 - 打破沉默，活跃气氛
 - 控制会议节奏的技巧
 - 应对各种与会人员的技巧
 - 偏离会议主题时应及时扭转
 - 提高开会的效能
 - 主持会议时应注意的问题
 - 做一个圆满的会议总结
- 第三章 汇报口才：展现能力赢得信任的最佳时机
 - 在上级喜欢听的时候汇报
 - 汇报要把握住重点
 - 用上级易于接受的方式汇报
 - 全面评估有利和不利因素
 - 让汇报显得成熟与科学
 - 给上级一个满意的汇报
 - 让上级接受建议的技巧
 - 说服前要摸清上级心理
 - 多在上级的角度上考虑问题
 - 对上级的分歧要报以理解和忍耐
- 第四章 应急口才：突发情况往往考验领导者的应变能力
 - 应急口才让你化险为夷
 - 随机应变让人有惊无险
 - 应对咄咄逼人谈话的方法
 - 刁难是对领导者素质的考验
 - 应对挑衅的战术
 - 随机应变，机敏应答
 - 有效应对冷场
 - 巧妙挽救言语失误

<<领导干部口才学>>

第五章 即兴发言口才：在即兴发言中赢得众人赞赏的目光

即兴讲话开场白很重要
以生动精彩的讲话吸引听众
选择恰当的话题
以诚挚热情拉近听众距离
尊重听众寓情于理
即兴讲话的构思技巧
不同场合的讲话策略
即兴讲话的秘诀
圆满地和观众道别

第六章 沟通口才：决定管理成败的关键

没有沟通，就没有管理
沟通是一种关键能力
沟通让上下精诚合作
上下级沟通交流的技巧
与上司这样沟通
与同级这样沟通
与下属这样沟通
与不同性格下属沟通技巧

第七章 说服口才：在说服中赢得下属的依赖与支持

以情理通融的说服打动对方
通过沟通挽留员工
借助权威增加说服力
运用对比的方式说服对方
商量会让人心甘情愿地服从
给下属优越感
不过分直率地指出对方的错误
在说服中博取信任
委婉地说出忠告
针对个人特点施劝
事实最有说服力
攻心说服最有效
以迂回暗示传递弦外之音
表情也很重要
运用形象生动的语言说服

第八章 激励口才：给下属注入激情和活力

对下属要及时激励
给下属充分的重视
把下属的热情调动起来
认可你的下属
让下属化荣誉为动力
表扬下属的闪光点
鼓励困境中的下属
要打气不要打击
以询问替代命令
巧用激将法
用讲故事的方式激励下属

<<领导干部口才学>>

微小的进步也要及时表扬

以竞争对手激励下属

对失败者也要给予肯定

替下属的错误挡驾

第九章 赞美口才：赞美是合乎人性的领导法则

赞美是一种管理方式

赞美是一种领导艺术

赞美的前提与技巧

赞美的话不怕多

赞美是对下属无价的奖赏

赞美下属的艺术

赞美的话要有高度

新意让赞美更出色

赞美是一种激励

把握赞美的尺度

赞美要具体

赞美员工的几种有效方式

让赞美发挥效力

第十章 批评口才：减少下属的抵触情绪。

保证批评的效果

批评之前先肯定

把握批评的时机与场合

批评前不揭伤疤

批评的禁忌

批评要讲究艺术

用激励代替批评

把握好批评的分寸

掌握批评的尺度

巧妙暗示下属的错误

强硬的态度只会激化矛盾。

批评的话要说得巧，说得妙

对下属的失败不要打击

宽容下属的错误

批评要点到为止

红脸白脸一起唱

批评下属不良习惯的技巧

宽容下属的过失

不要走入批评的误区

第十一章 倾听艺术：会说的领导善倾听

倾听是沟通过程中重要的一环

善于沟通的领导懂倾听

倾听可以帮助领导者思考

倾听更容易获得好感

倾听是决策的第一步

有效授权始于倾听

积极倾听的方法

倾听的原则

<<领导干部口才学>>

多用肯定语气

善听才能善言

给别人说话的机会

让对方多说，掌握主动权

让下属充分发表意见

倾听中的插话技巧

第十二章 拒绝口才：拒绝而不伤害别人

让拒绝变得合情合理

说“不”的禁忌

拒绝别人要委婉大度

简洁而不乏情意的拒绝

行其道反其言

正话反说，隐性拒绝

拒人之请要讲究策略

拒绝下属要求加薪的技巧

第十三章 辩论口才：掌控辩论过程中的关键策略

软的硬的一起来

简短有力，严谨准确

用事实说话

借对方话题来封住对方

对关键点发起攻击

运用因势利导的战术

声东击西造声势

设置圈套巧做局

旁敲侧击达目的

随机应变，见风使舵

以谬制谬，强力反击

求同存异不纠缠

答非所问避锋芒

第十四章 公关口才：掌握社交场合中的应酬之道

接待客人要有礼

陪客参观有“名堂”

巧妙询问，灵活表达

欢迎欢送讲话艺术

酒桌之上聊什么

第十五章 媒体口才：让采访为领导者的形象增光添彩

提高面对采访的能力

面对媒体的基本原则

以幽默缓解现场紧张气氛

面对媒体，保持冷静

面对危机要有大将风度

培养面对媒体的镜头感

有声无声，协调统一

如何面对突然采访

如何回答敏感话题

如何应对棘手问题

如何面对电视采访

<<领导干部口才学>>

第十六章 谈判口才：在唇枪舌剑中掌控大局

以非凡的气度吸引人

得体的形象影响大

重视谈判前的寒暄

谈判中的攻守策略

谈判中的口才技巧

如何应对谈判高手

建立心理相容的合作气氛

谈判要以和为贵

谈判中的双赢法则

谦虚比逞强更有力

<<领导干部口才学>>

章节摘录

版权页：领导讲话水平高，符合时代发展要求，体现领导者具备一定的政治思想水平和政策水平；符合当地实际情况，体现领导者熟悉情况，作风务实；能够解决群众实际困难，体现领导者具备良好的作风和态度；能够激发和调动群众积极性，体现领导者具备良好的人格魅力。这样的管理者才受欢迎。

任何领导都是一个群体或团队的管理者。

这个群体或团队可以是几人或十人，可以是几十或上百人，也可以是几百或几千人……管理者面对这个群体或团队，要经常发号召、下指示、做总结，为实现领导目标统一思想、理顺情绪、鼓舞士气、总结经验、提高认识……而这一切工作的开展和落实，自始至终离不开口才。

可以说，管理活动的顺逆成败，管理绩效的大小高低，与口才有着十分密切的联系。

一个管理者要想树立自己的成功形象，增强自己的影响力，必须努力提高自己的口才能力。

当今社会，不管是哪一行业或哪一阶层的领导，都是一个群体或团队活动的策划者、指挥者。

在领导的所有工作中，不管是作决策、作指示、部署工作、安排任务，还是赞扬下属、教育下属，都需要通过讲话来完成。

我们可以简单地说，领导只有具备高超的讲话水平，才能做一名称职的领导者。

领导者立威立权的过程也是立言立行的过程。

领导口才是领导艺术的重要组成部分。

看看古今中外那些卓越的领导者，无一不是讲话的高手。

古有使楚的晏子，利用自己不凡的口才挽回了颜面；苏秦更是以雄辩之才挂起六国相印；张仪靠自己三寸不烂之舌到处游说，最终建功立业；诸葛亮联吴抗曹，舌战群儒。

而到了近现代，也出了梁启超、孙中山、鲁迅、闻一多等诸多能言善讲的口才巨擘。

哪里有声音，哪里就有力量；哪里有口才，哪里就有了战斗的号角，就有了胜利的曙光。

刘勰曾经在《文心雕龙》中感叹道：“一言之辩重于九鼎之宝；三寸之舌强于百万之师。”

也有哲人说，眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能创造一个精彩的世界。

是否能说、会说，着实影响着领导者的财富积累与事业成败。

口才对于领导者来说，就好比氧气对于生命那么重要。

如果领导者的口才欠佳，那么，他如何能在工作环境中支撑局面，稳步攀升，成为群体或团体活动的实践者？

语言大师林语堂有“语言的艺术”一说，意思就是，语言不是一般的工具，使用起来不同于其他工具。

俗话说：“锦于心而秀于口。”

领导讲话并非单纯的口舌之技，而是一种高度复杂的脑力劳动过程。

心中没有路子，脚下难迈步子，如果领导者的思想乏味，那么语言也同样乏味。

在全球时代化、信息化瞬息万变的时代，每个领导人，都面临『临着机遇和挑战，眼前的困难不能成为组织我们前进的绊脚石。

清楚缜密的思路，非凡的口才，无疑是让每个领导者踏上成功之路的推进器。

而作为一个领导，在公众眼前讲话的机会是很多的，也经常会成为各种场合，活动的焦点，领导的讲话能不能感动群众的心，语言的魅力，也就直接影响着领导的魅力。

领导的讲话成为一种惯例，不可缺少，也很重要。

假如领导讲话平淡无奇，水平欠佳，艺术性不强，不仅会让人觉得你没有水平，还会失掉你领导的身份，严重的话还会产生不好的效果，导致你的位置不保。

所谓的领导，就是众人之首，要起到领导作用，想要领导好你的下属，没有语言魅力，没有自身魅力，恐怕这是个困难。

想要挥好指挥棒，让下属听你的，你就得拥有个人的魅力。

好的口才是一个好的领导者不可或缺的重要资本。

试想一下，你作为领导，若是连下达命令，布置工作都条理不清，分不清主次，拎不清重点，那么你

<<领导干部口才学>>

该如何带好你的下属呢？

领导的话贯串于整个工作和整个集体的运行，离开了领导说话，整个集体的工作也就没有办法运行。而不善于言辞表达的领导，也就不能很好地将工作进行下往。

好的领导者讲话会有自己的风格。

和别人与众不同，这样才能吸引别人的留意力，来感动别人，产生独特的魅力。

有人以为自己长得好看，用自己的长相来吸引别人的留意，但是，要知道这只是短暂的，并不是真正的能吸引人们的留意，光是靠这一点，还是远远不够的。

在现实生活中，我们可以发现，一个人的说话风格，与别人交谈的方式，都能为他的个人魅力带来很大的帮助。

我们可以想一下，假如你作为一个领导，说起话来总是用趾高气扬的口气，你的下级肯定会觉得你这个人很高傲，不可一世，对你的好感也就没有了，假如你要是对你的上级过分的谦卑，上级就会觉得你这个人没有底气，不敢予以重任。

讲话的风格不仅能看出一个人的道德水平，更能体现一个人的文化修养和处世的态度。

作为领导，在你对待下属的时候，幽默的语言往往能拉近你们之间的间隔，风趣的语言也同时可以增添你的个人魅力。

<<领导干部口才学>>

编辑推荐

《领导干部口才学》写到，著名领导力大师沃伦·本尼斯说：“领导者与常人的区别在于，领导者能够把握说话的技巧，清楚明白地表达人类共同的梦想。

”作为领导，如何运用得体的语言进行谈判演讲，说服他人，激励员工，都需要领导者具有一定的讲话水平。

讲话水平是领导能力的综合体现，领导者的讲话能力常常被当做考察其综合能力的重要指标，口才卓越的领导者在各个领域因口才能力能够有效发挥，充分施展着自己的才干，为自己的事业注入更多的成功因素。

《领导干部口才学》集领导者的讲话经验和讲话艺术于一体，从实用的角度出发，配以翔实的案例，融理论指导与实际操作于一炉，告诉您怎样提高讲话能力，成为实力派领导者，是领导者提升讲话水平的最佳实用读本。

<<领导干部口才学>>

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>