

<<口才改变命运全集>>

图书基本信息

书名：<<口才改变命运全集>>

13位ISBN编号：9787530437063

10位ISBN编号：7530437062

出版时间：2008-7

出版时间：北京科学技术出版社

作者：李洛克 编著

页数：367

字数：378000

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>

## <<口才改变命运全集>>

### 前言

常言道：“人不求人一般大，求人就得说好话。

”在现实生活中，我们交际、办事、销售、谈判、演讲等都需要讲话。

然而，把话讲得恰到好处并非易事。

有时“一句话能把人说笑，一句话能把人说跳”，由此可知，说话有个好口才有多么重要，千万谨防“祸从口出”。

日常生活中，有的人心地善良，本想办好事，说好话，但由于没有掌握说话的技巧，常常是做了好事反倒不落好。

还有的人明明是好意，由于话说得词不达意，却被人误解。

口才是一门技巧性很强的艺术，美好的话语使人身心愉悦，在和你相处时，就会感到分外亲切，从而愿意向你吐露心声，便有很多人愿意接近你。

所以，掌握说话技巧，有个好成才是每个现代人应该掌握的技能。

口才如同我们的写作能力、组织能力一样都是人的智慧的一种反映。

它是一种用口头语言准确、恰当、生动地表达思想感情的能力。

因此，能说话并不就等于有口才。

怎样才能把话说得动听、恰当，有个好口才呢？

本书从日常生活、职场、营销、演讲、谈判、论辩等多方面对口才技巧进行了详细的介绍；另外还对家庭口才、领导口才、幽默口才进行了多角度论述。

本书认为，好口才应该具备以下几点要求。

一是话说得要有内容，这是衡量有没有口才的第一个标准。

就是说我们说话必须有目的性，通过语言把我们的意思完整地表达出来。

如果一个人作报告，空话、套话、废话连篇，没有知识，没有思想，谁又想听呢。

二是话说得要有道理。

有些人说起话来也是一套一套儿的，可是仔细听，他们或是强词夺理，或是胡搅蛮缠，从他们的话中听不出丝毫的道理。

三是话说得要有主次。

如果我们不分主次地说了一大通，可听的人却如“丈二和尚——摸不着头脑”，就失去了这次谈话的针对性，也就如同文章没了章法一样。

四是话说得要有文采。

我们常常听到一些人说话，感到说得也有道理，也听得明白，就是听起来没有吸引力，让人没有兴趣听，其原因就在于话说得没有文采。

他的话不生动、不形象、不能吸引人。

如果我们说话遵从了以上四点，那么讲出的话就会清晰、准确、生动、富有艺术感染力。

这样的话，听的人既爱听，又容易接受。

总之，有口才的人在哪儿都受欢迎。

话说得好，会为你的人生增添一道亮丽的光彩。

说得不好，则会遭到人们的排斥。

这也是编著这本书的意义所在。

## <<口才改变命运全集>>

### 内容概要

这个时代是一个注重语言交流的时代，口才的好坏决定了人生的成功与否：口才好的人，可获得同事的喜欢；口才好的人，可获得老板的青睐，口才好的人，可广交五湖四海的朋友…… 本书全面汇集了口才技巧及其训练方面的有关内容，不仅介绍了口才对成功的重要性，同时还告诉你如何把握各种人际关系，创造良好谈话氛围，拥有优雅的谈吐，让你能在各种社交场合左右逢源，如鱼得水。

## &lt;&lt;口才改变命运全集&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 口才决定人生成败 口才的作用日益重要 口才是事业成败的重要因素 好口才是成功人士的必备素质 好口才让你脱颖而出 口能言之, 国宝也 口才足以影响人的前途 好口才是智慧的体现

第二章 口才是一堂人生必修课 口才是一门学问 好口才可以通过练习得来 见什么人说什么话 出言不慎就是祸 老实人也要有口才 修辞技巧在口才中的运用 身体是重要的语言工具 让表情为语言锦上添花 巧用逻辑规律出新意 巧借手势来传情 含蓄的口才技巧 婉言的口才艺术 树立良好的第一印象 暗示的几种表现方式 注意社交语言中的禁忌

第三章 好口才营造美好家庭生活 不同性别的人需要不同的赞美 恋人要多说乖巧话 好妻子不与丈夫发唠叨 夫妻争吵不说过头话 家庭不该乱攀比 勿忘随时表达爱意 让夫妻感情在笑声中升华 夫妻是最好的朋友 用得体的语言表达不满 幽默是家庭生活的润滑剂 多肯定长辈的经验 与孩子交流有技巧 与孩子交流忌说的话

第四章 好口才让你在职场游刃有余 巧妙应对面试中的提问 友好地与同事相处 让陌生人变成朋友 与上司相处之道 与下属和谐相处 在行政岗位说话要慎重 6 不要吝啬赞美之词 就地取材转移话题 与上司讲话要顾及领导的面子 向领导建议的方式方法 办公室讲话宜看时机 巧答记者的刁难 切忌同事面前炫耀自己 口要寻机而开 玩笑不可开过头 拒绝别人的策略

第五章 出奇制胜的营销口才 推销更需好口才 营销人员的几点修养 好的开头是推销成功的关键 商业销售的促销技巧 寒暄是销售的催化剂 说服别人要靠方法 说服客户应循序渐进 引起顾客兴趣后再推销 以征询的方式促成销售 把斧头推销给总统 门店销售应注意的细节 出奇制胜的推销术 房地产营销技巧

第六章 会说话的领导得人心 充分表达对下属的信任 信任下属的几种方法 赞扬有时比奖励还重要 领导的赞扬要及时 把自己融入员工之中 鼓励始终是激励员工的关键 以间接的话语指出他人的错误 忠言也要不逆耳 批评宜与表扬兼用 打一巴掌就要揉一揉 奖罚并举效果好 别忘给员工留面子 先肯定再否定的批评易被接受 批评时的注意事项

第七章 演讲是一门语言的艺术 开场白一定要精彩 演讲稿要能讲能演 深化演讲主题的方法 避直就曲吸引听众 竞选演讲中要选准切入点 自问自答在演讲中的应用 适时把握演讲中的停顿 口语更具形象性 新颖是演讲的灵魂 让结尾回味无穷 演讲的注意事项与禁忌 经典演讲词

第八章 谈判语言的技巧与方法 谈判语言的基本准则 谦虚能增加谈判的力量 和“言”悦色不仅是态度 谈判前的寒暄不可少 环境对谈判的特殊效应 巧于言辞的谈判谋略 站在对方立场看问题 商业谈判的成功秘诀 商业谈判适用投石问路 化解谈判僵局的策略 “泄露机密”诱导对方 幽默可以营造融洽气氛 以退为进的谈判术 摸清对方信息有方法 不妨运用以柔克刚 突破对方的心理封锁 善于感知成交迹象 多在“共性”上做文章 善听者即有善言者 自嘲的作用不可小试

第九章 论辩语言的技巧和方法 论辩贵在思维敏捷 知彼知己攻守有度 先发制人的辩论术 自信者的语言有力量 逆向反驳攻其不备 学会适时转换话题 以其人之道治其身 适时发挥即兴辩解 辩论中的巧用谐音 增强语言的表达效果 欲擒故纵收奇效 让对方进退两难 以退为进将计就计 善于抓住对方悖论 驳斥诡辩的几种方法 抓住势去引导 掌握追根寻源的技巧 牵连钳制显其锋芒 顺水推舟有力反击 善于捕捉反驳的战机 有效反驳“两难”诡辩 识破对方诡辩伎俩

第十章 幽默是一生的财富 幽默的口才是一生的财富 幽默在谈吐中的作用 幽默风趣是可以培养的 幽默是逗人开心的钥匙 幽默就是出乎意料的歪理

## <<口才改变命运全集>>

### 章节摘录

第一章 口才决定人生成败口才的作用日益重要有口才的人，可以通过口语的交流掌握对方的意图，加强相互间的了解，建立起良好的关系，达到预期的目的。

而口才不好的人，则往往难以完全表达出自己的意图，不能与别人进行有效地沟通，也很难在事业上有出人头地的发展。

无怪乎有人说，没有口才的人如一台发不出声的留声机，虽然在那里转动，却引不起人们的兴趣。尤其在繁忙的现代社会，口才被看做是一种技能，也是一种能力的体现，因为一个人的口才代表着他的实力。

口才好的人往往容易被人记住，而口才差的人则容易被人淡忘。

随着社会的进步，人们的文化视野、交际视野开阔了，有越来越多的场合需要公开地发表意见，展现自己的才华。

笨嘴拙舌、言不达意会让你错失良机，用语精当、善于辞令会使你赢得主动、左右逢源，而出言不当立刻会让你四面楚歌。

春秋时期，以在秦国推行合纵策略而闻名的游说家张仪，就颇懂得舌头的珍贵。

他初到楚国当说客时，一天，碰巧相国家丢失玉璧，主人认定他是窃贼，将其严刑拷打后逐出家门。

回家后，妻子叹着气说：“你若不读书游说的话，怎么会遭到这样的奇耻大辱呢？”

”谁知张仪并无愧色，却答非所问道：“你看看我的舌头还在吗？”

”因为他懂得：舌头在，就有飞黄腾达之望。

后来，他靠着好口才果真扶摇直上，挂六国相印，成了“一人之下，万人之上”的相国。

## <<口才改变命运全集>>

### 编辑推荐

好口才并不是一种天赋的才能，而是一门任何人都可以掌握的艺术。

如果你存在着以下方面的情况，并很想改善，那你很有必要阅读《口才改变命运全集》。

不敢当众讲话，或当众说话时脸红、紧张，甚至恐惧，不知道说什么。

讲起话来空洞，言之无物，条理不清晰。

讲话时不知道怎么说，经常卡壳，常常出现短路。

说话缺少吸引力，没有说服力，不能达到预期效果。

说话缺乏感染力，没有文采，没有新意，人云亦云。

如果你想在以下方面有所提高，你也有必要阅读《口才改变命运全集》。

你想让自己在人际交往中更受欢迎，成为受大家欢迎的人。

你想让你的反应能力更敏捷，在与人交往时左右逢源。

你想在现有的基础上，最大程度地提高你的演讲与口才能力。

如果你是一个热爱生活、热爱生命的人，想拥有一副好口才从而获得更大的成功和幸福，你就不应该错过《口才改变命运全集》。

<<口才改变命运全集>>

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>