

<<好口才就是金招牌>>

图书基本信息

书名：<<好口才就是金招牌>>

13位ISBN编号：9787563927029

10位ISBN编号：7563927026

出版时间：2011-5

出版时间：北京工业大学出版社

作者：李晟

页数：239

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>

## <<好口才就是金招牌>>

### 前言

一位著名学者曾经说过：“说话是最容易的事，也是最难的事。最容易，因为三岁的孩子也会说话；最难，因为最擅长辞令的外交家也有说错话的时候。”我们天天都在说话，但并不见得个个都会说话。

俗话说：两年胳膊三年腿，十年难磨一张嘴。

可见学会说话比学其他技艺都难。

有的人说起话来娓娓动听，让人浑身舒服，忍不住会同意他的说法；有的人说起话来像是一柄利刃，专碰别人的短处和痛处；有的人说起话来，一开口就使人感觉讨厌。

言辞的力量，比我们想象中要大得多。

可见，嘴是天底下最有威力的武器，它可以打动别人，破除你成功路上的障碍，也可以伤害别人，为你增添阻碍，所以学会利用嘴巴是人生的必修课。

著名的美国成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“当今社会，一个人的成功，仅仅有15%取决于技术知识，而其余的85%则取决于口才艺术。

”由此可见会说话、好口才的重要性。

拥有好口才，已经成为现代人成功的必备条件之一。

好口才更是一种取之不尽、用之不竭的财富。

拥有好口才能使你充分地展示风采，能使你处处受到他人的欢迎和关爱，能使你的事业得到他人有力的支持，能使你在职场、商场和情场中永远抢占先机、超凡脱俗。

不少人存在一种误解，以为能说会道、能言善辩就是有好口才，其实不然。

好口才不在于说许多，而在于说得恰如其分、恰到好处。

我们要想让自己说话吸引人，把话说到对方心窝里，就要做到在该说话时，能够“一语百步音，一言力万钧”，做到每一句都精妙有用，这是一种能力；不该说话时，要善于沉默，洗耳恭听。

在这本书里，我们以“说话”为主题，详细介绍了在不同场合、面对不同对象的说话方法与技巧，相信读后会让你的口才、见识上升到一个新的层次，做到大话小说、急话缓说、虚话实说，使你轻而易举地把话说到位。

## <<好口才就是金招牌>>

### 内容概要

《好口才就是金招牌》由李晟编著。

人是群居动物，离不开社会活动，离不了日常交往，而语言又是人际交往的媒介。很多时候，会说话、把话说到位，可以使人获得朋友的尊敬、老师的青睐、长辈的喜爱以及老板的器重，可使人在生活中如鱼得水，在职场中举重若轻。

《好口才就是金招牌》是一部非常完善的口才训练全书，将传授你在不同的场合与不同的人交谈时的技巧，帮助你在最短的时间内掌握一流的交际口才，练就娴熟的语言技巧，从而使你在各种场合、对待各种事件，都能应对自如。

## <<好口才就是金招牌>>

### 书籍目录

- 技巧1：好的人情话需要精心准备
- 技巧2：选择恰当的时机、合适的人说人情话
- 技巧3：同学之间人情话该说的时候要递上
- 技巧4：以人情话润滑同事之间的关系
- 技巧5：他乡遇老乡，“乡音”唤共鸣
- 技巧6：人捧人，越捧越高
- 技巧7：得理也要让人，理直也需气和
- 技巧8：得了便宜还卖乖
- 技巧9：别把话说绝，达到目的就要收敛
- 技巧10：他人尴尬时，尽量帮忙解围
- 技巧11：遇到危机时要以变应变
- 技巧12：以智求变解难题的说话技巧
- 技巧13：窘境突然而至时，明话暗说搭台阶
- 技巧14：办公室场面巧妙应对
- 技巧15：好听的话人人都爱听
- 技巧16：赞美的语言有学问
- 技巧17：真诚而热情的赞美才能温暖人心
- 技巧18：夫妻之间再亲密也要记得赞美
- 技巧19：好话说在人背后
- 技巧20：鸡蛋不要和石头去碰
- 技巧21：求得谅解要开诚布公地说
- 技巧22：点到为止，让对方自己去反省
- 技巧23：在“苦药”上抹点糖
- 技巧24：选择适当的机会，委婉地说出自己的建议
- 技巧25：永远不要批评“人”，而要就事论事
- 技巧26：话要说得入耳动听，说得巧妙艺术
- 技巧27：吃了“火药”，定会惹火烧身
- 技巧28：拐个弯说话更能深入人心
- 技巧29：玩笑本无罪，切记适可而止
- 技巧30：不看你说什么，就看你怎么说
- 技巧31：打人不打脸，骂人不揭短
- 技巧32：办公室里闲谈莫论他人是非
- 技巧33：幽默，人际关系的润滑剂
- 技巧34：模糊表态，让语言富有“弹性”
- 技巧35：说话要留点容纳“意外”的空间
- 技巧36：凡事没有必然，说话没有定法
- 技巧37：遇到尴尬，装装糊涂迷惑对方
- 技巧38：不好回答的问题就巧妙地回避
- 技巧39：不好说的话就传达弦外之音
- 技巧40：千万别轻易说“这事没问题”
- 技巧41：该委婉含糊时，就不要直白
- 技巧42：有些时候，只有说谎才更加圆满
- 技巧43：编造出来的真实往往更具吸引力
- 技巧44：善意的谎言比实话更有效力
- 技巧45：让对方体面地接受拒绝

## <<好口才就是金招牌>>

- 技巧46：说服之前，先用赞美敲开对方的心扉
- 技巧47：先服其心，再服其力
- 技巧48：形象生动的语言更具说服力
- 技巧49：适当的恭维可使人飘飘欲仙
- 技巧50：直话不直说，在玩笑中表达自己的意思
- 技巧51：想说“不”并不容易
- 技巧52：以诚恳的态度、得体的语言表达“不”
- 技巧53：委婉、含蓄地说“不”，让拒绝在笑声中发出威力
- 技巧54：当自己不是心甘情愿时，别害怕说“不”
- 技巧55：别人的请求不能完成时，一定要明确拒绝
- 技巧56：场面上靠借名成事
- 技巧57：“要讨母亲的欢心，莫过于赞扬她的孩子”
- 技巧58：以一个“礼”字把对方架在很高的位置
- 技巧59：亲情也需语言来征服
- 技巧60：此言一出，举座皆惊
- 技巧61：感人心者莫先乎情
- 技巧62：名言警句、寓言典故更具说服力
- 技巧63：结尾色彩斑斓而又强劲有力
- 技巧64：言多必失，要管好自己的嘴巴
- 技巧65：与人交谈多用耳朵少用嘴
- 技巧66：一百句无用的话抵不上一句深思熟虑后的妙语
- 技巧67：言多众人忘，言少众人记
- 技巧68：说好第一句话
- 技巧69：率先向陌生人发出友好的信号
- 技巧70：对于内向型人，用他感兴趣的事激起其热情
- 技巧71：与外向型人交流，先听后说
- 技巧72：竭力维护朋友的面子
- 技巧73：劝说朋友要注意方法和技巧
- 技巧74：向朋友借东西语气不要太硬
- 技巧75：把握重点，适时汇报
- 技巧76：正确接受上司的指示和命令
- 技巧77：先称称自己有多重，再开口和老板谈薪水
- 技巧78：上司的批评不要一股脑儿地接受
- 技巧79：掌握与下属交谈的技巧
- 技巧80：向下属通报坏消息尽量不用伤感情的字眼
- 技巧81：反应敏捷，抓住要飞的“鸟儿”
- 技巧82：下属间产生矛盾，站出来说句“公道话”
- 技巧83：对下属的非分要求巧妙说“不”
- 技巧84：被提拔时尽快缩短与同事的距离
- 技巧85：想让同事接受你，请遵循两条准则
- 技巧86：同事聊天虽是小事，但却学问深
- 技巧87：巧妙运用语言攻心术
- 技巧88：抓住客户的心说话
- 技巧89：含而不露地向对方表白
- 技巧90：给嘴巴多抹一点蜜糖
- 技巧91：用妥帖的语言传递你的爱
- 技巧92：朴实无华的言辞却洋溢着深情厚谊

<<好口才就是金招牌>>

技巧93：轻轻的一声安慰使感情更深、更浓

技巧94：充满爱意的情爱语言是夫妻之间的润滑剂

技巧95：语言的沟通是情感保值的秘诀

技巧96：巧语结束家庭“冷战”

## &lt;&lt;好口才就是金招牌&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：技巧7：得理也要让人，理直也需气和为人不可太固执，我们要学会得理也让人，理直气也和。

如果是占理，让人一步不是输，人们最终会承认你的正确，并称道你的宽宏大量。

人们常说“有理走遍天下，无理寸步难行”。

这句话本来是真理，但是真理向前迈一步，就成了无理。

有些人曲解了“有理走遍天下，无理寸步难行”这句话，好像得理就一定要走遍天下，得理就一定要气壮，得理就一定不要让人，甚至可以无所顾忌。

其实，理直也可以气壮，理直也可以气和。

我们不能得理不让人，而应该得理也要让三分，在得势的情况下饶人，矛盾会立刻缓和。

所以说，卖乖话是处理人际关系的一剂良药。

下面介绍一些适时退让的方法，请诸位切记并经常使用。

1.给台阶，“你好我好大家好”生活中常有一些人特别固执己见，容易为了小事情同别人争论，而且说话火药味浓烈。

这时候，得理的一方应当有饶人的雅量，他可以一面解释一面折中调和，最好使用不带刺激性的“各打五十大板”或者“你好我好”的语言形式，以避免冲突的扩大。

有一位先生去岳父家吃饭，进餐时翁婿两人聊起了一条高速公路的修建问题。

那先生强调：公路的进度一再推迟，是有关方面的一个严重错误。

而岳父则不同意，认为公路本来就不该兴建。

两人你一言我一语，争论渐趋激烈。

后来那位泰山大人把问题扯到“年轻人自私心重，没有环保意识”上面，显然是在批评那先生。

那先生怕再争下去伤和气，便开始缓和气氛，他婉转地说：“可能我们的看法永远也不会合辙，可是，那没有什么，也许我们都是对的，也许我们都是错的，这也是不可知的事。

”那先生的一席话，不仅给自己搭了台阶，也给争论双方打了圆场。

避免了双方争论不休，矛盾扩大，影响感情。

试想，如果那先生意气用事地与岳父争论下去，结果会如何呢？

很可能不欢而散。

2.熄怒火，“事情原来如此这般”不少时候，人人与人之间的相互发火，是因为互不了解、有失沟通造成的。

这时候得理的一方切不可因对方的错怪而以怒制怒。

最好的方式是多加解释，想办法沟通或者道歉、劝慰，与对方达成谅解或共识。

一所医院里，病人挤满了候诊室。

一个病人排在队伍中，将手上的报纸都看完了也没有挪动一步，于是他怒火万丈，敲着值班室的窗户对值班人员大喊：“你们这是什么医院？

这么多人排队你们看不见吗？

为什么不想办法解决？

我下午还有急事呢！

”值班员面对病人的怒火，耐心解释说：“很抱歉，让你等这么久。

是这样的，医生去开刀了，抢救一个危重病人，一时脱不开身。

我再打电话问问，看看他还要多久才能出来。

谢谢你的耐心等待。

”患者排大队得不到及时诊治，责任并不在那个值班员身上，但是面对病人的错怪，他却沉住气一面解释、一面劝慰，这就比以怒制怒、火上添油的回答好多了。

3.对蛮横，“这一切都怪我”面对蛮横无理者，得理者若只用以恶制恶的方式，常常会大上其当。

这时候，平息风波的较好方式，莫过于得理者勇敢地站出来，主动承担责任，以自责的方式对抗恶人的恶语，以柔克刚。



## <<好口才就是金招牌>>

有一个商场营业员，遇一个中年男子来退一个电饭锅。

那锅已经用得半新半旧了，他却粗声粗气地说：“我用了一个多月就坏了，这是什么货？你再给我换一个！”

“营业员耐心解释，他却大吼大嚷，并满口脏话说什么“我来了你就得给退，光卖不退算什么！”

“营业员虽然占理，但为了不使争吵继续下去，便温和地对他说：“这个电饭锅已经用了一段时间了，又没有质量问题，按规定是不能退的。

可是你执意要退，那就干脆卖给我好了。

“就在她掏钱的时候，那个粗暴的男顾客脸红了，他终于停止了争吵，悄然离去。

显然，营业员的宽容与自责方式起了作用。

因为它反衬出对方的无理和低劣，从而从容地制止了事态的扩大。

4.止争吵，“算了，我只是想提醒你”一位丈夫彻夜未归，次日才幽灵般地回到家中，妻子埋怨了几句，两人便你一言我一语地干起仗来。

忽然，妻子说：“算了，没什么了不起，男人晚上不回家都成时髦了——我唯一要提醒你的是：熟悉的地方还是有风景的！”

“那妻子虽然占理，却没有去“痛打落水狗”，只是调侃了几句，便使一场冲突体面地结束了。

5.破僵局，实现夫妻“邦交”正常化冷战中的夫妻，如果一个“室内型”的人，一个是“室外型”的人，那情况还好些，一个在外面游荡，一个在家中干自己的事；如果两人都是“室外型”性格，那这小家庭就有了三分动荡与七分危险；如果两人都属“室内型”的那类，那日子过得无疑是十分的别扭。

就大多数夫妻而言，双方谁也不愿在冷战中打持久战，关键的问题是双方谁先主动来打破冷战的僵局，一般来说，大都是男方先来点高姿态，也有女方主动示弱服软的。

不管哪一方，只要你不想让夫妻冷战威胁这个家庭，只要你有心想迅速结束冷战状态，实现夫妻“邦交”正常化，你就应该乖乖地学学下面的几招。

不把话说得太绝，为对方留有余地。

请朋友做客或约对方看电影，借机搭话。

热脸贴冷屁股，向对方大献“殷勤”。

打个电话，找个借口说说话，可减少尴尬。

求对方帮个小忙，打破坚冰。

佯装生病或不舒服，让对方来关心。

总之，打破僵局的方法有很多，夫妻之怨宜解不宜结。

其中根本的一点是：任何情况下都不要有给对方一点颜色看、惩罚对方一下、非让他（她）低头认罪不可的这种不良心态。

有话说话，有理讲理，宁要争吵也不要冷战，这是许多和谐夫妻总结出的一条老经验。

而一旦处于冷战无人主动来给你们调解，那就要靠双方“系铃人”来努力解开沉默无言这个“铃”了。

总而言之，为人不可太固执，如果是占理，让人一步不为低，人们最终会承认你的正确，并称道你的宽宏大量。



## <<好口才就是金招牌>>

### 编辑推荐

《好口才就是金招牌:说话说到位的96个技巧》我们要想让自己说话吸引人,把话说到对方心窝里,就要做到在该说话时,能够“一语百步音,一言力万钧”,做到每一句都精妙有用,这是一种能力;不该说话时,要善于沉默,洗耳恭听。

《好口才就是金招牌:说话说到位的96个技巧》这本书里,我们以“说话”为主题,详细介绍了在不同场合、面对不同对象的说话方法与技巧,相信读后会让你口才、见识上升到一个新的层次,做到大话小说、急话缓说、虚话实说,使你轻而易举地把话说到位。

一部快速提高表达能力和沟通技巧的实用手册,口才的好坏可以决定你的一生!

翻开这本书,改变就已经开始!

把话说好,说透是一种本事!

<<好口才就是金招牌>>

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>