

<<成就一生金口才>>

图书基本信息

书名：<<成就一生金口才>>

13位ISBN编号：9787802286030

10位ISBN编号：7802286034

出版时间：2008-2

出版时间：新世界出版社

作者：张铁成

页数：306

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>

<<成就一生金口才>>

前言

在社会上，人们的能力有高有低，若想快速了解他们，不妨看看他们的口才，口语能力的高低，其主要表现是说话的艺术。

因为语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。

通过成功的口才这一媒介，陌生的人可以熟识起来，长期形成的隔阂可以消失，甚至单位之间、社会团体之间、国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决。

当然若是语言运用不当，也可能交际失败，甚至损害自身的形象。

我国是文明古国，礼仪之邦，不仅有四大发明、万里长城、唐诗宋词等所代表的辉煌的传统文化，而且在口才与交际艺术上也是世界上高度发达，首屈一指的。

历史上，孔子运用口语艺术开展教育；晏子以口才进行外交活动；张仪四处游说建功立业；范雎说秦王；触龙说赵太后；蔺相如“完璧归赵”……到了近代和现代，也出了梁启超、孙中山、鲁迅、毛泽东、周恩来、闻一多等许多能言善讲的大师巨擘。

“听君一席话，胜读十年书。”

的确，跟那些有知识且具有口才的人交谈，比喝了烈酒更令人兴奋，比听交响乐更能振奋精神，良好的话语可以带给人愉悦和欢畅，帮助你增加知识和修养，激发你的创造力，也可以增进人们感情的融洽。

当今的社会时代，语言的魅力显得越发的重要。

可以说每一个环节都离不开嘴，每一次交易都不亚于一场外交活动。

采购需要说动卖方，销售需要说动买方，争得利益需要讨价还价，双方或多方合作需要谈判。

就是求职应聘，或者是很好的谋略贡献给老板，这些都需要张嘴去“说”。

缺少语言，没有一定的语言艺术是不行的。

生活中，有时雄辩滔滔是能够情动四海，力挽狂澜的。

像孔明的舌战群儒，苏秦的纵横捭阖，都是用语言的力量，晓之以理，动之以情，使被动转为主动的。

但是，在生活中，有时你会遇到一些这样的情况，你所面临的是一些不容讲理、不能讲理或根本讲不得理的人或事，这时，简短的、机智的巧言，就显得更为有效。

语言的“巧”，首先在于用得“恰到好处”。

也就是说一定要摸准对方的心理，一言击中对方神经线最敏感的地方，使对方迅速作出有利于你自己的反应。

唐文宗年间，著名诗人、太学博士李涉一次途经九江遇到强盗拦劫。

李涉手无寸铁，眼看就要束手受辱。

这时李涉面对强悍的绿林大盗，口吟一首七绝：“春雨潇潇江上村，绿林豪客夜知闻，他时不用相回避，世上如今半是君。”

强盗们听后大喜，于是以礼相待，只求把诗留下，平安放他过去。

俗话说：“秀才见了兵，有理说不清。”

何况李涉面对的是与官家为仇的绿林大盗，一语不慎，就会招致杀身大祸。

这时李涉充分利用了自己的优势，准确把握了对方的心理：第一，作为绿林好汉，重的是义气，因此，李涉首先尊重他们，称他们为“豪客”，并在诗中表示愿意与他们为友，无论何时相见都可以亲密交往，不用“回避”，这就使得这些好汉不好再与他为敌。

第二，作为强盗，忌的是一个“贼”字，李涉却用“客”、“君”字眼相称，并且把他们粗暴的拦劫行为说成是“夜知闻”后的善意相访，这就使得强盗不能再与他为敌。

第三，作为著名的诗人，他以诗作答，显示了自己的身份，以自己的名声影响强盗们的心理，又在诗中肯定了这些人在世上的地位，提高了他们的身价，使他们不能不以礼相待。

这时，这些一直受歧视的人觉得获得他的这首诗，比获得金银珠宝更为珍贵。

于是，不仅不会加害于他，还会对他倍加尊重。

李涉正是准确把握了对方的种种心理，四句诗就使自己转危为安。

<<成就一生金口才>>

把自己变成一个善于说话的智者，用最巧妙的语言，把话说到对方的心里，为自己顺利办事凿开一条通道。

学会赞美和倾听，满足对方说话的欲望，给对方一种主人感，然后再抓住时机，设计布置出几条可行的策略。

一个善于说话、长于辞令的人，能引起别人的兴趣和注意。

像这样的人，都可能成为伟大事业中的成功者。

<<成就一生金口才>>

内容概要

本书将口才、交际和人生融为一体，侧重于对读者口才素质的启导和熏陶。从心灵深处启发读者体味生活，打开口才的交际之门，进而掌握一套善于交际、能言善辩的本领，在人际交往中取得更好的效果。

<<成就一生金口才>>

书籍目录

第一章 成就自己在日常生活中的金口才

- 在日常交往中必须掌握的说话技巧
- 不仅要让听方了解内容，更要获得听方的好感
- 说话一定要讲究对象，有的放矢
- 避免运用不当的口语进行沟通
- 恰到好处地运用幽默，活跃气氛
- 与陌生人说话时一定要讲究分寸
- 在朋友处于困难时对其进行得体的安慰
- 尽量与孩子保持良好的沟通
- 开玩笑一定要分清场合和对象

第二章 成就金口才应该注意的事项

- 能说话并不等于有口才
- 从语音、语调、语气等方面分项逐步进行
- 多读多写，练就超群的谈吐本领
- 要学会使用高度概括、十分凝练的语言
- 根据对象和场合调整好语速和声音
- 别忽视目光语在传达信息和交流思想感情方面的作用
- 说话时手势不能太频、太多
- 善于运用积极性词汇的力量
- 让你的语言更具有哲理，令人回味
- 学会恰当地运用幽默的语言

第三章 在生活中培养自己的金口才

- 生活中应注意的交谈事项
- 说话时应该克服的坏习惯
- 杜绝令人讨厌的言谈习惯
- 努力克服爱发牢骚的习惯
- 说话之前一定要细心斟酌
- 成功说服他人的秘诀
- 有效说服他人的方案
- 从对方喜欢的事物着手
- 电话沟通中应注意的技巧
- 面谈和电话沟通的不同

第四章 充分展示自己的金口才

- 展示你的口才魅力，充分引起别人的重视
- 在即席发言的场合表达你的真情实感
- 推销你的主意时尽量降低别人的抗拒力
- 让别人高兴地接受你的不同意见
- 批评别人一定要谨慎适度
- 指出对方的错误时要顾全对方的面子
- 不得不否定别人时的说话技巧
- 被领导错误批评时积极为自己辩解

第五章 金口才让你成为最受欢迎的人

- 生活的细节是别人喜欢你的关键
- 用主动的问候赢得他人的好感
- 微笑的魅力是无穷的

<<成就一生金口才>>

学会自我保护

对待得寸进尺的人的技巧

与人相交最忌讳“功利心”

尽量帮助他人完成心愿

对于他人的侮辱巧妙应对

第六章 在同事中展示自己的金口才

与同事在工作上愉快相处

在同事间注意自己的言行

与各种性情的同事搞好关系

把握好和同事说话的分寸

避免在办公室里说的几种话

从说话方面表示对同事的理解

和同事进行富有成效的讨论

加强和同事之间的密切合作

通过行为提高在同事中的影响力

努力消除和同事之间的误会

把应酬作为一项深奥的学问来对待

赠送礼物也要讲究方式

第七章 利用金口才让上司赏识自己

主动去拉近自己与领导的距离

和领导良好相处

和领导谈话应该注意的事项

机敏的头脑和善辩的语言让上司赞赏

用恭维的话语让上司觉得他很优秀

把提给上司的建议做得更加充分

在工作中表现你老练的能力

强化自己的能力，为你的领导排忧解难

恰当的汇报能够加强和上司的关系

经常与上司沟通，确保工作圆满完成

做自己能办到的事情

对自己应得的利益积极去争取

平和地接受上司的批评

第八章 优秀的金口才让你在面试中脱颖而出

面试时的交谈技巧

准确的表达有助于面试的成功

机敏地回答面试中敏感的问题

避免在面试中出现言谈错误

把握好施展自己才华的机会

适时提出工薪问题

第九章 让金口才把销售做得如鱼得水

讲好开场白，明确自己的工作性质

抓住顾客的兴趣和爱好

亲和地交谈逐渐靠近目标

用赞美的语言给顾客提建议

充分听取顾客的意见

应对顾客异议的方法

巧妙利用顾客的异议

<<成就一生金口才>>

面对顾客的疑问给予真实的答复

主动向顾客道歉会取得更好的效果

第十章 让金口才在谈判和辩论中取得胜利

辩论是探求真理的过程

谈判中应该注意的细节和关键

在辩论中如何取得胜利

先入为主，巧妙了解对方的目的

善于找出问题的关键

模糊语言能够为你争取到利益

沉默的态度让对方不知所措

稳住自己的立场，削弱对方的傲气

应对顾客反对意见的技巧

如何应对不友好的客户

第十一章 利用金口才与陌生人成功地进行交往

得体的语言是与陌生人成功交往的前提

第一印象的重要性

在沟通上掌握态度和行为的尺度

与陌生人进行良好的交谈

主动与陌生人说话的技巧

通过适当地贬低自己来捧高对方

善于尊重他人，消除交流中的障碍

第十二章 金口才让自己的朋友遍及天下

朋友之间要进行真正有价值的交往

选择朋友时要慎重

赢得朋友好感的秘诀

增进和朋友聊天的技巧

克服与朋友交往的常见误区

把握好与异性交往的分寸

让朋友心甘情愿地帮你办事

让发达的老朋友帮助你

沉着地面对“冷遇”

和不拘小节的人友好相处

如何有效地说服朋友

把逐客令说得美妙动听

学会拒绝别人，避免不必要的麻烦

第十三章 让浓浓的爱意包围自己所爱的人

第一次与可能的异性情侣交谈要自然

女性赢得男性的有力武器

男性如何赢得女性的心

用委婉含蓄的语言获得对方的尊敬和好感

巧妙地向所爱的人表达自己的情感

把爱情关系建立得更加持久

把握好彼此之间“爱”的距离

巧妙拒绝不是自己想要的感情

与情人冲突时要采取积极有效的对策

让恋人满意地接受你的不满

不要过分迁就你的爱人

<<成就一生金口才>>

努力寻找分歧中的共同点
为婚后的生活注入新的生命力
认真对待自己的婚后生活
积极化解夫妻间的矛盾

<<成就一生金口才>>

章节摘录

与陌生人说话时一定要讲究分寸在日常生活中，与陌生人说话也是要讲究水平的。

这个“水平”主要现在哪些方面呢？

一是说话不到位不行。

说不到位，说不到点子上，别人可能悟不明白，理解不透，琢磨不出你的真实用意，你提出的想法或要求不会被人重视和接受，非但事情办不成，也常常不被人瞧得起，这样怎么能换取别人的欣赏与亲善呢？

怎么能赢得别人的友谊和器重呢？

二是话说得太过头不行。

要求太高，言辞太尖刻，让人听了不愉快，觉得你不识大体，不懂规矩，不知好歹，这样的人常常被人敬而远之，也同样无法与人正常交往。

讲究分寸是一种很重要的说话艺术，说话是否有分寸，对于我们办事成败有着很大的关系。

1. 说话要注意自己的身份任何人在交谈时，总是在以一定的身份向别人表达自己的思想感情。

要想使彼此交流达到理想的效果，除了要有对象意识外，还要有自我身份意识，就是说话要得体，言语形式的选择要符合自己的身份，保持自我本色。

如以下级的身份向上级汇报思想工作，当持敬重的态度，注意措辞的严肃性和应有的礼节性。

与同辈亲友交谈，则以亲切、自然为宜，不宜过于“一本正经”，否则便有故作姿态之嫌。

说话不得体，不注意身份，听的人总感到不是滋味，甚至引起反感，这就必然要影响到交际效果。

说话形式的选择要符合自我角色身份，就应做到以下几点。

(1)角色身份要与称谓、口吻相适合。

身份在话语交际过程中首先表现为称谓，它有对人、对己两种。

身份在交际过程中还表现为说话的语气。

据《人民日报》载：一位因改革而在全国颇有影响的企业家，在一次代表本厂与另一厂家厂长洽谈业务时，姗姗来迟。

且一见面就一本正经地说：“我忙得不得了，只能用很少的一点时间接见你。”

此话一出，举座皆惊。

对方厂长更不是滋味，一笔几十万元的生意，便一语告吹。

厂家洽谈生意，双方的地位是平等的，姗姗来迟便是不礼貌，而“我实在忙得不得了”、“接见”等语气的潜信息则是：傲慢和盛气凌人。

(2)说话形式的选择要与场合相适应。

言语交际必须注意言语行为的时空性。

不同的交际场合，有不同的言语表达，不可将言语表达的基本原则变成僵死的程式。

2. 介绍自己要注意场合和目的自我介绍是人们社会交际的一种手段。

由于交际的目的、要求不同，自我介绍的繁简分寸也应有所区别。

在有些情况下，自我介绍的内容很简单，只要讲清姓名、身份、目的、要求即可。

例如，某建筑公司采购员到某钢厂买钢材。

他一进供销科的门，就对坐在办公桌边的一位先生说：“您好！”

我是某某建筑公司的采购员，来你厂买圆钢，希望你能帮忙。

说着掏出介绍信。

那位先生接过介绍信看一下，赶忙说：“我叫李来顺，是厂里的推销员，咱们坐下来谈谈。”

通过这样一番简单的自我介绍，钢材贸易的大门打开了，洽谈有了一个良好的开端。

<<成就一生金口才>>

编辑推荐

《成就一生金口才》由新世界出版社出版。

<<成就一生金口才>>

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>