

<<跟央视名嘴学口才>>

图书基本信息

书名：<<跟央视名嘴学口才>>

13位ISBN编号：9787802515185

10位ISBN编号：7802515181

出版时间：2010-8

出版时间：金城

作者：安欣

页数：243

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>

## <<跟央视名嘴学口才>>

### 前言

邻居老张今年已经40岁了，在单位还是个小职员。

为什么这么多年升职加薪和自己无缘，老张至今也没弄个明白。

老张性格外向开朗，喜欢和人交谈，比如，他会小李说：“你的裙子真漂亮，可惜裙子都快要喘不过气来了，你看你给撑的。

”他会对着急匆匆离开的小王的背影喊：“那么着急回家干什么？

给老婆洗脚去呀？

”对上司的叮嘱，他会说：“放心吧，我都老员工了，还不知道这个吗？

”……这样类似的一幕幕几乎天天上演着，而且，老张总能找出话来，尽管总会招致白眼儿，但他乐此不疲。

以老张的性格，应该人缘混得不错，但老张无奈地发现，原本关系不错的同事现在都不怎么来往了。

老张也不知道什么原因导致自己一直混迹于底层，他觉得到了这个年龄，差不多就认命了。

其实，我们可以给老张做一个简单的诊断，原因就在于老张的人际关系很差，或者说他不懂得营造良好的人际关系，而罪魁祸首就是他那张不会说话的嘴。

我们不敢断言口才能够直接决定一个人的成功。

但是，拥有良好的口才，可以为成功赢得更多的机会。

西方有位哲人说过：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。

”

## <<跟央视名嘴学口才>>

### 内容概要

一个说话受别人欢迎的人，等于在银行中有取之不尽的存款，那哪里都能够通行无阻。央视名嘴是大家公认的口才高手，他们风格鲜明，各有千秋。跟央视名嘴学口才，能让你从此如虎添翼，迅速成为一个受欢迎的人！

## <<跟央视名嘴学口才>>

### 书籍目录

第一章 崔永元——随口就来的机智幽默 用幽默话“幽默” 邻居大妈儿子的平民化语言 巧妙打断别人的抹缝儿功夫 化解尴尬的机智妙语 善于营造谈话气氛  
第二章 董卿——亲和大气的锦心妙口 博闻+亲和力=大气 清新与灵动 临时应变巧救场 堤内口误堤内圆  
第三章 李咏——活泼搞笑的“东拉西扯” 活泼搞笑的大长脸 嬉笑怒骂挥洒本色 自嘲也是一种魅力 就地取材即兴发挥  
第四章 王小丫——干练机敏的快言快语 诚恳可以统帅全局 “辞典”里的“开心”话 干练、机敏、快言快语 “不会说话”的伶牙俐齿  
第五章 撒贝宁——沉稳冷峻的理性阐述 冷峻理性与幽默风趣 从演讲中一路走来 口才是可以练成的 话不在多，但要说到点子上  
第六章 毕福剑——搞怪多端的插科打诨 小眼睛蕴藏大智慧 不按套路出牌的插科打诨 生活历练是最好的“口材” 把话说得通俗易懂也是一种本事  
第七章 杨澜——自信不凡的智语妙言 用自信与口才“主持”人生 幽默也是一种优雅 话语生香映衬不凡气质 发挥自己的比较优势  
第八章 王志——绵里藏针的连环逼问 他的逼问很犀利 尖锐但不尖刻 平淡背后有玄机 好口才就是这样“打动”人心的  
第九章 白岩松——滴水不漏的睿智思辨  
第十章 水均益——沉稳冷静的精妙分析  
第十一章 敬一丹——淳朴自然的娓娓道来  
第十二章 欧阳夏丹——亲和爽朗的妙语连珠  
第十三章 柴静——冷静敏锐的平和讲述  
第十四章 张越——优雅知性的侃侃而谈  
第十五章 朱军——真诚多情的循循善诱

## &lt;&lt;跟央视名嘴学口才&gt;&gt;

## 章节摘录

还比如：有一次，一位来自藏族的歌手上台演唱后开始了综合知识问答，看到他看题板时茫然的眼神，董卿意识到这位藏族同胞听不懂普通话，于是请现场评委藏族歌手宗雍卓玛翻译。

这位歌手抽到的题目是成语接龙，尽管宗雍卓玛竭尽全力翻译，最后还是徒劳，全场安静下来，都在倾听，都在等待，但最后那位藏族歌手还是没有回答上来，正当他颇为尴尬之时，董卿说出了这样一番话：“其实他听不懂我们的话正如我们听不懂他唱的藏歌一样，但是他今天为我们带来的是中国海拔最高地区的歌声，歌声里他的感情我们听得懂，他唱出了打动人心灵的歌声！

其实，此刻他听不懂我们在说什么，来到这座城市时他感到的是一种陌生，我们该给这样质朴的歌手更多的关怀，即使听不懂，但是歌声没有界限，情感没有界限，相信我们的关怀他一定听得懂！

”话音刚落，全场掌声雷动。

最后这位歌手的综合素质得分是零分，但这位憨厚的藏族青年微笑着向大家深深地鞠了一躬。

董卿的灵动不仅仅起到了串联节目，调动气氛的作用，更重要的是，她从内心出发，真诚地、友善地关心选手，善意的举动只是为了能够让选手更开心、不尴尬。

而她的语言虽然平实，却散发着人性的光辉，让人从心底感受到一种温暖和熨帖。

感，都会修饰自己的语言，都不会是那么直截了当的，这都是正常的现象。

因此，不要被这些个别枝节分散了自己的注意力，而忽略掉对方谈话的实质。

一个好的倾听者应该是能从对方哪怕逻辑不清，条理混乱，修饰连篇的话中抓住对方谈话的主要意思的。

必要的时候，可以简单地复述一下对方内容，并请他纠正。

这样将有助于对对方谈话内容的准确理解。

另外，有些人谈话时常常带口头语或做一些习惯动作。

对此，应不必太在意，更不要分散自己的注意力，应将注意力放在对方谈话的内容上。

#### 6.听懂话外之音。

有的时候，人们并不会直接将自己的意思表述出来，他们会采用一些委婉的方式来暗示，如果我们只听对方的字面意思，那就很可能不能理解对方的真正意图。

比如，对方说：你冷不冷？

这句话表面上的意思是：你现在感觉温度是高还是低，是否感觉到有点冷？

而他的言外之意则可能是：我有点冷，你能不能把空调温度调高点？

所以你要倾听到位，才能理解对方的意思。

#### 7.让思考与谈话相适应。

倾听的目的就是为了能够真正把握对方的真实意思，这就需要发挥思考的作用，边听边思考，把对方的谈话及时转化成自己的想法，然后才能有针对性地做出回应。

如果对方在谈话时，你心不在焉，不动脑筋，对方谈话的内容又记不住，不得不让对方重复，那么就会引起对方的反感。

#### 8.暗中整理，提出结论。

在和别人交谈的过程中，我们不可能记住对方的每一句话，事实上也未必有这个必要，所以，我们只要暗中整理出重点所在，熟记对方想说的重点和主要的想法即可。

这样做的好处是，可以帮助我们继续提出问题。

如果我们能指出对方有些地方话只说到一半或者语焉不详，说话的人就知道，我们一直都在听他讲话，而且我们也很努力地想完全了解他的话。

我们还可以利用询问的方式，来让他知道我们对谈话的内容有所注意。

<<跟央视名嘴学口才>>

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>