

<<年轻人一定要学会能言善辩的好口才>>

图书基本信息

书名：<<年轻人一定要学会能言善辩的好口才>>

13位ISBN编号：9787807249795

10位ISBN编号：780724979X

出版时间：2010-10

出版时间：京华

作者：赵浩辰

页数：277

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>

<<年轻人一定要学会能言善辩的好口才>>

前言

我国有句古语：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之狮。

”一言可以兴邦，片语可以辱国。

这就是能言善辩的魅力。

美国总统林肯说过：“口才是社交的需要，是事业的需要，一个不会说话的人，无疑是一个失败者。

”有一次，林肯在擦皮鞋，某外交官不无揶揄地问：“总统先生，您总是擦自己的靴子吗？”

”林肯不动声色地回答说：“是啊，那你是经常擦谁的靴子呢”林肯的高明在于他巧妙地绕开对方所提出的一个判断性问题，进而找出破绽，给对方回敬了一个特指性的反诘。

这就是口才的威力。

古今中外99%的成功人士都是善于公众演讲和沟通的大师。

不管是政界领袖克林顿、奥巴马，还是商界的成功人士韦尔奇、比尔·盖茨、松下幸之助、马云等等，他们无一不具备能言善辩的好口才。

在第二次世界大战的时候，美国人赖以生存和竞争的三大战略武器分别是：原子、美钞和口才。

而现在他们把人们赖以生存和竞争的三大战略武器改成是：口才、美钞和电脑。

口才从原来的第三位变成现在的第一位，可见他们把口才看得多么的重要。

然而，在现实生活中，有许多年轻人一遇到当众讲话就紧张、脸红、语无伦次，错过了许多难得的机会。

有的人因为沟通能力差，朋友少，圈子小，人际关系紧张而最终一事无成；有的人在说话的时候词不达意，思路不清，主题不明，层次不分，毫无说服力。

随着社会的不断进步，人与人之间的交往、沟通日益频繁，是否具有能言善辩的好口才越来越重要。

一个人拥有能言善辩的好口才，总能使自己被他人接受，促进相互间的了解，建立良好的人际关系；总能很愉快地谈判成功很多事情，还会让合作者情不自禁地露出赞许之态；总能不断创造精彩，让举手投足都具有不可思议的魔力，打动每一个听众的心；总能产生一种不可思议的力量，影响周围气氛的松弛与紧张……在当今科技高速发展，竞争激烈的时代，对于年轻人来说，要想成为现代社会的高素质人才，要想取得成功，就必须学会能言善辩的好口才。

当然，我们应恰当地使用口才，否则，将会收到反效果。

因为事物都是一分为二的，有其利就有其弊。

我们要取其利而舍其弊？

须知道，“良言一句三冬暖”，“冷言冷语伤人心”，“谣言杀人不用刀”。

年轻朋友们，你想拥有良好的人际关系吗？

你想赢得美好爱情吗？

你想迅速提高业绩，获得晋升的机会吗？

你想实现谈判的合作共赢吗？

你想在上司面前淋漓尽致地展现自己吗？

你想成为众人瞩目的焦点吗？

你想成为一个知识丰富、风趣幽默的优秀人士吗？

无论你想成为哪一方面的人才，首先要做的就是学会能言善辩的好口才。

《年轻人一定要学会能言善辩的好口才》一书，针对年轻人的生活特点、人际交往、择业创业、口才提高等方面，采撷了大量具有代表性的生动实例，提炼出通俗易懂的、全面深入的口才技巧，是年轻人提高表达能力、改写平凡人生、开创美好未来的实用教科书。

掌握了书中教给你的方法，就能赋予你学会好口才的无穷动力，激发能言善辩的睿智灵感，提高为人处事的交往能力，创造辉煌的事业，迈向人生成功的理想巅峰。

<<年轻人一定要学会能言善辩的好口才>>

内容概要

你想拥有良好的人际关系吗，你想赢得美好爱情吗，你想迅速提高业绩，获得晋升的机会吗？你想实现谈判的合作共赢吗，你想在上司面前淋漓尽致地展现自己吗，《年轻人一定要学会能言善辩的好口才》是你拥有这一切的制胜经典！

书籍目录

第一章 能言善辩好沟通重视第一印象的作用在交际中赢得他人的好感用谈话敲开沟通之门沟通中正确的态度和行为推销要从对方的兴趣入手掌握具有艺术性的营销语言沟通中的谈话技巧与陌生人交谈的切入点如何避免沟通障碍第二章 能言善辩占先机能言善辩占据成功先机好口才是一生的财富辩论有别于平常的说话用巧妙的发问去了解对方首先要学会推销你自己注意合作谈判的细节最有用的谈话开端在谈判中占据有利地位用好的开场白铺平道路利用口才抓住机会从对方感兴趣的事入手第三章 能言善辩破困境面对险境积极地进行自我辩解如何应对“不便回答的问题”对付有意的刁难要针锋相对明智地应答棘手问题通过道歉争取别人的谅解积极弥补言语出现的失误诡辩的策略要适时运用一些怎样回答超出能力范围的问题如何拒绝领导安排的事第四章 能言善辩强人脉用你的热忱赢得好人缘心仪之人的心要怎样赢得把赞美作为送给别人的礼物克服朋友交往中的误区及时正确地对朋友进行安慰学会拒绝，不违心做事真诚地表达自己的歉意通过谈话密切与上司的关系适当恭维上司不冒犯上司又阐明不同见解第五章 能言善辩得双赢商务谈判坚持的原则照顾对方的“面子”把自己的条件逐步地提出来速战速决与拖延兼施积极扭转对己方不利的局面用模糊的语言隐藏真实想法站在对方的角度引导对方实现大愿望与小愿望的协调战胜不友好客户的特殊方式多方努力以突破谈判中的僵局第六章 能言善辩促成功能言善辩是迈向成功的捷径得体的语言奠定成功的人际关系争辩过程就是寻求真理的过程良好的口才是成功推销自己的前提面试中的敏感话题要妥善回答以适当的方式展示自己的特长在面试中应避免的错误提出工薪问题有妙招如何与上司更好地沟通向上司汇报情况的方法第七章 能言善辩靠技巧说服他人的高超技巧求人办事的技巧生活中反驳别人的技巧面试时的交谈技巧第一次与异性情侣交谈的技巧如何获得朋友的好感把握好说话的时机细微之处赢芳心运用委婉、含蓄的语言第八章 能言善辩须历练好口才需逐步进行锻炼超群的谈吐本领是练出来的培养干练高效的演讲风格怯场心理要克服交谈时应该克服的不良习惯演讲前要充分准备如何避免和控制冷场控制搅场的措施自如地应付提问、评论和挑剔的听众做好不同场合的即席发言让你的言谈富有新意第九章 能言善辩用智慧嘴巧让上司摆脱尴尬局面有效的应对方法“欲擒故纵”抓住顾客使被说服者的思想如你所想如何让平常的话语更有魅力学会运用逻辑学话语中的诡辩术在谈判之前引发对方的兴致扬抑结合的说话技巧善意的谎言也是一种智慧第十章 能言善辩有分寸把握好与陌生人说话的分寸把握好与异性交往的分寸不要把话说得太绝求爱的时候把握好彼此间的距离恰当地对意中人表述衷情得体地与爱人进行感情交流与同事间谈话掌握适当的分寸开玩笑要把握好尺度批评他人也要掌握分寸把握好沉默的分寸第十一章 能言善辩要幽默幽默是知识、修养和风度的展现幽默是拉近关系的纽带如何培养自己的幽默感说话幽默的方法和技巧用幽默化解被动局面朋友之间要恰到好处地运用幽默有智慧地运用幽默的话语运用幽默巧妙地表明自己的态度第十二章 能言善辩应博学博览群书，更新知识扩大知识面，提高说话水平学好应酬这门学问培养自己的学习兴趣强化记忆，丰富阅历精心遣词，调节声调培养高度概括、凝练语言的能力适时调整好语速和声音学会用目光语进行交流

章节摘录

印象指人在遇到新的社会情境时，主观上按照自己以旧有经验为基础的理解，将情境中的人或事物进行归类所形成的对有关人或事物的概念。

第一印象，亦称初次印象，指两个素不相识的人第一次见面时所形成的印象。

它主要获得对方的表情、姿态、身材、仪表、年龄、服装等方面的认识。

当你与别人第一次见面的时候，对方的言谈、举止、表情、容貌、服饰等都会在你的脑海中留下鲜明深刻的印象，对方的一个微笑，一个手势都会诱发出你的某种情感体验。

这种初次的印象对人的整个印象形成举足轻重，它往往是以后交往的根据。

这最初的好恶倾向会影响到你在与其交往过程中的情感投入，影响到你们之间的关系。

那么反过来看，你此时此刻的行为表现，在他的脑海里又会留下怎样的印象呢？

它也将同样影响你们之间的交往。

所以，能否给别人留下良好的“第一印象”，往往决定着与他人交往的成功与否。

那么，如何才能给别人留下良好而且深刻的第一印象呢？

1. 仪表得体仪表是一个人内部思想的体现，它反映了个体内在的修养。

优雅的仪表，是展现个性魅力的重要手段之一。

服饰的选择和搭配很重要。

首先要整洁，否则会让对方觉得不够尊重别人；其次要得体，合体的服饰能够起到画龙点睛、锦上添花的妙用，如果打扮得不符合自己的年龄、性别、个性、场合，则难免会产生东施效颦之感。

过分的油头粉面，追求奇异，会给人一种浮滑轻薄的印象。

一个人的穿着打扮代表着一个人的审美观，它是影响社交形象的关键因素。

根据自身条件选择合适的服装，既自然、朴素、合群，又能给对方以愉快感和亲切感。

不加修饰与过分修饰都不足取。

2. 谈吐文明一个人的谈吐可以充分体现其魅力、才气及修养。

首先，谈话前须经过思考，信口开河、文不对题会给人一种不诚实、不认真和啰嗦的感觉。

其次，要学会倾听。

交谈中要细心观察和分析对方的兴趣和个性，注意耐心地倾听，随便插话、东张西望、心不在焉既不礼貌，也会令对方产生不快。

再次，注意表达的艺术，节奏不要太快，语调应抑扬顿挫，有起伏的音乐美感。

摇头晃脑、指手画脚等不雅观的动作应尽量避免。

另外，用词要注意文明。

最后，要保持真诚、热情、大方的交谈态度，虚情假意、言不由衷，或傲慢自居、口是心非，或躲躲闪闪、转弯抹角，或贸然发问、多嘴多舌等都会破坏交往的形象和谈话的氛围。

3. 举止规范一个人的行为动作常常会将他的气质、性格表达得淋漓尽致。

如果我们想给对方留下良好的第一印象，交往中就应该扬长避短，保持举止大方、随和、乐观、热情、不卑不亢。

粗俗的动作总是令人生厌的，这就要求人们平时对站立、行走、就坐及待人接物的姿势加以有意训练。

站立时应挺直，弯腰驼背让人有缺乏自信之感。

坐应安详、沉静，腿不要翘起、抖动，避免显得缺乏修养。

走路的姿态要自然优雅，待人接物要面带微笑，注意分寸与距离，特别是与异性的交往，举止不可轻浮，以避免不必要的误会。

在日常交往中，如果能针对人们的共性心理切入交际活动，就可以获得满意的交际效果。

人们在交际中既有明显的个性心理，也有普遍的共性心理。

要想赢得他人的好感，必须要满足他人的心理需要。

以下一些做法值得参考：1. 多加赞扬，满足人的称许心理。

人们都有一种显示自我价值的需要。

<<年轻人一定要学会能言善辩的好口才>>

真诚的赞扬不仅能激发人们积极的心理情绪，得到心理上的满足，还能使被赞扬者产生一种交往的冲动。

<<年轻人一定要学会能言善辩的好口才>>

编辑推荐

《年轻人一定要学会能言善辩的好口才》一书，激发能言善辩的睿智灵感，提高为人处事的交往能力，创造奋斗事业的不断辉煌，迈向人生成功的理想巅峰！

一篇提高年轻人口才的首选佳作，一本改变年轻人命运的通用教材，一部影响年轻人一生的口才精品。

事业的成功离不开好口才，人脉的兴旺同样需要好口才。

好口才是成功的敲门砖，好口才是好人生的铺路石。

打开人际沟通之门，占尽世间博弈先机；破解人生困惑迷局，参透职场商机玄妙；启迪能言善辩智慧，把握人情练达分寸；囊括古今口才经典，奏响人生成功凯歌！

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>