

<<每天懂一点口才学>>

图书基本信息

书名：<<每天懂一点口才学>>

13位ISBN编号：9787113137618

10位ISBN编号：711313761X

出版时间：2012-1

出版时间：中国铁道出版社

作者：王可飞

页数：135

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>

<<每天懂一点口才学>>

前言

无论是古今还是中外，都有能说、善言、巧辩者灵动的身影，他们凭自己三寸不烂之舌，以精湛的口才，赢得历史和人们的赞誉。

春秋时期毛遂自荐出使楚国，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；郑国大夫烛之武凭借妙语连珠智退劲敌；东汉的无神论者王充，舌绽春蕾，对迷信思想者进行了有力的鞭笞；三国时诸葛孔明出使东吴，舌战群儒，说服孙权联刘抗曹，获得赤壁之战的胜利；万人景仰的周恩来总理，谈吐风趣，机敏善辩，不论是会议演说还是外交谈判都能妙语连珠，一语中的，让人臣服；美国人爱戴的林肯总统，妙语横生，精彩绝伦，不论是政客问的辩论还是公众演说，都能语出惊人，让人折服……凡此种种，都充分体现了口才的妙用与重要性。

当今社交中，能不能说、会不会说、是否掌握了言谈的交际能力都影响着一个人是否能成功。生意人如果想念好“生意经”，必须要懂得利用“金口玉言”，做到“利言优先”；政客们要平步青云就要学会运用“领导辛苦了”，练就“一言定升迁”的本事；文人墨客则应该懂得何时说出“破题之语”……语言的力量是无穷的，它能瞬间征服人们的心灵。

出色的口才是一把打开成功之门的万能钥匙，它可以轻松开启困扰人们彼此沟通的各种枷锁。一个口才突出的人，必能得心应“口”，用口才来打通人与人之间沟通的大门，使彼此的心灵撞击出共鸣；使“逆耳的忠言”，转化为“顺耳的良言”；使相互熟识的人之间情更浓、爱更深；使陌生人产生好感，结成友谊；使合作者之间互利共赢，缔结为更和谐、更融洽的合作伙伴……总之，口才是一门语言的艺术，是一种难得的智慧！

它是用口语表达思想感情的一种巧妙形式。

熟练掌握语言艺术的人，必然是懂得相处之道的人，他们善于用语言准确、生动地表达自己的思想和情感，他们往往可以很快地成功；反之，不懂得语言艺术的人，则可能会让自己无故陷入困境。

本书是一部详细介绍口才方法和技巧的作品，笔者结合自身多年的口才理论研究和实践，将口才运用情境分门别类，在写作中大量应用口才在日常生活、社交、谈判、演讲、辩论、推销等领域的精彩范例，使语言的无穷魅力及口才的精妙之处得到了充分的体现，这对于不同人群学习、模仿口才语言艺术有非常强的现实意义。

在本书写作过程中，笔者得到了李洪洲老师和其他同仁的热情帮助，在此表示感谢！

愿本书能对广大读者熟练运用口才技巧有所帮助！

<<每天懂一点口才学>>

内容概要

古时便有“一言以兴邦，一言以丧邦”“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”之宏论，今人质朴言道：“一句话可以让人笑，一句话也可让人跳。”这就是口才的奇妙之处。

其实，口才是一门学问，一门艺术，也是一种智慧和能力。口才的优劣与否，往往会影响人的一生。一个口才突出的人，在瞬息万变的信息时代和竞争激烈的商业社会必然可以做到左右逢源、游刃有余；相反，一个舌笨嘴拙、词不达意的人难免举步维艰、四处碰壁。本书通过大量案例，结合说话的场合、时机、对象、目的，将语言的无穷魅力及口才技巧展示给了每位读者，让阅读本书的人都能成为巧舌如簧的语言大师！

<<每天懂一点口才学>>

作者简介

汤一介，1927年生，1951年毕业于北京大学哲学系。

现任北京大学哲学系资深教授，中国哲学与文化研究所名誉所长，博士生导师。

北京大学儒藏编纂中心主任，教育部哲学社会科学重大攻关项目“儒藏编纂与研究”首席专家。

曾任美国哈佛大学访问学者、美国纽约大学石溪分校宗教研究所研究员、美国俄勒冈大学、澳大利亚墨尔本大学、香港科技大学、加拿大麦克玛斯特大学、香港城市大学客座教授。

1996年任荷兰莱顿大学汉学院胡适讲座主讲教授，1997年任香港中文大学钱宾四学术讲座主讲教授。

猪乐桃，生于上海，后辗转于云南、扬州、上海，北京等地。

作品《高中五班日记》、《玛塔》系列、《我的家在西双版纳》、《猪仔仔的时光机》、《童年时光机》等。

<<每天懂一点口才学>>

书籍目录

《每天懂一点口才学》

社交篇 让你在社交场上潇洒自如
看人开口：因人而异的说话技巧
迂回暗示：委婉含蓄地释放本意
婉言拒绝：坦然且不乏巧妙地说“不”
善意谎言：遮掩令人不快的真相
委婉劝说：让忠言不再逆耳
适度赞美：赞美要恰如其分
善于倾听：听好才能说好
幽默风趣：在谈笑风生中展现你的魅力
有效道歉：知错认错弥补过失
妙语应酬：学会说点场面话
适时忍让：占语言上风的人未必是赢家
职场篇 口才是职场生存与成功的资本
语出惊人：亮出自己的“杀手锏”
中肯精辟：三言两语就能打动对方
良性沟通：缓解同事紧张的融化剂
察言观色：洞悉先机的沟通技巧
慎开玩笑：把握尺度方可奏效
诚心安慰：在彼此关怀中拉近距离
.停止唠叨：学会理性和聪明的“抱怨”
求人办事：巧开口才能“有求必应”
避免争执：与同事交锋要留有余地
谨慎开口：给你的隐私加把锁
激励人心：最大化地激发同事的热情
交友篇 口才帮你拓宽人脉
善套近乎：想方设法拉近心的距离
巧拉家常：在家长里短中攻破心防
寻找共性：在陌生人中发现志同道合者
引发兴趣：打开交谈的突破口
巧妙恭维：将对方的独特之处挖掘出来
引导谈兴：从对方最得意的事谈起
适当透露：不妨叙说自己的一点私事
窘境第 三言两语就能摆脱难堪
避重就轻：用回避让自己“下台阶”
语带双关：用语言的双重意义另辟蹊径
打围绕弯：让冲突在悬念中淡化
顺势反击：将对方的话柄夺过来
模糊语言：在朦胧中敷衍搪塞
将错就错：弥补言语失误的难堪局面
巧打圆场：消除僵局，做个“和事佬”
说服篇 让对手在语塞中心悦诚服
有条有理：让对方无可反驳的说服法？
妙用反语：打造一块“荒谬放大镜”
声东击西：言在此而意在彼

<<每天懂一点口才学>>

情理交融：动之以情，晓之以理
诱之以利：牵着对手的鼻子走
换位思考：将心比心才能有理有力
言简意赅：用一句话击中问题的要害
谈判篇 一段利辞可以赢得亿万财富
不愠不火：打破谈判僵局
绵里藏针：在柔弱中显示刚强
善于观察：用自己的感官捕捉信息
晓以利害：两权相衡取其利
诱敌深入：放长线方能钓大鱼
软硬兼施：大棒和胡萝卜的哲学
迂回包抄：大路不通走小道
力求双赢：彼此都好才是最好
反客为主：重获谈判桌上的主动权
沉默是金：情况不明时就保持沉默
演讲篇 用声音点燃听众的热情
精妙开场：开场白预言演讲的成败
注意节奏：给演讲加一道音符
打感情牌：通情才能达理
用语凝练：简洁的语言表达完备的意思
引起共鸣：从思想深处征服受众
精彩结语：让受众在帷幕下回味无穷
做好准备：万事俱备方能舌绽春蕾
辩论篇 用智慧和话语一争高低
先发制人：以最快的速度掌握话语权
反证制敌：以子之矛攻子之盾
借势还击：让对手沦为阶梯
巧比妙喻：让对手的弱点暴露无遗
言辞凌厉：表现出难以击倒的强劲气势
妙用圈套：用尽一切手段将对方套住
曲径通幽：曲折温婉地逐步呈现意图
以退为进：将退让作为进攻的手段
避实就虚：引诱对方掉入语言陷阱
投其所好：在“吹捧”中捕捉战机
巧用歧义：让对方的语境陷入窠臼
推销篇 历练无往不胜的顶级话术
巧打招呼：得体的称呼和寒暄是推销的先导
直切主题：直截了当才能打消顾客疑虑
情感关注：感情投资后必有盛情回报
以诚动人：推销一个真诚的“我”
营造气氛：打造“推销语言”的生存环境
尊重顾客：切勿与顾客争执不休
形象描述：引起顾客购买兴趣

<<每天懂一点口才学>>

章节摘录

版权页：“场面话”是人性丛林里的现象之一，而说“场面话”也是一种生存智慧，在人性丛林里进出过一段时日的人都懂得说，也习惯说。

这不是罪恶，也不是欺骗，而是一种“必要”。

“撇开道德的标准，谎言就是一种智慧”，所以，在需要的时候说一些无碍于原则与是非标准的场面话，也是一个人在纷纭复杂的社交场所立足的一种本能。

人一踏入社会，应酬的机会自然就多了，这些应酬包括做客、赴宴、会议及其他聚会等。

不管你对应酬是否满意，“场面话”一定要讲。

什么是“场面话”？

简言之，场面话就是让别人高兴的话。

既然说是场面话，可想而知就是在某个场面才讲的话，这种话不一定代表内心的真实想法，也不一定合乎真实，但讲出来之后，就算别人明知你“言不由衷”，也会感到高兴。

聪明人懂得：“场面之言”是日常交际中常见的现象之一，而说场面话也是一种应酬的技巧和生存的智慧。

所以我们每个人都有必要学会几种场面话。

比如当面称赞他人的话：如称赞他人的孩子聪明可爱，称赞他人的衣服大方漂亮，称赞他人教子有方等等。

这种场面话所说的有的是实情，有的则与事实存在相当的差距，有时正好相反，只要这种话说起来不太离谱，听的人十有八九都感到高兴，而且旁人越多他越高兴。

另外可以说些当面答应他人的话：如“我会全力帮忙的”、“这事包在我身上”、“有什么问题尽管来找我”等。

说这种话有时是不说不行，因为对方运用人情压力，当面拒绝，场面会很难堪，而且当场会得罪人；对方缠着不肯走，那更是麻烦，所以用场面话先打发一下，能帮忙就帮忙，帮不上忙或不愿意帮忙再找理由，总之，这种场面话在社交场合中常有缓兵之计的作用。

当然，说“场面话”的“场面”不只以上几种，不过一般大概离不了这些场面。

至于“场面话”的说法，也没有一定的标准，要看当时的情况决定。

不过切忌讲得太多，要点到为止最好，太多了就显得虚伪而且令人肉麻。

<<每天懂一点口才学>>

编辑推荐

《每天懂一点口才学》编辑推荐：一学就会，一生受益。

使你突破语言障碍，沟通时应对自如、教你掌握口才艺术，赢得他人的赏识。

社交篇：让你在社交场上潇洒自如、职场篇：口才是职场生存与成功的资本、交友篇：口才帮你拓宽人脉、窘境篇：三言两语就能摆脱难堪、说服篇：让对手在语塞中心悦诚服、谈判篇：一段利辞可以赢得亿万财富、演讲篇：用声音点燃听众的热情、辩论篇：用智慧和话语一争高低、推销篇：历练无往不胜的顶级话术。

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>