

<<360°全方位口才训练>>

图书基本信息

书名：<<360°全方位口才训练>>

13位ISBN编号：9787502838560

10位ISBN编号：7502838562

出版时间：2011-7

出版时间：地震

作者：郭柠

页数：364

字数：460000

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>

<<360°全方位口才训练>>

前言

这是一个重视沟通的年代，有90%的成功者，都是沟通高手。

一个会说话的人，就可以流利地用语言表达自己的意图，能把道理讲得很清楚，而且层次分明、有条有理，使客户和合作伙伴都乐于接受。

因而，他们在事业上成功的希望就大。

拥有好口才的人在各种场合都能如鱼得水。

他们在与人交谈时，能够从容自若地周旋于各色人中间；他们在向别人介绍产品时，可以说得面面俱到，让顾客十分满意；他们在与人谈判时，可以占得先机，赢得主动；他们在演讲的时候，能够热血沸腾，赢得听众共鸣；在辩论场上，他们可以舌战论敌，以强势挫败对方；在职场上，他们巧舌如簧，以自己不俗的业绩，赢得老板的青睐。

无论何种场合，他们都能把话说得滴水不漏。

他们是人群当中的佼佼者，别人是仗剑走天涯，他们是一张利嘴行天下。

好口才是一个人人人生阅历和社会经验的综合体现，它融合了一个人的观察能力、认知能力、思维能力、分析能力、判断能力和推理能力。

那么如何才能拥有这些能力，从而拥有好的口才呢？

要想拥有好的口才，先要掌握谈吐的技巧。

而本书正是用精炼的语言，融合了各种口才知识与技巧，用360°的形式把各方面的口才内容串联起来，包括交谈、演讲、推销、谈判与说服，内容全面，形式灵活，可以满足不同人的需求。

读者可以在喝茶休闲之时，随时翻阅，每一度的训练都可以锻炼你的口才技巧，使你的语言表达能力逐步完善。

口才反映一个人的道德修养、学识水平、思辨能力。

要想使自己的语言具有艺术魅力，光靠技巧是不够的，一味地追求技巧而忽略自身的素质培养只能是舍本逐末。

所以本书在教大家一些口才技巧的同时，也融进一些先进理念，具有很强的启发性与引导性，可以帮助读者实现自我提升与自我超越，从而完善自身素质。

本书在选取案例时都是经过深思熟虑的，每一则案例都是口才高手的实战经验，实用性特别强，使你在与他人的沟通中不再有任何障碍。

另外，本书针对我们生活中常见的一些问题，比如有些人说话时不会把握时机结果弄巧成拙，或如何应对别人提出的非回答不可的问题，我们在书中都给出了行之有效的解决方案。

只要你精心阅读此书，并且依照书中的方法身体力行，相信不出数月，你的说话水平一定会有一个大的飞跃。

当然由于作者水平有限，书中如有偏颇之处，敬请读者批评与指正。

<<360°全方位口才训练>>

内容概要

卡耐基说过，一个人的成功，只有15%取决于知识和技能，85%在于与人的沟通。

可见口才对人有多么重要。

有多少本来已经要成功的事情，却因为一句不合时宜的话而功亏一篑；有多少看似艰难的事情，却因为你的妙语连珠，而水到渠成。

口才能力是一个人综合能力的体现，是迈向成功的阶梯。

现在，就来训练你的口才吧！

一份付出，得到的或许是十倍、百倍的回报。

哪怕你读完《360°全方位口才训练》，只有一篇文章对你有所启发，助你更上一层楼，那也是非常值得的。

《360°全方位口才训练》由郭柠编著。

<<360°全方位口才训练>>

书籍目录

第一章 你能口吐莲花吗——说话是门大学问

个性语言最具魅力

能人一张嘴

好口才，好前程

言多必失

让话题“细水长流”

学会“软磨硬泡”

以“礼”服人

笑脸迎人

言不在多，达意则灵

少说话并非不说话

勤学多练

请勿口不择言

幽默的玩笑语

选择适当的角度

把握说话的时机

谨言慎行

察言观色

匠心独运，借势而上

柳暗花明

恰当地说“不”

一诺千金

承诺一定是模糊的

诚实是最好的敲门砖

知己知彼，百战不殆

恭维之语，多说无妨

会说心窝话

将心比心

一石二鸟

旁敲侧击

乡音不改

“牛皮不破天”

人在囧途

借题发挥

给你的语言减减肥

“充耳不闻”

横看成岭侧成峰

“王婆卖瓜，自卖自夸”

以子之矛，攻子之盾

了解听者的心理

沉默的威力更大

第二章 交谈——沟通的口才艺术

如何与人谈心

拜会他人时

如何劝导他人

<<360°全方位口才训练>>

寓理于趣
大家都来聊聊天
“听”话亦助“聊”
转移话题
安慰失意人
从头再来
如何提问
微笑做先锋
将欢悦注入你的容颜
真诚的赞赏
赞美助你事业成功
赞美的话人人爱听
亲切随和的态度
舒服悦耳的语气
语气的类型
与你的同学如何交谈
如何让友谊地久天长
和心爱的人如何交谈
我们约会吧
大声说出“我爱你”
再靠近一点点
与初恋男友如何相处
抬高对方
切忌自我膨胀
多给对方说话的机会
让朋友胜过你
给对方足够的优越感
建立共同的兴趣
防止“冷场”
寻找共同点
敲开你的心扉
敲开心扉之志趣相投
喊出对方的名字
你能无人不知吗
忙只是借口
善于捕捉弦外之音
测得风向才能使好舵
第三章 演讲——感染的口才艺术
你将是未来最出色的演说家
演说者应具备的素质
演讲内容材料的选择
演讲时的语言与感情
演讲的表述技巧
演讲中的有声语言
演讲中的无声语言
演讲时如何控场
演讲内容不可死记硬背

<<360°全方位口才训练>>

解除心理负担

踢开绊脚石

演讲语调的轻重、快慢变化

演讲语调的高低、停顿变化

演讲时的仪容美

演讲时的服装美

演讲时的姿态美

即兴演讲技巧

即席发言技巧

把握演讲时间

演讲中的禁忌

明确演讲目的

寻找合适材料

戏谑式开场白

好奇式开场白

把握演讲开场白

演讲正文要跌宕起伏

演讲时的遣词炼句

如何熟悉演讲稿

选择引人入胜的话题

懂得“新瓶装旧酒”

以问句引起听众兴趣

抓住正文结构

如何让听众“通情达理”

语音传情

把握“煽情”之道

演讲时巧圆场

如何应对听众的善意反应

如何应对听众的恶意反应

听众没反应怎么办

让演讲通俗易懂

第四章 推销——互利性的语言艺术

推销服务语

服务词汇妙用

礼貌服务用语

推销员的寒暄礼节

把握推销时的开场白

寒暄决定第一印象

寒暄有助于沟通

寒暄时的技巧

幽默的赞美

巧用幽默语

推销时如何赞美别人

善用缺点赞美法

寒暄时的话题寻找

推销应以诚实为本

不要回避商品缺点

<<360°全方位口才训练>>

如何取信于客户
应对客户的不同意见
善于察言观色
推销应投其所好
拥护客户的价值观
与顾客进行商谈的技巧
讲究口头交际艺术
以真诚打动对方
如何唤起顾客购物的兴趣
灵活运用各种推销方法
三招唤起顾客购物的兴趣
切忌与顾客争辩
推销当中巧“示弱”
应该禁忌的推销方式
切勿“先入为主”
“没钱”也能成生意
让“没钱”变“有钱”
看准你的客户类型之一
看准你的客户类型之二
看准你的客户类型之三
看准你的客户类型之四
如何拴住回头客
做销售，你是否已做好了准备
销售员的价值
做销售，先把自己推销出去
第五章 辩论——压服的口才艺术
用强词挫败劲敌
言词锋利难招架
“致命陷阱”
寻找反对的突破口
活用“情”与“理”
随机应变
反踢皮球法
反戈相击
用好逻辑思维
辩论要素及特点
趣味横生的诡辩
狡辩和趣辩
请君入瓮法之一
请君入瓮法之二
寓之以理
顺坡骑驴
一语双关巧反驳之一
一语双关巧反驳之二
出其不意，智擒论敌
颠覆对手思绪
以其人之道还治其人之身

<<360°全方位口才训练>>

魔高一尺，道高一丈

以谬制谬

寻找突破口

先发制人

势如破竹

心理冷战法

旋尔再击法

移花接木

釜底抽薪

引蛇出洞，打七寸

后发制人

以慢制怒，以冷对热

抛砖引玉，求双赢

辩论的目的性与健康性

辩论中应有服人心理

明辨是非

辩论时如何自我解围

避免在辩论中伤和气

辩论成功的三大“绝活”

第六章 谈判——原则性与灵活性

谈判前要知己知彼

和颜悦色好谈判

“烧热炉灶”

斟言酌句

如何掌握谈判话题

谈判中的语调和停顿

谈判的策略运用

谈判中的防御策略

谈判中的进攻策略

分析利害化解僵局

转移话题化解僵局

七招教你打破僵局

沉默是金

装傻充愣

以退为进法之一

以退为进法之二

欲擒故纵

棘手问题巧作答

谈判语言技巧

谈判中的应答技巧

谈判之中巧说“不”

谈判之中巧“让步”

“双簧”在谈判中的意义

谈判当中如何演“双簧”之一

谈判当中如何演“双簧”之二

制其要害

冷静谈判

<<360°全方位口才训练>>

投石问路

投石问路策略的注意问题

谈判时如何提问

把握提问艺术

做一枚柔软的钉子

“做回小孩子”

谈判中的身体语言

让你的谈判进退自如

让谈判达成双赢

谈判当中的原则性与灵活性

谈判对手不友好怎么办

适度反弹

谈判当中的模糊语言运用

第七章 说服——心理相容的过程

以对方的立场为叙说点

“如果我是你”

抬举抬举对方

善于“戴高帽”

尺短寸长

因势利导

一语中的，以理服人

让事实说话

诙谐幽默术

心诚则灵之一

心诚则灵之二

巧用情理攻心术

以情动人

学会数落自己

博取同情

如何消除对方疑虑

相信自己

切中要害

抓住对方内心的不安全感

针锋相对

适度“威胁”术

适度“退让”术

不做无谓的让步

以短补长，寻求一致

同步心理

酝酿时机

巧用“激将”法

行动，让你的说服更有力

不为说服而说服

渲染气氛，将心比心

寻找对方的兴趣所在

明确前因后果

善用逆反心理

<<360°全方位口才训练>>

幽默语言打头阵
嬉笑怒骂
循循善诱的劝导
旁敲侧击的暗示
从大到小剥离法
由此及彼推理法
三招提高你的说服力
第八章 职场——办公室语言哲学
办公室生存之道
让上司接受你的意见
这些话不要与老板说
有要求时如何向老板提
办公室话题禁忌
如何与你的下级谈话
和你的上级怎样说话
和同事怎样说话
做个幽默的上司
幽默帮你摆脱尴尬
娴熟的领导艺术
恩威并施打造权威
让你的话语充满权威
激发员工的工作热情
如何向上司进言献策
幽默进言法
由此喻彼进言法
这样与领导交谈
上下级交谈时的注意点
不计个人得失
把握与上司的谈话机会
主动干一些分外工作
批评与被批评
员工犯错，怎么做合适
让同事对你有好感
勿在办公室搬弄是非
如何应对小人“谗言”
如何应对有人打你“小报告”
同事之间要和睦相处
新型的同事关系
言必行，行必果
如何激励员工
如何处理下属间的矛盾
若即若离的上下级关系
小心聪明反被聪明误
有主见，不盲从
试探一下领导对你的态度
凡事不可一概而论
广结人缘行天下

<<360°全方位口才训练>>

多与员工沟通

第九章 进攻与防御——让你的话滴水不漏

“先硬后软”

绵里藏针

借力打力

以柔克刚

以强硬语言攻心

动人心者莫先于情

正向发问，反向而行

对症下药

让自信打消对手疑虑

避实就虚

诚信为本

和气待人

委婉表达法

直而示之以曲

迂回有术

刚而示之以柔

防人之心不可无

不可以势压人

懂得照顾别人的面子

别为小事发脾气

气量如海，大度待人

不争无用之功

没事，别逞强

不与人唱反调

博取对方同情

明修栈道，暗渡陈仓

借事说理无懈可击

宽天容地

学会安抚别人

谦逊有礼

无中生有

以趣解难

欲进先退

把握时机知进退

巧用重音

言辞的魅力

充满创意的表达

出口成章之术

细节决定成败

避免无谓的争执

<<360°全方位口才训练>>

章节摘录

版权页：个性语言最具魅力说话的个性首先体现了说话者自己的个性。

影响其个性形成的主要因素有性别、年龄、家庭环境、文化修养、生活经历、职业等。

1924年8月，北洋奉系军阀张作霖要做一次战前训话。

大帅府的秘书们彻夜赶写讲话稿。

谁知张作霖一看10多页的稿子，立刻就发了火：“你们这帮耍笔杆儿的，准叫墨汁灌糊涂了！文绉绉的长玩意儿，多耽误事！”

说的人费劲，听的人难受，简直是活坑人！

重写！

”于是秘书们又昼夜加班，几易其稿，好歹交了1000多字的稿。

训话开始了，张作霖气宇轩昂地走上讲台，开始背稿子：“军人说话，贵乎明简。

军人说话，贵乎明简。

呵咳，呵咳！

”干咳了几声，就再也背不出来了。

原来，张作霖把秘书们写的“贵乎简明”颠倒为“贵乎明简”，谁知这样一来就再也接不上下文了。全场一片死寂。

突然，张作霖把胡子一捋，放开嗓门，来了个即兴演讲：“今儿个，咱们就说大实话：前年夏天，咱们跟吴某人（指军阀吴佩孚）老小子干了一仗，大家还记得吧。

”军官们都低头不语。

“嗯，丢人的事都记在我账上，你们别抹不开。

眼下，姓吴的又找茬了！

你们说说，该咋办？

”会场上群情激愤，振臂高呼“打”！

“好，打！

咱们丑话说在前面，这回许胜不许败。

胜的，升官得奖；死的，多给恤金；败的，军法论罪！

我说话算数！

你们好好核计核计。

我的话完了！

”张作霖的即兴训话，言简意明，结构紧凑，号召力极强，粗鲁而率直的用语正是张作霖行伍出身的真实个性的表现，堪称个性演讲的杰作。

一个文化水平很低的人，大谈古今中外的文学名著，总是显得生硬牵强；一个平时不苟言笑的人，照着读充满幽默情趣的演讲词，总是显得不伦不类。

所以，讲话以自己的个性而定，定能突显出语言的魅力。

有些演讲者会被听众的反应所左右，他们在不知所措的情况下，左右为难，结果演讲没有达成目的，灰头土脸地走下讲台。

有时候，演讲即使在恶意反应的声势控制之下，如果暂时不去理它，听众的善意反应会将它制止下去，改善会场的气氛。

某次商务演讲，李某与王某要角逐优胜者宝座。

李某自知不如王某，于是暗中破坏王某的麦克风，并唆使数名无业人员，混入听众群中，制造混乱场面。

轮到王某上台时，果然下面一阵骚动喧哗，王某因麦克风无法使用，台下一片鼓噪，一时慌乱不已。

但不久，就恢复了安静，会场传来美妙清晰的声音。

原来王某以实力证明自己毋须麦克风，也能让声音传到大家耳中。

这样，引起了大多数观众佩服，纷纷将骚动者赶出场外，结果王某竟然获得优胜奖。

这种恶意的反应，会场一定会乱七八糟。

<<360°全方位口才训练>>

面对这种情况，有几种方法可以对付：压制：有一位颇受非议、绯闻缠身的商界人士应邀到某大学演讲时，有几位态度恶劣的年轻人在后面喊着：“出去，你来干嘛？”

他们的态度很差。

这时候，他大声回答：“因为我想跟年轻人多接近，自己也会更年轻，你们使我想起了我的年轻时代。

”大方镇定地回答对方，使他们无言以对而安静下来。

以牙还牙：“如果觉得我说得不好，你可以上来替我讲讲看，请你们上来呀！”

这时候，心怀恶意的听众一定不敢再吭声。

但是这种方法，最好不要随便使用，除非你对你的演讲水平有足够大的信心。

在这种强有力的信心攻势下，那些心怀恶意的听众，一定会知难而退。

<<360°全方位口才训练>>

编辑推荐

《360°全方位口才训练》：快速掌握说话技巧轻松解决各种难题，口才好的人在各种场合都能如鱼得水。

他能够从容自若地与各色人等巧妙周旋；他可以口吐莲花，把产品介绍得人见人爱；他一可以不辱使命，在谈判桌上赢得全局的主动；他可以使自己的下属热血沸腾.充满干劲；他可以轻松获得老板的青睐，让自己在职场上平步青云。

内容丰富：360篇文章，系统全面地为读者揭示口才的妙用。

事例经典：《360°全方位口才训练》中的事例披沙沥金，收录了古今中外最经典的口才故事。

故事典型、生动。

易于被读者接受，可谓提高口才的首选读本。

融贯中西：《360°全方位口才训练》融会了中西文化，多角度、多层面阐释了提高口才的各种技巧与方法。

编排合理：力求精简，全而不乱，让读者在轻松掌握《360°全方位口才训练》脉络的同时，不知不觉提高口才能力。

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>