

<<第一种本领是能说会道>>

图书基本信息

书名：<<第一种本领是能说会道>>

13位ISBN编号：9787802226920

10位ISBN编号：7802226929

出版时间：2009-5

出版时间：中国华侨

作者：方州

页数：275

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>

<<第一种本领是能说会道>>

前言

当你拥有一种能说会道的本领，也就离事业成功不远了。

好口才是你成功路上的助推器，让你左右逢源，在万众之中脱颖而出，给你带来大好的前程。

它如绵绵细雨，沁人心脾，如战鼓催征，雄兵开发；如江水直下，一泻千里。

拥有了这样的本领不但能使你轻松越过障碍，打破僵局，无往而不胜，同时还能提升你的个人形象，增强自我魅力，甚至还会创造你想不到的奇迹，从而赢得成功与机遇。

能说会道是一个人的第一亮点，是一个人思想水平、才华技艺的集中“亮相”，是一辈子的财富，是通向成功的快车道，是终生受用的技能，深刻影响着人的前途与命运。

那么，怎样才能使我们在现代社交活动中，充分交流，有效沟通，加深感情，增进了解，达到交往的目的？

关键要有好口才。

曾有“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”，“一言可以兴邦，一言可以误国”的说法，美国成功大师卡耐基更是明确提出：一个人的成功与否，在很大程度上取决于优秀的口语表达能力。

可见，口才不仅是社交的必需，也是个人生活，乃至社会生活不可缺少的工具。

<<第一种本领是能说会道>>

内容概要

能说会道要靠多练习：要提高说话能力，重要的一条就是多练。

真正的好口才，都是后天训练出来的。

好的口才，来自于平时的积累和训练，它是一种厚积薄发的技巧。

你若不想说话空洞无物，就一定要多加练习。

能说会道帮你赢得好人缘：谁都知道人脉对一个人是多么重要，但是对于如何建立兴旺的人脉，很多人都不甚了解。

学会从口才上做文章，只有磨炼出一流的口才，才能打造出一流的人际关系，为自己创造一个和谐、积极的生存环境。

能说会道提升人生价值：许多人拙于言辞，因而总是吃亏，不是失去了朋友，就是耽误了生意，以至于无法有效达到沟通的目的，获得应有的成效。

提高在日常生活中的谈话场合、谈判场上、辩论场上、职场中、推销产品以及演讲中的说话技巧，将有助于提升你的人生价值。

<<第一种本领是能说会道>>

书籍目录

上编 能会说道的本事是练出来的 第一章 会说才有竞争力 口才要展现出智慧 事业成功离不开良好的口才 马好好在腿上人好好在嘴上 一句话使人叫一句话使人笑 换一种说法结果会大不一样 形象生动的语言最有说服力 能言善辩不是强词夺理 好口才并非天生,而是源自后天的训练 第二章 完善你的说话风格和个性 打造属于自己的语言魅力 说话要有的放矢 话语要有条不紊 语言要言简意赅 说话要注意精心遣词 与人交流时谈吐要得体 场面上要注意礼节和措辞 第三章 做到以情感人,话语注入情感 以真情打动人心 情之所至,金石也能为之所开 含蓄中透出风趣生动 使自己的语言千姿百态 妙用语调,抑扬顿挫地感染听者 第四章 妙用技巧,口吐莲花 引人入胜 说话妙语连珠 讲究曲径通幽的艺术 机智地运用设问的技巧 借题发挥,巧妙地反击对手 当话语陷入困境时,走为上策 第五章 肢体语言是交流有效的辅助 肢体语言是无声胜有声的语言 用你的脸表情达意 眉目巧传“情” 微笑价值无穷 在交谈时运用恰当的手势 探寻语言的“目光” 第六章 不怕场的说话方法 当众说话的勇气和信心 时刻不忘自己的目标 决心是成功的关键 当众说话前尽量做好充分准备 有根有据地当众说话才具有说服力 简短的当众讲话主题要明确 中编 用口才打造你的人脉 第七章 这样说话最招人爱听 培养优美而令人愉悦的谈吐 学会使用友善的方式说话 赞扬的魅力 让别人乐意接受你的建议 说话时,以肯定开头 站在对方的立场说话 第八章 这样说话不招人反感 避免争论是争论获胜的唯一秘诀 不要伤害别人的自尊 不要轻易责怪别人 委婉地提醒对方的错误 让他(她)觉得想法是自己的 和多数人站在同一立场上 巧妙地运用暗示 第九章 如何说服他人 说服别人的8种妙法 透彻了解别人的意见 说服别人要循序渐进 说服别人的方法 说服别人的4个步骤 提高说服力的窍门 第十章 说话到位,事半功倍 会讲技巧才叫会说话 说话是一种上天入地的大学问 应问东时别问西 言多必失,祸从口出 追求最理想的说话效果 要动嘴得先看脸 别样问题别样答 该推脱时就推脱 拒绝也要讲究技巧 第十一章 幽默带来好人缘 幽默能使你成为颇受欢迎的人 让幽默渗透到自己的谈话中 幽默是增进友谊的桥梁 幽默,人际交往中的润滑剂 幽默是智慧的另一种表现 幽默展现突破常规的思维 幽默是超然一切的思想之果 幽默可以提升个人的魅力 幽默能让对方的说法不攻自破 谈吐幽默的方法和实用技巧 幽默要适度,更要得体 第十二章 实现与他人的高效沟通 做最真的自我 倾听与提问是了解别人的最佳方式 沟通要用委婉的语言 得体的自我介绍是与陌生人沟通的开始 说好你的结束语 善于在谈话时制造共同话题 学会没话找话 下编 把“能说会道”提高到一个新层次 第十三章 到什么山上唱什么歌 射箭要看靶子,说话要看对象 抓住对方的个性说话,才能一拍即合 分辨对象说话的技巧 见什么人说什么话 如何与名人交谈 如何与有钱人说话 怎样与老年人谈话 如何与多个异性谈话 第十四章 商务谈判中精辟话语 谈判口才:一语能值千“金” 互利互惠,谈判中的双赢策略 谈判中利益冲突的应付方法 巧用沉默,此时无声胜有声 妥善处理矛盾和冲突 谈判中的叙述技巧 谈判中的提问技巧 谈判中的答话技巧 谈判中的说服技巧 第十五章 职场中的口才艺术 工作场所要讲究说话水准 如何向上级汇报工作 给上司提建议的技巧 与同事闲谈时也要注意说话分寸 善于用巧语化解同事间的误会 同事与你抢功时的语言对策 第十六章 与人辩论中的机智口才 有理有据有逻辑 掌握辩论中的主动权 避开对手的进攻锋芒 掌握悖论破解法 摆脱对方的故意刁难 另辟蹊径,突破辩论中的僵局 抓住对方的要害与弱点,穷追猛打 第十七章 推销的好口才能把商品卖给任何人 言谈有“礼”是基本功 知道什么该说,什么不该说 欲说先听效果好 推销电话:纯粹的嘴上功夫 辞别得体,给自己留下后路 选择让客户说“是”的话题 提出成交有讲究 第十八章 让演讲的力量助你一飞冲天 演讲能力是综合语言素质的体现 第一句话就制造悬念 对自己演讲的内容要有崇拜式的热情 别把即兴演说搞砸了 赋予演讲生命力 吸引听众的开场白

<<第一种本领是能说会道>>

章节摘录

上编能会说道的本事是练出来的第一章 会说才有竞争力口才要展现出智慧评价口才的优劣，不仅仅取决于讲话者能否做到思路清晰、逻辑严谨，更取决于讲话者的个人修养、思维深度。

具有优秀口才的人总能在自己的讲话中闪烁出智慧的火花，令听者豁然开朗。

不难看出，充当讲话者“筋骨”的是语言中蕴涵的哲理智慧，以及由此带来的幽默、鲜活和深刻。

晋代文人陆机在《文赋》中说：“立片言而居要，乃一篇之警策。

”其中的“警策”即是精练扼要而含意深切、动人的文句。

而在《吕氏春秋》中则对这一理论进行了进一步的阐述：“文章无警策，则不足以传世，盖不能竦动世人。

”口才也是一样，思辨的警策之句是讲话者心灵火花的爆发，是语言宝库中历经千锤百炼筛选出来的精辟之词，因而它具有久远的生命力。

谈话中的智慧之言是点睛之笔，而在整个讲话过程中，既要有诗情的流露，也要有哲理的阐发。

如果只讲道理而没有生动的形象，会使人感到枯燥。

同样地，如果只有事例，没有理论概括，也会使听者感到肤浅。

因此，如果说生动形象的事例是讲话的“骨肉”，激情是讲话的“血液”的话，哲理则是主宰讲话的“灵魂”。

如果一个讲话者在谈话的过程中忽视了智慧哲理，其后果不仅仅是讲话不精彩，甚至会暴露出自己的幼稚和无知。

好的谈话不应只是故事的堆砌或感情的冲突，而应是寓情于理、情中蕴理，从事人手进行深入的理性剖析，升华到一定的理论高度，并由此达到“理”“情”“形”的和谐统一。

在阐述理论时，要尽量做到“阐前人之所未发，述前人之所未言”，以新见深、以新取人，要有新的观点、新的解释、新的分析角度、新的解剖方法，即要有大量新的信息，这才会使人耳目一新。

当然，这里的“新”同样是有限度的，应该根据讲话的背景、环境来选择创新的方式，不能一味地追求奇特，否则就会有哗众取宠之嫌，甚至导致失败的后果。

智慧的表达方式可以有多种，智慧的口才也是因人、因事而异。

例如：与精明的人交谈，要思路广博、多方论证，避免纠缠一点不放；与知识广博的人交谈，要善于抓住重点、辨析事理；与地位高的人交。

谈，不要表现出一种自卑的气势；与富有的人交谈，要从人生意义、社会价值等方面来发挥；与贫穷的人交谈，要从如何获利的角度来探讨；与地位低下的人交谈，要表现出充分的尊重来；与有魄力的人交谈，要表现出果敢的一面来；与愚蠢的人交谈，要从最有说服力的几个要点上来反复阐述。

针对不同的目标对象，有策略地沟通，方能赢得听者的信赖和赞同。

作为谈话者，最重要的就是淋漓尽致而恰如其分地展示出自己的口才智慧，这既要求谈话者拥有深厚的理论修养和知识功底，也需要谈话者善于观察讲话环境和揣摩听者的心理，从而将自己的智慧口才发挥到底。

事业成功离不开良好的口才口才在许多成功人士的发展历程中起着至关重要的作用，许多成功人士正是依靠口才获得事业成功的。

成功用口才善辩的人甚多，如苏秦善辩，穿梭六国；晏子使楚，名扬千秋；解缙巧对，传为美谈；孔明机智，舌战群儒；闻一多、鲁迅、陈毅，更是现代能言善辩的口才泰斗。

可以说，口才对塑造这些名士、伟人的成功人生功不可没。

说教者的好口才如绵绵春雨，滋润心田；领导者的好口才似战鼓催征，促人奋进；经商者的好口才可使顾客盈门，财通三江。

在现代外交史上有一位久享盛名的人物，他就是美国外交家基辛格。

在他漫长的外交生活中，有多次依靠高超的口才能力化解难题的精彩表现，从一定程度上说，口才让基辛格的外交形象熠熠生辉。

1972年5月，尼克松总统和基辛格一起动身前往莫斯科，在途经维也纳停留的时候，尼克松总统举行了一次记者招待会。

<<第一种本领是能说会道>>

主持人简短介绍了尼克松总统与基辛格前往苏联的原因及要举行的两国首脑的会谈。

在记者招待会上,《纽约时报》的记者马科斯·弗兰克尔问基辛格:“到那时,你是打算点点滴滴地宣布协定呢,还是来个倾盆大雨,成批来发表协定呢?”

”基辛格回答道:“我明白了,你们看,马科斯·弗兰克尔同他们的报纸一样,是那般的公正啊,他要我们在点点滴滴与倾盆大雨之间任选一个,但这两者之间无论我们怎么办,总是坏透了……我们打算点点滴滴地发表成批地声明。

”全场的人哄堂大笑。

在莫斯科,美苏关于限制战略武器的四个协定刚签署,基辛格就在一家旅馆里向随行的美国记者介绍这方面的情况。

基辛格微笑着说:“苏联生产导弹的速度每年大约250枚。

先生们,如果在这里把我当间谍抓起来,我们知道该怪谁啊!

”记者们开始接过话题,探问美国的秘密。

一位记者问:“我们美国的情况呢?”

我们有多少潜艇导弹在配置分导式多弹头?

有多少‘民兵’导弹在配置分导式多弹头?

”基辛格耸耸肩:“我不确切知道正在配置分导式多弹头的‘民兵’导弹有多少。

至于潜艇,我的苦处是,数目我是知道的,但我不知道是不是保密的。

”记者立即说:“不是保密的。

”基辛格反问道:“不是保密的吗?”

那你说是多少呢?

”全场哄堂大笑。

两次哄堂大笑的结果是,基辛格在轻描淡写之间既保持了外交风范,又恰到好处地绕过了问题。

每个人都希望自己能取得更大的成就,获得更高的社会地位,这是人之常情、无可厚非。

要想做到这一点,就要向古今中外的成功人士学习,而口才也是需要向他们学习的一个很重要的方面。

好口才是一笔好财富,那如何拥有这笔“硬通货”?

你可以从两个方面去修炼:心理素质和状态上的锻炼以及外在知识背景和口才技巧的训练。

前者是内在因素,一旦你改变以往的观点,调整自己的心态,积极地感受和实践,那么你的口才能力就具备了大半。

后者是具体口才技巧的学习,广泛地阅读加上不断地模仿练习,就可使各种技法为你所用,并且能够融会贯通,了然于心,那时,你就是一位真正具有好口才的人。

马好好在腿上人好好在嘴上口才是当代人完善自我的需要。

欲审知其德,问以行;欲审知其才,问以言。

或许有的人会这样说,能成为外交家和政治家的有几人?

自身就是一个平凡的人,做着普通的事,具不具备口才无关紧要。

这话就不对了,北宋政治家王安石认为言能显才,你不以口才为能,而他人特别是管理者或领导者却常常根据你怎样说话来衡量你的综合能力。

因为口才是充分展示你的道德素质、思想修养、业务能力及工作作风的最直接、最有效的窗口。

透过此窗口,别人就可对自己进行全面、深入地认识与了解,由此自己可取得他人的信任,从而把握住难得的机会一展自身的才华。

不知有多少人,凭着好口才,改变了自己平凡的命运。

我国春秋战国时期的舌辩之士甚多,那时纵横家们游说列国诸侯,或献连横之策,或献合纵之计,一言既出,天下大变。

名流之士凭借自己的善辩口才,得到君王的宠幸,官至一人之下、万人之上,极为威风。

张仪就是以好的口才才当上秦国宰相的,当初他只不过是魏国落魄贵族的一个后代。

曾有一次,张仪被派到楚国游说,与楚国宰相饮酒,不久,楚国宰相便丢了一块价值不菲的玉璧,门客们便都怀疑是张仪偷走的,说:“张仪家里贫穷,品德又不是很好,一定是他偷走了玉璧。”

<<第一种本领是能说会道>>

”于是，楚国的宰相便派人把张仪给绑了起来，拷打了几百下之后才释放。

张仪的妻子得知后说：“唉！

如果你不读书游说，怎会受到这样的侮辱呢？

”张仪却对妻子说：“你看看我的舌头还在吗？

”妻子忍俊不禁说：“舌头当然还在啊。

”张仪说：“这就足够了！

”之后，张仪果然凭着自己的辩才不仅雪了耻，还取得了秦国的宰相之位。

与张仪同时代的苏秦，最初以连横的理论游说秦王，遭到冷遇，不得已穷困潦倒而归。

他的父母也因他没出息而不认这个儿子，他的嫂子甚至在家中打鸡骂狗不给他做饭吃。

他受尽了羞辱，于是头悬梁、锥刺股，通宵达旦秉烛读书，终于提出了联合抗秦的合纵论，并且苦练舌辩功力，成为能言善辩的饱学之士。

他再次游说列国诸侯，宏论阔议，倾倒六国君王，挂上了六国相印，最终这位足智多谋的策士获得了极大成功。

口才创造的奇迹令人叹为观止。

能把普通人变成有所成就的人，好口才确为不可或缺的一种资本。

口才已日益成为现代人的一种重要能力而在社会竞争中发挥着越来越重要的作用。

可以这样说，在现代社会里，培养口才，是社会发展的需要，更是当代人完善自我的需要。

一句话使人口叫一句话使人笑孔子有句名言：“巧言令色，鲜仁矣。

”不少人将这句话作为否定口才的依据，实际上是对孔子的极大误解，因为孔子否定的是那些说话表里不一，巧言诡辩的人。

然而在当今的社会，口才的交谈艺术实在是交谈的第一要诀，不可不细加研究。

美国最著名的演说家戴普曾说过：“世界上再没有什么比令人心悦诚服的交谈能力更能迅速获得成功与别人的钦佩了，这种能力，容易赢得合作。

”法国19世纪的作家左拉，其处女作《给妮依的故事》发表时，颇有一番波折。

左拉捧着一叠书稿，先后光顾了3家出版商，向他们“推销”自己的作品，然而都吃了闭门羹。

于是，左拉又去找第四家出版商。

当左拉来到第四家出版商拉克鲁瓦办公室外面时，他的心里不由得打起了退堂鼓，担心再次遭到拒绝

。但是为了维护自己的自尊，他是一定要进去的，相信一定会有人赏识自己的才华，想到这里，他采取了果敢的行动。

于是，左拉敲响了拉克鲁瓦办公室的门，只听里边说：“请进。

”左拉很有自信地走进了拉克鲁瓦的办公室，拉克鲁瓦抬起头看到这个其貌不扬的青年人进来，手上捧着一叠书稿，上面写着《给妮依的故事》。

于是他问：“你是要出书吗？

”左拉毫无顾忌地开口就说：“已经有3家出版商拒绝接受这部书稿，您是第四家出版商。

”

<<第一种本领是能说会道>>

编辑推荐

《第一种本领是能说会道》能够锤炼能说会道的本领，用口才打造你的人脉。
拥有能说会道的本领，不但能使你轻松打破社交僵局，越过生存障碍，还能提升你的个人形象，增强自我魅力，甚至还会创造你意想不到的奇迹。
掌握能说会道的本领，开启顺风顺水的人生。
能说会道是一个人的第一亮点，是一个人思想水平、才华技艺的集中“亮相”，是一辈子的财富，是通向成功的快车道，是终生受用的技能。
能说会道会带给你更多财气与运气，能为自己赢得更多脱颖而出的机会，使自己拥有一个美好的前程。

<<第一种本领是能说会道>>

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>