第一图书网, tushu007.com

<<社交成功案例全集>>

图书基本信息

书名：<<社交成功案例全集>>

13位ISBN编号：9787811155594

10位ISBN编号：7811155591

出版时间：2008-12

出版时间：内蒙古大学

作者：张笑恒//李少聪

页数：382

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

前言

所谓口才，就是说话的才能。
才能不同，说出的话来，效果就不一样。
一句话，可以说乐一个人；一句话，也可以说恼一个人。
一句话，可以说成一件事；一句话，也可以说败一件事。
三国时期，曹操活捉吕布。
因为吕布武艺高强，曹操本想把他留在自己的账下。
可是刘备说了一句话：“曹公忘了丁原和董卓吗？
”一句话，使曹操想起以前收留吕布的丁原和董卓都被吕布所杀，便把吕布杀了。
至于诸葛亮舌战群儒、毛泽东重庆谈判等重大事件所以取得成功可以证明：纵有满腹经纶和真理在握，如果没有好的口才，恐怕也是不行。
俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”、“三寸之舌，强于百万雄兵”，说的就是口才的作用。
口才存在于我们生活中的每一个角落。
如果没有好的口才，就不能很好的表达出自己的思想，不能和他人很好的沟通，就得不到别人的重视和尊敬，进而影响到我们的人际关系；口才可以说在某一方面决定了一个人的发展成败，决定一个人的成功道路是否坎坷和平坦。
不要小看一个人的口才产生的力量和影响，在这样一个纷繁复杂的社会，小到邻里纠纷，大到国际争端，都需要好的口才去化解，一个善于言辞的人总是能在谈笑间就能让樯橹灰飞烟灭。
可见好的口才确实具有神奇的魔力。
在与他人辩论的时候，好口才能让你在辩论中立于不败之地，获得辩论的胜利，得到对方的认可；在谈判的时候，好口才能让你在谈判中锦策良谋，笑傲谈判桌；在说服他人的时候，好口才能让你巧舌如簧，让人心服口服；在演讲的时候，好口才能让你在讲台上灼灼发光，放射出耀眼的光辉；在推销的时候，好口才能让无往不利；甚至在外交活动中，好口才也能让我们雄辩滔滔占上风。
所以说掌握好了口才，才能让你获得成功。
但是好口才并非天生具备。
在我们成长的过程中，口才的培养和提高肯定会遇到各种各样的问题和困难。
只有掌握了口才的技巧和策略，才能让自己少走些弯路。
所以如果我们要在生活中熟练自如的运用和掌握这些技巧，就需要在实践中勤加练习并努力学习。
《口才成功案例全集》书中列举了大量因为口才而获得成功的案例，这是我们精心挑选的古今中外、脍炙人口并和人们生活息息相关的案例。
囊括了辩论、演讲、说服、推销和外交等所有的口才技巧和策略，观点鲜明，理念独到，希望能给您的人生带来全新的局面和深刻的启迪，让您的人生更加顺畅和成功。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《社交成功案例全集》从实用的角度出发，针对当前人际交往中的通病，分上下两篇进行多方位多角度的阐述。
首先，从技巧方面入手，通过对经典案例的分析，阐明各种技巧的特征和用法；然后应用到实践中，通过对职场和日常生活的一些案例分析，详述了如何具体实施各种社交活动。

书籍目录

第一章 论辩口才，唇枪舌剑显智慧1、纪晓岚巧释“ 忠孝 ”二字免一死／0032、欧阳修巧改宋祁生僻字／0043、祝瀚巧辩救狗主／0054、庄子与东郭子／0065、庄子谢绝相位／0106、王翦坦诚获信任／0127、蔡京巧设计东山再起／0138、庄周借粮／0149、诸葛亮巧退敌兵／01610、张宗全巧息老师怒火／01811、晏子“ 明知故问 ”救马夫／01912、王充驳鬼论／02013、墨子巧辩巫马子／02114、唐雎不辱使命／02215、魏征进谏止封禅／02416、淳于髡说醉／02517、解缙呈鱼上疏／02618、阿丑“ 指桑骂槐 ”点宪宗／02719、黄霸巧辩真假母亲／02820、刘伯温以画谏君王／02921、阮籍借题发挥息众哗／03022、苏东坡刚柔并济点狱吏／03123、蒲松龄妙口回春辨权贵／03224、毋择巧辩逃重罚／03325、纪晓岚机智雄辩获赠书／03426、孔子巧辩鲁哀公／03527、石动筒借用权威驳诡辩／03628、虎会巧谏赵简子／03729、公仪休拒鱼／03930、王僧虔设条件巧作答／04031、徐昌谷对立引申辩朋友／04132、晏子使楚／04233、善用幽默辩论的范缜／04334、熊向晖巧答英元帅／04435、徐锡麟的镜子／04536、善用“ 助产术 ”的辩论大师苏格拉底／04637、周恩来只身赴会／04738、周恩来舌辩宋美龄／04939、陈赓正话反说驳倒蒋介石／05140、“ 就地取材 ”的妙用／05241、巧用时态命题的苏东坡和程颢／05442、复旦大学紧抓论题不迷失／05543、毛泽东列举事实驳倒艾奇逊／05744、邹韬奋接连反问驳国民党／05845、秦宓以怪对怪驳倒对方提问／05946、王元泽语句循环避提问／06047、耶稣借代巧答问／06148、赫梅尔揭露矛盾戳谎言／06249、罗文锦轻松拆穿英国商人诡计／06350、釜底抽薪赢辩论／06451、联系事物辩论杀夫案／06552、酒后滋事杀人案的辩护／06653、从对方的反面进行分析辩护的流氓案／06854、歌德不符合场合的辩论／06955、审判员巧设圈套，引诱嫌疑犯自曝谎言／07056、乔特斯“ 顺 ”中求变，巧破僵局／07157、王若飞舌战敌国法官／07258、林肯动1青赢辩论／07559、贺绿汀舌战群氓／07660、以彼之道还之彼身，巧用法律惩奸商／07761、冯玉祥威言斥敌／078第二章 谈判口才，锦策良谋笑傲谈判桌1、苏代举重若轻巧解纠纷／0832、蒯通设身处地劝徐公／0843、海瑞设计惩恶霸／0854、展喜回顾历史退齐兵／0865、张仪游说楚怀王／0886、烛之武“ 扬长避短 ”救郑国／0897、美国“ 请君入瓮 ”终获运河开凿权／0918、中方代表以静制动，克制对方攻势／0929、中方代表刚柔并济谈判胜利／09310、苏军收集情报，获谈判胜利／09511、阿里森巧布迷阵谈生意／09612、约翰逊“ 抛砖引玉 ”获广告／09713、亚默尔巧用媒介，借局布阵／09914、中方代表沉稳耐心终获胜／10015、艾森豪威尔的深藏不露和赫鲁晓夫的锋芒毕露／10116、俄国领袖雷厉风行做决定／10217、邓小平和爱丁堡公爵谈判前的寒暄／10318、土耳其“ 装聋作哑 ”斗列强／10419、荷伯·科恩以诚相待获信任／10520、中方商团“ 闪烁其辞 ”巧答问／10721、风扇厂游刃有余应对突发问题／10822、毛泽东“ 一语双关 ”解疑惑／10923、中方代表谨慎细心戳破“ 诡辩术 ”／11024、爱迪生的无意沉默／11125、服装老板投石问路获先机／11226、引蛇出洞获资料／11327、哈默以柔克刚获利益／11428、中方代表以退为进，牵制科威特／11529、中方代表故作否定赢谈判／11630、福克兰打通心理巧破僵局／11731、中方企业静观局势笑对威胁／11832、娄维川与日方代表智力的角逐／11933、11个农民与1个农民的谈判／12134、穷追不舍获谈判胜利／12335、批发商寒暄松下幸之助，占据谈判主导地位／12536、谈判中的实力对抗／12637、开诚布公，以诚相待赢谈判／128第三章 说服口才，巧舌如簧让人心服口服1、巧言激将达目的／1332、康芮逼迫问法说服太后／1353、范缜用事实说服群众／1364、苏秦说鬼劝孟尝君／1375、孩童巧妙利用关系说服项羽／1386、许绾计算天台说服魏王／1397、长孙皇后利用史实谏唐太宗／1408、优孟哭马说服庄王／1419、邹忌鼓琴说服齐威王／14210、蒯通坦率直言免罪责／14411、张丑攻其弱点逼人就范／14512、触龙对症下药说服太后／14613、诸葛亮以情感人消除敌意续盟约／14814、惠施巧喻说梁王／14915、贝尔投其所好筹得试验经费／15016、老师动之以情劝诫苏步青／15117、列宁巧解农民仇恨／15218、卡耐基“ 先行自责 ”避惩罚／15319、马克·吐温窃窃私语换安静／15420、饭岛清通俗易懂地话语赢得人心／15521、伽利略谈理想／15622、适当的抬举也能说服他人，15723、刘存同“ 对症下药 ”劝服傅作义和谈／15924、卡耐基租房／16025、说服他人先攻心／16126、惠尔潜移默化地说服刚愎自用的工头／16227、审时度势说服大矿主／16328、老师调节气氛带动学生劳动？
／16529、小姑娘博取同情说服“ 大叔 ”／16630、领队善意威胁，达到说服目的／16731、女司机消除防范，以情感化歹徒／16832、寻求一致，以短补长达目的／16933、用自信说服他人／17134、有针对

性的说话才能说服他人／17235、好的心态能感染人，也能说服人／17336、加藤清正和威廉·麦金莱用赞美说服他人／17537、良好的开端，是说服成功的一半／17638、父亲晓以利害说贝利／17839、李准说哭常香玉／18040、层递渐进悦己服人／18141、丰后守为人置梯，保人脸面／18242、陈毅以理服人消除“抄身制”／184第四章 演讲口才，铁齿铜牙唱好“独角戏”1、肯尼迪、林肯，因准备获成功／1892、丘吉尔的抵达演说／1903、“笑星”主任拉家常／1914、士兵态度亲切得民心／1925、马寅初语惊敌胆／1936、布莱希特开门见山致开幕词／1947、打破传统“官话”的省长演讲／1958、短小精悍的演讲震撼听众／1979、闻一多激情演说赶跑特务／19810、纪念孙中山的演说词／19911、续范亭即兴演说／20012、陈毅的脱稿演说／20213、惜字如金，出言不凡的演说家／20314、马寅初和邹韬奋的一句话演讲／20415、设身处地，赢得听众支持／20516、复员军人身临其境的演说／20717、安东尼撕毁勃鲁托斯伪善的面具／20818、演讲大师们引人入胜的开场白／21019、巧用比喻的北大学子／21320、文采飞扬，吸引听众的演讲参赛者／21421、升华主题将演讲推向高潮／21522、从不同角度加强演讲预期效果／21823、临场发挥的马季和白岩松／22124、掌握演讲的七个技巧／22225、全面分析材料，获得成功的演讲者／22526、巧拿“自己”说事的演讲者／22727、找准切入点，开始演讲／22928、海明威精辟独到的议论／23129、事迹演讲的卓越感召力／23230、幽默结尾的轰动效应／23531、周恩来在万隆会议上的演讲／23832、丘吉尔的战时演说／241第五章 推销口才，金牌推销员的成功秘诀1、老妇人投其所好获业务／2472、贝尔纳·拉迪埃推销前的寒暄／2483、态度在推销中的重要作用／2494、保险推销员乔·库尔曼富有魔力的问题／2505、乔·库尔曼帮助客户发现自己真正的需求／2516、推销之王乔·吉拉德靠听赢得顾客／2537、汤姆投其所好拿订单／2548、用真诚打动人心的推销员／2569、推销中利益的刺激诱导／25810、幽默，推销之神原一平常用的招术／25911、说出让对方信服的理由／26112、原一平以赞美为开场白获成功／26213、强迫推销不可取／26314、不作争辩巧作答／26415、好的演示胜过雄辩／26516、乔·吉拉德的感情投资／26617、制造紧张气氛“逼迫”客户签单／26818、班·费德文借故事巧推销／27019、虚拟“对手”，给顾客制造危机意识／27220、站在对方角度推销产品／27421、哈默运用政治情感取得很大成功／27522、真情所致，推销易成／27623、免费参与，逐步“诱导”巧售二手车／27724、与顾客双赢，而不是祈求怜悯／27825、旁敲侧击巧避拒绝／28026、“美言”助推销／28227、史蒂芬随机幽默巧解销售突发事件／28328、交易成功后的交流／28429、麦克先生把握时机下订单／28530、威伯巧向养鸡老太太推销电器／28731、提多玛董事长用大度留住顾客／28832、优秀的推销员懂得察言观色，对症下药／28933、找准核心，精心设问／29034、贝格巧赞同行，赢得客户／291第六章 幽默口才，惠已悦人功效神奇1、陶行知轻松缓气氛／2952、凌峰自嘲得人缘／2963、里根总统轻松解尴尬／2974、随手拈来的幽默／2985、功效奇特的“天真式幽默”／2996、外国名人幽默故事五则／3007、朱镕基总理巧答记者问／3028、丘吉尔幽默诙谐解尴尬／3039、鲁迅幽默讽刺国民党／30410、吉米·卡特幽默机敏侃记者／30511、曹特的开场白／30612、摩萨台巧喻绕话题／30713、爱迪生的“硬幽默”／30814、谢晋深入浅出谈电影／30915、达尔文的幽默／31016、纪晓岚急中生智显幽默／31117、幽默，情感的润滑剂／31218、威尔逊谦虚幽默消除敌意／31319、丘吉尔的幽默／31420、毛泽东幽默风趣消疑虑／31521、莉莲·卡特轻松赶跑记者／31622、卓别林“金蝉脱壳”化险为夷／31723、卓别林幽默讽刺派拉蒙／31824、喷嚏与喷帝／31925、大智若愚的幽默／32026、幽默风趣的拒绝艺术／32127、在诙谐幽默中回击诘难／32328、关于“流行的都是高尚的”／32429、苏东坡戏谑揶揄中显智慧／32530、巧用幽默为节目主持添彩／32731、遭遇不幸也幽默／32932、防卫反击，巧用冷幽默／33133、旁敲侧击，暗示幽默法／33234、痴言傻语显幽默／33435、顺水推舟，令其难堪／33536、逆向思维，创新幽默／33637、巧妙挪用造幽默／338第七章 外交口才，雄辩滔滔占上风1、罗斯福巧答记者问／3432、周总理闲话家常缓气氛／3443、周总理点到为止拿回九龙杯／3454、基辛格后发制人答记者问／3475、陈毅知己知彼对答如流／3486、霍布金利用“暂停”夺回主动权／3497、陈毅给足苏加诺面子／3508、罗斯福声东击西缓和气氛／3519、梅特涅运用激将法击败拿破仑／35210、基辛格转移话题避表态／35411、陈毅不卑不亢显国风／35512、委婉含蓄避尴尬／35713、公刘先生就地取材祝酒辞／35814、陈毅灵活变通解决提案／35915、尼克松彬彬有礼的反击／36016、尼克松大话私事传达信息／36117、陈毅充满个}生魅力的外交风格／36218、贝汉廷以气夺人扬国威／36319、周总理思维敏捷折服各国领导人／36520、周总理巧答记者问／36821、乔冠华字字珠玑显国威／37122、中国代表巧使绊子抑制西方外交官气焰／37223

、作家巧用借代答问题／37324、邓小平舌战赫鲁晓夫／37425、邓小平与日本天皇的会面／37526、邓小平斩钉截铁表立场／37727、邓小平与舒尔茨的唇枪舌战／37828、邓小平的“永不称霸”政策／38029、实事求是，让卡尔逊大为尴尬／38130、妙语连珠，“乱中”论全球／382

章节摘录

1、纪晓岚巧释“忠孝”二字免一死正所谓“兵来将挡，水来土掩”，通常随机应变能力强的人，在遇到困境时都能自圆其说，补救失误。
如果我们墨守成规，不懂得随机应变，那么在社会交往中，就会像哑巴吃黄连——有苦说不出。
随机应变的口才艺术，是一种智慧，能在关键时刻帮助你化险为夷。
纪晓岚是清代才子，众所周知的一代风流人物。
虽然在宦海沉浮，却可保命全身，这全得益于他的口才。
他能言善辩，机智敏捷，学识渊博，出口成章，观其一生，虽政绩平平，却才名远扬，为后人所传颂。
有一天，乾隆皇帝问纪晓岚：“纪卿，你知道‘忠孝’二字如何解释吗？
”纪晓岚答道：“君要臣死，臣不得不死，此为‘忠’；父要子亡，子不得不亡，此为‘孝’。
”乾隆皇帝听后立刻说：“那好，朕现在就要你去死！
”纪晓岚闻此也一点都不含糊，回答说：“臣领旨！
”乾隆皇帝好奇地问：“那你打算怎么死法？
”“跳河。
”纪晓岚答道。
乾隆皇帝当然知道纪晓岚不会去死，于是就坐在一边看他怎么应对。
过了一会，乾隆见纪晓岚回到跟前，笑道：“纪卿何以未死呢？
”纪晓岚答道：“我走到河边，正要往下跳时，屈原从水里向我走来。
他说：‘纪晓岚，你此举大错矣！
想当年楚王昏庸，我才不得不死。
你在跳河之前应该先回去问问皇上是不是昏君，如果皇上不是昏君，你就不该投河而死；如果说皇上跟当年楚王一样的昏庸，你再死也不迟啊！
”乾隆听了这番话后，龙颜大悦，大笑着连声称赞道：“好一个如簧之舌，真不愧是雄辩之才，这下朕算是服了！
”纪晓岚机智应对，话语幽默，一语双关，既说明自己是个忠臣，又称赞乾隆是个英明的君主，使得他免于一死。
铁齿铜牙两片嘴，关键时刻，一招“移花接木”，不仅避开了问题的实质，化险为夷，而且从侧面拍了对方的马屁，实在是高明之至。
2、欧阳修巧改宋祁生僻字争辩有时候会成为斩断友谊的利剑，但是它也可以成为维系友谊的桥梁。
朋友之间尽管有很多共同点，但在某些具体问题上，仍不免意见相左，免不了有所争辩，但要掌握分寸，以不伤害对方，不损害友谊为尺度。
在原则问题上或探讨某个学术问题而进行争辩是必要的，但为一些鸡毛蒜皮的小事情而争得脸红脖子粗，就没必要了。
宋代的宋祁写文章爱用僻字，以显示自己博学。
欧阳修同他一起修蜥唐书》时，很想找个机会指出这种毛病。
一次，欧阳修去探望宋祁，宋祁不在，他便在门上写了“宵寐匪贞，札因洪休”几个字。
宋祁回家后，百思不得其解，只好去请教欧阳修。
欧阳修说：“你忘了，这八个字是‘夜梦不祥，题门大吉’！
”宋祁抱怨欧阳修不该用冷僻字，欧阳修大笑道：“这就是您修唐书的手法！
‘迅雷不及掩耳’多明白，你却要写成‘震雷无暇掩聪’，这样的史书谁看得懂呢？
”宋祁感到很羞愧。
欧阳修的诚挚和直率，给了宋祁很大的帮助，同时增进了友谊。
当然，直率诚笃并不等于“赤膊上阵”，它同样应该讲究语言的艺术。
直陈对方的错误，难免会闹得场面尴尬，使得对方心存芥蒂，甚至心怀仇恨。
所以，辩论，有时候也不用针锋相对，各不相让，有时候，旁敲侧击无声地指出对方的错误，更能让

对方心服口服。
3、祝瀚巧辩救狗主我们生活中的客观事物，存在着一种极为复杂的环环相扣的必然条件联系，那就是A现象必然引起B现象，B现象又可引起C现象。
如果A现象的出现是错误的，或者是违反常理的，那么B现象则是不可成立的，由此可知，C现象自然也是不成立的。
聪明的辩论高手，就会利用这一方式，来推翻对方所得出的最后结论。
明朝的时候，有一个叫朱宸濠的人，他是皇族后裔南昌宁王，一天到晚只知吃喝玩乐，仗着自己的身份横行霸道。
有一次他的一只挂有“御赐”金牌的丹顶白鹤独自跑到街上，被一条狗咬死了。
朱宸濠很生气，暗想：“这白鹤是皇上赐的，脖子上还挂着‘御赐’金牌，到底是谁家野狗，竟敢欺君犯上，这还了得！
”想到此处，他立即命令家奴把狗的主人捆绑起来，送交南昌知府治罪，以给他的白鹤抵命。
当时的南昌知府是祝瀚，他对宁王府的胡作非为非常不满，就让宁王府的管家先写个诉状来。
祝瀚接过诉状后，就立即命令衙役捉拿凶手归案。
管家忙说：“人已抓到，就在堂下。
”祝瀚故作惊讶地说：“状纸上明明写着凶犯是一条狗，本府今日要审的是狗，你抓人来干什么？
”管家气急败坏地说：“那狗不懂人的语言，怎么能在大堂审问？
”祝瀚说：“管家不必生气，只要把诉状放在它面前，它看后低头认罪，就可以定案了。
”管家跳了起来：“你这个昏官，走遍天下可有哪一条狗是识字的呢？
”这时，祝瀚严肃地说：“既然狗不识字，那它如何能认识鹤脖子的金牌，既然不认识鹤脖上的金牌，也就谈不上什么欺君犯上，既然这只狗不是欺君犯上，就不能处置狗的主人。
”祝瀚一番话将那个管家说得哑口无言，最后只好甩着袖子气呼呼地跑了。
祝瀚在与管家的论辩的时候，就是采用了这种连锁论证术，通过肯定“狗不识字”，得出了：“不能处治狗的主人。
”这个结论。
逻辑严密，无懈可击。
在论辩中，我们也可以运用这种辩论术，即将言谈中第一个论断的结果作为第二个论断的原因，将第三个论断的结果作为第四个论断的原因……；或者将第一个论断的原因作为第二个论断的结果，将第二个论断的原因作为第三个论断的结果，将第三个论断的原因作为第四个论断的结果……；每个论断之间像一条锁链一样一环扣一环，这种言谈技法称之为连锁论证术。
用一个定理去推论第一个结论是正确的，然后依此得到下一个结论，一环扣一环，直到最后一个结论，这是几何证明题最常用的方式，在辩论中也得以广泛运用。
但是，如果第一次用的“定理”就是错误的，那么后面的结论显而易见都是无法成立的。

编辑推荐

《口才成功案例全集》列举了大量因为口才而获得成功的案例。
这些案例都是精心挑选的古今中外、脍炙人口并和人们生活息息相关的案例，囊括了辩论、演讲、说服、推销和外交等所有的口才技巧和策略，观点鲜明，理念独到，希望能给您的人生带来全新的局面和深刻的启迪，让您的人生更加顺畅和成功。

第一图书网, tushu007.com

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