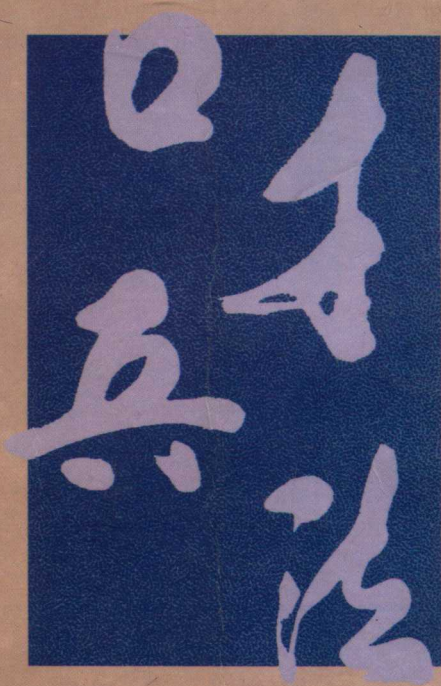


口才兵法



KOUCAI BINGFA

浓缩传统文化
创新现代口才

● 赵修琴 / 编著
● 中国物资出版社

H019 H01
512 61

002665

0505730

KOUCAI BINGFA

口才兵法

赵修琴 / 编著

赵修琴



中国物资出版社

贵阳学院图书馆



GYXY506015

中国一部跨世纪口才兵法经典读本



沧海横流,尽显英雄本色。

古往今来,那成功的彼岸,无不是众多志士憧憬、向往的地方。他们架着智慧和自信的双桨,冲向那成功的远方。在他们前进的旅程中,口才就是成功的风帆,给人们以神奇的力量。

口才的作用无不渗透到社会生活的各个领域,试看口才大家,战场智斗化干戈为玉帛;商场谈判,赢得亿万资财;情场驰骋所向披靡无人敌。

难怪古人对口才有“一言之辩重于九鼎之宝,三寸之舌强于百万之师”的至高赞誉,当今社会,人们又将口才与电脑、原子弹并列,作为现代社会的三大武器。

口才,不会因时间的流逝而消损其神奇的魅力,反而因社会的发展、人类的进步而闪烁着更加夺目的光辉。

口才,是一个人能力的象征。口才流利不仅能顺利达到目的,也能引起别人的好感,口才拙劣者,话说不清,理讲不明,还会被人冷落,任何事情不会成功。

口才,是一门艺术,更是一门技能。谁不想拥有它,谁不想利用它!如果说口才是天生的,那可能有人相信,但是在我们生活中不乏靠后天锻炼成就大业的口才大家。

我国口才学泰斗邵守义先生说得好:“人才未必有口才,有口才必是人才。”

衷心希望更多的人拥有一副杰出的口才,早日成为出类拔萃的人才。

感情
经历

孔

相

大
喜
喜

目

录

口才兵法基础篇

第一章 迅速掌握口才兵法

- 如何克服胆怯心理/5
- 如何认识口才魔力/8
- 如何防止出丑/12
- 如何慷慨陈词/14
- 如何美化语言/17
- 如何胸有成竹/22
- 如何使人对你“一见钟情”/24
- 如何找回自信心/27
- 如何把握分寸/30
- 如何看待卖弄风雅/34
- 如何获得他人好感/36
- 如何招呼与问候/38
- 如何注意听者的倾向/42
- 如何使人明白、理解、判断/47
- 如何曲径通幽/52
- 如何保持随时随和/61

- 如何表达诚恳/62
- 如何幽你一默/64
- 如何以信服人/67
- 如何三句话叫人落泪/69
- 如何学习富弼的谈判艺术/70
- 如何妙用夸张语言/74
- 如何巧用熟语和术语/76
- 如何智用一语双关/78
- 如何进行成功类比/80
- 如何驳斥鬼投胎/82
- 如何使用蒙太奇手法/84
- 如何运用礼貌用语/87
- 如何使语言有针对性/88
- 如何选择话题/89
- 如何破解“诗魔”的魔力/91
- 如何设置谈话技巧/93
- 如何开始“第一次握手”/95
- 附：口才谋略白手起家/96

第二章 口才,人类社会的原子弹

- 口才不是蜜,却可以粘住一切/105
- 人类社会最神奇的艺术/107
- 如何让口才充实人生/111
- 如何在社交场上脱颖而出/113
- 如何在宴会上打动人心/119
- 如何使口才成为事业的帮手/122
- 如何从语言上洞察人心/125

附：舌战群儒，千古绝唱/131

第三章 口才决胜奇谋六则

如何抢占制高点——思维战术/137

如何掌握决胜的秘方——心理战术/140

如何攻守自如——语言战术/146

如何处于主动——变化战术/150

如何以弱胜强——知己知彼/153

如何扬长避短——适应对象/157

附：口才兵家谋略选/159

第四章 口才决胜术

如何吸引人——先发制人/177

如何顺理成章——巧妙推论/179

如何使语言中听——委婉含蓄/181

如何对付傲慢的人——虚实结合/182

如何巧妙了解别人——投石问路/184

如何找出对方薄弱环节——情感渲染/186

如何巧妙疏通——因“敌”制宜/188

如何劝服名人——迂回通直/190

如何摸准对方——有的放矢/192

如何出奇制胜——诱敌入网/194

如何时刻控制对方——死战斗/196

如何打好攻心战——正合奇谋/198

如何利用矛盾——攻其必救/201

如何走出被动——反客为主/204

如何劝人放弃——循循善诱/207

- 如何化解冲突——偷梁换柱/209
- 如何化解强敌淫威——以柔克刚/211
- 如何揭露对方意图——顺坡骑驴/213
- 如何解除对方戒备——旁敲侧击/214
- 如何逼迫对方表态——登楼梯撤/216
- 如何使对方落入圈套——诱敌深入/218
- 如何在“错”中取胜——明知故问/220
- 如何避免“话不投机”——投其所好/222
- 如何讲明“隐”语——一语双关/224
- 如何避免尴尬——有意曲解/226
- 如何让对方不打自招——欲擒故纵/228
- 如何让对方笑着接受你——怀柔计/230
- 如何转移话题——避实就虚/232
- 如何不战而胜——攻心为上/234
- 如何富有人情味——哀兵计/236
- 如何摆脱“框框”——后发制人/239
- 如何促使对方早下决心——先计后兵/242
- 如何话到嘴边转弯——兵贵神速/244
- 如何调动对方积极性——激将法/248
- 如何抓对方弱点——攻其不备/250
- 如何以弱胜强——单刀直入/252
- 如何挽救自己的过失——闪避艺术/254
- 附：演讲者成功术例举/255

口才兵法实战篇

第五章 商务口才术

- 如何礼貌待客——笑脸相迎/267
- 如何活用“优惠”招——幽默魔力/269
- 如何打开“闷罐子”——一针见血/272
- 如何吊住对方胃口——循序渐进/275
- 如何学会察言观色——抓住时机/278
- 如何摆脱业务僵局——以退为进/280
- 如何巧妙借钱——情感共鸣/282
- 如何做好推销——不厌其烦/285
- 如何解除疑虑——层层剥笋/287
- 如何争取保险金——步步为营/289
- 如何面对狡猾的谈判者——能屈能伸/291
- 如何赢得大商家——背水一战/293
- 如何化解谈判压力——借力打力/297
- 如何让顾客变得积极——意向引导/301
- 如何营造好的气氛——美妙联想/303
- 如何面对半途而废者——另辟蹊径/306
- 如何体面劝说——顺水推舟/308
- 如何应付不同类型顾客——各个击破/310
- 如何对付多疑者——沉着应付/313
- 如何招揽顾客——灵活多样/314
- 如何在商谈中处于主动——审时度势/317
- 如何面对夫妻顾客——合纵连横/321

- 如何解除双方矛盾——因事制宜/322
- 如何解救谈判熄火——出奇制胜/326
- 如何面对犹豫不决者——连环计/330
- 如何面对“高傲”的顾客——激将术/333
- 如何让对方点头——积极感染/335
- 如何“磨”出满意效果——以逸待劳/336
- 如何使谈判对方让十步——反戈一击/338
- 如何轻松应付谈判——内紧外攻/340
- 如何学会商谈——游刃有余/342
- 如何看出谁有决定权——反伏兵计/344
- 如何巧妙威胁对方——走为上/346
- 附：一次成功的谈判/348

第六章 情场口才术

- 如何让她跟你走——开门见山/355
- 如何避免错失良机——倾吐苦闷/358
- 如何取悦女孩——多点阳光/361
- 如何解决争吵——尊重语言/363
- 如何巧妙识破陷阱——模糊语言/364
- 如何发牢骚——引人入胜/365
- 如何表示爱意——“穷追不舍”/366
- 如何表达嫉妒——金蝉脱壳/369
- 如何攻破“爱情城堡”——苦肉计/372
- 如何打破异性交谈隔膜——主动出击/373
- 如何证明“我爱你”——言行一致/376
- 如何回答难题——调虎离山/377
- 如何美称你的爱人——诚心诚意/380

- 如何使用夫妻语言——雅俗有别/382
- 如何当好体贴男人——语言直截了当/385
- 如何排除女人的误解——拨云见日/387
- 如何给她满足感——大惊小怪/392
- 如何向恋人显示不满——绵里藏针/394
- 如何惹她讨厌——聪明得当/397
- 如何抓住时机——粗中有细/398
- 如何接近男士——呢喃话语/399
- 如何显示女士优势——远离陷阱/403
- 如何亲切交谈——水滴石穿/404
- 如何没话找话——谆谆善诱/405
- 如何接受求婚——有理有情/407
- 如何夸奖得当——勿踩雷区/408
- 如何保持温度——告别话语/409
- 如何对待迟到的情人——借薪助燃/411
- 如何使用时尚语言——俗隐并用/413
- 如何防止语言“贫血”——富于变化/414
- 如何巧用“润滑剂”——适当撒谎/415
- 如何谈性问题——分清对象/418
- 如何防止交谈搁浅——战略转移/419
- 附：第一次约会说什么/420

第七章 危急关头，口才就是护身符

- 如何摆脱异性纠缠/427
- 如何制服出言轻薄者/430
- 如何制服入室强盗/433
- 如何对付携款潜逃者/435

如何绝处逢生/437

如何吸取经理的教训/439

如何打破夫妻争吵僵局/441

如何讨债成功/444

如何智对恶作剧/447

如何突破刁蛮之徒的防线/449

如何应付赖帐滑头/451

如何巧对不怀好意的问话/454

如何义正严辞对恶人/456

如何转危为安,保全自己/459

如何晓以利害,保存性命/460

如何借助别人的力量制服坏人/462

如何对付狡猾的罪犯/465

如何反间敌人中计/468

附:一场决定生死的舌战/469

口才兵法基础篇



禮書題

年 月 日 星期__



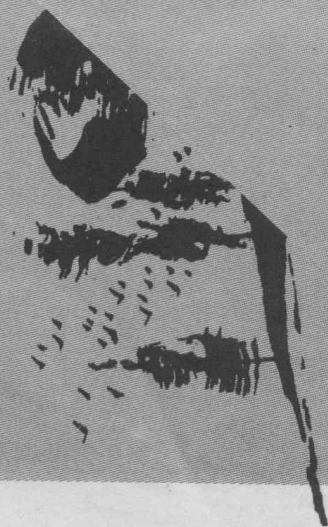
第一章

迅速掌握口

XUN
SU ZHANGWO KOU

禮書題

年 月 日 星期__



第一章 迅速掌握口才兵法

如何克服胆怯心理

5

善于言辞，无疑对每个人的事业和生活都裨益无穷；能言善辩，口若悬河的演说家，更是令人艳羡，使人崇拜。但是，在我们的生活中毕竟不是每个人都拥有高超的语言技巧，我们周围也确实不乏不善说话、沉默寡言之人。

胆怯是天性

一些人天生性格内向、孤癖，存在着对说话的胆怯心理。

“我总是不敢在人面前讲话、发言，那会使我心跳加快，脑中一片空白……”有人坦然地承认自己说话的胆怯，而且对此颇为苦恼。

往往每一个说话胆怯的人都以为怯场