

The Collection Of Speaking Arts

最全面的口才成功教程
最实用的口才成功方法
最经典的口才成功范例

起点到巅峰

终极口才成功学实用宝典

不可不读的完美口才交际必备全书

口才成功 方法全书

吴成伟 编著



The Collection Of Speaking Arts

不可不读的完美口才交际必备全书

口才成功 方法全书

吴成伟 编著

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

口才成功方法全书 / 吴成伟编著. —北京: 金城出版社,
2007.5

ISBN 978-7-80084-961-9

I. 口… II. 吴… III. 贸易谈判 - 口才学 IV. F715.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 060651 号

金城出版社出版发行

网址: www.jccb.com.cn

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号核 100013)

电话: 84254364(发行部) 64228516 (总编室) 64210080 (编辑部)

北京中印联印务有限公司

787 毫米 × 1092 毫米 1/16 22 印张 350 千字

2007 年 6 月第 1 版 2007 年 6 月第 1 次印刷

978-7-80084-961-9

定价: 39.80 元

目 录

第一辑 口才成功解读篇	1
第一章 初识口才成功学	3
口才在人际交往中的规律	5
口才成功学的基础理论	5
第二章 口才的显著特点	7
不同的交际环境的制约和影响	9
说话的表达方法	9
产生一个良好表达效果	10
运用口才的最终目的	10
第三章 口才成功学的功用和方法	13
口才成功学鲜明的实用性	15
口才成功学的方法研究	15
第四章 口语表达才能的标准	17
语言内容标准	19



逻辑思维标准	19
言语环境标准	19
话语目的标准	20

第二辑 口才成功日常篇 21

第一章 如何把握好说话的分寸 23

说话要分寸得当	25
尽量把话说到位	25
有尺度地赞美别人	26
说好你的奉承话	26
教你“阶梯”的策略	27
正确合理使用恰当的称呼	27
怎样处理好尴尬的事情	28
切记不要自以为是	28
开玩笑不要开过头了	29

第二章 日常说话常见的八大误区 31

沉默真的是金吗	33
切忌板着脸孔说话	34
总是做些无谓争论	34
不给别人说话的机会	35
是否经常随声附和	36
我这人就是心眼儿直	37
千万不要不懂装懂	38

不会把长话短说	38
第三章 随机应变的说话艺术	41
说话要顾及不同的场合	43
公共场合说话要“不卑不惊”	43
酒桌上的交际学问	44
小社会环境,大社会背景	45
批评也要看场合	45
探望病人要注意讲究言语	46
第三辑 口才成功演讲篇	49
第一章 当众演讲树立形象	51
成功口才的好处	53
演讲中的六大误区	54
五个难以应付的环节	55
永远不要让人生厌	56
吸引、启发和激励	56
赢得当众讲话的优势	57
第二章 克服心理的恐惧	59
当众讲话恐慌的来源	61
制伏当众说话的 4 种恐惧	64
克服恐惧的关键	69



第三章 成功口才的力量之源	71
事先准备的敏锐感觉	73
准备工作无捷径可言	77
第四章 展现出特色的开场白	79
首先要吸引听众	81
开始就要吊足胃口	81
你的口才值得期待	82
自我介绍要抓住听众的心	83
成功开场白十项标准	84
迅速而有效地引起听众的注意	85
陷入误区的开场白	88
第五章 过渡需要用心去构思	91
用过渡勾勒出你的讲话	93
保持清晰顺畅的思路	94
特别注意你的口头禅	94
成功的“过渡”技巧	95
过渡的三种形式：语言、声音和动作	95
帮你轻松讲话的 10 个过渡方法	96
第六章 拒绝平淡的结论	99
不要做应付性质的总结	101

向你的听众推介“订单”	101
成功总结的 4 个要素	102
有效总结的 6 个方法	103
 第四辑 口才成功商务篇	105
 第一章 掌握对方的心理	107
从言谈中观察一个人的心理	108
用身边的故事感动他人	109
怎样吸引对方来倾听你的讲话	109
用悦耳的声音打动他	110
 第二章 因人而异说不同的话	111
说话一定要看准对象	113
与不同对象说话的技巧	113
如何与名人交谈	114
如何与富翁说话	115
如何与老年人谈话	115
 第三章 千万不要把话给说绝了	117
幽默是社交的润滑剂	119
巧妙应对羞辱你的话	120
不要把话说绝	122
委婉地表示谢绝	123



灵活处理不同意见	124
----------------	-----

第五辑 口才成功谈判篇 127

第一章 做好谈判前的准备工作 129

研究谈判对手	131
确定谈判目标	134
制定谈判计划	135
谈判程序安排	136

第二章 掌握谈判的要领 137

报价要领	139
提问要领	141
回答要领	142
拒绝要领	143

第三章 善于在谈判中运用策略 145

攻心为上的策略	147
示假隐真的谈判策略	150
强攻战略	154
运用“最后期限”	156

第六辑 口才成功辩论篇 159

第一章 唇枪舌战,充分利用辩论技巧 161

巧妙提问	163
明知故问	164
合理引用	165
据理力争	166
同义词替换	167
正话反说	168
委婉含蓄	169
嬉笑怒骂	170
巧拆文字	171
利用歧义	172

第二章 先声夺人,在进攻中控制对手 173

牵连发问	175
快速应变	176
打破常规认识	178
把握时机	179
请君入瓮	180
巧妙闪避	181
用模糊语言来回答	182



第三章 以退为进,在防守中取得胜利	183
主动防守	185
以守为攻	186
实虚战术	187
捕捉突破的战机	188
将计就计	189
 第七辑 口才成功特殊环境篇	191
 第一章 如何应付新闻媒体	193
提前搞清楚你的目标	195
采访前的要点	196
电视媒体采访的技巧	197
口头交流和非口头交流	198
摄像机前的智慧	199
广播电台采访的技巧	200
报纸和杂志采访的技巧	201
 第二章 做一个成功的会议主持人	203
如何成功主持音频会议	205
怎样成功主持视频会议	208

第三章 如何流畅地朗读讲稿	211
朗读也并不容易	213
人格化你的信息	214
熟练地支配强调	214
使你的讲稿和朗读变得和谐	215
更轻松朗读的提示	216
第四章 利用开会提升你的口才技能	217
会议前、中、后应该做什么	219
会议的四种主要类型	219
如何沉着地介绍别人	221
第八辑 口才成功目的第	223
第一章 怎样明确你的目标	225
如何确定讲话目标	227
开宗明义	227
讲话的六个主要目标	227
主题不应过于广泛	230
注重标题的作用	231
注意语调的调整	231
不仅传达消息还要说服	232



履行你的责任而引人注目	233
第二章 明确的组织和计划	235
形成一个有组织的整体	237
演说结构的关键之处是提纲	237
还有不可以忘记的过渡	238
确定自己的论证顺序	239
四种经典的组织架构	240
第三章 应对杂乱的信息	243
提防不断衍生的论据	245
不要避开公众的注意力	245
因简洁而生的强大力量	246
演说应遵循的规则	246
尊重听众的要求	247
第四章 语言支撑的观点、概念和信息	249
三个充满魔力的短语	251
仔细选择故事来吸引听众注意力	251
给你无处不在支持	252
准备享受你的成功	252
第五章 感染力的声音和语调	255
了解你自己的声音	257

调节好你的呼吸	257
增加说话的力气	258
锻炼一下你的耐力	259
条条大路通成功	259
再教你怎么临场应急	260
 第六章 了解听众的真正需求点	263
让听众无法拒绝你	265
寻找吸引听众的重点	265
事实说话以情感人	266
吸引听众深入其境	267
讲话中的专业问题	268
成功商人的诀窍	269
了解你的听众成为其中一员	269
 第九辑 口才成功诀窍篇	271
 第一章 充满说服力和感染力的语言	273
避免选择被动语态	275
有时修饰语会减弱你的力量	276
要特别小心冗长陷阱	276
运用适合你的正确词语	277
你该把你的短语放在哪里	278
能够引起反响的词语	278
12个最具说服力的词语	279



做一下生动的比较	280
不同类别的灵活比较	281
其他的语言技巧	281
利用借来的雄辩	282
 第二章 积极利用你的身体语言	283
应付较大的问题	285
该不该走动	289
手势与特殊习惯	290
 第三章 运用幽默的力量	291
让你的论点给人留下深刻记忆	293
尽早在你的讲话里使用笑话	293
如何轻松地运用幽默	294
如果没有得到笑声怎么办	295
介绍三种幽默	295
选择正确笑话的规则	297
最好的目标	298
教你幽默的诀窍	299
 第四章 细心的讲台管理是你讲话的保证	301
注意座位和房间大小	303
注意讲话的顺序	303
讲台、灯光和音响	304

掌握好时间	305
其他要注意的事情	306
分心的事情	307
说出你的愿望	307

第十辑 口才成功行动篇 309

第一章 自己给自己当教练 311

自我批评	313
自我训练	313

第二章 个人演说或者团队协作 315

建立你的力量	317
建立和睦的关系	317
四种传递方式	318
帮助顺利表达的信心卡片	320
合理的进行表达	321
团体报告的优势	324
做好你自己变得有力	327

第三章 成功心理素质培养 329

什么是成功心	331
成功心理的四大要素	331



培养成功心理的途径	332
评价成功心理培养	332
 第四章 口才是力量之源,祝您成功	 333