[好口才＋努力＋机遇＝好前程]

口才直接影响着一个人的前程

好口才 好前程

全集

凡禹　编著

快速掌握说话技巧，直奔锦绣前程的实用全典

Haokoucai Haoqiancheng Quanji

海潮出版社

H31
297

口才直接影响着一个人的前程

好口才 好前程

全集

凡禹 编著

快速掌握说话技巧，直奔锦绣前程的实用全典

Haokoucai Haoqiancheng Quanji

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

好口才好前程全集/凡禹编著.—北京:海潮出版社,2007.6

ISBN 978-7-80213-413-3

Ⅰ.好… Ⅱ.凡… Ⅲ.口才学—通俗读物 Ⅳ.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 078120 号

好口才好前程全集

凡禹 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

北京市荣海印刷厂印刷

开本:787 毫米×1092 毫米 1/16 印张:22 字数:400 千字

2007 年 7 月第 1 版 2007 年 7 月第 1 次印刷

印数:1—5000 册

ISBN 978-7-80213-413-3

定价:39.00 元

前言

我们处在一个开放的社会，我们处在一个需要相互合作的社会，我们处在一个需要沟通的社会。在这个年代，在这个社会，拥有好口才的人，可以广交五湖四海的朋友，为自己的事业奠定人脉基石；拥有好口才的人，可以轻松自如地调解纠纷、斡旋争端，让自己的事业一帆风顺；拥有好口才的人，可以获得同事的尊敬，使自己在职场中如鱼得水；拥有好口才的人，可以获得领导的青睐，使自己的前程平步青云；拥有好口才的人，可以获得更多人的拥戴，一呼百应，让自己的事业更上一层楼……

的确，口才欠佳的人生是黑白的。人与人的交往是通过语言来交流思想，通过交流思想使陌生变为相识，令相识变为熟知，让熟知结成友谊。没有交流，没有沟通，就无法学到更多的知识和技能，没有知识和技能，也就谈不上在竞争中获胜。

是的，没有坚实的人脉，没有过硬的学识，那你的未来、你的成功将无从谈起。而这一切，很大程度上都取决于口才！

西方人把口才、美元、电脑称为立足世界的三大战略武器，口才独占三大武器之首，足见其社会作用已被推到惊人的高度。是的，口才在我们的生活中、事业中，它的作用无处不在，你可以通过恰到好处的赞美赢得他人的好感，通过幽默的话语创造和谐的氛围，通过一次成功的演讲俘获众人的心……

好口才一定会让你拥有好人缘；好口才一定会让你拥有好工作；好口才一定会让你拥有好职位；好口才一定会让你拥有好业绩；好口才一定会让你拥有好前程！

本书就想向大家介绍一套完整的快速掌握说话技巧的方案，通过本书的学习，你既可以看到卓越口才的实例，又可以了解到卓越口才的精髓，同时你也将学习到锻炼卓越口才的实用方法。

你是想做一个词不达意而处处碰壁的人呢？还是想做一个口吐莲花而左右逢源的人呢？相信你会做出明智的选择！

目录

壹 口才功底篇

第1章 天天说话不见得会说话——好口才是一种素质

语言是一个人综合素质的体现 …… 3
好的口才代表着一种实力 …… 4
你的世界是由你的“口才”建造的 …… 6
语言是人类力量的统帅 …… 7
震天下者必震于声 …… 8
人们不会在意沉默寡言的人 …… 9
“口才”功夫不可或缺 …… 10
好口才不是一件容易事 …… 11
高手用舌头,低手用拳头 …… 13
永远都要记住“有话好好说” …… 14

第2章 不做沉默的“智者”——好口才的心理功底

好口才体现了一种心理素质 …… 15
了解说话时的心理类型 …… 17
说话时的自卑心理调节 …… 20
说话时的羞怯的心理调节 …… 20
说话时的表现欲调节 …… 21
说话时要学会自我控制 …… 21
掌握正确控制怯场的方法 …… 22
沉着处理冷场的情况 …… 25
敢于应付各种责难 …… 27
让自信推动你的说话能力 …… 28
时刻保持你的热情之火 …… 30
乐观轻松的态度很重要 …… 30

第3章 积之愈深,言之愈佳——好口才的知识功底

好口才是知识积累的成果 …… 31

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

怎样选择话题 …… 33
掌握说话的节奏 …… 34
掌握交谈中的细节 …… 36
开始话题的几种方式 …… 38
说话要有力度 …… 39
思想是口才的基础 …… 40
做生活的有心人 …… 41
如何提高说话的水平 …… 42
说话的基本技巧 …… 43
积之愈深,言之愈佳 …… 44
第4章 不战而屈人之兵——好口才的形象功底
好形象是好口才的重要部分 …… 46
仪表是人最好的名片 …… 47
微笑是最有感染力的语言 …… 48
在初次亮相中树立威信 …… 49
体态语的运用原则 …… 50
如何运用面部表情 …… 50
第5章 此时无声胜有声——好口才的态势语言
态势语言的威力 …… 53
好口才的首语 …… 55
好口才的手势语 …… 56
好口才的鼓掌语 …… 57
好口才的挥手语 …… 57
好口才的体态语 …… 58
好口才的坐姿语 …… 59
好口才的立姿语 …… 60
好口才的走姿语 …… 60
好口才的人眼睛会说话 …… 61
握手时的传情达意 …… 62
塑造威信的态势语言技巧 …… 63

贰 口才规则篇

第6章 为有源头活水来——好口才的情感规则

说话是一个表情达意的过程 …… 67
好口才要善于以情理服人 …… 69
情真言亦真 …… 70
言为心声 …… 71
动怒之前要先了解状况 …… 72
说出目的之前先培养出感情 …… 73
不要触及别人的痛处 …… 74
说话先让对方信任你 …… 75
说话时要放松自己的情绪 …… 76
说话时要会换位思考 …… 77
说话时切莫自以为是 …… 77
千万不要板着面孔说话 …… 79

第7章 弦外之音传讯息——好口才的含蓄规则

含蓄说话就是蕴藏于内而不显于外 …… 80
说话含蓄可以顾及更多人的面子 …… 82
说话含蓄就是要留有余地 …… 84
说话含蓄就是要避免尴尬 …… 85
说话含蓄就是要简短有力 …… 86
说话含蓄就是要印象深刻 …… 87
说话含蓄就是要巧妙精彩 …… 88

第8章 四两足以拨千斤——好口才的尺度规则

有尺度就是要把握火候 …… 90
有尺度就是要掌控程度 …… 91
有尺度不能直来直去 …… 93
有尺度要学会虚心 …… 94
掌握好沉默与否的尺度 …… 95

第 9 章　不可小视的说话误区——好口才的得当规则
随声附和不可取 …… 96
不能不给别人说话的机会 …… 97
说话的语言不要太专业化 …… 98
争论是最愚蠢的行为 …… 98
不要不懂装懂 …… 100
忠言逆耳需慎重 …… 101
不宜开过头的玩笑 …… 102
说话小节不可不拘 …… 103

叁　口才技巧篇

第 10 章　善谈者必善幽默——好口才的幽默技巧
幽默是成功者的必备素质 …… 107
说话幽默要紧贴生活 …… 108
说话幽默就是要让棘手变轻松 …… 109
幽默是获取老板赏识的杀手锏 …… 111
幽默是改善同事关系的催化剂 …… 112
说话幽默要有力度 …… 113
说话幽默要表达真诚 …… 114
说话幽默要敢于自嘲 …… 115
说话幽默要出其不意 …… 115
幽默得体原则 …… 117
幽默语言的获取途径 …… 118
第 11 章　有魅力才有动感——好口才的魅力技巧
首先从自我介绍开始 …… 119
说话时称呼要得体 …… 121
介绍他人应注意的 4 个问题 …… 122
有动感才有魅力 …… 124
让别人愿意听你说话的技巧 …… 125
获得好感的八种方法 …… 126

时刻不忘记说一声谢谢 …… 129
留意自己说话的声音 …… 131
几种常见的发音缺陷 …… 131
第 12 章 说得比唱得好听——好口才的修辞技巧
好口才的比喻技巧 …… 133
好口才的象征技巧 …… 134
好口才的夸张技巧 …… 135
好口才的比拟技巧 …… 136
好口才的借代技巧 …… 137
好口才的对照技巧 …… 138
好口才的引用技巧 …… 139
好口才的排比技巧 …… 140
好口才的双关技巧 …… 141
好口才的反问技巧 …… 142
第 13 章 到什么山头唱什么歌——好口才的话随境迁的技巧
好口才就是要顾及场合 …… 143
注意说话的语境 …… 144
注意说话的时境 …… 145
好口才要懂得变通 …… 146
特定场合的说话艺术 …… 147
小环境大背景 …… 148
怎样利用自然环境 …… 149
如何在公共场合说话 …… 150
交谈的场合 …… 151
批评的场合 …… 153
酒桌上的学问 …… 153
探望病人的讲究 …… 154
第 14 章 让尴尬远离自己——好口才的应变技巧
移花接木的应变技巧 …… 155
以谬制谬的应变技巧 …… 157
巧用谐音的应变技巧 …… 158
幽默解围的应变技巧 …… 159

出其不意的应变技巧 …… 160
一语双关的应变技巧 …… 161
另辟蹊径的应变技巧 …… 163
引石攻玉的应变技巧 …… 164
虚张声势的应变技巧 …… 165
将错就错的应变技巧 …… 167

肆 口才策略篇

第 15 章 诚于嘉奖,宽于称道——好口才的赞美策略
赞美如煲汤,火候很重要 …… 171
赞美对方不易人知的优点 …… 172
赞美的话无须刻意修饰 …… 174
赞美别人不是贬低自己 …… 175
即使奉承也要坦诚得体 …… 177
赞美要有一定的高度 …… 177
赞美也要因时而异 …… 179
赞美也要因人而异 …… 180
赞美最微小的进步 …… 182
上级需要你的赞美 …… 183
下级需要你的赞美 …… 186
不要给赞赏打折扣 …… 187
第 16 章 以理服人展诚意——好口才的说服策略
生活中处处需要说服 …… 189
说服不等于争吵 …… 190
说服他首先要了解他 …… 191
说服别人就要有耐心 …… 192
说服要懂得循序渐进 …… 193
说服要会揣摩 …… 195
说服的基本方法 …… 195
灵活的说服方式 …… 197
说服最终要取得信任 …… 198

第 17 章 拒绝他人的艺术——好口才的应对策略
谢绝 …… 199
推辞 …… 201
拒绝 …… 203
反击 …… 204
说“不”的禁忌 …… 206

伍 口才应用篇

第 18 章 左右逢源脱口秀——好口才让你赢得好人缘
你的说话方式直接影响到别人对你的看法 …… 211
学会察言观色 …… 213
寒暄是秀出自己的第一道门槛 …… 215
如何自我辩解 …… 217
知己知彼,区别对待 …… 217
投其所好的妙处 …… 218
如何拜访别人 …… 220
待客之道 …… 220
第 19 章 不打无准备的仗——好口才让你办事顺畅
请人办事说话的讲究 …… 221
没话找话的艺术 …… 222
对症下药的艺术 …… 223
软磨硬泡的艺术 …… 224
怎样利用身边的关系 …… 225
怎样有效地与对方接近 …… 227
“强取豪夺”的艺术 …… 229
办事交谈七忌 …… 230
第 20 章 成功与人交谈——好口才让你交流畅通
选择话题的学问 …… 232
怎样提高交谈的效率 …… 233
弹琴要看听众 …… 234

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

做一个会听话的人 …… 235
与人交谈七要素 …… 236
沉默之后 …… 238
怎样和上司交流 …… 239
好口才广结朋友 …… 240
交谈不是唱“独角戏” …… 242
活跃交谈气氛的绝招 …… 242
第 21 章　大胆推销自己——好口才让你打动人心
勇于推销自己 …… 245
如何出奇制胜 …… 246
如何介绍自己 …… 248
面试应答七种绝技 …… 249
面试常见难题分析 …… 250
成功面试四要素 …… 252
面试中如何表现自己 …… 254
第 22 章　成功事业的催化剂——好口才让你一呼百应
领导讲话的艺术 …… 256
主持会议的艺术 …… 257
与下属沟通的艺术 …… 258
如何通过语言来获得威望 …… 260
怎样肯定和赞扬下属 …… 261
批评的艺术 …… 263
座谈的艺术 …… 265
领导即席讲话的语言艺术 …… 266
领导协调中的语言艺术 …… 267
时常展现你的微笑 …… 268

陆　口才实务篇

第 23 章　三寸之舌强于百万雄师——好口才的辩论实务
辩论前的准备 …… 273
如何确立自己的论点 …… 275

辩论中的实用技法 …… 276
怎样展开辩论 …… 278
反驳的艺术 …… 279
巧妙提问的艺术 …… 280
应付诡辩的艺术 …… 281
重视辩论中的细节 …… 282
谨防有“论”无“辩” …… 283
怎样提高论辩能力 …… 284
第 24 章 一人之辩重于九鼎之宝——好口才的演讲实务
塑造良好的演讲形象 …… 286
演讲要让人听懂 …… 287
演讲要尽量口语化 …… 289
演讲要力求生动形象 …… 291
演讲要力求简洁有力 …… 293
演讲要善于运用合乎人情的技巧 …… 294
演讲中重复语言的艺术 …… 297
演讲的态势语要优美 …… 298
演讲中要懂得应变与控场 …… 299
注意演讲的时间规则 …… 300
培养你的演讲技巧 …… 301
成功演讲 100 招 …… 304
第 25 章 心有灵犀一点通——好口才的谈判实务
怎样形成良好的谈判气氛 …… 307
谈判前的“谈判” …… 308
陈述的技巧 …… 310
提问的技巧 …… 311
应答的技巧 …… 312
打破僵局的艺术 …… 314
学会洞察对方 …… 315
特殊的口头语 …… 316
谈判“36”技 …… 317

第 26 章　弹琴要看听众——好口才的推销实务

说话不单纯是为了表达 …… 320
让客户喜欢跟你说话 …… 320
恭维是一种美德 …… 323
必须克服的语病 …… 324
推开“寒暄”之门 …… 324
以幽默推销自己 …… 326
如何练出推销的铁嘴 …… 327
推销员的口才技巧 …… 328
推销员口才素质必备 …… 329

壹 口才功底篇

第一章 天天说话不见得会说话——好口才是一种素质

在人生奋斗之路上，说话无时无处不会出现，用好它可以出人头地、左右逢源。口才水平高，很多机会呼之即来；口才水平低，很多机会闻"声"而去。因为在这个熙来攘往的世界上，机会总是随着人的愿望和意思而流动的。而表达愿望和意思的基本工具便是语言，那些说话水平高超的人大都会把各种愿望和意思恰到好处地表达出来，把各种利益顺理成章地聚拢到对自己有利的方向上来。可见好口才对个人价值的实现、人生成功的作用是难以估价的。

语言是一个人综合素质的体现

语言是随着人类的出现为满足表达和交际的需要而产生的，具有社会性、工具性和符号性，其初始形成就是说话。

对于说话，古今中外的远见卓识者历来都给予了高度的重视。"一言可以兴邦，一言可以丧邦""一言之辩，重于九鼎之宝""三寸之舌，强于百万之师"等古语，把国之兴亡与舌辩的力量紧密联系起来，借"九鼎之宝""百万之师"强喻说话的力量，充分揭示了说话的巨大的社会作用。

第二次世界大战时期美国人把"舌头"、原子弹和金钱称为获胜的三大战略武器，进入21世纪又把"舌头"、金钱和电脑视为经济发展和社会进步的三大战略武器。这个比喻虽有牵强之嫌，但也不无道理，起码代表了两个时代的主要特点，而在这两个比喻中，"舌头"(即口才)能独冠于三大战略武器之首，可见口才的价值非同小可。因此我们每一个现代人都应清醒地认识到口才的重要性，进而更好地掌握口才这个随身携带、行之有效、战无不胜、攻无不克的神奇武器。

口才，简言之就是说话的才能，是一个人素养、能力和智慧的全面而综合的反映，而人之所以被称为万物之灵，是因为人与其他动物有一个最特殊和明显的区别，那就是人能说话，并能以语言符号作为交流思想、感情的工具。高尔基在散文《人》中歌颂

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com