

<<口才的惊人力量>>

图书基本信息

书名：<<口才的惊人力量>>

13位ISBN编号：9787802228894

10位ISBN编号：7802228891

出版时间：2009-5

出版时间：周增文 中国华侨出版社 (2009-05出版)

作者：周增文

页数：289

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>

## <<口才的惊人力量>>

### 前言

我国是文明古国，礼仪之邦，不仅有四大发明、万里长城、唐诗宋词等等所代表的辉煌的传统文化，而且在口才和交际艺术上也曾具有世界上高度发达、首屈一指的水平。

历史上，孔子运用口才艺术开展教育；晏子使楚口才不凡；苏秦以雄辩之才挂起六国相印；张仪四处游说建功立业；范雎说秦王；触龙说赵太后；蔺相如“完璧归赵”；诸葛亮联吴抗曹，舌战群儒……难怪古人云：“一人之辩胜于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”

到了近代和现代，也出现了梁启超、孙中山、闻一多、鲁迅、毛泽东、周恩来、陈毅等等许多能言善辩的大师巨擘。

可见，口才的兴盛是和文化发展、思想活跃、人才蜂起密切相关、同步一致的。

我国口才学泰斗邵守义先生曾说过：“人才未必有口才，有口才必是人才”。

但是，由于长期以来人们受“祸从口出”、“言多必失”的影响，形成了“少说为佳”、缄口藏舌的心态。

社会上，习惯看法不是把口才看做是真才实学，所以也就更谈不上把口才和交际能力看做是人生的基本功和必修课。

甚至有些人将它误解为是耍嘴。

真正的口才与耍嘴的区别在于，一个是真才实学，一个是不学无术，有口无才。

“慧于心而秀于言”，“腹有诗书气自华”，说的就是内在素养与外部表现的关系，素养是煽动口才的根基。

要具备好口才，就要追求真才实学，追求全面发展。

这样，在具体交流中就能得心应手，运用自如。

这里需要说明的是，许多人对好口才有模糊的认识，甚至认为那只是摇唇鼓舌、耍嘴，或只是夸夸其谈，哗众取宠；或把好口才与诡辩联系起来。

其实好口才是一个人综合素质和综合能力的体现。

一个具有好口才的人，必须具备敏锐的观察能力，深刻地认识事物、准确地反映事物的能力；必须具备辩证的科学的思维能力，能够全面地分析、准确地判断，合乎逻辑地推理。

## <<口才的惊人力量>>

### 内容概要

当今社会是一个信息社会，也是一个激情洋溢的社会。

信息社会要讲求信息价值。

要想获取新的信息就必须经常与人交往，善于运用口才进行交流。

如果你掌握一定知识，又能在实际中捕捉灵感的火花，触发某种重要突破，那么，你就能把握机遇，作出令人瞩目的成绩，否则，即使你是“通今博古”，“满腹经纶”，也只不过是一个“两脚书橱”而已。

《口才的惊人力量》讲述的是说服的艺术、表达的力量和有效的沟通技巧。

从如何构建强有力的论点和逻辑，到如何处理棘手的话题，再到如何改变和激励人心。

读了《口才的惊人力量》后，如果你能照着书中所传授的方法去操作，你就能够轻松地在复杂紧张的局势和场面下如鱼得水；也能助你八面玲珑，织就一张巨大的人际网络，为自己赢得取之不尽，用之不竭的资源；会令你在强大的对手面前侃侃而谈，口若悬河而又滴水不漏

## &lt;&lt;口才的惊人力量&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 传递激情，有效调动听众情绪技巧1：释放激情就是展现自我技巧2：慷慨激昂，激发听众的正义感技巧3：用诚挚和炽热的语言打动听众技巧4：必须要表现得信心十足技巧5：活力四射，增强演讲的号召力技巧6：与听众建立融洽的关系第二章 仪表修炼，妙用姿体语言技巧7：注重仪表，让外在形象说话技巧8：发挥姿态语言的丰富表达功能技巧9：察言观色，适时使用表情语言技巧10：眼睛流露出的秘密技巧11：在适当的时候做适当的动作技巧12：用手势展示你的个性风度第三章 顺其所好，挥动赞美魔棒技巧13：投其所好，多说好听话技巧14：忠言不逆耳，奉承有诀窍技巧15：不留痕迹的赞美才称得上高明技巧16：通晓对方，巧给对方留面子技巧17：让初次见面的人也为之倾倒的说话术技巧18：迂回赞美的神奇效果技巧19：循循善诱，引导对方正确思考第四章 准确表达，强化现场效应技巧20：口语化最具感染力技巧21：因简洁而生的强大力量技巧22：不鸣则已，一鸣惊人技巧23：通俗表达，增强语言的感染力技巧24：用悦耳动听的声音打动听众技巧25：“把脉”听众心里，做到有的放矢技巧26：美化语言，强化现场效应第五章 煽情表演，寻求感情共鸣技巧27：真情是打动听众的最好技巧技巧28：迅速拉近与听众的距离技巧29：善于“套近乎”，寻求感情共鸣技巧30：“套近乎”也需要循序渐进技巧31：对症下药，拉拢怀有敌意者有高招技巧32：煽情表演要恰如其分，适可而止技巧33：软磨硬泡，让陌生人打开心扉第六章 先声夺人，在气势上压倒对手技巧34：当头棒喝，打蛇打在七寸上技巧35：展望未来，引起对方的高度关注技巧36：刚言硬语，掷地有声技巧37：先发制人，争取主动技巧38：标新立异，吸引对方的注意技巧39：赢家气势，绝无商量转圜的余地第七章 攻心为上，说服他人要找准切入点技巧40：让对方开口说“是”技巧41：戏剧性地表现自己的意图技巧42：巧妙打动人的恻隐之心技巧43：点拨关节，话往对方要害处讲技巧44：去伪存真，逼其就范技巧45：“层层剥笋”，抓住对手的要害和弱点技巧46：声东击西，隐藏自己的真实意图第八章 刺激引导，让对方“跳”，起来技巧47：引导对方，使他“跳起来”技巧48：反面刺激，激将对方技巧49：征服高傲者得抓住要领技巧50：巧言激将必须要拿捏好分寸技巧51：循序渐进，掌握好刺激对方的火候技巧52：巧妙运用“借力打力”的诀窍第九章 故弄玄虚，要拿捏好分寸技巧53：虚张声势的要领技巧54：把握好时机技巧55：欲显先隐，引导的话要说得巧技巧56：“引而不发”，吊足对方的胃口技巧57：故意装糊涂，掩盖真实企图技巧58：善于操控舆论第十章 巧妙应答，让幽默为说话加分技巧59：幽默风趣是摆脱困境的妙招技巧60：懂得“自嘲”，巧妙地“揭自己的短”技巧61：机敏诙谐，藏锋芒于微笑之中技巧62：以虚应实，戏谑嘲弄的喜剧效果技巧63：从容镇定，巧妙利用幽默应对尴尬技巧64：避拙就巧，调侃的话要得体第十一章 深入人心，委婉地表情达意技巧65：妙用对比，给对方心灵以触动技巧66：一语双关，委婉地表情达意技巧67：巧问善诱，牵着对方的鼻子走技巧68：以小喻大，生动形象技巧69：委婉含蓄，模糊表达技巧70：又捧又跌，征服“犟眼子”有学问第十二章 针锋相对，把握辩论关键技巧71：一针见血，切中要害技巧72：步步紧逼，让他没有任何借口技巧73：以硬碰硬，让对方理屈辞穷技巧74：镇定自若，锐化攻击的锋芒技巧75：以正压邪，据理力争技巧76：胸存全局，有理有节第十三章 随机应变，机巧取胜技巧77：急中生智，轻松化解难题技巧78：巧妙闪避，转移对方的注意力技巧79：反驳之法，机巧取胜技巧80：自找台阶，就着错误妙打圆场技巧81：答非所问，巧妙岔开话题技巧82：以谬制谬，歪问歪答

## &lt;&lt;口才的惊人力量&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 传递激情，有效调动听众情绪技巧1：释放激情就是展现自我无论在何种形式的演讲中，激情都应该是贯穿全过程的最基本的调子。

而在鼓。

动性、号召性的演讲中，演讲者尤其要在演讲的某些阶段突出强调自己的信心，以促使听众作出某种选择和决定。

要想充分地表现自己的信心，演讲者仍然可以强调自己对困难的蔑视，强调自己对未来的把握，以个人的魅力来感染听众。

1963年美国华盛顿，为黑人争取自由平等和就业机会，25万人发起了向华盛顿进军的“大游行”。

著名黑人民权运动领袖，马丁·路德·金在游行集会上发表了这篇著名演说：“朋友们，今天我要对你们说，尽管眼下困难重重，但我依然怀有一个梦。

这个梦深深植根于美国梦之中。

我梦想有一天，这个国家将会奋起，实现其立国信条的真谛。

我们认为这些真理不言而喻：人人生而平等。

我梦想有一天，在佐治亚州的红色山冈上，昔日奴隶的儿子能够同昔日奴隶主的儿子同席而坐，亲如手足。

我梦想有一天，甚至连密西西比州——一个非正义和压迫的热浪逼人的荒漠之州，也会改造成为自由和公正的青青绿洲。

我梦想有一天，我的四个小女儿将生活在一个不是以皮肤的颜色，而是以品格的优劣作为评判标准的国家里。

我今天怀有一个梦。

我梦想有一天，亚拉巴马州会有所改变——尽管该州州长现在仍滔滔不绝地说什么要对联邦法令提出异议和拒绝执行——在那里，黑人儿童能够和白人儿童兄弟姐妹般地携手并行。

我今天怀有一个梦。

我梦想有一天，深谷弥合，高山夷平，歧路化坦途，曲径成通衢，上帝的光华再现，普天下生灵共谒。

……”马丁·路德·金，被誉为近百年来八大最具有说服力的演说家之一，他一生曾三次被捕，三次被行刺，1964年获诺贝尔和平奖。

1968年被种族主义分子枪杀。

虽然这已经是一段上世纪的演讲，但是我们还是能够深切的感受到其中所饱含的情感。

整段的演讲词都是在说马丁·路德·金的一个人的梦想，而我们所看到的是其背后数以万计的有色人种所遭受的不平等的待遇。

其有如火山爆发一般喷涌而出势不可挡的激情，就是将所有的一切都寄托于一个人的梦想而展现出来时。

(1) 动之以情，“言”为“心声”释放着激情的演讲就是在展示自我，这就如同唐代的大诗人白居易说过的一句话：动人心者莫先乎于情。

“言”为“心声”，情真才能意切。

为什么动人心者要强调一个“情”字。

只有演讲者自己动情，才能打动听众。

这也就是为什么大部分的演讲词都是由演讲者自己去写的，每一个人都有与众不同的心理特征、行为方式，每一个都是独特的，举世无双的“这一个”。

演讲者面对公众发表演讲，其目的在于发表自己的意见，陈述自己的观点和主张，所以演讲者必须有“自我”思想的闪光，才能影响和感染他人。

“……因此，我来了，因为我知道，报考导游我还有7个有利条件：第一，我热爱导游工作。

第二，由于我的职业关系，夏季这个烟台旅游的黄金季节，正是我们中小学放暑假的时候。

我有充裕的时间。

## <<口才的惊人力量>>

我可以做到招之即来，来之能战。

第三，由于长期坚持锻炼身体，我有充沛的精力和体力。

我可以胜任长途奔波、连续作战的任务。

第四，由于对家乡的热爱，由于对史地知识的爱好，我相信我可以在烟台市范围内的导游工作中做到有问必答、有疑必解。

第五，由于在大学4年中经常有外地同学来烟台，由我为他们担任向导。

所以，我自认为，已具备了导游工作的实际经验。

第六，经过6年多的教师工作锻炼，我认为自己的普通话和语言表达能力均能胜任导游工作。

第七，我的性格、气质属多血质型，从心理素质上讲，适应环境能力和应变能力也较强，而这种心理、气质类型，正是被认为做导游工作最适宜、最优秀的一种。

所以，我来了，并且相信，如果我被录取，我一定不会辜负你们——各位主考的选择的！

”这是一位求职者在主考人员面前发表的演讲。

为了打动考察者的心，演讲者一口气列举了自己所具备的七项优势。

这其中，既有主观上的感情、性格、身体条件等方面的优势，又有时间、地缘等客观方面的有利条件。

事实确凿，依据充足，可以充分证明求职者的自信心确实不是建立在空中楼阁上的，而是结结实实，可感可触的。

再加上演讲者简洁有力的言辞和充满自信的语气，实在很难令主考人员做出否定的决定。

(2) 蔑视困难和逆境，表现自己的魄力卡耐基说：“表现得有自信就是真正有自信。

”面对重重的困难和一筹莫展的局面，自己顽强坚韧的精神是唯一可凭借的资本。

在这种局面下，演讲者可以通过自己对困难和逆境的蔑视来展示自己的魄力。

纯粹的人格力量一样能激发信心。

以下来看一个戴高乐将军的演讲片段，其目的是为了激发军民在困难条件下的自信心。

“那些多年身居要职的将领们已经组成了一个政府。

这个政府以我们的军队吃了败仗为由，同敌人接触，意在谋取停战。

毫无疑问，我们确是吃了败仗，我们陷于敌人陆、空军的机械化部队的围困之中。

我们之所以受挫，不仅是因德军人数众多，更重要的是他们的飞机、坦克和战略。

正是德军的坦克、飞机和战略使我们的将领们不知所措，置他们于今天的境地。

但是难道已一锤定音，胜利无望，败局已定吗？

不，绝不如此！

请相信我，因为我对自已说的话胸有成竹。

我告诉你们，法兰西并没有失败。

我们完全可以以其人之道，还治其人之身，并有朝一日扭转乾坤，取得胜利。

”戴高乐分析了国家所面临的巨大困难，并指出反动政府已经在散布悲观妥协的论调，然后，他完全是凭着一位领袖所具有的信心与魅力，断然否定了这些悲观的说法，表现出了对困难的极大蔑视与对胜利的坚定自信。

戴高乐的铮铮铁汉般的胆魄，在民众疲软的心中再度注入了信心与勇气。

(3) 展望未来，表现自己对未来的把握和信心未来是不确定、不可知的，正是因为这一点，未来才是最可塑造与最有理由寄予信念的。

在过去不堪回首、现时困难重重的情况下，对于未来的坚定信念最可宝贵。

因此，演讲者要善于从并不充分的依据中推断出事态积极发展的必然性，并且表现出对于未来的深切渴望与坚定自信，以对信念的坚持来感染听众。

爱因斯坦在题为“科学的颂歌”中做了如下精彩的演讲：我亲爱的朋友们：我十分高兴看到在我面前的你们——选择了科学作为职业，精力充沛的青年人队伍。

我将反复唱一首赞美歌，赞美在应用科学上我们已经取得的伟大成果，赞美你们即将带来的更大的进步。

事实上，我们是在应用科学的时代，也是在这样一个应用科学的国度。

## <<口才的惊人力量>>

如果说我现在是在不合时节地说话，那是错误的！

恰像有些人认为不开化的印第安人经济不丰富、生活不愉快一样，但我不这么想。

事实上，开明国家的孩子是那样地喜欢玩“印第安人”的游戏，这具有深刻的意味。

伟大的应用科学又使我们减少劳动，使生活变得安乐舒适。

但为什么现在它带给我们的幸福这么少呢？

简单的答案就是：因为我们仍然没有把科学置于合理的应用当中。

战争年代，科学为我们可能中毒和相互伤害服务，和平时期，它使我们的生活变得匆忙和不确定。

代替大规模从脑力消耗的劳动中解脱我们，它使人们成为机器的奴隶——人们的大部分时间都用在了漫长单调的令人厌恶的工作上，且还要继续担心自己可怜的口粮。

你们可能觉得我这个老头唱的歌不中听，可是，我这么说具有一个良好的目的——为了指出科学的重要和前途。

为使我们的工作能赐福于人类，仅仅懂得应用科学本身是不够的！

对人类本身及其命运的关心必然总是培养出努力学习各种技术的兴趣；对尚未解决的巨大劳动起源和商品分配的问题关心——为了我们思想意识的建立，将会给整个人类带来幸福而不是灾难。

在你们的图表和方程式中千万不要忘记这一点。

一次激动人心的演讲的全部魅力，首先要显示出鲜明的个性，进而强调自己的喜怒哀乐，强调自己独特的观点与感受，而重要的一点是做到“我”就是“我”，要有勇气亮出一个活生生的“我”来。

要有自己独特的语言风格，没有个性，就没有魅力。

激情，其实是一个人的气质、性格乃至思想观念的综合方面的反映。

一个人必须不断地加强自身修养，同时拓展眼界和知识，并且加深学识和生活的积累，进一步使口才和才干成为事业腾飞的双翼。

## <<口才的惊人力量>>

### 编辑推荐

《口才的惊人力量》用卓越的口才，演绎改变世界的风采，每个人都会遇到很多在各种场合发言的机会，当你因害怕讲话而放弃这些机会，实际上就是放弃了许多次成功的可能。打动人心掌控局面的82种说话技巧。



<<口才的惊人力量>>

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>