

# 《内向者的完美口才打造计划》

## 图书基本信息

书名：《内向者的完美口才打造计划》

13位ISBN编号：9787504482676

出版时间：2014-6-1

作者：金翎著

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《内向者的完美口才打造计划》

## 内容概要

1在现代社会中，人们的交流越来越频繁，谁都不可能脱离他人过离群索居的生活，无论是工作、生活、爱情，我们都要和别人接触，都要和别人说话交流。拥有好口才，我们就在错综复杂的人际关系网中游刃有余，就能在激烈的社会竞争中脱颖而出，就能在斗智斗勇的谈判桌上侃侃而谈、屡出奇招；拥有好口才，就能在针锋相对的辩论台前巧舌如簧、雄辩如虹，就能在难以预测的情场中挥洒自如，胜券在握。可以说，好口才就是我们奔向成功的一块奠基石。

2的确，当今社会，很难找到一个不需要口才的行业。事实上，随着社会的多元化发展，像管理、记者、导游、营销、服务、教师、主持人等职业越来越讲究口才的艺术性，口才已经成为人们生活中不可缺少的技能。拥有好口才，就等于拥有了成功的砝码，自然口才也就成为了许多人孜孜不倦的追求。

3口才好会让人如沐春风，极为受用，小则可以让人快乐，大则可以办成大事；口才不好，小则会招来祸患，大则可以丧命。舌头是圆的，也是软的，又圆又软的舌头能把“丑话”说成“好话”，也能把“好话”说成“丑话”。

4美国著名教育专家卡耐基在强调口才的重要性时说：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于口才艺术。

假如你的口才好……可以使人家喜欢你，可以结交好的朋友，可以开辟前程，使你获得满意的结果。

譬如你是一个律师，你的口才便吸引了一

切诉讼的当事人；你是一个店主，你的口才帮助你吸引顾客。”“有许多人，因为他们善于辞令，因此而擢升了职位……有许多人因此而获得

荣誉，获得厚利。你不要以为这是小节，你的一生，有一大半的影响，是由于说话的艺术。”

5本书以口才与社交为基点，把语言与人性

有效地结合在一起，旨在传授人们如何运用口才在社会交往中立于不败之地。同时，这还是一本旨在教会人们如何克服畏惧、建立自信，扩展

自己人脉关系的书。其价值就在于通过各种有效的训练提高主宰一个人成功的决定性因素，顺乎自然地发挥自己的潜在智能，在各种场合下发

表恰当的谈话，博得赞誉，获得成功，将有宝贵的启示和借鉴作用。

6本书提炼总结了口才艺术方面的智慧与精华，并配以生动真实的案

例和形形色色的故事，深入浅出地向读者朋友展示了社会生活中最直接、最便利、最有效的说话办事技巧。教你如何运用最巧妙的语言把话说

到对方心头，从而起到“抛砖引玉”的作用，使你进入“柳暗花明又一村”的境界，让你在成功的道路上风雨无阻！

# 《内向者的完美口才打造计划》

## 书籍目录

### 一 说话不怯场，修炼好口才提升自信力

会说话让自己处事不惊  
良好的谈吐是能力的展现  
用语言表现热情和真诚  
好口才是成功的奠基石  
好口才是赢得成功的一把利剑  
会说话才能抢得先机  
内心强大了，语言就流畅了  
为难于表达的内容找个好借口  
让好口才为自己的成功加码助力  
练就好口才，提升竞争力  
练就一口舌绽莲花的好本事

### 二 “正”话“反”说，和善处世

委婉的表述是一种语言艺术  
巧妙的婉转比直白更具说服力  
提问也要讲究艺术  
让你的说话永远没有抱怨的内容  
永远不说招人厌的话  
善意的谎言不同于欺骗  
说“谎”前就先给它一个合理的名分  
换个角度，扭转乾坤  
转变观念，时来运转

### 三 多听少说，静享无声胜有声的效果

倾听是一种不“说”而屈人的韬略  
善于倾听有利于自己寻求机会  
倾听是有效的沟通方式  
尊重自己，更要尊重别人  
尊重是最真诚的声音  
要知道巧舌如簧并不是一盘家常菜  
有时可力求无声胜有声的效果

说话啰嗦则不如不说

把说话的机会让给别人

做一个理性的倾听者

### 四 大智若愚，难得糊涂

适时揣着明白装糊涂  
大愚藏智，低调行事  
善装糊涂是一种大智慧  
耍小聪明就是冒傻气  
宽容他人，愉悦自己  
亏是人吃的，要具有吃亏的度量

用含糊建议代替直截了当

自作聪明是真糊涂

与朋友说话不必太较真

多一份坦荡，多一份快乐

### 五 善说幽默话，提高休养度

幽默是破解尴尬的钥匙

幽默是智慧的博弈

## 《内向者的完美口才打造计划》

修养深厚的人更具幽默感

用幽默体现豁达的情怀

幽默蕴涵着大度和自信

幽默要注意技巧

用自嘲体现低调

用幽默作反驳让对方有口难辩

用幽默来驱赶寂寞

幽默让生活不再过于严肃

六 求人讲时机，说“不”不树敌

学会说话，才能让自己敢于说话

选择好谈话的切入点

善于给别人戴高帽

充分利用好你的赞美

委婉地表达自己的建议

把“不”字说得至情至理

多讲“良言”，少说“恶语”

顺着对方的话茬说话

说话以对方愿意听为准则

七 做人不能太清高，说话一定要低调

以柔和言词示人

谦逊说话，低调行事

赞美是最动听的声音

赞美是每个人的心理需求

赢得尊重首先从尊重别人开始

把自己扮成一个需要帮助的弱者

屈尊自贬是一种超脱智慧

话不可说得太满

说话要留有余地

八 说到做到，诺言不是空谈

恪守承诺，说到就要做到

说话办事应务实

用讲诚信树立威信

诚信是成功者的必备素质

让语言表现出真诚

成功需要积极的态度

言必信，行必果

实话实说更具影响力

坚定信念，迎难而上

九 谨言慎行，别让是非从口出

切忌信口开河，谨防祸从口出

话不说满

不逞口舌之功

批评也要给人台阶下

不做流言的传声筒

说话不揭人短

“快人快语”只能自寻烦恼

说话之前先做做“质检”

让对方不好意思拒绝

说话做事要分场合

# 《内向者的完美口才打造计划》

谨言慎行，管好自己的嘴

# 《内向者的完美口才打造计划》

## 精彩短评

1、这本书，只需看每章节的标题，再读几句标题下的文字就足够了。

# 《内向者的完美口才打造计划》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)