

《好口才》

图书基本信息

书名：《好口才》

13位ISBN编号：9787507427462

10位ISBN编号：7507427463

出版时间：2013-3

出版社：中国城市出版社

作者：宋泽军

页数：290

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.tushu111.com

《好口才》

前言

林肯曾经说过：“口才是社交的需要，是事业的需要，一个不会说话的人，无疑是一个失败者。”当今社会，是一个充满竞争与合作的信息化社会，说话不仅是人们日常生活之必需，也是直接影响个人事业成败的重要因素。身处这种环境，若想取得立足之地，并且拥有一片属于自己的天空，无法离开人与人之间的交往。人们在社会交往中，要交流信息，沟通思想，就得靠有一定的语言交际能力，不善言谈的人是很难让人了解其价值的。人际交往中，会说话能赢得好印象，建立起宽广的人脉；商业中，会说话能赢得商机，得到真诚的合作伙伴；现代职场中，要想成功，离不开良好的口才。好口才是事业成功的奠基石，好口才是为人处世的助推器，好口才是快乐生活的调味品。拥有好口才不但是企业家、领导者等公众人士必备的素质，也是我们普通人应该拥有的一项技能。如今，人们的交际范围扩大了，个人社交日趋频繁，人际关系也越来越重要。诸多会见、拜访、接待、介绍、洽谈、演讲、论辩等场合，无一不需要使用得体的口才艺术，从而达到交际的目的。很多情况下，社会、组织对一个人的认识、了解，以及人与人之间的认识了解，都是通过说话来实现的。说得一口得体的职场语，能让上下级感受到你的亲和力，愿意和你交往，有好的机会时，首先想到的就是你；在社交场所，在谈判桌上，在演讲台前……只要有人的地方，都需要交流，需要对话，这就需要高超的说话能力和卓越的口才。拥有良好口才的人总是能赢得好人缘、好机会，不会成为受人冷落的边缘人士。会说话可以让你的事业一路畅通。可见，在现代交际中，是否能说，是否会说，实在影响着一个人的成败得失。社交口才是一种技能、一种艺术，是一个人在社会交往活动中口语表达能力的体现。随着社会的不断发展，人与人之间的交往越来越频繁、密切，口才在社交中的作用也愈显重要，并已渗透到当代生活的各个领域。可以说，凡有社交口才之人，讲话时多能闪烁出真知灼见，给人以精明、睿智、风趣之感。一个人的社交口才已成为其生活及事业成功的重要因素，社交口才也成为现代人必备的重要能力之一。如果你想人生道路走得更加顺畅，如果你在人际交往中无往而不利，那就必须得重视社交口才。本书从社交的角度谈口才，全面分析社交口才的基本理论和方法，深入地介绍社交口才制胜的方法和策略。让你熟练掌握社交口才技巧，使你在社会交往中如虎添翼、大显身手，由此创造更精彩的人生。

《好口才》

内容概要

《好口才:社交口才》从社交的角度谈口才，全面分析社交口才的基本理论和方法，深入地介绍社交口才制胜的方法和策略。所谓“一言定邦”、“一言兴邦”、“语惊四座”、“三寸不烂之舌，强于百万之师”、“铁齿铜牙”、“一语道破天机”等，无一不是在赞叹口语交际的神奇功能。如果你想人生道路走得更加顺畅，如果你在人际交往中无往而不利，那就必须得重视社交口才。

书籍目录

第1章有声有色，好口才才能引人入胜 以开场引人入胜 以暗示取代直言 用声音打动人心 让你的谈吐温柔如水 第2章机智巧妙，好口才让你左右逢源 善用自嘲，摆脱窘境 失言时巧应变 巧妙转换话题 怎样打破僵局 打破沉默的艺术 交际中该如何“解释” 机智的语言应变技巧 第3章大方得体，好口才让人产生共鸣 措辞得体，事半功倍 通透地了解对方 区别对方的知识水平 把握听众的心理和情感 顾及对方的情绪反应 注重说话的目的 避免骄傲狂妄 好的语言不在多，达意则灵 交谈要恰到好处 称呼要得体 第4章迎来送往，好口才让应酬更顺畅 应酬要恰到好处 怎样做客与待客 宴请要注意的问题 说话有礼貌非常重要 送礼时要讲究语言的表达 多学几句客套话 电话交际有讲究 第5章巧言说服，口才好的人最有说服力 说服的话要值得听 不同的人用不同的说服方式 打消对方的防范心理 从消除心理障碍入手 给别人一个台阶下 侧面引导，让人心服口服 巧用“作料”来说服 运用逻辑推理的方法说 拐弯抹角地说 调节说服气氛 第6章真心诚意，打开他人的心门 真诚能得到别人的信任 真诚的话最感人 说话贵在以心换心 真诚坦率感染人心 诚实就像树木的根 朋友之间不要说假话 重在言而有信 找到打开心锁的钥匙 第7章以情动人，让人内心感动 推心置腹与人交谈 铁汉也有柔情 情感充沛地说 声情并茂地说 热忱的谈话者 温和甜美的语言让人愉悦 和蔼亲切的说话态度最受欢迎 第8章动人谈吐，让情更深爱更浓 点缀爱情，离不开甜言蜜语 恋爱离不开交谈 “爱的作料”用语言为爱情保鲜 妻子应怎样和丈夫说话 唠叨是爱情的坟墓 懂得道歉，夫妻相敬如宾 第9章借助体态语言，声情并茂感染人 表情的作用 让微笑的美感流动 眼神交流的技巧 肢体语言比有声语言内涵更丰富 肢体语言的类型 巧用肢体语言的功能 好口才的站姿语 好口才的坐姿语 好口才的步态语 好口才的手势语 第10章说话看对象，讲话注意场合 不同的言辞 如何与陌生人交谈 不同的谈话方式 看清对方，问得适宜 看准对方的性格特征 看年龄说话 看社会地位说话 看对方兴趣说话 怎样与无礼之人交谈 第11章委婉言辞，让人易于接受 委婉含蓄，使对方接受 借助言外之意促进交际 委婉道出对方的错误 含蓄暗示的语言技巧 含蓄是一种艺术 委婉曲折的三大作用 忠言可以不逆耳 拒绝，但不使人难堪 第12章伶牙俐齿，不可不知的说话技巧 努力提高语言表达能力 让别人愿意听你说话 开口的方法和技巧 在聊天中训练说话能力 语言要简洁精练、通俗易懂 有效的提问可以促进交谈 社交场合说话要注意方法 说话技巧是社交的重要基础 说好“场面话” 改掉不良的说话习惯 第13章用心倾听，沟通他人心灵的语言艺术 倾听者的良好素质 掌握倾听的技巧 倾听中的插话技巧 每个人都有倾诉的欲望 第14章管好嘴巴，不该说的绝不乱说 打人不打脸，揭人不揭短 言多必失，莫要口无遮拦 对别人的隐私要守口如瓶 不要在背后说人坏话 玩笑不能随便开 社交语言的忌讳 第15章善用赞美，溢美言辞暖人心 赞美的前提 赞美是一种说话的艺术 赞美的方式 赞美是一种有效的交往技巧 赞美能激励他人，也能成就自我 发自内心地赞美别人 赞美的内容 赞美的效果 第16章决胜职场，身在职场所需掌握的语言技巧 如何让面试官录用你 面试场合说话有讲究 不要疏忽领导的话中之意 工作中要学会跟上司沟通 把握和领导谈话的尺度 让老板加薪要讲究技巧 不能随便说有关上司的话 向上司提出建议 无意之中说出来 营造如鱼得水的同事关系 同事交往的基点 同事之间莫要刻意表现

章节摘录

版权页：在生活中，经常会遇到需要劝说别人的事情，这个时候，不仅需要有一个好的口才，还需要有一个好的态度，耐心地启发、引导对方思考，让人真正慈通、弄懂。理由是说服人的关键，也是根本，因此我们在说服别人的过程中最具说服力方法，就是强调最大最关键的理由。小李初中毕业就辍学在一家饭店当服务员，工作中她捡到一部顾客遗失在店内的手机，早就渴望有一部手机的她想悄悄据为己有。领班的张大姐发现了，让她上交，可小李说：“手机是我捡的，又不是偷的，更不是抢的，不上交也不犯法。”张大姐说：“小李，你知道什么叫‘不劳而获’吗？”“不知道！”小李嘟着嘴回答。张大姐说：“你看，‘不劳而获’是不经过劳动而占有劳动果实。说得确切点是占有别人的劳动果实！”“我可不懂那么多。”小李有点不耐烦了。张大姐耐心地问：“你说，抢别人的东西是不是‘不劳而获’？”“是的。”“你说，偷别人的东西是不是‘不劳而获’？”“当然是的。”“那么，捡到别人的东西据为己有是不是‘不劳而获’呢？”“这，这……当然……”小李没话可说了。张大姐顺势教育道：“捡到别人的东西据为己有和偷、抢得来的东西，在‘不劳而获’这一点上是相通的，除了国家法律，我们还应有一定的社会公德，再说店里也有工作守则，捡到顾客遗失的物品要交还，你小小年纪，可不能犯糊涂啊！咱自己想要手机，就要靠自己的能力挣钱买，那样用得才理直气壮哩！”最后，小李主动把手机上交了。在这里，张大姐并没有直接指出小李捡到东西不上交是错的，而是有意和她弄清楚一个看似与论题无关的“不劳而获”的意义，来引导小李。再由大及小，从面到点，步步推进，最后才切入实质性问题：捡到东西据为己有，同偷、抢一样是“不劳而获”。最后又回到小李想把手机据为己有的想法上，说服她想要一款手机就要靠自己的能力去买，而不是占有别人的。说服别人，要看情况而定，有些时候不要直接从关键点出发，也许那个点恰恰是你们冲突的焦点。如果你直接要求对方不能怎么样，很容易引起对方的逆反心理，不仅让对方难以接受，还会和你对抗到底。最好的方法是从侧面引导，一步步地回到你想要说服别人的关键点上，若是理由充分，别人一般都能接受，像上面这个事例就是这样。

《好口才》

编辑推荐

《好口才:社交口才》由中国城市出版社出版。

《好口才》

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.tushu111.com