

<<口才艺术与人际沟通>>

图书基本信息

书名：<<口才艺术与人际沟通>>

13位ISBN编号：9787301173862

10位ISBN编号：7301173865

出版时间：2010-8

出版时间：北京大学出版社

作者：王志刚，梁志刚 主编

页数：212

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>

## <<口才艺术与人际沟通>>

### 前言

最近几年，大学毕业生就业难俨然已经成为一个社会问题。记得某省一位主管教育的领导曾经对采访他的记者说过这样一段话：“当前大学毕业生就业难，是客观存在的一种现象。

但如果从就业主体去查找问题，就不难发现，他们就业难的一个主要原因，是不善于和人打交道，沟通技巧不足。

” 结合自己多年从事高等教育工作的实际情况，编者比较认同这种分析，所以在教学过程中不断调整自己的教学思路 and 模式，目的在于提升学生的口语表达能力。

比如在从事应用文写作这一课程的教学过程中，就采用了“讲、述、写”三位一体的教学方法；在讲授文学作品选讲这门课程过程中，讨论教学法更是普遍运用。

应当说，经过几年的探索和实践，取得了一定的成绩。

但是囿于所任课程的性质和教学课时的限制，一直未能系统化地将这些经验归纳整合。

从2009年开始，为了进一步加强文秘专业课程建设工作，适应新时期高职教育对教师教学方法、教学模式提出的新要求，我们决定组织校内外的一些专家、学者，对课程体系进行再造，对课程体系编排、教材建设、课程设置等诸多方面都进行了改革，取得了可喜的成就。

革故鼎新之举也就为《口才艺术与人际沟通》的顺利出版提供了诸多便利。

众多同人积极参与，经过多次讨论，最终确定了本教材的大体框架。

《口才艺术与人际沟通》，是为高职院校学生编撰的通识教材，但从其开放的体例和注重实训的特点来看，同样也适合于其他大中专院校所有专业的学生使用。

同时，本教材还是普通公民从事社交、提高口才能力的入门指导书。

## <<口才艺术与人际沟通>>

### 内容概要

人才未必都有好的口才，但拥有良好口才的人必定是人才。

能说会道、善于处理人际关系是我们每一个人都向往具备的才能。

在当今社会，我们都离不开人际沟通，而具备良好的口才则是拥有较好的人际关系的基础。

本书从现代社会交际的需要出发，根据作者多年教学实践以及广泛的人生阅历，以实用为原则，系统地为学生探索出了一条拥有良好口才和较强沟通能力的路径。

本书遵循口才技能提升的内在规律，循序渐进地从基础技能训练篇开始，到专业性的提高篇结束。

全书共分上、下两编，按照“项目导向、任务驱动”的模式，设置了思维训练、心理训练、普通话训练、诵读训练、态势训练5个基础性训练项目；社交、演讲、辩论、求职、推销、谈判6个专业性提高项目。

11个项目又包括逻辑训练、普通话训练等26项任务。

本书是为高职院校专业学生编撰的通识教材，但从其开放的体例和注重实训的特点来看，同样也适合于其他大中专院校所有专业的学生使用。

同时，本教材还是普通公民从事社交、提高口才水平的入门指导书。

## <<口才艺术与人际沟通>>

### 书籍目录

绪论上编 基础篇项目一 思维训练 任务一 逻辑训练 任务二 思维训练项目二 心理训练 任务一 演讲心理训练 任务二 人际沟通的心理训练项目三 普通话训练 任务一 学说普通话 任务二 声母训练 任务三 韵母训练 任务四 声调训练 任务五 音变训练项目四 诵读训练项目五 态势训练 任务一 表情训练 任务二 手势语训练 任务三 身姿、服饰及空间把握下编 提高篇项目六 社交 任务一 社交口才技巧训练 任务二 表达技巧训练项目七 演讲 任务一 准备技巧训练 任务二 临场应变技巧训练项目八 辩论 任务一 辩论的逻辑性训练 任务二 辩论语言技巧训练 任务三 团队式辩论技巧训练项目九 求职 任务一 自我介绍训练 任务二 答问技巧训练项目十 推销 任务一 做一名合格的推销员 任务二 掌握推销口才技巧项目十一 谈判 任务一 谈判准备 任务二 谈判口才技巧训练参考文献

## <<口才艺术与人际沟通>>

### 章节摘录

与此同时，香港的一些大学在面试完以后，一些高考状元并没有被他们录取，而胡洁综合素质的展现，让这样一个成绩并不太高的考生，成了香港高校的香饽饽。这既反应了香港高校的办学理念——注重综合素质超过注重考试成绩；同时，也给我们很多只注重考试分数的考生和家长们敲响了警钟：在未来的高考中，将会有越来越多的名牌大学注重学生的综合能力。

如果现在告诉你，有人能够让一个牧民的儿子成为石油大王洛克菲勒的女婿，成为世界银行的副总裁，你会相信吗？

然而，擅长说服别人的乔治。

拜伦就是依靠他出色的口才使这样的事变成了现实。

美国加利福尼亚州一老者有三个儿子，两个大儿子在城市扎了根，老人与小儿子相依为命。

乔治。

拜伦想把这位老者的小儿子介绍进城，多次被老人断然拒绝。

有一天，拜伦对那位老人说：“假如把你的小儿子介绍给石油大王洛克菲勒做女婿，你是否同意我把你的小儿子介绍进城呢？”

“老人经过激烈思考后终于同意了。”

拜伦又找到石油大王洛克菲勒对他说：“如果我能让你女儿嫁给世界银行的副总裁，你会同意吗？”

“洛克菲勒也同意了。”

拜伦最后又找到世界银行的总裁对他说：“如果我把石油大王洛克菲勒的女婿介绍给你做副总裁，你是否会考虑再设置一个位置？”

“结果，该总裁也同意了。”

你不得不佩服拜伦的说服力吧！

他居然能利用他的口才，让一个牧民的儿子做世界银行的副总裁。

如果你能够具有这样的能力，你还担心什么事情不在你的掌控之中呢？

这就是口才的魅力和力量。

现代社会的方方面面都与口才息息相关，在当今这个竞争十分激烈的社会，口才已经成为决定一个人生活好坏及事业成败的重要因素。

那么，如何才能提高我们的语言表达能力呢？

什么样的口才是好的、绝妙的呢？

.....

<<口才艺术与人际沟通>>

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>