

<<金牌口才教练>>

图书基本信息

书名：<<金牌口才教练>>

13位ISBN编号：9787502835569

10位ISBN编号：7502835563

出版时间：2010-1

出版单位：地震出版社

作者：丁宁

页数：306

字数：346000

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>

<<金牌口才教练>>

内容概要

本书是专门为想要提高说话水平、增强表达能力的你编写的。书中没有讲述高深的道理，也没有玄妙的理论，而是引用了大量生动有趣的事例，对如何培养灵活的思维和巧妙得体、机敏过人的口才进行了较全面而具体的讲解。融实战性、技巧性、知识性、可读性和趣味性于一体，是本书的一大特色。相信它会给每个希望通过自己的努力追求幸福生活和事业成功的人很多有益的启迪。

<<金牌口才教练>>

书籍目录

第一章 采取正确的说话态度和自如的交谈方式 要明确怎样才是良好的谈话态度 在交谈时要对对方表现出足够的尊敬 容易取得最佳沟通效果的谈话技巧 使你的每次交流都富有成效的要领 在说话的态度和行为上一定要掌握好分寸 以怎样的态度去面对情绪不太正常的人 振作精神, 战胜说话时的怯场心理 有效克服说话紧张情绪的方法 在说话的时候努力保持轻松的心态 克服自卑。 充满自信地去发表自己的意见

第二章 灵活开发话题, 学会打破沉默 说第一句话要努力消除彼此的陌生感 见面时得体地道声“你好”以拉近彼此距离 怎样得体地向别人进行自我介绍 与人初次见面如何巧妙地打破沉默 和陌生人搭讪找出共同语言 如何避免因交谈话展不开而“卡壳” 怎样引导沉默寡言的人尽量多讲话 轻松地与别人进行信息交换和思想交流 通过更巧妙的提问促进彼此交谈 自然地将谈话从题外转入正题

第三章 在准确用词和巧妙表达方式方面下足工夫 尽量用平凡、朴素、简洁的语言去表达 答对时要追求简捷睿智、反应迅捷 努力克服说话啰嗦、滔滔不绝的毛病 巧妙运用言辞, 避免讲那些空洞的话 灵活地运用不同类型的哲理性语言 巧妙“化用”, 妙语连珠地表达 灵活地把陈腔滥调的旧比喻翻新 采用不同的句式, 表达出音韵美 如何恰到好处地使用插入语 使你的语言通俗易懂 富有亲和力 使语言具体化, 唤起听众对鲜明画面的联想 选择使用积极性使人振奋的词汇 掌握运用暗示性语言谈话的技巧

第四章 注意身体语言, 用好语音语调 千万不可忽视说话时的面部表情 理想的眼神表达应该注意的要点 站立和坐着说话时应注意的姿态要领 说话时在手势方面应注意些什么 几种可以增强自信的身体语言 使你的谈话更吸引人的说话方式 学会进行科学的发音训练 根据谈话的对象和场合调整好声音

第五章 机智灵活、随机应变避开难堪和尴尬 随机应变、巧妙应答的几种主要形式 怎样迂回曲折地提出问题 受攻击时突破僵局的说话技巧 面对敏感话题时几种常用的应变方法 巧妙曲解以应付困难问题, 摆脱尴尬处境 沉着机智妙答记者问 日常人际交往中不失时机地打好圆场 怎样帮助别人“打圆场”能收到最佳的效果 面对不同类型的人采取不同的谈话策略 巧妙地将真实的想法或者事实掩盖起来 积极避免因言语失误带来的难堪局面 曲径通幽, 委婉含蓄地表达 故意运用不确定的或不精确的语言 必要时说一些与实际不符的谎言 冷静沉着地做好即席发言 使你的座谈发言主题突出更加精彩

第六章 在言谈中如何得心应手地运用幽默 幽默风趣的语言是人际关系的润滑剂 培养自己幽默感的基本要求 幽默的风味是可以非常灵活多样的 容易形成幽默、给人带来笑声的语言 用精心安排的幽默语言来点缀自己的谈话 运用幽默化解窘迫、被动的局面 拿自己“开涮”容易给人一种和蔼可亲的感觉 运用幽默灵活反驳别人的几种常见形式 通过巧妙的颠倒产生幽默 利用语音或语义的多义性制造幽默 谈吐幽默的常用方法和实用技巧 值得借鉴的古人常用的幽默方式 如何恰到好处地运用智慧的幽默

第七章 把人说得心服口服, 让人无可辩驳 学习和掌握一些语言和论辩的技巧是非常必要的 使你的忠告被人愉快地接受 必须先透彻地了解别人的意见再进行说服 依循一定的步骤, 有效地说服别人 有效消除被说服对象的抗拒心理 不要因感情冲动而进行无谓的争辩 先抓住对方的漏洞再反守为攻 从对方的弱点、缺点或谎言的疑点处发起攻击 条理清楚、步步为营地进行说服 先将错就错, 再以谬制谬 利用问句给对方造成锐不可挡的心理压力 使你的反驳更富有力量的常用方法

第八章 怎样说话才能抓住人心引起情感共鸣 使别人听了你的话感到舒服愉快 揣测对方心理, 把话说到他的心坎上 促使彼此在思想和感情上产生共鸣 使你的话更受别人欢迎应把握的原则 在交流中吸引对方注意力的三大秘诀 满足对方的心理需求、赢得对方好感的说话技巧 了解对方的感情要求, 让对方积极相应 从心灵上说服和征服下属的技巧 顾及对方的兴趣, 避免冷场的发生 赞美和夸奖能够创造奇迹 能满足对方心理需要的赞美才有效 让对方觉得你的赞美真实可信 得体地表达出你的感谢之情 多用“我们”一词更能抓住对方的心

第九章 如何把握好说话的分寸和尺度 说话滔滔不绝的人并不一定算有口才 太善于辩论的人要注意说话的禁忌 在生活中造成言谈失败的常见原因 与人交谈必须要把握的基本原则 与不同身份的同事交谈要采取不同的方式 插话时不能轻易打断别人的发言 说话时对自己的地位和角色 如何把握 领导者当众演讲受欢迎须把握的要领 千万不可口无遮拦, 失去分寸 自然而得体地结束一次谈话

<<金牌口才教练>>

章节摘录

在说话的态度和行为上一定要掌握好分寸。沟通是为了一个设定的目标。把信息、思想和情感在个人或群体间传递，并且达成共同协议的过程。沟通的内容不仅仅是基本信息，还包括着更加重要的思想和情感。那么信息、思想和情感哪一个更容易沟通呢？是信息。

例如：今天几点钟起床？
现在是几点了？
几点钟开会？
往前走多少米？

这样的信息是非常容易沟通的，而思想和情感是不太容易沟通的。在我们工作的过程中，很多障碍使思想和情感无法得到一个很好的沟通。事实上。

我们在沟通过程中，传递更多的是彼此之间的思想，而信息的内容并不是主要的。

生活中的法则在很多方面都不止一种，不能简单地归结为对与不对。

关键要做出最佳的形势判断，客观地分析沟通的条件和现状。

许多人在沟通时，盲目地坚持己见，结果把沟通搞得像一场概念争论，他只想赢得胜利，把沟通的结果置之不顾。

这样，看法不同的人，在同一个观点上也许就噤若寒蝉，觉得受到了伤害，只好退缩进心灵，把沟通的门关上。

他人会因此终身对他持有异议。

要记住，观点不同。

并非不正确。

从他的角度看一看也就可以明白。

在沟通中，人们彼此观察着态度、行为、眼神，是为了作强弱判断。

一个人若要使沟通顺利。

就得在态度和行为上掌握分寸。

1.正确的态度 在心理状态上要与他人平起平坐，不要过高估计自己，也不要一味地抬举他人。

既然你和他人正在沟通，就要信任他的诚意和能力，相信他的智力水平不比自己低。

哪怕面前坐着的是乞丐。

你也应该明白，他具有的某些东西你是不具备的。

2.正确的行为 在沟通时，应该认真地倾听他人的话，这是一条基本的原则。

在倾听中了解他人，就等于为他人倾听你的话时打下了良好基础。

在相互倾听的行为中，力争求同存异，你会发现求同的同时，相异的观点常常不自觉地彼此融合，变成了相同点。

正确的态度和行为可以轻而易举地解决自私问题，沟通就变得容易。

懂得这个道理，我们就会在沟通中掌握分寸，能够顾及他人的个性，相处得更融洽。

你不再以自私而表现出武断，而是与人商量。

彼此都有参与感，相异的想法就可以认真地推敲，最终得到双方都可以接受的共同点，达成共识。

这世上有种人总以为滔滔不绝的言谈就是沟通，他们自以为能够说服麻雀从树上下来。

这实在太可笑了。

他们以为沟通就是说话，而忘了沟通的真谛是改善彼此的关系。

沟通的是人，不是语言，言谈只是一种途径。

彼此关系融洽时，几乎不说话也能心意相通。

一个手势、一个眼神就能传达完整的意思。

<<金牌口才教练>>

说错了话也不要紧，彼此笑一笑，依旧能理解话中的意思。

人有时候，真是奇怪，明明是一句牛头不对马嘴的话，对方却能听懂你真正的用意，为什么？心意相通，当然如此。

相反，彼此关系恶劣时，千言万语也等于一句话没说。障碍依旧是障碍。

沟通就是为了彼此建立关系。

沟通时，应以关系为重，双方情绪抵触时，一定要推敲自己语言中的字眼，避免让他人难堪和受辱，同时避免被误解。

沟通的语言就是不断地翻译，你倾听他人说的，翻译成他人所想的；同样，他倾听你的话，把它译成你想的。

双方情绪抵触就会出错，犹如把日语当成法语用。

沟通能力有两个相关联的部分：一是外在技巧；二是内在动机和心情。

沟通的技巧也需要实际训练。

犹如一个球迷，看球看得津津有味，要他去踢两脚，就不在行了，因为缺少技巧训练。

生活中，很多人忽视沟通技巧，甚至根本不学。

有的人学了一些技巧，但是不用。

如果有人和他交往时用了他学过的技巧，他会心里想：“你小子别耍花招，这些虚伪作法我是晓得的。”这样轻视技巧，沟通是困难的。

外在技巧的目的还是为内心动机服务的。

彼此内心动机吻合时，就是所谓的心灵交流。

沟通时，一个人保持内心稳定，内心目标要一致，但并不是说不可相机更改。

你要时刻关注个性，个性的恒定有赖于对自我的控制，从而有效地放弃自私。

在重要问题上，仔细地倾听他人的言语，领会别人话语的真意，时刻让个性的恒定平静自己的思绪。

我们可在认可他人的观点下，改变或修正自己的观点。

如果个性缺乏恒定性，就会担心改变可能带来不利影响，而明知有错却要一意孤行。

个性恒定是不受他人影响的重要价值。

有一种隐患可能严重误导沟通，它来自内心，且使外在技巧失灵。

这就是一般人老是在事前预测结果，如果结果对自己有利，沟通就容易；如果预测结果对自己不利，就会带着情绪去沟通，整个沟通过程都试图扭转或赢回假想的损失，而不能把注意力放在沟通本身上，从而沟通受阻，果然印证了自己的想法。

要使沟通顺畅，须得严格把握住沟通的动机和沟通的内容，彼此都要学会用恰当的语言表达技巧。

充满情感氛围的说话，更容易交心。

人们首先是用心去听，然后才用耳去听。

既然彼此交心，耳朵就仅仅是倾听的中介。

如果预先预测结果，很容易有个保守立场，心理也尽力排斥他人对保守立场的靠近。

如此，则将失去了解他人的耐心。

不能先了解他人时，自己的表达也会有所保留，畏惧表露自己的观点。

要把自己的想法表达清楚，就要先了解别人，也就是知己知彼。

沟通的最佳境界是彼此都浑然忘我。

彼此全神贯注、完全投入，都能够超越自私，放下固执的包袱，都从对方的角度看一看问题。

这需要有足够的个性恒定支持，否则，就不存在沟通，而是其中一方不经意间做了对方的俘虏。

沟通就是追求彼此认同。

认同需要勇气、耐心和个性恒定。

勇气使你能舍去自己的执着，从他人方面理解问题；耐心使你认真倾听，接受他人的意志；个性恒定是要使自己不至于受他人情绪牵引，不入云亦云。

<<金牌口才教练>>

认同就是你愿意接纳他人，他人也愿意接纳你。

在目前的沟通现象中，保守型的沟通太普遍，人们很不愿意敞开心扉。

沟通变得像被迫接受一样难于忍受。

一遇上沟通，便紧张起来，全身防卫系统警报连连，准备打击来犯之敌，意识上老是防范他人有利可图，害怕他人把意志强加给自己。

这样，缺乏沟通好像保护了自己，其实是把自己的路堵死。

<<金牌口才教练>>

编辑推荐

《金牌口才教练》是专门为想要改善说话水平，提高表达能力的你编写的。很多人的成功，在相当大的程度上都应归功于他善于辞令。优雅的谈吐可以使一个人广受欢迎，更有助于事业的成功。掌握巧妙说话的要领，迅速提高表达能力，练就一流口才，充分享受交际沟通的乐趣。

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>