

<<一生要学会的100种社交与口才>>

图书基本信息

书名：<<一生要学会的100种社交与口才>>

13位ISBN编号：9787800099823

10位ISBN编号：7800099822

出版时间：2006-4

出版时间：时事出版社

作者：扈明星

页数：338

字数：260000

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>

<<一生要学会的100种社交与口才>>

内容概要

《一生要学会的100种社交》社会交往是人类生活中不可缺少的重要内容，生活在社会中的每个人，都不免要同别人打交道。

从广义上讲，人类的任何生活都是某种形式的社会交往活动。

对于个人来说，没有交往活动，也就根本无法生存。

“吾日三省吾身。

”每晚寝前，请你回想一下，今天是否充分运用了你的人际关系去帮助了别人，而又帮助了自己。等你慢慢发觉这种反省模式已成为日常生活的习惯时，成功之日便不再是遥遥无期矣。

《一生要学会的100种口才》口才如今在神州大地重新展现魅力，以致有“知识就是财富，口才就是资本”之说。

因为，在茫茫人海之中，你若具有各种场合的口才，你就会时常处于优势地位。

那么，你在调整周围人际关系和经济关系的过程中就更能得心应手，心想事成。

口才的重要性不会因时间的推移、岁月的更替而改变或消损。

恰恰相反，人类越文明，社会越进步，口才所体现出的作用和意义也就越大，它是不可替代的。

文明、进步，意味着更加开放，人际交流更加频繁。

这正是口才生存和发展的最佳土壤。

<<一生要学会的100种社交与口才>>

书籍目录

一生要学会的100种社交 第一篇 家庭篇 1. 换位思考——与父母求同存异的交往 2. 把爱厘清——与父母的交往 3. 兄弟姐妹的社交 4. 特殊家庭环境下的社交 5. 与邻居的社交 第二篇 学校篇 1. 建立良好人际关系的社交 2. 赢得别人尊重的社交 3. 建立和谐的师生关系的社交 4. 识友交友的社交 5. 与异性同学的社交 6. 关于竞争与友谊的社交 7. 与性格内向人的社交 8. 同寝室同学的社交 9. 同老师之间的社交 10. 克服疑心的社交 第三篇 朋友篇 1. 减少依赖的社交 2. 及时化解矛盾的社交 3. 多宽容对方的社交 4. 把握分寸的社交 5. 真诚交友的社交 6. 善于倾听的社交 7. 不求回报的社交 8. 维护朋友形象的社交 9. 拒绝的社交 10. 忘记恩怨的社交 第四篇 聚会篇 1. 举止得体的社交 2. 不轻易说“随便”的社交 3. 待客与做客的社交 第五篇 公共场所篇 1. 看电影时的社交 2. 交通出行时的社交 3. 商场购物中的社交 第六篇 上司篇 1. 吸引上司注意的社交 2. 努力工作却得不到赏识的社交 3. 应对女上司的社交 4. 对“无能”上司的社交 5. “拒绝”老板的社交 6. 喜传捷报的社交 7. 对自己不喜欢的上司的社交 8. 上司换人时的社交 9. 面对批评时的社交 10. 老板犯错时的社交 11. 不做朋友的社交 12. 派系斗争的社交 第七篇 办公室篇 1. 不找借口的社交 2. 电梯间洗手间和茶水间的社交 3. 度过职业孤独期的社交 4. 掌握最佳距离的社交 5. 对付小人当道的社交 6. 怎样与同事化敌为友 7. 对付野蛮同事的社交 8. 找借口化解尴尬的社交 9. 白领的理智社交 10. 看穿同事心的社交 11. 以柔克刚的社交 12. 避免争论的社交 13. 适应新环境的社交 14. 多小心少大错的社交 15. 孔子的办公室社交 16. 委婉传达信息的社交 17. 善下台阶的社交 18. 迂回做事的社交 19. 蒙蔽对方的社交 20. 打消对手嚣张气焰的社交 第八篇 商务篇 1. 合作与竞争的魅力 2. 原谅仇人的社交 3. 避免伤害的艺术 4. 坦诚以待让步的社交 5. 双赢谈判的社交 6. 声东击西的社交 7. 获取非语言信息的社交 8. 分析对手的社交 9. 寻找掌权者的社交 10. 耐心无限的社交 11. 红脸白脸的社交 12. 蛇打七寸的社交 13. 以退为进的社交 14. 以守为攻的社交 15. 打破僵局的社交 16. 避实击虚的社交 17. 先承后转 18. 以理服人的社交 19. 逼真表演的社交 20. 以子之矛，攻子之盾的社交 20. 反客为主的社交 第九篇 涉外篇 1. 遵循惯例的社交 2. 克服中外差异的社交 3. 礼尚往来的社交 4. 选好交谈话题的社交 第十篇 综合技巧篇 1. 友好说服的社交 2. 理解他人的社交 3. 幽默社交 4. 唤醒焦虑的社交 5. 名片说服的社交 6. 反向诱导的社交 7. 寓拒绝于肯定的社交 8. 借人说“不”的社交 9. 预防反驳的社交 10. 巧用比喻的社交 11. 反语表达的社交 12. 请将不如激将的社交 13. 套牢关系的社交 第九篇 涉外篇 1. 遵循惯例的社交 2. 克服中外差异的社交 3. 礼尚往来的社交 4. 选好交谈话题的社交 第十篇 综合技巧篇 1. 友好说服的社交 2. 理解他人的社交 3. 幽默社交 4. 唤醒焦虑的社交 5. 名片说服的社交 6. 反向诱导的社交 7. 寓拒绝于肯定的社交 8. 借人说“不”的社交 9. 预防反驳的社交 10. 巧用比喻的社交 11. 反语表达的社交 12. 请将不如激将的社交 13. 套牢关系的社交 第九篇 涉外篇 1. 遵循惯例的社交 2. 克服中外差异的社交 3. 礼尚往来的社交 4. 选好交谈话题的社交 第十篇 综合技巧篇 1. 友好说服的社交 2. 理解他人的社交 3. 幽默社交 4. 唤醒焦虑的社交 5. 名片说服的社交 6. 反向诱导的社交 7. 寓拒绝于肯定的社交 8. 借人说“不”的社交 9. 预防反驳的社交 10. 巧用比喻的社交 11. 反语表达的社交 12. 请将不如激将的社交 13. 套牢关系的社交 《一生要学会的100种口才》 第一篇 生活篇 1. 形象说明的口才 2. 客观准确的口才 3. 机智巧妙的口才 4. 安慰别人的口才 5. 化敌为友的口才 6. 对付别人讥讽的口才 第二篇 处世篇 1. 以静制动的口才 2. 不言而喻的口才 3. 一语双关的口才 4. 以柔克刚的口才 5. 妙语解困的口才 6. 随机应变的口才 7. 装糊涂的口才 8. 不言而喻的口才 9. 出其不意的口才 10. 偷换概念的口才 第三篇 即兴篇 1. 面试答辞中的口才 2. 依依道别的口才 3. 获奖者致词的口才 4. 改变气氛的口才 5. 转换话题的口才 6. 言语含糊的口才 7. 保护别人面子的口才 第四篇 公关篇 1. 彬彬有礼的口才 2. 让别人畅所欲言的口才 3. 无往不胜的赞美口才 4. 巧解妙答的口才 5. 活跃气氛的口才 6. 兴邦定国的口才 7. 面对诘难的口才 8. 面对不满的口才 9. 巧妙表达的口才 10. 立刻说出名字的口才 第五篇 说服篇 1. 断定暗示的口才 2. 矛盾互攻的口才 3. 开玩笑责备人的口才 4. 以退为进的口才 5. 自责的口才 第六篇 幽默篇 1. 讽刺中的口才 2. 化解尴尬的口才 3. 随时随地的幽默口才 4. 消除烦恼的口才 5. 说

<<一生要学会的100种社交与口才>>

笑话的口才 6. 严肃话题中的幽默口才 7. 不可或缺的幽默口才 8. 诡辩中的幽默口才 9. 解困除危的口才 第七篇 推销篇 1. 要对方注意你的口才 2. 选择适当话题的口才 3. 因人而异的口才 4. 原则与灵活兼有的口才 5. 转变对方的意志的口才 6. 装不懂的口才 7. 让顾客作出决定的口才 8. 拉住顾客的口才 9. 打消顾客疑虑的口才 10. 曲线推销的口才 第八篇 谈判篇 1. 坦诚的口才 2. 断后路的口才 3. 声东击西的口才 4. 谈判破裂的口才 5. 劝诱的口才 6. 打探对方虚实的口才 7. 吹毛求疵的口才 8. 设定谈判禁区的口才 9. 谈判中赞美的口才 10. 说“不”的口才 第九篇 辩论篇 1. 夸张的辩论口才 2. 两难辩论的口才 3. 多难辩论的口才 4. 连环辩论的口才 5. 比喻论证的辩论口才 6. 对比辩论的口才 7. 曲解原意的辩论口才 8. 善于自嘲的口才 9. 戏谑的辩论口才 10. 换位的辩论口才 11. 以例为证的辩论口才 12. 因果相关的辩论口才 13. 事例代替的辩论口才 14. 巧用设问的辩论口才 15. 比喻+讽刺的辩论口才 16. 限制正名的辩论口才 17. 借用历史的辩论口才 18. 同中求异的辩论口才 19. 主观断定的辩论口才 20. 以全概偏的辩论口才 21. 混淆概念的辩论口才 22. 借鸡生蛋的辩论口才 23. 扩大显微的辩论口才 24. 故作否定的辩论口才 25. 以谬制谬的辩论口才 26. 偷天换日的辩论口才 第十篇 演讲篇 1. 让听众安静的口才 2. 吸引注意力的口才 3. 饱含情感的口才 4. 抓住听众心理的口才 5. 与听众互动的口才 6. 感染听众的口才 7. 国父的演讲口才

<<一生要学会的100种社交与口才>>

章节摘录

版权页：插图：其实乙已拿定了主意。

选定买福特牌轿车。

他说：“呵，朋友，你认为福特牌轿车会像那哄人的漂亮的四轮马车一样，一下子全报废吗？”

甲为了阻拦提了一些小毛病，乙猜透了他的心思，故意运用扩大显微诡辩术把它扩大为所有部件全都报废了。

甲顿时语塞。

一位演员出国拍电影，其中有一部影片她演了一个裸体镜头，在国内引起很大的反响。

某大学中文系学生对此展开辩论：甲方：“她演裸体是为追求真正的艺术。

任何一个理智的人都不会对此提出异议。

”乙方：“通往艺术的道路是很多的，为什么偏要演裸体镜头呢？”

如果像对方所说演裸体是追求真正的艺术，那么，妓女可能就是世界上最大的艺术家了。

”甲方：“乙方同学应当清楚，在外国当演员和中国不同，要想成名需要付出一定的代价。

外国艺术界的竞争又非常残酷，没有名气就很难生存。

演裸体从某种角度可以提高一个演员的知名度，因此，这个演员是可以理解的。

”乙方：“演员的成名应当凭演技，而不应当凭不正当手段。

如果为了提高知名度，而不考虑其人格和国格，那么，还真不如裸体逛街更能引起‘轰动效应’。

”乙方由“裸体”逐步引伸，扩大其范围，强调其性质，使甲方的辩护时时处于被动之中。

【应用解析】选准对方的荒谬论点，然后展开论述推论，使其结果更为荒谬。

运用扩大显微诡辩术，关键是要扩大你的显微镜的范围。

这个显微镜是你在论辩中自己制造的，因为它是一个推理过程，把别人的谬论放在你的显微镜下。显微镜就成了“照妖镜”。

编辑推荐

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>