

<<打动人心的社交口才>>

图书基本信息

书名：<<打动人心的社交口才>>

13位ISBN编号：9787802139558

10位ISBN编号：7802139554

出版时间：2011-6

出版时间：海潮

作者：王学勤

页数：262

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>

<<打动人的社交口才>>

前言

在现代社会中，竞争之激烈远超以往。

身处于这种环境，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。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。

”尤其是在当今社会，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，口才的作用更是显而易见。

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。

好口才是事业成功的基石，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。

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。

说话水平是一个人思维本领、认识高度、知识底蕴等的综合表现。

在很多情况下，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。

本书从实用的角度出发，通过大量事例，融理论指导与实际可操作性于一炉，语言精妙，文字洗练，告诉大家如何修炼说话能力、掌握说话技巧，如何在实际生活中以好的口才打动人心，成为一个最受欢迎的人。

生活是多姿多彩的，更丰富、更精彩、更实用的口才技巧在我们的生活中，在日新月异的时代里。

希望读者诸君喜欢这本书。

书中难免谬误之处，敬请批评指正。

<<打动人的社交口才>>

内容概要

只要有人的地方，都需要沟通、交流，需要对话，这就需要高超的语言艺术和口才能力。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。如果你想人生道路走得更加顺畅，在人际交往中无往而不胜，那就必须重视社交口才。

《打动人的社交口才》(作者王学勤)从实用的角度出发用事例说话，融理论指导与实际可操作性于一体，《打动人的社交口才》用精妙的语言，告诉大家如何修炼说话能力、掌握口才技巧，如何在实际生活中以好的口才打动人心，获得人脉。

<<打动人的社交口才>>

书籍目录

第一章 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

第二章 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

第三章 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，△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

第四章 善用赞美，溢美言辞暖人心

- 赞美的前提
- 赞美是一种艺术
- 赞美的方式
- 赞美是一种技巧
- 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

第五章 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

第六章 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

<<打动人的社交口才>>

开口的方法和技巧

在聊天中训练说话能力

语言精练、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

第七章 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

第八章 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

第九章 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

第十章 迎来送往，好口才让应酬更顺畅

应酬要恰到好处

怎样作客与待客

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

第十一章 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

<<打动人的社交口才>>

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

第十二章 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
委婉曲折的三大形式
忠言可以不逆耳
拒绝，但不使人难堪

第十三章 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

第十四章 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

第十五章 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“佐料”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

第十六章 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
“爱的佐料”

<<打动人的社交口才>>

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

<<打动人的社交口才>>

章节摘录

口才好且说话有艺术性的人大都措词十分得体，办起事来也方便得多，日本著名谈话艺术家德川罗声说，我们日常与人谈话的目的，不外如下几种：一、基于意志的；二、基于感情的；三、基于求知的。

用浅显一点的说法，就是：第一种，你心里想些什么，就要用谈话的方式说出来，有心事而难以启口，是一种很大的痛苦。

所以有许多人宁愿花很多代价去保持三两知己朋友，以便有事时向他们倾诉。

另外一种“基于意志”的情形是：你企图用说话去左右别人的意志，比如你请求别人办一件事，别人答应了你，于是你实现了自己的愿望。

第二种，基于感情的，是我们平素所谓的联络感情，其目的是由于彼此的谈话，使双方感情有所增进。

第三种，基于求知的，是你想认识某一种事物，或为了某一事而请教别人。

这都属于求知类。

以上分类，虽然出于谈话艺术家之口，但我们在日常应酬中，也不妨记住，你对每一个人应酬的目的属于哪一种。

第一种，第二种，或第三种。

在确定了以后，就可以进行。

要谨记，你是要成功，而不是要失败，朝着目标前进，不要节外生枝做一些和目标背道而驰的事情。

有许多人应酬之所以失败，皆因为他“明知故犯。

”比方说，你明知有求于人必须出于礼貌，但你对着你的朋友怒目横眉。

同是一句话，措词略有不同，效果相差太远。

例如，说“邮筒在哪里？”

”和“在哪里有邮筒”，便有不同的答案，因为你讲法不同，听起来就有差别，这一点在应酬时不可不特别留心。

与人交谈要善于观察，尽可能捕捉一些与对方深入谈话的信息与灵感。

如果有机会到陌生朋友家里去做客，就要用自己的眼睛去细心观察对方的有关情况，加强对对方的了解。

比如，我们从对方家庭的日常生活用品及布置设计中，就可以判断出对方的经济状况、生活情趣、艺术修养格调等等；从对方的言谈举止、音容笑貌及衣着表情，就可以窥探出对方的性格、品德以及为人处世与待人接物方面怎样；从对方家中案头放的书籍、墙上挂的艺术作品，就可以了解到对方的个人爱好、学习兴趣、审美情趣等。

有了以上这些对对方的了解，我们就可以轻松自如地与对方交往。

具体地说，对知识高深的人说话，应充分显示出个人博学多才、多作抽象推理、致力各种问题之间的内在联系探讨；对文化低浅的人说话，由于对方听不懂高深的理论，应多举明显的事例；对刚愎自用的人说话，不宜循循善诱时，可以用激将法；对脾气急躁的人说话，由于对方讨厌喋喋不休的长篇说理，用语应简要直接；对性格沉默的人说话，要多挑他发言，不然你将在云里雾中；对思想顽固的人说话，对他硬攻，容易形成僵局，造成顶牛之势，应看准对方最感兴趣之点，进行转化。

与人说话要区别听话人的文化知识水平。

知识水平与人的经历、职业、文化教养等等是紧密相关的。

孔子周游列国时，马跑脱吃了庄稼，庄稼的主人很生气，扣留了马。

孔子弟子子贡能言善辩，主动前去说情，可是他费尽口舌，农夫仍不放马。

孔子说：“你拿人家听不懂的大道理去说服人，就好像是用马牛羊三牲去祭奠野兽，用悦耳的音乐去娱乐飞鸟，怎能行得通呢？”

”孔子派马夫去对农夫说：“你不在东海种地，我不往西海旅行，我的马哪能一点也不碰你的庄稼呢？”

”农夫便接上了茬，两人谈得很高兴，也放了马。

<<打动人的社交口才>>

子贡“对牛弹琴”，结果事与愿违。

孔子圣明，人尽其用，使马夫成子贡不成之事。

江苏省语言学会成立之时，某教授受浙江省语言学会的委托向大会表示祝贺。

他是这样说的：“今天我受浙江省语言学会的委托，到这里来祝贺。

浙江是兄弟之邦。

从龚自珍和段玉裁来说，江苏还是浙江的‘外公’，我来向‘外公’祝贺。

现在祝贺‘外公’健康长寿！

”这几句话中，这位教授引用了有关的历史名人。

段玉裁是清代著名文学家，龚自珍是段玉裁的外孙，也是个著名的文学家。

由于在座的都是语言学工作者，对于段玉裁和龚自珍的这层关系都是了解的。

所以，蒋礼鹤这几句就对方的知识水平而说的话，说得十分得体。

了解听者的心理，是掌握说话技巧的基础。

我们只有在了解听者心理的基础上，才能正确地选择在某个场合该讲什么，不该讲什么，哪些话能够打动听众的心坎，能使听众产生共鸣，真正使谈话达到水乳交融的境地。

人的心理捉摸不定、较难把握，但是，在有些场合，人内心的东西又常通过各种方式而外露。

善于观察听者的一举一动，并能据此加以分析和推测，那么，基本上可以掌握听众的心理和情感。

譬如，在讲话时，听者发出唏嘘声，说明听众不喜欢那些话；如果听者两眼注视，说明说话的内容非常吸引人；如果听者左顾右盼，思想不集中，说明他心里可能很着急，但又出于尊敬而不愿离开……

当然，有许多人善于抑制自己的感情，不让它外露，即使这样，也会露出蛛丝马迹。

战国时，魏文侯和一班士大夫在闲谈。

文侯问他们：“你们看我是怎样的一位国君？”

”许多人都答道：“您是仁厚的国君。”

”可一位叫翟黄的人却回答说：“你不是仁厚的国君。”

”文侯追问：“何以见得？”

”翟黄有根有据地答道：“你攻下了中山之后，不拿来分封给兄弟，却封给了自己的长子，显然出于自私的目的，所以我说你并不仁厚。”

”一席话说得文侯恼羞成怒，立刻令翟黄滚出去，翟黄若无其事地昂然离去。

文侯仍不甘心，他又接着问任座：“我究竟是怎样的一个国君？”

”任座答道：“您的确是位仁厚之君。”

”文侯更加疑惑了，任座说：“我听说过，凡是一位仁厚的国君，其臣子一定刚直，敢说真话，刚才翟黄的一番话说得很直，而不是阿谀奉承之词，因此，我知道他的君主是位宽厚的人。”

”文侯听了，觉得言之有理，连声说：“不错，不错。”

”立即让人把翟黄请了回来，而且拜他为上卿。

P2-4

<<打动人心的社交口才>>

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:<http://www.tushu007.com>