

<<实用社交口才>>

图书基本信息

书名：<<实用社交口才>>

13位ISBN编号：9787301129944

10位ISBN编号：7301129947

出版时间：2008-2

出版地点：北京大学

作者：周璇璇

页数：137

字数：185000

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>

## <<实用社交口才>>

### 内容概要

本书系统地介绍了社交口才的重要性和原则，着重对社交口才中体态语言、拜访接待、赞美、批评、说服、拒绝、问答、求职，以及演讲的原则、技巧和注意点进行了讲解，同时加大了对口才教学案例、演练题的分量，并对教学时问和教学法进行了预设以及介绍。

本书是一本适合于高职高专学生社交口才实战演练，有利于学生课外自学、教师课堂引导、教学互动的理想教材。

## &lt;&lt;实用社交口才&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 概述 一、社交口才的重要性 二、社交口才的原则 三、说话恐惧症的主要表现及训练方法 四、教学法建议第二章 体态语言技巧 一、体态语言的作用 二、体态语言的基本原则 三、体态语言的技巧 四、体态语言注意点 五、演练题 六、补充案例(教师可设计问题,供学生学习分析) 七、教学法建议第三章 拜访与接待技巧 一、拜访与接待的作用 二、拜访与接待的基本原则 三、拜访与接待的技巧 四、拜访与接待注意点 五、演练题 六、补充案例(教师可设计问题,供学生学习分析) 七、教学法建议第四章 赞美的技巧 一、赞美的作用 二、赞美的基本原则 三、赞美的技巧 四、赞美注意点 五、演练题 六、补充案例(教师可设计问题,供学生学习分析) 七、教学法建议第五章 批评的技巧 一、批评的作用 二、批评的基本原则 三、批评的技巧 四、批评注意点 五、演练题 六、补充案例(教师可设计问题,供学生学习分析) 七、教学法建议第六章 说服的技巧 一、说服的作用 二、说服的基本原则 三、说服的技巧 四、说服注意点 五、演练题 六、补充案例(教师可设计问题,供学生学习分析) 七、教学法建议第七章 拒绝的技巧 一、拒绝的作用 二、拒绝的基本原则 三、拒绝的技巧 四、拒绝注意点 五、演练题 六、补充案例(教师可设计问题,供学生学习分析) 七、教学法建议第八章 问答的技巧 一、问与答的作用 二、问答的原则 三、问答的技巧 四、演练题 五、补充案例(教师可设计问题,供学生学习分析) 六、教学法建议第九章 求职的技巧 一、求职口才的定义与作用 二、求职口才的原则 三、求职口才的技巧 四、求职口才注意点 五、演练题 六、补充案例(教师可设计问题,供学生学习分析) 七、教学法建议第十章 演讲的技巧 一、演讲的作用 二、演讲的原则 三、演讲的技巧 四、演讲注意点 五、演练题 六、补充案例(教师可设计问题,供学生学习分析) 七、教学法建议参考文献

## &lt;&lt;实用社交口才&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 概 述 一、社交口才的重要性 我国是文明古国，礼仪之邦，不仅有四大发明、万里长城、唐诗宋词等所代表的辉煌的传统文化，而且在口才与交际艺术上也是高度发达，首屈一指。

历史上，孔子运用口语艺术开展教育；晏子出使他国，口才不凡；苏秦以雄辩之才挂起六国相印；张仪四处游说建功立业；范雎说秦王；触龙说赵太后；蔺相如“完璧归赵”；诸葛亮联吴抗曹，舌战群儒……到了近代和现代，也产生了梁启超、孙中山、鲁迅、毛泽东、周恩来、闻一多等许多能言善讲的大师巨擘。

汉语中，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，也无一不是在赞叹口语交际的神奇功能。

现代社会是一个竞争与合作的社会，有的人在竞争中失败，有的人在合作中成功，这其中奥妙何在？生意场上有“金口玉言”，“利言攸先”之说；政治场上有“一言定升迁”之说；文化界有“点睛之笔”，“破题之语”，生活中常有生死荣辱系于一言之说。

可见，在现代交际中，是否能说，是否会说，以及与言谈交际相关知识能力的多寡，影响着一个人的成功和失败。

言语就如水一般，“可以载舟，亦能覆舟”，在社会上，人们的能力有高有低，快速了解他们，不妨看看他们的口才、口语能力的高低，其主要表现是说话的艺术。

语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵，通过成功的口才这一媒介，不熟识的人可以熟识起来，长期形成的隔阂可以消失，甚至单位之间，社会集团之间，国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决，若是语言运用不当，也可能交际失败，甚至损害自身的形象。

“听君一席话，胜读十年书。”

的确，跟那些有知识且具有口才的人交谈，比喝了一壶酒更令人兴奋，比听交响乐更能振奋精神，良好的话语可以带给人愉悦和欢畅，帮助你增加知识和修养，激发你的创造力，也可以增进人们感情的融洽。

西方世界把“舌头（口才）、美元、电脑”视为人类生存的三大武器，而把“舌头（口才）”放在首位，可见其作用和价值非同小可，口才和交际能力确实是我们提高素质，开发潜能的至要途径，确实是我们驾驭生活、改善人生、追求事业成功的无价之宝。

毫不夸张地说，口才是一门语言的艺术，是用口语表示思想感情的一种巧妙的形式，懂得语言艺术的人，懂得相处之道的人，他不会勉强别人与自己有相同的观点，而巧妙地引导他人到自己的思想上来，那些善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的人、办事往往圆满，反之，不懂得语言艺术的人，最后自己也会陷入困境。

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>