

<<哈佛口才学全书>>

图书基本信息

书名：<<哈佛口才学全书>>

13位ISBN编号：9787505426177

10位ISBN编号：7505426176

出版时间：2011-6

出版时间：朝华出版社

作者：田鹏

页数：306

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>

<<哈佛口才学全书>>

内容概要

哈佛大学的学者曾把舌头、金钱、原子弹并提，称之为“世界三大威力”，足见口才的社会作用已被推到惊人的高度。

口才是人与人之间促进和加深感情交流的润滑剂，是经营成功人生的一个重要环节，也是赢得良好人际关系，受人欢迎的重要途径。

美国第38任总统杰拉尔德·福特曾表示：“如果大学生活能重来，我会将注意力放在两个领域上，学习写作和学习演讲，生活中没有比有效地与人沟通更重要的事了。”

<<哈佛口才学全书>>

书籍目录

一、重视口才基本功：敢说、能说、会说

善于表达自己在生活中越来越受欢迎
当众说话并不像大多数人所想象的那样困难
利用生活中的一切机会练习和提高表达能力
如何正确地对待说话怯场的缺点
想要丰富自己的语言词汇就要多读书
准确恰当、恰到好处地使用词汇
语言的精髓，在精而不在多
用凝练的语言把问题的本质特征表达出来
说话啰嗦是表达能力方面的一大弱点
幽默风趣的语言最能营造欢乐和融洽的气氛
用精心安排的幽默语言来点缀自己的谈话
在日常生活中表现幽默的规则和技巧
根据具体的谈话场景调整好语速和声音
多读书、多练习，练就超群的谈吐本领

二、采取受人欢迎的说话方式以赢得他人的好感

谈话的态度决定了一个人是否会受欢迎
采用得体的说话方式，充分展示自己的魅力
轻易地叫出对方的名字就容易获得好感
在交谈时要对对方表现出尊重、接受和赞美
表明自己与对方的态度和价值观相同
顾及对方的兴趣，避免冷场的发生
把一些令人愉快的真实感受说出口
夸奖别人可从大方面着手，也可从小方面着手
不要证明自己是正确的，别人是错的
善于自嘲的人容易给人一种和蔼可亲的感觉
不要把你的心事和隐私随便说出来
要避免导致言谈失败的几种常见误区

三、进行有效的交流。

彼此形成融洽的关系

要使沟通顺利就得注意态度和行为
提高交流能力，解决交流中碰到的难题
在日常生活中与人愉快交谈的基本原则
尽可能地选择大家喜欢谈而且能够谈的话题
了解对方，并努力帮他满足需求
巧妙地引导话题，有效打破沉默
轻松自如地和陌生人说话，拉近彼此的关系
尽量让你所提出的问题引起对方积极的回应
通过灵活巧妙的提问达到沟通的目的
最好的谈话意味着信息的交换、兴趣的分享和思想的交流
在批评别人时，一定要谨言慎行
设身处地地去安慰，让失意者获得适度疏解
不仅要知道自己该说些什么，更要知道该怎么说
恰到好处地结束谈话，给对方留下愉快的印象

四、良好的沟通可减少误会，消除矛盾

<<哈佛口才学全书>>

很多人际沟通障碍都可能影响沟通的效果

进行有效的沟通必须遵循的基本原则

以得体的态度和语言去面对情绪不太正常的人

说话者要传递的信息不等于句子的字面意义

巧妙运用言辞，避免那些毫无意义而空洞的话

发生言语失误后要及时巧妙地改口

为自己的失败或挫折辩解，避免尴尬

用谦虚和称赞的话消除对方的怒气

当认为自己可能会被人指责时不妨先自我批评

犯下过错之后如何让人家原谅你

面对拒绝的时候要善于坚持自己的要求

五、有理、有礼、有效地说服别人接受你的建议

从他人的观点来看事情，说服才能减少阻力

从满足对方需要的角度去有效说服别人

努力使别人高兴地接受你的不同意见

要使别人同意你的观点，先让对方充分表达他的看法

哈佛学者对有效说服别人的建议

成功说服别人的方法和策略

有效说服别人的几点经验技巧

用通俗易懂的比喻轻松自如地说服别人

使对手处于不利地位而使自己掌握争论的主动权

利用彼此的共同点，营造出双赢的氛围

减少抵触情绪，使别人愉快地接受你的忠告

语气可以缓和，对自己所期望的目标要坚定

在某些特定的环境中使用无声语言的效果更好

得体地对那些强加给我们的要求说“不”

六、随机应变。

恰当和及时地化解意外情况

关键的时候更需要灵活的头脑和善辩的口才

深入了解和灵活应对不同交流风格的人

随机应变，及时调整答对的内容和方式

在掌握的资料不足时，如何巧妙地插话

明智地应答可能令人窘迫的棘手问题

对付不友好言论，成功地自卫战胜无端非难

冷静而得体地应对侮辱性的语言

以柔克刚、以退为进地战胜论辩对手

先假定被反驳的话题是真的，再以谬制谬

如何灵活地运用幽默来轻松地反驳别人

必要时说善意的谎言不是信口开合的欺骗

如何针对不同场合做好即席发言

七、得体的语言是增进感情促进交易成功的推动器

在商业活动中的语言也要注重人情味

和客户进行气氛融洽交谈的关键在于良好的开端

得体地进行发问，探测对方的实际需求和真正意图

善于倾听，让客户充分表达他的意见

得体而有效地答复顾客提出的问题

抓住问题的核心，运用具体的数字

<<哈佛口才学全书>>

交易能否成功，取决于你如何去面对反对意见
如何积极稳妥地面对顾客提出的种种异议
争论很少能使人真心诚服，尽量进行间接反驳
为了推销产品首先要成功地推销自己
运用模糊的语言掩盖自己的真实想法
先从对方的需要出发，再自然地转向自己的主张
同不太友好的客户谈判要采取一些特殊的方式

八、通过潇洒自如的演讲展示口才的魅力
在准备演讲稿方面一定要付出足够的努力
在演讲前一定要进行精心、充分的准备
点燃自己对题目的狂热，才能引发听众的热情
要避免内容漫无边际、结构松散凌乱的演讲
使用精彩的细节更有利于说明情况，增强印象
尽量用听众所熟悉的字眼来解释自己的观点，
在演讲中尽量多叙说自己的生活经验和感受
在演讲中讲好故事，具体地重现场景
通过一定的联系与听众融为一体
巧妙地将思维转化为自然的语言
准备工作要讲究技巧，切忌照本宣科
演讲过程中的冷场完全应由说话人负责
演讲时保持良好的姿态，得体地使用手势

<<哈佛口才学全书>>

章节摘录

版权页：与人相处的过程中，卓越的说话技巧，可以让你得到别人的关注、远离麻烦。但在职场中，有两种容易走极端的人，一种人是永远闭口不说，好像所有的会议都和他无关；还有一种人是说得过多，这种人的特点是在开会时滔滔不绝地表达，根本不想听听别人的意见。显而易见，这两种人的做法都是错误的。

马克是一家速食品公司的职员。

在工作中，人人都承认马克是一个非常认真负责的人，他兢兢业业，高效高质。

对于上级布置的任务，他总是完成得又快又好，领导也对他的工作深表满意。

可是马克有一个问题，他始终没有意识到，就是他非常不愿意表达自己的观点。

每次开会的时候，马克总是先到会议室的人，但是大家都在表达看法的时候，马克只是点点头，仔细记录别人的看法。

当领导向马克询问意见的时候，他总是微笑着说：“我想我没什么可表达的了，大家都说得很好。”

工作了几年，马克发现身边的同事一个个被提升或加薪，而自己却停步不前。

他不知道这是为什么。

其实，对于老板来说，他更欣赏那些敢于表达看法的人，认为这些人富有创造性和开创精神，可以为公司承担更大的责任，马克只适合按部就班地做他原有的工作就行了。

你看，事情就是这样，如果你喜欢保持沉默的话，老板永远不懂得你的真实想法，或许你的很多想法是富有价值的。

作为员工的你，在平时的工作中，应该多注意表达自己的意见，积极地参与到讨论当中，只有这样，才能更好地领会工作的重点，熟悉工作的任务，改善自己的工作方式，促进团队合作，才能给自己带来更多更好的机遇。

表达能力对一个人的成功来说，是很重要的。

很多人之所以取得巨大成功，在相当大的程度上归功于他善于辞令。

对一个人来说，无论做什么事情，第一印象是非常重要的，而口才好的人往往能给人留下较为深刻的印象。

优雅的谈吐可以使自己广受欢迎，雄辩的口才更有助于事业的成功。

一位哈佛大学商学院的教授说：“当众发言是克服羞怯心理、增强人的自信心、提升热忱的有效突破口。”

这种办法可以说是克服自卑的最有效的办法。

在这个越来越开放的信息社会，那些开放自己、善于表达自己的人越来越受人欢迎，而那些封闭自己的内向气质的人，则越来越受到人们的冷落。

哈佛大学的口才课上经常会提到这样一个故事：一个年轻人失业后没有钱，走在费城街道上找工作。

他走进当地一位大商人保罗·吉彭斯的办公室，要求与吉彭斯先生见面。

吉彭斯先生以信任的眼光看看这位陌生人。

他的外表显然对他不利。

他的衣衫褴褛，衣袖底部已经磨光，全身上下到处显出寒酸样。

吉彭斯先生一半出于好奇心，一半出于同情，所以答应接见他。

一开始，吉彭斯只打算听对方说几秒钟，但这几秒钟却变成几分钟，几分钟又变成一个小时，而谈话依旧进行着。

谈话结束之后，吉彭斯先生打电话给狄龙出版公司的费城经理罗兰·泰勒，而泰勒这位费城的大资本家则邀请这位陌生人共进午餐，并为他安排了一个很好的工作。

这个外表潦倒的男子，怎么能够在这样短的时间内影响了如此重要的两位人物？其中秘诀就是：他的口才很好，有很强的表达能力。

事实上，他是哈佛大学的毕业生，到费城来从事一项商业任务。

不幸这项任务失败，使他被困在这里，有家归不得，既没有钱，也没有朋友。

但他的英语说得既正确又漂亮，使得听他说话的人立刻忘掉了他那沾满泥巴的皮鞋、褴褛的外衣和他

<<哈佛口才学全书>>

那满是胡须的脸孔。

他的词藻立即成为他进入最高级商界的护照。

让精心表达自己成为一种习惯，一定会让其他人轻松地了解我们的看法。

你会发现，你在不知不觉中会战胜怯懦。

一旦你热衷于表达自己的意念时，哪怕是规模有限，你也会开始搜寻自己的经验，作为谈话的资料，这样，奇妙的事情就会发生了：你的视野开始扩展，你看到自己的生命有了新的一层意义。

<<哈佛口才学全书>>

媒体关注与评论

生存，就是与社会，自然进行的一场长期谈判，获取你自己的利益，得到你应有的最大利益，这就看你
怎么把它说出来，看你怎样说服对方了。

——哈佛大学教授、美国语言学家约克·肯

<<哈佛口才学全书>>

编辑推荐

<<哈佛口才学全书>>

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>