第一图书网, tushu007.com

<<社交口才训练与实用技巧>>

图书基本信息

书名：<<社交口才训练与实用技巧>>

13位ISBN编号：9787515703527

10位ISBN编号：7515703520

出版时间：2013-1

出版时间：李维新 海潮出版社 (2013-01出版)

作者：李维新

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

前言

人生活在社会之中，就不能不与人交流与沟通，这其中最重要的，当属说话，也就是口才。
口才是一门语言的艺术，是用口语表示思想感情的形式。
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，其中奥妙何在?
生意场上有“金口玉言”之说；文化界有“点睛之笔”；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能力高低。
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。
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，可以带给我们无穷的愉悦。
有人把“口才、钞票、电脑”视为人类生存的三大工具，“口才”被放在首位，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，开发潜能的主要途径，是我们驾驭生活、改善人生、追求事业成功的无价之宝。
在人际交往中，会说话能赢得好印象，建立起宽广的人脉；在商业活动中，会说话能赢得商机，得到真诚的合作伙伴；在职场拼争中，会说话可以赢得上司赏识和同事支持。
本书从实用的角度出发，通过大量事例，熔理论指导与实际可操作性于一炉，告诉大家如何提高社交口才能力，如何在实际生活中以好的交际口才打动人心，成为一个处处受欢迎的人。

内容概要

《金牌口才训练实用丛书:社交口才训练与实用技巧》讲述了提升口才的基本方法和训练技巧，具有很强的实用性与操作性。
相信《金牌口才训练实用丛书:社交口才训练与实用技巧》一定能帮助你成为最具魅力的说话高手。
一个人会不会说话，常常关系到能不能成功。
无数成功事例说明，人具有可塑性，只要加强口才训练，掌握正确的训练方法，即使天生不善言谈，也能练出好口才。

书籍目录

第一章会说话让你魅力无穷：如何说受人欢迎的话 美言一句三冬暖，会说话的人能赢得他人好感 聊天要聊得投机，就要投其所好 闲谈是一把钥匙，在交流中缓缓打开对方心扉 制造接近对方的机会，从陌生走向熟悉 尽量表达自己的诚意，展示自己真实的一面 与人交谈中要多谈别人，少谈自己 好话题是深入细谈的基础，纵情畅谈的开端 在倾听中要及时配合，与说者达到共鸣 赞美能使他人感到愉悦，提高交际魅力 良好的第一印象，是成功交往的开始 谈话要注意把握时间，成功开始与结束 自我介绍虽然简短，但也要突出亮点 称呼是交际的通行证，要给对方得体的称呼 不要刻意讲究，保持自然的说话感觉 培养声音的发送能力，让声音富有感染力 设计好谈话细节，萍水相逢也能一见如故 第二章会说话让你拥有好人缘：如何说赢得人脉的话 人人爱听好话，好听的话是打开交流阀门的钥匙 真诚是打动人心的最佳诀窍，与人交谈贵在真诚 欣赏赢得人和，对别人的长处和优点表示欣赏和肯定 微笑所表达的是一种情感，一种吸引力 多说他人感兴趣的话题，容易赢得他人好感 与人交谈贵在推心置腹，以坦诚的话感染他人 社交的语言要简洁精炼，容易沟通感情 让别人觉得他很重要，耐心聆听比争取表达更重要 有理也要让三分，谦逊能够显示一个人的胸襟 礼貌是一个人的基本修养，是交往的名片 先对别人说你好，见面留下三分情 把谢谢说好，感谢起着缩短双方距离的作用 插话要讲究时机，烘托谈话氛围 第三章会说话让你一生受用：如何说赞美他人的话 赞美最能打动人心，是搞好人际关系最有效的润滑剂 赞美传递的是信任和情感，用赞美改善人际关系 赞美是双赢的艺术，给人欢喜自己快乐 用赞美满足人性，可以让人更成功 赞美要充满真诚，把爱心传递 赞美要发自内心，真正打动对方 赞美要从别人容易忽略的地方人手 赞美是说话的艺术，合乎人性的法则 赞美的成本很低，收益却很高 表达赞美需要诚意与热情，让人怦然心动 赞美可以改变人生，得到意想不到的结果 赞美别人的闪光点，鼓励他人进步 通过第三者传达赞美，让赞美更真实有效 赞美要把握好分寸，过分赞美容易适得其反 第四章会说话让你马到成功：如何说求人办事的话 灵活运用求人的技巧，让人心甘情愿地帮助你 央求不如婉求，劝导不如诱导 激发他人的同情心，再难办的事情也能办得成 针对不同对象，要说不同的话 送人一顶高帽子，让他无法拒绝 顺耳之言好办事，把对方说得顺耳又顺心 应酬时要做好作客与待客之道 措词语气要适度，多说让对方感到满足的话 找到切入点，让对方在感情上先接受你 巧说求人的话，讲究说话的策略 让他高兴起来，以美言打动对方的心 第五章会说话让你左右逢源：如何说高明善变的话 身处窘境需要随机应变，机智应对化险为夷 醉翁之意不在酒，机智地以自嘲应变 变中取胜，懂得说话的应变之术 圆话补救，巧妙挽救言语失误 巧妙运用哕嗦语言，帮助自己摆脱困境 处境尴尬时，将错就错巧妙开脱 对于不好回答的问题，采取避而不答的策略 以自嘲增添情趣，活跃气氛 巧妙暗示，让对方在不知不觉中接受 不动声色，将窘境化于无形之中 缓解气氛，在幽默中化解尴尬 利用幽默的语言，给对方有力的回击 理解他人心情，顾及别人反应 合理拒绝不伤感情，拒绝是生活的一项本领 应酬是社交法宝，培养八面玲珑的应酬技巧 说好场面话，为交际创造良好氛围 酒桌防身术，准备一套妥当的推酒词 第六章会说话让你攻破人心：如何说说服他人的话 说服是一种超级权力，能够创造奇迹 消除对方的抵触心理，不要过早触及要谈的话题 消除防范心理最有效的方法就是反复给予暗示 劝说切勿一厢情愿，一定要了解对方的心理变化 说理要虔诚，达到字字吐深情句句动人心 说服要有耐心，不到最后时刻不放弃 提高说服力，必须关心别人和了解别人 把握好说服时机，不到时机不能说 旁敲侧击，让对方猜测言下之意 效果不好的时候，不妨换个说服方法 先制作心理名片，恰到好处地向对方出示 刚柔结合，软的硬的一起来 利用层层剥笋的方法，把道理逐步说透 以严重后果警示对方，让对方感受到危机 把话说得狠一点儿，让对方产生恐惧感 利用权威效应，提高自己说话的权威性 运用事实说服，让人产生活生生的鲜明印象 说服面要广，从不同侧面展开说服 用温和的方式启发他人进行思考反省 批评和建议时，采用含蓄委婉的方法 劝慰的话要会说，切不可加重别人的痛苦 第七章会说话让你步步高升：如何说上司赏识的话 礼貌用语很重要，它是展示品格的橱窗 多说赞美的话，让领导喜欢和信任 抱着请教的态度，让上司感觉你尊重他 汇报是张王牌，它能反映工作质量 加薪不是不可能，看你会说不会说 让上司看到自己的成绩，不当无名英雄 用简短的话语汇报，突出效率和准确性 保全自己，巧妙指出上司的错处 职场会说话，工作生涯更轻松 第八章会说话让你赢得拥戴：如何说下属服气的话 与下属沟通，先从尊重他开始 多鼓励下属，给他打气而不是打击 同下属谈话时，口气非常重要 诚恳正直能赢得信任，取得信赖 防患于未然，

对下属的抱怨要及时沟通 处理下属之间的矛盾，是领导者必备的基本功 安慰下属是艺术，需要领导灵活运用 指导和激励，是让下属完成任务的最佳方式 诚恳坦率是领导者待人接物的最好方式 对下属的坏消息要尽力委婉地说 得体拒绝下属的不合理要求 和下属个别谈话，是进行领导工作的重要方法 称赞下属，让他意识到你对他的肯定和赞赏 下属犯错要批评，批评责备要恰到好处 沟通的细节虽小，作用却难以估量 第九章会说话让你赢得好感：如何说同事信任的话 职场说话有原则，不能得罪人 与同事相处，说话要讲究分寸 准备好话题，聊天莫冷场 祸从口出，和同事交往一定要把好口风 在背后说别人的好话，效用非同一般 与同事沟通，舌头要学会绕弯 职场沟通的谈话技巧，你一定要领悟 想到什么说什么，一定会得罪很多人 第十章会说话让你捕获爱情：如何说恋人动心的话 情话吐露爱情的甜蜜和芬芳，增添诗情画意 用情话激起柔情蜜意，示爱的语言不可吝啬 判断对方的心理活动，察言观色打动对方 含蓄地表达爱情，让求爱的话充满弹性 旁敲侧击，含蓄而尽情地表达浓浓爱意 恰到好处的赞美会赢得爱情 幽默不能叫人对你一见钟情，但却能使爱情语言妙趣横生 婚后也要浪漫，婚后是第二次恋爱的开始 羞于表达，可能会错过美好姻缘 谈恋爱从谈开始，初次约会要找好话题 不能伤了恋人的心，巧妙指出恋人的缺点 恋人生气，你要说对安慰体贴的话

章节摘录

编辑推荐

《金牌口才训练实用丛书:社交口才训练与实用技巧》从实用的角度出发，通过大量事例，熔理论指导与实际可操作性于一炉，告诉大家如何提高社交口才能力，如何在实际生活中以好的交际口才打动人心，成为一个处处受欢迎的人。

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