

<<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>