

<<人际交往中的口才术>>

图书基本信息

书名：<<人际交往中的口才术>>

13位ISBN编号：9787506479646

10位ISBN编号：7506479648

出版时间：2012-1

出版时间：中国纺织

作者：武昊

页数：242

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>

<<人际交往中的口才术>>

前言

人生在世，你无法生活在一个与世隔绝的空间里，无论我们选择什么样的生活方式，实现什么样的目标，都不可避免地要与他人交往、沟通、相处。

因此，拥有良好的口才，成为会说话的人，是生活中最基本也是最重要的一件大事。

口才，作为个人综合素质的主要体现，在这个高速发展的信息时代中显示出比以往任何时期都更为重要的意义。

孔子曾把口才视为交流思想、发表见解的主要工具。

美国口才教育专家戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。

”而大文豪蒙田也说过：“语言是一种工具，通过它，我们的意愿和思想才能得到交流，它是我们灵魂的解释者。

”《辞海》中对于“口才”一词的解释简单明了，即“说话的能力”。

口才好，小则可以讨喜、动人，大则可以保身、兴邦。

远有苏秦、张仪游说诸侯，战国格局为之改变；诸葛亮说服孙权，三国鼎立之势成；近有罗斯福之“炉边谈话”，温暖千万心灵。

好口才使我们无论是在与人谈判、安慰素朋、恋爱交友还是应对上司、求人办事等各个方面都如鱼得水，达成我们希望的结果。

口才不好，小则树敌、伤友，大则丧命、失天下。

由于一言之失导致兵戎相见、血流成河的浩劫，在中外历史上屡见不鲜，故《论语》有言：“一言可以兴邦，一言可以丧邦。

”因一言不慎而招致杀身之祸的也不乏其人。

不懂得说话技巧，你有可能丢掉机会、失去朋友、丧失顾客，还会给自己惹来一身麻烦。

口才拙劣，不善言谈，很容易给人留下能力低下的印象。

这样的人不管处在哪一个社会层面，也不管走到哪里，都不会轻松地走上人际的前台，也不会得到足够的器重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的边缘人。

“说话”是日常生活中的“必修课”，我们靠说话维系亲情、建立友情、追求爱情，生活因此变得丰富而精彩；在事业上，我们用说话强化和维护各种关系，扩大自己的工作领域，提升自己的工作能力和办事效率，使工作变得轻松愉快，并有广阔的发展空间；在个人成长中，我们以说话获取知识、增加个人魅力，不断提高自己，不断追寻或提升自己的人生目标，塑造个体的理想形象。

我们不难发现：在社交场所，在谈判桌上，在销售圈中，在演讲台上……只要有人的地方就需要交流，就需要对话，就需要高超的讲话能力和卓越的口才。

毋庸置疑，口才就是生产力。

任何人都可以通过有效的表达来实现一定的目的。

在当今中国，我们可以从马云、李开复、俞敏洪等各界成功人士身上看到口才所创造出的巨大价值和独特魅力。

从许多口才出众的各界精英、领袖人物身上我们可以看出，真正有口才的人能够在较为复杂的情况下敏锐地做出判断并巧妙回应；能够在适当的时机游刃有余地用精妙的语言准确表达情境；能够根据具体情境做出精练的概括总结；能最大限度地感染听众，使自己的思想和意图得到有效传播……真正的口才应该是清晰明了、言简意赅又不失风趣的，充满智慧又让人乐于聆听的。

口才是一种技巧，更是一种实力。

本书从实用的角度出发，通过大量事例，融理论指导与可操作性于一炉，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。

阅读本书，让你轻松面对尴尬，获得提升机会，扩大交际范围，在不同的场合、面对不同的人群，说好想说的话，说好难说的话，使你在生活和工作中如鱼得水，游刃有余。

编著者 2011年8月

<<人际交往中的口才术>>

<<人际交往中的口才术>>

内容概要

本书主要内容简介：口才是衡量一个人学识和魅力的重要标准之一.在人际交往中，卓越的口才能够帮助你准确地表达思想，维护人际关系，助你变危机为转机，化劣势为优势。

《人际交往中的口才术》通过通俗易懂的案例讲授了简单实用的方法，使你在短时间内掌握人际交往中的口才技巧，让你能在社交、处世、工作、学习、爱情、管理等诸多方面占据主动，从而找到属于自己的成功与幸福。

<<人际交往中的口才术>>

书籍目录

- 第一章 谈吐魅力术——提升口才最管用的黄金法则
 - 美妙动听的声音为你赢得好感
 - 运用肢体语言提升谈吐魅力
 - 巧妙称呼，拉近彼此距离
 - 双方交谈时要选择积极的字眼
 - 话不在多而在于精
 - 讲话谦虚的人最有魅力
- 第二章：说话得体术——让人心存好感，方能打开人心
 - 留下良好的第一印象
 - 在谈话中充分运用你的眼神
 - 适当沉默，切勿夸夸其谈
 - 学会表达你的谢意
 - 求人办事时说话要客气
- 第三章 主动赞美术——多赞美少批评，真心话暖人心
 - 多说赞美话，甜言入人骨
 - 赞美对方从名字入手
 - 多在背后赞美他人
 - 赞美的话要及时说出来
 - 赞美对方要言之有物
 - 赞美的话要因人而异
 - 赞美的角度要适时变换
- 第四章 风趣幽默术——谈吐不凡，让你更显睿智
 - 幽默的语言可以为你赢得风度
 - 力量来源于幽默的激励
 - 使用幽默的语言可使双方感情升温
 - 巧用幽默来表达自己的看法
 - 幽默使自我推销更有效
 - 用幽默捕捉更多的工作机会
 - 用幽默驱散朋友心中的阴霾
-
- 第五章 投其所好术——满足对方心理的语言艺术
- 第六章 委婉拒绝术——说“不”能为你赢得尊重
- 第七章 善意批评术——直言曲达的批评更易于接受
- 第八章 因人而异术——说话因人而异，效果更好
- 第九章 摆脱尴尬术——遇事莫慌，妙语化解
- 第十章 察言观色术——摸透对方心思，表达方能恰到好处
- 第十一章 以理服人术——说话以理服人，才能获得最佳效果

<<人际交往中的口才术>>

章节摘录

版权页：插图：《史记·滑稽列传》记载：楚庄王最心爱的枣红马病死了，庄王打算用大夫的丧礼来安葬它，群臣认为这种做法不妥。

庄王下令说：“谁来劝谏我不要以大夫礼葬马的，就处以死罪！”

优孟得知此事后，上殿仰面大笑，庄王惊问其故。

优孟没有直接说庄王葬马这件事欠妥之处，而是说以大夫之礼安葬枣红马显得寒酸，应以国君的葬礼来安葬。

庄王更加糊涂了，要优孟解释清楚。

优孟说：“应以雕玉为棺，文梓为椁，调动大批士卒修坟，征用大批百姓负土。

送葬时，让齐国、赵国的使节列于前，让韩国、魏国的使节翼随于后；再给它造起祠庙，祀以太牢之礼，奉以万户之邑。

这样一来，诸侯各国就知道大王您把人看得轻贱，而把马看得很尊贵了。

庄王一听，突然醒悟过来，深责自己险些铸成大错，遂打消了用大夫礼葬马的念头，改以六畜之礼葬之。

秦宣太后爱魏丑夫，太后病危将死之时，下令说：“埋葬我的时候，一定要魏子殉葬。

魏丑夫听后十分害怕。

庸苗可怜魏丑夫，为他向太后求情。

他问太后：“您认为死了的人还有知觉吗？”

太后说：“没有知觉了。”

他又说：“像太后这样圣明聪慧的人，明明知道死者是没有知觉的，为什么白白地将自己生前所热爱的人用来为没有知觉的死人陪葬呢？”

如果死者真有知觉，那先王一定已经长期积怒在心了，太后连补救过失的时间都不够。

<<人际交往中的口才术>>

编辑推荐

《人际交往中的口才术》：有效改善你的人脉、财路、仕途的说话黄金法则。

权威、系统、实用的口才知识读本，帮你突破语言障碍，提高人际交往能力.实现人生理想。

《人际交往中的口才术》是集权威性、系统性和实用性于一体的口才学知识读本。

书中不仅有系统的理论知识，也有令人拍案叫绝的精彩案例，更有行之有效的实用方法。

如果你是未入社会的学生，《人际交往中的口才术》会教给你课本之外的、社会要求你必须掌握的社交方式与口才技能：如果你是销售人员，《人际交往中的口才术》能助你在第一时间赢得客户的心，不断刷新业绩！

如果你是上班族，“11条口才黄金法则”能让你在职场中大受欢迎，如鱼得水！

如果你是生意人，《人际交往中的口才术》将助你财运亨通！

如果你投身官场，《人际交往中的口才术》将助你左右逢源、游刃有余！

如果你是企业管理者，《人际交往中的口才术》更能助你展现领导风范，赢得更多人的支持！

《人际交往中的口才术》从实用的角度出发，通过大量事例，告诉读者如何提升说话能力、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。

《人际交往中的口才术》语言精妙、文字洗练，兼顾理论指导性与实际可操作性，能够帮助你轻松面对尴尬、扩大交际范围，在不同的场合、面对不同的人群，说好想说的话，说好难说的话。

<<人际交往中的口才术>>

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>