

<<轻松读懂口才学知识>>

图书基本信息

书名：<<轻松读懂口才学知识>>

13位ISBN编号：9787507425802

10位ISBN编号：7507425800

出版时间：2012-5

出版时间：中国城市出版社

作者：倪秉瑞

页数：337

字数：336000

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>

<<轻松读懂口才学知识>>

前言

把说话练好，是最划算的事。

我们每天都在说话，想说什么就说什么，再也方便不过。

何以还要研究口才学知识呢？

如果你觉得这件事太平常，不值得花工夫、费精神去研究，你就错了。

一个人办事能力的高低、为人处世的哲学以及给周围人的印象好坏，大多数是通过说话体现出来的。

说话水平的高低，口才的好坏，是每个人一生中必须修炼的基本功。

说话是你用来应付这个社会的工具。

一个好的工具会给你获得更好的成果，获得更多的益处，这是不可忽视的。

你是否知道你一生事业的成功或失败，与谈话的得失有多么大的关系吗？

说话，要懂得什么时候说什么话，说了，就一定要说到他人的心窝里，把话说在点子上。

为什么有的人特别被上级赏识？

为什么有的领导被大家所敬重？

为什么有的业务员的业绩特佳……其中一个重要的原因就在于他们懂得如何运用技巧把话说到别人的心坎上！

成功的人都能透彻地理解说话的价值所在，充分地利用各种技巧去指导自己与人沟通，从而实现自身目标与价值的增值。

语言是传递感情的工具，也是沟通思想的桥梁。

在交往过程中，有的人善于用语言来表达情意，一席话就使人心情舒畅，有的人不善于用语言来表达，一讲话就使人误解，正应了俗语所说“良言一句三冬暖。

恶语伤人六月寒”。

为了避免“话难说，说话难”的困扰，我们就要探求学习说话的艺术。

其实，只要我们懂得说话技巧，就能取得很好的效果。

掌握说话技巧，便能在生活中无往而不胜。

掌握说话诀窍，就能顺利行走世间，人生顺遂，舌转乾坤。

确实，在人生奋斗之路上，说话无时无处不会出现，用好它可以出人头地、左右逢源。

说话水平高，很多机会呼之即来；口才水平低，很多机会闻“声”而去。

这本书中，我们讨论工作中的口才学知识、管理中的口才学知识，以及社交中的口才学知识等等。

只要你能理解本书中的说话口才诀窍，就能在人生战场的拼杀中，进，可以所向披靡，无坚不摧，退，可以全身而走，毫发无损；就会把各种愿望和意思恰到好处地表达出来，把各种利益顺理成章地聚拢到对自己有利的方向上来。

<<轻松读懂口才学知识>>

内容概要

只要你能理解《轻松读懂口才学知识》中的说话口才诀窍，就能在人生战场的拼杀中，进，可以所向披靡，无坚不摧，退，可以全身而走，毫发无损；就会把各种愿望和意思恰到好处地表达出来，把各种利益顺理成章地聚拢到对自己有利的方向上来。

《轻松读懂口才学知识》的作者是倪秉瑞。

<<轻松读懂口才学知识>>

书籍目录

第一篇 实用社交口才

第一章 真诚的赞美最能打动人心

人人都渴望掌声与赞美

从正面赞美

赞美与奉承的区别

赞美给人信心

赞美照亮生活

合理赞美的六个条件

四种赞美方式

赞美带来的好处

多谈他人的得意之事

恭维的话不能乱说

借他人之口赞美

第二章 提问是开启心灵的钥匙

提问的作用

掌握提问技巧

什么问题不该问

采用不同的对策提问

问得不对惹人烦

将期待的问题放在后面

只给出一个选择

让对方说“是”

问法不同，效果不同

问句的类型

第三章 耐心倾听

不随便打断别人

听完后才开始说

阻止别人是最大的错误

倾听者的良好素质

做耐心的倾听者

以倾听帮助思考

倾听中如何插话

第四章 讲究技巧的拒绝

学会拒绝，摆脱烦恼

克服不好意思的心理

拒绝用语要得体

恰到好处的拒绝妙招

说“不”的禁忌

如何赢得别人的尊重

第五章 看人说话的技巧

说话要察言观色

加强对方的了解

以语气识人

音色中表现喜怒哀乐

善于运用口才的人

<<轻松读懂口才学知识>>

看清似是而非的人

第六章 肢体语言是一种无声语言 .

用肢体语言传达敬意与好感

肢体语言的内涵

肢体语言三种类型

肢体语言的三个特性

肢体语言的四种功能

手势是口语表达的第二语言

握手中的情感变化

坐姿是修养和个性的体现

从站姿看出他的状态

走姿的三种类型

第七章 点到为止更容易被人接受

用含蓄的语言表达愿望

含蓄是说话的艺术

换一种表达方式

委婉曲折的三种效果

如何含蓄地表达爱意

含蓄表达的六种方法

第二篇 实用演讲口才

第一章 培养自我素质

口语能力是演讲口才的基础

提高自信心和自制力

什么会破坏演讲效果

第二章 演讲风格是个性的表现

演讲风格是个性的综合体现

演讲风格确定的依据

确立演讲的基调

发展自己的独特风格

在实践中形成演讲风格

演讲口才风格的类型

社会实践是最好的课堂

第三章 演讲如何开场

开场白要遵循的原则

开门要见山

以名人名言开始

以故事引起听众兴趣

事实最有说服力

借助实物提出见解

第四章 演讲如何结尾

结束语应如何说

结尾要突出重点

以巨大的情感力量结尾

幽默的结束语余味长存

引用诗文名句来结尾

回应开头,首尾呼应

成功演讲的技巧

<<轻松读懂口才学知识>>

第三篇 实用沟通口才

第一章 提高能力

管理工作离不开口才
好口才是一种“软管理”
破除怯场的心理障碍
避免发生冷场
对责难的控制办法
以自信提高说话能力
意志是成败的关键
驾驭情绪是必备本领

第二章 把握主动

为交谈做好充分准备
好话题是交谈的媒介
简单说出你的主张
激发对方的谈话欲望

第三章 平易亲和

从感情入手，动之以情
说话要有亲和力
善于对员工进行感情投资
满足人们需要关心的欲望
放低说话的姿态
少摆领导的架子
作风不要太强势

第四章 沟通交流

首先打开自己的“心门”
没有沟通是万万不能的
有沟通，才有理解
有效沟通的技巧
沟通是管理的浓缩
加强沟通，改善管理效果

第四篇 实用论辩口才

第一章 论辩中的攻击防守战术

抓住漏洞驳斥对方
顺序逆转式的论辩
以谬制谬反击
选准要点攻击
运用连锁紧扣的方法
层层递进，步步深入

第二章 论辩刚柔术

软硬兼施，双管齐下
用相同点反击不同点
求同存异，基本原则一致
语言要简短有力
以“和气”对“火气”
言辞犀利，一语惊人

第三章 论辩纵横术

因势利导的说服

<<轻松读懂口才学知识>>

设置论辩圈套

运用逆反心理

见风使舵，随机应变

找出双方相似之处

了解对方最迫切的需求

第四章 论辩中曲直战术

拐弯抹角的说服

直截了当显威力

借“醉话”宣泄

模糊应对，避重就轻

旁敲侧击，迂回论辩

答非所问，幽默机智

第五章 论辩中的变换奇正战术

把数字形象化

引经据典，借古喻今

巧释词义，化拙成巧

声东击西，言此意彼

偷换概念，扰乱视听

对照比较，类比论辩

第五篇 实用幽默口才

第一章 幽默口才，魅力无限

感受幽默的魅力

幽默是社交的调料

体会到幽默的功效

妙趣横生的幽默

吹牛也是一种幽默

幽默调节人际关系

幽默是一种心理体验

不协调性产生幽默

第二章 幽默的力量

幽默促进成功

幽默帮助解决生活难题

幽默缓解压力

幽默可以减轻痛苦

幽默让人心胸开阔

幽默给生活注入兴奋剂

风趣幽默的批评容易接受

利用幽默调节人际关系

利用幽默和谐家庭

第三章 如何说话更幽默

返还幽默法

用喜剧表现悲剧

对经典做荒谬的解释

把无理的说成有理的

以对比造成落差

造成出乎意料的感觉

张冠李戴幽默法

<<轻松读懂口才学知识>>

颠倒错位，打破常规

把重点转移

把不相干的事物放在一起

双关，绝妙的幽默武器

委婉含蓄地暗示

反戈一击幽默法

第六篇 实用工作口才

第一章 面试中的问话技巧

几种有效的招聘方式

面试的提问类型

掌握面试的提问技巧

录用到签约的语言技巧

招聘面试时的经典问题

著名企业的招聘面试题

第二章 用语言赢得威信

给下属一些权力

以信义树立威信

绝不能开空头支票

让下属信服你的话

摆出互相切磋的姿态

创造公正的竞争氛围

成事在于以公平服人

有私心就失去公心

统一意志和统一指挥

第三章 学会运用协调的技巧

体现疏导原则

让员工把不满说出来

不回避冲突和矛盾

心理矛盾的表现形式

协调矛盾的方式

培养“大家庭”的企业文化

当好领导，也当好老师

第四章 有效说服的技巧

用询问的方式激发下属

巧妙运用心理操纵

让下属注意有竞争对手

使人先尝“甜味”

使属下心悦诚服

以疑问代替命令

暗示目标容易实现

暗中把目标引向一致

触发下属的优越感

第五章 调动下属积极性的技巧

激励使员工的激情高涨

表扬的三种方式

适度表扬才会收到效果

赞扬是催人向上的最好动力

<<轻松读懂口才学知识>>

褒奖困境中的下属

把谢意送进员工的心坎

为下级树立远大的理想

适当对下属使用“激将法”

鼓励表扬失败者

第六章 批评责备如何有效

把握好批评尺度

批评的态度要冷静

指责的目的是纠正和指导

欣赏员工的能力与魅力

责人先责己

要打气不要打击

第七章 说话要出于公心

领导要公私分明

不划分喜欢和讨厌的人

<<轻松读懂口才学知识>>

章节摘录

一有机会就赞美你的下属，永远不要嫌多。

赞美你的下属，用真诚的微笑来示意和表达，微笑的力量，无坚不摧，微笑是最好的领导。

当然，最直接的方式，还是用语言表达来赞美别人。

当杰克·韦尔奇担任一个有前途的工作小组的主管时，他在办公室里安装了一部专用电话，所有直属的采购人员都可通过这部电话直接和他通话。

任何一个采购人员如果能使卖主降低价格，都可以打电话给韦尔奇。

不论韦尔奇当时是在谈一笔百万的生意或是在和秘书交谈，他一定会立刻放下一切，亲自接电话：“好消息，你使每吨钢铁的价格降低了5分钱。

”一说完，他就会若有其事地坐下来写一封贺信给那位采购员。

这整个的赞美过程看来既紊乱又含糊，然而韦尔奇却借着这种象征性的行动，使自己及属下成为英雄。

有7个方法可以增进赞美的能力： 赞美前，培养关爱欣赏部属的心态，这是令你产生赞美意愿的唯一方法； 赞美要找出值得赞美的事情； 赞美要真诚； 赞美时配合你关爱的眼神和肢体语言；

一发现员工的优点，就立即赞美他，为他打气； 让员工知道你感到自豪高兴的心情； 当然，赞美要讲究你的语言表达技巧。

工作成绩被肯定，是人的价值得到了最期望的肯定，当他们得到赞赏和鼓励后，会本能地焕发出更多的光和热。

为什么我们不能学得慷慨一些呢？

试着去寻找部属身上值得你赞赏和称颂的东西，并且要真诚地告诉他。

一开始也许不容易，但不久就会习惯的。

戴尔·卡耐基在《人性的弱点》中提到：“要想不引起憎恨又不伤害感情而达到预期的目的，第一个信条是：从正面赞美对手。

”关于赞美的作用，美国著名作家马克·吐温甚至这样说：“仅凭一句赞美的话语就可以活上两个月。

”真诚的赞美好比在平静沉闷的湖面上打了一个漂亮的水漂，能够激起层层浪花、阵阵涟漪，使整个气氛变得生动活泼起来。

在说话中，适当运用赞美的艺术会对缩短交流双方的距离、密切彼此的关系，为心灵沟通打下很好的基础。

一般来说，赞美的话人人爱听，人们受到赞美，都会表现出心情愉快，信心大增，自身受到肯定的同时也容易对称赞者产生好感。

但赞美也需要一定的技巧。

过于夸张的赞美反而让对方感到尴尬，失实或者不恰当的赞美则显得虚伪，因此，赞美不仅要真诚，更要善于发现一个人真正值得真诚赞美的地方。

比如说，对老年人应该更多地赞美他光荣辉煌的过去、健康的身体、幸福的家庭或有出息的儿女等；对年轻母亲赞美她的小孩往往比直接赞美她本人更有效……卡耐基讲过这样一个故事：有一次，我到邮局去寄一封挂号信，人很多，我排着队。

我发现那位管挂号的职员对自己的工作已经很不耐烦——称信件、卖邮票、找零钱、写发票，我想：可能是他今天碰到了什么不愉快的事情，也许是年复一年地干着单调重复的工作，早就烦了。

因此，我对自己说：“我要使这位仁兄喜欢我。

显然，要使他喜欢我，我必须说一些令他高兴的话。

”所以我就问自己，“他有什么真的值得我欣赏的吗？

”稍加用心，我立即就在他身上看到了我非常欣赏的一点。

因此，当他在称我的信件的时候，我很热诚地说：“我真的很希望有您这种头发。

”他抬起头，有点惊讶，面带微笑。

“嘿，不像以前那么好看了。

<<轻松读懂口才学知识>>

”他谦虚地回答。

“虽然你的头发失去了一点原有的光泽，但仍然很好看。

”听了我的话，他高兴极了，对待工作也一下子显得积极起来。

我们愉快地谈了一会儿，我寄完信临走时，他竟兴奋地对我说：“很多人都称赞过我的头发。

”我敢打赌，这位仁兄当天接下来的工作时间里一定工作得很愉快；我敢打赌，他回家以后，一定会跟他的太太提到这件事；我敢打赌，他一定会对着镜子说：“这的确是一头美丽的头发。

”想到这些，我也非常高兴。

赞美是一种说话的艺术，正确运用这门艺术，会使被赞美者心情愉快，而作为赞美者自己，也会从中感到快乐甚至感到幸福。

但是，在这里我们有必要弄清楚这样一个问题：真诚的赞美和奉承究竟有什么不同。

因为弄清楚这个问题，是使那些不愿赞美他人者“赞口常开”的关键。

有只乌鸦偷到一块肉，衔着站在大树上。

路过此地的狐狸看见后，口水直流，很想把肉弄到手。

它便站在树下，大肆夸奖乌鸦的身体魁梧、羽毛美丽，还说它应该成为鸟类之王，若能发出声音，那就更当之无愧了。

乌鸦为了要显示它能发出声音，便张嘴放声大叫，而那块肉掉到了树下。

狐狸跑上去，抢到了那块肉。

赞美与奉承有本质的区别。

赞美是真诚、热忱的，是出于真实的感觉，绝不能掺杂任何不良的用心；同时，赞美是对别人的优点和长处充分肯定，是为满足别人对于尊重和友爱的需要，给别人以精神上的激励和鼓舞。

而奉承他人则是宁肯牺牲自己的尊严去恭维人，是出于某种不可告人的企图，明显的是趋炎附势，巴结讨好权威（老狐狸偶尔也会奉承别人，呃，你知道的，世界并不像看上去那样祥和）。

正如卡耐基所说：“奉承是从牙缝中挤出来的，而赞美是发自心灵的。

”第一个区别：是否发自内心。

真诚的赞美起源于内心深处的一种“美感”，一种冲动。

它反映了一个人对另一个人的认可：外表漂亮，言谈合自己的口味，行动敏捷，品格高尚……即在两个人之中，其中一个人在另一个人身上发现了符合自己理想和价值标准的可贵之处。

我们认识这个人、了解这个人的时候，已经有一种无形的力量促使自己要去赞美他的一些优点。

但是奉承却不同，它不是发自内心世界的对另一个人的认可和钦佩，而是基于内心世界早已存在的一种目的，一种对眼前或日后能够收到“回报”的投资。

奉承者在“赞美”他人的时候，脸上虽眉飞色舞，但却有几分不自在；他的词语是火辣辣的，但他的内心却是一片冰冷。

他在赞美一个人的时候，心里想着的只是如何顺利办完与自己利益攸关的事，如何获得自我的满足。

P3-5

编辑推荐

把说话练好，是最划算的事。
我们每天都在说话，想说什么就说什么，再也方便不过。
何以还要研究口才学知识呢？
如果你觉得这件事太平常，不值得花工夫、费精神去研究，你就错了。
一个人办事能力的高低、为人处世的哲学以及给周围人的印象好坏，大多数是通过说话体现出来的。
说话水平的高低，口才的好坏，是每个人一生中必须修炼的基本功。

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>