第一图书网, tushu007.com

<<哈佛口才课>>

图书基本信息

书名：<<哈佛口才课>>

13位ISBN编号：9787510424540

10位ISBN编号：7510424542

出版时间：2012-4

出版时间：新世界出版社

作者：王阳

页数：215

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

<<哈佛口才课>>

内容概要

哈佛大学，始建于1656年，位于美国马塞诸塞州剑桥城。
作为美国最早的私立大学之一，它比美国建国还早140年。

哈佛大学被誉为美国政府的思想库，是全美综合排名第一的大学，更是培养全球亿万富豪最多的大学。
迄今为止，哈佛大学先后产生了包括现任美国总统奥巴马在内的8位美国总统，40位诺贝尔奖获得者和50位普利策奖得主，还有一大批知名的文学家、思想家。

毕业于哈佛大学的成功人士有一个最重要的共性，就是出众的口才，这得益于哈佛大学的培养。
哈佛大学有着全世界最为出色的沟通学大师霍莉-威克斯、谈判专家巴泽曼，等等；不仅如此，哈佛学生的人际关系心理测评、话语艺术测评的分值都远远高出美国其他同类学府的学生。

哈佛大学并没有单独开设口才学科，但哈佛人对言谈举止均有高规格的训练和要求。
几个世纪以来，哈佛人士的讲演谈话在其高品位的原则下逐渐形成了一门学问，西方上流社会及工商、文化各界的成功人士在哈佛人口才的影响下，大获其益。

第一图书网, tushu007.com

<<哈佛口才课>>

书籍目录

预习课　用嘴巴改变命运
　你也可以成为“奥巴马”
　　在哈佛，　“会说话”比“多说话”更重要
　　哈佛商学院更像是口才精英聚集地
　　谈吐动人是哈佛优质人才的标志
　　奥巴马的口才炼金术：只说能做到的
　　把话说得与众不同才能成为与众不同的人
第一课　西装革履背后还需要一副好口才
　应该懂的口才定律
　　首因效应：巧妙利用开头俘获人心
　　白德巴定律：　“话”以稀为贵
　　布朗定律：潜入对方大脑，言语真诚得人心
　　波什定律：至少让赞美听上去和看上去是真的
　　登门槛效应：循序渐进更容易如愿以偿
　　波特定律：批评的话也能穿上“夸奖”的外衣
　　自己人效应：将对方拉进自己的战壕
第二课　这个世界只给你三分钟
　留一个好印象才能开始第二步
　　你的笑容价值百万
　　拒绝胆小怯懦，让语言充满自信
　　嗓音是与人交流中最悦耳的音乐
　　跟老掉牙的表达方式说“N0”
　　与不同类型的人“见面熟”的智慧
　　建立“听众档案”，找对话题
　　抓住对方的注意力，绝不放手
　　将心比心，暖心话拉近距离
　　99%的说服都不是用嘴巴完成的
　　说者无心，听者有意
第三课　全球都可能存在你的粉丝
　公众影响力的锤炼法则
　　使用景象描绘让人动情
　　没有一个高端人物是胆小鬼
　　即兴演讲也要花心思准备
　　公众演讲用开场白拉拢听众
　　拥有奥巴马式惊艳四座的演讲
　　个性：语言的第一生命力
　　作好就职演讲，烧旺“第一把火”
　　语言的交锋实质上是思想的交锋
第四课　说起话来就像个成功者
第五课　每个人都渴望被注意
第六课　你就是你说话的样子
第七课　粗陋的言语只能我的身价贬值
第八课　不要只让你的舌头在前面跑
第九课　大人物都会玩语言交际的游戏
第十课　对方一张口，就知道他在想什么

第一图书网, tushu007.com

第十一课　所有人都在通过表达能力判断你

章节摘录

在哈佛,“ 会说话 ”比“ 多说话 ”更重要　课前预习　事业的成功与失败，往往取决于某一次谈话。
毕业于哈佛大学的本杰明·富兰克林在他的自传中写有这样一段话：　“ 我曾用一张美德检查表来约束自己。
起初，表上只列着12种美德。
后来，有一个朋友告诉我，我有些骄傲，这种骄傲，常在谈话中表现出来，使人觉得盛气凌人。
于是我立刻注意这位友人给我的忠告，我相信这样足以影响我的前途。
然后我在表上特别列上虚心一项，我决定竭力避免说出一切直接触犯别人感情的话，甚至禁止自己使用一切确定的词句，像‘ 当然 ’、‘ 一定 ’……而以‘ 也许 ’、‘ 我想 ’、‘ 仿佛 ’……来代替。
”　说话和事业的进展有很大的关系，如果出言不慎，跟别人争辩，将不会获得别人的同情、合作与帮助。
所以，想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。
　课堂指导　美国人类学家、哈佛大学教授麦尔肯曾说过这样一句话：“ 每一棵树都能结出好果子来，语言也是树，怎样开花结果，怎样浇灌施肥，这都不是容易的事。
当好你语言的园丁吧，别让它丢你的脸。
”　一棵小树苗，离开了它根植的沃土，没有了养分，就会干枯、凋零。
而语言这棵小树，根植在思想、知识、能力、勇气、毅力的泥土中，等待我们耐心而细致地呵护它，培育它。
如果不能使它顺利地吸收这些养分，那么它永远长不成参天大树。
　富兰克林就是一位称职的园丁，他悉心地浇灌语言这棵树，使它开花结果，为自己创造事业上的辉煌。
富兰克林还时刻约束自己，提醒自己在与人交谈时，应该注意表达要点。
他以一种认真而谨慎的态度对待自己的语言能力，因为他坚信“ 说话和事业的进展有很大的关系 ”。
　的确，社会中的每一个人，都不可避免地要与其他人说话、交流，在这个过程中，能看出一个人说话功力的“ 深浅 ”。
嘴笨不仅会让人丢尽面子，在某些特殊时刻，嘴笨甚至会使人丧命。
　有位美国政界要人说过，口才的能力比外语知识和哈佛大学的文凭更为重要。
　在现代社会，人离不开语言，犹如鱼离不开水。
说话看似简单，两片嘴唇一碰，语言便产生了，但要把话说得有水平、有说服力却不那么简单，而要做到口吐莲花、能言善辩、巧舌如簧、打动人心就更加不容易了。
　哈佛人信奉这样一个真理，是成功学大师戴尔·卡耐基说的一句话：“ 一个人的成功，仅有15%是取决于技术知识，而其余的85%则取决于人际关系及有效说话等软本领。
”一个人能不能取得成功，取决于他会不会说话，所以，掌握说话的艺术是现代人成功的必备条件之一。
在哈佛，累积知识不是最重要的，学会与人沟通才是最主要的课题。
　找工作要说话，结交朋友要说话，说服别人与自己合作要说话，想要影响别人也要说话，说话能力的高低直接影响着一个人的人脉和前途。
社交上得心应手、求职时轻松过关、推销的业绩倍增、职位的顺利晋升、谈判时无往不利，都有赖于一张会说话的嘴。
有的人不是得罪朋友，就是耽误生意，再不然就是家庭不幸福，大多数是由于他们拙于言辞而造成的。
　说话能力体现出一个人的内涵、素质。
一个说话讲究艺术、讲究技巧的人，常常是说理切、举事赅、择辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节、进退游刃有余；可以体现出个人的雄才大略，更能提高个人的社会地位。
一个人能否把话说得有魅力，对其人生的成败是非常重要的。
　哈佛商学院更像是口才精英聚集地　课前预习　哈佛商学院MBA职业发展规划的两位主任蒂莫西·

巴特勒和詹姆斯·沃尔德浦都是心理学博士，从20世纪80年代起，他们就开始帮助数以千计的MBA学生做出职业选择。
　他们还共同推出了中文图书《别和成功擦肩而过：职场精明人的12种缺陷》。
在书中，他们根据20多年的调查研究，归纳出12种阻碍成功的行为模式，并对这些行为模式进行了心理分析，提出了相应的克服对策。
其中比较重要的一项就是情感上的“音盲”，即不善于与别人打交道。
　课堂指导　哈佛高手云集，是全球知名的多种领域的教学及研究中心，更是美国政府制定国内外政治、军事、外交政策的智囊团。
哈佛大学的学生来自美国各地以及全世界100多个国家，校内各种学术流派十分活跃，所以，哈佛大学被誉为全球精英学生的聚集地。
　每一所学校都是一个小社会，像哈佛这样的精英院校就是美国甚至世界精英社会的一个缩影，因此，哈佛学生的入学标准能够有效地反映上流社会的价值取向。
　美国第32任总统富兰克林·罗斯福入学时的条件就代表了当时哈佛大学的理想招生标准：出身于新英格兰地区WASP(信奉新教的盎格鲁—撒克逊白人)世家，从小在私立贵族学校学习。
也正因为如此，25岁的罗斯福很顺利地通过申请进入哈佛。
在哈佛的日子里，他不仅努力学习，还关注课外活动和社交生活，热衷于进入学校的报社、参加一些秘密俱乐部。
他通过这些社团活动锻炼自己的人际交往能力，打造不凡的口才，建立起广泛的人脉以及社会影响力。
罗斯福总统在哈佛的经历是每个哈佛人的求学缩影。
　哈佛MBA之所以能够成为世界上最热门、最有价值的学科之一，不仅由于它是全美商学院中最难申请的，更重要的是100多年来，哈佛累积的案例教育文化以及它为学生搭建的巨大商业合作网络。
面对这些珍贵的资源，如何与其建立起连接，并有效运用，关键在于能否与不同的人进行有效的沟通。
　正如哈佛商学院MBA职业发展规划的两位主任所强调的那样，不善于交流这种情感上的“音盲”是事业发展的障碍，世界上没有任何一种事业不需要语言的沟通。
　很多成功人士都有这样的共识：口才决定人脉，人脉决定机遇。
口才卓越的人，人脉就广博；人脉越丰富，资源就越多，成功的几率就会大大增加。
正如哈佛商学院一位教授所说，哈佛为其毕业生提供了两大工具：一个是对全局的综合分析与判断的能力；另一个是哈佛大学提供给学生的强大的、遍布全球的4万多的校友网络，在全美国乃至全世界各个行业都能提供宝贵的信息和资源。
如果想有效利用这些信息、得到这些资源，就要拥有足够的影响力与吸引人的口才。
　无论是在商贸谈判、产品销售、技术引进、公共关系中，还是在思想教育、组织生产和经济活动中，口才都起着至关重要的作用，很多企业高层都把提高员工说话的能力作为扩大生产的一种手段，因为口才也是生产力。
　在许多政治、商业活动中，练好口才，就好像看到了胜利的曙光，“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”。
　经济全球化，竞争国际化，任何一种产业，任何一种工作，都趋向于全球合作。
有合作，就得有交往；有交往，就得有口才。
MBA热潮的兴起就是一个佐证，很多MBA在读学生读书不仅仅是为了学习知识，更是为了搭建高品质的人脉关系，以从中获取商机。
在这个过程中，口才发挥了巨大的作用。
哈佛商学院流行这样一句话：“没有一个朋友不是靠嘴巴交来的。
”即使是哈佛商学院的学生，在学习期间，也会把口才训练放在极其重要的位置。
P002-006

媒体关注与评论

成功人士并不只是会穿西装，打领带。
最重要的是他们懂得和不同类型的人交往。
对每一个人，他们都有自己的招数。
——哈佛商学院流行语　　在25秒钟内，满足听者对真实度和可信度以及喜爱度的期望，成功地向他们展示你自己，这是一切走向成功的人们的最大的挑战。
——哈佛心理学家 肯尼士　　人和动物最主要的区别就是，每个人都渴望一种感觉——被人重视。
任何人都喜欢和对自己感兴趣的人接触，因为你怎么对待别人，他们就会怎么对待你。
——哈佛沟通学大师 霍莉·威克斯　　只想满足自己说的欲望而忘记了听的人，会错过很多有利的商业合作的机遇。
因为，听是增加知识和价值的好机会。
——毕业于佛的通用电气董事长兼CEO 杰夫·伊梅尔特　　没有人天生就是“谈判专家”。
谈判中那些看似表现得很天才的人其实都是之前做了精心的准备。
这也反映出谈判人员对谈判思想框架的深层次了解，同时也揭示了那些谈判高手是如何避免普贤通的谈判人员容易出现的错误和偏见，以及他们在策划与展开谈判时表现出来的战略眼光和全局观。
——哈佛商学院谈判专家 巴泽曼

编辑推荐

说话能力体现出一个人的内涵、素质。
一个说话讲究艺术、讲究技巧的人，常常是说理切、举事赅、择辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节、进退游刃有余；可以体现出个人的雄才大略，更能提高个人的社会地位。
一个人能否把话说得有魅力，对其人生的成败是非常重要的。
　这本《哈佛口才课》由王阳著，撷取几百年来沉淀下来的哈佛经典，解析哈佛成功人士的交际技巧，希望能将最实用、最本质的哈佛谈判术、哈佛沟通术等呈现给读者。

第一图书网, tushu007.com

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