

<<为人处事社交金口才>>

图书基本信息

书名：<<为人处事社交金口才>>

13位ISBN编号：9787560153049

10位ISBN编号：7560153046

出版时间：2010-1

出版时间：吉林大学出版社

作者：硕林 编

页数：310

字数：240000

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>

<<为人处事社交金口才>>

前言

我们知道，生意场上有“一言千金”之说；官场上有“一言定升迁”之说；文化界有“点睛之笔”，“破题之语”，生活中常有生死荣辱系于一言之说。

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。

语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵，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；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，比喝了一壶酒更令人兴奋，比听交响乐更能振奋精神。良好的话语可以带给人愉悦和欢畅，帮助你增加知识和修养，激发你的创造力，也可以增进人们感情的融洽。

毫不夸张地说，口才是一门语言的艺术，是用口语表达思想感情的一种巧妙的形式。

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，而是巧妙地引导他人融入到自己的思想上来。

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；反之，不懂得语言艺术的人，最后自己也会陷入困境。

因此，言语就如水一般，“可以载舟，亦能覆舟”。

作为一个现代人，必须提高自己的口才艺术。

本书从社交的角度谈口才，全面分析了社交口才的基本理论和方法，深入地介绍了利用社交口才制胜的方法和策略。

愿本书成为您社交口才的通行证，使您在社交中如鱼得水，走向成功。

<<为人处事社交金口才>>

内容概要

口才是社交的基本工具，社交场合又是施展口才的舞台和场所，口才的好坏决定人的一生。

本书从社交的角度谈口才，全面分析了社交口才的基本理论和方法，深入地介绍了社交口才制胜的方法和策略。

愿本书能帮助您提升社交技能，使您在社交中如鱼得水，走向成功。

<<为人处事社交金口才>>

书籍目录

金口才基础篇：万丈高楼平地起，口中吐“金”须固基 金口才需要培养 口才的类型 磨炼出“金”法
主动与人交谈 看什么人，说什么话 说话的目的要明确 多用礼貌用语 说话的方法 谈话的禁忌 利用
逻辑语言的力量 让你的身体帮你说话 给予正确的信息 说话要讲点艺术 培养自己的说话能力 拥有良
好的人际亲和力 金口才是成就你一生的财富金口才为人篇：能说会道，魅力四射 增强自己的说话信
心 与人说说心里话 收款员的温暖话 善于“说谎” 不可过于热情 不要跟着别人去说坏话 说话注意
分寸 不图口舌之快 不把别人的短处作为乐趣 批评的目的意在打动对方 虚心地接受批评 做自己，不
讨好 从错误中吸取教训 不要自我炫耀 公共场合，保持整洁金口才处世篇：有方有圆，左右逢源
谈话口才 早上问声“早上好” 什么场合说什么话 说好第一句话 从对方同意的话题入手 言语中充满
人情味 做到情真意切 用明朗的表情交谈 多彩多姿，扣人心弦 把握好开玩笑的尺度 奉承别人时要坦
诚 避免争论 交谈要注意的事项 闲谈中注意分寸 管好自己的嘴巴 办事口才 说话、办画有理有节 多
交能为自己搭台的朋友 能察言观色 求人办事会说话 开口求人的学问 见人下菜碟 难言时的开口技巧
打动对方的求人技巧 恭维话要说得巧妙 巧妙提出自己的要求 “磨”到点子上 求人办事的语言禁忌
知己知彼，百战不殆 职场口才 领导要清楚奖励的目的 有一点进步就应该表扬 能说会道巧升迁 善于
说恭维话 给领导一个中意的承诺 与上司分享工作中的快乐 引导上司说出你的决定 甘心当个绿叶 不
乱开黑色玩笑 迂回战术 开口提加薪的方法 加薪的理由 加薪被拒绝后 批评上级的技巧 不在老板面
前接电话金口才社交篇：上通下达，广结人缘 交际口才 访晤交谈的礼仪 要做到礼貌说话 注意谈话
的内容 仪态举止 真诚要有度 活跃谈话气氛 把话说到别人的心里去 顾及他人的面子 不随便打断别
人说话或中途插话 拒绝的技巧 交谈中的禁忌 结束谈话的技巧 不让人感到“吃亏” 社交中的细节
变“生”为“故”的技巧 记住别人的姓名 以诚待人 赞语要出自肺腑 安慰要因人而异 以肯定的语气
与人沟通 别攻击他人的缺陷 答话的技巧 使用无效回答 灵活应对，巧妙化解 说话要因人而异 该讲
的话讲，不该讲的话不讲 看人说话巧应酬 多和陌生人说话 不要轻率地评价、讥讽别人 喜传语者，
不可与语 冷语伤人，说话的人其实是无心 多情者，不可与定妍媸 好生气者，不论长短 与生意伙伴
交往应酬时 不乱说话，则无是非 最重要的原则是“和而不同” 演讲口才 汲取别人的智慧 克服当众
怕羞的心理 演讲要排好顺序 信仰与信念 快速进入角色 内容尽量具体 语言要生动形象 要时刻注意
引起共鸣金口才打造篇：勤能补拙是良训，一分辛苦一分才 要重视口才的训练 良好口才应具备的条
件 要刻苦，还要掌握方法 金口才的训练方法 方法一：速读法 方法二：背诵法 方法三：练声法 方
法四：复述法 方法五：描述法 方法六：模仿法 方法七：角色扮演法 方法八：讲故事法

<<为人处事社交金口才>>

章节摘录

磨炼出“金”法若想拥有好的口才，首先要全面的认识口才。

其实，我们应该对口才进行一个全新的定义。

以前，我们说口才，都仅仅是将口才作为一个词来理解，流于表面、肤浅。

健全的口才，应该由“口”与“才”两大部分组成。

“口”主要是口头表达的能力，而“才”则是可供“口”表达的知识、才学。

口才，“口”和“才”是缺一不可的，有口无才，便是山中竹笋，嘴尖皮厚腹中空；有才无口，则为茶壶煮饺子，满腹经纶也倒不出来。

我们说自己口才不好，要首先明白自己所缺的到底是什么，要了解口才不好各种症状，还可以先选择一个好口才作为一个参照，之后再进一步地将好的口才做一个细分，再进行逐项分析研究。

通常情况下，我们说一个人口才好，会夸奖他：声音洪亮、字正腔圆、言语得体、风趣幽默、有智慧、博学多才，而这六种夸奖，事实上就是好的口才所应具备的六项素质。

前三项说的便是“口”的因素，后三项涉及的则为“才”的问题。

这其中任何一项或是几项的缺失，都会对您的口才产生极大的影响。

以下是针对声音洪亮与字正腔圆做的一些练习：1.声音洪亮——好口才的首要素质：响度。

若要想别人赞美你的言谈，首先就要别人能够听得到你说的是什么，让别人能够明白你的意思，成功的演说家更要求不拿话筒都能让最后一排的听众都能清楚他在说什么。

而在现实生活中，总是有很多人天生腼腆，说起话来如同蚊呐，那怕是面对面的交谈你都难以很好地理解他在说什么，而这就造成了这些人的口才输在了起跑线上。

现在通用的练习方法是大声地喊叫，不过还是让人感到有点不妥，因为平时说话毕竟不是喊叫，有成就也可能仅仅是你的声音被喊大了，我们不能想象一个演说者为了让远处的人听见自己的演说时采取的是撕心裂肺的狂呼方式。

因此，我们完全可采取抗拒训练法，而且研究也表明，人说话是以自己是否听得清楚为调整声音的标准，因此我们可用干扰自己的听觉的手段强迫自己于不知不觉中提高音量，方法如下：(1)可带上耳机，放着自己喜欢听的音乐，然后再跟别人说话，或者自己进行朗读，此时声音至少是平时的1.5倍以上，若长时间坚持下来，你就会发现自己声音的响度在不知不觉间就得到了极大的提高。

(2)食堂、公交车、火车站等嘈杂的地方也是训练的场所，你可带着好友去那些地方进行聊天，因为你的声音一定要抵抗过附近较强的干扰才能被好友所接受，长久坚持下来，那么自己的发声肌肉也会得到很好的训练。

(3)若你的声音不是太小，而是太大了，你可选择到图书馆等安静的地方谈话、朗读，按照常理来进，这些地方能使自己说话的高声音得到一些控制。

2.字正腔圆——好口才的次要素质：清晰。

如果自己的声音非常洪亮，可是说话时像唱周杰伦的歌一样含混不清，那么要想别人为自己的言语喝彩也是不可能的。

我们说话要像播音员一样字字都咬准，但也必须每个音节都清晰可辨。

据观察，说话不清晰有两种：一种是说话太快，一种是说话连字。

但无论表征如何，其本质是一样的：当问话不清楚的人他们是否知道自己在说什么时，得到的回答却总是非常肯定，但当自己将他们说话录下来放给他们听的时候，他们都难以相信是自己说的。

实际上是，我们说话都是在传递信息，而你要传递的信息自己当然非常了解，于是你认为别人其实也像你一样了解了，而完全没有注意传递的信息会失真，换句话说来说，你是以说话者的角度来认定听者所接收到的信息。

所以，才会毫无顾忌地使用含混不清的传递方式，时间久了也就成了习惯。

若想改掉这种坏毛病，首先就要换个角度来看问题，专家建议采用角色互换法：(1)买一个录音机，每天有意地将自己所说的话录下来，然后放给自己听，等下次说话时，再刻意地留心自己含混不清的地方，并进行纠正。

这是我们学习外语时常用的办法，其效果明显有佳，那为何不在学说普通话上试一下呢？

<<为人处事社交金口才>>

(2)若以上办法不大适用，可考虑一下磨练出“金”法，它源自于古希腊一位含石苦练演讲的口吃演说家。

当然我们不需要那么悲壮，并且含着石子确实也不符合卫生要求。

你只需要含着一颗糖，然后拿着一本书一个字、一个字地进行朗诵练习。

若你的普通话不大标准，那么3~5岁小孩使用的带拼音的书籍应是很好的选择，当然，为了提高练习的进度，最好录下来回放。

主动与人交谈治疗学家：如果让你写一本关于自己的书，你会给书定一个什么书名？

患者：我不知道……你觉得《什么也没发生》怎么样？

治疗学家：是不是应该叫《发生了的一些事情》？

患者：嗯，我想《什么也没发生》就刚好。

很多时候，我都感觉自己像一个银行的保安。

我看着周围来往的人，但是却置身于这个世界之外——这个世界和我没有任何关系。

我的存在对别人也毫无意义……治疗学家：你感觉自己像个生活的旁观者。

患者：是的，只是个旁观者。

即便奇迹发生，我碰上一个人，但是也没有什么结果。

治疗学家：你是说遭到别人的排斥？

患者：也不是。

我们只是交谈，之后就互相道别，仅此而已。

治疗学家：你没有邀请他们来拜访你？

患者：没有。

我想他们要是真的喜欢我，应该会主动邀请我的。

大多数人都倾向于被动地做出反应。

他们等着别人主动投来目光、送来微笑、主动打开话题以及发出邀请。

因为他们遇到的大多数人也同样在等待，所以常常是到头来双方都很失落。

与这些被动等待的人交谈，常会听到他们消极地抱怨“事情总是没有什么结果”。

其实确切一点，他们应责备自己“从来没有尝试过”。

凡是在社会交往上很成功的人都积极地将别人拉入自己的生活中。

他们常常采用的最重要的两种方式就是：主动与希望认识的人交谈；向希望作进一步了解的人主动发出邀请。

<<为人处事社交金口才>>

编辑推荐

《为人处事社交金口才》：汉语中，所谓“一言定邦”、“一言兴邦”、“语惊四座”、“三寸不烂之舌，强于百万之师”、“铁齿铜牙”、“一语道破天机”等，无一不是在赞叹口语交际的神奇功能。口才的好坏是一个人社交成功与否的关键。

<<为人处事社交金口才>>

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>