第一图书网, tushu007.com

<<每天一堂口才课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂口才课>>

13位ISBN编号：9787564056544

10位ISBN编号：7564056541

出版时间：2012-5

出版时间：北京理工大学

作者：墨墨

页数：246

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

前言

提起说话，每个人都不陌生。
但是，在人际交往中，说话并不是嘴巴一张一合这么简单的事。
在人际交往领域中说话也被称为交谈，是一种“ 你来我往 ”的双向交流，是由两个或两个以上的人共同参与的语言交际活动。
　交谈是人际交往最常规的形式，是人与人之间交流思想、沟通感情融洽关系、增进友谊的一种最基本。
最常用的语言表述形式。
有人说：“ 恰当、得体的谈吐可以使人魅力倍增，是交际成功的关键。
由此可见，交谈是建立良好人际关系的最主要途径，是连接人与人之间思想感情的纽带和桥梁，一个善于交谈的人，往往能朋友遍天下，享受到社会特有的友情和温暖；而一个不善交谈的人，往往形单影只，难以享受到友情的滋润和温暖。
　社会发展到今天，人们乏间的交往更趋向于活跃和广泛。
面对新知识、新信息的不断增加和传递，面对人际交往的日渐频繁，一个人如果不善于交谈，不善于表达自己、推销自己，就难以结识新朋友、获取新信息，也就难以跟上现代社会前进的步伐。
　综上所述，我们很有豁要学习和掌握一定的交谈技巧和方法，并且有意识地进行交谈训练，这对增进人与人之间的了解和友谊、融洽、人际关系，提高交际的成功率，都具有重要的意义和作用。
　那么，我们都需要掌握哪些交谈技巧和方法呢？
我们又怎样将这些技巧和方法运用到社交实践中去呢？
本书将给予你最好的答案。
　这是一本专门探讨交谈技巧的书，内容主要涉及以下，几个方面：成功的人际交往需要具备哪些修养和素质；怎样通过寒暄迅速拉近与陌生人之间的距离；怎样寻找话题化解交谈窘境；怎样高效地倾听别人说话；怎样；通过赞美赢得别人的好感；怎样把安慰的话说到别人心坎里；怎样把别人说得心服口服；怎样不伤感地拒绝别人；怎样批评别人才能让对方更容易接受，怎样跟别人道歉才能挽回濒临破碎的友谊；在交谈过程中应该避讳什么。
　只要你掌握了上述交谈技巧，就可以在人际交往中如鱼得永、游刃有余，轻松地赢得良好的人际关系和他人的友谊。
为了避免枯燥和单调，本书在介绍交谈技巧的同时，还穿插了一些颇具指导性和趣味性的小故事，这故事涉及职场、商场、友情．爱情等目常生活的方方面面，让你在轻松愉悦的阅读中，学习和掌握交谈的基本技巧。
愿本书成为你的良师益友，为你的人际交往保驾护航！

内容概要

本书教你：
在最短的时间内打破与陌生人的尴尬；你不得不懂的暖场话语攻心术；拉近与他人关系的说话策略；获得他人好感的谈话技巧；拒绝他人而不伤感悟的沟通方式……

书籍目录

第一章　自我修炼打破交际“坚冰”
　第一印象是人际交往的基石
　良好的交谈礼仪让你更受欢迎
　克服社交心理障碍的7大绝招
　培养良好的说话习惯
　9招提高你的语商
　“笨嘴拙舌”成功交际的良方
第二章　寒暄让彼此关系迅速升温
　用微笑打破陌生的防线
　称呼是交际的“敲门砖”
　自我介绍是打开交际之门的“金钥匙”
　寒暄中常用的6种谦敬语
　选择恰当的寒暄用语
　用幽默拉近彼此间的距离
　幽默让寒暄充满情趣
　寒暄的6大禁忌
第三章　一分钟突破交谈窘境
　和陌生人“一见如故”的4种开场白
　提问是开启陌生交谈的“百宝匙”
　谈话前尽量多了解对方
　抓住对方的兴趣点，投其所好
　谈论对方引以为豪的话题
　寻找共同点，引发对方的“共鸣”
　大众性话题是交谈的“催化剂”
　把话说到对方心坎里
　突破交谈窘境的其他方法
第四章　倾听是对别人最好的恭维
　倾听是赢得对方好感的关键
　倾听的5个层次
　倾听要做到“5心”
　高效倾听的10个技巧
　用反馈信号表明你有兴趣
　3招教你听出“话外之音”
　倾听中插话的技巧
　倾听的9大禁忌
第五章　良好的交流从赞美开始
　赞美让双方的距离更近
　赞美也有“保质期”
　赞美对方引以为豪的“闪光点”
　抓住对方不起眼的“闪光点”
　勿以善小而不赞
　“具体化”让赞美效果倍增
　压低自己，抬高别人
　先抑后扬是一种高超的赞美术
　背后赞美，更胜当面恭维

幽默使你的赞美妙趣横生
第六章　把安慰的话说到对方心坎里
安慰别人的6大原则
最好的安慰是倾听
在心灵上陪朋友走一程
陪朋友出去散散心
幽默是最好的“精神按摩师”
安慰别人的其他方法
第七章　“一张嘴”把人说得心服口服
了解对方是说服的第一步
晓之以理，动之以情，衡之以利
登门槛效应——循序渐进地说服对方
“欲擒故纵”让你的说服更顺畅
……
第八章　“不”字怎么说出口
第九章　给批评的“苦药”加一层“糖衣”
第十章　怎样说“对不起”才能换来“没关系”
第十一章　给嘴巴一个“把门的”

章节摘录

版权页： 在人际交往过程中，我们都希望自己在别人心中留下良好的第一印象，因为良好的第一印象不仅可以取悦别人的眼光，让别人更愿意接近我们，而且便于我们与他人更好地相处，赢得良好的人际关系。
反之，如果给别人的第一印象不好，那么很容易影响以后的交往。
因此，在人际交往中，我们一定要想方设法给别人留下良好的第一印象，而这就需要我们对自己进行有效的印象管理。
印象管理也叫印象控制，是指一个人以一定的方式去影响他人对自己的印象的过程。
在人际交往中，我们不能随心所欲地做自己想做的事情，而要想方设法让周围的人接纳我们、喜欢我们，这就需要我们按照社会的期望行事。
即我们要拥有良好的人际关系，就必须学会塑造自己、包装自己、完善自己，调整自己的形象达到社会和他人满意的程度。
一个人的形象主要包括外在形象和内在气质两方面。
因此，我们要想给别人留下良好的第一印象，就必须从这两方面入手。
具体而言，需要注意以下几个方面：“ 面子 ”功夫很重要 人际交往专家认为，第一印象的好坏主要取决于衣着打扮、身体姿势、面部表情等“ 外部特征 ”。
所以，要想给别人留下良好的第一印象，首先要注意自己的外部形象。
具体而言，应该着重注意以下3个方面：第一，表情。
第一印象的好坏主要取决于初次见面时的第一眼感觉，而人与人初次见面时，表情是决定印象好坏的最重要因素。
心理学家认为，微笑是“ 接纳、亲切 ”的标志，也就是说，当我们向对方微笑时，等于告诉对方“ 我不会害你 ”“ 我对你没有敌意 ”“ 我对你有好感 ”“ 我想和你交朋友 ”等。
反之，初次见面时如果没有笑容，就会给对方一种不友好、难以亲近的感觉，让对方感到紧张、恐惧等。
总之，微笑的表情是一种友好的表示，它能有效消除对方的陌生感和警戒心。
第二，穿着打扮。
穿着打扮也是影响第一印象的重要因素。
通常情况下，我们在一瞬间就能看出一个人与另一个人的区别，而且通过一个人的穿着打扮就可以大体判断出这个人的个性。
或许有的人会觉得这样的判断太过主观，然而这就是所谓的第一印象。
比如，对颜色比较敏感的人往往会通过看对方的衣服颜色进行印象判定，如果品位相同就会有亲近感，品位不同就会产生疏离感。

媒体关注与评论

纵观整个历史，人类交际的最高境界是说服他人接受自己的主张。
——演说家和成功学家、博恩·崔西（美）　　如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何克服忧虑，创造幸福美好的人生。
当你解决这些问题之后，其他问题也就迎刃而解了。
——成功学专家、畅销书作者、拿破仑·希尔（美）

编辑推荐

新公关人士的晋升读本，企业500强HR的进修之路！
为你道出瞬间打动他人的方法和与他人快乐相处的奥秘，让你具备在任何场合说服任何人的能力！
不怯场、不哕唆、不失言！

名人推荐

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