

<<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>

<<每天一堂口才课>>

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，是人與人之间交流思想、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，人们乏问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，我们很有必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；在交谈过程中应该忌讳什么。

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、爱情等日常生活的方方面面，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！

<<每天一堂口才课>>

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.....

<<每天一堂口才课>>

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

<<每天一堂口才课>>

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”

<<每天一堂口才课>>

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的满意的程度。

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。

<<每天一堂口才课>>

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）

<<每天一堂口才课>>

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、不啰唆、不失言！

<<每天一堂口才课>>

名人推荐

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>