

<<张口有道>>

图书基本信息

书名：<<张口有道>>

13位ISBN编号：9787802509184

10位ISBN编号：7802509181

出版时间：2012-11

出版时间：中国言实出版社

作者：张尚国

页数：259

字数：250000

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>

<<张口有道>>

前言

说话是人们彼此沟通的桥梁，是人们交流思想、抒发情感的重要工具。会说话的人往往在工作中事半功倍，不会说话的人，则往往效果相反。因此，怎样说话，值得我们去探索和学习。

人若不懂得说话之道，是一件很可悲的事，就好像鸟儿没有羽翼一样，举步维艰。连古人都说：“一言可以兴邦，一言可以误国。”

可见会说话是多么重要。

大至安邦治国，小至家庭和睦都与说话是分不开的。

熟练运用说话之术并不是天生的，而是从现实中锻炼出来的，俗话说“一分天才，九分努力”就是这个道理。

有的人口若悬河，滔滔不绝，出口成章，庄谐杂出，旁征博引，引经据典，固然是好口才，然而这并不等于会说话；会说话的人在言辞之间往往包涵了一定的技巧、有理有度，让人信服，又不招人厌烦。

本书分十章来探讨开口说话之道。

第一章围绕如何做自我介绍及如何克服紧张感、消除恐惧心理和怕羞心理，如何与陌生人谈话，打造个性语言，在与他人初次交流时留下耳目一新的印象！

第二章概述了如何让自己的语言说得有理有度，让人信服；对不同的人选择说恰当的言辞；适当掌握问话的技巧；人在社会中，要懂得说控制场面的话；以及说话的音量、语速如何把握……第三章对“含蓄委婉”的说话的表达方式进行分析。

第四章总结了有较强的实用性和针对性的理论知识和事例，让人们感受睿智之语的力量，在说话时运用睿智的技巧和言辞，可让自己口吐莲花，既可表达自己鲜明的立场，又符合大众的口味。睿智出击，连调侃时都可以口出妙语。

第五章说明夸人的学问，其中要学习和掌握的技巧让人受用良多。

第六章探讨如何把话说到对方的心坎里，从而顺利达到预期的目标。

在与他人交流时，如何运用言辞让对方明白你把他放在心上，让对方体会到他的尊贵身份，然后达到好说话好办事的目的。

只要你愿意，在与他人交流时加点“心意”之言，挥发“心”的魔力，就会有闪闪发亮的结果！

第七章介绍几招“甜言巧语”的招式，在与他人交流中为你留下良好的印象。

第八章意在与读者共同领略到风趣幽默的好处，幽默的语言能使人际关系和谐融洽，甚至与仅仅有一面之缘的人建立良好的关系。

第九章介绍说话中的太极招数，通常那些语言中的博弈高手只需通过简单的几句话就能让自己变被动为主动，摆脱窘境。

第十章提醒读者注意哪些是说话的雷区。

总之，本书通过大量现实中的有趣事例和精炼的要点，通俗易懂地向读者介绍说话的表达技巧及注意事项，阅读本书，相信对读者提高沟通能力会有所助益。

编者

<<张口有道>>

内容概要

《张口有道：最受欢迎的说话技巧》说话是人们彼此沟通的桥梁，是人们交流思想、抒发情感的重要工具。

会说话的人往往在工作中事半功倍，不会说话的人，则往往效果相反。因此，怎样说话，值得我们去探索和学习。

<<张口有道>>

书籍目录

- 第一章 张口有道之闪亮登场
- 第二章 张口有道之把握有度
- 第三章 张口有道之含蓄委婉
- 第四章 张口有道之睿智出击
- 第五章 张口有道之夸人不倦
- 第六章 张口有道之放在心上
- 第七章 张口有道之甜言巧语
- 第八章 张口有道之网址幽默
- 第九章 张口有道之及极招数
- 第十章 张口有道之有所不“为”

<<张口有道>>

章节摘录

第二，练习大胆，表现自我，突破自我。

把自信心看作“肌肉”，持之以恒地锻炼，如果稍有懈怠，它很快就会松弛。和不期而遇的人进行一对一交谈，是很好的开始，从和邻居、超市收银员、水电工接触开始练习胆量吧！第三，想象自己是完美的化身。

通常这是许多名模、影星在表演之前惯用的伎俩。同样适用于工作职场，面对大客户或提案，先静坐，从心中默想曾有的愉悦感觉，比如曾经聆听的悠扬乐章，愈具体效果愈好。

放松自己的心情，把平时的一贯好表现发挥出来。

第四，先仿效偶像，积累经验后再流露自己的风格。

每一个人在从业初期都有自己的偶像，学习你所仰慕的人具有的美好特质，可以是影星张曼玉或钟楚红，也可以是政治家或外交家，只要他具备你所希望拥有的特质，均可模仿。

从实战中积累经验和实力，慢慢形成自己的风格。

第五，以拥有者的态度走入每间屋子。

一个人走路的姿态常不自觉地泄露这个人的秘密，昂首阔步，抬头挺胸，仿佛一切都在被分解中。想象你拥有这个空间，当你举步时，回想过去曾自信的感觉，然后把握这种感觉，以拥有者的姿态走入每个发挥语言魅力的场景中。

第六，以得体的装扮来加深留给他人的印象，给自己增添自信。

听取形象设计师的意见，选择适合自己气质的服装，发型、化妆，甚至香味，来展现你完美精确的专业形象。

特别在颜色上要多注意，不同的色彩有不同的语言，可以善加运用，深色系代表权威和信赖；亮色系则引人注目；暖色系则传达温柔且易于亲近的信息。

如果你想增加自信与亲和力，不妨选择深色服装，搭配浅色丝巾或围巾等。

切忌穿着过于暴露或大胆的服装，例如紧身短裙或V领低胸上衣，不仅容易让人想入非非，也会使你因怕穿着走光而分心。

建议在公众场合常用正装，如西服等，显得庄重专业。

第七，向你的焦虑妥协，学着舒缓它，然后淡忘它。

掌握焦虑的根源。

焦虑时会有生理反应——冒冷汗或呼吸急促。

当你知道所有可能会有的征兆时，就可以透过一些放松的小技巧克服它。

尝试接受焦虑，适应焦虑，应对焦虑，切忌勿因焦虑而更加紧张。

第八，以恰当的态度接受恭维，方可彰显自信气质。

一般来说，大部分女性都有所谓的女性自我贬抑倾向，总是习惯性地将自己的赞美向外推拒，如此一来，很容易将自己由主动参与转换成被动接受，这是很不明智的。

下次当有人恭维你时，记得以“谢谢”来代替“你太客气了”或“那其实很简单”这类的客套语，或者回一句赞美的话。

第九，处理“小事情”也要鼓足勇气，采取大胆的行动。

不要等到出现重大危机时再去当大英雄。

日常生活中也需要勇气——在小事情上锻炼勇气，才能培养出在更重大的场合勇敢地行动的力量和才能。

第十，不要怕犯小错误，一定要给自己磨炼、成长的机会。

为了得到你想要的东西，有时可能要稍微受一些痛苦，但不要自轻自贱。

如果有把握之后再行动，就什么事情也干不成。

你在行动时随时都可能犯错误，你所做的决定也难免失误，但是我们绝不能因此而放弃我们追求的目标。

事实上，很多潜在的英雄一生都在不自信中度过。

<<张口有道>>

如果他们知道自己潜在的能量，那将有助于他们产生解决问题甚至克服巨大危机的自信心。记住，你有这种能量，但若不付诸行动、不给它们释放出来为你服务的机会，你永远不会发现这些能量。

你每天都必须有勇气承担犯错误的风险，失败的风险和受屈辱的风险。

走错一步总比在一生中“原地不动”要好一些。

你一向前走就可以矫正前进的方向；大部分人不知道他们实际上有多勇敢。

开口说话更是如此。

人性中普遍存在着冒险的“动力”本能，在正确发挥作用时。

它能驱使我们信赖自己，并利用机会发挥我们自己的创造潜力。

在我们有信心有勇气地行动时它才有机会发挥出来。

记住，当你认同自己的专业能力、聪明智慧时，别人也会以同样的态度对待你。

那么我们开始主动练习，提高自信程度，让你在开口说话时，逐渐出口成章，受人尊重与喜爱。

每个人或多或少都会遇到登台讲话的机会，这时，大多数人经常会感到紧张。

对于一般人来说，这种紧张的状态从接受讲话邀请时就已经开始了。

无论地位高低还是个性如何，在众目睽睽之下会感到不舒服，这是一种典型的情况，无人例外。

但对于讲话者来说，紧张有时是合理的表现，有时则不是。

讲话者可能会担心观众会指责讲话质量，对内容的可信度提出质疑；或担心自己的选题或信息不太迎合观众的期望或需要；或提出一些我们无法回答的问题等。

即使对讲话的题目了如指掌，对自己的讲话资格满怀信心，讲话者也会担心自己表现不佳，从而表现得不自信。

这是在公众场合常会碰到的紧张气氛。

从另一方面来说，讲话者如果缺乏适度的紧张感，就不能分泌出足够的肾上腺素，来帮助他调整到巅峰状态，就是说紧张感还有它的积极作用，前提是我们懂得利用这一积极性，而不是被紧张牵着走。

想象一下，当你浑身紧绷时，分泌出的大量的肾上腺素就会成为你完成精彩讲话的催化荆。

那么，要做一场精彩的当众讲话，窍门就在于，让你的紧张情绪为你服务，这就是紧张感的反利用。

紧张过度时，也许你会感到自己的肢体已经失控了。

你可能会体验到如下甚至更多的症状：心跳加速、手心冒汗、嘴唇干涩、两腿发软、肌肉抽搐、呼吸急促、声音发颤、胸闷恶心……但是，无论你感到多么紧张，永远不要告诉你的观众。

如果观众察觉到你的不适，他们会为你担心，从而失去对你的说话内容的关注，那演讲也就失去意义。

<<张口有道>>

媒体关注与评论

一言可以兴邦，一言可以丧邦。

——孔子《论语·子路》 一个人怎么说话，说什么话，毫无例外地显示着他的品味。

——希尔顿 说话和事业的进展有很大的关系。

你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。

——富兰克林

<<张口有道>>

编辑推荐

说话是人们彼此沟通的桥梁，是人们交流思想、抒发情感的重要工具。会说话的人往往在工作中事半功倍，不会说话的人，则往往效果相反。因此，怎样说话，值得我们去探索和学习。

《张口有道--最受欢迎的说话技巧》(作者张尚国)分十章来探讨开口说话之道。

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>