

# 《口才勝過人才》

## 图书基本信息

书名：《口才勝過人才》

13位ISBN编号：9789861677767

10位ISBN编号：9861677763

出版社：新潮社

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《口才勝過人才》

## 內容概要

社交口才是一種技能、一種藝術。通過良好的口才，一個人在社會上的人際關係中會成為一個主角、一個靈魂人物，不相識的人可以熟識起來，長期形成的隔閡可以消失，甚至公司之間，社團之間，國家之間的矛盾，有時也可以通過它得到解決。然而，在人際交往中並非每個人都深諳此中深義。有的人說話輕車熟路，能閃爍出真知灼見，並由此給人以精明、睿智之感；有的人要麼處於無話可聊、無人可談的尷尬之境，要麼跟老和尚念經似的索然無味、催人入睡；還有的人言語運用不當、囉囉嗦嗦地沒完沒了，既影響說話效果，又影響自己的社交形象，甚至導致交際失敗。口才最差的人可能就是喋喋不休的人。但現實生活中，這種人大多還認為自己口才一流。殊不知，言語的精貴之處在精不在多，抓住要表達的東西的精髓，把話說到點子上，把力量用在關鍵問題上，往往能達到一招制勝的效果。因此，我們說即使你是一個人才，也須要有口才。一九八八年美國總統競選，民主黨在選民中造成了布希是毫無獨立主張的這一印象，他們甚至稱「布希是雷根的影子」。在交談時，民主黨人總愛用挖苦的口氣問：「布希在哪裡？」這個問題該如何回答才恰到好處呢？布希的競選顧問、老資格政治公關專家艾爾斯，為布希設計了一個回答：「布希在家裡，同夫人巴巴拉在一起，這有錯嗎？」艾爾斯為布希設計的回答頗具藝術性，為布希的政治家風度增添了不少光彩，這就是口才的力量。試想，如果你在社交場上遭到別人挖苦時，就馬上給對方以迎頭痛擊，那將產生什麼效果呢？也許你自認為是勝利者，可在別人眼裡，你卻是一個心胸狹窄、不善言辭的人。反之，在任何場合，擁有良好的口才的人總是能贏得他人的好感，獲得眾多的支持和理解。擁有了良好的口才，我們便有了一筆受益終身的無價之寶。語言大師林語堂有「語言的藝術」一說，意思就是，語言不是一般的工具，使用起來不同於其他工具。本書從實用的角度出發，用事例說話，融理論指導性與實際可操作性於一爐，語言精妙，文字洗煉，告訴大家怎樣提高說話能力，成為最受歡迎的人。

# 《口才勝過人才》

## 作者簡介

水中魚（也叫小魚），七年級生，大學中文系畢業，長期在出版公司任職，前年主編的《先處理心情，後處理事情》系列作品，在大陸銷售了三十萬部，造成一股心靈成長作品的閱讀熱潮。

# 《口才勝過人才》

## 書籍目錄

第一章 圓場：如何化解尷尬場面潮漲七里三分，潮落五里三分製造幽默的氣氛 強調事件的合理性向好處發揮向好處聯想反向去思考把原來的概念和意義引申把事件加以善意的理解換一個角度重新解釋

第二章 感謝一定要「說」出來感謝的作用和要求表達感謝的方法

第三章 道歉，不僅僅是認錯勇於認錯能提升你的形象可怕的是不承認錯誤自己批評自己道歉的三大作用你會道歉嗎

第四章 應變：應對突發事件的能力耐心與人周旋巧妙地隨機應變巧妙應對別人的羞辱 巧妙應對語言傷害女友生氣時的應對方法

第五章 禮貌：優雅的談吐討人喜歡「三思」而後言因為少說了一句話得體地使用敬語和謙詞客氣而不要過分客套

第六章 提問：讓對方說得更多提問的四大作用 提問的技巧 提問的尺度 看清對方，問得適宜問的太多惹人煩 一次提出兩個問題只給對方一個選擇讓對方說「是」相同的問題不同的問法問句類型舉例

第七章 自嘲：自己笑自己最安全羞辱別人是降低自己的人格自嘲最安全 自嘲能產生七大積極效果 用自嘲揭露自己的短處

第八章 和陌生人交談：尋找雙方的共同利益跟初交者一見如故 讓陌生人和你說話 讓陌生人親近並認同 讓陌生人和你有共同的利益 與陌生人交談的方法

第九章 和朋友交談：交友的基礎是互惠雙贏交一位忠誠的朋友 交友也要分等級 交友要優勢互補 和指責你的人交朋友真誠對待朋友

第十章 和上司交談：與上司的相處之道不同上級，區別對待上司面前這些話不能說用迂迴戰術向上司表達見解 只提建議，不提意見 遇上司批評，要說悔改之詞 學會委婉提出問題

第十一章 和下屬交談：人比資產更重要信任是最好的激勵 充分尊重你的下屬 批評不要過度 積極引導，讓下屬說實話

第十二章 和同事交談：獲得同事的通力協作不要在同事面前炫耀自己 用尊重的口吻與「老資格」交談守住你的秘密 為什麼你被同事孤立了 如何獲得同事的合作 和同事溝通的三種語言

第十三章 求人辦事：善開口，則有求必應請人辦事說話有講究 沒話找話的藝術 對症下藥的藝術 軟磨硬泡的藝術 怎樣利用身邊的關係 辦事交談七忌

第十四章 求職面試：在與面試官的語言博弈中取勝勇於推銷自己 如何出奇制勝 如何介紹自己 面試應答七種絕技 面試常見難題分析 成功面試四要素

第十五章 商務談判：用語言贏得一場沒有煙硝的戰爭察言觀色多聞善問 擺脫危局要出奇制勝 靈活應變要巧妙讓步 婉言相拒要善於說「不」

# 《口才勝過人才》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)