

<<演讲与口才>>

图书基本信息

书名：<<演讲与口才>>

13位ISBN编号：9787030351470

10位ISBN编号：7030351479

出版时间：2012-8

出版时间：科学出版社

作者：陈岗林

页数：194

字数：299400

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>

<<演讲与口才>>

内容概要

《普通高等教育“十二五”规划教材·公共基础课教材系列：演讲与口才（第2版）》分为三篇十五讲。从“基础”、“口才”、“演讲”三个方面入手，基础篇分为科学思维、朗诵艺术、素质修养；口才篇分为社交口才、谈判口才、推销口才、求职口才、辩论口才、领导口才、导游口才；演讲篇分为演讲技巧、竞职演讲、即兴演讲、命题演讲、演讲训练。全书内容系统精要、通俗易懂；文笔生动，行文流畅；语言幽默，耐人寻味。

《普通高等教育“十二五”规划教材·公共基础课教材系列：演讲与口才（第2版）》既可以作为高等院校公共基础课教材，也可以作为社会从业人员的参考用书。

<<演讲与口才>>

书籍目录

- 第一篇 基础篇
- 第一讲 科学思维
- 第二讲 朗诵艺术
- 第三讲 素质修养
- 第二篇 口才篇
- 第四讲 社交口才
- 第五讲 谈判口才
- 第六讲 推销口才
- 第七讲 求职口才
- 第八讲 辩论口才
- 第九讲 领导口才
- 第十讲 导游口才
- 第三篇 演讲篇
- 第十一讲 演讲技巧
- 第十二讲 竞职演讲
- 第十三讲 即兴演讲
- 第十四讲 命题演讲
- 第十五讲 演讲训练
- 主要参考文献

<<演讲与口才>>

章节摘录

3. 幽默 幽默的推销语言本身就是一种具有艺术性的广告语。

例如，一位推销员在市场上推销灭蚊剂，他滔滔不绝的演讲吸引了许多顾客。

突然有人问：“你敢保证这种灭蚊剂能把所有的蚊子都杀死吗？”

这位推销员机智地回答：“不敢，在你没打药的地方，蚊子照样活得很好。”

结果，几箱子灭蚊剂很快就销售一空。

有位农村大娘去商店买布料，售货员小陈迎上去打招呼：“大娘，您买布吗？您看这布多结实，颜色又好。”

不料，那位大娘听了并不高兴，反而嘀咕起来：“要这么结实的布有啥用，穿不坏就该进火葬场了。”

对大娘这番话，小陈不能随声附和，但不吭声又等于默认了。

略一思索，小陈便笑眯眯地说：“大娘，看您说到哪去了。”

您身子骨这么结实，再穿几百件也没问题。”

一句话说得大娘心头发热，不但高高兴兴买了布，还直夸小陈心眼好。

这位农村大娘开始不想买的原因是担心自己的身体状况。

售货员小陈用“身子骨这么结实”这句赞美之语，去掉了大娘的自卑心理；用“再穿几百件”这句幽默之语，引 得大娘心里高兴，使得这位大娘心情愉快地购买了布料。

4. 赞美 “这位女士，您的脚形真漂亮。”

这双鞋的样式现在正流行，也正好适合您，您穿上一定很好看。

您买不买没关系，试一下就算找个感觉吧。”

“先生好眼力。”

这套西装是名牌，价格适中。

您穿上这套衣服会显得特别大气，衣服的颜色与您的肤色也特别相配。

不信您穿上试一下，肯定不错的。”

如此，一赞，一试，说不定推销就成功了。

甜言蜜语，有几人能抗得住？

有位名人曾说过：“各人有各人优越的地方，至少也有他们自以为优越的地方。”

在其自觉优越的地方，他们固然喜爱得到他人公正的评价，而在那些希望出人头地却不敢自信的地方，他们更喜欢得到别人的恭维。

事实的确如此。”

日本有一家关西药房，这家药房的老板人缘极好，因为他总能满足顾客的虚荣心，不管是真话还是假话，只要从他嘴里说出来，总是那么动听，因而生意兴隆。

每当顾客一上门，他就马上起身相迎，满脸带着客气的打躬作揖说“欢迎光临”，使进店来的顾客感到心情愉悦，产生被人重视的满足感。

接下来，药房老板开始发自内心地说他的假话，例如，对于年纪大的人，就说“你看起来真年轻”，对于爱美喜欢打扮的小姐太太，说些“你身上穿的这套衣服真漂亮”之类令人听了舒坦又温馨的话。

菲德尔费电气公司的约瑟夫·韦普先生就用赞美的办法，使一个拒他于千里之外的老太太十分乐意地与他达成了一笔大生意，顺利地完成了推销用电的任务。

那天韦普走到一家看来很富有的整洁的农舍前去叫门。

当时户主布朗肯·布拉德老太太只将门打开一条小缝。

当他得知是电气公司的推销员之后，便猛然把门关闭了。

韦普再次敲门，敲了很久，大门尽管又勉强强裂了一条小缝，但未及开门，老太太却毫不客气地破口大骂了。

……

<<演讲与口才>>

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>