

<<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：9787115224927

10位ISBN编号：7115224927

出版时间：2010-1

出版时间：人民邮电

作者：郑月玲

页数：306

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

口才在人际交往中的作用，历来被人们所看重。

早在第二次世界大战期间，一些美国人就把“口才、金钱和原子弹”看做生存和竞争的三大法宝。20世纪60年代以后，随着科学技术的不断进步，他们又把“口才、金钱和电脑”作为新三大法宝，“电脑”代替了“原子弹”，而“口才”依然独冠“三宝”之首，足见口才的重要性。

“发生在成功人物身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。

”美国人类行为科学研究学者汤姆森如此断言。

他认为，在很大程度上，口才甚至能够直接决定一个人的命运。

稍微留意一下身边，你就不难发现，那些口才好的人，说话总是充满机智、讲究艺术；那些口才不好的人，说话往往不经大脑，口无遮拦。

说话要讲究技巧，不能想说什么就说什么。

所谓“言者无心，听者有意”，如果你说话时不考虑听者的感受，就很容易在无意中伤害别人，进而产生一些不必要的误会。

下面是一个经典的笑话。

有个人请客办事，看看约定的时间过了，还有一大半的客人没来。

主人心里很焦急，便说：“怎么搞的，该来的人还不来？”

”一些敏感的客人听到了，心想：“该来的没来，那我们是不该来的喽？”

”于是悄悄地走了。

主人一看走掉好几位客人，心里愈发着急了，便说：“怎么这些不该走的人，反倒走了呢！”

’剩下的客人一听，又想：“走了的是不该走的，那我们这些没走的倒是该走的了！”

”于是也都走了。

最后只剩下一位跟主人关系较亲密的朋友，看到这种尴尬的场面，就劝他说：“你说话前应该先考虑一下，否则说错了，就没法收回来了。

”主人大喊冤枉，急忙解释说：“我说的不是他们啊！”

”这个朋友听了，大为光火，说：“不是叫他们走，那就是叫我走了！”

说完头也不回地离开了。

有些人很奇怪，表面上喜欢性格直爽的人，但又讨厌直来直去的说话方式，所以，你仅仅拥有诚实、正直的品格是不够的，还要在语言上下一番功夫，说话一定要让人爱听，易于接受，这样你才会在人际交往中更受欢迎。

会说话不仅能够让你更受欢迎，还可以帮助你快速走向成功。

无论你在哪里工作、生活，都会面临各种各样的激烈竞争，如何才能让自己在竞争中脱颖而出呢？

## <<每天一堂口才课>>

### 内容概要

本书将各种口才技巧用一年365天的形式串联起来，每天讲述一个对提高说话能力有所帮助的话题，包括有关表达方式的基本定式和原则，说话技巧在交际应酬、客户沟通甚至婚姻恋爱等场景中的实战应用，使读者能够应用零散时间，打造一流口才。

本书适合所有希望提高自身语言表达能力的人士阅读，尤其适合管理者、销售人员、教师和学生阅读。

## &lt;&lt;每天一堂口才课&gt;&gt;

## 书籍目录

第1篇 口才定律 第1天 布朗定律：一定要找到对方心灵的那把锁 第2天 白德巴定律：多说无益，请管住自己的嘴巴 第3天 比林定律：不该答应的事，就要果断拒绝 第4天 登门槛效应：循序渐进才能如愿以偿 第5天 古德定律：准确把握对方的观点，才能驾驭全局 第6天 波特定律：批评宜曲不宜直 第7天 首因效应：用开场白给对方留下良好的第一印象 第8天 近因效应：最后一句话往往最能决定谈话效果 第9天 自己人效应：自己人的感觉更容易拉近双方距离 第10天 赫洛克定律：赞美是金口才的成功密码 第11天 波什定律：赞扬愈具体愈有效 第12天 尼伦伯格定律：最成功的谈判是双赢或多赢 第13天 亚佛斯德定律：有效激发对方需求，你将无往不胜 第14天 鸟笼效应：要想不被别人反复提及，就得先行道破 第15天 牢骚效应：牢骚宜疏不宜堵 第16天 南风法则：温暖胜于严寒，引导胜于压迫 第17天 韦奇定律：始终坚持自己的信念 第18天 兵乓球定律：积极与对方形成互动 第19天 权威效应：充分利用组织赋予你的权力 第2篇 说话资本 第20天 口才可以改变命运 第21天 会说话的人处处受欢迎 第22天 说话水平反映修养水平 第23天 多留意生活，多积累谈资 第24天 用语言来提升自己的影响力 第25天 一言可以兴邦，也可以误国 第26天 要想拥有好口才，就必须敢于当众说话 第27天 口才是一个人综合素质的体现 第28天 口才的好坏决定事业的成败 第29天 用好口才打开成功之门 第30天 说错话就会祸从口出 第31天 会说话就能福从口入 第32天 有才华还需有口才 第33天 做一个善解人意的倾听者 第34天 无声的沉默有时胜过有声的说服 第35天 沟通是一切成功的基石 第36天 不要让口吃耽误了你的前途 第3篇 说话原则 第37天 不同的场合，要说不同的话 第38天 沟通宜曲不宜直 第39天 说话要因人而异 第40天 要让对方清楚地领会你的意思 第41天 运用得体的表达方式 第42天 话多不如话少，话少不如话好 第43天 了解对方背景，掌控沟通进程 第44天 与其被人指责，不妨自我检讨 第45天 设法了解听者的心理 第46天 张狂遭人厌恶，请尽量保持低调 第47天 与领导说话，要掌握好分寸 第48天 让说话充满激情 第49天 时刻不忘给自己留有余地 第50天 人人都喜欢和说话谦虚的人打交道 第51天 适时保持沉默威力更大 第52天 精心遣词，恰当用字 第53天 说话需自律，对失意的人不说得意的话 第54天 站在别人的角度去说话 第55天 说话要有自己的独特风格 第4篇 幽默口才 第56天 认识幽默感的重要性 第57天 谈吐幽默，会让你更受欢迎 第58天 幽默是智慧的闪现 第59天 随机应变，巧用幽默来解围 第60天 诙谐的语言能带给人欢乐 第61天 幽默是化解敌意的良药 第62天 把握好言语幽默的分寸 第63天 幽默必须言之有物 第64天 望文生义，幽默风趣 第65天 理不歪，笑不来 第66天 幽默也是可以模拟的 第67天 随意而就，自然成趣 第68天 张冠李戴巧说话 第69天 巧设悬念，吊足听众的胃口 第70天 一语双关，娱乐无极限 第71天 随机套用玩幽默 第72天 一词多义，别解成趣 第73天 利用谐音，妙趣横生 第74天 让幽默帮你化险为夷 第5篇 交际口才 第75天 好口才为你打开局面 第76天 选择引起对方兴趣的话题 第77天 善于制造余韵无穷的谈话 第78天 用闲谈拉近双方的距离 第79天 只说对方最感兴趣的话 第80天 交际有时也需要善意的谎言 第81天 从现在起，做一个“闲谈”达人 第82天 即使不是大人物，也要用请教的态度和口吻 第83天 说话切忌啰啰嗦嗦一大堆 第84天 啰嗦性格的七大典型特征 第85天 妙用“花言巧语”收奇效 第86天 用言语搭起沟通的桥梁 第87天 人际交往中，怎样才能避免撞南墙 第88天 如何避免出现令人难堪的局面 第89天 向人道歉时，态度要诚恳 第90天 选择恰当的道歉时机 第91天 掌握向他人道歉的语言技巧 第92天 用对方乐意接受的方式去说话 第93天 安慰别人的时候，措辞须得体 第94天 辛辣讽刺，反唇相讥 第95天 没人愿把自己的隐私曝光 第96天 反击恶语要讲究策略 第6篇 办事口才 第97天 礼貌地提出你的请求 第98天 会说话才能办好事 第99天 说话水平可以决定办事结果 第100天 把握“进”与“退”的最佳时机 第101天 把目光投向主角以外 第102天 和陌生人说话的学问 第103天 交情应该这样套 第104天 场面话别全信 第105天 怎样才能说好场面话 第106天 央求不如婉求，劝导不如引导 第107天 软磨硬泡，办事有效 第108天 为对方说话更好办事 第109

## &lt;&lt;每天一堂口才课&gt;&gt;

天 说话不能太直接 第110天 说能让对方有相同感受的话 第111天 难言之时巧开口  
 第112天 说话要投其所好 第113天 坦诚的话语最动人 第114天 求人办事受冷落怎么办  
 第115天 求陌生人办事,要用真感情打动对方 第116天 求人办事,哪些话说不得 第7篇 说服  
 口才 第117天 说服他人靠的是脑袋而非口才 第118天 对不同的人要采取不同的说服方式  
 第119天 话不在多,点到就行 第120天 先获得对方的好感,再委婉地商量 第121天 说服  
 他人要以理服人 第122天 层层递进,把理说透 第123天 寓理于情,攻心为上 第124天  
 从对方最得意的事情上寻找说服突破口 第125天 巧用类比说服法 第126天 要想提高说服力  
 ,就要顺着对方的思路走 第127天 让对方扮演高尚的角色 第128天 给你的语言加点“作料  
 ” 第129天 让对方一步一步说“是” 第130天 说服别人,一定要有耐心 第131天 隐藏  
 劝说的动机 第132天 说服要寻找最佳突破点 第133天 先抬高对方,再进行说服 第134天  
 说服领导有技巧 第135天 知晓利害,让对方心悦诚服 第136天 抓住说服时机是关键  
 第137天 批评不如说服 第138天 换一种表达方式效果会更好 第139天 采用迂回策略,也许  
 更能说服人 第140天 “怎样说”比“说什么”更重要 第8篇 赞美口才 第141天 巧妙称赞  
 对方的闪光点 第142天 怎样避开赞美语言中的暗礁 第143天 赞美他人要有远见 第144天  
 间接赞美男人,直接赞美女 第145天 赞美异性,最好委婉地借用别人的话 第146天 把  
 握赞美对象的实质 第147天 有新意的赞美更能打动人 第148天 赞美不能忽视小事 第149  
 天 赞美贵自然,嬉笑怒骂皆为夸 第150天 赞美是激励他人的最佳方式 第151天 赞美对方  
 的方法与技巧 第9篇 职场口才 第152天 做好自我介绍是通过面试的第一步 第153天 面  
 对两难问题,不妨另辟蹊径 第154天 女性面试难题巧解答 第155天 巧提问题,掌握求职先  
 机 第156天 谈缺点的时候,要模糊重点 第157天 办公室里的说话技巧 第158天 办公室  
 一族的沟通技巧 第159天 掌握同事间的交谈艺术 第160天 如何处理同事间的流言蜚语  
 第161天 与同事沟通要因人而异 第162天 怎样寻求同事的帮助 第163天 与同事和睦相处的  
 六要素 第164天 向上级汇报工作,要说到点子上 第165天 让领导帮你作决定 第166天  
 如何巧妙地让领导接受你的请求 第167天 领导的不足之处要委婉地指出 第168天 别跟领导  
 开黑色玩笑 第169天 观察服饰变化,进行适度赞美 第170天 跟领导说话要把握机会  
 第171天 抛砖引玉,获取双赢 第172天 给领导留面子,为领导争面子 第173天 好牌坏牌同  
 时出 第174天 巧用激将法 第10篇 销售口才 第175天 四种有效的开场白方式 第176天  
 直奔主题不可取 第177天 提问在销售中的八个作用 第178天 正确使用促成话语 第179  
 天 关照客户,为他找一个拒绝的理由 第180天 把合理说明与生动描述结合起来 第181天  
 在销售语言中注入感情色彩 第182天 好口才的四项原则 第183天 训练口才的几个要点  
 第184天 少犯错,永远不说让客户反感的话 第185天 恰当的场合说恰当的话 第186天 用开  
 场白吸引对方的好奇心 第187天 六种比较实用的开场白 第188天 销售中要善于“示弱”  
 第189天 用“寒暄”敲开销售之门 第190天 重视榜样的带动作用 第191天 客户拒绝购买  
 的典型借口:价格太高,我买不起 第192天 客户拒绝购买的典型借口:过段时间再来吧  
 第193天 客户拒绝购买的典型借口:以前用过,但不好用 第194天 客户拒绝购买的典型借口:  
 我再考虑考虑 第195天 给顾客说话的机会 第196天 客户最关心的事,就是你的成功机会  
 第197天 寻找共同话题的五种方法 第198天 老老实实说话更易打动顾客 第199天 销售时  
 夸奖别人的要领 第200天 不良口头禅是销售的大忌 第201天 不可不知的销售忌语 第202  
 天 让销售前功尽弃的语言 第11篇 谈判口才 第203天 商业谈判,讲究的是巧妙迂回  
 第204天 牢牢掌握谈判的主动权 第205天 布下“最后通牒”的陷阱 第206天 随时准备说“  
 不”,以掌握主动权 第207天 逼迫对方接受自己的条件 第208天 用好“客套”与“敦促”  
 ,避免落入俗套 第209天 抛出问题,摸清对方底细 第210天 他赚话头你赚钱 第211天  
 巧用激将法,请君入瓮 第212天 软硬兼施,催破坚冰 第213天 原则性与灵活性兼顾  
 第214天 营造良好的谈判氛围 第215天 沉默有时是最好的武器 第216天 学会换位思考  
 第217天 只要说出去了,就别轻易改口 第218天 用幽默缓解紧张形势 第219天 重视合作性  
 谈判的细节 第220天 有的放矢,谈判必须有明确的目标 第221天 打破谈判僵局的技巧  
 第12篇 拒绝口才 第222天 说“不”是一门高深的学问 第223天 先发制人,堵住对方的口

## &lt;&lt;每天一堂口才课&gt;&gt;

第224天 借用别人的意思巧妙说“不” 第225天 在拒绝他人之前,先为自己想好借口  
 第226天 把话题引导到不着边际的地方 第227天 拒绝要选择适当的时机和场合 第228天 善用缓兵之计 第229天 用故意错答拒绝陌生人的无理要求 第230天 怎样拒绝领导又不会让其生气 第231天 拒绝他人要委婉含蓄 第232天 不好回答的问题,就把球踢给对方 第233天 得体地拒绝下属的不合理要求 第234天 记住,拒绝是你的权利 第13篇 批评口才 第235天 批评之前,请用表扬作铺垫 第236天 迂回含蓄胜过当面批评 第237天 不同的人应选择不同的批评方法 第238天 批评他人一定要看场合 第239天 采用暗示的方式去批评 第240天 善用对比,委婉启发 第241天 把批评隐藏在玩笑背后 第242天 巧妙地让领导接受劝告 第243天 不要总挑下属的错 第244天 直言曲达:批评别人的一把利剑 第245天 责骂他人一定要掌握尺度 第246天 善意的批评,让对方心悦诚服 第14篇 解难口才 第247天 别人揭你疮疤怎么办 第248天 巧找借口,化险为夷 第249天 危急关头,不妨转换话题 第250天 非常场景,机敏应答 第251天 善用自嘲,化解尴尬 第252天 避重就轻绕着说 第253天 顾全当事人的面子,才有助于退出争执 第254天 话题不对,及时转弯 第255天 面对揭短,如何机智应对 第256天 就地取材,依据话语情境解尴尬 第257天 用幽默化解尴尬 第258天 掌握必要的纠错与伪装方法 第259天 巧语找个台阶下 第260天 智言妙语,巧脱困境 第261天 临危不慌,妙语脱困 第262天 自我解嘲,顺势退出 第263天 针锋相对,变被动为主动 第264天 失了言要及时弥补 第265天 只说自己是对的,不要说别人是错的 第266天 劝架要一碗水端平 第15篇 辩论口才 第267天 用比喻增加论辩的说服力 第268天 拐弯抹角,巧设圈套 第269天 避实就虚,以灵制胜 第270天 利用正反逻辑进行论辩 第271天 运用对比进行论辩 第272天 机智辩论离不开明察秋毫 第273天 怪问怪答,巧破刁难 第274天 釜底抽薪,直逼要害 第275天 绵里藏针,软中带硬 第276天 以谬归谬,物归原主 第277天 掌握破解悖论的方法 第278天 借物言事,事实证明 第279天 借题发挥的论辩技巧 第280天 让对方不知不觉跟着你的设计走 第281天 把握进与退的时机 第282天 避重就轻,模糊应对 第283天 修炼自己利用环境的能力 第284天 就地取证,现炒现卖 第285天 旁敲侧击,风趣反驳 第286天 及时地发现对方的破绽 第287天 巧设难题挫败傲气者 第288天 论辩收场的常用技巧 第16篇 领导口才 第289天 提问胜于执行 第290天 领导者要善于用提问来解决难题 第291天 领导怎样说话才会有权威 第292天 主持会议要善于引导 第293天 反驳下属须有充分理由 第294天 向下属下达命令的语言技巧 第295天 检点说话时的“小节” 第296天 说话语调要讲究优美 第297天 用竞争的压力去教育下属 第298天 说话要有吸引力 第17篇 演讲口才 第299天 追求“演”与“讲”的和谐统一 第300天 即兴演讲重在抓“题眼” 第301天 演讲语言务求简洁 第302天 让演讲开头吸引人的技巧 第303天 如何培养打腹稿的能力 第304天 妙语连珠需厚积薄发 第305天 制造悬念以吸引听众 第306天 培养应变和控场能力 第307天 消除当众讲话的恐惧心理 第308天 多使用具有视觉效果的语句 第309天 让枯燥的数据动起来 第310天 言之有物,让听众获得真切实在的感受 第311天 演讲成功需要营造好的氛围 第312天 趣味性的语言和表演有机结合 第313天 头脑中要想着听众感兴趣的事 第314天 加入感情使演讲更精彩 第315天 适度停顿可以使演讲更吸引人 第316天 演讲突然“卡壳”怎么办 第317天 即席发言的特点 第318天 为即席发言作好充分准备 第319天 培养你的即席发言能力 第320天 即席发言获得成功的四大步骤 第18篇 电话口才 第321天 让对方感受到你的表情 第322天 让声音传递你的形象 第323天 巧妙地控制通话时间 第324天 如何与代接电话的人打交道 第325天 热情地接听电话 第326天 电话交谈语气要谦和 第327天 给对方考虑的机会 第328天 适当的语调能给人留下好印象 第329天 注意电话交谈的礼仪 第19篇 情感口才 第330天 掌握与恋人交谈的诀窍 第331天 邀女孩出游要略施小计 第332天 巧用幽默,接近梦中人 第333天 第一次约会要这样说 第334天 爱意该如何表达 第335天 怎样对心爱的人说“不” 第336天 卖个关子,引起对方的兴趣 第337天 向恋人道歉的语言技巧 第338天 安慰恋人的技巧 第339天 约会时的说话禁忌 第340天 拒绝求爱要干脆而无伤害 第341天 学会商量,让爱相伴终生 第342天 夫妻之间谈什么,怎么谈 第343天 嘴上让

<<每天一堂口才课>>

一小步，心理上进一大步 第344天 甜言蜜语不是过去式 第345天 “歪理”有时会胜于真理  
第346天 夫妻妙语，让生活充满情趣 第347天 如何破解夫妻冷战 第348天 摸透爱人的  
心理，一步一步去引导 第349天 早早封杀刀子嘴 第350天 父母吵架时的劝说艺术 第351  
天 多肯定长辈的经验 第352天 妙语打动岳父大人 第353天 不要将离婚当做口头禅  
第354天 不当的夸奖与不断斥责一样有害 第355天 与孩子积极沟通、平等对话 第20篇 聚会  
口才 第356天 祝酒词应该怎么说 第357天 劝酒时的说话艺术 第358天 巧妙拒绝他人的  
劝酒 第359天 借助美酒良言促进感情 第360天 结婚喜宴，祝词要热烈温馨 第361天 介  
绍自己的爱人要有礼貌 第362天 不要轻易打断别人的话 第363天 迎来送往，语言宜周详  
第364天 友善的言行是走进他人心灵的通行证 第365天 无法出席时应婉言谢绝

## &lt;&lt;每天一堂口才课&gt;&gt;

## 章节摘录

第1篇 口才定律第1天 布朗定律：一定要找到对方心灵的那把锁。

核心提示。

找到心锁就是良好沟通的开端，只有知道别人最在意什么，你才能明白自己该说什么，一切才能尽在掌握之中。

理论指导。

布朗定律是美国职业培训专家史蒂文·布朗提出的，意思是说：一旦找到了打开某人心锁的钥匙，往往就可以反复用这把钥匙去打开他的某些心锁。

这就告诉我们，在人际沟通过程中，无论对方是谁，只要你能够找到他的心锁，就能够轻易打开他的心扉，从而在沟通中无往不胜。

明代开国皇帝朱元璋，出身贫寒，少年时放牛，给有钱人家打工，甚至一度还为了果腹而出家为僧。但朱元璋胸有大志，终成明朝的开国皇帝。

朱元璋当了皇帝后，有一天，他儿时的一个伙伴来京求见。

朱元璋很想见见旧日的老朋友，可又怕他讲出什么不、中听的话来。

犹豫再三，总不能让人说自己富贵了不念旧情，还是命人传了进来。

那人知道朱元璋从小就是一个爱面子的人，于是一进大殿，即大礼下拜，高呼万岁，说：“我主万岁！”

当年微臣随驾扫荡芦州府，打破罐州城，汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩子当兵，多亏菜将军。

朱元璋听他说得动听含蓄，心里很高兴，回想起当年大家饥寒交迫时有福同享、有难同当的情形，心情很激动，立即重重封赏了这位老朋友。

此后，因为这个人深知朱元璋的脾气，说话总是能够说到他的心里去，所以很得朱元璋的赏识。

后来消息传出，另一个当年一块儿放牛的伙伴也来京面圣，见到朱元璋，他高兴极了，生怕皇帝忘了自己，指手画脚地在金殿上说道：“我主万岁！”

您还记得吗？

那时候我们都给人家放牛，有一次我们在芦苇荡里，把偷来的豆子放在瓦罐里煮着吃。

，还没等煮熟，大家就抢着吃，把罐子都打破了，撒下一地的豆子，汤都泼在了泥地里，你只顾从地上抓豆子吃，结果把红草根卡在喉咙里，还是我出的主意，叫你吞下一把青菜，这才把那红草根带进肚子里。

朱元璋当上皇帝后，最大的心病就是怕人提起自己卑微的过去，见这位儿时玩伴竟然当着文武百官的面这么说，龙颜大怒，喝令左右：“哪里来的疯子，来人，快把他拖出去砍了！”

会说话的人可以凭借三寸不烂之舌升官发财，不会说话的人却因为言语不当遭到灭顶之灾。

在会说话与不会说话之间，其实并非横着一条不可跨越的鸿沟，你只需找到可以打开对方心灵的那把锁，就会看到另一番天地。

在这个故事中，第一个伙伴知道朱元璋的心思——好面子，所以他不仅能在第一次见面时就得到重赏，还能够在以后的日子里屡获赏赐。

而第二个伙伴，虽然所说的意思和第一个伙伴一样，但由于措辞不当，让朱元璋觉得很丢面子，于是刚见面就惹来杀身之祸。

不看谈话对象，不知对方心思，只顾滔滔不绝地胡侃的人，是最愚蠢的。

聪明的人，总会在沟通前了解对方的心病所在，知道别人最在意的事情是什么，从而清楚自己该说什么、不该说什么，以获得最佳的沟通效果。

<<每天一堂口才课>>

媒体关注与评论

一个人事业成功的因素当中，有85%来自于人际沟通能力，只有15%依赖于专业知识和经验。  
——戴尔·卡耐基。

## <<每天一堂口才课>>

### 编辑推荐

《每天一堂口才课》：你以为说话很简单吗？

为什么遇到陌生人时，你就变得头脑空白说不出话来？

你是否抱怨过自己的人际关系很差？

千万别让自己败在说话上！

每天告诉你一个不知道的说话技巧，话要这样说才对。

牢记这些，把话说进心坎里。

谁说得越多，谁的话就越没分量；人在受到批评时，往往只会记住开头的几句，其余的就听不进去了；沉默应对争辩，有理不在声高；有些话不是不能说，而是没必要的不要说；低调好办事，高调难收尾；话不投机，幽默代替；说话需自律，对失意的人不说自己得意的话；为对方说话更好办事；适度停顿可以使演讲更吸引人……这样的说话技巧，《每天一堂口才课》有365个。

说得多不如说得好话，人人会说，但有些人说话大家听了喜欢，有些人一开口就让人生厌。

不需要说而说是啰嗦，该说又不说是不诚，不明就理地说是瞎说，乱传是非是胡说。

如何在“说”与“不说”之间做出理智的取舍，你需要极大的智慧和勇气。

《每天一堂口才课》凝结了戴尔·卡耐基等大师卓越的沟通经验，将各种口才技巧和案例拆解成365个知识点，从个人、职场、人际、情感等不同方面，以每天一课的形式为你讲授在生活和工作中提高表达能力、愉快工作、赢得好人缘的奥秘。

掌握《每天一堂口才课》所提供的说话技巧，你会发现，自己的口才每一天都在进步。

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>