

<<你的口才价值百万>>

图书基本信息

书名：<<你的口才价值百万>>

13位ISBN编号：9787511321558

10位ISBN编号：7511321550

出版时间：2012-4

出版时间：中国华侨出版社

作者：陶玉立

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>

<<你的口才价值百万>>

内容概要

随着文明和进步，人际交往的频繁和扩大，得体的礼仪、成功的形象、良好的口才，真挚的情感等成为构建人与人之间的桥梁。

口才是成功的助推器，是每一位成功人士必须具备的技能。

人与人彼此之间的依存度越高，口才也就显得越重要。

俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”

不会说话，不讲究说话的艺术，本来有希望办好的事情也会办砸；而良好的口才，恰到好处的表达，不仅能提高成功率，还能给人带来自信与融洽的人际关系。

本书根据职场人士的环境特点，充分解析了职场必备的说话技巧、应酬方法以及高超的说话智谋，让你在各种场合下都能够轻松应对，实现人生事业的双赢！

<<你的口才价值百万>>

书籍目录

第一章 基础篇——职场口才之概论

职场言谈的基本要求

男士和女士的语言特点

这样称呼别人更显修养

尊称与敬语在口语中的作用

谦称与谦语在口语中的作用

问候时需注意的事项

身体语言在谈话中的表现

职场交谈礼仪禁忌

第二章 学习篇——职场口才之训练

如何积累说话的素材

了解说话时机与说话对象

音色训练方法

改变语言中的不流畅

会听比会说更重要

不同场合的不同语言用法

化解初次见面时的尴尬

心理素质决定口才的好坏

克服影响口才发挥的恐惧心理

训练出好口才的几项基本功

第三章 交流篇——职场口才之禁忌

不要揭他人伤疤

制造和谐的谈话气氛

职场幽默需要见仁见智

与人交流的六个“雷区”

不要针锋相对地质问别人

第四章 社交篇——职场口才之沟通

第五章 工作篇——职场口才之同事

第六章 谈判篇——职场口才之策略

第八章 商业篇——职场口才之推销

<<你的口才价值百万>>

章节摘录

版权页：插图：2.故意渲染和张扬对方的失误在交际场上，人们常会碰到这类情况，讲了一句外行话，念错了一个字，搞错了一个人的名字，被人抢白了两句，等等。

这种情况，对方本已十分尴尬，深怕更多的人知道。

你如果作为知情者，一般说来，只要这种失误无关大局，就不必大加张扬，故意搞得人人皆知，更不要抱着幸灾乐祸的态度，以为“这下可抓住你的笑柄啦”，来个小题大做，拿人家的失误来做取笑的笑料。

因为这样做不仅对事无益，而且也伤害了对方的自尊心，你将结下怨敌。

同时，也有损于你自己的社交形象，人们会认为你是个刻薄饶舌的人，会对你反感、有戒心，因而敬而远之，所以渲染他人的失误，实在是一件损人而又不利己的事。

3.说话不看时机，不给人留点余地，在社交中，有时遇到一些竞争性的文体活动，比如下棋、乒乓球赛等。

尽管只是一些娱乐性活动，但人的竞争心理总是希望成为胜利者。

一些“棋迷”、“球迷”就更是如此。

有经验的社交者，在自己取胜把握比较大的情况下，往往并不把对方搞得太惨，而是适当的给对方留点面子，让他也胜一两局。

尤其在对方是老人、长辈的情况下，你若穷追不舍，让他狼狈不堪，有时还可能引起意想不到的后果，让你无法收拾。

其实，只要不是正式比赛，作为交流感情、增进友谊的文体活动，又何必酿成不愉快的局面呢？

在其他的事情上也一样，集体活动中，你固然多才多艺，但也要给别人一点表现自己的机会。

你即使足智多谋，也不妨再征求一下别人的意见。

“一言堂”、“独风流”是不利于社交的。

有的人说话时旁若无人、滔滔不绝，不看别人脸色，不看时机场合，只管满足自己的表现欲，这是修养差的表现。

说话应注意对方的反应，不断调整自己的情绪和讲话内容，使谈话更有意思，更为融洽。

<<你的口才价值百万>>

编辑推荐

《你的口才价值百万》编辑推荐：优质人才的行为规范，金牌员工的双赢法宝。
一句话让人笑，一句话也能让人跳。

敢说、能说、会说，不仅能提高做事效率、结缘四海，还能将人生提升到一个新的高度。

《你的口才价值百万》根据职场人士的环境特点，充分解析了职场必备的说话技巧、应酬方法以及高超的商业智谋，让你在各种场合下都能够轻松应对，实现人生与事业的双赢！

<<你的口才价值百万>>

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>