

<<精通口才技巧>>

图书基本信息

书名：<<精通口才技巧>>

13位ISBN编号：9787802034303

10位ISBN编号：7802034302

出版时间：2007-7

出版时间：中国妇女出版社

作者：张守仪

页数：196

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>

<<精通口才技巧>>

内容概要

《精通口才技巧：会说话比会办事重要》共七章，介绍了说话的技巧，包括：最佳口才，忌不练；口才障碍，忌大意；快乐口才，忌呆板；说服口才，忌盲目；口才交锋，忌被动；职场口才，忌随便；社交口才，忌肤浅。

<<精通口才技巧>>

书籍目录

第一章最佳口才，忌不练控制说话的声音，让声音有力且有弹性根据声音本质，使自己声音更完美观察一切，积累材料见多识广，有助你的口才保持良好姿态，说话忌不良形象说话有条理，围绕主线说话说话的眼神，帮助发挥口才忌口头禅，忌滥用叠句语气和措词，忌伤害别人场合不同，说话语气不同训练快语，忌言语拖泥带水训练说话反馈，强调随机应变训练说话语流，忌口才不流畅信心把脸美化，克服说话弱点信心造就口才，做成功说话者记住自己要说什么，忌词不达意口才需要多练习，当众说话展示风采说话平凡朴素，忌故作高深晦涩难懂多使用精练语言，忌空话言之无物说话要通俗，忌让人听不明白说话尽量形象化，忌抽象不清晰使自己说话更迷人，别人愿意听忌被自己的口才打败，练出好口才第二章口才障碍，忌大意舌头伤人没商量，忌恶言相向忌说重话，嘴巴积德口语的传播障碍，有趣也有“麻烦”说话怯场，科学办法去解决说话忌胆怯，要勇于开口表达消除羞怯不安，敢于当众谈话消除口才恐惧心理，学会坦然开口走出失败，走向成功沟通用激情冲淡紧张，大胆开口忌背台词，否则会毁掉表达效果话多不如话少，话少不如话好防止听不清与讲不清，关键在于思考清楚语言交流，忌同音字造成误解谈话要察言观色，忌不考虑别人心情面对谎言，审时度势识别谎言有技巧，反谎有术少插话有艺术，也要恰当插嘴尽量避免扫兴，忌无用话题忌说伤害他人的话，言语忌垃圾忌背后说他人坏话，口才有口德小小方法，正确处理夫妻间的埋怨字词拆合，巧用情趣简话繁说，创造气氛“胡说八道”，打开局面咬文嚼字，巧说妙语有乐趣逆序渐进，社交语言忌平淡无奇第三章快乐口才，忌呆板口才幽默，使人奋进虚张声势，语言张弛移花接木的开心话，有利别人有利自己运用远近的联想，体现幽默口才智慧开玩笑，忌不注意分寸场合社交中妙用自嘲，有益于人际交往笑话有技巧，效果不一样幽默说话，离刻薄语言只差一步生动语言，应掌握幽默的玄机正话反说与反话正说，体现口才机智刻意使用错别字，形成趣味口才巧用同音异义词，快乐表达妙不可言量体裁衣说话有窍门，一定要把握尺度巧设顿歇说开心话，制造悬念卖关子设下迷魂阵，巧布口才网同词反解，抓住要点产生鲜明对比风趣口才出尔反尔，减少人生烦恼委婉含蓄，胜过竹筒倒豆子第四章说服口才，忌盲目掌握说服，沟通才能赢挖出说服潜能，施加影响效果掌握说服类型，做到心中有数说服别人有几个关键步骤，要抓住要点找出共同的话题，作为说服基础说服的“双赢”境界，求同存异站在对方立场，将心比心说服从友情开始，广交朋友要说，先听听别人的声音说服忌愚笨，要有策略说服忌长篇大论，起作用的话不在多说说服别人，让别人自动自发去做说服忌平淡，要有创造性说服忌虚伪，要使用真诚劝导有妙方，沟通须用智学会缓和气氛，麻痹对方攻破对方心理防线，有利于说服劝说，让对方变被动接受为主动反思诱导对方，转变对方说理应掌握策略，用事实说话是核心第五章口才交锋，忌被动练就抬杠本事，立于不败之地利用闲谈，练好能言善辩的本事语言交锋，巧用语境可化险为夷言论战场，巧妙捕捉反驳时机选择反驳突破口，使对方哑口无言巧妙使用归谬反驳法，赢得舌战胜利巧妙使用类比反驳法，赢得喝彩反守为攻乘机奋起，人际关系靠口才摆平把反击缺口找出来，轻松获胜反击诡辩的八大方法，各有千秋金蝉脱壳，脱离不利窘境化敌之力，顺水推舟战胜对方抓住对方致命弱点攻击，让对手俯首称臣摆出是非曲直，针锋相对忌软弱正面进攻切中要害，口语技巧击倒对方一线众珠，能出语不凡自相矛盾，巧妙显示出自己观点引出对方谬论，引蛇出洞的厉害说话术第六章职场口才，忌随便应用礼仪，谦虚制胜面试中怎样运用谈话技巧求职面试，巧妙绕过语言陷阱巧解面试“缺点”难题，要对自己有利控制面试主动权，做到心中有数千万小心，面试时别说忌语说服上司有技巧，恰当表达你自己和老板谈加薪，认清自己再开口别轻易说“我不能”，逼自己做得最好与同事说话有窍门，并非简单容易事第七章社交口才，忌肤浅明朗的说话风格，达到口才目的日常说话用语，忌给自己带来麻烦巧口才借来东风，为自己谋利益大多数吵架，不能带来好处沉默与聊天，在生活中各有用处待客艺术，饭后谈话有益口才如何请教姓名，大有学问真诚和赞美，最佳说话途径告辞语有微妙作用，使你备受欢迎切入正题，说话有分寸善用电话，事半功倍进入交谈的社交，递出手中的球沟通有条理，忌信口开河漫谈忌多“我”沟通，忌独霸谈话

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>