

<<世界上最伟大的实用口才全书>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的实用口才全书>>

13位ISBN编号：9787802113862

10位ISBN编号：7802113865

出版时间：2008-7

出版时间：中央编译

作者：王少毅

页数：390

字数：460000

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>

<<世界上最伟大的实用口才全书>>

内容概要

20世纪40年代，美国人把“口才、金钱、原子弹”视为在世界上生存和发展的三大法宝，60年代后又把“口才、金钱、电脑”列为最具力量的三大武器。

口才一直独占鳌头，其作用和力量可见一斑。

本书从生活口才到事业口才，从社交口才到办事口才，从谈判口才到营销口才。

从幽默口才到演讲口才，详尽地介绍了各种口才知识和训练方法，可以说这是迄今为止所含范围最广、内容最为丰富的口才书。

这些大师的精彩论述曾改变了千万人的命运，今天也一定能为你铺就左右逢源的辉煌之路。

<<世界上最伟大的实用口才全书>>

书籍目录

第一章 好口才会帮助你成功 第一节 能说话不等于会说话 第二节 让每个人都喜欢听你说话 第三节 口才帮你塑造个人形象第二章 社交口才 第一节 社交场合要把握的说话原则 第二节 社交口才的具体应用 第三节 社交口才应该避免的雷区第三章 生活口才 第一节 生活中也要施展口才技巧 第二节 面对爱人, 你该说些什么 第三节 让家庭成为温馨的家园第四章 事业口才 第一节 让上司看重你 第二节 让同事尊重你 第三节 让下属敬畏你第五章 办事口才 第一节 张好求人办事的嘴 第二节 口才会帮你事事顺利 第三节 利用好自己的各种关系第六章 演讲口才 第一节 做好演讲的准备 第二节 使用演讲时的各种技巧 第三节 完善演讲的艺术第七章 营销口才 第一节 做好当一个营销人员的准备 第二节 营销口才的实战技巧 第三节 把营销口才看作是一门艺术第八章 谈判口才 第一节 了解谈判的真正含义 第二节 谈判实战的口才技巧 第三节 谈判是讲究战略和战术的艺术第九章 幽默口才 第一节 你离不开幽默 第二节 如何让你拥有幽默口才 第三节 幽默让你的生活更美好第十章 愿你的口才技巧日益丰富 第一节 训练方法并不复杂 第二节 在日常生活中提高口才能力

<<世界上最伟大的实用口才全书>>

章节摘录

第一章 能说话不等于会说话你会说话吗？

也许你会认为这个问题有些幼稚，但事实也许并不像你想的那样简单。

不错，只要有正常的发声系统，我们就都可以说话，但是要把话说得恰到好处，说到人心里去，那就不一定了，并不是每个人都拥有良好的口才。

怎样成为口才高手俗话说：“一句话能把人说笑，也能把人说跳。

”一般情况下，能把人说“笑”的语言，通常是柔和甜美的。

温柔的谈吐表现为：“说话语气亲切、语调柔和，语言含蓄，措辞委婉，说理自然。

”这种说法，使对方感到亲切，愉悦，所谈之言易于入耳生效，有较强的说服力，往往能收到以柔克刚的交际效果。

如何才能使你的谈吐温柔如水呢？

(1) 和颜悦色地说当遭到有人火气十足，无端向你撒气时，如果你持谦让态度，柔言相答，结果会“灭火消气”，换来微笑。

一家瓷器店里营业员老王面对一位十分挑剔的女顾客，给她拿了好几套瓷器，挑了半个钟头还没选中。

因顾客太多，他先照应别的顾客去了。

这位女顾客以为冷落了她们，便把脸一沉，大声指责说：“喂，你这是什么服务态度，你眼睛没看见我先来吗？”

为什么扔下我不管？

”她把钞票往柜台上一扔，命令道：“快给我选，我还有急事！”

”这话真够刺耳难听的。

如果遇上愣头青，和她“较真儿”，非有一场“热闹”不可。

然而，老王并没和她“一般见识”，他安排好其他顾客，和颜悦色地对她说：“请你原谅，我们店生意忙，对你服务不周到，让你久等了，我服务态度不好，欢迎你多提宝贵意见。

”老王这几句真诚而谦让的话一出口，那位女顾客的脸一下子红了，转而难为情的说：“我说得不好听，也请你原谅。

”

<<世界上最伟大的实用口才全书>>

编辑推荐

《世界上最伟大的实用口才全书(修订版)》由中央编译出版社出版。

<<世界上最伟大的实用口才全书>>

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>