

<<一分钟口才修炼>>

图书基本信息

书名：<<一分钟口才修炼>>

13位ISBN编号：9787802138858

10位ISBN编号：780213885X

出版时间：2010-9

出版时间：龙飞雄 海潮出版社 (2010-09出版)

作者：龙飞雄

页数：312

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>

<<一分钟口才修炼>>

前言

一个人的口才，可以决定他的生活层次。

好口才的人，口若悬河，谈吐隽永，妙语连珠，言辞得体，谈天说地，可以“天机云锦为我用”；赞美他人能够“良言一句三冬暖”；给人安慰，“一叶一枝总关情”。

这样的人，往往容易被人尊重，受人欢迎，能赢得他人的友谊、信任、支持和帮助，在事业上也容易获得成功。

而没口才的人，总是语无伦次，辞不达意，就好象“茶壶里煮饺子——肚子里有货，嘴上却倒不出来”。

这样的人，就会时时处处感到困窘，容易被人冷淡、遗忘，因此也就必然会给自己的生活和事业带来不利的影响。

古今中外，一生败于说话的人很多：如三国时被曹操斩首的杨修；被孔明骂死的王朗。

一生成功于说话的人也很多：如春秋战国时期的二桃杀三士的晏平仲；完璧归赵的蔺相如；讽齐王纳谏的邹忌等。

人生在世，谁都希望成功。

在这个人才竞争的时代，每一个有志者都应努力提高自己的说话水平，借助语言这一工具交流思想，传递信息，表达感情，展现自己的良好社会形象，进而赢得人们的敬重和信任，并如愿以偿地踏上自己的成功之路。

<<一分钟口才修炼>>

内容概要

《一分钟口才修炼》通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，讲述了在一分钟之内如何巧妙说话和在不同的情景怎样得体表达的实用方法。

掌握了一分钟口才的原则，就能够迅速改善自己的处世能力，提升自我形象，增加办事成功的比率。

在这个人才竞争的时代，每一个有志者都应努力提高自己的说话水平，借助语言这一工具交流思想，传递信息，表达感情，展现自己的良好社会形象，进而赢得人们的敬重和信任，并如愿以偿地踏上自己的成功之路。

<<一分钟口才修炼>>

书籍目录

第一章 一分钟成就精彩人生第一节 迈向口才成功的阶梯第二节 口才拥有社会价值第三节 口才是一种能力第四节 口才可以成就你的梦想第二章 一分钟让交谈变得简单第一节 让对方敞开心扉第二节 拜访是一门艺术第三节 劝导决定成败第四节 聊出你的个性第五节 安慰是一种亲近第六节 适时提问, 顺应交谈第七节 加强与领导的沟通第八节 用口才营造双赢氛围第九节 用口才维护好同学问的关系第十节 朋友不是什么话都能说第三章 一分钟成为交际全才第一节 尊重别人是第一位的第二节 懂得礼节好办事第三节 交际要学会试探第四节 灵活运用交际功能第五节 顺应变通百战不殆第六节 不同的场合不同的交际第七节 亮出你的身份第四章 一分钟搞定你的说服技巧第一节 说服要打动人心第二节 让对方自觉醒悟第三节 赢得对方的认同感第四节 说服要谋求策略第五章 一分钟成为谈判高手第一节 察言观色要多闻善问第二节 巧施压力要攻心为上第三节 摆脱危局要出奇制胜第四节 灵活应变要巧妙让步第五节 婉言相拒要善于说“不”第六章 一分钟辩论压倒群雄第一节 增强是非曲直的善辩能力第二节 设置议论圈套的试探状态第三节 控制辩论局势的反驳时机第四节 增添感染听众的语言说服力第五节 技巧引出对方谬论进行反驳第六节 找出反击缺口的制胜奥秘第七节 活用应变的语言获胜技法第七章 一分钟练就演讲精彩表现第一节 演讲材料要新颖真实第二节 练就良好的心理素质第三节 从举止仪态间掌握自己的个人魅力第四节 表情达意要打动听众第五节 引用警句要有说服力第六节 精彩看的就是结尾第八章 一分钟让爱情更加甜蜜第一节 男人就是要甜言蜜语第二节 女人就是要辣味十足第三节 让爱人的语言充满醋意

<<一分钟口才修炼>>

章节摘录

6.画龙点睛彼此心有期许，往往又飘浮不定，犹豫不决，爱恋的一方借助某种氛围或物质的烘托，将爱情推向“白热化”。

7.借题发挥巧妙地将情感蕴含在并不直露的言语中，借用某一事物或人物等形式，小题大做，把绵绵之情传递给对方，让他（她）在你传递出的阵阵情感幽香中，体验爱情的柔情蜜意。

总之，向心上人表达爱情，这是一种最甜蜜、最伤神、最微妙的情感活动，在表达爱情的过程中，把握好性别角色和情感浓度，发扬大胆主动、锲而不舍的精神，一定能拥有甜蜜永久的爱情。

四、求人时，应以诚恳为主在日常生活和工作中，我们常常会有求于人：或求人办事，或求人给自己提供方便、机会或具体的东西等等。

求人有多多种多样的方式，其中很大部分是由口头提出的。

人们不难发现，同样的请求内容，不同的人用不同的方法和语言表达出来，得到的结果常常是不一样的。

那么，怎样才能使被求者乐意答应自己的请求呢？

求人语言要做到诚恳、礼貌，不强加于人（有时还需要委婉）。

所谓诚恳是指要让被请求者感到你是发自内心地求助于他，从而重视你的请求。

这是求人成功的先决条件。

所谓礼貌是指应该尽量选用被请求者乐意接受的称呼，像在问路、请求让座时，这一点就显得非常重要。

问路时，称对方为“老头”、“小孩子”，那你肯定一无所获；若改用“老人家”、“小朋友”等，效果就会好些。

<<一分钟口才修炼>>

编辑推荐

话说得得体，词用得规范，是《一分钟口才修炼》得天独厚的使命。

《一分钟口才修炼》本着“实用、方便、新鲜”之原则，书中不乏经典的对话和精彩的演说，告诉你如何说话最有效。

你在交际、学习、生活中有《一分钟口才修炼》相伴，何愁不成妙语连珠出口成章之大腕、佳句洒脱妙笔生花之高手！

<<一分钟口才修炼>>

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>