

<<演讲与口才>>

图书基本信息

书名：<<演讲与口才>>

13位ISBN编号：9787030351470

10位ISBN编号：7030351479

出版时间：2012-8

出版时间：科学出版社

作者：陈岗林

页数：194

字数：299400

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>

<<演讲与口才>>

内容概要

《普通高等教育“十二五”规划教材·公共基础课教材系列：演讲与口才（第2版）》分为三篇十五讲。从“基础”、“口才”、“演讲”三个方面入手，基础篇分为科学思维、朗诵艺术、素质修养；口才篇分为社交口才、谈判口才、推销口才、求职口才、辩论口才、领导口才、导游口才；演讲篇分为演讲技巧、竞职演讲、即兴演讲、命题演讲、演讲训练。全书内容系统精要、通俗易懂；文笔生动，行文流畅；语言幽默，耐人寻味。

《普通高等教育“十二五”规划教材·公共基础课教材系列：演讲与口才（第2版）》既可以作为高等院校公共基础课教材，也可以作为社会从业人员的参考用书。

<<演讲与口才>>

书籍目录

第一篇 基础篇

第一讲 科学思维

第二讲 朗诵艺术

第三讲 素质修养

第二篇 口才篇

第四讲 社交口才

第五讲 谈判口才

第六讲 推销口才

第七讲 求职口才

第八讲 辩论口才

第九讲 领导口才

第十讲 导游口才

第三篇 演讲篇

第十一讲 演讲技巧

第十二讲 竞职演讲

第十三讲 即兴演讲

第十四讲 命题演讲

第十五讲 演讲训练

主要参考文献

<<演讲与口才>>

章节摘录

3. 幽默 幽默的推销语言本身就是一种具有艺术性的广告语。

例如，一位推销员在市场上推销灭蚊剂，他滔滔不绝的演讲吸引了许多顾客。

突然有人问：“你敢保证这种灭蚊剂能把所有的蚊子都杀死吗？”

这位推销员机智地回答：“不敢，在你没打药的地方，蚊子照样活得很好。”

结果，几箱子灭蚊剂很快就销售一空。

有位农村大娘去商店买布料，售货员小陈迎上去打招呼：“大娘，您买布吗？您看这布多结实，颜色又好。”

不料，那位大娘听了并不高兴，反而嘀咕起来：“要这么结实的布有啥用，穿不坏就该进火葬场了。”

对大娘这番话，小陈不能随声附和，但不吭声又等于默认了。

略一思索，小陈便笑眯眯地说：“大娘，看您说到哪去了。”

您身子骨这么结实，再穿几百件也没问题。”

一句话说得大娘心头发热，不但高高兴兴买了布，还直夸小陈心眼好。

这位农村大娘开始不想买的原因是担心自己的身体状况。

售货员小陈用“身子骨这么结实”这句赞美之语，去掉了大娘的自卑心理；用“再穿几百件”这句幽默之语，引 得大娘心里高兴，使得这位大娘心情愉快地购买了布料。

4. 赞美 “这位女士，您的脚形真漂亮。”

这双鞋的样式现在正流行，也正好适合您，您穿上一定很好看。

您买不买没关系，试一下就算找个感觉吧。”

“先生好眼力。”

这套西装是名牌，价格适中。

您穿上这套衣服会显得特别大气，衣服的颜色与您的肤色也特别相配。

不信您穿上试一下，肯定不错的。”

如此，一赞，一试，说不定推销就成功了。

甜言蜜语，有几人能抗得住？

有位名人曾说过：“各人有各人优越的地方，至少也有他们自以为优越的地方。”

在其自觉优越的地方，他们固然喜爱得到他人公正的评价，而在那些希望出人头地却不敢自信的地方，他们更喜欢得到别人的恭维。

事实的确如此。

日本有一家关西药房，这家药房的老板人缘极好，因为他总能满足顾客的虚荣心，不管是真话还是假话，只要从他嘴里说出来，总是那么动听，因而生意兴隆。

每当顾客一上门，他就马上起身相迎，满脸带着客气的打躬作揖说“欢迎光临”，使进店来的顾客感到心情愉悦，产生被人重视的满足感。

接下来，药房老板开始发自内心地说他的假话，例如，对于年纪大的人，就说“你看起来真年轻”，对于爱美喜欢打扮的小姐太太，说些“你身上穿的这套衣服真漂亮”之类令人听了舒坦又温馨的话。

菲德尔费电气公司的约瑟夫·韦普先生就用赞美的办法，使一个拒他于千里之外的老太太十分乐意地与他达成了一笔大生意，顺利地完成了推销用电的任务。

那天韦普走到一家看来很富有的整洁的农舍前去叫门。

当时户主布朗肯·布拉德老太太只将门打开一条小缝。

当他得知是电气公司的推销员之后，便猛然把门关闭了。

韦普再次敲门，敲了很久，大门尽管又勉强强裂了一条小缝，但未及开门，老太太却毫不客气地破口大骂了。

……

<<演讲与口才>>

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>