第一图书网, tushu007.com

<<演讲与推销口才全集>>

图书基本信息

书名：<<演讲与推销口才全集>>

13位ISBN编号：9787507420395

10位ISBN编号：7507420396

出版时间：2008-10

出版时间：汝敏 中国城市出版社 (2008-10出版)

作者：汝敏

页数：335

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

第一图书网, tushu007.com

前言

为什么有的人整天忙忙碌碌却无所作为?为什么有的推销员辛辛苦苦却业绩平平?其中一个重要原因就是他们没有好口才，不善于不动声色地与人沟通，更无法运用口才推销自己，说服别人。
世界华人首富李嘉诚说过：“我一生最好的经商锻炼就是口才，这是我今天用10亿元也买不来的。”美国杰出政治家兼思想家富兰克林也说：“要想获得事业上的成功，必须具有应付一切的口才。”可见，炼就好口才是成功的奠基石，它是任何金钱也难以买到的真本事。
口才实际上是人们通过语言来表达个人思想感情和说服别人的一种说话艺术。
它可以充分展现个人的魅力和才华，无论是演讲，还是推销产品或推销自己，口才都是成功的关键。
口才犹如飞鸟的翅膀，使你在人生的道路上越飞越高，越飞越远……因此，从某种意义上说，口才是你演讲的引玉石、办事的敲门砖。
口才的优劣也是个人表达能力和综合素质的具体体现。

第一图书网, tushu007.com

<<演讲与推销口才全集>>

内容概要

《演讲与推销口才全集》从实用性出发，针对办事说话、演讲和推销这两大最常见的口才难点，精心选取了大量的演讲和推销口才的典型事例，通过学习和训练，使你学会说话办事的方法和技巧，提高语言表达能力和自我推销能力，最终使你的说话更吸引人、打动人，使你的推销更上一层楼。

口才的特性之一，就是它完全可以通过学习和训练逐渐获得并提高技巧。

基于此，《演讲与推销口才全集》从实用性出发，针对办事说话、演讲和推销这两大最常见的口才难点，精心选取了大量的演讲和推销口才的典型事例，通过学习和训练，使你学会说话办事的方法和技巧，提高语言表达能力和自我推销能力，最终使你的说话更吸引人、打动人，使你的推销更上一层楼。

为什么有的人整天忙忙碌碌却无所作为？

为什么有的推销员辛辛苦苦却业绩平平？

你是否曾因不善当众讲话而在公众场合脸红心跳，形象大打折扣？

你是否曾因不善沟通而错失挣钱的机会，还造成人际关系紧张？

你是否曾因缺乏沟通技巧而在商务谈判中被迫一再退让？

你是否曾因口才欠佳、不善表达而难以激励团队，扩大自己和企业的影响力？

快来阅读《演讲与推销口才全集》吧，它将帮助你解决这些难题！

第一图书网, tushu007.com

<<演讲与推销口才全集>>

书籍目录

上篇 演讲口才第1章 演讲前的必要准备整理演讲的信息选择演讲话题做收集材料的有心人只要一个主题第2章 掌握演讲的心态做好精神的准备强化成功的心态捕捉观察的亮点情绪在自制中稳定克服怯场的心态树立演讲的信心在激情中燃烧掀起语气的波澜第3章 提高你的演讲技能训练你的记忆力掌握口语表达的技巧在训练中提高表达能力把握形象化语言第4章 如何使演讲有一个好的开始开场白的重要性引起听众的好奇心向听众阐明你的思路调动听众的热情取得听众的信任8种常见的开场白吸引听众的开端花絮第5章 如何说服你的听众分析听众的特征讲一些听众关心的事与听众成为朋友唤起听众的共鸣正确恳切地赞赏听众让听众也参与到你的演讲中来演讲时应采取“低姿势”第6章 如何叙事、议论和抒情用故事穿针引线倾情渲染真善美议论要以理服人第7章 怎样过渡更自然采用平稳的过渡过渡使你的演讲更自然保持思路顺畅注意你的口头禅成功的“过渡”技巧过渡的三种形式：语言、声音和动作轻松过渡5法第8章 豹尾的力量余音绕梁的结尾法让人有所回味拟定完善的结尾计划结尾不可仓促在引起共鸣的情感中收场实用的结尾加深印象，结束全篇第9章 临场变化，应对自如出现哄场怎么办出现冷场怎么办适时转换话题如何处理听众的提问演讲时用词失当怎么办演讲词忘了怎么办出现意外怎么办演讲中的禁忌第10章 成功演讲的技巧欲擒故纵的演讲法让悬念吊起胃口演讲要先声夺人充分展示自己的亮点提升演讲的主题掀起情感的波澜新颖独特的表述视角第11章 如何巧妙地运用修辞委婉风趣，曲径通幽自嘲之中有神奇善用精当的比喻自问自答的魅力妙用典故巧用对比来说服活灵活现的数字语言巧用谐音当哕嗦时且哕嗦运用哲理性的语言富于气势的排比第12章 怎样进行即兴演讲即兴演讲的特点精巧选材是关键从整体上把握演讲让现场具有可感性即兴演讲的技巧第13章 特别场合的演讲怎样进行公开辩论竞聘时的演讲就职演讲婚礼祝词祝酒献辞面试时的应答电视和电台演讲第14章 完善你的台风与个性错误的演讲态度注意仪容外表根除你的一些坏毛病保持良好的姿态保持和听众的视线接触运用面部表情来调节气氛麦克风的使用面对镜头，自然表露下篇推销口才第15章 口才是成功推销的核心好口才可以自如地与顾客进行交谈好口才可以激发顾客购买欲望好口才可以消除顾客疑虑好口才帮助信任沟通好口才能够缓解推销气氛好口才能导致实质性的转变第16章 学会倾听，善于引导倾听的作用倾听的类型耐心倾听善于倾听正确倾听应注意的四个方面实战中常用的八种倾听技巧第17章 好的提问推动成功推销好的提问是推销成功的基础推销员常用的十种提问方法推销员面谈前的提问准备应避免的九种错误提问法提问时间的选择实战中优秀推销员的十种提问技巧第18章 推销口才的原则和策略目的是关键，口才是手段有理、有据、有节说赢顾客不等于你有好口才说话要条理清楚掌握主题

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

(3)讲究音韵配搭汉语讲究声调，声调能产生抑扬急缓的变化，本身就富有音乐美。
好的演讲，平仄错落有致，抑扬顿挫，显得悦耳动听。
汉语的音乐美和节奏感还与语气停顿和押韵有关。
现代汉语中双音节词占优势，大大增强了语言的响度和节奏感。
演讲中若能准确地交替使用单音节词和双音节词，语音音节便显得和谐自然。
如果在适当的地方，有意押韵，更能产生一种声音的回环美与和谐美，讲起来上口，听起来悦耳，似有散文诗的风韵。
此外。
恰当地运用象声词和叠声词，进行渲染烘托，也能收到声情并茂的功效。
2．语句流利、准确、易懂听众通过演讲活动接受信息主要诉诸听觉作用。
演讲者借助口语发出的信息，听众要立即能理解。
口语与书面语之间有较明显的差距。
有人说，书面语言是最后被理解，而口语则需立即被听懂。
与书面语言相比．口语具有如下特点：首先，句式短小，演讲不宜使用过长的冗繁的句子；其次，使用通俗易懂的常用词语和一些较流行的口头词语，使语言富有生气和活力：再次，不过多地做某些精确的列举，特别是过大的数字，常用约数。
此外．较多地使用那些表明个人倾向的词语，诸如：“显而易见”、“依我看来”等等。
并且常常运用“但是”、“除了”等连接词，使讲话显得活泼、生动、有气势．如果我们硬性把“铁锹”说成“一种由个人操作的手握挖土器”，把“草原”说成是“一个天然的平面”，这样做，如果不是故意作难听众，有意不让听众理解，那就是故意和自己过不去，使自己的演讲归于失败。
当然。
讲究表意朴实的口语化，绝不能像平常随便讲话那样任意增减音节，拖泥带水，吭吭巴巴，这样便损害了口语的健康美，破坏了语言的完整性。
3。
语调贴切、自然、动情语调是口语表达的重要手段，它能很好地辅助语言表情达意。
语言若没有轻重缓急，就难以传情。
同样一句话，由于语调轻重、高低长短、急缓等的不同变化，在不同语境里，可以表达出种种不同的思想感情。
例如：“啊，多美啊!”用舒缓的语气可以表达出赞颂之情，如果用漫画化的怪腔怪调来念，则表现出讥讽嘲笑之意。
因此，演讲者正确选择和运用语调对表达思想感情有着十分重要的意义。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《演讲与推销口才全集》：卡耐基成功学丛书。

第一图书网, tushu007.com

<<演讲与推销口才全集>>

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