

<<非常口才>>

图书基本信息

书名：<<非常口才>>

13位ISBN编号：9787507422702

10位ISBN编号：7507422704

出版时间：2010-6

出版地：中国城市

作者：赵曙光

页数：219

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>

<<非常口才>>

内容概要

“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”。

纵观古今中外，社会的文明和进步，人际交往的频繁和扩大，口才实际上已成为一个人成功的重要条件。

翻看古今中外的历史，口才的效应无与伦比。

历史上，毛遂自荐，救赵于危；晏子使楚，不辱使命；墨翟陈辞，止楚攻宋。

诸葛亮的“隆中对策”，是天下三足鼎立的策略基础，“舌战群儒”更是力挽狂澜的宏论雄辩，无不是靠着卓绝的口才取胜。

当代社会，口才的效应同样突出，口才的应用无处不在。

少年时代，孩子与家长沟通，在学校里谈笑自如，受到老师和同学的喜欢，好的口才可以让自己脱颖而出、引人注目；长大后求职、面试、升迁、创业无不需要同好口才的相助。

可以毫不夸张地说，好口才是成功的有力保障。

营销、交往、谈判、管理、恋爱等，在人生的每个重要关口、每个人生时期、每个事业环节都时时刻刻需要有良好的口才作为成功的保障。

一个人不重视口才培养就是不重视自己的生命；一个企业不重视员工的口才营销训练就是不重视其生存和发展；一个社会不重视口才艺术就是不重视前进和创新；一个国家不重视语言艺术就是不重视形象和发言权；一个世界不重视语言艺术就是不重视文化和传承。

事实上，任何人不管在什么时间，身处什么地方，也不管在做什么事情，都是需要口才应用的。

透过有形的产品或无形的理念，以完成自己所欲达到的目的，口才深深影响着每一个人一生的成败，也就是说，只有擅长口才者，才能成大功、立大业。

在西方，有位哲人说过：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是口才”。

因此，想要自己拥有成功的人生，要想使企业和单位有不断持续发展的空间和能力，就要设法使自己成为一个成功的口才家。

<<非常口才>>

书籍目录

前言：口才的魔力第一堂课 非常赞美：使人心花怒放的绝招口才是一门非常实用的艺术怨言只会害己，赞美可以救命赞美并不简单，需要高明的技巧“高帽子”要送的巧妙察言观色，仔细了解你的赞美对象舌绽莲花，赞美的话要说得美妙动听有的放矢，赞美必须找对点把握分寸，赞美一定要恰到好处

第二堂课 非常幽默：诙谐风趣让你更受欢迎为什么幽默的人更受欢迎幽默的语言更具有魅力幽默是捉摸不定的精灵几个制造幽默的绝招谈笑风生，巧用幽默来解围诙谐风趣，俏皮话信手拈来机巧灵敏，培养迅捷的应变口才培养自己的语言风格

第三堂课 非常沟通：心灵与心灵的激情碰撞真正的沟通，是心灵之间的对话怎样与陌生人“一见如故”打破沉默是开始沟通的第一步因地制宜，到什么山上唱什么歌带着感情说话，才能感动别人言为心声，你要用心去说话寻找共同话题是沟通的关键把握好说话的时机也很重要学会不说，无声胜有声的沟通绝技员工和老板沟通的简单技巧和同事沟通必须把握尺度传情达意，接近异性的说话技巧初恋青涩，把你的爱情表达出来

第四堂课 非常说服：打破心灵防御的屏障你凭什么去说服别人顽固的人太多了，你怎么办怎样迅速攻占对方的内心说服关键要“对症下药”请将法不如激将法成功说服的三个窍门求人办事也是一种说服从八个方面打动人心

第五堂课 非常推销：超级无敌的营销口才成功推销员的说话技巧推销的铁嘴是这样训练出来的推销口才一定要随机应变成功推销五步走首先要学会与顾客打招呼推销员必须掌握的知识推销员的语言要求让对方不停地说“是，是”动之以情，用真诚去打动客户

第六堂课 非常谈判：商务洽谈我有高招针锋相对的语言较量谈判口才讲究“曲线进攻”谈判中的提问和应答技巧谈判细节决定谈判结果避开谈判过程中的误区不可忽视的谈判原则应对不同性格的谈判对手刚柔并济的“太极手”“装聋作哑”的谈判战术讨价还价的技巧

第七堂课 非常辩论：让对手心服口服的诀窍古老的辩论艺术辩论的特点和要求一言可兴邦，一言可亡国和气为先，辩论不是“吵架”挥舞长矛，用语言去战斗“破”字当头，掌握反驳的技术盾牌护身，小心对方的诡辩“以彼之矛，攻彼之盾”的辩论法用类比法来反驳对方的诘难如何训练论辩能力

第八课 非常演讲：声情并茂感动听众

第九课 非常训练：快速掌握非常口才的技巧

<<非常口才>>

章节摘录

第一堂课 非常赞美：使人心花怒放的绝招 口才是一门非常实用的艺术 我们每个人，从咿呀学语开始，一生要说出无数句话。

即便是一个哑巴，也会用手语和表情来表达自己的思想。

如此多的人，说如此多的话，必然异彩纷呈、千姿百态。

让我们走进人群，只要信手捻来，就可以大有收获。

有位营业员一次接待一位年近花甲的老大娘。

老大娘选好了两把牙刷，由于营业员忙着去接待另一顾客，老大娘道声谢后就抬脚走了。

这时营业员才想到钱还没收。

营业员一看，大娘离柜台不远，便略提高声音，十分亲切地说：“大娘——你看——”老大娘以为什么东西忘在柜台上了，便走过来，营业员举着手里的包装纸，说：“大娘，真对不起，您看，我忘记把您的牙刷给包上了，让您这么拿着，容易落上灰尘，多不卫生呀，这可是入口的东西。

”说着，接过大娘的牙刷，熟练地包装起来，边包边说：“大娘，这牙刷，每支一元，两支共二元。

” “呀，你看看，我忘记给钱了，真对不起！”

” “大娘，我妈也有您这么大年纪了，她也什么都好忘！”

” 看，这个营业员用一个小小的“迂回术”，很自然地把大娘请了回来，又很自然地把话引到牙刷的价格上，这样一点拨，大娘也就马上意识到了。

整个谈话中，这位营业员没有一个发难的词，没有一句说及钱未付，启发得十分自然，引导得十分巧妙。

如果他不是使用“迂回术”，而是对着刚离开柜台的大娘喊一声：“哎，您还没付钱呢！”

”这样做也未尝不可，并且省力多了，但是，对方会十分难堪。

而使顾客难堪，对做生意是不利的。

.....

<<非常口才>>

编辑推荐

古人云：一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。
这就是口才的魅力。
一言可以兴邦，片语可以辱国。
这就是口才的威力。

<<非常口才>>

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>