

<<30天掌握一流公关口才>>

图书基本信息

书名：<<30天掌握一流公关口才>>

13位ISBN编号：9787513612579

10位ISBN编号：7513612579

出版时间：2013-1

出版时间：华平生 中国经济出版社 (2013-01出版)

作者：华平生

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>

## <<30天掌握一流公关口才>>

### 前言

科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径，它能使人备受关注。

能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。

”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

”比如，人们都知道比尔·盖茨是世界首富，却很少有人知道，盖茨之所以能够取得这样的成就，并不仅仅因为他是大名鼎鼎的微软公司的创始人，更是因为他有超级的说服力、独特的公众演说能力。每次做巡回产品演讲时，盖茨必然会在会议上销售他的产品，出色地口头表达能力使人们对微软产品留下了深刻的印象，使其轻易接受产品，进而促进了产品销售，使微软产品的销售额一直处于迅猛增长状态。

口才在一个人成功的道路上，更是有着神奇的魔力。

一个具有超级口才的人，同时也往往会是一个思维敏捷、思路清晰、学识渊博、智慧出众、反映机警、口语表达能力高超、心理素质良好的人，而这些特质出现在同一个人的身上，就足以让他在众多的竞争者中脱颖而出。

这一点在美国的总统竞选中表现得非常明显。

与其说是各方候选人背后的势力在较量，倒不如说是候选人的个人演说才能的超级大比拼，能够成为最后的胜出者的一定是公众演说能力出类拔萃的人。

戴尔·卡耐基在谈到口才时曾这样强调说：“好口才是所有成功者的共同特点。

”所以，从现在开始，掌握出色的表达技巧，就是你为自己的未来、前程所不可不做的大回报的小投资。

希望本系列口才图书助你获得成功的捷径。

## <<30天掌握一流公关口才>>

### 内容概要

《30天掌握一流公关口才》从商业的角度出发，成功地将公关关系与口才学结合在一起，系统阐述了如何提高公关口才。

《30天掌握一流公关口才》从分析成功公关要素入手，针对不同的公关对象，分别介绍了在日常生活和职场工作中的公关口才技巧。

<<30天掌握一流公关口才>>

作者简介

华英雄，全国资深沟通训练专家、全球华人十大礼仪培训师、上海世博会沟通礼仪教练、北京奥运会礼仪培训师、阿里巴巴特邀视频直播讲师、多所重点大学特聘教授。

## <<30天掌握一流公关口才>>

### 书籍目录

1 魅力公关口才的表达原则 一、朴实真诚原则 二、得体原则 三、通俗易懂原则 四、有效沟通原则 2 公关语言艺术与技巧 一、委婉、含蓄 二、暗示法 三、幽默法 四、模糊法 五、回避的技巧 六、数字与对比 3 一、声音魅力 二、发声技巧 三、语调 四、目光、表情、手势等态势语言 4 重要场合的公关口才 一、公关接受记者采访的语言技巧 二、新闻发布会上答记者问的语言技巧 三、公关人员在开业、剪彩、任职等场合的发言技巧 四、公关人员当众演讲的口才 五、重要商务洽谈时的沟通口才 5 危机公关口才 一、正视危机，认真对待 二、以“虚”换“实”，应对挑衅 三、沉着冷静，处变不惊 四、积极预防，防患未然 五、查明真情，快速反应 六、引导舆论，维护形象 七、用己之矛，攻他之盾 6 公关谈判的语言策略 一、吹毛求疵法 二、得寸进尺法 三、黑白脸双簧法 四、假痴不癫法 五、欲擒故纵法 六、最后通牒法 7 公关实用说服技巧 一、迅速与客户拉近关系的技巧 二、取得对方信赖的技巧 三、撬开对方嘴巴的诱导技巧 四、从对方口中套出真话的技巧 五、有效反击对方的技巧 六、倾听的技巧 七、赞美的技巧 八、察言观色的技巧 8 公关应酬语言艺术 一、自我介绍有讲究 二、巧妙介绍新朋友 三、电话中的公关口才 四、微笑让你更有魅力 五、接待来宾的公关口才 六、公关交谈时的话题禁忌 9 商务会餐沟通技巧 一、商务会餐应注意的问题 二、邀请客人赴宴的技巧和方法 三、点菜的策略与技巧 四、席间交谈的要领有哪些 五、席间把酒言欢的艺术

## <<30天掌握一流公关口才>>

### 章节摘录

版权页： 跟社会名流交流时，你所提出的问题，一定不能是使用简单的“是”或“不是”这种封闭式回答来回答的。

最好选择开放式的提问，这样你们才能有长时间的交流，并在这个过程中引起社会名流的兴趣，拉近彼此的距离。

而且重要的一点是，你提出的话题必须是对方感兴趣的话题，如果你提出的话题对方一无所知或者丝毫没有兴趣，他就不会给予你友好热情的回答。

只有你的话题提出来，对方立刻眼睛一亮，滔滔不绝的说起来，这样的话题才是最为成功的。

而问对方感兴趣的话题就要靠你事前所作的准备资料了。

你可以就他的奋斗经历提问，比如“您现在能取得这么重大的成就，当初您的创业历程是怎样的呢？”

”也可以就他的事业走向询问他的意见，比如“您对于这个行业的未来有什么看法呢？”

”还可以就他的兴趣爱好提问，比如“听说您对股票/古董字画/书法特别有研究，目前为止您在这方面都有什么心得啊？”

”再者还可以就他的家庭环境提问，比如“听说您儿子现在在国外留学，真是了不起，有其父必有其子啊，您是怎么教育他的啊？”

”等等。

当然，事先了解对方对哪一个方面更加敏感，更有兴趣，就更能提出让对方感兴趣的话题，所以事先的准备一定要足够。

如果事先准备足够了的话，即便是像黄经理那样在电影院遇到，也不会出现怯场的情况。

## <<30天掌握一流公关口才>>

### 编辑推荐

《30天掌握一流公关口才》编辑推荐：在现在社会，口才的好坏决定一个人的事业成功与否、能力大小。

一个人要想在社会生活中开拓自己的空间，赢得他人的认同，就要精通与人沟通的技巧。

希望本套书成为您的行动指南，真正有效地协助您成为敢说敢做的表达与沟通专家。

最权威的公关读本！

著名专家华平生最新力作。

一本立竿见影的实用工具书，将改变你的人生际遇，让你的财富和事业扩大100倍。

<<30天掌握一流公关口才>>

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>