

<<哈佛口才课>>

图书基本信息

书名：<<哈佛口才课>>

13位ISBN编号：9787538731880

10位ISBN编号：7538731881

出版时间：2010-10

出版时间：时代文艺

作者：张荣华

页数：275

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>

## &lt;&lt;哈佛口才课&gt;&gt;

## 前言

哈佛大学是美国顶尖级的学府，为美国各行各业培养了成千上万的专家英才。哈佛大学先后诞生了八位美国总统、四十位诺贝尔奖得主和三十多位普利策奖得主。此外，还出了一大批知名的学术创始人、世界级的学术带头人、文学家、思想家、著名外交家。这些杰出人物的成功，无不得益于哈佛大学的口才课。

当今社会是一个讲究人际沟通的时代，是一个以口才赢天下的时代。美国成功学大师戴尔·卡耐基说：“当今社会，一个人的成功，仅仅有15%取决于技术知识，而其余的85%则取决于人际关系及有效说话等软本领。

”由此可见口才的重要性，掌握说话的技巧，已经成为现代人成功的必备条件。

美国人早在20世纪40年代就把“口才、金钱、原子弹”看做是在世界上生存和发展的三大法宝，60年代以后，又把“口才、金钱、电脑”看成是最有力量的三大法宝。

而“口才”一直独居其首，足见其作用和价值。

现如今，不少领袖、企业家、名人凭借口才名震一时。

口才已经成为一个人综合能力的重要标志，成为一个人在社会上生存的重要能力之一。

在生活中，通过出色的语言表达，可以使陌生人熟悉进而欣赏，达成友谊；可以使相互熟识的人情谊浓烈，友谊长久；可以使意见分歧的人互相理解，消除矛盾；可以使夫妻更加恩爱，家庭关系更加温馨融洽……拥有良好的口才也是获得就业机会、提高事业成功率最直接、最有效的途径。

曾有一位毕业于哈佛大学的美国人，在英国失业后无法生存。

为了使自己活下去，他走进了一位大商人的办公室，要求与这位大商人当面会谈。

大商人对这个衣衫褴褛的人很是好奇，同时也有了恻隐之心，于是答应给他一次谈话的机会。

谈话一开始，大商人的注意力就被这个美国人紧紧地吸引了，时间不知不觉地过去了几个小时，大商人原本只是打算听他说上几分钟。

谈话结束后，大商人当下就为他安排了一份薪酬不菲的工作。

这位毕业于哈佛大学的美国人能在短时间内影响一位大人物，靠的是什么？

秘密武器：口才！

惊人的沟通能力和技巧！

哈佛大学培养出的都是各界的佼佼者，其中八位当选为美国总统。

他们具有共同的特点：都拥有卓越的口才，并借助口才走向了成功。

不可否认，这些成绩的获得都与哈佛大学的口才课密不可分。

## <<哈佛口才课>>

### 内容概要

150年来，很多从哈佛大学毕业的人，进入美国军界、政界和商界等领域，获得显赫的职位。

如此这些，都归功于哈佛大学传承百年的口才精英训练。

作为每一位哈佛学生必须掌握的沟通技巧，它时刻强调精英的思维习惯，倡导真正实用的人际交往理念，让你自然发挥潜在的表达实力，在各种场合下挥洒自如。

希望成千上万的普通人通过学习本书中阐述的沟通理念，能够成为成功的演说者、有效的判断者、人见人爱的交际家。

## <<哈佛口才课>>

### 书籍目录

前言  
课堂一 哈佛无往不胜的谈判术 知己知彼，占领主动 摸清对手类型，制定谈判方案 调节好谈判的“温度” 谈判中的礼貌用语和禁忌 谈判中的语言陈述技巧 成功谈判的策略 以退为进，适时妥协 谈判制胜的要素：巧用策略，打破僵局 限定期限，出奇制胜  
课堂二 哈佛成功演讲的技巧 演讲口才三要素 .....  
课堂三 你的口才价值百万  
课堂四 哈佛沟通有绝招  
课堂五 说话艺术一点通  
课堂六 哈佛幽默术  
课堂七 哈佛轻松劝服术  
课堂八 求职面试，怎么说易成功  
课堂九 用口才打造职场魅力  
课堂十 和异性沟通的秘诀

## <<哈佛口才课>>

### 章节摘录

20世纪80年代初，哈佛商学院教授、美国谈判学会会长杰勒德·尼尔伦伯格创立了全球最大的专业谈判公司--“无敌谈判中心”，该中心每年至少在世界各地举办一千场谈判研习会，为来自各界的企业精英讲授谈判策略和技巧，其客户包括名列《财富》五百强的一半以上企业。

谈判，广义而言，就是要通过各种非武力的手段来使对方接受自己所提出的条件，达到自己的目的。

一个谈判者如果忘记了自己所要达到的目的，是非常滑稽可笑的。

然而，这种看来不可能有的现象的确存在着。

平庸的谈判者在有着高超的谈判技巧的人面前往往显得呆滞而可笑，他们往往为对方的烟雾所迷，被对方牵着鼻子走进早已设置好了的圈套，而且茫然不觉，完全忘记了自己是在干什么，自己此行的目的是什么。

因此，我们说，在谈判中时刻牢记自己的目的是什么，是完成谈判任务的基本点之一。

.....

<<哈佛口才课>>

编辑推荐

知己知彼，占领主动 牢记自己的谈判目的。  
正确估量自己。  
在正确估量自己的前提下，估量别人的实力。

<<哈佛口才课>>

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>