第一图书网, tushu007.com

<<会做更要会说>>

图书基本信息

书名：<<会做更要会说>>

13位ISBN编号：9787546401416

10位ISBN编号：7546401410

出版时间：2010-3

出版时间：成都时代出版社

作者：张海翔

页数：185

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

前言

序 引爆内心驱动，“ 说 ”出自信人生　　关于口才，你或许早已意识到它的重要性。

口才拓展你的人脉，改善你与周围朋友亲人的关系；口才是所有社会关系的润滑剂，也是事业生活的助推器；当然，是什么样的人说什么样的话，口才是你给别人再鲜明不过的第一印象了。

无论身处怎样一个角色当中，都需要有一副好口才。

对于初入职场的你来说，清晰的思路、得体的言谈举止、准确的表邀会让你在众多的应聘者中脱颖而出。

如果你是一个管理人员，良好的口才有利于你与下属进行沟通交流，带领团队顺利完成工作；同时，良好的口才，应用在处理棘手的事务时，能让你应付裕如、得心应手，甚至在关键时刻转败为胜！

口才帮你改善人际关系，拓展你的交际人脉，显现你的素质与涵养，增进你与亲人和朋友间的融洽，改善你与爱人之间的关系……它无孔不入，深入你生活的细节。

可能你在懊恼自己并不是一个会说的人？

你倾慕那些能在演讲台上滔滔不绝的人，他们言语中所爆发出的感染力还有热情让你折服；你羡慕那些懂得幽默的人，他们谈笑风声，引得众人发笑，所瞅素来不缺少朋友……或者你还会想到，这是天赋，有人天生会说，有人生性口拙……　　天才的成就始于一万次的练习。

是的，要想拥有好口才，你就应该果决地打消自己脑海中余留的犹豫。

一个个真实发生的奇迹不断地验证着这样的事实：你不仅可以拥有口打，而且可以拥有一副好口才。

本书的教学体系，源自对百场实景演讲经验的总结，百万孛员真实受益。

2009年最会“ 说 ”的口才宝典，见证了无数奇迹发生的魔鬼口才培训讲师张海翔的扛鼎之作，为你量身打造快速提升口才的捷径方法。

无论是社交、推销、职场、管理、谈判、辩论、主持、演讲、恋爱、生活，认清你所处角色的沟通要诀，为你详细分解各类场合表达与沟通特性，为你点拨“ 说 ”的技巧，迅速扫除认识盲点，条分缕析，亲身教你“ 说 ”。

“ 善表达，会聆听，能判断，巧应对 ”，好口才帮你打通事业工作生活的“ 七经八脉 ”，引爆你内心强大的内驱力，帮你找回成就自信人生的动力，为你的生活创造更多可能，带来更多突破。

内容概要

《会做更要会说》是一本最会“说”的口才宝典，是专业口才训练师扛鼎之作，书中将魔鬼口才完美技巧完全披露，社交口才、推销、职场、管理、谈判、辩论、主持、演讲、恋爱、生活10大场合，完美突破口才瓶颈，打通你工作与生活的奇经八脉！
口吐莲花，练就三寸不烂之舌，最强劲、最实效的嘴上风！
引爆内心强大驱动，成就自信人生！

作者简介

张海栩　◎潜能激发导师——NLP魔鬼训练师　◎实战口才训练专家，全国首创情景式口才实战训练　◎国际九型人格研究专家九型应用管理、销售、沟通　◎NLP超级销售特训专家，首创NLP催眠式销售经典课程　◎深圳大学客座讲师，东方职业学院讲师　◎任职多家行业协会、著名企业专职培训师

<<会做更要会说>>

书籍目录

序：引爆内心驱动，“ 说 ”出自信人生引子：千金难比好口才好口才是事业成功的助推器好口才是人际交往的润滑剂好口才是个人综合能力的重要体现第一章　社交沟通，张弛有度让你的嘴为你赢得好人脉百炼成“ 精 ”——不同社交场合的不同技巧第二章　做好销售要会说超级推销攻心术交谈“ 小诡计 ”，推销so easy推销讲技巧，电话要打好推销用语有禁忌第三章　掌握职场语言，应对潜规则好工作要开口争取掌握分寸，做办公室的语言大师不善与上司沟通，没有前途第四章　管理下属，“ 以理服人 ”七大特性，凸显管理者。
架势 ”练就超强的管理口才与下属沟通的窍门批评是一门艺术第五章　谈判是语言智慧的战场要想效果好，摸清谈判技巧商务谈判攻略商务谈判语言的特点第六章　辩论制胜有诀窍辩论，而不是吵架辩论口才的特点辩论制胜要诀辩论攻守方略辩论技巧大阅兵第七章　司仪主持——善用语言控制局面的大师“ 巧 ”做主持——主持人的口才技艺主持一场别开生面的会议常见仪式主持的规范和程序喜气洋洋：婚宴主持第八章　演讲是口才水平竞技场演讲过程全追踪演讲技巧第九章　甜言蜜语是爱情的催化剂爱你在心口难开甲赞美恋人的说话技巧“ 斗嘴 ”是恋爱中特殊的说话技巧初见对方父母时的表达艺术恋爱中说话的禁忌如何好好说“ 分手 ”第十章　家和万事兴，口才也重要和谐夫妻如何表达爱意教育子女要以理服人晚辈说服长辈的技巧婆媳关系和谐相处的说话技巧巧言打破沉默，妙语消除冷战第十一章　幽默是点睛之笔幽默是金幽默技法汇演幽默不是“ 万金油 ”第十二章　肢体语言是口才的最佳搭档在沟通表达中，肢体语言不可或缺正确解读肢体语言的基本规则学会更好地运用肢体语言

章节摘录

在交谈中，灵活地转换话题也是一件很重要的事情。
即使一个最好的话题也会有兴趣低落的时候，这时，善于交谈的人懂得在适宜的时机转换话题，不使别人生厌。
转换话题有三种很自然的方法：　①打断旧话题　在谈话进行当中很随便不经意地插入别的话题，把旧的话题打断。
但不要使人觉得太突然，也不要在别人还有话要讲的时候打断它。
②从旧的话题往前引申一步，转换到新话题上　例如，大家在谈一部正在上映的好电影，等到谈到差不多的时候，你就说：“这部电影票房不错，听说电影院有一部新片就要上映。
”新片又将吸引大家的注意力，这几句话就把话题转变了，可是大家的思想与情绪却还是连贯着的，所以，这是一个比较灵活妥善的办法。
③让旧的话题自行消失　当你觉得这个话题已经没有什么新发展的时候，你就停止在这方面表达意见，让大家保持片刻的沉默，然后就开始另一个话题。
有时候，交谈本身到了应该结束的时候，即使最有趣味的谈话有时也会因为客观条件的影响，必须结束才行。
这时候，你要及时结束你的谈话，让大家高高兴兴地分手，不要忽略对方有结束交谈的暗示，等到对方再三看表，或者露出不耐烦神情时再告辞。
用你的声音感染对方　如果你天生就拥有一副好的嗓音，那么这就是你参与聊天讨论的天生资质，你很容易就能引起别人的注意，并很可能因此成为聊天的主角。
不过，如果你的嗓音条件并不尽如人意，也不必沮丧，照着下面去做，就可以使自己的声音给人如沐春风之感。
保持发音准确　我们所说的每句话、每个词，都是由一个个最基本的语音单位组成，并配以适当的重音和语调。
准确的发音，能让你完整地表达自己的思想。
相反，模糊不清的发音，不仅让别人觉得你“连话都说不好”，更可能有碍于你展示自己的思想和才能。
另外我们要注意的是，一口流利、标准的普通话，也会让你的印象分大大增加。
避免用鼻音说语　试着用大拇指和食指捏住鼻子，然后说：“呜……哼……嗯……”你的手指便会感受到发音时所引起的鼻部颤动，这些就是鼻音产生的。
如果你平时经常用鼻音说话，那么你就可能在不知不觉间，降低了自己的受欢迎度，因为你的话听起来像在抱怨、厌恶、生气，十分消极。
在电影里，如果演员扮演的是一个喜欢抱怨、脾气不好的角色，就要学会带鼻音的说话方式。
如果你想要显得乐观、积极，想要在谈话中让自己显得真诚，引起对方的共鸣，那么就不要用鼻腔，而要用胸腔来发音。
注意语速　语速的快慢会不同程度地影响你向他人传递的信息。
语速太快就像音量过高一样，给人一种紧张和焦虑的感觉。
如果你在聊天时语速太快，以至于某些词语说得含糊不清，别人就无法听懂你所表达的意思。
当然，语速过慢也不恰当，会让人听着有焦躁沉闷之感。
，最好的方法就是在聊天时适当调整语速。
偶尔的停顿无关紧要，但不要在停顿时加上“嗯”或时不时地清嗓子。
控制音量　有些人为了能引起别人的注意，说话时故意将声音提得又尖又高。
其实，语言的影响力，与声音的大小完全是两回事。
声音大，并不代表就能说服和压制他人，反而会使别人讨厌你的声音甚至你这个人。
当然了，如果你说话声音小得跟蚊子一样，别人根本听不见，也是不行的。
P10-11

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