

<<成功口才大全>>

图书基本信息

书名：<<成功口才大全>>

13位ISBN编号：9787563435166

10位ISBN编号：7563435166

出版时间：2011-1

出版时间：李宏 延边大学出版社 (2011-01出版)

作者：李宏

页数：248

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>

<<成功口才大全>>

内容概要

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

现代社会，人们对于人际关系重要性的认识越来越深，如何协调人际关系成了一门必修的课程。

从普通百姓到高层管理人员，尤其是年轻人，及早学习如何和人打交道、锻炼自己的口才，对于自身发展和生活和谐有着至关重要的影响。

事业的成功离不开好口才，人脉的兴旺同样需要好口才。

可以说，口才决定了人生与事业的成败。

《成功口才大全》从好口才必备的素质、磨炼好口才的技巧入手，涵盖了社交、为人处世、求人办事、商场、职场及日常生活等……卓越的口才是征服顾客的利器，是把握主动权的保证。

交际口才 推销口才 谈判口才 管理口才 演讲口才 辩论口才

<<成功口才大全>>

书籍目录

第一章 交际口才奇迹出自好口才巧用比喻言辞精“弦外之音”的巧用假言断定韵味浓结束交谈的艺术巧言答话增妙韵第二章 推销口才言辞打动客户心不知不觉入正题货卖一张嘴的窍门巧妙激发购买欲将心比心为“上帝”让步顾客畅所欲言把握说话的时机唤起顾客的好奇心展露“缺点”的用意自自然然归正传第三章 谈判口才谈判桌上的奇迹纵横捭阖谈判家知识就是力量经验的试金石惊人的洞察力学会认真倾听妙用肢体语言运用逻辑思维第四章 管理口才如何应答尖锐问题语言要通俗易懂言辞间接。蕴意深远第五章 演讲口才第六章 辩论口才

章节摘录

版权页：插图：第一、听声。

俗语说：听话听声，锣鼓听音。

同一句话，由不同的声调表现出来，其含义就不一样，有时甚至完全相反。

听声就发现声调中的异常因素，做出辨析，抓住“弦外之音”。

其要领可以归纳为“三点一线”，即以场合、身份、背景三点连为一线，对异常因素作出判断。

比如，你的一位同事结婚，你在单位里提议大家捐些钱，以表祝贺之意。

当你征询意见时，一位同事对你说：凭你这份热心，我们也不能不交哇！

这句话本来很平常，但其弦外之音究竟是不满，还是嘲笑，或者提示呢？

如果你对当时的场合、讲话者的身份和你单位的背景加以综合的分析，就可以做出较为准确的判断了

：原来他是提示你在这种场合由单位领导出面张罗为好。

第二、辨义。

说话者总是从一定的角度来表达他的思想。

辨义主要是抓住说话角度这个关键，发现其中的异常因素，从而分析出其语言之中的弦外之音。

有一则笑话说：一人喜欢闲唠，一次去别人家做客，久谈不去。

主人厌烦，指着院中的一棵树问道：你看树上有一只鸟，我们把树割倒，捉来鸟做下酒菜如何？

他不解地问道：树割倒，鸟不就飞了吗？

<<成功口才大全>>

编辑推荐

《成功口才大全》：一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

现代社会，人们对于人际关系重要性的认识越来越深，如何协调人际关系成了一门必修的课程。

从普通百姓到高层管理人员，尤其是年轻人，及早学习如何和人打交道、锻炼自己的口才，对于自身发展和生活和谐有着至关重要的影响。

事业的成功离不开好口才，人脉的兴旺同样需要好口才。

可以说，口才决定了人生与事业的成败。

《成功口才大全》从好口才必备的素质、磨练好口才的技巧入手，涵盖了社交、为人处世、求人办事、商场、职场及日常生活等……卓越的口才是征服顾客的利器，是把握主动权的保证。

交际口才 推销口才 谈判口才 管理口才 演讲口才 辩论口才

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>