

<<能说会道是本事全集>>

图书基本信息

书名：<<能说会道是本事全集>>

13位ISBN编号：9787800848988

10位ISBN编号：7800848981

出版时间：2007-1

出版时间：金城出版社

作者：周洪杰

页数：344

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>

<<能说会道是本事全集>>

内容概要

能说的人并不一定是会说的人。

会说的人是些什么人?会说的人，不是见什么样的人说什么样的话，抬高别人而贬低自己的人，不是闲聊时口若悬河大道理满天飞，而真正派上用场时却哑口无言的人；会说的人，说活能把握分寸、打动人心，说理循循善诱、让人折服，且言而有信、言行一致，这种人才能一呼百应，也才算得上能说会道、有真本事的人正如荀子所说：“口能言之，身能行之，国宝也。

” 凭嘴巴的本事吃饭，靠智慧的手段生存。

拿破仑说：“宝贝放错了地方就是废物。

”嘴巴也是如此，上天赐予每个人一张嘴，有些人用它成就了大事，有些人却让它成了自己的祸根。

拥有一张能说会道的嘴巴，就等于拥有了一笔取之不尽的财富。

如何把话说活，说得滴水不漏，练就能说会道的本事，让能说会道成为自己的金口才，是现实生活中的你——必修的一堂课。

本书将告诉你能说会道的方法与技巧。

<<能说会道是本事全集>>

书籍目录

第一章 “这块奶酪是我的”——成功求职的口才 1.礼貌、得体地听与说 2.掌握和运用好谈“薪”的学问 3.不让说话“砸锅” 终结语第二章 “说的比唱的都好听”——与人熟识的口才 1.一张嘴就给人好感 2.说话“看人下菜碟” 3.“看别人脸色说话” 终结语第三章 若要人气高，幽默不可少—受人欢迎的口才 1.一句话让人笑 2.“没正经”就是正经 终结语第四章 让好话挠到上司的“痒处”——赞美上司的口才 1.要赞美，不要奉承 2.赞美无罪 3.赞美有方 终结语第五章 逢人只说三分话——管好自己舌头的口才 1.有口无心之害 2.轻言易失言 3.说话：分寸决定效果 4.闲聊：避开话题“雷区” 终结语第六章 干得好，还要说得好—能干会说的口才 1.“让我来干吧” 2.能干，还要会说 终结语第七章 假作真时真亦假——说“假话”的口才 1.不得已而说 2.“假话”这样说 终结语第八章 不是要让上司难堪——为上司指错的口才 1.上司出错怎么办 2.指错误，留颜面 终结语第九章 谈笑间，恩威并用——驾驭下属的口才 1.谈话笼络下属心 2.让下属更加“驯服” 终结语第十章 派不是不一定疾言厉色——批评下属的口才 1.善用批评出成效 2.批评可以这样来 终结语第十一章 道理会让人点头——说服别人的口才 1.理在情中的感染式说服 2.抛砖引玉的“骄人”式说服 3.由此及彼的渐进式说服 4.欲擒故纵的逆向式说服 5.步步为营的渗透式说服 终结语第十二章 让你的话“带着钩子”——吸引顾客的口才 1.用开场白钩住顾客 2.在顾客的兴趣上“费唇舌” 3.生意=热情待客+赞美顾客 终结语第十三章 话说出去，钱赚回来——推销口才 1.“金牌推销员”的话 2.推销从被拒绝开始 3.讲解用语：生动、形象、全面 4.与顾客进行“建设性”对话 5.趁热打铁促成交 终结语第十四章 试探，攻守，对峙，妥协——商场谈判的口才 1.开局是“破冰”与“探测” 2.常用谈判策略解说 终结语第十五章 化干戈为玉帛——处理顾客抱怨的口才 1.“抱怨是金” 2.重视顾客的抱怨 3.处理顾客抱怨的技巧 终结语第十六章 让舌头“拐个弯儿”——规劝上司的口才 1.直言易惹祸 2.拐弯抹角说事儿 3.忠言可以不逆耳 终结语第十七章 窘迫面前，金蝉脱壳——下台阶的口才 1.亡羊补牢改口误 2.巴掌不打自嘲人 3.“糊涂一时” 终结语第十八章 你可以说“不”——拒绝别人的口才 1.却要求，留脸面 2.暂时搁置“上谕” 3.拒人情，留自在 终结语第十九章 将“斗嘴”进行到底——斗争的口才 1.针锋相对不妥协 2.言语斗智 3.噎你没商量 终结语第二十章 心动不如“口”动——追求异性的口才 1.喜欢她。就要说出来 2.约会时这样说话 3.爱要怎么说出口 终结语第二十一章 让言语为恋情升温—谈恋爱的口才 1.恋爱中，做个会说话的女人/男人 2.不一定顺情说好话 3.闹别扭时男士“解围” 终结语第二十二章 用言语润滑婚姻“这辆车”——夫妻相处的口才 1.打破沉默多交流 2.“老夫老妻”谈什么，怎么谈 3.做个“会说谎”的丈夫 4.让吵架变得“艺术化” 终结语

<<能说会道是本事全集>>

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>