

<<说一口别人爱听的话>>

图书基本信息

书名：<<说一口别人爱听的话>>

13位ISBN编号：9787802225947

10位ISBN编号：7802225949

出版时间：2009-2

出版时间：中国华侨出版社

作者：潇湘子

页数：311

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>

## <<说一口别人爱听的话>>

### 前言

能说会道是一种真本领，会说话不仅要巧言妙语、脱口而出，更要顺畅地直入他人的耳中、心中。会说话者，只需三言两语，就能余音绕梁，打动人心。

综观古今中外豪杰之士的成功经验，我们不难发现，几乎每个成功人士都有好口才：我国春秋战国时期的苏秦，凭借三寸不烂之舌游说六国，封金拜印；日本当代著名企业家松下幸之助舌绽莲花，造就了世界商业史上的传奇神话；美国前总统克林顿以卓越的口才，不仅顺利赢得大选的胜利，还被认为是最赋人格魅力的人……显而易见，能说会道、聪慧多谋是所有成功人士的共同“法宝”。人们不仅钦佩他们运筹帷幄、纵横决胜的不凡智慧，更艳羡他们的卓越口才，因为他们的语言具有震慑人心的魅力和雷霆万钧的力量。

会说话才能广结人缘，盛友如云，妙语攻心，借力成事；会说话才能在职场、商海尽显个人魅力，行遍天下，获取财富无限；会说话才能够赢得甜蜜爱情、美满家庭，拥有锦绣人生。

卓越的语言艺术是决定一个人前程和命运的关键因素之一。人生要赢得胜局，就必须掌握卓越的说话能力。用语言去赢取天下，是一种态度和策略：用语言孵化出真实的幸福，是一种才能和智慧。

## <<说一口别人爱听的话>>

### 内容概要

《说一口别人爱听的话》从日常生活的各个方面的角度，全面阐述了说话的艺术，书中涉及社交、处世、办事、职场、商场、家庭等多个方面，通过具体生动的事例，深入浅出地阐明了提高口才的具体操作方法。

此书简洁实用、通俗明了，让读者在轻松愉悦中学习并提高口才的技巧，成为成功人生的大赢家。

## &lt;&lt;说一口别人爱听的话&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 好口才价值百万1. 好口才成就财富人生2. 魅力口才价值连城3. 能说会道才能获得人际沟通的顺畅4. 自信心是获得好口才的资本5. 会说更要会听6. 富有亲和力的话是永久的"利润投资"7. 驾驭语气, 无往不利的说话艺术8. 四大能力铸造顶尖口才9. 知识是好口才取之不竭的资源

第二章 社交口才技巧一、与陌生人交往的口才技巧1. 社交口才的基本要求2. 如何用语言铺设和陌生人相识的桥梁3. 怎样与陌生人交谈4. 同陌生人交谈要善于寻找共同点5. 怎样与陌生人聊出兴趣来6. 三个最有效的谈话开端二、日常交往和沟通的口才技巧1. 日常交往中的谈话艺术2. 如何保持对方的谈话兴趣3. 使气氛融洽的语言技巧4. 怎样使谈话留有余韵5. 怎样提高社交语言的应变能力三、和朋友交往的口才技巧1. 与朋友谈话应掌握哪些原则2. 获得朋友好感的交谈秘诀3. 谈笑风生之间加深友谊4. 避开与朋友交谈的常见误区四、绕过社交谈话的"雷区"1. 社交场合谈话应注意哪些禁忌2. 注意说话态度, 避免社交"冷场"3. 巧妙插话, 避免冒犯别人

第三章 处世口才技巧一、因人而异, 见什么人说什么话1. 卓越口才造就处世高手2. 因人而异的说话技巧3. 根据场合巧讲话的技巧二、求人办事的口才技巧1. 求人办事说话的基本原则2. 求人办最容易打动对方的语言3. 说话办事兜圈子的学问4. 求人办事要使用恰当的语言三、把话说圆, 灵活处世1. 机言巧语, 处世左右逢源2. 把话说圆, "妙"口可回春3. 将心比心, 站在对方立场说话4. 实话巧说、坏话好说的技巧四、处世言谈要恰到好处1. 恰到好处的处世口才技巧2. 把握分寸, 逢人只说三分话3. 一语中的, 说得多不如说得巧4. 讲究说话技巧, 防止祸从口出

第四章 职场口才技巧一、求职面试的口才技巧1. 面试时要讲究交谈技巧2. 如何用语言展示自己的才能3. 面试中的应答技巧4. 妥善回答面试中的敏感话题5. 把握好探问薪酬的分寸6. 面试应回避的奇谈"误区"二、与上司相处的口才技巧1. 与上司保持良好关系的口才技巧2. 通过和上司谈话密切彼此关系3. 希望加薪时如何与老板沟通4. 向上司阐明不同见解的口才技巧5. 笑语美言, 指正上司的过失三、与同事相处的口才技巧1. 与同事友好相处的说话技巧2. 融洽同事关系的七个最佳句型3. 同事间谈话须掌握的分寸

第五章 推销口才技巧1. 成功推销必须讲好开场白2. 吸引顾客注意力的语言技巧3. 与顾客建立真诚关系的语言诀窍4. 用提问引起客户的兴趣5. 针对客户性格采用不同的推销语言6. 掌握形象生动的推销讲解技巧7. 推销高手的语言攻心术8. 环环紧扣的推销言谈术9. 把顾客的拒绝当作购买的前兆10. 巧言说服抱怨价格高的顾客

第六章 商战口才技巧

第七章 生活口才技巧

第八章 话如春雨: 赞美、安慰、说服的口才技巧

第九章 丑话好说: 拒绝、批评、道歉的口才技巧

第十章 巧言妙语: 化解尴尬的口才技巧

第十一章 如何练就卓越的口才

## <<说一口别人爱听的话>>

### 章节摘录

第一章 好口才价值百万 被誉为美国“金牌推销员”的约翰逊，28岁时成为一名寿险推销员，29岁那年，他成为美国薪水最高的推销员之一。

到目前为止，在25年的推销生涯中，他销售了4万份寿险，平均每日5份。

约翰逊把自己的成功归结为：“用一句具有魔力的话来改变糟糕的局面。

”这句有魔力的话是：“您是怎么开始您的事业的？”

”约翰逊解释道：“这句话似乎有很大的魔力，看看那些忙得不可开交的人吧，只要你提出那个问题，他们总是能挤出时间跟你聊。

” “君子不开口，神仙也难下手”约翰逊正是凭借自己卓越的口才，说出那句有魔力的话，最终靠精彩的口才挣得了财富。

美国前总统克林顿是一位极富魅力的人，他之所以能当上美国总统，与他绝佳的口才有着密不可分的联系。

1992年10月15日，在美国第二次总统候选人电视辩论中，辩论现场只设一个主持人，候选人而前都没有讲桌，只有张高椅子可坐，克林顿为了表示他对广大电视观众的尊敬，一直没有坐，并且在辩论中减少了对布什的攻击，把重点放在讲述自己任阿肯色州州长12年间所取得的政绩上。

克林顿的这种根据特定场合及时调整的以柔克刚、彬彬有礼的言谈，立刻赢得了广大电视观众的好感。

。

## <<说一口别人爱听的话>>

### 编辑推荐

会说话——人生的必修课      你的口才价值百万      口才是成功人生的必修课，也是做人成事不可缺少的技巧。

好口才造就好人生，上至事业，下至家庭，一个人口才水平的高度决定其人生的高度。

说话能力是一个现代人必备的素质之一，好口才才会给你带来好人缘，好运气和好财气，拥有好口才，就等于铺就了成功的坦途。

点语成金的口才秘诀，总横天下的说话功夫。

<<说一口别人爱听的话>>

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>