

<<你的魅力来自口才>>

图书基本信息

书名：<<你的魅力来自口才>>

13位ISBN编号：9787505426160

10位ISBN编号：7505426168

出版时间：2011-4

出版时间：朝华出版社

作者：歌斐木

页数：207

字数：180000

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>

## <<你的魅力来自口才>>

### 内容概要

魅力的呈现，智慧的闪光。  
交际的纽带，沟通的桥梁。

本书从社交口才、职场交流、谈判语言、商道交际、恋爱与婚姻、演讲能力的培养、好口才应注意的事项等诸多方面予以剖析，给读者实用的指导和策略性的应用。本书还插入了百余幅生动的插图，以提高读者的理解能力。

## <<你的魅力来自口才>>

### 书籍目录

#### 第一章 好口才让你魅力四射

- 好口才影响人生
- 诙谐谈吐展现个性魅力
- 好口才化解危机
- 言语是思想的衣裳

#### 第二章 好口才让你成为交际达人

- 介绍自己的方式很重要
- 好口才所必知的称谓方式
- 如何在交流中选择话题
- 精准的语言胜于长篇大论
- 根据对象的特点说话
- 正话反说的力量
- 说话要抓住关键
- 提升说“不”的艺术
- 学会说善意的谎言

#### 第三章 好口才让你成为职场宠儿

- 赞美让你获胜
- 善于顾全上司的面子
- 抓住上司的心理
- 提高和上司沟通的技巧
- 和上司沟通的尺度
- 和领导说话的态度和用语
- 委婉的提建议
- 含糊建议的方式
- 切忌对上司评头论足
- 工作中言辞须委婉
- 说话切忌意气用事
- 办公室里不宜谈的四类话题
- 好口才满足自己的合理要求
- 职场交流禁忌

#### 第四章 好口才让你成为谈判高手

- 好口才营造和谐谈判氛围
- “说服术”的秘诀
- 谈判中的提问技巧
- 谈判中的语言辅助战术
- 幽默助你把握谈判的主动权
- 回答问题的艺术
- 谈判中的动作语言

#### 第五章 好口才成就商道辉煌

- 和气生财的语言艺术
- 诚信是好口才的基础
- 推销的语言技巧
- 用恭维打动客户
- 激发客户的共鸣
- 说到顾客的心坎上

## <<你的魅力来自口才>>

实话也能打动顾客

### 第六章 幽默口才的力量

幽默使人印象深刻

幽默让爱情更美好

幽默使家庭更幸福

幽默胜于讲大道理

幽默博得同情

幽默能化解敌对情绪

幽默能缓和气氛

跟领导不妨幽默一下

用幽默的方式说“不”

### 第七章 演讲中锤炼好口才

心态是成功演讲的关键

把握好演讲中的情感因素

与人沟通言辞应朴实无华

精彩的开场白激发听众兴趣

绝妙的结尾把演讲推向高潮

培养应变和控场能力

简洁的语言更有感染力

### 第八章 练成好口才的注意事项

好口才应该克服的五个误区

好口才要注意的八个方面

求人相助的语言策略

说逆耳话的策略

说话分清对象

多进行赞美

说话给自己留余地

### 第九章 提高口才的方法

“实践”是提高口才的门径

提高口才的发声练习

提高口才的正确吐字和发音

提高口才要加强“读”的练习

## <<你的魅力来自口才>>

### 章节摘录

版权页：插图：如果你主动说“非常感谢您今天抽出时间……”这会充分显示出你是一个很果断的人。

如果被对方催促的话，就失去了这个难得的显示你的气势的机会。

所以，一定要不断提醒自己“要主动说告辞”。

关于告别时的技巧，最重要的是速度和流畅性，磨磨蹭蹭是最不可取的。

尤其要避免忘记什么物品，过5分钟又回去拿这种事情。

应该说完告辞的话后，就退出房间。

心理学上有个非常有名的法则，认为人的记忆具有“最初效果”和“亲近效果”两种功能。

也就是说，最初见面的第一印象和告别时的印象，都会给人留下深刻的记忆。

换言之，哪怕你只是在临别时稍微磨蹭了一点，别人也会马上给你贴上一个糟糕的标签——“这个人做事很磨蹭”。

告别时不要说“不好意思，我可以用一下洗手间吗”这种话，而是应该在和对方告别之后，去别的地方上洗手间。

根据记忆的法则，不论谈判的过程有多么愉快，一旦这样做，留给别人的印象马上就会变差。

告别时还应再提一次对方的名字，说“那么xx先生，我就告辞了”，这会十分明确地向对方传达“我已经记住了你的名字”、“今天真的非常愉快”等信息，会给对方留下良好的印象。

因为能准确地记住对方的名字，表示你对对方非常尊敬，这是一个在谈判中很有效的战术。

另外，如果谈判是在你的办公室进行，你至少要把对方送到门口。

如果想表达你非常重视和对方的关系，最好把对方送到电梯或是办公楼外。

这种特意相送的举动，会有效地传递你非常认可对方的心情。

4、用大幅度的“动作”吸引对方的注意力很多心理学的实验证明，人们的注意力会被“活动的事物”吸引。

这种倾向从婴儿身上就可以观察到。

有报告指出，婴儿在面对转动的玩具和静止的玩具时，转动的玩具更能吸引他。

## <<你的魅力来自口才>>

### 编辑推荐

《你的魅力来自口才(图文版)》：好口才既需要长期的锻炼和培养，又是一个人能力与学识的体现，是智慧的瞬间迸发。

口才能赋予人独特的气质、强有力的感召力以及感染力。

魅力能使人微笑、使人释怒，是一种悦人和迷人的神秘品质。

它像一根丝一样编织在人的性格里，光辉灿烂。

你想拥有这样的品质吗？

良好的口才能赋予你这种力量。

魅力的呈现，智慧的闪光。

交际的纽带，沟通的桥梁。

<<你的魅力来自口才>>

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>