

<<魅力口才>>

图书基本信息

书名：<<魅力口才>>

13位ISBN编号：9787801209986

10位ISBN编号：7801209982

出版时间：2005-10

出版时间：中国华侨出版社

作者：李强

页数：153

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>

## <<魅力口才>>

### 内容概要

李强告诉你：发生在成功人物身上的奇迹，一半是口才创造的！

无论任何时间地点，口才都是你人生制胜的法宝！

你有一千个理由羡慕别人的口才，你更有一万个理由成为具备高超讲话能力的人。

李可老师让70万人突破语言障碍、表达恐惧！

他能直接帮助你提升沟通能力，直取成功！

本书值得你反复阅读，坚持使用本书中的方法100天以上，你将拥有让人称奇的口才！

## <<魅力口才>>

### 作者简介

李强，深圳巨思特企业管理顾问有限公司董事长兼创意总监，杰出演讲家、著名成功学专家、营销策划专家、企业培训导师，享有“中国启智训练第一人”之美誉。

李强曾在大型外资企业担任职业经理人，后投身于咨询业，7年讲坛生涯，近千场演讲培训，45余万学生遍及天涯海角……

## &lt;&lt;魅力口才&gt;&gt;

## 书籍目录

魅力口才魔鬼训练第一关 拥有口才，就是人才 口才法则一 人才不一定有口才，有口才一定是人才 口才法则二 口才也是生产力 口才法则三 口才决定成败 口才法则四 好口才不是天生的魅力口才魔鬼训练第二关 撕下面具，突破自我 口才法则五 要面子将置你于死地 口才法则六 撕下面具，训练演说心理 口才法则七 会说话未必不老实 口才法则八 突破自我的牢笼 口才法则九 主动开口去说魅力口才魔鬼训练第三关 消除恐惧，树立信心 口才法则十 有几分准备，就有几分自信 口才法则十一 调整心态，克服怯场 口才法则十二 树立“我一定行”的信乞讨 口才法则十三 姿态是自信心的体现 口才法则十四 没有什么可害怕的魅力口才魔鬼训练第四关 掌握要领，大胆去说 口才法则十五 掌握说话的要领 口才法则十六 讲自己感受，激发对方共鸣 口才法则十七 明确表达目的，防止失言 口才法则十八 勇敢地说，疯狂地说魅力口才魔鬼训练第五关 忘记自我，欣赏他人 口才法则十九 让你的谈话充满激情和感染力 口才法则二十 学会鼓舞和激发人的情绪 口才法则二十一 激发他人的兴趣 口才法则二十二 学会欣赏和赞美别人魅力口才魔鬼训练第六关 认真聆听，学会区分……魅力口才魔鬼训练第七关 用心沟通，成就你我魅力口才魔鬼训练第八关 魅力表达，展现自我魅力口才魔鬼训练第九关 公众演讲，振奋人心魅力口才魔鬼训练第十关 终极突破，身心合一 后记：训练刚刚开始

## &lt;&lt;魅力口才&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘好口才不是天生的 有人提出这样的问题，说口才是天生的，不是后天练的。

这个观点，我认为是不对的。

口才决非一定是天生的，口才完全能够通过后天的努力练成。

没有人天生就口才好、能言善辩，即使是令人钦佩的“名嘴”或演说家，也不是在任何场合说话都能赢得满堂彩。

说话和其他才能一样，要日积月累，很难一步登天。

古希腊有一个大演说家叫德摩斯梯尼。

在当时，谁能登台演讲，这个人简直就是这个城堡的领袖，那是了不得的！

德摩斯梯尼第一次登台演讲的时候，希望得到的不是掌声，而是笑声。

最后，没有笑声，倒有了掌声——背掌！

把他轰下台去。

讲得实在是不行。

耸肩——肩膀往上耸。

一个演讲者，耸肩这个姿势多难看！

再讲讲，他的气不够用，说着说着就长出一口气。

请大家想一想，这一长出气的时候，这个形象又是什么样呢？

所以，下面的人把他轰下去。

但是，德摩斯梯尼并不气馁，他回家以后，自己剃了个阴阳头，以示再也不出去。

他把所有的书籍都找来，拼命地读书。

为了克服自己耸肩的毛病，他在棚上吊了两把宝剑，剑尖正好对着自己的肩膀，只要一耸肩就扎着他了。

经过这样长期的练习，耸肩的毛病克服掉了。

说话不清楚，怎么练？

他找一个小鹅卵石含在自己的嘴里。

他本来说话就不清楚，再含着鹅卵石就更不清楚了。

经过艰苦的努力和训练，最后含着鹅卵石说话都非常清楚。

试想，吐出鹅卵石以后，那简直达到炉火纯青的地步。

气不够用，怎么办？

他边朗诵诗歌，边往山上跑。

最后，终于三个毛病都克服掉了。

他的内功有了——有了丰富的学识和思想见地；他的外功有了——口才练成了，当然一登台演讲，人们的掌声如雷鸣一般地响起来。

最后，他的七篇演说，永载史册。

播音员、节目主持人、演员等，都是使用语言的行家，但他们大多从小并不善于言辞。

既然如此，他们为什么能够靠嘴上功夫吃饭？

原因很简单，正因为他们自认口才不佳，于是加倍努力去提升自己的表达技巧。

在企业界也是一样。

例如，一项调查结果显示，业绩最优秀和最差的业务员，几乎都是个性内向者，而且大多是原本口才不佳的人。

至于个性外向、能说会道的人，则大部分都业绩平平。

这是因为，个性内向的人通常会深入探求事物的来龙去脉，并热衷研究原因，当他们完成一件事后，必定会总结得失，找出导致失败的原因。

而且，他们会不断做新的尝试，寻找构成成功的因素。

若成功了，便证明此为“成功的关键”，他们就是这样累积成功的经验。

事实上，当你和一流的业务员交谈时，你将会发现，对方看来很文静或很斯文，话说的不多，但你却

## <<魅力口才>>

始终有种被吸引、被了解的感觉。

只要有自信，你所说出来的话自然会显得有力而且够分量。

只要我们勇于尝试，从尝试的结果中，找出成功或失败的关键，口才自然是越练越灵光。

所谓口才不佳，只是为自己的不努力找借口罢了。

经过多次的尝试与体验，就能学会谈话技巧。

只要时常这样想：“这种方法不够理想，是什么原因呢？

”“还有其他更好的方法吗？

”如此努力，不断地训练，就一定能够成功。

美国第十六任总统林肯是著名的演讲家、雄辩家、交谈家。

但是，起初他并非这样优秀。

第一次说话，他满脸通红，嗓子里面好像有个棉花堵住了，脸色铁青，不知道手往哪儿放。

但是后来，林肯毕竟是林肯，他走在乡村路上，见到树桩、高粱地，他也对着它们来演讲，手势怎么做，面部表情应该什么样，他也在练。

结果，经过长期刻苦锻炼，林肯终于成为世界著名演说家、雄辩家、交谈家。

参加葛底斯堡的演说，总共才3分钟10句话，竟使1500人落了泪。

现在已经铸成经文，放在英国的牛津大学里，作为英文演说的典范。

所以，我要告诉你：这个世界没有口才不好的人，只有不愿意提高自己口才的人，只要你下定决心，你就可以做到！

P11-13

## <<魅力口才>>

### 媒体关注与评论

书评好口才将使你雄辩滔滔，占尽上风。

——镌刻于3000年前埃及古墓上的铭文      如果有人要拿走我所有的财富而只留下一样，那么我会选择口才，因为有了它我不久便可以拥有其他一切财富。

——丹尼尔·伟伯斯特      是人才的不一定有口才，有口才的必定是人才！

——彭清一      一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

——《文心雕龙》

## <<魅力口才>>

### 编辑推荐

如果你不会与人沟通为此吃尽苦头，请马上翻开这本能改变你命运的书！

如果你不敢讲话、不会讲话请马上翻开这能让你热血沸腾的书！

如果你想拥有良好的人际关系，请马上实践这些创造奇迹的法则！

本书“成功无限书系”的第一本，中国启智训练第一人李强直接帮助你提升沟通能力，铸就一生金口才！

随书赠送精彩VCD，李强培训经典（1）。



<<魅力口才>>

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>