第一图书网, tushu007.com

<<无敌口才>>

图书基本信息

书名：<<无敌口才>>

13位ISBN编号：9787801973733

10位ISBN编号：7801973739

出版时间：2006-3

出版时间：企业管理出版社

作者：方瑾

页数：238

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

内容概要

本书帮助所有必须开口讲话者，无论是给老板汇报，或是接听电话，或者面对讲台下的百余位听众正儿八经地发表提案……书中的全部内容都围绕各种现实生活中的场景所展开。
你既可以把本书当成一门口才的实用课程，从头至尾通读各个章节；亦可根据需要，随时研读其中的某一段落。
当然，如果你能够坚持完成所有训练项目，并有针对性地进行训练后的自我评估，做完书里的全部练习题，我敢保证你将会成为一位口才大师。

书籍目录

预备!　克服讲话中的六个主要误区　说话的EQ训练开始啦!　训练一：三最法则　训练二：脱口而出　训练三：幽默力量　训练四：口吃矫正操　训练五：接听电话技巧　训练六：锻炼你的口舌　训练七：悦耳动听的批评　训练八：话不在多而在精　训练九：刁钻问题答辩术　训练十：妙问与妙答　训练十一：求职面试技巧　训练十二：抓住你的听众　训练十三：不伤和气的争辩妙招　训练十四：好声好气好交谈　训练十五：道歉的艺术　训练十六：打破僵局的技巧　训练十七：向上司巧进言　训练十八：怎样说服别人　训练十九：买房谈判技巧　训练二十：家装谈判　训练二十一：花言巧语促营销　训练二十二：演讲词的记忆诀窍　训练二十三：竞职演讲与即兴演讲　训练二十四：如何使不可谈成为可谈　训练二十五：用语言征服不同类型的人口才水平权威分析：　——与上司的沟通能力测评　——特殊场合语言应变能力测评　——措辞合理性测评　——你的谈判能力测评　——你的幽默类型测评精彩附录：　世界五百强经典面试题　世界五百强面试题精解参考书目

章节摘录

书摘误区四：语言没有力度 “ 事实、情真、可信性 ”是说服力的三大要素，有人称这种说服力为“ 充满激情的逻辑推理 ”，可见说话水平与情真之间存在的密不可分的关系。
人是感情动物，语言所负载的信息，除了理性信息外，还有感情信息。
这种感情信息，内涵十分丰富。
其功能不仅要诉诸人的理智，而且更要打动人的情感。
正如白居易所说：“ 感人心者，莫先乎情。
”说话时既以理服人，又以情感人，这才能表现出良好的说话水平。
如果某一信息传输的言语行为中缺乏影响人的情感因素，那么其言语交际便是不成功的，甚至是失败的。
如销售活动中的言语交际，顾客一般都有着购物和情感服务的双重心理需要。
也可以从另一个角度来增强语言的力度和感染力，那就是语言要有个性化。
世界上没有完全相同的两片树叶，也没有个性完全相同的人。
任何一个拥有好口才的人你会发现他们都同样具有突出的个性风格，每一言每一语中都显露出创造独特的“ 我 ”。
伟大的政治家都具有自己的讲话风格。
如鲁迅先生的讲话风格就是分析深刻、外冷内热、富于哲理；郭沫若的讲话风格是热情洋溢、奔放不羁、文采华丽；毛泽东的讲话风格是通俗风趣、论证严谨、民族特点浓厚。
说话的个性首先体现着说话者自己的个性。
影响其个性形成的主要因素有性别、年龄、家庭环境、文化修养、生活经历、职业等。
说话风格的个性化还体现在说话中涉及人物的个性，对说话中涉及的人物，不应仅仅只是一种平铺直叙的交待，而应通过细节描写、对话模拟、形态模仿等手法，充分表现人物个性。
某些讲话无法给听者留下深刻的印象，而听众对讲话主题和基本内容又挑不出更多的毛病，其失败原因往往就是缺乏鲜明的个性，使语言没有任何力度。
可以这样说，缺乏个性，没有感染力，是使语言失去力度的最大原因。
P3-4

编辑推荐

《无敌口才》提出了现代商业社会中几乎每个人都会面临的一个问题：如何才能加强你的个人口才水平，从而提高销售额或获得提升，或者使得工作更有成效。
无论在会议或是电话中，甚至是日常生活里和别人面对面打交道时，如何讲话都将极大影响你在别人心目中留下的印象。
《无敌口才》书中的全部内容都围绕各种现实生活中的场景所展开。
你既可以把本书当成一门口才的实用课程，从头至尾通读各个章节；亦可根据需要，随时研读其中的某一段落。
当然，如果你能够坚持完成所有训练项目，并有针对性地进行训练后的自我评估，做完书里的全部练习题，你将会成为一位口才大师。

第一图书网, tushu007.com

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