

<<口才潜规则>>

图书基本信息

书名：<<口才潜规则>>

13位ISBN编号：9787807390084

10位ISBN编号：7807390085

出版时间：2007-3

出版时间：中原农民出版社

作者：文武,王建国

页数：249

字数：200000

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>

<<口才潜规则>>

内容概要

《口才潜规则》以全新的观点，从一种新的角度研究人们所熟悉的口才学。

每一个章节的内容不是在介绍与人交流时说话的技巧，而揭示在一睦事情上人们说话方式的伪装，彻底地揭露出那些隐藏在说话方式表面现象下的本质，这并非是对传统智慧的颠覆，而是为你展示了隐藏在口才表象下的真实世界。

书中的每个观点也许会令你觉得不可思议，会引发你产生一些思考，会让你重新认识语言的本质，换一种眼光看待具体的人与事，这样也许可以让我们更真实地认识自我、认识环境、认识社会，让我们远离欺骗与伪善，守护并拥有一方心灵的净土。

<<口才潜规则>>

书籍目录

- 第一章 妙语后的“真言” 1.赞美，别有企图 2.背后夸人，达到自己的目的 3.谎言，并非出于欺骗 4.表面说此，实为骂彼 5.言语投其所好，让其行动投自己所好 6.自嘲，是为了保全自己的面子 7.表面退让，却以胜利告终 8.旁敲侧击，让对方顺己意而为 9.明知故昧，假装糊涂
- 第二章 道是有情却无“情” 1.情并非都那么神圣，那么纯洁 2.男人的甜言蜜语是一把杀手锏 3.恋爱中，女孩的话并非都是真心知 4.温柔语言背后的假象 5.承诺不过是“爱情”的代言词 6.真诚之下也有虚伪 7.利益面前，往往“大义灭亲” 8.善于倾听对方是为了抓对方要害
- 第三章 有多少人的语言是表里如一的 1.“笑面佛”却阳奉阴违 2.“说”与内心往往表里不一 3.口头讲诚信的人，未必就是君子 4.场面话，可听不可信 5.眼见非为实，耳听非为虚 6.吐露秘密就是授人以柄
- 第四章 商场之战，以何取胜？ 1.舌头之下，利益高于一切 2.嘴上一本账，心里一本账 3.王婆卖瓜，只夸自己的瓜好会得到盈利吗？ 4.自己赚尽了利益，却说血本无归 5.赞美顾客，以销售为目的 6.广告之言，到底有多少真？ 7.钱是商家说话的风向标 8.口里说“免费”，实际是陷阱 9.夸大其词，其实是为了掏空消费者的钱包
- 第五章 表象下，口才之“真相” 1.口才之表象非相 2.圆滑乖巧之人，说话就会“老实”吗？ 3.处处都“会说话”是愚昧的表现 4.沉默未必是金，妙语未必是真 5.“老实人”“一鸣”胜“精明人”“百鸣” 6.“假话”有时比“真话”更有生命力 7.表面上的奉承话，背后肯定有目的 8.说话谦虚的背后到底隐藏了什么 9.模棱两可之话语的背后 10.虎美靠背，人美靠“嘴”

<<口才潜规则>>

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>