

<<职场人必备的商业口才>>

图书基本信息

书名：<<职场人必备的商业口才>>

13位ISBN编号：9787301212813

10位ISBN编号：730121281X

出版时间：2012-11

出版时间：北京大学出版社

作者：林伟贤,李尚隆 著

页数：208

字数：160000

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>

<<职场人必备的商业口才>>

前言

好口才通往成功的阶梯。口才，并不仅仅是发声，而是一门值得我们认真学习和体悟的学问。对于个人，口才和我们的前程息息相关；对于国家，“一言兴邦，一言丧邦”“三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝”。

在当今这个时代，事业的成败，既和个人的勤奋、天赋、机遇有关系，也和口才有很大关系，口才实际上已经成为职场人必备的一项基本素质，得体的表达是职场人追求成功的敲门砖。在内部和同事沟通，在外部和客户谈判，都需要清晰、得体地表达自己的需求，这就需要职场人具备良好的表达能力。

好口才是职场人的铺路石。

同样一件工作，有的人说起来条分缕析，讲解透彻；有的人明明心中有数，偏偏说话颠三倒四，磕磕巴巴，词不达意，如果是这样和同事沟通工作或者向领导汇报工作，效果可想而知。

好口才可以提高个人的影响力。

同样是表扬，有的人说出来，听者会很开心，工作上更有干劲；有的人说出来，却让听者感觉很虚伪，表面上应付一下，其实压根不领情。

同样是批评，有的人说出来，如春雨般滋润心田，让听者心悦诚服，虚心认识到错误，并及时改正；而有的人说出来，却让听者勃然大怒，不仅解决不了问题，还会恶化同事之间的关系。

说话，几乎人人都会，但是能说话不等于会说话，一句话是化干戈为玉帛，还是激起一场争斗；是取得成功的谈判，还是令谈判陷入僵局……这就要求职场人不仅能说话，更要会说话，有个好口才，才能说出“金饭碗”。

语言的表达有无数种，能说会道的人如过江之鲫，所以没有哪一种说话方式是错的，也许只是说错了场合；也没有哪一种说话技巧是包打天下的，因为不同场合需要不同的说话方式。

所谓好口才，无非在不同的场合都能说出得体的话。

我们一直关注演讲理论，并一直身体力行，在实践中去检验和感悟。

我们不仅悉心研究了国际上知名的演讲理论，还研究了众多案例，并结合自身的实践，归纳了一套行之有效的商业口才培训体系。

针对职场人的工作需要，本书从如何控场、成功演讲的秘诀、肢体语言的运用、听众是我们的上帝、口才在营销中的应用等几个方面阐述如何修炼口才，得体地说话。

本书不仅有经过实践检验的理论，更有丰富的案例，有的案例甚至是我们的亲身经历。

本书所讲解的方法和技巧，读者可以拿来就用，可以边学习边实践，在实践中锤炼自己的表达能力。

祈望本书能为读者走向辉煌的职场人生提供最有效的帮助。

<<职场人必备的商业口才>>

内容概要

一言可以兴邦，一言可以丧邦，由此可见口才的力量是多么巨大。作为职场人，有个好口才，对搭建强有力的人脉、打通良好的上升通道、与客户建立和谐的关系等都至关重要，职场人必须认识到口才在职业生涯中的重要性。

本书汇聚了两位作者几十年的实践经验和理论研究成果，阐述了职场人必备的表达能力，并据此展开说明了职场人修炼口才的方法、诀窍。

“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”通过这本书，你可以学会如何完美表达，成功掌控听众，进而拓展你在职场中的上升空间。

<<职场人必备的商业口才>>

作者简介

林伟贤

亚太地区商业模式第一人、实践家教育集团董事长。

一直关注演讲和口才的理论和技巧，并在培训事业中身体力行，在实践中检验、反思、修订。林老师针对职场人因为说话不到位而发展受挫的现象，重点总结了商业口才的训练方法、理论、诀窍等，融汇了中西方的演讲和口才的理论与案例，总结出一套实用易用的方法。他的口才课一直广受学员和企业的推崇，为学员的职场发展提供了巨大的助力，因为表达能力提高了而推动职场进步的学员更是数不胜数。

曾有口吃，但是经过练习，他夺得辩论赛第一名。

如今他是出色的培训大师，在讲台上挥洒自如，更具有17项国际级顶尖培训机构颁发的中文专业讲师资格证书，是世界上用中文演讲语速最快的讲师。

李尚隆（原名李志刚）

实践家营销咨询公司总经理，携训网特约讲师，《前沿讲座》特邀嘉宾。

亚洲实战派行销讲师：历经演讲1000余场，其品牌课程《总裁管理系统》《总裁执行系统》《总裁盈利系统》以实战、实用、实效著称。

曾服务过包括永正集团、中国工商银行等在内的诸多知名的集团公司。

在李尚隆老师辅导策划的会议营销咨询案中，曾创造单场订货会成交6210万元的业界奇迹。

<<职场人必备的商业口才>>

书籍目录

- 第1章 好口才从何而来
 - 第一节 关键在于是否能打动人心
 - 第二节 魅力表达，用心沟通
- 第2章 从开场到结束的魅力掌控术
 - 第一节 万事开头可以不难
 - 第二节 轻松开场，谨记三件事
 - 第三节 从容不迫地走上讲台
 - 第四节 四点支撑的演讲
 - 第五节 演讲主题与重点的梳理与整合
 - 第六节 好演讲离不开画龙点睛的结尾
 - 第七节 整体掌控，魅力全场
- 第3章 演讲成功的秘诀
 - 第一节 认真地准备，不断地练习
 - 第二节 各种突发状况的危机处理
 - 第三节 消除紧张方法多
 - 第四节 做自己，最轻松
- 第4章 善用语言和肢体的表达
 - 第一节 用对词汇，事半功倍
 - 第二节 出色演讲家的小助手——幽默
 - 第三节 学会用肚子发声
 - 第四节 你知道什么是“话谱”吗
 - 第五节 掌握肢体语言的八字口诀
 - 第六节 演讲是一门综合的艺术
- 第5章 听众才是我们的上帝
 - 第一节 两招轻松调动听众情绪
 - 第二节 让听众觉得他很重要
 - 第三节 巧妙应对听众的负面反应
 - 第四节 现场问答，不让听众带着疑问离开
- 第6章 语言魅力源于人格魅力
 - 第一节 做有魅力的人，说有风度的话
 - 第二节 和负面潜意识说拜拜
 - 第三节 容易让人接受的说话方式
 - 第四节 创造精彩演讲的要素
 - 第五节 赢得满堂彩的八大原则
 - 第六节 自我评估，让你成为演讲高手
- 第7章 魅力口才之会议营销
 - 第一节 为什么要进行会议营销
 - 第二节 会议营销的发言要点
 - 第三节 鼓励听众做出反应
 - 第四节 如何在现场打动客户的心
 - 第五节 轻松应对“另类”听众
 - 第六节 跟乔布斯学做简报
 - 第七节 营销辅助——好钢用在刀刃上
- 后记 停止空想，直接行动

<<职场人必备的商业口才>>

章节摘录

一个人开口说话是与生俱来的，我们出生以后的第一声啼哭就是一种口语表达。

声音和文字一样，起着表达我们内心思想的作用，而声音所承载的口语表达，则比文字表达更为普遍和重要，因为我们的声音几乎无所不在。

虽然大家一生下来就会开口说话，但有些人说起话来吞吞吐吐、词不达意；而有些人却能口若悬河，吸引一大批听众。

其实，良好的口语表达能力并非天生的，很多人小时候很腼腆，见到陌生人更是说不出几句话来，可经过一定的培养和锻炼，也能拥有良好的口才。

以某讲师为例，他现在作为很多公司的咨询顾问，一年到头都要在公众面前演讲，还经常给各大企业做管理培训，口语表达能力非常强，更是公认的“快嘴”。

然而在上大学之前，他的说话能力非常糟糕，还有点口吃，说话的时候吞吞吐吐，半天也说不清楚一件事。

上了大学以后，他的一位学长希望他能参加一个很重要的辩论比赛，在比赛前对他进行了专门的培训，整天让他不停地说，不停地演练。

最终，他不但圆满地完成了辩论的任务，而且后来说话的速度甚至比当年那位学长还快。

工作上，什么样的老板值得员工全心全意追随？

我们认为，一个愿意和员工沟通的老板，更值得让人全心全意地追随。

因为愿意和员工沟通的老板，不但可以让员工感受到老板在关心他，也能让员工有机会表达自己对老板的尊敬。

为什么有些管理者所领导的员工能够尽心尽力、积极工作，而有些管理者所领导的员工却总是敷衍了事、得过且过？

因为有的管理者特别会讲激励人心的话，以此鼓舞员工的士气；而有的管理者却拙于言辞，本意是想鼓励员工几句，结果却往往适得其反，不但没能鼓励员工，还打消了员工的工作积极性。

学校里，有的老师在和学生沟通的时候，讲话特别深刻，有些话甚至改变了某些学生的命运；而有的老师对学生的教导不但没有起到正面作用，还让学生产生了逆反心理，与他们的期望背道而驰。

我们也常常看到，有些营销人员刚和顾客交谈了几句，顾客就没有耐心再听下去了；而有的营销人员却非常清楚如何吸引顾客、如何赞美顾客、如何给顾客提出及时的建议，因此创造了不菲的业绩。

为什么基于同样的出发点，收到的效果完全不一样呢？

为什么有的人很成功，而有的人却很失败呢？

显然，是因为他们的沟通能力不同。

生活中，有的人就很会说话，不论是讲故事还是安排事务，大家都愿意听。

为什么呢？

我们注意一下就知道，这些人说话的时候，总是有声有色，讲到关键的字句时，会加强语气；讲到重要的问题时，会和听他说话的人互动，问一些相关的问题，引发听者的兴趣。

如果一个人说起话来像读稿子一样，从头到尾一个声调，没有任何语气的变化，听起来恐怕会非常枯燥无味。

其实，不只是上台演讲或者推销产品，我们在生活中和朋友打的一个电话、在工作中做的一份简报，或者举行的一次会议，都需要有说话的技巧。

无论你是企业的管理者，还是普通的工作人员，都难免需要与他人沟通，所以提升我们的表达能力非常必要，每个人都需要针对自己的说话能力进行一定的培养和训练。

如果你的沟通能力很好，自然有助于建立良好的人际关系，维护和谐的工作气氛。

美国的牧师布道的时候，听众人数最多的达到十万人；而波兰天主教的教父演讲的时候，听众也有十几万人。

这些牧师、教父的口才真的有那么好吗？

为什么很多听众听了他们的演讲之后都大受影响呢？

实际上，演讲成功不在于采取了什么特别的技巧，关键在于你说的话是否能够打动人心。

<<职场人必备的商业口才>>

教皇彼得二世曾经说过：“口才的力量，万夫莫敌，它比任何东西都有能力来统治这个世界。

”因此，从某种意义上说，统治世界靠的是很多领导人以及各行各业有影响力的人的语言煽动作用来完成的。

1974年11月，《伦敦时报》对读者进行了一项问卷调查，问题是：“你们心中最大的恐惧是什么？”可能许多人会认为排在第一名的应该是“死亡”。

但事实上，排在第一名的竟然是“演讲”，“死亡”排在了第二位。

由此可见，就算对于普通人来说，演讲也是影响巨大的，并在我们的人生体验中排在最重要的位置。

P2-5

<<职场人必备的商业口才>>

后记

停止空想，直接行动 非常感谢您的耐心与支持，能够从头到尾把这本书用心读完。

书并不只是用来读的，书更是拿来实践的！

所有书中的内容只有在付诸实践的那一刻才具有真正的价值。

在你看完这一本书以后，我们建议你针对每一个章节都提出至少三个可以立刻实施的练习与行动方案，那么这本书就会成为您最佳的行动手册，真正有效地协助你成为想说就说、想做就做的表达和沟通专家！

在我们的精英讲师班中，曾经有两位令我们印象深刻的伙伴，一位是王勇，一位是李文华。

他们两位之前都是非常不善于表达的人，来上课时也非常有压力，他们担心自己无法把简单的话说好，甚至想用唱歌来代替说话。

但是，在7天的密集培训之后，首先是王勇，在第七天的傍晚就登上了讲台，面对全场爆满的听众进行了一场大家拍掌叫好的演讲！

他们回到工作岗位之后，就把公司的全套培训工作架构搭了起来，将学到的内容完全落实到员工的培训与教育中。

不到3年，他们就将原来的13家店，经由演讲、培训、复制，发展到如今的150多家直营与特许经营店。

他们的企业就是如今华东地区家喻户晓的永琪美容美发连锁机构！

而文华在2006年12月31日回到我们在上海举办的跨年大会企业家座谈会时，他自信、流畅又具说服力的精彩演讲，让许多听众击节赞叹，令人完全无法想象之前他一上台就发抖且言之无物、不知所云的模样。

唯一的突破关键就是不断地练习与行动！

我们要再次呼吁我们最棒最杰出的读者朋友们，这是一本让各位实践的行动书，你一定要按照每个章节的讲解，认真努力地去落实和反思。

如果你真的想要更直接地提升自己的表达能力，我们也非常欢迎你加入我们实践家精英讲师团的行列，让我们有机会能够与你共同学习，协助你将自己智慧的宝藏经过有效整合之后，让更多的人从你的分享中有所成长与收获。

孔子说过：“三人行，必有我师。

”所以我们坚决相信，每个人都有许多值得别人学习的智慧精华，只要加以适当的总结，必定会给大家带来许多收获！

21世纪的竞争力取决于学习力，学习力的全方位落实则在于行动力，任何结果都是做出来的，而不是说出来的。

一个真正有魅力的演讲家，必定是言行一致的实践家，而不是光说不练的表演者。

同时我也要提醒，一旦你站上演讲的舞台，就有多人会注视您的一言一行，你的一切也都会受到众人的严格检验。

所以，只有用最高的标准严格地要求自己，同时做出最佳的成绩，才能让所有的听众相信并肯定你的演讲。

The time for thinking is past, we must act now!

让我们停止空想，直接行动，成为最具魅力的演讲家！

<<职场人必备的商业口才>>

编辑推荐

针对职场人的工作需要，林伟贤、李尚隆编著的《职场人必备的商业口才》从如何控场、成功演讲的秘诀、肢体语言的运用、听众是我们的上帝、口才在营销中的应用等几个方面阐述如何修炼口才，得体地说话。

本书不仅有经过实践检验的理论，更有丰富的案例，有的案例甚至是我们的亲身经历。

本书所讲解的方法和技巧，读者可以拿来就用，可以边学习边实践，在实践中锤炼自己的表达能力。

<<职场人必备的商业口才>>

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>