

<<一看就懂的口才学>>

图书基本信息

书名：<<一看就懂的口才学>>

13位ISBN编号：9787563927050

10位ISBN编号：7563927050

出版时间：2011-5

出版单位：北京工业大学出版社

作者：汪建民

页数：255

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>

## <<一看就懂的口才学>>

### 内容概要

有人曾说：“好口才是社交的需要，是事业的需要，是生存的需要。

”只有掌握了说话的技巧和原则，才能够达到“一语惊起千层浪”的效果，才能够掌握开启成功之门的钥匙!

## <<一看就懂的口才学>>

### 书籍目录

#### 第一章 口才魅力——好口才带来好运气

第一节 学好口才人生瑰宝

第二节 口才交际成功阶梯

第三节 出口成章无往不胜

第四节 选词择句妙口攻心

第五节 妙语连珠与众不同

第六节 熟能?巧厚积薄发

#### 第二章 表达准确——表情达意，准确精妙

第一节 说者有心听者明白

第二节 巧言善辩避免空洞

第三节 话多不如少话少不如好

第四节 句句珠玑一针见血

第五节 简洁朴实通俗易懂

第六节 具体生动唤起联想

#### 第三章 声情并茂——语调动听，妙用肢体

第一节 口齿清楚吐字清晰

第二节 节奏和谐抑扬顿挫

第三节 字正腔圆魅力顿生

第四节 声情并茂肢体语言生动

第五节 心中之意眼神表达

第六节 言之有“礼”谈吐文雅

#### 第四章 风趣幽默——言谈幽默，智慧尽显

#### 第五章 机智灵活——随机应变，化解尴尬

#### 第六章 把握分寸——说话得体，不卑不亢

#### 第七章 不吝赞美——适度赞美，温暖人心

#### 第八章 交际口才——机智灵活聚人脉

#### 第九章 辩论口才——激昂陈词舌如簧

#### 第十章 说服口才——攻心为上化干戈

#### 第十一章 谈判口才——铁齿铜牙赢先机

#### 第十二章 演讲口才——生动感人，语惊四座

#### 第十三章 职场口才——游刃有余好人缘

#### 第十四章 领导口才——恩威并施树形象

#### 第十五章 情爱口才——甜言蜜语爱意浓

## <<一看就懂的口才学>>

### 章节摘录

版权页：第一节 学好口才人生瑰宝人的一生，不外乎就是做人、做事，而这些都离不开说话。

说话人人都会，但有水平高低之分、文野之别、优劣之异。

若想拥有好人缘，就要巧妙地驾驭“说话”这个工具。

话说得高明，不仅能够将自己的意愿清晰得体地表达出来，还能使他人乐意倾听与接受，因此，好口才是一门让人受益终生的艺术。

人际关系大师戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于口才艺术。

”当今社会，很难找到一个不需要口才的行业。

随着社会的多元化发展，像记者、导游、营销、服务、教师、主持人等职业越来越讲究口才的艺术性，口才已经成为人们生活中不可缺少的技能。

拥有好口才，就像拥有了成功的筹码，而这也成为许多人孜孜不倦的追求。

通过一个人的讲话水平和风度，可以判断其学识、修养与能力。

因为口才不光是嘴上之才，更是一个人的心理素质、文化素质，甚至综合素质的体现。

所以，我们可以认为：人才未必有口才，而有口才者必定是人才，而且是出类拔萃的人才！

我国是文明古国、礼仪之邦，历史上，晏子使楚口才不凡，苏秦以雄辩之才佩起六国相印，张仪四处游说建功立业，范雎说秦王，触龙说赵太后，蔺相如“完璧归赵”，诸葛亮联吴抗曹、舌战群儒……

到了近代和现代，也出现了许多能言善辩的大师巨擘。

过去人们说：佛要金装，人要衣装。

现在可以这么说：佛要金装，人要口才。

对一个人来说，口才就像他的金字招牌，比任何装饰都重要。

人们需要化装，需要漂亮的服装，需要香水和时髦的皮包。

但有一样“化妆品”，也是最高级的“化妆品”——语言，它随时随地都起着作用。

如果能使生活的语言高度艺术化，无疑就是使生活高度艺术化，即使是在一些非常细微的生活细节上也是如此。

每一个有敬业精神的人都要掌握日常说话的艺术，追求语言的感染力，让自己处处展现独特的个性和无穷的魅力。

好口才能让你备受瞩目，鹤立鸡群。

相反，一个有学问而没有口才的人，和人讨论时就有点难于应付，这样会在无形中损失很多有利条件。

自己理由充分，别人讲歪理，只因自己口才拙劣，反而被别人辩得无地自容。

这样的事例是很多的。

<<一看就懂的口才学>>

编辑推荐

好口才让你口若悬河、能言善辩，瞬间打动人心，坐拥成功。  
会说话让你口吐莲花、妙语连珠，顺利立足社会，赢得机遇。

<<一看就懂的口才学>>

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>