

<<口才胜经>>

图书基本信息

书名：<<口才胜经>>

13位ISBN编号：9787802137769

10位ISBN编号：7802137764

出版时间：2009-9

出版时间：海潮出版社

作者：聂小丹

页数：333

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>

<<口才胜经>>

内容概要

人生的成败。

往往取决于口才的好坏。

想要出人头地，除了专业能力。

还要有能言善辩的好口才。

好的口才可使经商者顾客盈门，财通三江。

而不是门可罗雀，债台高筑；好的口才可以使人合家欢乐，其乐融融，而不致形单影只，愁肠百结。

好的口才如战鼓催征，雄兵开拔；如江水直下，一泻千里；如绵绵春雨，滋润心田。

本书致力于帮助广大读者迅速提高自己的语言能力，增强自己的辩论技巧，全书共分11章，194个小项，对于口才制胜的方方面面做了深入细致的指导。

<<口才胜经>>

书籍目录

第一章 如何表达自己 博览群书——书籍是口才的营养库 未雨绸缪——分析自己的谈话能力 善假于物——要善于运用谈话资料 洞若观火——培养敏锐的观察力 有的放矢——明确表达的目的 正本清源——完美表达的关键 挑战自我——如何克服恐惧 持之以恒——好口才要多练习 随情应景——什么样的场合, 说什么样的话 选准话题——说对方感兴趣的事 言出于衷——赞美要发自心底 言简意赅——表达要尽可能凝练 与时俱进——言谈内容应适应文化背景 毛遂自荐——恰当地自赞自夸 诚能感人——尽量表达你的诚实和热情 形神兼备——身体语言的巧妙运用 脱离窠臼——意味深长的收尾 怎样说“不”——表达不同意见的秘诀 指桑骂槐——另有所指 巧言善辩——给自己台阶下 声东击西——让语言发生转折 保持中庸——巧妙回答别人的谈话 异曲同工——委婉暗示出奇效 理直气壮——以气势论输赢 先声夺人——率先定义, 掌握主动权 殊途同归——先转话题再攻核心

第二章 如何打动别人 精诚所至, 金石为开 情寓理中, 情理交融 装聋作哑, 聪明制胜 巧妙寒暄, 拉近距离 欲擒故纵, 施饵钓鱼 釜底抽薪, 不攻自破 心战为上, 兵战为下 以迂为直, 先到终点 答非所问, 避实就虚 晓之以理, 动之以情 就坡骑驴, 借梯登高 抓住漏洞, 进攻薄弱 循循善诱, 因势利导 融会贯通, 巧用联系 明知故问, 点破道理 诱导巧问, 以理服人 巧比妙论, 寓讽于喻 变换角度, 应对自如 用激将法, 需要引导 善用细节, 说话有力 引申荒谬, 智慧出击 取喻明理, 喻证驳敌 明里嬉笑, 实则怒骂

第三章 如何口才制胜 知己知彼——口才获胜的关键因素 别急着还击——怎样对付“揭短” 保持清醒与理智——对付羞辱的技巧 让对方作茧自缚——回击当面挑衅的技巧 给爱再加一勺糖——好口才化解小矛盾 做好“售后”服务——巧妙处理责备后的说话技巧 搅乱对方阵脚——巧妙应对挑衅 话中还有话——一言有尽而意无穷 看准机会再说话——把握说话时机 即使后退也自信——自信是口才致胜的定盘星 勉励胜过劝慰——怎样安慰人 借题发挥不徇私情——找准突破口 做个有心人——关注“微不足道”的细节 别想“一口吃个胖子”——循序渐进说服对方 让你的建议主导对方的决定——向对方请教 迎合对方的自傲——获取承诺的妙法 非同一般的赞美——赞美也可以“独具匠心” 过程很重要——夸奖也须看过程 赞美因人而异——恭维要恰如其分 将批评的刺软化——善意地批评对方 轻描淡写地谴责——不要刺伤对方

第四章 谈话时需重视哪些礼仪 谈话时需要注意些什么 大方、得体的问候 如何做好介绍人 如何给人留下好印象 如何亲近陌生人 如何称呼人 礼多人也怪 留心对方的忌讳 要善于倾听 要善于找到共同点 要作适合具体情景的表达 学会就地取材 自嘲也是礼仪的一部分

第五章 交谈时要避免哪些误区 言多必失, 学会少说话 不要油腔滑调磨嘴皮子 不要把谈话谈成僵局 不要针锋相对地质问 不可无礼 不可自我吹捧 少用修饰语 赞美也有忌讳 道歉也要找时机 忠言不必逆耳 特殊场合要忌讳什么 唱反调不是好习惯 勿让语意模糊不清 容易得罪人的言辞 别浇灭他人谈话的热情 玩笑不是取笑 别让谈话陷入绝境 别把自己的烦恼带给别人

第六章 生活中的口才艺术 工欲善其事, 必先利其器——充实自己的口中知识 有理不在声高——尽量使用柔和的语言基调 说话以简为美——招人喜欢的短句 何时停, 何处顿? ——掌握语言停顿技巧 理直不一定要气壮——掌握说话的语气 重音所在即重点所在——突出说话重点 家和万事兴——争吵有“度”, 和好有方 见什么人说什么话——分清谈话对象 借风行舟——切人正题的特殊方式 巧用逆反心理——用激将法使对方应允 士为知己者死——对失误若无其事 巧妙利用玩笑——让幽默为你说话 说好第一句话——给人留下好印象 把鸡蛋立起来——事实胜于雄辩 有些话父母要忌说——别伤了孩子的自尊心 以父母的期望作旗帜——说服父母有妙招 让语言擦出爱的火花——如何与恋人交谈 让对方知道你的爱——夫妻的交流之道

第七章 工作中的口才艺术 面试靠张嘴——如何应对招聘者的问题 找好工作靠应对——求职口才面面观 自我“推销”——求职工作的晤谈 制造良好的面谈印象——求职面试诀窍 喋喋不休徒劳无益——不可乱说话 语速无度引歧义——要控制说话节奏 不要表露“我比你聪明”——时刻牢记谦虚 善动脑筋——亮出你的新颖创意 贬抑自己而赞扬对方——谦卑和赞扬的力量 “我没有救过人”——诚实赢来的机遇 回绝要让人听着顺耳——想好理由再拒绝 说话之前先想好——思考是职场的保险箱 掌握与上司交谈技巧——应对上司之法 拿捏自己的言谈——与同事和谐相处 建立良好形象——与职员相处之道

第八章 推销的口才艺术 新鲜有趣的自我介绍——推销时的一张有声名片 强有力的开场白——揽住顾客的心 出奇制胜——与众不同的推销技巧 顾客至上——交易中不宜争辩 善于示弱——赢得顾客的妙招 别急于给产品报价——善于制造

<<口才胜经>>

悬念 善于引导——积极帮助顾客答疑解惑 “没钱”可能是一种借口——客户说“没钱”怎么办 用暗示影响顾客——巧妙地利用环境 当一个好听众——仔细倾听顾客的心声 学会“岔题”——转移焦点，掌握主动权 了解客户心理——注重心灵沟通 提升公共关系——让顾客感受重视 富贵无边——给顾客一个合适的解释第九章 演讲时的口才艺术 不打无准备之仗——做好演讲前的准备工作 胸中有丘壑——选择自己熟悉的主题 自然就好——千万不可死记硬背 “脱口秀”——即兴演讲的自我秀 集合思维——即兴演讲的技巧 好的开始是成功的一半——说好演讲第一句 打响第一炮——如何为演讲的开端赢来喝彩 制造演讲高潮——正文是重头戏——说话看对象——演讲要尽量通俗易懂 说话要讲究发音——演讲要尽量用普通话 演讲要有“味儿”——如何达到语言传递的最佳效果 语言精练——演讲要短要精粹 “通情才能达理”——掌握“煽情”的技巧 姿态是心境的体现——保持良好姿态 心灵传递思想——演讲要满怀热诚 提高你的演讲效果——演讲的语气要生动活泼 升华你的演讲艺术——演讲要声色共鸣 做自己，不模仿他人——演讲要融入个性 多用“你”和“我们”——与听众融为一体 抓住利益点——如何说服听众 余音绕梁——怎样结尾最精妙第十章 辩论时的口才艺术 张口即出——惊人的记忆力让对方士气大减 机智敏感——出色的临场应变力让对方心慌意乱 让对方自相矛盾——以其人之道还治其人之身 用无理对无理——以谬制谬 妙用两难推理——左右夹击 顺势将球踢回——让对方自食其果 转个弯再奔主题——出其不意 口中的“武器”——成功辩论的基本要求 牵着对方鼻子走——预先挖好“陷阱” 归谬法——找出对方的逻辑破绽- 矛盾分析法——彻底反驳对方第十一章 谈判时的口才艺术 口才与智力的角逐——谈判特性概说 掌握“十八般武艺”——商业谈判技巧 避免这些词语——要善于选择语言 说话听声——要善于察言观色 顾左右而言他——斗智斗谋 好态度烧热炉灶——谈判时应和颜悦色 一言胜过百万兵——诱之以利，掌握全局 口才的诸多技巧——稳操胜券的谈判法则 “软弱”也是一种力量——紧扣“死线” 弓不要拉得太满——别把话说得太死 柔弱中显示刚强——谈判时应绵里藏针 无中生有——预设圈套，轻松取胜 以共同点为突破点——与谈判对手做朋友 谁想背着贷款度日？——婉言相劝出奇功附录一：经典演讲例文 我有一个梦想 最后一次讲演附录二：口腔体操 趣味绕口令集锦

<<口才胜经>>

编辑推荐

人是群居动物，离不开社会活动，离不了日常交往，而语言又是人际交往的媒介。很多时候，会说话，把话说到位，可以使人获得朋友的尊敬、老师的青睐、长辈的喜爱以及老板的器重；可使人在生活中如鱼得水，在职场中举重若轻。

本书是一部最完善的口才训练全书，将传授你在不同的场合与不同的人交谈时的技巧，帮助你在最短的时间内掌握一流的交际口才和说服艺术，练就娴熟的语言技巧和处事能力，从而使你在各种场合、对待各种事件，都能应对自如。

<<口才胜经>>

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>