

<<有一种本事叫口才>>

图书基本信息

书名：<<有一种本事叫口才>>

13位ISBN编号：9787506463676

10位ISBN编号：7506463679

出版时间：2010-6

出版时间：胡中华 中国纺织出版社 (2010-06出版)

作者：胡中华

页数：253

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>

<<有一种本事叫口才>>

前言

一个很有才华的人，由于自身性格的原因，在口头表达上总是有些欠缺。

在一次单位的总结大会上，尽管他准备得极其充分，但一上台，由于过度紧张，话说得磕磕巴巴，前言不搭后语，因而丧失了一次升迁的大好机会，为此，他后悔不迭。

由此可见。

现代社会更需要那种机敏灵活、能言善辩的人。

综观中国历史，会说话的人上自王侯将相、政坛领袖，下至平民百姓、凡夫俗子，可谓比比皆是。

他们都有自己独特的语言风格：春秋时期的毛遂，自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；以“头悬梁、锥刺股”著称于世的战国人士苏秦，曾以三寸不烂之舌游说六国，封金拜印，被其他诸侯各国奉为上宾；三国时期，诸葛孔明在东吴舌战群儒，说服吴主孙权联刘抗曹，获得赤壁之战的胜利；明朝末年，令吴三桂、刘宗敏“冲冠一怒为红颜”的弱小女子陈圆圆，曾以如花的妙语说服了闯王李自成，避免了一场杀身之祸；为中国人民所景仰的周恩来总理，也曾经以惟妙惟肖的语言，在中国外交史上留下了不朽的篇章……成功人士大多是聪明的说话者。

如拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气，从而取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；比尔·盖茨的一席话，能促使IT业走进一个全新的领域。

<<有一种本事叫口才>>

内容概要

《有一种本事叫口才(经典珍藏版)》博采众长，以交际口才、处世口才、领导口才、职场口才、商场口才、恋爱口才、演讲口才、辩驳口才八部分为主要出发点和落脚点，详尽地介绍了口才的知识和经典案例，希望《有一种本事叫口才(经典珍藏版)》能成为你的良师益友。

中国有句名言：“是人才未必有口才，有口才必定是人才。

”现代社会需要机敏灵活、能言善辩的人。

羞怯拘谨、笨嘴拙舌的人，在这个社会很难成为出类拔萃的人才。

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。

<<有一种本事叫口才>>

书籍目录

一、让自己成为交际场上最有风度的人——交际口才说好第一句话 / 3要受人欢迎必须注意说话技巧 / 5如何增加你说话的魅力 / 7激起对方的谈话欲望 / 9与人说话时要把握好分寸 / 12让谈话余韵无穷 / 15怎样跟内向型的人说话 / 16口才帮你赢得尊严 / 18幽默要表达真情 / 19自嘲调侃避免尴尬 / 20如何回答别人的刁难问题 / 22如何用巧语应对他人的揭短 / 24让对方站在强者的位置上讲话 / 26让谈话在意味深长中收尾 / 27二、能说会道好处世——处世口才特殊情境用恭维话博人欢心 / 33恰到好处地称赞他人 / 34怎样说话让朋友喜欢 / 36适当说笑拉近双方距离 / 42投其所好找话题 / 43坚持在背后说别人的好话 / 45适当时候学会绕点弯子 / 47故意说错话也能使谈吐生辉 / 48委婉暗示出奇效 / 50给批评适当加点“糖” / 51将话题扯远的拒绝技巧 / 52必要时逢人只说三分话 / 54不该说的不要乱说 / 55学会说“不”巧妙拒绝 / 56如何把忠告说出口 / 57学会说对方得意的事 / 59求人办事时的两大说话技巧 / 60向对方提出问题可有效打破谈话僵局 / 62巧用言语激将法去求人 / 63巧用典故说服别人为你办事 / 65日常生活中“反驳”他人的技巧 / 66三、好口才成就好领导——领导口才领导者与下属交谈的技巧 / 73巧用诗词名句增添说话感染力, 75领导讲话也要简明扼要 / 76气氛紧张时不露痕迹地转移话题 / 76领导讲话要考虑下属的接受能力 / 78有效批评下属的说话技巧 / 80如何向下级说出“坏消息” / 81如何有效说服固执的员工 / 83如何拒绝员工的某些要求 / 86说服员工的十个技巧 / 88四、职场说话有学问——职场口才面试时谨慎作答要随机应变 / 93如何回答招聘常问的11个问题 / 96面试过程中的说话禁忌 / 100初入职场该如何说话 / 102独具一格的说话艺术 / 103毛遂自荐的说话技巧 / 104与上司说话要有分寸 / 107恰到好处地赞美领导 / 109称赞令上司引以为荣的事情 / 113面对不合理的批评, 你该如何辩护 / 114怎样与老板谈加薪 / 116被提拔时该说的话 / 118与同事说话的分寸 / 120职场中你必须说的好话 / 123与领导说话时不要直来直去 / 124五、好口才带来好生意——商场口才好的开场白是推销成功的一半 / 129对陌生顾客不要吝惜赞美 / 131让对方心甘情愿地与你合作 / 132投其所好的沟通艺术 / 134重视自己说的每一句话 / 135真诚而坦率地赞美顾客 / 136巧言应对你的客户 / 137谈话前要摸清对方的意图 / 140推销口才要有学问 / 142如何用妙语挑动客户需求 / 144说服客户的10大有效策略 / 147抓住客户的心理说话更易成功 / 149巧妙用语促成交易 / 151说服对方, 赢得生意 / 152争论中没有赢家 / 155言语激将法达成买卖 / 157如何应对顾客说“没带钱” / 159巧言化解顾客的不满 / 160诱导顾客说出自己的喜好 / 162掌握商场谈判的主动权 / 163六、恋爱是“谈”出来的——恋爱口才含而不露地表达爱意 / 167让初恋的第一次交谈富有感染力 / 168与心上人交谈的小技巧 / 169如何向对方提出约会 / 170如何表达你的爱意 / 171恋爱口才, 有一种艺术叫否定 / 173“碰碰车”式的恋爱语言 / 175“甜言蜜语”的巧妙运用 / 177

<<有一种本事叫口才>>

章节摘录

张：我从不是个花花公子，不过现在你们也许可以说我是花花老人。

你们看，我现在花最多时间的地方就是床，有时候中午11点才起床，吃过午饭又去睡，一觉睡到了3点，你们说我浪漫不浪漫？

记者：西安事变后，您几乎不再与政治有关，您的命运和蒋介石分不开了，您是怎么看的？

张：对于蒋介石，在他过世的时候，我私下写了副挽联：“关切之殷，情同骨肉；政见之争，宛如仇敌。”

对于他，胡汉民曾说过一句话：“以前在孙文面前乱说话说惯了，如今可说出问题来了。”

你们懂意思吧，孙先生对玩笑一向是不以为然，蒋先生可不同，他是个军人。

记者：您是否考虑过回大陆看看这事？

张：（哈哈一笑）我现在是秋后蚂蚱，跳不了几天了。

如果说还有什么事想做，大概就只有回家看看了，看看大陆的情形，看看亲戚朋友和家乡，可是左腿很疼，没法子去，得等好一点再说了。

经历了半个多世纪的沧桑巨变后的张学良将军此时已是一个90岁高龄的世纪老人。

在台湾，他一直在“保护的自由”中生活。

由于张学良将军是一位历史人物、历史的见证，因而常常有记者对他进行采访。

谈话的内容无所不包，既有张将军的个人隐私，又有关于历史、现实和政治斗争许多十分敏感的问题。

由于张学良将军的历史地位以及当时的现实，张学良的一言一行、一举一动都会产生重大的影响。

张将军也深知这点，因而他常通过自嘲调侃避开敏感话题，巧妙机智而又趣味横生。

这充分体现了他良好的风度和学识。

爱因斯坦是美国的科学家，但他从不注重自己的着装。

爱因斯坦第一次来到纽约时，在大街上遇到了当年的一位老朋友。

这位朋友见爱因斯坦衣服破旧，便说：“你看你的大衣，又破又旧，换件新的吧。”

怎么说你也是知名人物呀！

爱因斯坦笑了笑：“没关系，没关系。”

我刚来到纽约，这儿没有人认识我。

几年后，爱因斯坦和他的相对论都已名声大振。

巧的是，爱因斯坦又和他那位朋友在街上相遇了，更巧的是。

爱因斯坦还是穿着那件“又脏又破”的大衣。

这一次，爱因斯坦不等朋友开口，便解嘲道：“这次更不用买新大衣了。全纽约的人都已经认识我了。”

<<有一种本事叫口才>>

编辑推荐

《有一种本事叫口才(经典珍藏版)》：有口才就能博得对方的好感！

口才改变一个人的命运，乃至一生！

若有口才，就能博得对方的好感！

口才并不是与生俱来的，一个人的口才，有赖于相当的训练！

好口才行遍天下，好口才改变人生，好口才赢得好人缘。

希望此书能成为你的良师益友！

巧妙地运用语言艺术，因人而异地与别人交流，会改变一个人的命运，乃至一生。

但口才并不是与生俱来的，一个人的口才，有赖于相当的训练。

<<有一种本事叫口才>>

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>