

<<魅力口才的七项修炼>>

图书基本信息

书名：<<魅力口才的七项修炼>>

13位ISBN编号：9787508053431

10位ISBN编号：7508053435

出版时间：2009-11

出版时间：华夏

作者：赵雅琨

页数：364

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>

<<魅力口才的七项修炼>>

内容概要

《魅力口才的七项修炼》本着简单实用的原则，从理论上讲述了练就说话魅力的技术、技巧，同时又教给大家七项说话魅力的修炼法则，从实战角度教会大家怎么说话最讨人喜欢。怎么说话最有影响力，怎样说好难说的话等；还涉及了如何与不同的人说话，如上司、下属、同事、恋人等；如何在不同场景下说话，如求人办事、求职面试、电话交谈等，是一本实用性很强的书。

《魅力口才的七项修炼》是系统而实用的口才训练读本，是急需提高表达技能的职场人士的良友，是馈赠员工以提高其沟通技巧的佳品，也是家长培养子女优雅谈吐的样板教材。

成功一定有方法，失败一定有原因。

要想练就过硬的口才，并不是我们想象的那么容易，但也不如我们想象的那么困难。

只要掌握一定的技巧和方法，成为说话高手并非难事。

口才宝典，语言圣经。

<<魅力口才的七项修炼>>

书籍目录

序篇修炼说话的魅力，做超级交际明星第1章 你不可不知的魅力口才法则 法则1：说话一定要准确
法则2：说话要尊重对方 法则3：说话必须有修养 法则4：说话要讲究规矩 法则5：说话也要讲分寸
第2章 魅力出于“理”，更出自“礼” 称呼对方时要考虑对方的状况 说话时一定要使用礼貌用语
说话要讲究以礼待人 说话举止与表情上的礼貌要求 结束说话时你不可不知的礼貌第3章 说话
是一场带给耳朵的盛宴 有效掌握说话的节奏 说话流畅才能更好听 学会使用不同的语气 适时停
顿非常有必要 有活力的声音才最美 控制自己说话的音量魅力口才的第一项修炼学习说话方圆之道
第4章 温柔：以柔克刚，可见奇效 正话反说，让忠言顺耳起来 说话低调些更能赢得尊重 注意给
别人“同感”理解 主动认错更易取得他人谅解 多说“我们”少说“我” 说话最好避开别人的痛
处 拒绝的时候务必绕个圈子 用模糊语言来说尖锐的话第5章 幽默：惹得他人带笑颜 让幽默增进
爱人间感情 使用幽默可以摆脱窘境 运用幽默的方式提意见 巧用幽默化干戈为玉帛 通过幽默的
话拒绝别人 用幽默平定别人的怒气 让幽默增添自身的魅力 运用幽默别忘五大忌讳第6章 赞美：
美言一句，三冬犹暖 给他最想要的一种赞美 从另一个角度赞美别人 真诚的赞美才能打动人 赞
美的话并非多多益善 背后的赞美更具有力度 随时赞美你身边的女性 赞美女性的能力和优点第7
章 倾听：沉默是金，善听是福 有道是，此时无声胜有声 上帝给你两只耳朵一张嘴 说话前先倾听
才更受欢迎 不要在别人面前喋喋不休 中途插嘴也要讲究艺术性 有效聆听更容易讨人欢心魅力口
才的第二项修炼善说讨人喜欢的话第8章 把话说到每个细节处 站在对方立场上考虑和说话 利用微
笑拉近彼此间的距离 打动别人最好的方式是真诚 最好用谦虚的态度和人说话 要在私底下指出别
人的缺点 一个“您”字其实价值万金 温暖的安慰送给最需要的人 “善意的谎言”能讨人欢喜
第9章 把话说到他人心窝里 用恭维的话博取他人欢心 得体的幽默最能取悦人心 利用好交际中的
黄金短语 巧说话能获得别人的好感 不要随便批评朋友的亲友 实话要巧说，坏话要好说第10章 说
话要讲究方圆策略 借人之名，说你的话 一语双关，引人就范 谨慎用语，避免冲撞 寓理于事，
不言自明 转移焦点，顺水推舟魅力口才的第三项修炼用语言打造个人影响力第11章 用说话魅力打造
个人独特的影响力 要有自己独特的风格 说话要培养创造能力 保持坦然开朗的态度 真诚的赞美
感人肺腑 学会批评和影响别人 仔细选择恰当的措辞第12章 增加个人影响力的七大说话准则 忌讳
说话有羞怯感 勿谈论别人的短处 千万不要口是心非 说话不能没有风度 说话无礼招人烦 不要
随便跟人争辩 想方设法使人高兴第13章 掌握说话的分寸和尺度魅力口才的第四项修炼说好难说的话
魅力口才的第五项修炼给关系定位，为语言加分魅力口才的第六项修炼特别时刻，特殊说魅力口才的
第七项修炼借他山之石，成己说话之道

<<魅力口才的七项修炼>>

章节摘录

插图：犯了错误并不可怕，可怕的是连承认错误的勇气都没有。

不知道怎么说抱歉的人，根本交不到朋友，或易交难处，永远缺乏知心朋友。

其实，道歉并非示弱，而是显示了你的真诚和勇气。

人都免不了有出错的时候，一旦错了就得道歉，只有如此才能避免更大的损失。

有些人明知道是自己的不对，可是碍于所谓的身份或者面子，不肯主动认错，觉得认错是没面子的事情，所以冲突也就无法避免了。

其实一个人能主动承认错误是一种勇气，更是一种策略。

这不仅有助于解决相关的矛盾，也能取得一定的满足感。

说“对不起”的时候，眼睛一定要直视对方，只有这样才能传递出你的心意。

如果一边做事一边道歉，或者用回避的方式，都表现不出你的诚意，无法让对方感觉到你的歉意。

没有辩解的道歉才能让对方感觉你的心意，达到道歉的目的。

小伟在朋友的生日宴会上喝多了，将女主人最喜欢的一个花瓶失手打碎了，以小伟的经济实力根本赔不起这个花瓶。

为了表示自己的歉意，小伟挑选了一张精致的贺卡，写上自己的歉意：我知道我的行为给你们造成了困扰，也知道自己的行为是无法原谅的，但请相信我绝对不是故意的。

如果当时我没有喝醉，也就不会发生那种事情了，所以请接受我最真挚的歉意。

小伟将卡片亲手交到朋友手里，并带了一瓶朋友最喜欢的酒，不是为了表示赔偿那个花瓶，而是为了表示真诚的歉意。

小伟的这种道歉方式很艺术。

你也可以不直接说出“对不起”，而是像小伟这样用一张卡片或一份小礼物表示歉意。

最重要的是不要回避，一开始就要先承认自己的错误，而且道歉一定要有诚意。

真心实意地认错、道歉，不要强调客观原因、做过多的辩解，这才是正确的道歉方式。

就是确有非解释不可的客观原因，也必须在诚恳地道歉之后再略为解释，而不宜一开口就辩解不休。

<<魅力口才的七项修炼>>

媒体关注与评论

一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

——《战国策》世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是讲话令人喜悦的能力。

——苏格拉底言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨无霸，把巨无霸彻底打垮。

——海涅好口才是社交的需要，是事业的需要，是生存的需要。

它不仅是一门学问，还是你赢得事业成功、常变常新的资本。

——戴尔·卡耐基

<<魅力口才的七项修炼>>

编辑推荐

《魅力口才的七项修炼》：成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，仅仅有15%取决于技术知识。

而其余的85%则取决于口才艺术。

”可见，一个人能不能取得成功，主要取决于会不会说话。

所以。

掌握说话的艺术是现代人成功的必备条件之一。

俗话说：一句话让人跳，一句话让人笑。

说话能力可以体现一个人的内涵、素质。

一个说话讲究艺术魅力、讲究技巧的人，常常是说理切、举事赅、择辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节、进退有余地、游刃有空间；可陶冶他人之情操，也可为济世之良药；可以体现个人的雄才大略，更能提高个人的社会地位。

《魅力口才的七项修炼》是你家庭幸福的法宝，事业成功的利器，增加个人魅力的砝码。

要想成为一名合格的“社会人”，“会说话”“说好话”并不是我们可做可不做的事情，而是我们必须要做，必须尽全力做好的事情。

七项说话魅力修炼，让你突破提升口才的“瓶颈”，使你妙语连珠，口吐莲花。

成就伟业的口才宝典，受益一生的语言圣经。

驾驭奇妙的舌头，改变自己的一生。

快速掌握说话技巧的实用读本。

好口才助人成功，好口才成就人生。

口才好的人在任何场合都能如鱼得水。

他可以直言曲达，把话说到别人的心窝里；他可以随机应变，应付突如其来的尴尬；他可以口吐莲花，把商品介绍得人见人爱；他可以妙语连珠，给人带来无穷的欢乐……在中国人的圈子里学习中国式的说话技巧。

“七项修炼”告诉你能说会道的至理名言。

让你轻松打造充满魅力的口才。

更好地适应现代社会。

<<魅力口才的七项修炼>>

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>