

<<无敌口才>>

图书基本信息

书名：<<无敌口才>>

13位ISBN编号：9787801973733

10位ISBN编号：7801973739

出版时间：2006-3

出版时间：企业管理出版社

作者：方瑾

页数：238

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>

## <<无敌口才>>

### 内容概要

本书帮助所有必须开口讲话者，无论是给老板汇报，或是接听电话，或者面对讲台下的百余位听众正儿八经地发表提案……书中的全部内容都围绕各种现实生活中的场景所展开。

你既可以把本书当成一门口才的实用课程，从头至尾通读各个章节；亦可根据需要，随时研读其中的某一段落。

当然，如果你能够坚持完成所有训练项目，并有针对性地进行训练后的自我评估，做完书里的全部练习题，我敢保证你将会成为一位口才大师。

## <<无敌口才>>

### 书籍目录

预备! 克服讲话中的六个主要误区 说话的EQ训练开始啦! 训练一: 三最法则 训练二: 脱口而出  
训练三: 幽默力量 训练四: 口吃矫正操 训练五: 接听电话技巧 训练六: 锻炼你的口舌 训练七:  
悦耳动听的批评 训练八: 话不在多而在精 训练九: 刁钻问题答辩术 训练十: 妙问与妙答 训练十  
一: 求职面试技巧 训练十二: 抓住你的听众 训练十三: 不伤和气的争辩妙招 训练十四: 好声好  
气好交谈 训练十五: 道歉的艺术 训练十六: 打破僵局的技巧 训练十七: 向上司巧进言 训练十  
八: 怎样说服别人 训练十九: 买房谈判技巧 训练二十: 家装谈判 训练二十一: 花言巧语促营销  
训练二十二: 演讲词的记忆诀窍 训练二十三: 竞聘演讲与即兴演讲 训练二十四: 如何使不可谈成  
为可谈 训练二十五: 用语言征服不同类型的人口才水平权威分析: ——与上司的沟通能力测评  
——特殊场合语言应变能力测评 ——措辞合理性测评 ——你的谈判能力测评 ——你的幽默类型  
测评精彩附录: 世界五百强经典面试题 世界五百强面试题精解参考书目

## &lt;&lt;无敌口才&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘误区四：语言没有力度 “事实、情真、可信性”是说服力的三大要素，有人称这种说服力为“充满激情的逻辑推理”，可见说话水平与情真之间存在的密不可分的关系。

人是感情动物，语言所负载的信息，除了理性信息外，还有感情信息。

这种感情信息，内涵十分丰富。

其功能不仅要诉诸人的理智，而且更要打动人的情感。

正如白居易所说：“感人心者，莫先乎情。

”说话时既以理服人，又以情感人，这才能表现出良好的说话水平。

如果某一信息传输的言语行为中缺乏影响人的情感因素，那么其言语交际便是不成功的，甚至是失败的。

如销售活动中的言语交际，顾客一般都有着购物和情感服务的双重心理需要。

也可以从另一个角度来增强语言的力度和感染力，那就是语言要有个性化。

世界上没有完全相同的两片树叶，也没有个性完全相同的人。

任何一个拥有好口才的人你会发现他们都同样具有突出的个性风格，每一言每一语中都显露出创造独特的“我”。

伟大的政治家都具有自己的讲话风格。

如鲁迅先生的讲话风格就是分析深刻、外冷内热、富于哲理；郭沫若的讲话风格是热情洋溢、奔放不羁、文采华丽；毛泽东的讲话风格是通俗风趣、论证严谨、民族特点浓厚。

说话的个性首先体现着说话者自己的个性。

影响其个性形成的主要因素有性别、年龄、家庭环境、文化修养、生活经历、职业等。

说话风格的个性化还体现在说话中涉及人物的个性，对说话中涉及的人物，不应仅仅只是一种平铺直叙的交待，而应通过细节描写、对话模拟、形态模仿等手法，充分表现人物个性。

某些讲话无法给听者留下深刻的印象，而听众对讲话主题和基本内容又挑不出更多的毛病，其失败原因往往就是缺乏鲜明的个性，使语言没有任何力度。

可以这样说，缺乏个性，没有感染力，是使语言失去力度的最大原因。

P3-4

## <<无敌口才>>

### 编辑推荐

《无敌口才》提出了现代商业社会中几乎每个人都会面临的一个问题：如何才能加强你的个人口才水平，从而提高销售额或获得提升，或者使得工作更有成效。

无论在会议或是电话中，甚至是日常生活里和别人面对面打交道时，如何讲话都将极大影响你在别人心目中留下的印象。

《无敌口才》书中的全部内容都围绕各种现实生活中的场景所展开。

你既可以把本书当成一门口才的实用课程，从头至尾通读各个章节；亦可根据需要，随时研读其中的某一段落。

当然，如果你能够坚持完成所有训练项目，并有针对性地进行训练后的自我评估，做完书里的全部练习题，你将会成为一位口才大师。

<<无敌口才>>

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>