

# 《博恩·崔西口才圣经》

## 图书基本信息

书名：《博恩·崔西口才圣经》

13位ISBN编号：9787802557352

10位ISBN编号：7802557356

出版时间：2011-4

出版社：企业管理

作者：博恩·崔西(Brian Tracy)

页数：186

译者：黄丽茹

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

## 前言

想长存，须读书 中国人读书现状 据中国出版科学研究所进行的一项《全国国民阅读调查》显示，中国人“识字者阅读率”从1999年的60.4%至2009年下降到50.1%；我国国民每年人均阅读图书仅为4.5本，远低于韩国的11本、法国的20本、日本的40本、俄罗斯的55本、以色列的64本……而读书的认真程度恐怕也大不如前了。究其原因，主要是当今中国处于重金主义时代，没时间阅读、认为读书的投入产出比太低、多媒体时代获取信息的方式多元化以及图书质量下滑等。

营销人读书现状 据派力对近十年来开卷市场营销类图书销量排行榜等相关数据统计分析，每年总计近万种在销的市场营销类图书中排名在前400名的品种单册平均销量十年来下降了5倍之多；而在两大图书网络书店——当当网和卓越网上，虽然市场营销类品类在经营管理大类图书中总销量保持首位但单册平均销量也远不及大众畅销图书和投资理财等泛财经类畅销图书；而17年来单册平均销量或销额一直排名在市场营销品类第一的《派力营销图书》，单册平均销量同样也大不如前。

想长存，须读书 首先，我们要先说清楚“想长存，须学习”的道理。从企业营销进步水平的角度看，虽然中国企业市场意识和营销能力十多年来取得了很大进步，但跟世界发达国家领先企业相比，恐怕不会有几个人会认为中国企业的营销水平已经勇立潮头、可以高枕无忧了吧？如果经济低潮周期来临，那就会检验出我们中国企业市场意识和营销能力到底处于何种发展阶段；从营销人员个人职业发展角度看，因为十多年来甚至三十多年来，中国经济快速发展，不少行业和企业好像“傻瓜都能把货卖出去”，不需要什么专业精深的营销知识和体系，但殊不知近十年来，就是那些受过良好教育及专业训练的营销经理人越来越受到中国领先企业的猎聘和重用，而大量缺乏学习意识和学习能力的“经验型老手”却陆续被淘汰出局。如果多数中国营销人能够认同“想长存，须学习”的道理，那么接下来我们该选择何种学习途径呢？我们知道学习和培训确实有多种方式，但每种方式都有其优缺点，比如互联网和报刊，优点是文章实时且简短，缺点是没有图书的系统性、工具性和教材性；而通过在职学历教育、咨询和培训专业机构服务等学习途径，优点是能比较好地解决系统性甚至针对性问题，但其学习的方便性、时间和资金投入成本却无法与图书对比；而图书既系统专业，又阅读方便、省时省钱。简而言之，图书是您投入产出比最大的一种学习途径！以上所述，与您共勉。北京派力营销管理咨询有限公司《派力营销图书》主编 屈云波 2011年1月1日

# 《博恩·崔西口才圣经》

## 内容概要

# 《博恩·崔西口才圣经》

## 作者简介

# 《博恩·崔西口才圣经》

## 书籍目录

引言第一章 语言的艺术第二章 筹划和准备让一切简单易行第三章 增强自信，锻炼心理素质——消除当众演讲的恐惧感第四章 有力度的开场白第五章 掌控小型会议第六章 掌控小型演讲和谈判第七章 掌控演讲台——令听众印象深刻第八章 掌控声音——富有震撼力的发声技巧第九章 交易诀窍——演讲家的技巧第十章 掌控空间第十一章 震撼有力地收尾——扣人心弦，令人无法呼吸第十二章 让销售话术富有说服力

## 章节摘录

综观整个历史，人类交际的最高境界是能说服他人接受自己的主张。因此，公众演讲的目的是能让某一行为发生，如果不是因为演讲的威力，这种变化就不可能发生。例如，德摩斯梯尼斯演讲时，人们会赞叹：“多出色的演讲家啊！”但是当亚西比德（Alcibiades），发表演讲的时候，人们会高呼：“让我们前进吧！”一位演讲者的任务是要激发听众，让他们思考、感受，并在听了演讲后会采取行动，有所不同。演讲的目的是要让他们“前进”。幸运的是，大家都可以学着成为演讲高手及成功的商业领域沟通人士。如果你能学会开车，能学会在电脑键盘上打字，能学会使用手机，你就能成为一个卓有成效的演讲者，你所改变的不仅仅是自己的生活，还有听众的生活。说服他人的三要素

作为一位重要的哲学家，亚里士多德第一个认识到措辞艺术是领导者的重要手段。他把说服他人的要素分为三点：理性（logic）、气质（ethic）和情感（emotion）。分别来看一下这三点。理性指的是演讲内容的逻辑关、语言措辞和论据。你所说的每件事要能构成一个连贯的论点，就像链条上的每个环一样紧密地穿在一起，或拼图玩具的各部分完整地结合在一起，这一点很重要。要仔细考虑，认真计划，按条理组织各个要点，从一般到特殊，从开始到结论，每一点都以前一点为基础，最后得出令人信服的结论。第二个要素是气质，是指演讲者的性格、道德标准和演讲时的信服力。在演讲前和演讲期间，要让听众更加认同你，这能让听众更接受你的观点和建议，并且采取行动。第三个要素是情感，是指演讲中的感情因素，这可能是最重要的一点。因为只有感情上联系他人，打动他人，你才能够激励听众改变原有的思维模式，并采取行动。若想打动听众，说服他人接受自己的观点，必须把这三个要素——理性、气质和情感有机地结合起来。P08-09

# 《博恩·崔西口才圣经》

媒体关注与评论

# 《博恩·崔西口才圣经》

编辑推荐



## 精彩短评

- 1、因为希望在人际及口才方面有所提升才购买此书，目前来看还不错
- 2、好书！想练习口才和说话技巧的童鞋们，值得推荐
- 3、还没读完，不知道效果如何~
- 4、大师出新作了，一定要第一时间买回来拜读，已下订单了，期待中”
- 5、实用！推荐看看~
- 6、帮男友买的，他很喜欢
- 7、口才能把人的思想表达出来，让人家简单明了的知道你的思想，才能让你被人重视。知道口才的重要性你就体会到了这本书的价值。
- 8、已经快看完了才来写评论的。很值得重点推荐，建议网站也给个重点推荐吧！真的很有价值的一本书，当然也是有针对性人群的，我感觉销售人员，以及所有需要推销自我和沟通表达的人，或者想成为一名出色的培训讲师或咨询师的人都可以选择。我就是做培训的，我买了三本，自己一本，送了两本给做销售的朋友，都觉得是难得的一本好书。
- 9、是说演讲的，要增加演讲能力的盆友可以看哦
- 10、有一定的阅读价值。
- 11、个人读完后感觉是一本很不错的书，让我在今后的写作演讲思路流程各方面都是一个质的飞越
- 12、帮朋友买的书 看起来蛮舒服的 内容就还没有正式看
- 13、读完口才圣经之后才知道语言这门艺术可以运用的如此之好，而不再仅仅是说话这么简单。这本书教你如何掌控你的声音，增强你的自信心，只有这样你才能有出色的演讲，才能有震撼他人的发声才能实现交易的成功。
- 14、看了评价来买的，确实不错，里面讲的理论很实用，仔细读很有帮忙
- 15、现在知道什么叫圣经了，写得真好。
- 16、花了量天时间看完了。值得重点推荐，建议网站也给个重点推荐吧！

真的很有价值的一本书，我感觉销售人员，以及所有需要推销自我和沟通表达的人，或者想成为一名出色的培训讲师或咨询师的人都可以买来翻翻。

博恩&#8226;崔西这个美国资讯家和演说家的书我已经买了三本了，本本都适合我这个做一线销售工作的。这本更是出彩，很给力！很能代表博恩&#8226;崔西，支持一个！

- 17、应该多看这类的书。
- 18、评论是真实，有力量的！锻炼口才的朋友很实用！
- 19、真的能锻炼口才
- 20、书很好，但是书质量有一点点差，物流很快，不过还行，
- 21、还没收到书，期待中。
- 22、之前在企业里经常演讲,但缺少专业的学习,这下可以好好学了!
- 23、这个商品不错，很好&#8226;&#8226;&#8226;很专业&#8226;&#8226;&#8226;
- 24、给朋友买的，朋友说很好，很实用，博恩老师的书都不错，这本对很多行业都很实用。好
- 25、书还没看 但是一定不错
- 26、给朋友买的，书看起来不错，就是感觉字少了点
- 27、如果要演讲，还是有必要一看
- 28、这本书没有废话，值得反复看，琢磨，学习
- 29、这本书很棒，每看一遍都有新的惊喜
- 30、还没来得及看，大师的书应该不错
- 31、表面上看这个书没有什么特别的之处，但是仔细了一看才发现上面讲的很好，作为演讲来说，不在于别人告诉了我们什么秘诀，而在于我们实实在在的锻炼了多少，实践了多少，这才是最主要的。
- 32、很好的关于锻炼演讲能力的书籍。
- 33、想要提升口才的，我极力推荐你们购买这本书！非常实用！真的对我们有所帮助！
- 34、有才不会说在这个时间飞转的时代等于无才，所以口才的重要性，越来越突显，博恩崔西大师的

作品很让人期待一读

35、口才圣经对我很有帮助，支持！建议购买！

36、200页左右的书，其内容可以将书浓缩至三分之一，另外的三分之二几乎是重复前面的。。没什么实质，这年头怎么什么书都带上圣经二字。撮把子

37、学习演讲动能来说一本很好的入门的书！！

38、我就感觉好像是假的，内容还没有看。应该可以吧

不过在当当买东西很旧了，应该信得过！给个好评！

39、买了三本送同事。

40、实践后感觉良好

41、一本好的口才书，看了之后有所启发。

42、经典书籍，对口才训练有一定的帮助。

43、感觉在很多场合自己的口才不能正常表达，读完此书受益匪浅，自信从心底而发，无形当中注意很多利益和生活细节，一本好书，值得一读！

44、翻阅了下,感觉一般

45、觉得还不错 值得一看

46、不错不错的，发货也不错！

47、书不错，赶上做活动的时候买的，学到了不少东西

48、挺实用的一本书，不仅是销售人员，其他行业的人也应该读读，演讲离你的生活并不是太远，

49、非常实用，极力推荐！非常喜欢博恩崔西的书，非常有使用性，只要有他的书我就买！博恩崔西的书在我读了这么多书来，发现对我影响最大的书！特别是《销售心理学》看了后，我照着做，销售业绩真的翻倍！大师，真的是厉害！

50、有点儿小收获。

51、书很好。。。是正版的包装也很好

52、书包装得很好，快递人员的态度也很好。买给公司销售人员看的，应该会有些收益吧

53、内容很不错，崔西的一些文章是值得看的

54、朋友指定买的书，帮助很大，值得多遍阅读。

55、博恩·崔西的书一定要读的，如果你是做市场或者推广的工作，就一定要看他的书。我看到一个朋友看的，翻了一下，非常棒！我自己读了几张就感觉到，他的书，是她的经验之谈，处处都有学术支撑的

56、书质量不错，值得信赖

57、内容还没有细看，应该不错

58、强烈推荐这本书

59、还没看完。主要是讲述针对不同客群如何做不同的准备，有启发。

60、作为当今世界上个人职业发展领域最成功的演说家和咨询家之一，博恩&#8226;崔西获得C.P.A.E.美国演讲家最高荣誉，他曾在全球四分之一的国家进行演讲，听众多达1000多万。其中，不乏比尔&#8226;盖茨、迈克尔&#8226;戴尔、杰克&#8226;韦尔奇、沃伦&#8226;巴菲特等商界巨子。博恩&#8226;崔西的培训课程从1988年开始至今在美国连续23年创下有史以来最高销售记录。他是一位在国际商界被公认为世界顶尖的销售培训专家。

作为众多畅销书的作者，博恩&#8226;崔西的很多作品被翻译成多种文字，畅销全球80多个国家。最近几年，他的部分作品，如《销售中的心理学》《卖掉博恩&#8226;崔西》和《秒杀——博恩&#8226;崔西的快速成交法》等陆续在中国翻译出版并且空前畅销。而《博恩&#8226;崔西口才圣经：如何在任何场合说服任何人》作为博恩&#8226;崔西最新的代表性作品之一，也一定会受到广大读者的喜爱。

推荐大家都看看~！

61、没啥好说的，看到博恩崔西的书就买

62、非常有实用性，值得一读

63、幽默风趣，其实我想都是大师级别的了，也用不着我写些帮忙推广的话了

64、买书的时候顺便买了，看完再评论吧

65、看了，易学习，可操作，不愧是名家的书

## 《博恩·崔西口才圣经》

- 66、还没看 嘿嘿
- 67、外国人的说话之道，中西合璧！
- 68、一部十分不错的书，值得每一个人都看看
- 69、读后再评吧，应该不错的，只要是书看了就会有收获的
- 70、喜欢他的文字。
- 71、便宜、快速、热情、高效、及时等等。
- 72、以前买过博恩崔西的书，不错，写的挺实际的，这两本书刚收到，翻了一下，看了看提纲，应该也是很不错的。
- 73、演讲这东西得靠练习，看书是不行的。。。
- 74、工作中，如何说话是一门很重要的学问，掌握了技巧，才能抓住潜在的成功机会，阅读这本《口才圣经》，对自己在与客户谈判，与周围的人际交流，非常具有实战的指导作用，不愧是大师的作品，推荐大家也看看！~
- 75、很好的书 内容很好
- 76、如何说话真的很重要~！认真拜读中。。。。
- 77、对于如何做ppt，有所启发，正向思维很重要
- 78、这个商品不错~经典口才盛京，营销人员必备。
- 79、教会了年轻人如何规划人生
- 80、还没看，刚拿到，应该还不错的！买了几本博恩的书
- 81、演讲力是每个人都需要的,博恩·崔西很简单就把道理和实用的步骤列清楚了,还可以一步一步的学习! 好书!
- 82、越来越觉得自己的口才很烂，所以还是读读这类
- 83、希望看完这本书，能让我的口才技巧更上一层楼!~期待着！！
- 84、不错的好书，教人怎么演讲，怎么准备演讲稿
- 85、比较好的一本，虽然类似的书，类似观点有重复
- 86、做过销冠的人写的书的确有说服力和感染力，推荐。
- 87、我是一个刚踏入采购这行的小菜鸟，经常会遇到一些问题，比如说一天有大部分的时候是在催货，量小无法和供应商谈价格之类的，从零开始学采购这本书对于我目前的工作很有帮助，而采购经理365天管理笔记的用处相对而言现在不怎么明显
- 88、2012 1st
- 89、博恩·崔西教会如何锻炼口才。
- 90、非常适合口才提高，案例很丰富。
- 91、看了这本书学习了很多知识，好书。
- 92、这本书找了好久，终于在当当网上找到了，谢谢哈
- 93、本书比较全面的介绍了演讲前的准备，以及怎样做有力的开场白演讲，还有演讲的各种要注意的技巧，内容通俗易懂，可操作性强，是学习演讲的难得的好书之一。
- 94、1、理性气质情感。2、三段论和八结构。3、PREP 雨刷法 圆圈法 4、记忆技巧，设计一个词 5、开场白：感谢 询问 称赞 时事 历史 名人 近谈 提问 故事 6、5分钟，说服6A法。 7、有效推销7步骤。
- 95、每个人都需要推销自我，必备实用
- 96、在做重要的presentation前拿出来翻一翻，非常有帮助！
- 97、刚拿到书，只看了几个章节，很实用，不愧是畅销10年的书，给我的感觉就是在任何场合的讲话都可以照抄书上的方法，好书！对于我这种嘴巴不灵光的人来说，这书就当模板用了！
- 98、刚看了几页，还不错吧。
- 99、看了几章了，不错，建议看看。
- 100、买回来一个周末的时间在家里看完了，爱不释手，很受启发！
- 101、崔西的书每一本都是经典，值得拥有。

## 精彩书评

- 1、工作中，如何说话是一门很重要的学问，掌握了技巧，才能抓住潜在的成功机会，阅读这本《口才圣经》，对自己在与客户谈判，与周围的人际交流，非常具有实战的指导作用，不愧是大师的作品，推荐大家也看看！~读过博恩·崔西的《销售圣经》，对我来说，这是一本具有指南针意义的经典好书，而崔西的表达方式逻辑缜密却不枯燥，是我非常喜欢的作者。在书店看到他的这本新书，名字熟悉而让人倍感亲切，延续了他的一贯风格，有很多打动人的语句，非常好！现已把书买回来，毕竟说话得体很重要，值得好好学习。
- 2、一本还比较实用的书，讲到一些方法，不过总结下来，方法很多，关键还是要多练习。看完本书打算上网搜搜有没有他的演讲，如果看了他的演讲视频结合他的理论，平时多练习，应该会有突破。有一句话挺有道理，“想长存，须学习。”
- 3、如果有一个人，具有丰富的内心世界，有独特的价值、观点，如果能有一种方法，能将这些东西通过讲课、演讲、陈述观点、汇报、推销、说服等方式传递出来，跟更多的人一起分享、讨论，那将会极大地放大他的影响力，将好东西传播出去，同时也让他改善自我形象，更有自信。这本书具有很强的实用性，都是作者做演讲的实践经验的总结，当有演讲任务时，作为清单参考非常有价值。

# 《博恩·崔西口才圣经》

## 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：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)