<<卡耐基口才艺术>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基口才艺术>>

13位ISBN编号：9787502833916

10位ISBN编号：7502833919

出版时间：2009-4

出版时间：地震出版社

作者：李莹 编译

页数：274

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>

<<卡耐基口才艺术>>

内容概要

口才好的人，总是容易获得他人的认可，许多草根成功者身上的机遇，多半是因为其出色的口才得来的。

现代交际中，说话的水平和能力，已经成为衡量个人综合素质要求的重要指标，并且实实在在地影响着一个人的事业走势。

作为卡耐基成功学课程的主要教材，本书力求从今天的现实视角出发，提供给读者关于口才技巧方面的实用性内容，帮助广大的读者点燃心中改变的力量，迈向梦寐以求的成功。

<<卡耐基口才艺术>>

书籍目录

第一部分 语言的突破 第1章 运用语言的力量 充满魅力的通用语言 使人折服的处世语言 巧妙地控制语言 神奇的机智应变语言 种种高超的语言技巧 第2章 说服的技巧 准确分析选择切入点 迅速攻占对方的心 合理运用你的幽默 第3章 怎样使别人喜欢你 到处受欢迎的方法 帮你留下美好印象的微笑 牢记他人的名字 增加你的吸引力 如何使别人立刻喜欢你 第4章 赢得友谊的方式 争论永远没有结果 说服他人的良方 如果你错了,就承认吧 通达明理的大路 告诉你一个秘密 听别人畅谈 学会合作 给予他人同情与谅解 激发人类潜在的高贵品质 戏剧化的发言 第5章 如何纠正别人的错误 赞美的作用 巧妙的暗示 以疑问句代替肯定句 让他人保住面子 如何激励他人走向成功 “高帽子”的妙用 让过失看起来容易改正 使别人乐于为你效劳 第二部分 演讲的艺术 第1章 当众说话的基本法则 获得演说基本技巧的捷径 培养自信心 有效说话的必要条件 如何准备演讲 赋予演讲生命力 与听众共同感受自己的演讲 目标明确的简短演讲 说明情况的演讲 说服力演讲 即兴演说 第2章 沟通的艺术 把握发表演说的态度 改进你的词藻 台风与个性 三种特殊的演讲 组织较长的演讲 善于运用技巧

<<卡耐基口才艺术>>

章节摘录

版权页：“你没有必要沮丧。

”这样的话能使被批评者感到你对他还是尊重的。

“如果你认为我说的有道理，你就听吧。

”“我希望你不要让我失望。

”这类话，也可以使被批评者感到你的温情。

忠告或批评，必须选择恰当的时机，最好是选择没有第三者在场的场合，否则他会认为你故意让他当众出丑，自然增加了抗拒心理。

某单位的员工迟到早退的现象相当严重，上司终于忍不住出声了。

如果态度和蔼，事情还容易过去，如果态度粗暴，甚至以威胁的口吻说话，那么，被批评者可能也会强硬地说：“既然你对我不满意，那我不干好了。

”这样就有可能使上司下不了台。

按一般情理，迟到者不论其理由如何，绝不会视迟到为好事，虽然没向上司说声抱歉，但心里总是不安。

这种情况下，你应当抓住人性的共同弱点，采用温和的语气说：“很对不起，我不了解你有什么困难，如果能够克服的话，我请你注意一下影响。

我知道你住得远，交通又拥堵，不过我仍然要拜托你尽量不要迟到。

”由于你能够谅解他犯错误的原因，使他感到你不是故意针对他的，他才可能听得进你的批评。

很多家长在教育孩子时，常对孩子说：“你看××都能，你为什么不能。

”“×××多听话，你却这么顽皮……”这些话实在不太高明。

<<卡耐基口才艺术>>

编辑推荐

《卡耐基口才艺术》编辑推荐：社交口才艺术的黄金法则。

卡耐基口才艺术十大黄金法则：当你独处的时候，头脑中对事物的思考是那么井然有序，但是站到人群中发言，头脑中却是一片空白，怎么办？

选择放弃吗？

绝对不行！

你要学会停止发抖，坚持正确的训练和学习，成为一个战胜恐惧、充满自信的人！

众所周知，卡耐基的语言简洁幽默，结合生动具体的事例，具有极强的通俗性和阅读快感。

面对这样一位成功大师的人生心得，我们还有什么理由不去认真阅读和领悟一番呢。

诚实、坦白和尊敬别人，是谈话艺术的先决条件。

一个得体的玩笑，可松弛神经，活跃气氛，创造出适于交谈的轻松氛围。

想要别人喜欢你或者培养真正的友情，就要先对别人表现出诚挚的关切。

记住一个人的名字，你就能赢得对方最好的印象。

永远避免跟人发生言语上的正面冲突。

说话因时间、场合、谈话氛围和谈话对象而定。

找到对方感兴趣的话题，这样即使你口若悬河，他也会听得津津有味。

世界上永不过时的语言是赞美。

以商量的方式交流，能消除对方抵触心理，毫不费力地打动他。

会绕弯子说话的人总能达成所愿。

<<卡耐基口才艺术>>

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>