

<<卡耐基魅力口才与说话技巧>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基魅力口才与说话技巧>>

13位ISBN编号：9787504480071

10位ISBN编号：750448007X

出版时间：2013-4

出版时间：中国商业出版社

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>

<<卡耐基魅力口才与说话技巧>>

内容概要

<<卡耐基魅力口才与说话技巧>>

书籍目录

第一章 培养非凡而优雅的谈吐

- 1.你的微笑价值不止百万
- 2.倾听比倾诉更令人倾心
- 3.以柔善的方式赢得人心
- 4.赞美对方，使其获得自重感
- 5.抛橄榄枝，做话题的制造者
- 6.把握节奏，说话要传情达意

第二章 魅力口才修炼要诀

- 1.不害怕，恐惧永远都是纸老虎
- 2.不自卑，自信者他人才会信之
- 3.不气馁，借用他人的有效经验
- 4.要阳光，积极的心理暗示很必要
- 5.要热忱，满怀希望等待实现理想
- 6.要执著，心中始终坚定必胜信念

第三章 游刃有余的社交魅力口才

- 1.凸显关注，牢记对方身份信息
- 2.尊重他人，不从正面指出过错
- 3.站好队，始终从他人立场出发
- 4.用热情洋溢的话真诚赞美对方
- 5.勇于担当，认错也能以退为进
- 6.建议比命令更容易被接受

第四章 百战不殆的辩论魅力口才

- 1.随机应变，风趣对答
- 2.尊重别人，不当面指正他人的错误
- 3.心理引导，始终让对方做出肯定回答
- 4.寻找话题，旁征博引藏玄机
- 5.巧比妙论，掌握说服对方的说话技巧
- 6.探因究果，把握事物的因果关系

第五章 激情四溢的演讲魅力口才

- 1.有备而动，让演讲踏歌前行
- 2.要热诚，感动自己更能感动他人
- 3.营造氛围，唤起情感共鸣
- 4.巧妙地运用幽默的力量
- 5.设置悬念，激发听众兴趣
- 6.将“再见”说于听众的微笑中

第六章 出奇制胜的谈判魅力口才

- 1.掌握谈判中提问的艺术
- 2.谈判中让步行为的取舍
- 3.细节往往是成功之所在
- 4.软硬兼施，能方亦能圆
- 5.活用激将法，事半功倍
- 6.沉默有时是最好的武器

第七章 左右逢源的职场魅力口才

- 1.能说会道，掌握面试主动权
- 2.面试时如何巧妙“谈薪”

<<卡耐基魅力口才与说话技巧>>

3.与下属沟通的口才艺术

4.与同事沟通的口才艺术

5.与领导沟通的口才艺术

6.让你的批评容易被接受

第八章 无往不胜的推销说话技巧

1.幽默是推销员的通行证

2.用美好的语言打动顾客

3.微笑是心灵的名片

4.把情感推给“上帝”

5.以真诚赢得对方的信任

6.投其所好，深入人心

第九章 得心应“口”的说服说话技巧

1.动之以情，攻心为上

2.将心比心，有理有力

3.迂回诱导，循循善诱

4.让对方开口说“是”

5.让对方认为是他的主意

6.言之有理，以理服人

第十章 有声有色的夫妻相处说话技巧

1.唠叨就是爱情的诅咒

2.真诚地赞美你的爱人

3.忍让相安，和谐共生

4.幽默是婚姻的润滑剂

5.讲究语言的表达方式

6.创造双赢的夫妻沟通

附录

卡耐基生平

卡耐基著作

<<卡耐基魅力口才与说话技巧>>

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>