

<<卡耐基商务口才>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基商务口才>>

13位ISBN编号：9787507419245

10位ISBN编号：750741924X

出版时间：2008-1

出版时间：中国城市出版社

作者：(美)卡耐基原

页数：255

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>

<<卡耐基商务口才>>

内容概要

戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学导师。

他运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创和发展了一套独特的融口才、演讲、推销、为人处世及智力开发于一体的成人教育方式，他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功

的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。本书为《卡耐基商务口才》旨在给从事商务工作的朋友有益的启迪，而且希望其他读者也能从中找到展现自我、推销自己才华的契机。

商务演讲是一门被赋予生命力的艺术，“生命力、活力、热情”，是赋予它生命的首要条件。

听众的情绪完全被演讲者左右。

人们聚集在讲演者的四周，就像野雁会围着秋天的麦男打转一样。

本书的主旨就是要帮助人们克服畏惧，建立自信，能够当众说话，而不光是讲解演讲的历史和原理。

卡耐基在书中阐述的演讲模式，整合了公开演讲和商业谈判技巧的内容。

他没有列举死板的规则，不教人发声法、手势法等装腔作势法，也反对背诵讲稿；因为他认为这些都是坑人的陷阱。

它教人克服畏惧，建立自信，顺其自然地发挥自己的潜在智能，在各种场合下发表恰当的谈话，博得赞誉，获得成功。

<<卡耐基商务口才>>

作者简介

戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的愿望，而卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销。

为人处世、智能开发于一体的教育方式，他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。

千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基勤于著述，他的所有作品出版后立即受到广大读者的欢迎，并被翻译成几十种文字，几十年来一直在全球持续畅销，许多读者通过阅读并实践书中的各种方法而改写了自己的人生。

时至今日，在教导人们追求自我进步和获得成功的书中，这些书仍是必读的经典著作。

<<卡耐基商务口才>>

书籍目录

序一 口才——走向成功的捷径
序二 口才——推销的成功魔法
第1章 培养勇气和自信 为什么会恐惧当众讲话 当众讲话并不难 进行积极的自我暗示 让自己表现得信心十足 勇于接受挑战
第2章 做好充分的准备 切忌背诵讲稿 正确的准备方法 深入思考演讲题目 对演讲题材充满热情 内容要具体化 限定题材范围 提前试讲
第3章 当众讲话的成功要素 持之以恒, 牢记目标 树立必定成功的决心 向恺撒学习 表现出十足的热忱 富有人性化 使用听众熟悉的语言 激发听众的共鸣 练习! 练习!

再练习!

第4章 优秀口才的奥秘 表现要自然 切忌模仿他人 寻求自己独特的个性 培养良好的演讲态度 全身心地投入 让声音更有力度和弹性
第5章 培养良好的台风和个性 显示旺盛的精力 衣着打扮不可忽视 面带微笑感染听众 让听众聚集在一起 保持环境明亮整洁 讲台上少放东西 不要让嘉宾坐在台上 保持良好的姿势 一些有价值的建议
第8章 如何打动听众 讲述自己的真实故事 直接提出诉求 说明听众的利益
第7章 如何说服听众 以真诚赢得听众信任 争取听众的赞同 表现出强烈的感染力 向听众表示尊敬 以友好的态度演讲
第8章 当众讲话的沟通技巧 紧紧抓住听众的兴趣 真诚地赞美听众 与听众建立友谊的桥梁 鼓励听众共同参与 保持谦虚谨慎的态度
第9章 如何做好开场白 必须避免这样的开场 利用悬念开场 用事例开场 用令人震惊的事实开场 以故事开场 要求听众回答问题 告诉听众如何获得想要的东西 使用展示物开场 以名人的话开场 表现自然的开场
第10章 如何做好结束语 总结观点 呼吁听众采取行动 运用简洁而真诚的赞扬 幽默的结尾 以名人诗句做结束 引用《圣经》经文做结束 导向高潮 必须简明扼要
第11章 如何发表即席讲话 掌握即席讲话的技巧 做好心理准备 立刻举例说明 表现出蓬勃的朝气 从场合与听众入手 切忌信口开河
第12章 如何将你的意思表达清楚 紧扣主题 思路清晰 逐条列举重点 巧用比喻的方法 使用统计数字 避免使用专业术语 用图画展示事实 发挥视觉的功效 “芝加哥杯”获奖演说
第13章 完善语言表达技巧 从书本上学习 阅读几本好书 向马克·吐温学习 记住单词背后的浪漫故事 不断地修改完善 摒弃陈腐的修辞
第14章 如何增强记忆力 方法一: 产生深刻印象 方法二: 反复记忆 方法三: 积极联想
第15章 展现口才走向成功 激发客户的购买欲 赢得客户的赞同 消除客户的反感 赢得客户的信任 和客户进行良好的沟通 融洽推销气氛 让客户感受你的热情 余言满怀希望 等待收获后记

<<卡耐基商务口才>>

章节摘录

第1章 培养勇气和自信进行积极的自我暗示当众讲话要建立正确态度，因此有必要给自己某些积极的暗示。

这时不妨试试下面的方法：确信自己的题目有意义题目选好之后，根据计划加以汇集整理，并和朋友聊聊，但这样的准备还不是很充分。

你还要让自己确信这个题材是有意义的，必须具备坚定的态度，以此来激励自己，坚信自己。

怎样才能让自己确信这一点呢？

这就要详细研究题材，抓住其中更深层的意义，告诉自己，你的演讲将有助于听众，他们听过之后会成为更优秀的人。

避免分心举例来说，假如你设想自己可能会犯语法错误，或中间突然讲不下去等等，这些消极想法很可能会使你在开始之前便没有了信心。

演讲之前，尤其重要的是要将注意力从自己身上移开。

要集中精神听别的演讲者在说什么，把注意力放在他们身上，这样就不会给你造成过度的登台恐惧了。

自己给自己鼓气除非有可以为之牺牲的远大目标，否则任何一位演讲者都会对自己的题材产生怀疑。他会问自己适不适合这个题目，听众会不会感兴趣等，因此很可能在一念之间就更改题目。

这时候，消极的思想极有可能彻底毁灭你的自信，所以，你应该先给自己打气，用浅显的话告诉自己：这次演讲是很适合你的，因为它来自你的经验，来自你对生命的看法；而且你比任何一个听众都更适合来做这番特殊的演讲；你当然也会全力以赴，把它说得清清楚楚。

这种古老的方法真的有用吗？

是的。

现代实验心理学家们都同意，这种由自我暗示而产生的动机，即使是假装的，也会成为人们快速学习的最有力的诱因之一。

那么，既然如此，根据事实所做的真诚的自我激励，它的效果就会更好了！

<<卡耐基商务口才>>

编辑推荐

<<卡耐基商务口才>>

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>