

<<卡耐基口才学全书>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基口才学全书>>

13位ISBN编号：9787802286320

10位ISBN编号：7802286328

出版时间：2008-4

出版时间：新世界出版社

作者：丁宁

页数：306

字数：350000

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>

<<卡耐基口才学全书>>

内容概要

在日常生活中，要想与别人愉快相处，必须培养自己的谈话能力，只有这样才能打开人与人之间沟通的大门，彼此的心灵才能碰撞产生共鸣。

社会需要沟通需要交流，而人与人之间交流思想，沟通感情最直接、最方便的途径就是语言。

通过出色的语言表达，可以使相互熟识的人之间情更浓，爱更深；可以使陌生的人产生好感，建立友谊。

灵活运用《卡耐基口才学全书》中的原则，将会使你交流更加顺畅，交往更加自如，生活更加愉快，工作更加轻松！

在这个竞争异常激烈的社会，若有一张会说话的嘴，有一副好的口才，就能增加一些成功的机会。那些事业有成、得到提拔、能够鼓舞他人、领导他人的人，往往是那些非常善于表达自己的意见、善于沟通的人。

他们能够清晰地、有说服力地提出自己的思路；他们可以使意见分歧的人互相理解，消除矛盾；他们能够引导、激励、鼓舞和说服他人，获得多方面的支持，更容易地实现自己的理想。

要使别人喜欢你，首先你得改变对人的态度，把精神放得轻松一点，表情自然，笑容可掬，这样别人就会对你产生喜爱的感觉了；如果你要使别人喜欢你，如果你想他人对你产生兴趣，你注意的一点是：谈论别人感兴趣的事情。

书籍目录

第一课 注重培养表达能力，提高口才技巧 良好的口才有助于事业的成功 灵活地运用思维是良好口才的重要环节 谈话时要尽量准确、恰当地使用词汇 在谈话中尝试运用不同类型的哲理性语言 巧妙地传达和正确地理解“言外之意” 学习和采用更吸引人的说话方式 重视停顿在语言交际中的作用 进行科学适度的发音训练 在不同的场合和面对不同的谈话对象要调整好声音 把哆嗦当做必须克服的缺点 树立自信，克服当众说话的胆怯心理 摆脱过去当众说话失败的阴影 当众说话时要摆出生气勃勃的样子 在谈话中要善于运用幽默 依靠幽默的力量能够化解困境 幽默都是不可缺的说话艺术手段 真正的幽默需要具备一些基本的素质 要掌握一些谈吐幽默的实用方法和技巧 在日常生活中恰到好处地运用幽默 开玩笑一定要掌握住必要的分寸

第二课 提高日常交流和沟通的语言技巧 掌握日常沟通和交流中的基本技巧 采取受人欢迎的说话态度 掌握巧妙引导话题的技巧 学会与人愉快地进行信息交换和思想交流 在日常交流中进行积极有效的沟通 使你的谈话更能吸引别人的注意力 轻松自如地表达出自己想要表达的东西 耐心倾听，让对方充分地说出他的看法 保持对方的谈兴，使谈话愉快地进行 把握住与人交谈的基本原则 在大家面前表示出对每一个人的尊敬和重视 与人初次见面要善于打破沉默 在听朋友说话时把握好插话的分寸 通过谈心进行有效的沟通 将心比心、设身处地地去安慰别人 学会恰到好处地表达感谢之情

第三课 努力博得别人的好感，得体地去赞美 获得听话者的好感往往比让他了解内容更重要 我们的言谈随时会被别人当成判断我们的根据 在言谈举止方面给人留下良好的第一印象 轻易地叫出对方的名字等于给他一个巧妙的赞美 让别人得到作为正确一方的喜悦 故意拿自己开玩笑，使别人产生优越感 用巧妙的语言满足别人的心理需求 每个人都渴望得到别人的肯定和认可 尽量赞美别人，让对方感到愉快 审时度势、恰当地赞美别人 在生活中随时随地都可以赞美别人 采用在批评中融入赞美的方法 得体的赏识和赞美能赢得妻子的爱 用谦虚和赞美来化解别人的强烈不满 经常地发掘看似平淡无奇的小事来称赞别人

第四课 以别人最容易接受的方式去说服 通过交流使你的想法变成别人的想法 得体地消除被说服对象的抗拒心理 掌握说服他人的心理战术 先称赞和让对方满足就会使改变变得容易 从对方的角度考虑问题更容易获得认同 从满足对方需要的角度去进行说服 先要了解对方到底需要什么，然后“看鱼下饵” 先强调双方所同意的事情比讨论异见更明智 采用讲故事的迂回方式去说服 用通俗易懂的比喻说服别人 有效说服别人的技巧和步骤 以缓和的手段和坚定的目标去说服 尽量对他的想法和愿望表示同情 先解决令对方感到不安或忧虑的一些问题 掌握争论的主动权，使对手处于不利的地位

第五课 学会使用委婉得体的批评方法 尽量不要为任何事情而轻易去批评别人 采取得体的方法，使你的批评取得良好的效果 尽量使对方心服口服地接受批评 直接责备和埋怨别人往往是愚蠢的事 尽量避免采用直截了当的方式去批评别人 利用逆反心理批评别人 要尽量帮助被批评者消除恐惧感 要尽量把批评处理得巧妙而和善 使用两头赞扬、中间批评的方式 间接地提醒他人注意他自己的错误 批评别人时不要冒犯一定的禁忌

第六课 掌握减少冲突化解矛盾的口才技巧 灵活的头脑和善辩的口才有助于摆脱危机 说话时要巧妙消除别人的抗拒和敌对心理 通过请求别人给你帮忙来消除隔阂 采用巧妙的语言去纠正老板的错 巧用口才，远离职场麻烦 在保持双方尊严的前提下消除隔阂 主动自责比忙于解释更能赢得别人的谅解 善于检讨自己，决不正面反对别人的意见 诚恳地认错，得体地道歉 一定要避免没有结果也毫无意义的争论 学会得体地对待不讲理的人 学会正面迎击那些不怀好意的人 沉着机智地战胜冷言冷语

第七课 培养有效的演说和演讲口才 要积极努力培养自己超群的谈吐本领 多读书是成功地进行演讲的秘诀 将自己的经历转化为演讲题目 一定要按照听众的兴趣来演讲 精心准备一份思路清晰的演讲稿 在演讲前一定要进行完全的准备 保持轻松乐观的态度，克制羞怯和恐惧 在演讲中讲好故事，引起听众的兴趣 最好以自己的亲身经历来证明论据 讲演者要能够为提供热情和兴趣 一定要使自己的演讲语言生动具体化 打开沟通之门，拉近与听众的距离 采用良好的身体姿态以吸引听众的注意力 在演讲中运用好语调的变化

第八课 如何采用最得体的推销语言去打动顾客 在推销中必须要学会采用得体的策略 每位推销员都必须选择适合自己的推销技巧 在与对方愉悦的谈话中达到推销的目的 依靠情感促销的力量征服对方的心 先取得客户的心理认同感，营造和谐融洽的氛围 在推销前要准备好适宜的开场白 吸引顾客更多的注意，创造更多的商机 用恰当的提问促成顾客产生购买的欲望 从顾客的需要出发说服对方购买 一定要专心地注视着对你说话的人 间接反驳，避免激发顾客的对立情绪 避免使用以“我”为中心的词句 用诚恳的态度化解抱怨 尽量满足顾客在商品之外的心

<<卡耐基口才学全书>>

理需求 推销员应该顺从地承认顾客是正确的 在对方说“不”时要听而不闻

<<卡耐基口才学全书>>

编辑推荐

戴尔·卡耐基(1880-1955)，一个出生于美国西部的贫困农家子弟，青少年时期充满自卑、挫折感、恐惧和忧郁；他曾经饱受奚落、嘲笑，甚至一度想要自杀，了此余生。幸好，他最终选择了不断地自我磨练，通过自己的不断努力、摸索和实践，开创和发展了一种融合演讲术、为人处世、沟通交流和推销管理等于一体的实用口才学理论。

卡耐基所著载誉世界的《人性的弱点》、《人性的优点》、《人性的光辉》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》和《语言的突破》等作品，影响了不同国籍、不同时代的千百万人，被誉为“成功学之父”。

畅销全球的《时代》杂志曾经给予他极高的评价：“或许，除了自由女神，他就是美国的象征。”

《卡耐基口才学全书》通过大量极富情趣、启人心智的故事和精炼睿智、贴近生活的说话原则，生动而具体地阐释了戴尔·卡耐基的口才智慧。

不同年龄和职业的人，都能从中找到改写平凡人生的勇气、力量和方法。

<<卡耐基口才学全书>>

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>