

《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

出版社：中国商业出版社

页数：211

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

《卡耐基魅力口才与说话技巧》

内容概要

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”
- 3.与下属沟通的口才艺术
- 4.与同事沟通的口才艺术

《卡耐基魅力口才与说话技巧》

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》

精彩短评

- 1、 凸显关注，牢记对方身份信息； 尊重他人，从不正面指出过错； 换位思考，学会从他人立场发出； 不吝赞美，真诚地赞美会给他人带来自信和乐观； 勇于担当，认错也能以退为进； 言辞技巧，建议比命令更容易接受；
- 2、 （ 正版电子书 ）这本书中有部分内容与卡耐基的行文风格不一致，卡耐基的文章一般以大量的实例为佐证材料，但书中这部分内容却是典型的中国式的教条式说教，干巴巴的没有任何实例佐证，也许是编译者自己添加的内容吧？
- 3、 说的容易做的难
- 4、 挺实用的
- 5、 卡耐基三个字是各种励志、口才、处事方面书籍的卖点了...卡耐基的智慧加上作者的诠释和举例，大众畅销书！

《卡耐基魅力口才与说话技巧》

精彩书评

- 1、 如果一个人不下水，他便永远也学不会游泳。修炼口才也是这样的。如果你不开口说话，即使你学了再多的表达技巧，再多的发音知识，也不可能学会它；如果不经常与人沟通，不经常进行有效地说话练习，不思考怎样更好地说话，也不可能取得口才能力的提高。
- 2、 如果一个人因为与你不和，并对你怀有恶感而对你心怀不满，那么你用任何办法都不能使他信服于你；如果一个人不愿改变他的想法，那么即使你勉强或迫使他也是徒劳无功。但如果我们温柔友善——非常温柔，非常友善——我们就能引导他们和我们走向一致。

《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:www.tushu111.com