

<<卡耐基魅力口才与人际关系>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基魅力口才与人际关系>>

13位ISBN编号：9787503442735

10位ISBN编号：7503442735

出版时间：2013-12-1

出版时间：中国文史出版社

作者：[美]D.卡耐基

译者：陈诚(编译)

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>

<<卡耐基魅力口才与人际关系>>

内容概要

《卡耐基魅力口才与人际关系》来源于卡耐基的诸多作品，编译者经过不懈的努力，以“口才沟通”与“人际关系”为主题，从卡耐基近百万字的作品中选取出不超过三十万字，并且按照新框架重组成本书。

这是一本关于修炼魅力口才、提升演说技巧、突破语言及心理障碍、改善人际关系、提高人际交往能力的经典之作。

本书以口才沟通和说话技巧为切入点，把语言与人际关系有效地结合在一起，旨在帮助和指导千千万万的人突破语言障碍，成就精英口才，创造财富人生！

一个人事业的成功85%取决于的交际能力，而口才则是衡量一个人交际能力的重要标准之一。

通过本书的口才实训，可以强化你的勇气、自信和热情，帮你突破语言及心理障碍，你会发现，当众说话不再是一件难事，自己也可以在各种场合下发表恰当的谈话，进行出色的演讲，博得众人的赞誉，成为一个魅力无限的语言大师！

本书结合商场、职场、社交场、个人生活等诸多情境下的真实案例，实实在在教你：什么时候该说什么话，一句顶一句，句句动人心。

不但教会你怎么说，还让你知道为什么这么说。

本书对于提升我们的口才技巧、改善我们与外界的沟通能力，特别是克服封闭式的人性弱点，都有非常宝贵的启示和借鉴作用。

通过阅读此书，人们能够学会克服畏惧、建立自信，突破语言与心理的双重障碍，实现良好的人际沟通，开发原本拥有但却不曾利用的身体潜能，并从日益增长的自信和热忱中得到力量，练就更为出色的口才，从而改变人生命运，成就非凡事业！

<<卡耐基魅力口才与人际关系>>

作者简介

戴尔卡耐基 (Dale Carnegie , 1888年11月24日 - 1955年11月1日), 被誉为是20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师, 美国现代成人教育之父, 美国著名的人际关系学大师, 西方现代成人教育的奠基人。

他一生致力于人际关系的研究, 并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, 开创并发展了一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育模式。他不但对人性进行了深刻的探讨和分析, 并且通过著书和演讲等方式, 激励了千千万万陷入迷茫和困境中的人, 使他们重新找到自己的人生, 也使其本人享誉世界: 由一个贫民之子, 成为了世纪名人和富翁。

卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地。

他以超人的智慧、严谨的思维, 在道德、精神和行为准则上指导了万千读者, 帮助人们改变自己的生活, 开创崭新的人生。

此外, 卡耐基还勤于著作, 主要代表作有《人性的优点》《人性的弱点》《卡耐基写给女人》《沟通的艺术》《语言的突破》《演讲与口才》等。

其作品一经问世便受到广大读者的喜爱和追捧。

并被翻译成几十种文字在全球热销, 创造了“人类出版史的奇迹”。

时至今日, 卡耐基的著作仍在持续畅销中。

<<卡耐基魅力口才与人际关系>>

书籍目录

上篇 卡耐基魅力口才

第一章 在众人面前侃侃而谈

要有改进谈话的强烈愿望

想象当众讲话的诸多好处

大胆拿出你的自信来

练习是唯一的真理

控制当众讲话的恐惧感

让准备帮助你增加信心

背诵讲稿是时间和精力浪费

保持最好的状态进行演讲

第二章 准备充分是成功的一大半

给人清晰的感觉

确定演说的范围

全身心地投入

事例最具说服力

避免呆板的说教

讲演中的人物要有名有姓

遵循“5W公式”

在演说中增添戏剧化的成分

调动听众的视觉器官

运用能制造心理图像的字眼

第三章 设计一个精彩的开场白

立刻抓住听众的注意力

把事例安排在开场白里

用悬念激起听众的好奇心

创造一个惊人的开头

让听众举手参与其中

采用许诺式的开场白

用实物吸引人们的眼光

名人的话永远不会失去魅力

博得对自己有利的注意

不要故作幽默

不要把道歉搬到开场白里

第四章 当众说话的六大法则

谈论自己的亲身经历

热衷于自己的话题

把你的热情传递给听众

与听众的兴趣联系起来

在你与听众之间建立桥梁

让听众成为演讲的参与者

第五章 一针见血，直入主题

效果显著的“魔术公式”

挑选有影响力的事例

用终生难忘的教训做例证

首先进入举例阶段

<<卡耐基魅力口才与人际关系>>

直截了当地陈述主张

清楚地表达自己的意思

第六章 努力赢得听众的赞同

从彼此都认同的观点开始

让听众感觉到你的热情

数据统计可以增强说服力

引述名人的观点

类比可以使观点更明确

让演讲生动活泼起来

第七章 打造回味无穷的结尾

精心准备你的结尾

总结整个演说

在结束之前提出要求

在听众的笑声中结束

用诗句增添美感

在高潮的顶峰结尾

下篇 卡耐基人际关系

第八章 人际关系的基本原则

批评是无济于事的

不要批评和指责他人

从心底重视对方

真心地赞美对方

了解对方的迫切需求

站在对方的角度看事情

唤起别人内在的渴望

第九章 如何给人留下好印象

用热情的态度待人

真诚地关心他人

示人以微笑

牢记他人的名字

做一个好听众

迎合他人的兴趣

让别人觉得自己很重要

鼓励他人谈论他们自己

第十章 如何取得他人的认同

你不会从争论中受益

不要当面指出别人的过错

如果你错了,就承认它

一滴蜂蜜胜于一加仑胆汁

从让别人说“是”的问题开始

让他人多说,自己少说

不要把自己的想法强加于人

使对方觉得那是他的主意

同情他人的想法和愿望

激发他人高尚的动机和意念

将你的想法戏剧化

激起他人求胜的欲望

<<卡耐基魅力口才与人际关系>>

第十一章 如何更好地改变他人

永远以赞美和感谢他人开始
以间接迂回的方式指出错误
永远先提你自己所犯的错
提出建议，而非下命令
保全对方的面子，让他心存感激
大方称赞别人每一微小的进步
给他人戴高帽，让他人感觉良好
让错误看起来很容易改正
让对方乐于做他该做的事

第十二章 如何赢得他人的友谊

让他人感觉到你对他的关注
善加利用他人的癖好
到什么山上唱什么歌
激发他人的自尊心
帮助他人维护“自尊心”
在细小的事情上迎合对方
从最细微的细节处迎合他人
探询他人的意见
揣测并牢记他人的意图

第十三章 如何获得他人的支持

迎合他人的真实意图
刺激他人的欲望
探知对方真正的欲求
抓准对方的真实需求
巧妙地迎合他人的心思
获得肯定回答的艺术
阻止对方说“不”
用巧妙的暗示让他人上套
把自己的建议变成对方的想法
先让他人尝到胜利的滋味

<<卡耐基魅力口才与人际关系>>

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>