

<<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>