

<<人性的弱点>>

图书基本信息

<<人性的弱点>>

内容概要

这是一本帮助你突破语言障碍，获得成功的书。

本书是卡耐基最早的作品之一。

最初的版本是1926年他根据自己讲授演讲课程的心得体会和学员的学习经验写的一本题为《公开演讲：企业人士的实用课程》的教科书。

经过多年的修订，于1931年以《语言的突破》为名正式出版发行。

不同于以往有关演讲的著作，本书所阐述的演讲模式，融合了公开演说术、推销术、心理学和商业谈判技巧，指导人们如何克服畏惧，建立自信，顺乎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，从而获得人生和商业上的成功。

长期以来，本书作为“卡耐基公开演讲与人际关系课程”的主要教科书之一被广泛应用，被译成几十种文字，成为与《人性的优点》、《人性的弱点》齐名的卡耐基最畅销的三大著作之一。

<<人性的弱点>>

作者简介

戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。他一生致力于人性问题的研究，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，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。接受卡耐基的有社会各界人士

<<人性的弱点>>

书籍目录

准备篇 第一章 战胜自我，突破语言的心理障碍 1 树立充足的自信心 2 给自己积极的心理暗示 第二章 把握机会，作好充分的讲话准备 1 准备具体详实的讲话内容 2 熟能生巧，练习能让你的语言更娴熟 3 丰富你的辞藻，改变你的语言表达习惯 4 提高你的记忆力 第三章 成功演讲的基本法则 1 感动演讲的简单法则 2 让你的演讲具体化 3 激发听众与你产生共鸣 实战篇 第四章 成功演讲的模式 1 获得一个良好的开端 2 有效控制演讲的过程 3 达到一个高潮性的结尾 第五章 实际演讲的挑战 1 介绍演讲者、颁奖者和贫奖 2 发表即席演讲 3 让你的台风更得体 第六章 致胜谈判技巧 1 辨别谈判对手的类型 2 征服不同背景的谈判对手 3 成功谈判策略 4 谈判进退自如 5 控制谈判节奏 6 提高谈判实力提升篇 第七章 语言的突破 1 妙语如珠——交际用词艺术 2 微笑会增加你的语言魅力 3 批语的艺术 4 充满魅力的其它语言技巧 5 提高你日常说话的水平 附录：卡耐基——演讲大师的诞生

<<人性的弱点>>

媒体关注与评论

书评本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容。
自图书问世以来累计销售已突破二亿册，被译成多种文字，成为全球最持久的畅销书之一。
稳居成功励志类图书榜首。

<<人性的弱点>>

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>