

<<卡耐基口才学>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基口才学>>

13位ISBN编号：9787540208158

10位ISBN编号：7540208155

出版时间：2007-8

出版时间：北京燕山出版社

作者：高铁军

页数：340

字数：230000

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>>

前言

卡耐基是美国著名的成人教育家，“卡耐基”的大名，半个世纪以来，“走红”了大半个地球。卡耐基从一个农村孩子，成长为响彻世界的名人，靠的是什么？就是他那高超的智慧，他的影响遍及世界各国的各个领域。

人不可能脱离社会而独立存在，而在与人交往中，人际关系却是很重要的一环。人际关系良好，心理就健康，发展潜能的机会随之提高。知识和判断是在人们的交往中不断提高的，这需要有高超的智慧。人们的幸福和温暖都是从事业中得来的，怎样才能求得理想的职业，怎样才能取得事业的成功？都离不开高超的智慧。人们在日常生活中学会和别人打交道的艺术，不但能够提高自己的智慧，而且还有助于取得事业的成功。

《卡耐基论智慧与事业》一书，阐述了卡耐基从实际践验中总结出来的原则和技巧，能帮助人们在事业中克服困难，增进彼此之间的沟通，从而使事业之舟驶向成功的彼岸。

<<卡耐基口才学>>

内容概要

卡耐基是美国著名的企业家、教育家和演讲口才艺术家。

在本世纪，卡耐基演讲口才艺术曾风靡世界，掀起了一股经久不衰的卡耐基口才热，使亿万人获益匪浅。

仅在欧美地区，就有近2000个卡耐基演讲口才训练班，仍满足不了越来越多的卡耐基口才热者的参训要求。

甚至许多地方出现了卡耐基演讲口才俱乐部，供人们交流运用卡耐基演讲口才艺术的经验和感想。

在参加训练的人们中，有著名作家、政治家、商界大亨、学者、大学生、职员，甚至还有几位国家元首，可见其影响之巨，已渗透到社会的各个阶层和各个方面。

为了适应广大国内读者了解卡耐基演讲口才艺术的要求，我们编写了这本《卡耐基口才学》。

本书不仅详细地介绍了卡耐基演讲口才方面的方法和技巧，而且根据国外最新资料，全面地介绍了卡耐基口才艺术在商业和贸易谈判方面的具体应用，具有很强的可操作性。

编者坚信，在不久的将来，我国也必然掀起一股卡耐基演讲口才热，因为它的方法和技巧在任何商业发达、市场繁荣、观念先进的社会里都是需要的，这已为实践所一再证明。

<<卡耐基口才学>>

书籍目录

第一章 卡耐基的演讲谈判准备术 一 借鉴别人的经验 二 克服当众怕羞的心理
第二章 卡耐基的演讲谈判控制术 一 即刻进入角色 二 选择谈判的方式 三 排列演讲的顺序 四 控制谈判的节奏
第三章 卡耐基的引人入胜术 一 引人产生共鸣 二 灵活机智应变 三 使演讲具体化 四 把演讲戏剧化 五 使人获得快乐
第四章 卡耐基的迫人信服术 一 迫使他人信服 二 避免不利注意 三 恰当运用措词 四 提高谈判的实力 五 展现自己魅力的艺术
第五章 卡耐基的进退自如术 一 巧妙统御话题 二 谈判进退自如 三 内秀外刚相映 四 结尾留人回味的艺术

章节摘录

第一章 卡耐基的演讲谈判准备术 一 借鉴别人的经验 卡耐基的一生几乎都在致力于帮助人们克服谈话和演讲中畏惧和胆怯的心理，培养勇气和信心。

在“戴尔·

卡耐基课程”开课之前，他曾作过一个调查，即让人们说说来上课的原因，以及希望从这种口才演讲训练课中获得什么。

调查的结果令人吃惊，大多数人的中心愿望与基本需要都几乎是一样的，他们是这样回答的：“当人们要我站起来讲话时，我觉得很不自在，很害怕，使我不能清晰地思考，不能集中精力，不知道自己要说的什么。

所以，我想获得自信，能泰然自若，当众站起并能随心所欲地思考，能依逻辑次序归纳自己的思想，在公共场所或社交人士的面前侃侃而谈，富有哲理且又让人信服。

” 卡耐基认为，要达到这种效果，获得当众演讲的技巧，应当从以下几个方面人手训练自己。

借别人的经验鼓起勇气。

卡耐基认为，不论是处在任何情况、任状态之下，绝没有哪种动物是天生的大众演说家。

历史上有些时期，当众讲演是一门精致的艺术，必须谨遵修辞法与优雅的演说方式，因而，要想做个天生的大众演说家那是极其困难的，是经过艰苦努力才能达到的。

现在我们却把当众演说看成一种扩大的交谈。

以前那种说话、动作俱佳的方式、如雷贯耳的声音已经永远过去。

我们与人共进晚餐、在教堂中做礼拜，或看电视、听收音机时，喜欢听到的是率直的语言，依常理而构思，专致地和我们谈论问题，而不是对着我们空空而谈。

.....

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>