

<<卡耐基口才全书>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基口才全书>>

13位ISBN编号：9787807590118

10位ISBN编号：7807590114

出版时间：2008-4

出版时间：戴尔·卡耐基、翟文明 万卷出版公司 (2008-04出版)

作者：戴尔·卡耐基

页数：484

译者：翟文明

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>

<<卡耐基口才全书>>

内容概要

卡耐基是20世纪最伟大的励志大师，他的许多著作在全球广泛传播，帮助无数人改变了命运。口才学是卡耐基思想最核心的内容之一，他曾经论断：一个人事业成功的因素当中，有85%来自于人际沟通能力，只有15%依赖于专业知识。

卡耐基著作中有大量关于口才学的内容，并有相关专著进行论述，如《语言的突破》等。

20世纪以来，世界各地涌现出了许多卡耐基演讲口才训练班和卡耐基演讲口才俱乐部，参加训练的人们中不乏著名作家、政治家、商界大亨，甚至国家元首。

本书系统讲解卡耐基口才艺术，帮助读者培养出色口才所必备的心理素质，掌握实现高效沟通的基本原则和技巧，打造说话的风格，以及规避说话误区，成功地进行演讲、推销和谈判，在各种交际场合从容不迫地开口说话，展示自己的风采，同时还可以帮助人们通过提高口才，战胜自己的弱点，建立起自信，从而实现人生理想。

<<卡耐基口才全书>>

作者简介

作者：(美国)戴尔·卡耐基 译者：翟文明

<<卡耐基口才全书>>

书籍目录

上篇 基础知识和基本训练第一章 拥有好口才的八个规则第二章 说话高手的六项训练第三章 好口才的基本原则第四章 打造说话风格的基础训练第五章 日常说话的八个误区中篇 如何实现高效沟通第六章 十二个途径让你更具魅力第七章 高效沟通的策略和技巧第八章 说服他人的十二条原则第九章 构建和谐的情感世界下篇 改变自己, 改变世界第十章 用演讲征服世界第十一章 凭借魅力在职场中取胜第十二章 推销出去的不应仅是商品第十三章 在谈判桌上实现双赢

章节摘录

第一章 拥有好口才的八个规则 5. 积极的心理暗示 一个人上楼梯，分别以六层和十二层为目标，其疲劳状态出现的早晚是不一样的。

我发现，如果把目标定在十二层，疲劳状态会出现得晚一些。

因为当你爬到六层的时候，你的潜意识便会暗示自己：还有一半呢，现在可不能累啊！

于是你就会继续鼓气往上爬。

也就是说，目标高低带来的自我暗示直接决定了我们行为能力的大小。

进而我们可以得出这样的结论：意识不但会影响到你的心理状态，而且会直接影响到你的生理状态。

这就是心理暗示的重要性。

自我暗示真的管用吗？是的。

现代实验心理学家都同意这样一种观点：由自我暗示而产生的动机，即使是假装的，也会成为人们快速学习的最有力的诱因之一。

因此，请对自己进行积极的自我暗示。

威廉·詹姆斯曾说过这样的话：“人们通常认为行动总是跟随在感觉之后，但实际上，这两者是并存的关系。

行动为人们的意志所制约。

借着制约行动，意志可以间接地制约感觉，而感觉并不受意志的直接控制。

“因此，当我们不再感到快乐时，唯一的改变办法就是：愉快地睡觉、吃饭、谈话，尽量从行动上表现出你很开心。

如果这样都不能改善你的心情，那么就再没有别的办法了。

“让自己勇敢起来，即使只是从行动上表现出来，因为人们总是习惯于自我催眠。

行动可以间接影响你的感觉，然后调动你所有的意志来达到这个目的。

这样，勇气也就会取代恐惧了。

” 这就是一种心理暗示。

如果你怀疑这种理论，你可以和曾看过这本书并且照着这个方法去做的人，或者上过我的训练班的学员去谈谈，你将会相信这一点的。

接下来我将举一个例子以证明这种心理暗示理论的正确性。

这个人被视为勇气的象征。

他也有过胆怯的时候，但他决心只依靠自己。

于是，在不懈的努力之后，他终于成了受人敬仰的勇士。

他就是反对托拉斯、以言论左右听众、手里挥舞着总统权杖的西奥多·罗斯福。

<<卡耐基口才全书>>

编辑推荐

《卡耐基口才全书》囊括了卡耐基口才艺术的全部方法和技巧，并且具体介绍了卡耐基口才艺术在日常交往，推销、谈判、演讲等方面的应用，具有很强的可操作性，为广大读者提供了一本最全面、最系统、最权威的口才培训教材。

<<卡耐基口才全书>>

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>