

<<卡耐基口才经典全集>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基口才经典全集>>

13位ISBN编号：9787507419504

10位ISBN编号：7507419509

出版时间：2008-1

出版时间：中国城市出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：395

译者：刘祜

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>

## <<卡耐基口才经典全集>>

### 内容概要

戴尔·卡耐基，被誉为“美国成人教育之父”。

由他独创的融口才训练、推销、为人处世于一体的教育方式，开创了美国乃至世界成人教育的新纪元。

他的教育使许多普通人重新找到了自己的人生，通过奋斗获得了成功。

卡耐基的学员遍及社会各界，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。

他的著作一直以来都是激励人们追求进步和获得成功的必读经典。

本书全面汇集了他在口才技巧及其训练方面的有关内容，不仅介绍了口才对成功的重要性，更突出了各种口才的实际应用及训练。

## <<卡耐基口才经典全集>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”。

20世纪最伟大的人生导师之一，著名企业家、演讲家。

他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创和发发了一种融演讲术、推销术、为人处世术、智力开发术等为一体的独特的成人教育方式。

美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它遍布世界的分支机构。

多达1700余个，接受这种教育的不仅有名星巨商、各界精英，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几名总统。

他一生中著确《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的优点》、《人性的弱点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》等多部经典励志书籍，这些书籍和卡耐基的成人教育相辅相成，改变了传统的成人教育方式，影响了成千上万人的生活 and 命运。

<<卡耐基口才经典全集>>

书籍目录

序言 获取成功的捷径 罗维尔·托马斯前言 开发你的成功潜能 戴尔·卡耐基第一篇 赞美他人的八种技巧 第1章 真诚地赞美和欣赏他人 第2章 发现并赞美他人的优点 第3章 赞美更容易鼓励他人进步 第4章 让别人有个好名声 第5章 激发对方的高尚动机 第6章 提出有意义的挑战 第7章 巧妙恭维对方 第8章 称赞比批评更有效 第二篇 赢得他人赞同的秘诀 第9章 做一个真诚的倾听者 第10章 不要和别人争论 第11章 让对方多说话 第12章 永远不要指责他人的错误 第13章 勇敢地承认自己的错误 第14章 使对方一开始就说“是” 第15章 让对方觉得是自己的主意 第16章 委婉地提醒对方的错误 第17章 谈论对方最感兴趣的话题 第18章 真心诚意地关心别人 第19章 巧用赞美赢得合作 第20章 了解对方最急切的欲望 第三篇 向他人显示你的友善 第21章 给对方留面子 第22章 批评对方前先谈你自己的错误 第23章 让别人乐意接受你的建议 第24章 牢记他人的名字 第25章 向对方表示同情 第26章 说话时面带微笑 第27章 学会用友善的方式说话 第28章 站在对方的立场说话 第29章 建议而不是命令对方 第30章 不要过分苛求别人 第四篇 让家庭幸福快乐的口才技巧 第31章 不要唠叨不休 第32章 爱他并给他自由 第33章 不要对家人作无谓的批评 第34章 真诚地欣赏你的配偶 第35章 多从小事上关注你的妻子 第36章 对家人殷勤而有礼貌 第五篇 当众讲话的基本原则 第37章 快速获得当众演讲的技巧 第38章 培养当众演讲的勇气和信心 第39章 三种简单有效的方法 第六篇 成功演讲的三大要素 第40章 提前做好充分的准备 第41章 充满旺盛的生命力 第42章 打开听众的心扉 第七篇 高效演讲的实用技巧 第43章 激励性演讲的技巧 第44章 说明性演讲的技巧 第45章 说服性演讲的技巧 第46章 即席演讲的技巧 第47章 介绍性演讲的技巧 第48章 长时段演讲的技巧 第八篇 当众讲话的沟通艺术 第49章 培养良好的态度 第50章 完善语言表达的技巧 第51章 完善风格和个性 第52章 走向成功的 第一要诀 后记

<<卡耐基口才经典全集>>

章节摘录

第一篇 赞美他人的八种技巧第1章 真诚地赞美和欣赏他人柯立芝总统在任的时候，我的一位朋友应邀于周末到白宫做客。

当他踱入总统的私人办公室时，他听到柯立芝对他的一位女秘书说：“你今天早上穿的衣服漂亮极了，你真是一位美貌迷人的青年女子。

”这可能是沉默寡言的柯立芝一生当中曾赏赐给一位秘书的最荣耀的称赞了。

这事如此地出乎寻常，出乎预料之外，以至于那位女秘书面红耳赤，不知所措。

然后，柯立芝说：“不要难为情，也不要太高兴了。

我说那话，只是为了让你觉得好过些。

从现在起，我希望你对标点符号稍加注意些。

”他的方法似乎太明显了一点儿，但他所用的心理策略却很巧妙。

在我们听到别人对我们优点的称赞以后，再去听令人不愉快的话，心中总会好受些。

理发师在给人刮脸之前，先要在客人脸上涂肥皂，而麦金利在1896年竞选总统时，所采用的正是这种方法。

当时有一位著名的共和党要员，写了一篇演讲词，自认为此西西洛、亨利和范勃斯德等人合起来所写的还要高明。

于是他非常高兴地把这篇不朽的演讲词大声朗读给麦金利听。

尽管这篇演讲词有利不愿伤这人的感情，他知道自己不能挫伤这人的高度热忱，但他又不得不说“不”。

让我们来看看他是怎样巧妙地处理此事的。

## <<卡耐基口才经典全集>>

### 编辑推荐

《卡耐基口才经典全集》全面汇集了他在口才技巧及其训练方面的有关内容，不仅介绍了口才对成功的重要性，更突出了各种口才的实际应用及训练。

<<卡耐基口才经典全集>>

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>