

<<卡耐基说话的艺术>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基说话的艺术>>

13位ISBN编号：9787507417920

10位ISBN编号：7507417921

出版时间：2007-1

出版地：中国城市

作者：戴尔·卡耐基

页数：315

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>

<<卡耐基说话的艺术>>

前言

<<卡耐基说话的艺术>>

内容概要

哈佛大学著名教授詹姆斯曾经这样说道：“和我们所应该取得的成就相比，我们只是处于半醒的状态。

现在我们只利用了我们身心资源的很小一部分。

从广义上来说，人类现在还只是生活在自身潜能远远没有得到开发的狭小天地中，人类具有各种潜力，但却不曾开发和利用”。

开发你原本拥有、但却不曾利用的潜能！

这正是本书的唯一目的。

如果你读了这本书的前三章之后，还觉得难以应对生活中的各种情况的话，那么这本书对你来说至少是失败的，因为教育的最伟大目的不是传授知识，而是教人行动。

这是一本教人行动的书。

好了，这篇序言已经太长了。

就让我们现在开始吧！

让我们立刻言归正传。

《卡耐基说话的艺术》共分四篇，主要介绍了培养优美而令人愉悦的谈吐、说话高手的六项修炼、如何成为受人欢迎的说话高手、当众说话的高效技巧等内容。

<<卡耐基说话的艺术>>

作者简介

<<卡耐基说话的艺术>>

书籍目录

序言 获取成功的捷径前言 开发你的成功潜能第一篇 培养优美而令人愉悦的谈吐第1章 做一个真诚的倾听者第2章 谈论对方最感兴趣的话题第3章 让对方感到自己很重要第4章 说话时面带微笑第5章 学会使用友善的方式说话第6章 站在对方的立场说话第7章 向对方表示同情第二篇 说话高手的六项修炼第8章 让对方多说话第9章 不要和别人争论第10章 永远不要指责他人的错误第11章 勇敢地承认自己的错误第12章 使对方一开始就说“是”第13章 牢记他人的名字第三篇 如何成为受人欢迎的说话高手第14章 让对方觉得是自己的主意第15章 赞美和欣赏他人第16章 委婉地提醒对方的错误第17章 激发对方高尚的动机第18章 批评对方前先谈你自己的错误第19章 建议而不是命令对方第20章 给对方面子第21章 送给对方一个好名声第22章 让别人乐意接受你的建议第四篇 当众说话的高效技巧第23章 快速获得当众说话的技巧第24章 培养当众说话的勇气和信心第25章 简单而有效的当众说话方法第26章 说话时充满旺盛的生命力第27章 打开听众的心扉第28章 如何激励和打动听众第29章 说明问题的技巧第30章 说服听众的技巧第31章 如何发表即席讲话第32章 培养良好的说话姿态第33章 完善语言表达的技巧第34章 完善你的说话风格和个性第35章 走向成功的秘诀后记

<<卡耐基说话的艺术>>

章节摘录

<<卡耐基说话的艺术>>

后记

<<卡耐基说话的艺术>>

编辑推荐

<<卡耐基说话的艺术>>

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>