

<<卡耐基演讲说话技巧>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基演讲说话技巧>>

13位ISBN编号：9787506426121

10位ISBN编号：7506426129

出版时间：2003-9

出版时间：中国纺织出版社

作者：黎皓咏

页数：323

字数：160000

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>

<<卡耐基演讲说话技巧>>

前言

序言 “你知道现代人演讲所面对的可能不是数百名听众，而是数架摄影机吗” 环顾周遭，现代人的演讲机会之频繁，简直到了横行泛滥的程度，在婚丧喜庆或颁奖致词等各种场合，人们随时有上台发言的可能，许多人视演讲为畏途，因此，坊间一些教导人们如何在众人面前侃侃而谈、谈笑自若的书多如过江之鲫。

但是，千篇一律的演讲模式只会令自己的演说了无新意。

这些书犹如工具，至于如何使用，各人巧妙不同，惟有灵活运用并融入个人独特的风格，才能使你的演说别树一帜。

多年来，卡耐基所著的《Public Speaking》，将演讲这门艺术阐述的淋漓尽致，这本书被翻译成20多种语言，已经成为国际上公认的演讲术教材。

卡耐基已将他的演讲哲学散播到了全世界。

本书将以卡耐基演讲哲学为基础，并配合这些年来国际演说的新潮流，例如电子媒体普遍流行，人们很可能在电视或收音机里发表演说或致词，因此，应对的方法自然与传统面对面演说方式不同。这也是本书一大特色，即告诉您传统理念，并提供一套符合新时代潮流的演说技巧，期待您在阅读本书之后，能以从容不迫的态度应付各种场合不同形式的演说，真正达到谈笑风生的境界。

<<卡耐基演讲说话技巧>>

内容概要

精彩的演讲，往往能在听众的心中激起强烈的共鸣，所谓“良言一句三春暖，恶语伤人六月寒”。本书以卡耐基演讲哲学为基础，为您提供了一套符合时代潮流的演说技巧。希望您在阅读本书后，能以从容不迫的态度应付各种场合不同形式的演说，真正达到谈笑风生的境界，给人留下深刻的印象。

<<卡耐基演讲说话技巧>>

作者简介

黎皓咏，台湾成功大学经济系毕业，美国波士顿大学硕士，现定居于美国纽约布鲁克林区，美国知名训练机构总裁，知名视听教育辅导专家，各界争相邀请的电视谈话节目主持人。并担任行销、经营与个人成长发展领域的咨询顾问。

《卡耐基演讲说话技巧》是他首次将历年来的心得

<<卡耐基演讲说话技巧>>

书籍目录

第一章 演讲与听众第二章 自信与勇气可以培养第三章 事先准备的必要第四章 演讲应注意的事项第五章 提高记忆力第六章 引人入胜的演讲术第七章 怎样打动听众第八章 提高信心、增强毅力第九章 改善演的讲法第十章 演讲前的其他准备与演讲的姿势第十一章 演讲的台风第十二章 如何使演说有好的开始第十三章 如何说服听众第十四章 如何使演讲圆满结束第十五章 怎么让不同的听众听得清晰、明白第十六章 怎样使自己的意见让听众易于接受第十七章 要讲听众感兴趣的题材第十八章 如何应付听众的反应第十九章 各种场合的演说词第二十章 各种各样的演讲附篇 卡耐基的情感世界

<<卡耐基演讲说话技巧>>

章节摘录

三、针对题目进行发挥 对一个刚练习演讲的初学者，首先需要准备的是选一个合适的题目，凡你所感兴趣的题材都可以。选好做简短演说的题目后，要切记不要犯总想涵括唠叨的通病，只需取这个题目的一两个方面充分地发押即可。

此外，在一星期之前就得选定你的题目，这样才有充分的时间准备。

准备时，要天天思考，临睡之前和睡醒后的第一件事，即当想你的演讲题目，当你的头脑中冒出新的思想时，就把它们记下来，写在纸片、旧信封、旧本子及任何当时在你手边的废纸上，这比写在特备的上等记事簿上好得多。

这并不仅仅是经济，且你会感到将来整理材料时，易于将这些纸片排序、分类。

通过对你的演讲内容和题目加以考虑，直到能对之谙熟且融会贯通，这样你就能创造出一整套新的意思来，像种子中的幼芽自然发育滋长。

具体考虑的内容可以问自己有关这个题目的一切问题，如自己有哪些经验、观察到了什么、希望又是怎样等等。

假设以你现在所服务的职业为题目。

那么，怎么准备呢？对于这个题目，你当然有丰富的材料，问题只是在于你怎样选择与整理了。

不要打算在数分钟之内把一切话都说出来，那将太粗略太零碎了。

你只需取题目的一方面再加以引申扩张便可以了。

例如：你可讲讲你是怎么开始从事现有职业的，你进入这种职业是偶然的的机会？还是经慎重选择的？你可讲讲你当初的奋斗、你的失败、你的失望与你的成就。

只要把你自己的亲身经历如实地带感情地讲出，就是一篇好的演讲。

或从你职业的另一方面讲述：从事那职业会碰到什么困难？对于一位将要进入那职业的青年，你有什么意见可提供给他？或者谈谈与你接触的人们——谁待人诚恳，怎样乐于助人？谁又工于心计。

试谈谈在你与人们接触中感触颇深的是什么，这是最有趣的题目。

而最重要的是不可把你的谈话搞成空洞的说教，那会令人厌烦，最好举出事实，这比空洞的理论更能吸引入。

同时讲的内容要能迎合听众的需要和希望，那样则能使你稳操胜券。

四、只要一个主题 各位一定有过拍照的经验，如果远方的山景很美，山前的樱花树林也饶富诗境，而樱花树前的美少女婀娜多姿，于是你舍不得放弃任何一景，焦点没有对准少女，结果拍出来的照片是三样全拍摄进去了，却没有一景是清晰的。

演说也是同样的道理。

一篇洋洋洒洒，主题枝干繁多的讲稿无法使听众抓住你所要阐述的中心思想，事实上，可能连你自己也不知道中心思想是什么。

当你有了演说题材之后，要记住把话题焦点集中在一起。

“主办单位请我发表兴趣、嗜好方面的演说，可是我喜欢打高尔夫球，也喜欢海钓，对绘画和园艺也兴趣浓厚。

说到高尔夫球，它对健康有相当的益处。

至于钓鱼，我偏爱海钓，可以培养耐心，然而初钓者要注意安全，尤其小心疯狗浪，有人说钓鱼始于钓鲫、终于钓鲫。

可是钓鲫却不似表面上那么容易，要视时、地、水温不同而变换鱼饵。

“嗯……他们叫我谈谈我的嗜好，可是我的嗜好那么多，连我自己都搞不清楚，我想就先说到这里结束好了。

” 二、增强毅力 信心固然重要，毅力尤为重要，许多好工作均失败于缺少最后一点的努力，以至功亏一篑。

某将军曾说过他只有一样特长，就是“永远不气馁绝望。

” 演讲也要有这种坚持精神。

<<卡耐基演讲说话技巧>>

我们学习任何一种新事物，如英文、球类运动或演讲，绝不可能天天都有进步。

改进的程序不是渐进的，而是突然的跃进。

可能有一时期会呈停滞状态，甚至比以前更退步一点。

这种停滞状态，是心理学家所公认为必然的现象，并名之为“学习高原”。

学习演说的人们也有一时期会被阻于这个高原，不论如何努力也不易突破。

力量薄弱的人便因失望而心灰意懒，有毅力的人仍继续努力，而在不知不觉中突然获得极大的进展，像是坐飞机越过那高原，他们会突然抓住一件事的巧处，突然获得演说的力量与自信。

当你站在听众面前的最初几秒钟内，很可能会感觉畏惧和不自在，就连林肯、英国的大政治家葛莱斯通、伯莱特都难免有此感觉，大演说家也常如此。

甚至于大音乐家登台演奏不知若干次，也不免临场心慌。

世界大钢琴家且曾任帝国总统的毕特瑞斯基，每逢一坐于钢琴面前时，便局促不安，一再抚弄他的袖口，像这样的例子不胜枚举。

但是这种对听众的畏惧是一瞬即逝的。

只要有毅力，不久便可以克服这起初一瞬的畏怯。

当你讲完头几句之后，便可以控制自己，消除恐惧，感觉十分愉快地讲下去。

因此，不要害怕开始的恐惧，用你的毅力继续讲下去，这样你才可以成功。

五、讲一则故事作为开端 著名作家写的小说，动辄发行上千万册，风行海内外，而且在人们中长期流传不衰。

人们都爱读小说，喜欢听故事，尤其是癖好别人述说他个人惊险离奇的经历。

美国曾有一位叫普西尔康维尔的牧师，他的“遍地宝石”的演说，竟不断在各地讲演达6000次之多。

每次都受到欢迎。

这篇著名的讲演开头就说：“公元1870年，我们从土耳其出发，顺着底格里斯河往下走……我们在巴格达雇了一位向导，领我们去看古代巴比伦的遗址……”，于是他接着绘声绘色地一段段故事讲下去，紧紧抓住了听众的注意力。

讲演以这种方式开端，简明易行，又不容易失败。

故事情节一展开，人们愿意知道以后所发生的是什么。

底下是节录某报刊上两篇小说的开始：“一声尖锐的枪声点缀了沉寂的空气。

” “一件偶然事件的本身虽属微末，但其结果绝不微末，在七月初发生于某市的某旅馆里……”

六、列举突出的实例做开端 一般的听众长时间静听抽象的议论，会感到不耐烦。

而讲实例总是比较入耳，有兴趣听下去。

那么，为什么不先讲实例做开端呢？可有些演讲者，他们总觉得应该先做一点概括的议论为好，这是完全不必要的。

用实例开场，引起兴趣，然后再接续一般的陈述，反而使听众容易接受你的观点。

如下面玛丽瑞艾蒙德的这篇演说开端就非常令人喜欢。

这是她在法律尚未禁止童婚之前，于纽约妇女选举协会上做的演说：“昨天，当火车经过离此不远的的一个城镇时，我忽然想起数年前在那里发生的一桩婚姻。

因为在这纽约州中至今还有许多婚姻都像这样轻率与不幸，所以今天我愿意详细地描述那桩婚姻的情形。

那是在12月12日，该城中某高等女校的一个年龄15岁的女孩子，遇见了附近一位大学一年级的学生，到12月15日——即相识三天后，他们虚报那女孩子为18岁，而领了结婚证，因为依据法律，到这个年龄就可以不用取得父母的许可即能结婚。

他们领到结婚证后，便立刻去找一位牧师证婚（那女孩是天主教徒）。

但那牧师却很正确地拒绝了他们。

不久，那女孩子的母亲听说了这件事。

然而在她等到她的女儿之前，一位保安官已使这一对年轻人成了眷属。

随后新郎便把新娘带到旅馆里同居两天两夜，之后他却抛弃了她，再也不和她同住了。

<<卡耐基演讲说话技巧>>

”讲完这一实例后，她再详细阐述反对童婚的观点。

这样的开头，自然、真实、具体，听众感到亲切，愿意再听下去，也乐意而不勉强接受演讲者的观点。

七、拿出实物给听众看 俗话说：“百闻不如一见”。有时先拿出实物让听众见识见识，再来介绍它的知识，能一下吸引听众注意，得到良好的效果。

如一位钱币专家，他一开始演说，先用两根手指拿一枚钱币，高举过肩，听众都把目光往钱币上看，他再说：“在场的人中，有没有看见过这样的钱币？有人知道这是块什么钱币吗？”他问过后，再继续讲，听众自然跟着他的思绪跑。

八、提出一个问题作为开端 有时在讲演中，一上台就向听众提出问题，让听众和讲演者一起思索，使听众从头至尾集中精力听讲，以印证自己的想法和演讲者的看法是否相同，是否正确。只要提出的问题是群众关切的，是听众迫切想知道而又感困惑的，这种方式，一定能像一把钥匙一样，开启听众的心门，使讲演者进入他们心中。

九、从引用名人名言开始 在一定的场合的讲演某些种类问题时，一开始，就恰当地引用名人名言，是最巧妙的方法。

因为既称“名人名言”，就意味着它在群众中有影响，有权威，受信赖，易接受；也表明，在名人论述那个问题上，其理论深度已达到相当水准，在这个基础上再阐述发展，对听众更会有吸引人的力量。

有一教育家在以事业成功为题做演讲时，他先引用著名大演说家卡耐基的话说：“世界上最优奖品——荣耀与金钱，只赠予一件事，那就是创造力。

什么是创造力呢？让我告诉你们，就是不必别人指示，而能做出确实的事情，并获得成功。

” 这演说词这样开端，紧扣演说主题；而又层层提问，造成悬念，使听众急于知道下文；而回答又言简意赅，发人深省。

在这样的基础上，演说者再列举大量生动的事例，从理论上层开对“创造力”于事业上成功的作用的分析，当然会把听众的情绪引向高潮。

……

<<卡耐基演讲说话技巧>>

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>