

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

13位ISBN编号：9787506480840

10位ISBN编号：7506480840

出版时间：2012-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：271

译者：余杰

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>

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

前言

通往成功的捷径 罗维尔·托马斯 那是在一个寒冬的夜晚，2500多位美国各界成功的绅士和女士们聚集到了宾夕法尼亚饭店的大舞厅。

刚到7点半钟，宽敞的舞厅内早已座无虚席，但是直到8点，仍然还有不少人走进舞厅，而且大家兴致都很高。

没过多久，宽敞的舞厅就挤满了人，那些来得晚的人开始挤占没有座位的空地。

这么多人，在经过了一天的劳累之后，晚上还情愿跑到这里来，辛苦地站上一两个小时，这是为什么呢？

难道他们是来看著名模特的时装表演吗？

或者他们是想看一场自行车比赛？

或是著名演员克拉克·盖博亲自登台发表演说？

不，都不是！

这些人是因为看了报纸上的一则广告之后，才不约而同地赶来的。

两天前，这些人在阅读时，看到了一整版的广告，内容是：你想增加你的收入吗？

你想流利地表达你自己吗？

你想做一个成功的领导者吗？

那么，就请……也许你会认为这又是老一套的骗人伎俩。

但是，不论你是否相信，就在地球上这座最繁华的大都市中，虽然有25%的人处于失业状态，需要靠救济金生活，而且当时的经济十分萧条，却仍然有2500人被这份广告吸引，并涌向宾夕法尼亚饭店。

这份广告可不是刊登在什么流行的报纸上，而是刊登在当地最保守的一家晚报——《纽约太阳报》上。

那些来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层，例如他们当中有高级管理人员、公司老板、专业技术人员，而且他们的收入都在2000—50000美元不等。

这些人究竟是为了什么而这里的呢？

原来，他们是来听一场最现代、最实用的“口才与处世技巧”的讲座——这次讲座是由戴尔·卡耐基人际关系研究会主办的。

为什么这2500位成功人士要到这里来听这样一场演讲呢？

是不是因为经济危机而使他们突然产生了求知欲呢？

显然都不是！

在此之前的24年中，这一讲座每个季度都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人多得数都数不过来。

其实，已经有15000名商业界和专业技术领域的人士接受过戴尔·卡耐基的训练；甚至一些规模庞大、传统而保守的公司或组织，如美国的西屋电器公司、麦格劳·希尔出版公司、布鲁克林联合瓦斯公司、布鲁克林商业工会、美国电器工程师协会、纽约电话公司等，为了保护他们公司及员工的利益，也专门开设了这种业余训练课程。

这些人有的已经离开学校10多年甚至20多年。

在经过这么多年后，他们再来接受这种训练，显然是对我们教育制度的一种有趣而鲜明的批判。

那么，这些成年人到底想要学习什么东西？

为此，芝加哥大学联合了美国成人教育协会、青年联合会，在各地开展了一项耗资25000美元、为期两年的全面调查研究。

结果表明，成年人最关心的问题是身体健康；其次是人际交往——他们要学习的正是为人处世的方法和技巧。

他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面深奥的专业知识，他们只想学到一些可以用于实际的商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

这就是调查的结果。

他们所需要的，也正是我们为他们准备的。

但是该去哪里找介绍这种知识的书呢？

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

我们找遍了所有的教科书，却没找到一本！

我们发现，至今还没有人写过一本教人如何解决为人处世问题的书。

这真是太奇怪了！

千百年来，关于文学、艺术、哲学以及高等数学的著作多如牛毛，而且水平高深。

但是，这些成年人对这种书却不屑一顾，而他们极其渴望获得的实用知识，却没有人教给他们。

看到这里，你也许会明白，为什么这2500位男男女女在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地拥进宾夕法尼亚饭店来——因为他们找到了自己企盼已久的东西。

他们以前也曾在图书馆中读了许多书，而且以为只有知识才是出人头地、走向成功的唯一途径。

可是当他们在工作若干年之后，终于发现，那些在事业上最成功的人，不仅具有一定的知识，而且还具有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。

因此，他们发现，要想在工作中获取成功，人际沟通和自我表达能力比大学文凭和书本知识更加重要。

《纽约太阳报》刊登的那份广告正好指出，在宾夕法尼亚饭店举行的讲座，肯定能给前来听演讲的人带来极大的收获，事实上也果真如此。

若干名以前曾听过这一讲座的人被请到了演讲台上。

他们每个人都在75秒钟的时间内，通过话筒向人们讲述了自己的亲身体会。

记住，他们每个人只有75秒钟！

而且时间一到，主持人就会敲一下木槌，大声喊道：“时间到！

请下一位！

” 讲座现场的气氛，就像牛群在草原上奔驰一样，异常地热烈。

台下听众在那里将近两个小时，全都听入了迷。

在台上演讲的那些人，可以说构成了美国商业领域的各个层面，他们包括连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会主席、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、制砖厂秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师。

他们全都从不成功走向了成功，并且成为附近一带小有名气的人物；有的人后来甚至成为美国政治舞台上举足轻重的人物。

在这次讲座中，第一个上台的是派特里克·奥海亚。

他出生在爱尔兰，只上过4年学，后来移民到了美国，曾当过机械师和私人司机。

奥海亚40岁的时候，家里的人越来越多，养家糊口所需要的钱当然也更多了。

于是，他开始为一家公司推销货车轮胎。

可是，正如他自己所说的，他十分自卑且内向，以至于见了人时连头都不敢抬起来。

他每次上门推销时，总要在客户门口来来回回许多次，才敢推门进去。

可想而知，奥海亚对自己的推销成绩很不满意。

就在他想去一家机械厂工作时，他收到了一封信，是请他去听戴尔·卡耐基的演讲。

奥海亚起初并不想去，因为他担心自己难以愉快地和那些大学毕业的人相处。

但是禁不住妻子的劝说，奥海亚终于鼓起勇气，走进了演讲大厅。

妻子对他说：“或许这次能给你带来帮助。

亲爱的，上天知道你需要这些东西。

” 奥海亚刚开始当众讲话时，既恐惧又心慌，根本不知道该说些什么。

可是没过几个星期，他就不再害怕面对听众了，而且他很快发现自己竟然喜欢上了演说，并且听众越多精神越兴奋。

之后，即使是单独地面对面和人谈话，他也不胆怯了，也不再害怕面对自己的顾客了。

奥海亚的收入逐渐增加。

今天，他已成为纽约的明星推销员。

也就在这天晚上，派特里克·奥海亚面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的2500位听众，从容不迫地讲述了自己的亲身经历和成就。

整个演讲会场笑声不断，气氛非常热烈。

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

可以说，还很少有职业演讲家能比得上他的出色表现呢。

第二位上台演讲的人是一位名叫葛德菲·迈尔的满头白发的银行家，他同时还是11个孩子的父亲。他当初在班上第一次演讲时，手足无措，不知所云。

而现在他却生动地讲述了自己的经历，向大家描述了一个善于言辞和演说的人是如何通往成功之路的。

迈尔一直在华尔街工作，他这25年来也一直住在新泽西的克里夫顿。

在此期间，他非常积极地参加各种地方性的活动，结识了至少500人。

在参加卡耐基的培训课程之后不久，迈尔收到了美国国家税务局寄给他的一张个人所得税催收单。但是迈尔认为这种税负很不合理，因此立即火冒三丈。

如果是在以前，迈尔最多也就是一个人待在家里发发牢骚。

但那天他却来到了镇民大会上，当着上千人的面发泄了自己对政府征税的不满和愤怒。

他这次富有激情的演讲，使当地居民都建议他竞选镇民代表。

于是，在接下来的几个星期中，迈尔到处奔波，痛斥政府的浪费和奢侈行为。

竞选结果公布之后，迈尔的得票数竟然在96位当选代表中名列第一。

一夜之间，迈尔就成了当地的著名人物。

他在这几个星期发表演讲使他赢得的朋友，比他以前所有的朋友还要多80倍，而他担任镇民代表所得到的报酬，比他一年投资的10倍还要多。

第三位上台演讲的，是一个全国性食品制造商协会的主席，这个协会规模十分庞大。

他讲述了自己以前的经历，说他甚至不敢在公司的董事会上发言或当众表达自己的观点。

在参加卡耐基的当众演讲和有效沟通的培训课程之后，他发生了惊人的变化，而且很快就被推选为全国食品制造商协会主席，并以主席的身份在全国各地主持会议。

他每次演讲的内容，都被美联社以摘要的形式发表在各种报纸和杂志上。

在参加培训课程两年之后，他为自己公司和产品所做的免费宣传，比他以前花25万美元做广告所获得的效益甚至还要多。

他说，以前他连约人共进午餐都不敢，而他在演讲之后所赢得的声誉，使一些社会上层人士都主动打电话约他出去聚餐，并为打扰他、占用他的时间而致歉。

显然，他的说话技巧与能力对于他的成名起到了极大的推动作用，他不仅成了一位名人，而且令人瞩目。

可见，一个讲话深得人心的人，往往可以得到别人的高度评价，这种评价甚至会超出他本有的才华。

现在，美国的成人教育已经非常普及了。

这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。

他比任何其他人听过、评论过更多的演讲。

在利普莱写的《信不信由你》这本书中，作者曾提到卡耐基评论过15万场演讲。

如果你还是感到不清楚的话，就请算一算这个数字代表了什么：自从哥伦布发现美洲大陆以来，卡耐基先生几乎每天都听一场演讲；或者换一种说法，卡耐基听过的所有演讲，如果每个人只讲3分钟，那么卡耐基也要日夜不停地听上整整一年。

戴尔·卡耐基的人生道路历经挫折，这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔热情的人，将会取得巨大的成就。

卡耐基出生在密苏里州一个小村庄，距离铁路有16千米远。

卡耐基在12岁之前从来没有见过电车，可是现在已经46岁的他，从香港到哈摩费斯特，足迹已经遍及了全球。

有一次他还到了北极附近。

这个来自密苏里州的孩子，曾帮别人摘草莓、打野草，但每个小时才挣5美分。

可是他现在给美国各大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬却是以前的20倍。

这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来应威尔士亲王的邀请，来到了伦敦，在众人面前显示了他的才华。

然而，他最初在众人面前演讲，接连遭到五六次挫折，后来他成为我的私人经纪人。

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

我的成功，也主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，不得不为接受教育而奋斗。

由于他家所在的地区厄运不断：船被洪水冲走、船也经常因为相互碰撞而沉入河底、河水泛滥而导致颗粒无收、猪染上瘟疫死亡……这一切还都不算，银行也逼上门来，要把卡耐基一家赶出家门，好没收被抵押的房子。

于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到密苏里州华伦斯堡州立师范学院附近，又在这里购置了一个农场。

由于卡耐基没钱在镇上居住，因此他每天都要回农场住，第二天早上骑马走4.8千米路去上学。

回家后，他还要干挤牛奶、伐木、喂猪的活。

晚上则在昏暗的油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使卡耐基在午夜才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨3点。

因为他父亲养了一种良种猪，小猪仔受不住严冬的夜晚，每天凌晨3点钟都要喂一次热食才能御寒，所以只要闹钟一响，卡耐基就得起床去喂小猪，然后再把它们抱回炉灶边温暖的地方。

在州立师范学院的600名学生中，只有五六个人没有在镇上住，戴尔·卡耐基就是其中之一。

他每天下午必须骑马赶回农场去帮助父亲干活。

当时，卡耐基穷得只能穿一件很窄、很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了严重的自卑心理。

于是，他立志要出人头地。

很快他就发现，在学校中名望最高的人，一般都是那些足球队员和棒球运动员，此外还有在辩论和演讲中获奖的人。

他知道自己没有体育天赋，于是决心在当众演讲方面出人头地。

为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习，挤牛奶时也不放弃。

有一次，他爬上一个大草堆，一个人手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被吓得飞走了。

然而，尽管卡耐基做好了充分的准备，起初还是接连遭受失败。

当时卡耐基只有18岁，正处于人生中极其敏感而且情绪极易波动的年龄。

他对自己失望到了极点，甚至想到了结束生命。

但事情随后出现了变化——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能胜过对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州的西部和怀俄明州的东部地区上成人大学的函授课。

他的激情和活力无穷无尽，但他的事业似乎并没有什么进展。

他有些失望，有一次竟然大白天躺在宾馆的床上痛哭流涕。

卡耐基希望回到原来的学校，以摆脱生活的冷酷和无情，但这说起来容易做起来难！

他决定去奥马哈寻找另外的工作，但没有钱买火车票，于是找到一个货车司机，和对方谈好条件，一路上为对方喂养两车厢的野马，让对方免费带他到奥马哈。

到了那里之后，卡耐基找了一份推销咸肉、肥皂和猪油的工作。

由于他销售的地区经济很不发达，所有的东西都很难推销。

他一路上只得搭便车或骑马，晚上干脆就睡在简陋的旅舍中。

只要有时间，他就阅读推销方面的书籍，并学习如何收账。

当一家客户无钱支付账款时，他就采取变通的方法，从这家店铺拿了19双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天要走上百里路。

每当他搭乘的货车停在一个地方装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，接下几份订货单。

当货车即将启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上正在开动的货车。

他就这样干了两年，把一个几乎没有什么销售利润的地区变成了全公司利润最高的地区。

公司老板见卡耐基努力工作，有意提拔他，但他却拒绝了老板的好心，并且辞职不干了。

辞职之后，卡耐基又来到纽约，到了美国戏剧艺术学院求学，并在戏剧《剧团的宝丽》中扮演过哈里特博士。

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

但卡耐基并没有演戏的天赋，不久他也知道了这一点。

于是，他又重操旧业，干起了推销，不过这次是为派克公司推销卡车。

但是卡耐基完全不懂机械，对此也毫无兴趣。

他过着很不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。

然而，他又非常渴望有时间读书，能写出他曾在师范学院计划要写的书。

于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，只靠在夜校教书挣来的一点钱维持生活。

卡耐基能在夜校教什么课程呢？

他回顾过去，发现自己在大学时代接受的口才训练带给他的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他所有的课程对自己的帮助都更大。

于是，他竭尽全力说服了纽约青年基督教协会，让他为当地的商业界人士开设一门口才训练课。

什么？

这简直太荒谬了！让商人也成为口才高手？

学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有成功的先例。

不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝付给他固定的报酬。

卡耐基就和学校约定，如果有利润的话，他将按开课所得到利润的一定比例来抽取佣金——结果，他每个晚上开课所赚的钱是3美元，而不是原来固定的2美元。

随后，这一口才训练课程越开规模越大，而且其他城市的青年基督教协会也知道了此事。

不久，戴尔·卡耐基就声名远扬，当起了巡回训练导师。

他经常往来穿梭于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

由于前来上课的商业界人士都认为，他们以往接触过的这方面的教科书都太教条了，根本不实用，因此卡耐基坐下来认真思考，并根据自己的实践经验和体会，写了《人性的弱点——如何影响他人并赢得朋友》，这本书后来成了美国所有青年基督教协会、银行联合会以及全国信托协会的正式教材。

戴尔·卡耐基说，任何人一旦生气之后，就会言辞巧捷，变得很会说话。

他说，如果你在镇上一拳打倒一个最笨嘴笨舌的人，他也会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于一流的说话高手。

他认为，无论什么人，如果有足够的自信，而且内心有表达的冲动的话，那么他一定会说得十分动人。

卡耐基认为，培养自信的最佳方式，就是做平时不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。

因此，他每次上课时，都会让每一个学员开口说话。

听课的人都有相似的困难，都不敢当众说话。

在这种情况下，大家从不会相互取笑。

经过卡耐基的训练，他们逐渐培养起了勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入他们的谈话当中。

戴尔·卡耐基不仅仅是在开口才训练课，他更主要的是在帮助人们克服恐惧心理，培养自信和勇气。

在参加这门课程的商业界人士中，不少人已经有30多年未走进教室。

他们当中大部分人最初都是抱着尝试的态度，以分期付款的方式向卡耐基交付学费的，因为他们希望能够立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。

针对这种情况，卡耐基必须追求快速、实效的当众说话方式。

结果，他开创了一套独特的，融说话、推销、为人处世和实用心理学于一体的教育方式，开创了一门非常实用而有意义的课程。

由于这门课程是如此管用，有些人竟从上百公里远的地方开车专程来上课，甚至有一个人每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说，普通人只利用了他潜能的十分之一。

戴尔·卡耐基开设的这门成人教育课程，其目的就是真正帮助商业界人士发挥他们的潜能。

卡耐基成功了，他也因此而享誉全世界，被誉为“除了自由女神，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国”。

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

内容概要

好心态！

好人脉！

好口才！

《卡耐基最受欢迎的说话艺术》围绕如何使自己成为一个受人欢迎的说话高手，将卡耐基作品中的相关内容汇编，使读者领略并掌握卡耐基总结的口才技巧，从而为自己的社交生活铺平道路。

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

作者简介

作者：(美国)戴尔·卡耐基 译者：余杰 戴尔·卡耐基，世界著名成功励志大师，美国“成人教育之父”。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的向往，而卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

卡耐基成人教育课堂上讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生目标，过上了快乐的生活。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏商界巨擘、军政要员，甚至包括几位美国总统。

卡耐基在实践基础上撰写而成的著作，是人类历史上最畅销的成功励志经典。

他的主要代表作有《人性的弱点》《人性的优点》《美好的人生》《快乐的人生》《演讲与口才》等。

这些书出版后，立即风靡全世界，被誉为“人类出版史上的奇迹”。

本书是卡耐基最经典的励志作品之一。

只要不断研读本书，相信您也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

书籍目录

- 第一篇 赞美他人的说话技巧
 - 第1章 从赞美和欣赏开始
 - 第2章 发现并赞美他人的优点
 - 第3章 给人一个好名声
 - 第4章 赞美和鼓励更容易让人进步
 - 第5章 称赞最微小的进步
- 第二篇 批评他人而不招致怨恨的说话技巧
 - 第1章 间接提醒对方的错误
 - 第2章 先谈你自己的错误
 - 第3章 勇于承认自己的错误
- 第三篇 赢得他人赞同的说话技巧
 - 第1章 千万不要争论
 - 第2章 不要指责别人的错误
 - 第3章 一切从友善开始
 - 第4章 让对方多说"是"
 - 第5章 让别人多说话
- 第四篇 赢得他人合作的说话技巧
 - 第1章 激发他人的强烈需求
 - 第2章 多用建议少用命令
 - 第3章 使人乐意做你建议的事
 - 第4章 使别人觉得那是他自己的主意
 - 第5章 站在对方的立场说话
 - 第6章 同情别人的想法和愿望
 - 第7章 激发对方高尚的动机
 - 第8章 戏剧化地表达你的意见
 - 第9章 提出有意义的挑战
- 第五篇 做一个受人欢迎的说话高手
 - 第1章 微笑待人
 - 第2章 牢记他人的名字
 - 第3章 让对方保住面子
 - 第4章 做一个善于倾听的人
 - 第5章 谈论别人感兴趣的话题
 - 第6章 让别人感到自己很重要
- 第六篇 当众说话的基本技巧
 - 第1章 快速获得当众说话的技巧
 - 第2章 培养当众说话的勇气和信心
 - 第3章 简单有效的当众说话方法
- 第七篇 当众说话的三大要素
 - 第1章 提前做好充分的准备
 - 第2章 说话时充满旺盛的生命力
 - 第3章 打开听众的心扉
- 第八篇 当众说话的实用技巧
 - 第1章 如何激励并打动听众
 - 第2章 说明问题的技巧
 - 第3章 说服听众的技巧

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

第4章 即席讲话的技巧

第5章 介绍性演讲的技巧

第6章 长篇演讲的技巧

第九篇 当众说话的沟通艺术

第1章 培养良好的态度

第2章 完善语言表达的技巧

第3章 完善你的说话风格和个性

第4章 走向成功的第一要诀

后记

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

章节摘录

版权页：杰伊·孟古是俄克拉荷马州图萨市一家电梯维修公司的经理。

这家公司与该市最好的一家饭店签有电梯维修合同。

饭店经理在每次电梯维修期间，为了不给旅客带来不便，规定电梯最多只能停开2小时。

但是，电梯维修最少要8小时，而且在停开电梯的那2小时内，公司也不一定能派出人手来维修。

当孟古先生能够为修理工作安排一位最好的技工时，他给这家饭店的经理打电话，也不和这位经理争辩，只是说：“瑞克，我知道你们饭店客人非常多，你希望尽量减少电梯停开的时间。

我知道你很在意这一点，我们应该尽量配合你的要求。

不过，我们检查你们的电梯之后发现，如果我们现在不能将电梯彻底修好，那么电梯损坏可能会更加严重，到时候停开的时间会更长。

我知道，你不会希望让客人好几天都不方便。

”这位经理不得不同意。

因为电梯停开8个小时总比停开几天要好。

由于孟古对这位经理方便客人的愿望表示了理解，因此他很容易而且没有争议地赢得了这位经理的同意。

杰西。

诺瑞丝是密苏里州圣路易市的一位钢琴教师。

她讲述了她如何处理钢琴教师与十几岁女孩子之间经常出现的一个问题。

贝贝蒂从小就留了一手很长的指甲，而任何人要想弹好钢琴，就不能留长指甲。

诺瑞丝太太说：“我知道她的长指甲会妨碍她学好钢琴。

在开始教她钢琴课之前，我们俩谈话的时候，我根本没有提到她指甲的问题。

我不能打击她学钢琴的积极性，我也知道她不想失去她以此为骄傲并且花了许多时间去修饰的长指甲。

。

“在上了第一堂课之后，我觉得时机成熟了。

就说：‘贝贝蒂，你有双很漂亮的手，指甲也很美。

你想把钢琴弹得如你所希望的那么好，那么我认为，如果你能把指甲修得稍短一点，你就会发现弹好钢琴真是太容易了。

你想想，好不好？

’她向我做了一个鬼脸，表示她绝对不会修短指甲。

我也和她的母亲谈了这一情况，提到她的指甲确实很美丽。

但我从她母亲那里也得到了否定回答。

显然，贝贝蒂仔细修剪过的美丽指甲对她很重要。

“第二个星期，贝贝蒂来上第二堂课。

让我很惊讶的是，她的指甲修短了。

我称赞她做出这样的舍弃，同时对母亲对她的影响也表示了感谢。

她母亲回答说：‘啊，我没有做什么。

这是贝贝蒂自己决定的。

这也是她第一次为了别人而修短了她的指甲。

，”

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

后记

在美国成人教育的历史上，有一位改变了千万人命运的大师，他就是戴尔·卡耐基。

作为20世纪人类最伟大的成功学导师，卡耐基运用心理学和社会学知识，探索和分析了人类共同的心理特点，由此开创和发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世及智力开发于一体的成人教育方式。

卡耐基从生活常理中提炼出来的人生哲理，在帮助人们学习如何为人处世，如何获得自尊自重、获得勇气和信心以及帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点，从而获得事业的成功和人生的快乐方面，比同时代其他专家学者的说教指导都更有用、更伟大。

通过这些心理指导，卡耐基的学员树立了自信心，过上了更丰富、更成功的生活。

这种成功，可以从毕业学员写来的信中得到证明。

写这些信的学员有工厂工人、家庭主妇、政界人士、公司负责人、教师及传教士等等，他们的职业遍及各行各业。

很多公司还把他们的职员送来接受卡耐基训练，或者干脆请卡耐基机构为他们公司开设课程，直接训练他们的职员。

这些知名公司包括美国假日酒店、强生公司、麦当劳公司以及通用汽车公司……著名的“石油大王”洛克菲勒也曾因为忧虑而濒临死亡，但在接受卡耐基的课程之后，他征服了忧虑，得到了快乐，获得了健康，又多活了半个世纪。

1955年11月1日，卡耐基去世。

华盛顿一家报纸曾这样评价他说：“千百万人受到他的影响。

他的这些哲理如文明一样古老，如‘十诫’一般简明，但是对于人们在这个狂乱的年代里获得快乐和成就极有帮助。

”卡耐基一生勤于著述，他的作品如《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》、《林肯传》、《演讲与口才》等，都是非常畅销的励志作品，在世界各地广受欢迎。

为了让读者充分领略卡耐基的成功学思想，我们组织翻译了这套卡耐基作品。

在翻译过程中，对某些篇章作了适当调整，不妥之处请不吝指正。

本书得以出版，要真诚感谢这套卡耐基作品的集体协作的成员，他们是：曹爱云、陈理御、程凤、程萍、杜鹃、杜思民、冯有才、郭莉、郝静、何玉环、黄炜、黄凌峰、贾茹、李旭、李勇、李海平、李洪武、李菊丹、李丽枫、李美丹、李新芬、廖虹、刘芳、刘林、刘强、刘海英、刘建辉、刘建平

参加了本书的文字校对整理工作。

我们衷心希望这本书的出版，能帮助您早日走向成功的人生。

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

媒体关注与评论

由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯。

通过他的传播和教导，使无数人明白了积极心态的意义，并由此改变了他们的命运。

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——约翰·肯尼迪（美国第35任总统）卡耐基作品的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何克服忧虑，创造幸福美好的人生。

当你解决这些问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

——拿破仑·希尔（成功学专家、畅销书作者）成功其实如此简单，只要遵循卡耐基先生这些简单适用的人际标准，你就能获得成功。

——马克·维克多·汉森（《心灵鸡汤》作者）戴尔·卡耐基先生通过他的演讲和作品，教给人们一些处世的基本原则和生存之道，这是我们每个人都应该学习的人生必修课。

——博恩·崔西（美国著名成功学家、畅销书作者）在人类出版史上，没有哪本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心；也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。

——美国《纽约时报》

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

编辑推荐

《卡耐基最受欢迎的说话艺术》编辑推荐：最伟大励志作家美国成人教育之父最伟大心灵导师戴尔·卡耐基。

接受卡耐基培训的有石油大王洛克菲勒 旅店大王希尔顿 麦当劳创始人克洛克 发明大王爱迪生 相对论鼻祖爱因斯坦 印度圣雄甘地 米老鼠之父迪斯尼 保险巨头贝特格 台塑集团王永庆.....通用电气 通用汽车 美孚石油 福特汽车 波音飞机 耐克体育 强生公司 希尔顿饭店 麦当劳 肯德基 安利公司 索尼公司 中国石油 首钢集团 清华大学 复旦大学 外交学院 新东方教育 宝钢集团 兴业证券 新华保险.....

<<卡耐基最受欢迎的说话艺术>>

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>