

## <<卡耐基演讲与口才>>

### 图书基本信息

书名：<<卡耐基演讲与口才>>

13位ISBN编号：9787506481755

10位ISBN编号：7506481758

出版时间：2012-3

出版时间：中国纺织出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：232

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>

## <<卡耐基演讲与口才>>

### 前言

1.如果你想通过本书获得最大教益，有一个必不可少的条件，一个比任何规则或技术都重要的基本条件。

除非你具备了这种基本条件，否则即使再多的规则也毫无意义。

假如你真的具备这种异常重要的天资，那么你将创造出奇迹，而不必去读书中提出来的最大限度地获益的建议。

这种奇妙的条件是什么？

那就是深入学习的强烈欲望，一种提高你的为人处世能力的决心。

如何才能使这种欲望获得滋长的营养呢？

那就是经常性地提醒自己这些原则对你多么重要。

你可以不断地想象，如果能够自如地应用这些规则，将会使你的生活变得更加富有，更加多彩，更加快乐充实。

要一而再、再而三地对自己说：“我之所以受人欢迎，我之所以幸福，我的收入之所以增加，大部分都是因为我的为人处世的技巧。

” 2.首先快速阅读完每一章，以获得整体概念。

然后你可能会急着读下一章，但是不要这样做——除非你只是为了消遣。

如果你是为了提高自己的为人处世技巧，那么你应该再翻回去，将读过的内容再仔细阅读。

这才是既省时间，又能取得效果的好办法。

3.阅读的时候经常停下来，思考自己所读的内容。

还要问自己什么时候、如何运用各项建议。

4.阅读时手里拿一支笔。

当遇到一条你认为可以采用的建议时，就在旁边画一条线。

如果这是一条极妙的建议，那么你还要在句子的下面画一道线或星号。

这将使你的阅读更有意思，也更容易快速复习。

5.我认识一个女士，她曾在某家大保险公司担任经理达15年之久。

她每个月都要翻看公司当月签订的保险合同。

是的，她每个月、每年都会这样翻看同样的保险合同。

为什么她要这样做呢？

因为经验告诉她，这是让她清楚地记住保险条款的唯一有效的方法。

有一次，我曾花了将近两年的时间写一本当众演讲的书。

但是我发现，为了记住我在书中写了些什么，必须经常性地返回去看。

我们遗忘的速度实在太惊人了！

所以，如果你想从本书中获得真实持久的教益，就不要以为匆匆浏览一遍就管用了。

在仔细阅读之后，你每个月还应该花几个小时温习。

把它放在你每天用的桌子上，经常看看它。

这样你才会注意到深藏在你身体内部的、可以大大改进的潜能。

要记住，只有通过长期深切地温习与实践，你才会习惯性地应用这些原则。

除此之外没有其他办法。

6.萧伯纳曾说：“如果你是去教某个人做某事，他永远学不会。

”他说得很对。

学习是一个自动的过程，我们总是在一边做一边学。

因此，如果你想掌握从本书学到的原则，那么只要有机会，就应该将所学知识应用到实践中去；否则，你将很快：遗忘它们。

记住，只有用过的知识才会给你的脑海留下深刻的印象。

你或许会觉得，要想每时每刻都应用这些原则非常困难。

我当然知道这一点。

## &lt;&lt;卡耐基演讲与口才&gt;&gt;

在我写这本书的时候，我也觉得很难按照我提出来的每一项建议去做。

例如，当别人令你不高兴的时候，批评和斥责显然要比了解对方的观点更加容易。

挑毛病总比称赞要容易得多；而且谈论你自己所需要的远比谈论对方所需要的要自然得多。其他的例子也很多。

所以，你在读这本书时，不要忘了你不是仅需要获得一些知识，更需要养成一种新的习惯。

你是在尝试一种新的生活方法，这需要时间、毅力和亲身实践。

所以要经常看这本书，把它当做一本为人处世的实用手册，无论你在什么时候遇到特殊问题——例如管教孩子、让你的配偶同意你的观点，或者让一个愤怒的顾客心满意足——都不要有冲动之举，这通常是不对的。

相反，你可以求助于本书，看你画了重点的段落。

然后试着应用这些方法，观察它们为你创造的奇迹。

7. 每当你的配偶、孩子或同事发现你没有遵守某一原则时，不妨给他一点钱，以示对自己的处罚。这将使得掌握这些规则成为一项有趣的游戏。

8. 华尔街一家重要银行的董事长曾在我的一个班上发表过一次演讲，介绍他是如何自我完善的。

这个人接受的正规教育很少，但他现在是美国最重要的金融家之一。

他认为自己之所以成功，大部分都应该归功于经常运用自我克制。

下面就是他的做法，我凭记忆用他自己的话叙述如下：“我这些年一直保存着一本约会的小册子，上面记录了我所有的约会。

我的家人从不会在星期六晚上与我订约会，因为他们知道我会在每个星期六的晚上进行自省。

晚饭之后，我一个人关在房间里，翻开我的约会簿，回想这一周所有的会谈、讨论及集会。

我会问自己：‘我做错了什么？’

‘我做的哪些是对的？’

怎样才能有所改进？’

‘从这些经验中我能获得什么教训？’

“我常常发现，这种每周的自我反省让我很不愉快。

我对自己的错误常常感到痛心。

但是几年之后，这些错误也就不怎么出现了。

现在，有时我在这种自省之后，会感到极大的宽慰。

这样长期坚持下来，这种自我分析、自我教育的方法，比我所试用过的任何方法都更有效。

“这种方法帮助我增强了决断能力——对我的为人处世也有很大的帮助。

我非常乐意推荐这种方法。

” 为什么不用类似的方法，来检验你是如何应用本书所介绍的原则的？

如果你这样做，就会有两种效果：第一，你将会发现，自己所接受的是一种有趣而宝贵的教育。

第二，你将会发现，自己的为人处世能力将大大提高。

9. 你可以写下运用这些原则所取得的成果。

注意将姓名、日期和结果写清楚。

这样将会激励你更加努力。

当你在多年之后再翻看这些时，将会觉得其乐无穷！

为了从本书获得最大教益： a. 培养一种深刻而强烈的、掌握为人处世原则的欲望。

b. 在阅读下一章之前，将前面的章节读两遍。

c. 阅读的时候，要经常停下来问自己，如何才能运用各项建议。

d. 在每个重要的观点旁边做记号。

e. 每个月温习本书一次。

f. 抓住每一个可以运用这些原则的机会。

将本书作为帮助你解决日常问题的实用手册。

g. 每当你违反某一项原则而被你的朋友抓到时，给他一点钱，使你的学习成为一种活泼有趣的游戏。

<<卡耐基演讲与口才>>

h.每个星期对你的进步检查一次。

问自己曾犯了什么错，有什么改进，有什么教训，将来该如何做。

i.在书后面做记录，写下你在什么时候、如何应用这些原则的。

## <<卡耐基演讲与口才>>

### 内容概要

《卡耐基演讲与口才》围绕如何与人交谈和交往，从而使自己成为一个受人欢迎的谈话高手这一主题，将卡耐基作品的相关内容汇编在一本书中，使读者领悟卡耐基的谈话技巧，为自己的社交铺平道路。

全书共分五部分：当众演讲的基本原则、当众演讲的三大要素、当众演讲的实用技巧、当众演讲的沟通艺术、接受成功演讲的挑战。

<<卡耐基演讲与口才>>

作者简介

<<卡耐基演讲与口才>>

书籍目录

第一篇 当众演讲的基本原则 第1章 获得演讲的基本技巧 第2章 培养演讲的信心 第3章 简单而有效的演讲方法 第二篇 当众演讲的三大要素 第1章 做好演讲前的准备 第2章 赋予演讲生命力 第3章 与听众融为一体 第三篇 当众演讲的实用技巧 第1章 激励性演讲的技巧 第2章 说明性演讲的技巧 第3章 说服性演讲的技巧 第4章 即席演讲的技巧 第四篇 当众演讲的沟通艺术 第1章 发表演讲的技巧 第2章 完善语言表达的技巧 第3章 完善演讲的风格和个性 第五篇 接受成功演讲的挑战 第1章 介绍性演讲的技巧 第2章 长篇演讲的技巧 第3章 在实践中应用 后记

## <<卡耐基演讲与口才>>

### 章节摘录

版权页：插图：当根特先生说到他新掌握的当众讲话的技巧给他带来的极大乐趣时，我认为这也正是他获得成功的原因(这一因素比其他因素更为重要)。

他的确遵循了我们的指导，毫不懈怠地完成了任务。

但是，我相信他之所以能坚持下来，完全是出于一种自我需要，他想让自己成为一名成功的演讲家。

他将自己投入未来的良好形象中，然后不懈地努力，终于梦想成真。

这也是你必须做的。

集中全部精力，时刻不忘自信与侃侃而谈的演讲能力，对你而言十分重要：想想由此结交的朋友在社交方面对你的重要性，想想自己为大众、为社会服务的能力将大大增强，想想它对你的人生和事业所产生的深远影响。

总之，它将为你领袖群伦铺平道路。

国家现金注册公司董事会主席、联合国教科文组织主席艾林，在《演讲季刊》中发表了一篇文章《演讲与领导在事业上的关系》。

他说：“在历史上从事商业的人当中，有不少人是凭借在演讲方面的杰出表现而获得赏识的。

许多年前，有一位青年，他当时主管堪萨斯一个小分行，但是当他发表了一场精彩的演讲之后，今天成了我们公司负责业务的副总裁。

”我正好还知道，这位副总裁是现任国家现金注册公司总裁。

能够从容不迫地站起来演讲，将使你的前途不可估量。

我的~名学员亨利·布莱克斯通是美国舍弗公司的总裁。

他说：“和别人进行有效的交谈，并争取他们的合作，是我们所寻找的追求进步的人应具备的宝贵财富。

”想想，当你充满了自信，站起来与听众共同分享你自己的思想和感觉时，该是多么的满足和舒畅啊！

我曾多次做环球旅行，深知一个道理，那就是用语言的力量影响全场听众的那种愉悦感是其他任何事物都不能相比的。

你会有一种力量感、一种强大感。

有一位毕业生曾这样说：“在演讲开始的前两分钟，即使用鞭子抽打我也无法开口。

但到结束前的两分钟，我情愿挨枪子儿也不愿停下来。

”现在，闭上你的眼睛想象一下：面对听众，充满自信地走上演讲台，听听开场后全场的鸦雀无声，感觉一下听众在你深入浅出、一语中的时的那种全神贯注，感受一下当你离开演讲台时听众热烈的掌声，并带着微笑接受大家对你的赞赏。

请相信我，这里有一种魔力和一种永难忘怀的惊喜。

哈佛大学最卓越的心理教授威廉·詹姆斯曾写过6句话，它们对你的一生可能会产生深远的影响。

这6句话就是阿里巴巴勇探藏宝穴的开门秘诀：不论什么课程，只要充满热情，就可以顺利完成。

如果你对结果足够关注，你就一定会得到它。

只要你想做好，你就一定能做好。

如果你渴望致富，你便会拥有财富。

如果你想博学，你就会学富五车。

只有真正地渴望这些事情，你才会心无旁骛，而不会白费心思、胡思乱想许多不相干的杂事。

学习有效地当众讲话，其好处不仅仅是可以做正式的公开演讲。

事实上，即使你一辈子都不需要正式公开演讲，但接受这种训练仍有许多好处。

例如，当众演讲训练可以帮助你培养自信。

因为一旦你发现自己能够站起来，有条不紊地对着众人说话，那么当你和别人谈话时，一定会更有信心和勇气。

很多来上我的“高效演讲”课程的人，大多是因为在社交场合中感到害羞和拘束。

当他们发现自己站着和同事讲话天也不会塌下来时，便会发现自己的拘束是多么可笑。

## <<卡耐基演讲与口才>>

他们在训练中培养出来的自然洒脱，让他们的家人、朋友、事业伙伴和顾客刮目相看。

许多毕业的学员也都是因为看到身边的人个性发生了巨大的变化才来上课的。

如格力屈先生就是这样。

这种类型的训练，也会在不同方面影响人的个性，但不会立即显现出来。

不久前，我曾问大西洋城一位外科医生、美国医学会会长大卫·奥尔曼博士，就心理和生理健康而言，接受当众演讲训练有什么好处？

他笑着说：“回答这个问题，最好是开一个处方，这个处方在药房里是抓不到药的，每个人得自己给自己配药：如果他认为自己不行，那他就错了。

”我桌上就放着这份处方，我每读一次，就觉得有所收获。

以下便是奥尔曼博士开的处方：努力培养一种能力，让别人走进你的脑海和心灵。

试着面对单独的人，或者在大众面前清晰地表达你的思想和理念。

当你通过这种努力获得进步时，你便会发觉：你——你真正的自我——正在塑造一个别人以前从未见过的崭新的形象。

你可以从这个处方中获得双倍的益处。

当你试着和别人讲话时，你的自信心也会随之增强，你的性格也会变得越来越温柔、美好。

这就意味着你的情绪已经渐入佳境。

既然情绪渐入佳境，那么身体也就会随之好起来。

在我们这个世界，不论男女老少都需要当众讲话。

我并不清楚这在工商业中究竟会带来什么利益，但我听说它们有无穷的好处。

不过我的确了解它对于健康的益处。

只要一有机会，就对几个人或许多人说话——你将会越说越好，我自己就是这样。

同时，你会感到神清气爽，觉得自己完美无缺，而这是你从前所感受不到的。

这是一种美妙的感觉，没有任何药物能给你这种感受。

因此，第二项指南便是想象你自己正在成功地做着你目前所害怕的事，想象你已经能够当众说话并且被接纳，由此获得了很多益处。

牢记威廉·詹姆斯的话：“假如你对结果足够关心，你一定会实现它。”

## &lt;&lt;卡耐基演讲与口才&gt;&gt;

## 后记

一、卡耐基：最伟大的成功学导师 戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学导师，美国成人教育之父。

他运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展了一套独特的融演讲、推销、为人处世及智力开发于一体的成人教育方式。

卡耐基成人教育机构和它的分支机构多达几千个，遍及世界各地。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏明星巨商、各界领袖、军政要员、内阁成员，甚至还有几位美国总统。

卡耐基的教育影响了几代人，千千万万的人从中获益匪浅。

卡耐基并没有解决宇宙中深奥的秘密，但他从生活常理中提炼出来的处世哲理，却使得千百万人从中受益。

这些哲理在帮助人们学习如何为人处世，帮助人们如何获得自尊自重、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，比同时代的其他哲学家都更有用，都更伟大——而这正是人类最需要的。

卡耐基成人教育课程的基本哲理，就是通过培养学员的自信心，使他们能够成为更加成功的人，过上更丰富、更满足的生活。

这一哲理的成功，可以从成千上万名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，他们的职业遍及各行各业。

加拿大安大略省一位钢铁工人贝瑞·卢克生在信中说：“我以前非常看不起自己的工作，别人问我做什么工作，我都羞于启齿。

我讨厌去上班，上班的时间一到，我就浑身不自在，甚至会肚子痛。

我莫名其妙向太太发脾气。

生活真是一团糟，我难过极了。

在接受卡耐基课程的那几个星期，我开始觉得好过多了。

有一天晚上，我在班上发表有关人际关系的演讲并获了奖，证明我的努力没有白费。

如果我在班上能够和那些不太相识的人沟通，那么我就可以和任何地方的任何人沟通了。

这个转变使我得到了自信。

现在，我每隔一段时间就会专门抽出一天来，培养在工作以及家中的新乐趣。

我满怀信心地一次解决一个问题，对成功充满了信心。

”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旅馆、强生公司、马克卡片公司、比宝德煤矿公司、比契飞机公司、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。

为了上卡耐基机构的课，许多学员不惜赶很远的路。

澳洲一个班的18名学员，共同包租了一辆公共汽车，每天赶到80英里外的城里去上课。

加拿大的马柏格先生甚至从家里坐飞机，飞越525英里，到温尼柏格去上课，下课后再飞回家，14个星期内他没有缺一堂课，共计飞行了14700多英里。

二、卡耐基的成功人生 卡耐基是一个朴实的农家子弟，他的童年和其他美国中西部农村的男孩子并没有什么不同，他帮父母干杂事、挤牛奶，即使贫穷也不以为意——这或许是因为他根本不觉得自己家里很贫穷。

在那个没有农业机械的年代，他和父亲同样做着那些繁重的体力活，而一年的辛劳却可能因为一场水灾而付诸东流，或者被骄阳晒枯了，或者喂了蝗虫。

卡耐基眼见父亲因为这些永无终止的操劳而备受折磨，发誓绝不拿自己的一生来和天气及收成赌博。

如果说卡耐基的童年和其他农村男孩子有什么不同的话，那主要是受到他母亲的强烈影响。

## &lt;&lt;卡耐基演讲与口才&gt;&gt;

她母亲是一名虔诚的教徒，在嫁给卡耐基的父亲之前曾当过教员。她鼓励卡耐基接受教育，她的梦想是让儿子将来当一名传教士或教师。

卡耐基高中毕业后，进入密苏里州州立师范学院。他获得了全额奖学金，同时还做各种工作，以赚取一些零用钱。此时，他的目标是得到学位和教员资格证书，好在家乡的学校教书。

但是，卡耐基毕业后并没有去教书。他前往国际函授学校总部所在地丹佛市，为该校做推销员，薪水是一天2美元，这笔佣金可以支付他的房租和膳食，此外还有推销的提成。

尽管卡耐基尽了最大的努力，但是并不太成功，于是又改而推销肉类产品。为了找到这种工作，他一路上免费为一个牧场主人的马匹喂水、喂食，搭这人的便车来到了奥马哈市，当上了推销员，周薪为17.31美元，比他父亲一年的收入还要高。

虽然卡耐基的推销干得很成功，成绩由他那个区域内的第25名跃升为第一名，但他拒绝升任经理，而是带着积攒下来的钱来到纽约，当了一名演员。

作为演员，卡耐基唯一的演出是在话剧《马戏团的包莉》中担任一个角色。在这出话剧旅行演出一年之后，卡耐基断定自己干戏剧这行没有前途，于是他又改回推销本行，为一家汽车公司推销汽车和卡车。

但是，他并不喜欢这份工作，只想抽时间完成年轻时期的写作心愿。

他开始下定决心，利用白天的时间写书，晚上去夜校教课以赚取生活费，直到他能够出售自己写的书。

在遭到当地一所大学的几次拒绝之后，卡耐基找到青年基督教协会，和对方商谈开设“当众演讲”课程的事。

但由于对方以前也曾举办过这样的课程，而且并不是很成功，在卡耐基的软磨硬泡之下，对方总算答应让他开设“当众演讲”课程。

从此，卡耐基开始了为之奋斗一生的成人教育事业！

卡耐基于1955年11月1日去世，只差几个星期67岁。追悼会在森林山举行，被葬在密苏里州他父母亲的附近。

1955年11月3日，华盛顿一家报纸刊载了下面这段文字：“那些愤世嫉俗的人过去常常揣测，如果每个人都接受并且遵照卡耐基的话语去做，那将会成什么局面？”

卡耐基先生在星期二去世了，他从来不屑于这些世故者的风凉话。

他知道自己所做的事，而且做得极好。

他在自己的书中和课程上，努力教导一般人克服无能的感觉——学会如何讲话、如何为人处世。

“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。

” 三、卡耐基的成人教育课程 卡耐基的当众演讲课程，不仅包括了演讲的历史，还有演讲的原理知识。

除此之外，他还发明了一种独特而非常有效的教学方式。

当他第一次为学员上课时，就直接点名让学员谈他们自己，向大家讲述他们日常生活中发生的事。

当一个学员说完以后，另一个学员接着站起来说，然后再让其他学员起来说。

这样，直到班上每一个学员都发表过简短的谈话。

卡耐基后来说：“在不知道究竟该怎么办 的情况下，我误打误撞，找到了帮助学员克服恐惧的最佳方法。

” 从此以后，卡耐基这种鼓励所有学员共同参与的教学方法，成为激发学员兴趣和确保学员出勤的最有效方法。

虽然这种方法在当时尚无先例，也没有什么方法可以评定他这套方法的效果，但它确实奏效了，并且已经在全世界教出了许多更会说话且更有信心的人。

在卡耐基早期的授课中，有一件事充分证明了让学员共同参与要比教师独自讲课更有价值。

当时，他班上有一位退休的海军将领，他似乎不能够在他的谈话中注入活力和引起人兴趣的东西。

## &lt;&lt;卡耐基演讲与口才&gt;&gt;

“我该怎么办？”

卡耐基问自己，“最好能深入他的内心，并且把他从自我封闭中拉出来。”

他班上碰巧有一个长头发、满口狂语的极端主义分子。

在上第二堂课之前，卡耐基悄悄地把这个青年叫出来，要他做些事来激怒一下这位不善言谈的将军，这位青年同意了。

这个青年的表演，比卡耐基所期望的还要有激情。

他眼露狂热、头发散乱地冲到教室前面，痛斥美国政府，还号召班上的人行动起来，去华盛顿游行示威。

老将军听了他的话之后，忘记了恐惧，走到教室前面来，开始用充满深厚感情的声音讲话，表达了他对自己国家的热爱，而根本不觉得自己是在发表演讲。

他话语之中的活力和热情，完全是他信仰的自然表达。

这正是有一套全新的教学方法的自然酝酿过程——卡耐基和他的学员共同参与，发展出了一套深入别人内心、激发每个人潜能的办法。

从此，卡耐基教授“当众演讲”的声名远扬，他不断接受各种邀请，到各地为人们开设“当众演讲”课。

此后20年间，卡耐基机构发展成为一家全国性机构，一些职业学校首先获准教授卡耐基课程，后来其他大学也纷纷推广卡耐基课程。

从此，卡耐基的原则传播到全美国，并且漂洋过海，传遍了全世界。

四、卡耐基的成功学著作 卡耐基一生勤于著述，写了许多文章发表在报纸杂志上，并且开通了自己的无线电广播节目。

他在节目中访问了许多著名人士，介绍他们鲜为人知的事情。

他还写了不少书，其中绝大部分书至今仍然深受人们喜爱。

卡耐基早期的写作都以失败告终，但是他并没有放弃。

卡耐基第一本成功学著作是《人性的光辉：林肯传》，专门介绍美国伟大的林肯总统，使读者能够更进一步认识真正的林肯。

其他书还有1926年写的《当众演讲——商业人士实用必修课程》，1931年此书重新修订，以《演讲与口才》出版。

他又根据无线电广播节目的内容，写了一本著名的作品《伟大的人物》，在1943年出版。

他最著名的书《人性的弱点》和《人性的优点》分别出版于1936年和1948年。

《人性的弱点》当初并不是刻意为出版销售而写的，它完全是由卡耐基授课实践演变而来。

为了写这本书，卡耐基特意雇了一位受过专业训练的研究人员，花了整整18个月的时间，每天8小时，阅读了好几千本杂志中有关赢得朋友和影响别人的文章。

卡耐基还阅读了各个时代伟大人物的传记，寻找这些人为人处世的秘诀，据说仅老罗斯福的传记他就看了不下20本。

卡耐基最初只是打算把他研究出来的经验和学员在班上提出来的原则糅合在一起，印出来作教材使用，而不是公开出版给社会大众。

不久，一个名叫尼昂·圣吉安的学员去西蒙—舒斯特出版公司任职，他认为卡耐基的课程和教材实在是太好了，就说服卡耐基把教材交给西蒙—舒斯特公司出版。

(当此书后来再版时，被分成《人性的弱点》和《美好的人生》两本书) 《人性的弱点》这本书刚问世，销量就迅速增加，很快就达到了一天销售5000册的成绩，而且继续以这种速度销售了两年。

卡耐基机构的毕业学员买来送给自己的朋友和亲戚；一些公司则买几百本发给它们的职员；许多父母买来送给在学校读书的子女，老板买来送给他的职员，甚至从政的人也大量买来送给选民们。

有些国会议员把这本书赠送给选区内的每一个高中毕业生，作为他们过更幸福、更成功的生活的指导。

这本书就这样创造了新的销售纪录，不到一年就卖出了50多万册，创下了当时非小说类图书的新纪录。

时至今日，在教导人们追求自我进步和获得成功的书籍中，这本书仍然是必读的。

## <<卡耐基演讲与口才>>

《人性的弱点》使得卡耐基的名声传遍了全世界，每个国家的人都知道这本书和卡耐基的名字，而且很快被译成36种文字。

在出版了几十年之后，这本书在全球已经销售了近亿册。

《人性的优点》问世于1948年。

卡耐基认为，忧虑是人类面临的最大问题之一。

在他的成人教育班上，无论是高级主管、推销员、工程师和会计师，还是家庭主妇，都有各种不同的问题和苦恼，他们都需要学会如何有效地克服忧虑。

在翻遍了公共图书馆之后，卡耐基只找到22本关于忧虑的书，而且没有一本可以作为教材使用，于是他决定自己写一本书。

为此，卡耐基阅读了许多著名人物的传记，分析了他们是如何克服忧虑、解决困难的。

他又向几十位成功人士请教他们克服忧虑的办法，并整理出一套有效地克服忧虑的原则，然后让学员们在实际生活中应用，使这些原则不断充实和完善，最后终于完成了《人性的优点》这本书。

在此基础上，卡耐基又完成了《快乐的人生》的写作。

《人性的优点》出版后，也立即像《人性的弱点》一样成为畅销书。

它和《人性的弱点》、《演讲与口才》共同成为卡耐基成人教育的三大主要教材。

卡耐基根据自己的成人教育实践而写成的《人性的弱点》、《人性的优点》、《演讲与口才》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《人性的光辉：林肯传》、《伟大的人物》七本书，共同构成了卡耐基为人处世、通向成功之路的成功学体系。

这些书出版之后，不仅成为卡耐基教育机构的指定教科书，对于社会上的读者来说，也是极富启迪意义的优秀读物。

现在世界各国几乎都有卡耐基作品的翻译本，其中《人性的弱点》、《人性的优点》和《演讲与口才》等系列著作，甚至成为继《圣经》之后人类出版史上的第二大畅销书。

卡耐基通过他富有成效的成人教育思想，而被誉为美国“成人教育之父”。

在他的指导和帮助下，千千万万的人走向了成功之路。

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。

## <<卡耐基演讲与口才>>

### 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川的人际标准，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》

## <<卡耐基演讲与口才>>

### 编辑推荐

《卡耐基演讲与口才》围绕如何与人交谈和交往，从而使自己成为一个受人欢迎的谈话高手这一主题，将卡耐基作品的相关内容汇编在一起，使读者领悟卡耐基的谈话技巧，为自己的社交铺平道路。要经常看这本书，把它当做一本为人处世的实用手册，无论你在什么时候遇到特殊问题——例如管教孩子、让你的配偶同意你的观点，或者让一个愤怒的顾客心满意足——都不要有冲动之举，这通常是不对的。

<<卡耐基演讲与口才>>

名人推荐

<<卡耐基演讲与口才>>

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>