第一图书网, tushu007.com

<<卡耐基社交口才>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基社交口才>>

13位ISBN编号：9787507419474

10位ISBN编号：7507419479

出版时间：2008-1

出版时间：中国城市出版社

作者：(美)卡耐基

页数：295

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

前言

序言　口才——走向成功的捷径　　一个寒冬的夜晚，在宾夕法尼亚饭店大舞厅，聚集了2500名美国各界成功的绅士和女士们。
刚到7点半钟，舞厅内早已座无虚席，但是直到8点，走进舞厅的人仍然络绎不绝，而且大家都兴致很高。
没过多久，宽敞的舞厅挤满了人，人们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，晚上还跑到这里来站上一两个小时，这是为什么呢？
难道他们是来看时装表演吗？
还是想看一场自行车比赛？
或是著名演讲家克拉克· 盖博亲自登台发表演说呢？
都不是。
这些人是因为看了一则报纸广告才赶来这里的。
两天前，这些人在看《纽约太阳报》时，一整版广告映入了他们的眼帘：如何增加你的收入？
如何流利地表达你自己？
如何做一个成功的领导者？
那么，就请…… 难道这又是老一套的骗人伎俩吗？
但是，不论你是否相信，就在地球上这座最世俗的城市，虽然有25%的人处于失业，而且经济十分萧条的情况下，竟然有2500人被这份广告吸引，并拥向宾夕法尼亚饭店。
要知道，这份广告可不是刊登在什么流行报刊上，而是当地一家最保守的晚报《纽约太阳报》上。
而前来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层，罗维尔·托马斯，与卡耐基同时代的美国著名记者、编辑兼作家，一生著述甚丰，有25本书流传于世，卡耐基曾当过他的助手，到美国和欧洲各地旅行演讲。
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美元至5万美元之间。
这些人来这里，究竟是为了什么呢？
他们是来听一个最现代、最实用的演讲——这次演讲由戴尔·卡耐基研究中心主办。
这些成功人士为什么要到这里来听这样一个演讲呢？
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，这个演讲每个季节都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人们挤得水泄不通。
其实，已经有1．5万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；连一些规模庞大、传统而保守的公司或组织，如西屋电器公司、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，也专门开设了这种训练课程。
所有这些人在离开学校十几年、20多年后，再来接受这种训练，显然是对我们教育制度的一种生动而鲜明的批判。
摆在我们面前的一个重要问题，就是成年人到底想要学习什么？
据芝加哥大学与美国成人教育协会、青年基督教协会开展的一项调查表明，成年人最关心的问题是身体健康；紧接着就是社交与处世，也就是如何加强人际关系——他们要学习的正是社交处世的方法和技巧。
他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面的专业知识，他们只想学到一些可以立即用于商业交往、社交处世、家庭生活中的现实而有效的建议。
于是调查人员就去为他们找相关的教科书，却一本都没有找到，因为至今还没有人写过这样的书。
这真是太奇怪了！
千百年来，关于古希腊、拉丁文和高等数学的著作不仅水平高深，而且数量极多，但成年人对这种书

却不屑一顾，而他们极其渴望获得的知识，却没有人指点迷津。
这就给我们解释了为什么这些人在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地涌进宾夕法尼亚饭店，因为他们找到了渴望已久的东西。
他们在工作若干年之后，终于发现，在事业上最成功的人，除了知识之外，还具有高超的社交能力——善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。
因此他们发现，要想在本行业获取成功的话，沟通和自我表达能力——也就是口才——比大学文凭和书本知识更加重要。
《纽约太阳报》刊登的那份广告宣称，在宾夕法尼亚饭店的演讲肯定会给来宾带来极大的娱乐享受。
事实上也果真如此。
15位以前曾听过这一演讲的人被请到了演讲台上。
他们每个人都有75 秒钟的时间，通过麦克风向人们讲述自己的亲身体验。
记住，他们每个人只有75秒钟！
时间一到，主持人就会敲一下木槌，喊道：“ 时间到！
下一位！
”演讲现场的气氛热烈异常。
台下听众站在那里近两个小时，全都着了迷。
在台上演讲的那些人，构成了美国商业领域的各个层面：连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会会长、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、砖厂秘书、会计师、牙医、建筑师、威士忌推销员、牧师、药剂师、律师。
他们全都从不成功走向了成功，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。
在这次演讲中，第一个上台的是派特里克·奥海尔。
他出生在爱尔兰，只读过4年书，后来到了美国，曾当过机械师和私人司机。
当奥海尔40岁时，孩子越来越多，当然也需要更多白勺钱来养家糊口。
于是，他开始推销卡车轮胎。
可是，正如他自己所说的：“ 我十分的自卑，以至于连头都抬不起来。
每次上门推销时，我总要在客户门口来来回回五六次，才敢推门进去。
可想而知，我对自己的推销成绩很不满意。
就在我想去一家机械厂工作时，突然收到一封信，是请我去听戴尔·卡耐基的口才训练的。
“ 起初，我并不想去，因为我担心自己不能和那些大学毕业的人愉快地待在一起。
但是禁不住我妻子的劝说，我总算是鼓起勇气，走进了口才训练大厅。
我妻子是这样对我说的：‘ 这也许会给你带来帮助的。
亲爱的，上天知道你需要这些东西。
”“ 刚开始接受口才训练，对着众人讲话时，我既怕又慌，不知所云。
没过几个星期，我不再害怕面对听众了，而且很快发现自己竟然喜欢演说，并且是听众越多越有精神。
接下来，即使是单独面对面的会谈，我也不胆怯了——我不再害怕面对自己的客户了。
”现在，奥海尔的收入逐渐增加，他已成为纽约的明星推销员。
这天晚上，派特里克·奥海尔面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的2500名听众，从容不迫地讲述了他的亲身经历和成就。
整个会场上笑声不断，十分热烈。
可以说，还没有几个职业演讲家能有他如此出色的表现呢。
第二位上台演讲的人，是一位满头白发的银行家葛德菲·迈尔，他还是11个孩子的父亲。
当初他在班上第一次讲话时，手足无措，呆若木鸡。
而现在他却生动地讲述了他的经历，描述了一个善于言辞、演说的人是如何走向成功的：“ 我叫迈尔，在华尔街工作。

25年来，我一直住在新泽西的克里夫顿。
在此期间，我一直很积极地参加地方性的活动，结识了不下500人。
“参加卡耐基的口才训练课程之后不久，我就收到了美国国家税务局寄的一张催税单。
我觉得这种税很不合理，因此立即火冒三丈。
如果是在以前，我最多只是一个人待在家里发牢骚，但那天我却来到了镇民大会上，当着上千人的面，发泄了我的不满和怒火。
“由于我这次富有激情的演讲，使新泽西州克里夫顿的居民都建议我去参加镇民代表的竞选。
于是在接下来的几个星期，我从这里跑到那里，到处痛斥政府的浪费和奢侈行为。
当竞选结果公布之后，我的得票数在96 位当选代表中名列首位。
一夜之间，我成了当地民众瞩目的人物。
我在这几个星期发表的演讲，使我赢得的朋友比我以前所有的朋友还要多80倍。
而我作为镇民代表所得到的报酬，是我一年投资的10倍。
也就是说，我这次的投资收益高达百分之一千。
”第三位上台演讲的，是一个规模庞大的全国性食品制造商协会的会长。
他讲了他以前的经历，说他甚至不敢在公司董事会上发言表达自己的观点：“在参加当众讲话与有效沟通的培训课程之后，我发生了惊人的变化：我很快就被推选为全国食品制造商协会会长，而且以会长身份在全国各地主持会议。
我每次演讲的内容，都被美联社以摘要的形式发表在全美各地的报纸杂志上。
“在参加培训课程两年之后，我为自己公司和产品所做的免费宣传，甚至比我以前花25万美元做广告所获得的宣传还要多。
我以前都不敢打电话邀请别人共进午餐，而在演讲之后所赢得的声誉，使那些社会上层人士主动打电话给我，约我出去聚餐，并为打扰我、占用我的时间而致歉。
”显然，优秀的社交口才已经成为这些人成功的助推剂。
这种勇气使他们成了名人，而且令人瞩目。
可见，一个讲话深得人心的人，往往会赢得别人的高度评价，这种评价甚至会超出他们本应有的才华。
例如，卡耐基有一个学员，他是一位老板，手下有314名员工。
长期以来，他总是用批评和责难的口气数落他的员工，从来没有赞扬和鼓励过他们。
当他学会了卡耐基教给他的各项社交与处世规则以后，他的人生观得到了很大的改变。
现在，他的公司到处都是精诚合作的气氛，每个员工也都从以前的敌人变成了他的朋友。
他在一次班级演讲中得意地说道：“以前，我在公司走动的时候，没有人和我打招呼。
我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。
但他们现在都成了我的好朋友，甚至连看门的值班员都直接叫我的名字。
”这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间。
更重要的是，他在工作和家庭中都获得了更多的幸福。
还有许多推销员因为采用了卡耐基教给他们的社交与处世规则，迅速增加了销售额。
例如，许多推销员找到了新的客户，而他们在以前是根本找不到这些客户的。
一些公司的高级职员也通过采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。
有一位高级职员就在班上的演讲中说，他的年薪增加了5000美元，主要就是因为他采用了这些规则。
费城煤气公司还有一位高级职员，他因为喜欢和别人斗嘴，又加上领导无方，公司决定对他降职，但是在接受训练之后，65岁的他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。
那些参加毕业聚会的夫人也经常说，自从她们的丈夫接受了卡耐基的社交与处世训练之后，她们的家庭变得更加和谐、更加快乐了。
尤其是那些男士，他们常常对自己在工作上所获得的新成就感到惊异，认为这一切就像魔幻一般！
他们有时甚至会激动万分地打电话给卡耐基，将他们所取得的新成就迫不及待地告诉他。
口才训练现在已经遍及全美国。
这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。

卡耐基评论过的演讲，可以说自从哥伦布发现美洲大陆以来，至今无人能及。
卡耐基的挫折人生道路，也有力地证明了一个有创新思想和满腔热情的人，将会取得什么样的成就。
卡耐基生于密苏里州一个小村子，交通闭塞。
在12岁之前，卡耐基从来都没有见过电车，可是现在他的足迹遍及全世界。
有一次他曾去了北极附近，这一地点甚至比拜尔将军的总部距离南极还要近许多。
卡耐基小时候曾帮别人摘草莓、割野草，但每小时才挣5美分。
而他现在给大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬高达1美元。
这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来到达伦敦，在威尔士亲王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，后来他成了我的私人经纪人。
我的成功，也主要归功于他主持的培训。
卡耐基年轻的时候，家境贫寒，因为还不起债务而被银行逼上门来，结果他父亲只好卖掉农场，迁到了密苏里州华伦斯堡州立师范学校附近，在这里又购置了一个农场。
卡耐基付不起在镇上居住的钱，每天都要回农场住，第二天早上骑马赶3英里路去上学。
回家时，他要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上则在油灯下学习。
即使在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨3点。
因为父亲养了一群小猪，在严冬的夜晚，必须每天凌晨3点钟给小猪喂一次热食御寒，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。
在师范学校的600名学生中，只有五六个人不住在镇上，戴尔·卡耐基则是其中一个。
他每天下午必须骑马回农场去干活，穷得只能穿很不合身的衣裤，这使他感到了羞耻，并产生了自卑心理。
于是，他立志要出人头地。
他很快就发现，在学校中享有名望的是那些足球队员和棒球运动员，还有在辩论和演讲中获得奖项的人。
但是他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲与口才方面获取成功。
为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习、挤牛奶时也练习。
有一次，他爬上一个大草堆，手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被惊飞了。
然而，尽管做好了充分的准备，卡耐基还是接连遭受失败。
他当时只有18岁，正处于人生当中极敏感而且极易情绪波动的年龄。
他对自己失望到了极点，甚至想一死了之。
但事情随后有了改观——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能获胜，连那些曾指导过他的同学也都败给了他。
大学毕业后，卡耐基开始给人们上函授课。
他有着无穷无尽的激情和活力，但他的事业并没有什么进展。
他有些失望，有一次竟然大白天躺在床上哭了起来。
他希望回到原来的学校，渴望摆脱生活的冷酷和无情。
但这又谈何容易！
他决定去奥哈马找另外的工作，于是和一个货车司机谈好条件，一路上为对方喂养两车厢野马，免费带他到达奥哈马。
到了目的地之后，他找到了一份卖咸肉、肥皂和猪油的工作。
他的销售区域经济很不发达，东西很难推销出去。
他一路上搭便车或骑马，晚上就睡在简陋至极的旅舍中，一有空就阅读推销方面的书籍，学习如何收账。
当一家客户无钱支付账款时，他就从这家店铺中取了十九双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。
卡耐基经常每天搭货车行走上百英里的路。
每当货车停在一个站上装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，获得几份订单。
当货车启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上刚刚开动的货车。

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。
公司老板见他干得努力，有意提拔他，但他拒绝了老板这番好心，提交了辞呈。
辞职之后，卡耐基来到纽约的戏剧艺术学院学习。
但卡耐基不是演戏的天才，不久他也知道了这一点。
于是，他又重新干起了推销，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，也毫无兴趣。
他过着这种并不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。
他渴望有时间读书写书，于是他又放弃了推销，专门从事写作，只靠在夜校教书来维持生活。
卡耐基在夜校能教什么呢？
他回顾过去，发现自己在大学时代接受的口才训练给他带来的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他一切课程所带来的益处都要大，于是他竭尽全力地说服纽约青年基督教协会，让他为当地商业界人士开设一门口才训练课。
但是在学校看来，这简直太荒谬了！
要让商人成为说话高手！
学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有一次成功的。
不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝付给他固定的报酬，而是让他按照一定的利润比例提取佣金——如果真的有利润的话。
结果呢？
他每个晚上开课所赚的钱比固定报酬还要高，达到了3美元。
后来，卡耐基的训练课程规模越来越大，其他城市的青年基督会也知道了此事。
不久，卡耐基就成为一名享有盛誉的巡回授课导师，经常往来于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。
卡耐基认为，任何人一旦生气发怒之后，就会变得言辞敏捷；如果你一拳打倒一个笨嘴笨舌的人，他会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于第一流的演讲家。
因此他认为，无论什么人，如果有足够的自信，而且有表达内心意念的冲动的话，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，就是做自己不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。
因此，他每次上课时，都会让每一个人开口说话。
听课的人都有不敢公开说话的困难，他们从不会相互取笑。
在卡耐基的训练下，他们逐渐培养起勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入到他们的谈话当中。
戴尔·卡耐基不仅仅是在开一门口才训练课，更主要的是在帮助人们消除恐惧心理，培养自信和勇气。
参加这门课程的商业界人士，不少人已有30多年未进过教室了，他们当中大部分人抱着一种尝试的态度，以分期付款的方式向卡耐基付学费——他们希望立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。
因此，卡耐基必须追求快速实效的训练方式。
结果，他开创了一套独特的教育方式，将口才训练、推销、为人处世和实用心理学融为一体，开创了一门非常实用而有意义的课程。
这门课程是如此有效，有的人竟开车上百英里远专程赶来上他的课，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：“一个人只利用了自身潜能的极小一部分。”由戴尔·卡耐基开设的训练课程，帮助社会各界人士发挥了他们的潜能，他也因此而享誉全球，被誉为“除了自由女神，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国”。
后记　　戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学导师。
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，开创和发展了一套独特的融口才、演讲、推销、为人处世及智力开发于一体的成人教育方式，接受卡耐基教育的有社会各界人士，他们从中获益匪浅。

卡耐基通过培养学员的自信心，使他们过上了更丰富、更满足的生活。
这种成功，可以从成千上万毕业学员写来的信中得到证明。
写这些信的学员职业遍及各行各业。
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。
卡耐基去世时，华盛顿一家报纸曾这样评价说：“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，他的成功励志作品《人性的弱点全集》、《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》、《伟大的人物》、《人性的光辉》，都广受世界各地读者的欢迎，至今都非

<<卡耐基社交口才>>

内容概要

《卡耐基社交口才》作者卡耐基，在1913年，一场成人教育运动席卷了美国，在这场教育运动中，最引人注目的就是戴尔·卡耐基的影响力，他倾听并评点了无数的成人讲演，比任何人都要多。
他曾经评点了150，000个演讲。
如果这个庞大的数字并没有给你留下深刻的印象，那么不妨计算一下：这个数字相当于从哥伦布发现新大陆以来，几乎每天都要做一次演讲。
或者我们换种说法：如果在卡耐基面前演讲的人，每个人只说三分钟，并在卡耐基面前依从出现，那么卡耐基要听完这些演讲，将需一整年!并且要不分昼夜地倾听! 卡耐基讲授的演讲术至今仍然拥有最大的影响力，就是因为无人能够像他那样，倾听并研究过那么多的不同演讲。
你看见生人会面红耳赤？
你登台演说会双腿打颤?你与别人交涉会常常因言语不投而致没有结果，甚至发生冲突？
卡耐基说：任何人最初与人接触，都会遭遇这种可怜的情形，正像我们初学写字，手要发抖一样。
不过这些都可以通过训练来改变，只要你下定决心，依照《卡耐基社交口才》所述各种最易自由使用的方法，随时随地去学习应用。
成千上万的普通人通过学习《卡耐基社交口才》而成为成功的演说者、有效的谈判者、人见人爱的交际家，那你自然也可以，只要你愿意!记住，学习《卡耐基社交口才》不仅要读，更重要的是要实践!

作者简介

戴尔·卡耐基，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愿望，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，他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。
他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。
接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。
千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。
卡耐基勤于著述，他的所有作品出版后都立即受到广大读者的欢迎，并被翻译成几十种文字，几十年来一直在全球持续畅销，许多读者通过阅读并实践书中的各种方法而改写了自己的人生。
时至今日，在教导人们追求自我进步和获得成功的书中，这些书仍是必读的经典著作。

书籍目录

序言 口才——走向成功的捷径前言 好口才是社交的润滑剂第一篇 诚于嘉许，宽于称道第1章 巧用赞美代替严厉的批评第2章 巧用赞美表达对方的优点第3章 巧用赞美改正他人的错误第4章 巧用赞美鼓励他人的进步第5章 巧用赞美给人一顶“ 高帽子 ”第6章 巧用赞美激发对方的高尚动机第7章 巧用赞美表达对他人的高度期望第8章 巧用赞美体现对方的重要性第9章 巧用赞美赢得他人的合作第二篇 态度友善，赢得人心第10章 与人交谈面带微笑第11章 温柔友善胜过强权暴力第12章 与人玫瑰手留余香第13章 批评别人前先自我批评第14章 建议而不是发号施令第15章 给人面子维护尊严第16章 适度恭维赢得人心第三篇 真诚关注，交结朋友第17章 真心诚意关心别人第18章 牢记名字受人欢迎第19章 让对方谈自己最得意的事第20章 谈论对方最感兴趣的话题第21章 换位思考理解他人第22章 关心他人解决难题第23章 把握并满足对方的需求第四篇 善于倾听，改变他人第24章 学会倾听赢得朋友第25章 真诚倾听化解抱怨第26章 鼓励他人畅所欲言第27章 虚心请教改变他人第五篇 避免争论，尊重对方第28章 赞美对手避免争论第29章 谦虚宽容切勿指责第30章 勇于认错赢得谅解第31章 使对方一开始就说“ 是 ”第32章 言辞委婉提醒错误第33章 拒绝唠叨远离争论第六篇 献给女性，善为人妻第34章 做个善于倾听的太太第35章 赞美和激励你的丈夫第36章 做丈夫忠实的信徒第37章 为你的丈夫赢得友谊第38章 不要挑剔丈夫的毛病第39章 不要干预丈夫的工作第40章 让你的丈夫快乐生活第七篇 培养勇气，建立信心第41章 克服恐惧的心态第42章 成功口才的奥秘第43章 如何打动和说服听众第44章 如何发表即席讲话第45章 高效沟通的技巧后记

章节摘录

第4章 巧用赞美鼓励他人的进步　　假如我们愿意鼓励我们所接触的每一个人，使他认识到并挖掘自己拥有的内在宝藏，那么，我们不仅可以改变他本人，甚至可以使他脱胎换骨。
　　我帕特·派洛是老朋友了。
他从事驯狗工作，一生都随同马戏团及杂技表演团到处旅行表演。
我很喜欢看他的驯狗表演，而我注意到，每当那狗稍有进步时，他就立刻轻轻地拍拍它，称赞它几句，并喂给它肉吃，好像就是一件了不起的大事似的。
　　这并不是什么新鲜事。
驯兽师几百年来，都是用同样的方法。
但是我一直感到很奇怪，为什么当我们要改变一个人的时候，不用驯狗时所运用的常识?我们为什么不以肉代鞭?我们为什么不用称赞代替斥责?即使是极其微小的进步，我们也要给予称赞，这样可激励别人不断进步。
　　辛辛监狱的劳斯狱长已经发现，对于辛辛监狱中的罪犯来说，即使他们只有一点小小的进步，如对他们加以称赞，便会收效显著。
“我已经发觉，”在我写本书的时候，我接到劳斯狱长的一封信，他说，“对于罪犯的努力给予适当的赞许，比起严厉地批评与斥责他们的过错，更能推动他们进一步合作，并促进他们改过自新。
”　　我从未被关押在辛辛监狱中——至少现在还没有被关过——但我可以从回顾我自己的过去中看出：在某些方面，确实因为几句称赞的话就深刻地改变了我的一生。
在你的一生中，是否也有过与此相同的情形呢?历史上，因称赞而走向成功的奇迹，简直数不胜数。
　　例如，50年前，有一个10来岁的孩子在那不勒斯一家工厂工作。
他极其渴望成为一名歌唱家，但他的第一位教师却使他大受挫折。
“你不能唱歌，"他说，“你天生就缺少一副好嗓子。
你的嗓音听起来就像风雨吹打中的百叶窗发出的难听的声音一样。
”　　但他的母亲——一位贫苦的农家妇女，却热烈地拥抱着他，称赞他，并告诉他，她知道他能唱歌，并说她已经看到了他的进步。
她节衣缩食，以便节省钱来付他的音乐学费。
那位农家母亲的称赞与鼓励，改变了那个孩子的一生。
你也许已经听说过他，他的名字叫恩瑞格·卡罗索。
　　在许多年以前，伦敦有一位青年希望成为一名作家。
但似乎事事都跟他过不去：他顶多上过4年的学，他的父亲因为还不起债而被捕入狱，因此这位青年常常饱受挨饿之苦。
最后，他找到了一份工作，在一间老鼠穿梭的库房中粘贴黑油瓶标签。
晚上，他和两个来自伦敦贫民窟的脏小孩一起睡在一间阴暗的小阁楼中。
他对自己的写作能力没有任何信心。
因此，他在深夜里偷偷地溜出去，将他的第一篇稿件寄了出去，因为他怕别人笑话他。
尽管一篇篇稿件都被退了回来，但他最后迎来了伟大的一天，他的一篇文章被录用了。
而事实上，他没有得到一先令的报酬，不过有一位编辑称赞了他。
他如此兴奋，在街上毫无目的地游荡，兴奋得泪流满面。
　　由一篇故事被刊出所得到的称赞及认可，改变了他的整个人生，因为如果没有那次鼓励，他很可能会在那家老鼠成灾的工厂中穷困潦倒过一辈子。
你也许早已知道那个孩子，他的名字叫查尔斯·狄更斯。
　　在50年前，伦敦的另一个孩子，他在一家布店当店员。
他每天早上必须5点钟爬起床，把布店打扫得干干净净，还得像奴隶般工作14个小时。
　　那简直是在做苦役，他看不起这份工作。
过了两年，他实在忍受不下去了。
一天早上，他起床之后来不及吃早饭，就步行了15里地，去找他那位在别人家里当管家的母亲商量。

编辑推荐

展现口才走向成功的智慧。
卡耐基成功励志经典珍藏。
历史上最伟大励志作家，美国成人教育之父，人类最伟大心灵导师。
北京卡耐基学校推荐。
全球第一品牌励志经典，国内权威卡耐基作品译本，谨献给所有追求卓越的朋友。
在1913年，一场成人教育运动席卷了美国，在这场教育运动中，最引人注目的就是戴尔·卡耐基的影响力，他倾听并评点了无数的成人讲演，比任何人都要多。
他曾经评点了1 50，000个演讲。
如果这个庞大的数字并没有给你留下深刻的印象，那么不妨计算一下：这个数字相当于从哥伦布发现新大陆以来，几乎每天都要做一次演讲。
或者我们换种说法：如果在卡耐基面前演讲的人，每个人只说三分钟，并在卡耐基面前依从出现，那么卡耐基要听完这些演讲，将需一整年!并且要不分昼夜地倾听! 卡耐基讲授的演讲术至今仍然拥有最大的影响力，就是因为无人能够像他那样，倾听并研究过那么多的不同演讲。
你看见生人会面红耳赤？
你登台演说会双腿打颤?你与别人交涉会常常因言语不投而致没有结果，甚至发生冲突？
卡耐基说：任何人最初与人接触，都会遭遇这种可怜的情形，正像我们初学写字，手要发抖一样。
不过这些都可以通过训练来改变，只要你下定决心，依照本书所述各种最易自由使用的方法，随时随地去学习应用。
成千上万的普通人通过学习本书而成为成功的演说者、有效的谈判者、人见人爱的交际家，那你自然也可以，只要你愿意!记住，学习本书不仅要读，更重要的是要实践!　　序言　口才——走向成功的捷径　　一个寒冬的夜晚，在宾夕法尼亚饭店大舞厅，聚集了2500名美国各界成功的绅士和女士们。
刚到7点半钟，舞厅内早已座无虚席，但是直到8点，走进舞厅的人仍然络绎不绝，而且大家都兴致很高。
没过多久，宽敞的舞厅挤满了人，人们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，晚上还跑到这里来站上一两个小时，这是为什么呢？
难道他们是来看时装表演吗？
还是想看一场自行车比赛？
或是著名演讲家克拉克· 盖博亲自登台发表演说呢？
都不是。
这些人是因为看了一则报纸广告才赶来这里的。
两天前，这些人在看《纽约太阳报》时，一整版广告映入了他们的眼帘： 如何增加你的收入？
如何流利地表达你自己？
如何做一个成功的领导者？
那么，就请…… 难道这又是老一套的骗人伎俩吗？
但是，不论你是否相信，就在地球上这座最世俗的城市，虽然有25%的人处于失业，而且经济十分萧条的情况下，竟然有2500人被这份广告吸引，并拥向宾夕法尼亚饭店。
要知道，这份广告可不是刊登在什么流行报刊上，而是当地一家最保守的晚报《纽约太阳报》上。
而前来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层， 罗维尔·托马斯，与卡耐基同时代的美国著名记者、编辑兼作家，一生著述甚丰，有25本书流传于世，卡耐基曾当过他的助手，到美国和欧洲各地旅行演讲。
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美元至5万美元之间。
这些人来这里，究竟是为了什么呢？
他们是来听一个最现代、最实用的演讲——这次演讲由戴尔·卡耐基研究中心主办。
这些成功人士为什么要到这里来听这样一个演讲呢？

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，这个演讲每个季节都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人们挤得水泄不通。
其实，已经有1．5万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；连一些规模庞大、传统而保守的公司或组织，如西屋电器公司、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，也专门开设了这种训练课程。
　　所有这些人在离开学校十几年、20多年后，再来接受这种训练，显然是对我们教育制度的一种生动而鲜明的批判。
　　摆在我们面前的一个重要问题，就是成年人到底想要学习什么？
据芝加哥大学与美国成人教育协会、青年基督教协会开展的一项调查表明，成年人最关心的问题是身体健康；紧接着就是社交与处世，也就是如何加强人际关系——他们要学习的正是社交处世的方法和技巧。
他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面的专业知识，他们只想学到一些可以立即用于商业交往、社交处世、家庭生活中的现实而有效的建议。
　　于是调查人员就去为他们找相关的教科书，却一本都没有找到，因为至今还没有人写过这样的书。
这真是太奇怪了！
千百年来，关于古希腊、拉丁文和高等数学的著作不仅水平高深，而且数量极多，但成年人对这种书却不屑一顾，而他们极其渴望获得的知识，却没有人指点迷津。
　　这就给我们解释了为什么这些人在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地涌进宾夕法尼亚饭店，因为他们找到了渴望已久的东西。
他们在工作若干年之后，终于发现，在事业上最成功的人，除了知识之外，还具有高超的社交能力——善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。
因此他们发现，要想在本行业获取成功的话，沟通和自我表达能力——也就是口才——比大学文凭和书本知识更加重要。
　　《纽约太阳报》刊登的那份广告宣称，在宾夕法尼亚饭店的演讲肯定会给来宾带来极大的娱乐享受。
事实上也果真如此。
　　15位以前曾听过这一演讲的人被请到了演讲台上。
他们每个人都有75 秒钟的时间，通过麦克风向人们讲述自己的亲身体验。
记住，他们每个人只有75秒钟！
时间一到，主持人就会敲一下木槌，喊道：“ 时间到！
下一位！
”演讲现场的气氛热烈异常。
台下听众站在那里近两个小时，全都着了迷。
　　在台上演讲的那些人，构成了美国商业领域的各个层面：连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会会长、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、砖厂秘书、会计师、牙医、建筑师、威士忌推销员、牧师、药剂师、律师。
他们全都从不成功走向了成功，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。
　　在这次演讲中，第一个上台的是派特里克·奥海尔。
他出生在爱尔兰，只读过4年书，后来到了美国，曾当过机械师和私人司机。
当奥海尔40岁时，孩子越来越多，当然也需要更多白勺钱来养家糊口。
于是，他开始推销卡车轮胎。
可是，正如他自己所说的：“ 我十分的自卑，以至于连头都抬不起来。
每次上门推销时，我总要在客户门口来来回回五六次，才敢推门进去。

可想而知，我对自己的推销成绩很不满意。
就在我想去一家机械厂工作时，突然收到一封信，是请我去听戴尔·卡耐基的口才训练的。
“起初，我并不想去，因为我担心自己不能和那些大学毕业的人愉快地待在一起。
但是禁不住我妻子的劝说，我总算是鼓起勇气，走进了口才训练大厅。
我妻子是这样对我说的：‘这也许会给你带来帮助的。
亲爱的，上天知道你需要这些东西。
”“刚开始接受口才训练，对着众人讲话时，我既怕又慌，不知所云。
没过几个星期，我不再害怕面对听众了，而且很快发现自己竟然喜欢演说，并且是听众越多越有精神。
接下来，即使是单独面对面的会谈，我也不胆怯了——我不再害怕面对自己的客户了。
”现在，奥海尔的收入逐渐增加，他已成为纽约的明星推销员。
这天晚上，派特里克·奥海尔面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的2500名听众，从容不迫地讲述了他的亲身经历和成就。
整个会场上笑声不断，十分热烈。
可以说，还没有几个职业演讲家能有他如此出色的表现呢。
第二位上台演讲的人，是一位满头白发的银行家葛德菲·迈尔，他还是11个孩子的父亲。
当初他在班上第一次讲话时，手足无措，呆若木鸡。
而现在他却生动地讲述了他的经历，描述了一个善于言辞、演说的人是如何走向成功的：“我叫迈尔，在华尔街工作。
25年来，我一直住在新泽西的克里夫顿。
在此期间，我一直很积极地参加地方性的活动，结识了不下500人。
“参加卡耐基的口才训练课程之后不久，我就收到了美国国家税务局寄的一张催税单。
我觉得这种税很不合理，因此立即火冒三丈。
如果是在以前，我最多只是一个人待在家里发牢骚，但那天我却来到了镇民大会上，当着上千人的面，发泄了我的不满和怒火。
“由于我这次富有激情的演讲，使新泽西州克里夫顿的居民都建议我去参加镇民代表的竞选。
于是在接下来的几个星期，我从这里跑到那里，到处痛斥政府的浪费和奢侈行为。
当竞选结果公布之后，我的得票数在96 位当选代表中名列首位。
一夜之间，我成了当地民众瞩目的人物。
我在这几个星期发表的演讲，使我赢得的朋友比我以前所有的朋友还要多80倍。
而我作为镇民代表所得到的报酬，是我一年投资的10倍。
也就是说，我这次的投资收益高达百分之一千。
”第三位上台演讲的，是一个规模庞大的全国性食品制造商协会的会长。
他讲了他以前的经历，说他甚至不敢在公司董事会上发言表达自己的观点：“在参加当众讲话与有效沟通的培训课程之后，我发生了惊人的变化：我很快就被推选为全国食品制造商协会会长，而且以会长身份在全国各地主持会议。
我每次演讲的内容，都被美联社以摘要的形式发表在全美各地的报纸杂志上。
“在参加培训课程两年之后，我为自己公司和产品所做的免费宣传，甚至比我以前花25万美元做广告所获得的宣传还要多。
我以前都不敢打电话邀请别人共进午餐，而在演讲之后所赢得的声誉，使那些社会上层人士主动打电话给我，约我出去聚餐，并为打扰我、占用我的时间而致歉。
”显然，优秀的社交口才已经成为这些人成功的助推剂。
这种勇气使他们成了名人，而且令人瞩目。
可见，一个讲话深得人心的人，往往会赢得别人的高度评价，这种评价甚至会超出他们本应有的才华。
例如，卡耐基有一个学员，他是一位老板，手下有314名员工。
长期以来，他总是用批评和责难的口气数落他的员工，从来没有赞扬和鼓励过他们。

当他学会了卡耐基教给他的各项社交与处世规则以后，他的人生观得到了很大的改变。
现在，他的公司到处都是精诚合作的气氛，每个员工也都从以前的敌人变成了他的朋友。
他在一次班级演讲中得意地说道：“以前，我在公司走动的时候，没有人和我打招呼。
我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。
但他们现在都成了我的好朋友，甚至连看门的值班员都直接叫我的名字。
”这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间。
更重要的是，他在工作和家庭中都获得了更多的幸福。
还有许多推销员因为采用了卡耐基教给他们的社交与处世规则，迅速增加了销售额。
例如，许多推销员找到了新的客户，而他们在以前是根本找不到这些客户的。
一些公司的高级职员也通过采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。
有一位高级职员就在班上的演讲中说，他的年薪增加了5000美元，主要就是因为他采用了这些规则。
费城煤气公司还有一位高级职员，他因为喜欢和别人斗嘴，又加上领导无方，公司决定对他降职，但是在接受训练之后，65岁的他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。
那些参加毕业聚会的夫人也经常说，自从她们的丈夫接受了卡耐基的社交与处世训练之后，她们的家庭变得更加和谐、更加快乐了。
尤其是那些男士，他们常常对自己在工作上所获得的新成就感到惊异，认为这一切就像魔幻一般！
他们有时甚至会激动万分地打电话给卡耐基，将他们所取得的新成就迫不及待地告诉他。
口才训练现在已经遍及全美国。
这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。
卡耐基评论过的演讲，可以说自从哥伦布发现美洲大陆以来，至今无人能及。
卡耐基的挫折人生道路，也有力地证明了一个有创新思想和满腔热情的人，将会取得什么样的成就。
卡耐基生于密苏里州一个小村子，交通闭塞。
在12岁之前，卡耐基从来都没有见过电车，可是现在他的足迹遍及全世界。
有一次他曾去了北极附近，这一地点甚至比拜尔将军的总部距离南极还要近许多。
卡耐基小时候曾帮别人摘草莓、割野草，但每小时才挣5美分。
而他现在给大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬高达1美元。
这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来到达伦敦，在威尔士亲王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，后来他成了我的私人经纪人。
我的成功，也主要归功于他主持的培训。
卡耐基年轻的时候，家境贫寒，因为还不起债务而被银行逼上门来，结果他父亲只好卖掉农场，迁到了密苏里州华伦斯堡州立师范学校附近，在这里又购置了一个农场。
卡耐基付不起在镇上居住的钱，每天都要回农场住，第二天早上骑马赶3英里路去上学。
回家时，他要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上则在油灯下学习。
即使在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨3点。
因为父亲养了一群小猪，在严冬的夜晚，必须每天凌晨3点钟给小猪喂一次热食御寒，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。
在师范学校的600名学生中，只有五六个人不住在镇上，戴尔·卡耐基则是其中一个。
他每天下午必须骑马回农场去干活，穷得只能穿很不合身的衣裤，这使他感到了羞耻，并产生了自卑心理。
于是，他立志要出人头地。
他很快就发现，在学校中享有名望的是那些足球队员和棒球运动员，还有在辩论和演讲中获得奖项的人。
但是他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲与口才方面获取成功。
为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习、挤牛奶时也练习。
有一次，他爬上一个大草堆，手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被惊飞了。
然而，尽管做好了充分的准备，卡耐基还是接连遭受失败。
他当时只有18岁，正处于人生当中极敏感而且极易情绪波动的年龄。

他对自己失望到了极点，甚至想一死了之。
但事情随后有了改观——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能获胜，连那些曾指导过他的同学也都败给了他。
大学毕业后，卡耐基开始给人们上函授课。
他有着无穷无尽的激情和活力，但他的事业并没有什么进展。
他有些失望，有一次竟然大白天躺在床上哭了起来。
他希望回到原来的学校，渴望摆脱生活的冷酷和无情。
但这又谈何容易！
他决定去奥哈马找另外的工作，于是和一个货车司机谈好条件，一路上为对方喂养两车厢野马，免费带他到达奥哈马。
到了目的地之后，他找到了一份卖咸肉、肥皂和猪油的工作。
他的销售区域经济很不发达，东西很难推销出去。
他一路上搭便车或骑马，晚上就睡在简陋至极的旅舍中，一有空就阅读推销方面的书籍，学习如何收账。
当一家客户无钱支付账款时，他就从这家店铺中取了十九双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。
卡耐基经常每天搭货车行走上百英里的路。
每当货车停在一个站上装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，获得几份订单。
当货车启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上刚刚开动的货车。
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。
公司老板见他干得努力，有意提拔他，但他拒绝了老板这番好心，提交了辞呈。
辞职之后，卡耐基来到纽约的戏剧艺术学院学习。
但卡耐基不是演戏的天才，不久他也知道了这一点。
于是，他又重新干起了推销，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，也毫无兴趣。
他过着这种并不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。
他渴望有时间读书写书，于是他又放弃了推销，专门从事写作，只靠在夜校教书来维持生活。
卡耐基在夜校能教什么呢？
他回顾过去，发现自己在大学时代接受的口才训练给他带来的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他一切课程所带来的益处都要大，于是他竭尽全力地说服纽约青年基督教协会，让他为当地商业界人士开设一门口才训练课。
但是在学校看来，这简直太荒谬了！
要让商人成为说话高手！
学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有一次成功的。
不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝付给他固定的报酬，而是让他按照一定的利润比例提取佣金——如果真的有利润的话。
结果呢？
他每个晚上开课所赚的钱比固定报酬还要高，达到了3美元。
后来，卡耐基的训练课程规模越来越大，其他城市的青年基督会也知道了此事。
不久，卡耐基就成为一名享有盛誉的巡回授课导师，经常往来于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。
卡耐基认为，任何人一旦生气发怒之后，就会变得言辞敏捷；如果你一拳打倒一个笨嘴笨舌的人，他会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于第一流的演讲家。
因此他认为，无论什么人，如果有足够的自信，而且有表达内心意念的冲动的话，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，就是做自己不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。
因此，他每次上课时，都会让每一个人开口说话。

听课的人都有不敢公开说话的困难，他们从不会相互取笑。
在卡耐基的训练下，他们逐渐培养起勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入到他们的谈话当中。
戴尔·卡耐基不仅仅是在开一门口才训练课，更主要的是在帮助人们消除恐惧心理，培养自信和勇气。
参加这门课程的商业界人士，不少人已有30多年未进过教室了，他们当中大部分人抱着一种尝试的态度，以分期付款的方式向卡耐基付学费——他们希望立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。
因此，卡耐基必须追求快速实效的训练方式。
结果，他开创了一套独特的教育方式，将口才训练、推销、为人处世和实用心理学融为一体，开创了一门非常实用而有意义的课程。
这门课程是如此有效，有的人竟开车上百英里远专程赶来上他的课，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：“一个人只利用了自身潜能的极小一部分。”由戴尔·卡耐基开设的训练课程，帮助社会各界人士发挥了他们的潜能，他也因此而享誉全球，被誉为“除了自由女神，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国”。
后记　　戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学导师。
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，开创和发展了一套独特的融口才、演讲、推销、为人处世及智力开发于一体的成人教育方式，接受卡耐基教育的有社会各界人士，他们从中获益匪浅。
卡耐基通过培养学员的自信心，使他们过上了更丰富、更满足的生活。
这种成功，可以从成千上万毕业学员写来的信中得到证明。
写这些信的学员职业遍及各行各业。
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。
卡耐基去世时，华盛顿一家报纸曾这样评价说：“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，他的成功励志作品《人性的弱点全集》、《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》、《伟大的人物》、《人性的光辉》，都广受世界各地读者的欢迎，至今都非常畅销。
为了让读者充分领略卡耐基的成功哲理，我们从卡耐基的作品中编译了这本《卡耐基社交口才》，希望给您有益的启迪和教益。
我们在编译中对原著作了适当调整，并补充了若干内容，不妥之处，敬请指正。
本书编译由刘祜、李发、刘爽、韩少阳、康健、永琦、赵悦、李小龙、孙晔、宋保仁、杨滢、戴忠东、兆海、瑞静、都伟林、殷俊、胡明峰、吴良平、宋艳丽、张源、张勇、赵永安、朱苒、张岩、李平、王志刚等参与，在此表示感谢。

第一图书网, tushu007.com

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