

<<卡耐基口才的艺术与人际关系>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基口才的艺术与人际关系>>

13位ISBN编号：9787511302182

10位ISBN编号：7511302181

出版时间：2010-5

出版时间：中国华侨

作者：(美)戴尔·卡耐基|译者:马剑涛//肖文键

页数：308

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>

## <<卡耐基口才的艺术与人际关系>>

### 前言

戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie, 1888-1955) 美国现代“成人教育之父”、著名心理学家和人际关系学家，同时他还是美国著名的企业家、演讲口才艺术家，被誉为“20世纪最伟大的心灵导师”。

卡耐基先生的人生道路历经坎坷，这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔激情的人将会取得惊人的成就。

在大学期间，戴尔·卡耐基发现名望最高的人都是那些足球或棒球运动员，此外还有辩论和演讲比赛中获奖的人。

他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面出人头地。

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。

然而，尽管卡耐基做了充分的准备，起初还是接连遭受失败。

但是，他坚持了下来，并在后来出现了转变——他开始在演讲中获胜。

就这样，在此后的演讲比赛中，他几乎每次都能赢得对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始给一些成人大学上函授课。

他投入了大量的激情和活力在这项工作中，然而事业却没有丝毫进展。

他有些失望，有一次他在大白天竟然躺在宾馆的床上痛苦流涕，这时的卡耐基对于生活的前景充满了彷徨和迷惘。

其后，他历经周折，从事过推销员、演员、作家等各种工作来维持生活。

后来，他回顾过去，发掘自身的优点和优势，并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演讲课。

结果，他成功了。

卡耐基的课程越开规模越大，他的声名远扬，并当起了巡回演讲训练导师。

他经常来往穿梭于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

## <<卡耐基口才的艺术与人际关系>>

### 内容概要

本书以社交与口才为基点，把语言与人性有效地结合在一起，旨在传授人们如何运用口才在社会交往中立于不败之地。

同时，这还是一本教会人们如何克服畏惧、建立自信，扩展自己人脉关系的书。

它对于开阔我们的视野，顺乎自然地发挥自己的潜在智能。

在各种场合下发表恰当的谈话，博得赞誉，获得成功，将有宝贵的启示和借鉴作用。

## <<卡耐基口才的艺术与人际关系>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基（1888～1955），美国现代“成人教育之父”、著名心理学家和人际关系学家，同时他还是美国著名的企业家、演讲口才艺术家，被誉为“20世纪最伟大的心灵导师”。

卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地。他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行

## <<卡耐基口才的艺术与人际关系>>

### 书籍目录

前言【上篇】卡耐基口才的艺术 第一章 具备卓越口才的八要素 突破自我,克服当众说话的恐惧心理 培养自信,有针对性地进行自我训练 心理暗示,始终让自己保持积极的心态 不断学习,向说话高手借鉴经验 不断练习,不放过每一个锻炼的机会 永不放弃,让提升口才成为前进的动力 永不抱怨,始终树立成功的信仰 愈挫愈勇,心中坚定必胜的信念 第二章 成为说话高手的六项修炼 尊重别人,不当面指正他人的错误 坦承错误,以退为进掌握主动权 避免争论,反驳别人最令人反感 寻找话题,鼓励对方多说自己的事 心理引导,始终让对方做出肯定回答 重视对方,牢记对方名字并喊出来 第三章 说服对方的说话技巧 间接地指出别人的错误 让对方觉得是自己的主意 帮助对方以客观的态度认识事物 批评对方前先自我批评 用提建议的方式让别人接受 切勿使用指使的语气说话 让别人对你产生信任感 掌握说话的主动权 第四章 完善你的说话风格和个性 施展你独特声音的魅力 语调可以让语言生动有趣 张弛有度,说话不拖泥带水 非语言信息比语言更富有内涵 让别人更容易接受你的观点 使语言变得更有说服力 第五章 当众说话的口才艺术 当众说话,你欠缺的是什么 当众说话其实很简单 人人都能快速掌握的说话技巧 让听众参与到你盼说话中来 用你的激情点燃现场的气氛 成功在于让听众有深刻的体验 如此,完美地表达自己的思想 .....【下篇】卡耐基人际关系 第六章 与人相处的基本原则 第七章 游刃职场的相处艺术 第八章 家庭和谐的相处艺术

## <<卡耐基口才的艺术与人际关系>>

### 章节摘录

正是在那一年，我开始教授当众说话这门课程，我当时的任务是为纽约基督教青年会夜校讲授“公开演讲”课。

那段经历对我来说是非常宝贵的，因为，它使我积累了丰富的关于说话的知识，并促成了我的口才培训班的诞生。

在纽约为商业界和专业人员开班时，我逐渐了解到，学员们不仅需要在说话方面受到训练，还迫切需要掌握日常商务和社交中与人交流的艺术。

因为人们除了渴望健康以外，最需要的便是改善人际关系，学会为人处世的艺术，而这一切又都是以说话为前提和手段的，于是我决定在这方面进行深入的研究，并因此最终总结出一套比较全面实用的课程，这是很有意义的事情。

“沉默是金”的谚语，应随时代的变迁而重新评估，因为如何发挥语言的魅力，决定了现代人能否由沟通走向成功。

20世纪初，心理学家和哲学家断言：普通人只用了全部潜力的极小的一部分。

与我们应该成为的人相比，我们只苏醒了一半；我们的热情受到打击，我们的蓝图没有展开，我们只运用了我们头脑和身体资源中的极小的一部分。

这是什么原因造成的呢？

其实这就是人的恐惧心理。

人的恐惧心理是很可怕的，所以，我常对自己的学员说：“你要假设听众都欠你的钱，正苦苦哀求你多宽限几天；而你就是神气的债主，根本不用畏惧他们。

”在潜意识里，拒绝与人交流或者害怕当众说话，并不是某一个人独自具有的心理，大多数人都是这样，只不过程度不同而已。

除了训练班的成员，对大学生我也进行过调查，80%—90%的学生都产生过不敢当众说话的恐惧感和与人交流的畏难情绪。

这好像是在说“恐惧交流”是人天生就具备的。

的确如此，它是人与生俱来的一个弱点，并且和人的性格有很大的关系。

心理学家认为，性格是一个人的行为表现较为稳定的基本特征。

性格具有稳定性，也就是说，一个人的性格在一定的教育和环境的影响下形成后，是难以改变的，所以才会有“江山易改，本性难移”的说法。

有关专家曾对亚利桑那州的一对大学生孪生姐妹进行过观察研究。

这对双胞胎姐妹外貌相似，先天遗传素质完全相同，家庭生活和所受教育的情况也相同。

虽然这对姐妹一直在同一个小学、中学和大学接受教育，然而在遗传、教育和环境如此相同的情况下，姐妹俩的性格却很不相同：姐姐善于说话与交际，自信主动，果断勇敢，而妹妹却相反，缺乏独立自主意识，说话办事总是随同姐姐。

有关专家找她们交谈时，也都是姐姐先回答，而妹妹只是表示赞同，不爱说话，或仅仅是稍作补充。

总之，姐妹俩的性格完全不同。

这是为什么呢？

原来父母在她俩中认定一个是姐姐，另一个是妹妹，从小就交待姐姐照管妹妹，对妹妹负责，做好妹妹的榜样，带头执行长辈委派的任务。

这样一来，姐姐从小就形成了独立、自主、善交际、较果断的性格，而妹妹却养成了遵从姐姐的习惯。

这说明人的性格是受长期所接受的教育和环境的影响而形成的，但这并不适用于成年人。

对于成年人来说，性格实际上是由心理状态决定的，也就是说，如果一个成年人能改变自己的心态，那么他就能改变自己的性格。

正像如何提高当众说话的能力一样，日常生活中的任何沟通交流都需要人们克服畏惧、建立自信，这是实现更有效说话的前提。

只有这样，人们才能够最大限度地发挥自己的潜在能力，在各种场合下发表恰当的讲话，博得赞誉，

## <<卡耐基口才的艺术与人际关系>>

赢得别人的喜欢，获得成功。

任何说话技巧在实施之前，必须树立充分的自信心。

因为自信心给人一种安全感，使你敢于与他人相处，并在任何非自由场合自由发表自己的看法。

一旦你的思想表达中充满了激情，那么即使在很小的场合，你也会努力地搜索以前的经验，以此作为谈资。

这样你的视野将会变得更加开阔，并对自己的生命产生新的认识。

在我的培训班开课之前，我曾做过一个调查，让人们说出上课的原因以及希望从这种口才培训课程中获得什么。

调查的结果令人吃惊，大多数人的中心愿望与基本需要都是一样的，他们的回答是：“当人们要我站起来讲话时，我觉得很不自在、很害怕，这使我不能清晰地思考，不能集中精力，不知道自己要说的是什么。

所以，我想获得自信，能泰然自若地当众站起来，能随心所欲地思考，能依逻辑次序归纳自己的思想，能在公众场所或社交人士的面前侃侃而谈，做到明晰且有说服力。

”我相信这是真实的，当你站立在听众的面前时，的确不能像坐着的时候那样细致地思考，但是这种现象可以通过训练加以改善。

更重要的是：你一定要按照我所说的方法进行锻炼。

你首先应当认识到，当众说话时的恐惧感对人的交流是有益的，因为人类天生就具有一种应付环境中不寻常挑战的能力。

当你注意到自己的脉搏和呼吸加快时，千万不要过于紧张，而要保持冷静。

因为你的身体一向对外来的刺激保持着警觉，这种警觉表明它已准备采取行动，以应付环境的挑战。

假使这种心理上的准备是在某种限度之下进行的，当事者会因此而想得更快速、说得更流畅，并且一般来说，还会比在普通状况下说的更为精辟有力！

那么，我要告诉你们的一个秘密就是：即使是职业演说者，也从来不会完全克服登台的恐惧——他们在开始演讲时也总是会或多或少地有些怯意。

这些怯意都可以从他们开头的几句话里表现出来，只不过他们能很快地克服这种怯意，并进入镇定的状态。

而我在开始说话的时候我也差不多也是这样。

所以，你大可不必胆小地躲在自己给自己设定的框框里，你应该采取热诚主动的态度去与人交往。

## <<卡耐基口才的艺术与人际关系>>

### 媒体关注与评论

戴尔·卡耐基先生通过他的演讲和本书，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。

——布莱恩·崔西在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久地深入人心；也唯有卡耐基的书，在他辞世半世纪后，仍能占据我们的排行榜。

——美国《纽约时报》卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正的价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个向往成功的年轻人。

——约翰·肯尼迪



## <<卡耐基口才的艺术与人际关系>>

### 编辑推荐

《卡耐基口才的艺术与人际关系全集(最新增订珍藏版)》编辑推荐：展现口才赢得朋友的完美智慧，全世界最权威、最卓越、最实用的口才和人际关系学读本，帮你突破语言障碍，提高人际交往能力，实现人生理想。

<<卡耐基口才的艺术与人际关系>>

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>