

<<商务口才训练>>

图书基本信息

书名：<<商务口才训练>>

13位ISBN编号：9787561336427

10位ISBN编号：756133642X

出版时间：2011-9

出版时间：陕西师范大学

作者：戴尔·卡耐基

页数：384

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>

<<商务口才训练>>

内容概要

本书是世界著名心理学家、演说家、成功学大师戴尔·卡耐基为“当众商务演讲与交流训练班”的商务口才训练课程精心编撰而成的。

本书没有教科书那种死板的教条，而是通过具体生动的实例和严谨的语言，融合实用心理学、人际关系学、公开演讲术、商务演说技巧和推销术等诸多内容，旨在帮助读者培养出出色商务口才所必备的心理素质，掌握实现高效沟通的基本原则和技巧，成功地进行演讲和谈判，做到在各种场合从容不迫地开口说话，展示自己的魅力，赢得商业上的竞争。

<<商务口才训练>>

作者简介

戴尔·卡耐基（1888—1955），美国著名心理学家和人际关系学家，20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。他开创的“当众商务演讲与交流训练班”遍布世界各地，改变了全世界成千上万人的生活。他一生致力于人性问题的研究，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，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。他的代表作有《商务口才训练》、《沟通的艺术》、《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人生》，等等。

<<商务口才训练>>

书籍目录

序言1 口才决定成败

序言2 赢得财富的口才

第1章 树立信心，克服心理恐惧

第2章 沉得住气，做好基础准备

第3章 好的开场，赢得谈判的开始

第4章 精彩结尾，留下无穷的余味

第5章 谦虚谨慎，以听众为中心

第6章 讲求台风，显露自己的个性

第7章 提升语言魅力，打造立体式演讲

第8章 立即行动，攀登成功的巅峰

附录1：掌握实战技巧，增加商谈指数

附录2：提高记忆力的诀窍

<<商务口才训练>>

章节摘录

在一个寒冷的夜晚，宾夕法尼亚饭店的舞厅里聚集了大约2500名美国的杰出人士。刚到7点半，舞厅内就已经座无虚席，8点钟以后，进入舞厅的人仍然络绎不绝，而且大家的兴致依然很高。

没过多久，宽敞的舞厅里就已经挤满了人，人们开始抢占没有座位的空地。这些人在一天的劳累之后，为什么晚上还要跑到这里来站上一两个小时呢？是什么对他们产生如此大的吸引力呢？

他们是来观看时尚表演的吗？
还是来观看车技比赛？
或者是聆听著名演讲家克拉克？
盖博的演说呢？

都不是！
是因为这些人在阅读《纽约太阳报》的时候，一整版广告映入了他们的眼帘：如何快速增加你的薪水？

如何非常流利地表达你自己的意愿？
如何成为一个卓越的领导者？
难道这又是老套的骗术吗？

可是，不论你是否相信，在这座世俗的城市里，虽然有将近25%的人处于失业状态，而且是在经济十分萧条的情况下，竟然还有2500多人被这份广告所吸引，他们全都涌向了宾夕法尼亚饭店。

要知道，这份广告是刊登在当地一家最保守的晚报——《纽约太阳报》上的，而不是刊登在什么流行报刊上的。

到这家饭店消费的人，全都属于美国的上流阶层，他们当中有高层的管理人员、公司老板、专业技术人员，他们的月收入一般都在2000美元至50000美元之间。

究竟是什么原因吸引了这些上层人士前往宾夕法尼亚饭店呢？
原来他们都是来听由戴尔？

卡耐基研究中心主办的——一场最现代、最实用的“商务口才训练”的演讲。
为什么这2500位成功人士要来这里听这样一个演讲呢？

是不是因为经济危机让他们突然产生了求知的欲望？
显然不是！

在过去的24年里，每个季度都会在纽约举办这样的演讲，而且每次都是爆满，演讲地点总是被挤得水泄不通。

其实，已经有大约15000名商业界和专业技术领域的人士接受过戴尔？

卡耐基的商务口才训练；甚至连一些规模庞大、传统而保守的公司或者组织，都专门开设了这种训练课程，以此来学习如何维护公司及其员工的利益。

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。

让这些在离开学校10年、甚至20年的贵族人士，再来接受这种训练，对于我们的教育制度来说，显然就是一种生动的批判。

现在摆在我们面前的一个非常严重的问题就是——成年人到底还需要学习些什么？

为此，芝加哥大学与美国成人教育协会、美国青年协会携手在全国各地举办培训学校，实施一项为期两年，耗资25000美元的研究调查活动。

这项研究调查的结果表明：成年人最关心的是身体健康；其次是如何与他人保持较好的人际关系——例如为人处世的方法与技巧。

他们既不想听那些空洞的演说，也不想听那些所谓的心理学方面的专业知识，他们只想学到一些立即就可以用于商业交往、为人处世、家庭生活的现实而有效的做法。

于是调查人员就说：“那好吧！”

<<商务口才训练>>

如果这就是你非常需要的，那我们就为你们提供这些东西吧。

可是他们翻遍了所有的教科书，却没找到一本关于为人处世方面的书！他们发现，迄今为止竟然还没有一个人写过关于如何解决为人处世问题的书。

这简直是太不可思议了！

千百年来，关于古希腊、拉丁文和高等数学的著作层出不穷，而且内容详尽、水平极高，可是成年人对这些书却是不屑一顾。

然而他们又非常渴望获取知识——为人处世的技巧，却没有一个人能够为他们指点迷津！

这也就是为什么会有大约2500名杰出人士在看到了《纽约太阳报》刊登的广告后，会如此兴致勃勃地涌进宾夕法尼亚饭店的原因。

因为他们找到了渴望已久的东西。

他们曾经在图书馆里阅读过各类书籍，本来以为拥有了丰富的知识就可以出人头地、走向成功。但是他们在工作了若干年之后才发现，能够成就一番事业、走向成功的人除了要具有大量的知识外，还要具有较强的沟通能力、说服他人的口才、和善于推销自己的才能。

因此他们明白了，要想在事业上取得成功，大学文凭和书本上学来的知识是远远不够的，强大的沟通能力和自我表达能力才是真正重要的，不可或缺的！

《纽约太阳报》刊登的那份广告宣称——在宾夕法尼亚饭店的这次演讲不仅会给来宾带来娱乐的享受，还会让来宾在愉快的听讲过程中提高为人处世的能力！

事实上也确实如此。

在宾夕法尼亚饭店举行的这次演讲还请来了曾经受益于这一演讲的15位人士，他们被请到了演讲台上。

他们每个人都只有75秒钟的时间，通过麦克风向人们讲述他们自己的切身体会。

请记住！

他们每个人只有75秒钟的时间！

时间一到，主持人就会敲一下木槌，并且喊道：“时间到！”

下一位！

演讲现场的气氛，就像是牛群奔驰在草原上，热烈而精彩。

台下的听众或者站着、或者坐着，在将近两个小时的演讲过程中一直都是全神贯注。

在台上演讲的15位人士，过去都是没有名气、事业也不成功的人。

他们在听过戴尔·卡耐基为人处世的演讲之后，都成为了他们那一带小有名气的成功人士；有的后来甚至成为了美国政治舞台上举足轻重的人物。

他们所从事的职业涵盖了美国商业领域的各个层面，例如：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。

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。

他曾经做过机械师和私人司机。

在奥海尔40岁的时候，家里的人口越来越多，他需要更多的钱来养家糊口。

于是，他开始推销卡车轮胎。

可是，正像他自己所说的那样，他是非常自卑的，以至于在推销的时候连头都不敢抬起来。

他每次上门推销的时候，总要在客户门口徘徊很久，才敢敲门进去。

可想而知，他的推销成绩很不理想。

就在他决定放弃推销，准备去一家机械厂工作的时候，他突然收到了一封信，信的内容是邀请他去听戴尔·卡耐基的演讲。

奥海尔一开始并不想去，因为强烈的自卑感让他感到害怕，他害怕自己不能和那些有着大学文凭的学者愉快地相处。

但是他的妻子对他说：“这也许会给你带来帮助！”

<<商务口才训练>>

亲爱的，上帝知道你需要什么东西。

”犹豫再三，他总算鼓起了勇气，走进了演讲大厅。

在最开始试着当众讲话的时候，他的心里既害怕又紧张，让他有些不知所措。

可是没过几个星期，他就不再害怕面对听众了，并且惊喜地发现自己竟然喜欢上了演说，而且听众越多他就越有激情。

在随后的日子里，即使是与陌生人面对面地进行交谈，他也不再胆怯——面对自己的顾客时也不再害怕了。

奥海尔的收入也日益增加。

现在，他已经成为纽约的金牌明星推销员。

这天晚上，派特里克？

奥海尔在宾夕法尼亚饭店大舞厅里面对着2500多名听众，从容不迫地讲述着他的亲身经历和他所取得的辉煌成就。

整个演讲现场，笑声和掌声此起彼伏，气氛十分热烈。

可以说，奥海尔的出色表现即使是那些职业演讲家也难以与之相比！

……

<<商务口才训练>>

编辑推荐

《商务口才训练》的主旨就是要帮助人们克服畏惧，建立自信，能够当众说话，而不光是讲解演讲的历史和原理。

卡耐基在书中阐述的演讲模式，整合了公开演讲、推销、心理学和商业谈判技巧的内容。

他没有列举死板的规则，不教人发声法、手势法等装腔作势法，也反对背诵讲稿；因为他认为这些都是坑人的陷阱。

它教人克服畏惧，建立自信，顺其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。

因此，多年来《商务口才训练》不仅仍是"卡耐基商务演说与人际关系课程"的主要教科书之一，而且也被译成几十种文字，成为卡耐基最畅销的主要著作之一。

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>