

<<卡耐基口才训练>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基口才训练>>

13位ISBN编号：9787802495562

10位ISBN编号：7802495563

出版时间：2010-10

出版时间：工商联

作者：戴尔·卡耐基

页数：397

译者：刘娟

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>

<<卡耐基口才训练>>

前言

那是一个寒冷的冬夜，宾夕法尼亚饭店的大舞厅聚集了来自美国各界的2500名成功绅士和女士。还不到7点半钟，整个舞厅就已经座无虚席，但是直到8点仍然有人络绎不绝地走进来，大家兴致很高。

没过多久，宽敞的舞厅就挤满了人，人们开始站在没有座位的空地上。

为什么这些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呢？

他们是来看时装表演吗？

还是想看一场自行车比赛？

或是来听克拉克·盖尔博的演讲？

不！

都不是。

这些人是因为看了一则报纸广告才来的。

两天前，他们在浏览《纽约太阳报》时，看到了一整版广告：如何增加你的收入？

如何流利地表达？

如何做一个成功的领导者？

这是不是老一套的骗人把戏？

但不论你是否相信，就在纽约这座最势利的城市，在有25%的人失业、经济十分萧条的情况下，竟然有2500人被这份广告吸引，来到了宾夕法尼亚饭店。

要知道，这份广告可不是刊登在发行量很大的报刊上，而是当地一家最保守的晚报上。

而前来饭店的人士在美国属于上流阶层，他们当中有高级管理人员、公司老板、专业技术人员，他们的收入都在2000美元至5万美元不等。

这些人究竟为什么来这里？

其实他们是来听一场主题为“如何赢得朋友并影响他人”的演讲的——演讲由戴尔·卡耐基研究中心主办。

这2500位成功人士为什么要到这里来听这场演讲呢？

是不是因为经济危机使他们突然产生了求知欲呢？

显然不是。

在此之前的24年中，这个演讲每个季度都会在纽约举办，而且经常是场场爆满，上课的人总是挤得水泄不通。

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——西屋电器公司、麦格劳希尔出版公司、布鲁克林联合煤气公司、布鲁克林商业协会、美国电器工程师协会、纽约电话公司等——为了保护公司及员工的利益，他们也都专门开设了这种训练课程。

所有这些人在离开学校一二十年后再来接受这种训练，显然是对我们教育制度的嘲讽和批判。

摆在我们面前的一个重要问题是，成年人到底需要学习什么？

芝加哥大学为此联合美国成人教育协会、青年基督教会在各地创办的学校，开展了一项耗资2.5万美元的调查研究，该调查持续了两年。

这项调查研究的结果表明，成年人最关心的是身体健康，其次是如何加强与人交往的能力——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的专业知识，而只想学到一些可以立即用于商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

调查人员觉得，既然这就是人们想要的，那就应该为大家提供这些东西。

可是他们找遍了所有的教科书，却一无所获！

他们发现至今还没有人写过一本教人如何为人处世的书。

这真是太奇怪了！

千百年来，关于古希腊、拉丁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

<<卡耐基口才训练>>

不屑一顾。

他们极其渴望获得的实用知识，却没有人给他们提供帮助。

这就是为什么这2500名男女在看了报纸广告之后，会兴致勃勃地涌进宾夕法尼亚饭店的原因——他们终于找到了渴望已久的东西。

他们以前曾在图书馆中阅读了许多图书，本以为只有知识才是出人头地的唯一途径，可是他们在工作若干年之后却发现，在事业上最成功的人不仅要有知识，还要有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。

他们发现，要想在本行业获取成功，沟通和自我表达能力比大学文凭和书本知识更重要！

《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听众带来极大的收获。

事实果真如此，一部分曾经听过演讲的人会被请到演讲台上，他们每个人都有一分多钟的时间，当场向人们讲述自己的亲身感受。

请记住，他们每个人只有75秒钟！

时间一到，主持人就会让他们打住。

演讲现场的气氛异常热烈。

台下听众站在那里听了近两个小时，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、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师……他们全都从默默无闻走向了成功，成为附近小有名气的人物，有的人后来甚至成为美国政治舞台上的重要人物。

第一个上台演讲的是奥海亚。

奥海亚出生在爱尔兰，只读过4年书，后来到了美国，当过机械师和私人司机。

奥海亚40岁时，由于家中人口增加，需要更多的钱谋生，于是他开始推销卡车轮胎。

可是，正如他自己所说的，他非常自卑，甚至连头都不敢抬。

他每次上门推销时，总要在客户门口来来回回走了许多次，这才敢推门而进，因此他的推销成绩很不理想。

就在他想去一家机械厂工作时，突然收到一封信，原来是请他去听戴尔·卡耐基的演讲课的邀请函。

奥海亚起初并不想去，他担心自己和那些拥有大学文凭的人难以愉快地相处。

最终他禁不住妻子的劝说，总算鼓起勇气走进了演讲厅。

妻子说：“这也许会给你带来帮助的。

亲爱的，上帝知道你需要这些东西。

”刚开始当众讲话时，奥海亚恐惧而惊慌，不知该说什么。

但是没过几个星期，他就不再害怕面对听众了，而且很快发现自己竟然喜欢上了演讲，听众越多，他反而精神头越足。

现在，即使是单独面对面的会谈，他也不胆怯，不再害怕面对他的顾客了。

奥海亚的收入逐渐增加，已成为纽约的明星推销员。

这天晚上，奥海亚面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的2500名听众，从容不迫地讲了他的亲身经历和成就。

整个会场上笑声不断，气氛十分热烈。

可以说，还没有几个职业演讲家能比他更出色的。

第二位上台演讲的是一位满头白发的银行家，名叫葛德菲·迈尔，他有11个孩子。

当初第一次讲话时，他手足无措，无所适从。

而现在他却生动地讲述了自己的经历，向众人描述了善于言辞、演说的人是如何走向成功的。

迈尔现在在华尔街工作，25年来，他一直住在新泽西的克里夫顿。

在此期间，他一直很积极地参加地方性的活动，结识了不下500个朋友。

迈尔参加卡耐基的培训课程之后不久，就收到了税务局的一张催税单。

他认为有一种税不合理，看了很生气。

如果是在以前，他最多一个人呆在家里发发牢骚，但那天他却来到了镇上，当着上千人的面发泄了

<<卡耐基口才训练>>

他的不满。

这次富有激情的演讲，使新泽西州克里夫顿的居民都建议他参加镇民代表的竞选。

于是在接下来的几个星期，迈尔四处奔波，痛斥政府浪费和奢侈的行为。

结果呢？

迈尔的竞选得票数在96位当选代表中竟然名列首位。

一夜之间，迈尔成了当地的公众人物。

他在这几个星期发表的演讲，使他赢得的朋友比以前所有的朋友还要多，而他由此所得到的报酬则比他工作一年的10倍还要多。

第三位上台演讲的是一家规模庞大的全国性食品制造商协会的会长。

他讲了自己以前的经历，当初他甚至不敢在公司董事会上发言，但在参加卡耐基的当众讲话与有效沟通的培训课程之后，他发生了惊人的变化，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，他每次演讲的内容都会被美联社以摘要的形式发表在报纸杂志上。

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，甚至比 he 以前花巨额资金做广告所获得的效益还好。

他还说：“我以前不敢打电话邀请别人共进午餐，而我在演讲之后所获得的声誉，使那些社会上层人士主动给我打电话，约我聚餐，并为打扰我、占用我的时间而向我道歉。

”显然，他的演讲成了走向成功的助推剂，这种勇气使他成了一位令人瞩目的名人。

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本应有的才华。

成人教育现在已经遍及全国，而这一运动的最有力推动者正是戴尔·卡耐基先生。

卡耐基听过的演讲数不胜数，他曾评论过15万场演讲。

这一数字代表了什么意思呢？

即从哥伦布发现美洲大陆以来，几乎每天都有一次演讲。

或者换一种说法，所有卡耐基听过的演讲，如果每个人只讲3分钟，那他需要日夜不停地听上整整一年。

戴尔·卡耐基久经挫折的人生道路，有力地证明了一个富有创新思想和满腔热情的人，将会取得何种成就。

卡耐基生于密苏里州一个离铁路10英里远的小村庄，2岁之前，卡耐基从来都没有见过电车，而现在他的足迹遍及了全世界。

这个乡下小男孩曾帮别人摘草莓、割野草，但每小时才挣5美分，而他现在为那些大公司的高级职员进行培训，一分钟的报酬高达1美元。

他以前曾替人放牛，但他后来到达伦敦，在威尔士亲王面前显示了他的语言才华。

然而，他最初在众人面前演讲时，却接连遭受挫折。

他后来成了我的私人助理，主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，家境困窘，厄运不断，最后银行也逼上门来，要把他们家赶出家门，好把被抵押的房子没收。

于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到了密苏里州华伦斯堡州立师范学校，在附近购置了一个农场。

卡耐基付不起在镇上居住的日常花销，因此每天都要回农场住，第二天早上再骑马上学。

回家后，他要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上则在油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使是在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨3点，因为他父亲养的一群小猪受不住严寒，每天凌晨3点钟要喂一次热食才能御寒，只要闹钟一响，卡耐基就得起床去喂小猪。

在全校的600名学生中，卡耐基是当时五六个不住在镇上的学生之一。

他每天下午必须骑马回农场去干活。

他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，并产生了自卑心理。

他立志要出人头地。

他很快就发现，虽然在学校中享有名望的是足球队员和棒球运动员，但在辩论和演讲中获奖的人也同样享有威望。

他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面获取成功。

<<卡耐基口才训练>>

他为此做了好几个月的准备，不停地练习，有一次还爬上一个大草堆，手舞足蹈地练习演讲，连附近的鸽子都被惊飞了。

然而，尽管做好了充分的准备，他还是接连遭受失败。

他当时只有18岁，却失望到了极点，甚至想一死了之。

但形势随后出现了戏剧性的变化——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人最后也都败给了他。

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，但他的事业却并无太大进展。

他有些失望，有一次竟然大白天躺在宾馆的床上哭了起来。

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！

他决定去找工作，于是和一个货车司机谈好条件，一路上他为对方喂养车厢里的马，对方免费带他。

到了目的地之后，他找到了一份推销的工作。

他的销售区域经济很不发达，东西很难推销出去。

他一路上搭各种便车，或者骑马，晚上就睡在简易旅舍，一有空就阅读推销方面的书，学习如何收账。

一次，有一家客户无钱支付账款，他就从这家店铺中取了十多双鞋卖给铁路局的人，然后再把钱寄给公司。

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，但他拒绝了老板的好心，并很快辞掉了这份工作。

辞职之后，卡耐基来到纽约，在美国戏剧艺术学院学习，扮演过一个不起眼的小角色。

但他没有演戏的天才，不久他自己也知道了这一点，于是又重新干起了推销。

这次，他为帕克公司推销卡车，但是他完全不懂机械，也毫无兴趣。

他过得很不愉快，每天不得不强迫自己去推销卡车。

他渴望有时间读书，写出他曾在师范学校梦想要写的书。

于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，只靠在夜校教书来维持生活。

在夜校教什么课程呢？

他回顾过去，发现自己在大学所接受的演讲训练带给他的信心、勇气、镇静以及为人处世的技巧，比大学任何课程给他的帮助都要大，于是他竭尽全力地说服了纽约青年基督教会，打算为当地的企业界人士开设一门演讲课。

什么？

让商人成为演讲高手？

这简直太荒谬了。

学校非常清楚这样做的结果，他们以前也开过这类课，可没有一次成功的。

不过学校总算答应了卡耐基，但不是像往常那样付给他固定的报酬，而是按照开课所得利润的一定比例提取佣金。

结果他赚到的钱竟然是原来的好几倍。

卡耐基的课程越开越有规模，不久，戴尔·卡耐基就成为一名享有盛誉的巡回演讲训练导师，经常往来穿梭于各大城市，还到过伦敦和巴黎。

由于前来上课的商业界人士都认为以往关于演讲的教科书都太学究气，根本不实用，因此卡耐基根据自己的实践经验和体会写了一本书——这就是你眼前的这本书——它现在成了所有青年基督会、美国银行联合会以及全国信托协会的正式教材。

戴尔·卡耐基根据自己的经验指出，无论什么人，只要他有足够的自信，而且有表达内心意念的强烈冲动，就一定会演讲得十分动人。

卡耐基还认为，培养自信的最佳方式，就是做你所不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。

因此，每次上课时，他都会逼每一个人开口说话。

几乎每一个学员都有不敢开口说话的困难，因此他们从不会取笑别人。

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。

<<卡耐基口才训练>>

戴尔·卡耐基并不仅仅是在教授演讲，这只不过是附带的，他更主要的是在帮助人们战胜恐惧心理，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，他们当中大部分人抱着尝试的心态，以分期付款的方式交付学费。

他们希望立即见效，最好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培训方式，他开创了一套独特的教育方式，将演讲、推销、为人处世和实用心理学融为一体。

他没有受各种呆板的规则的束缚，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，有些人竟然开车专程赶来听课，有一个人甚至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：“一个人只利用了他潜能的十分之一。

”由戴尔·卡耐基开设的这门当众演讲课程，真正帮助许多商业界人士发挥了他们的潜能，他也因此享誉全世界，获得了高度赞誉。

罗威尔·托马斯

<<卡耐基口才训练>>

内容概要

本书囊括了卡耐基口才艺术的全部方法和技巧，一经出版，便在人类出版史上创造了一个奇迹。10年之内就发行了2000多万册，而且被译成了几十种文字，成为世界上最受推崇的语言教科书。

<<卡耐基口才训练>>

作者简介

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie,1888~1955),被誉为20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师,美国现代成人教育之父,同时他还是著名企业家、演讲家,美国《时代周刊》称:“除了自由女神,卡耐基或许就是美国的象征。”

他运用心理学知识,对人类共同的心理特点进行探索和分析,开创和发展了一种融演讲、推销、为人处世、智力开发等为一体的独特的成人教育方式。

他所开创的美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构,今天已经拥有遍布世界各地的分支机构多达1700余个。

他一生中著有《人性的弱点》、《人性的优点》、《女性的智慧》、《卡耐基口才训练》、《人性的光辉》、《伟大的人物》等多部经典励志书籍,这些书籍曾影响了成千上万人的生活 and 命运。

<<卡耐基口才训练>>

书籍目录

第一篇 当众演讲的基本技巧 1.当众演讲的捷径 2.培养演讲的自信心 3.简单有效的演讲方法第二篇 当众演讲的三大要素 4.做好演讲前的准备 5.赋予演讲生命力 6.打开听众的心扉第三篇 商务演讲的技巧 7.激励性演讲 8.说明性演讲 9.说服性演讲 10.即席演讲第四篇 当众演讲的沟通艺术 11.培养良好的态度 12.改善语言表达 13.养成良好的姿态和个性第五篇 接受实践的检验 14.介绍演讲者、颁奖和领奖 15.长时段演讲

<<卡耐基口才训练>>

章节摘录

无论如何，都不会有哪个人是天生的演讲家。

在某些历史时期，演讲被当作一门精致的艺术，演讲时必须谨遵修辞法与优雅的演讲方式。

因此，那时想成为一名优秀的演讲家十分困难。

但是今天我们却将演讲看成一种交谈，只不过是交谈的范围有所扩大而已，从前那种边说边唱的演讲方式和如雷贯耳的声无论是和他人共进晚餐，还是在教堂中做礼拜、在家里看电视，我们都更愿意听到率真的语言，希望彼此之间根据常理来思考，‘诚恳而专心致志地讨论问题，而不是对着我们夸夸其谈。

演讲并不是一门封闭的艺术，它也不像许多教科书中所说的那样，必须经过多年的声音美化以及十分艰苦的修辞学训练之后才能取得成功。

我的教学生涯几乎全都致力于向人们证明一点，即演讲其实并不困难，只要你能遵守一些简单却又十分重要的规则即可。

‘当初我在纽约市青年基督教会开始从事成人教育工作时，对这一点和学员们一样毫无所知。

我早期的教育训练方法和我自己在密苏里州华伦斯堡州立大学接受的教育方式大同小异，但我很快就发现自己走上了歧途：我竟然将那些久经商场的人士当成了大学一年级的新生。

我发现，以演讲大师韦伯斯特、伯克皮特及欧·康奈尔等人为榜样来教他们，只不过是一味模仿，对他们毫无帮助——我的学员需要的是在商务会议上有足够的勇气站出来，明晰而连贯地阐释自己的意见。

于是，我抛掉了全部的教科书，只教给他们一些简单的概念，让他们在会议上陈述自己的观点，直到词达意尽，深入人心。

这个办法果然取得了一定的效果，以致他们毕业后希望能够再回来学习更多的东西。

我希望大家有机会去我家，看看世界各地的学员寄给我的感谢信。

这些信有的来自企业界的领袖，他们的大名常常见诸各大报纸，如《纽约时报》和《华尔街日报》；也有些信来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈的明星；还有些信来自企业中已经接受训练或尚未接受训练的主管人员、技术纯熟或生疏的工人、工会成员、大学生和职业女性……当然，更多的信则是来自家庭主妇、牧师、教师，他们全都是一些默默无闻的普通人。

所有这些都觉得自己需要足够的自信心，需要在公众场合中表达自己的能力，以便让他人接纳自己。

那些取得了一定成效并实现了自己目标的人心怀感激，特意给我写信表示感谢。

我开始计划写这本书的时候，有一个人的名字立刻闪现在我的脑海里。

在我教过的几千名学员中，他对我影响很大。

这个学员叫庚特，是费城一名成功的企业家，刚参加我的训练班不久，他就邀请我和他共进午餐。

在餐桌上，他问我：“卡耐基先生，我曾有许多机会在公众场合说话，但是在潜意识中，我总是试图逃避与人正面交流。

现在我已经当选为一所大学的董事会主席，必须经常主持各种会议。

可我真担心，自己在迟暮之年是否还能学会当众说话？

”像庚特这样的人在我的训练班上有许多，他们经过一段时间的训练之后，都取得了很大的成效。

因此，我可以用自己的经验向他保证，他一定能够取得成功。

3年后，当我们在企业家俱乐部共进午餐时，又一次相遇了，正巧还是在同一个餐厅的同一张桌上。

我们又谈起了从前谈过的话。

当我问他，我的预言是否已经兑现了时，他微微一笑，从口袋里面掏出了一个红色的小笔记本，上面记满了未来几个月他早已经预定的演讲日程表。

“有能力做这些演讲，演讲时所获得的快乐，以及我能够为社会提供更多的服务……这些都是我一生中最高兴和自豪的事。

”他不无骄傲地说。

事情还远不仅仅于此。

<<卡耐基口才训练>>

庚特先生还十分得意地告诉我，他所在的教区曾邀请英国首相来费城发表演讲，负责向人们介绍这位杰出政治家的人正是庚特先生。

而他3年前还在这张桌子旁问我，他将来是否能够当众畅谈自如。

他的演讲技巧取得了如此神速的进步，是否超乎寻常呢？

不是的！

像庚特先生这样成功的事例有成千上百个。

有一天，已故的格力奇公司董事长大卫·格力奇先生来到我的办公室，对我说：“在我的一生中，每次面对众人讲话时，我总是惊恐万状。

而我作为董事长，又不能不主持会议。

董事们相互间都十分熟悉，大家围着桌子谈话时，我能够对答如流，没有什么障碍。

但是当我站起身时，就会有一种莫名其妙的惊恐，一个字也说不出。

这种情况已持续多年了，我觉得十分严重，我现在想知道你能否给我一些帮助。

“噢，”我说，“既然你对我是否能给你帮助表示疑惑，那你为什么还来找我呢？”

”他回答说：“我有一个会计，他为我专门负责处理私人账目。

他原本是一个十分害羞的小伙子。

他每天进自己的办公室时，必须经过我的办公桌。

许多年来，他一直都是蹑手蹑脚的，十分小心，双眼紧盯着地面，连头都不敢抬，也难得说一个字。

但是，他最近却改头换面了，变得神采奕奕，走进办公室时也敢抬头挺胸了，并且还大大方方地向我问候。

我对他的这种变化十分惊讶，于是问他为什么会发生这种改变，他告诉我说他参加了你的训练课程。

正是因为看到这个小伙子的改变，我才来寻求你的帮助的。

”我对格力奇先生说：“你只要定期来上课，并且严格按照我的要求训练，不出几个星期，你就敢在大众面前讲话了。

”“如果你真的能改变我，”他回答说，“那我可能会成为全美国最快乐的人了。

”他坚持上课，并且进步神速。

3个月后，我邀请他参加了一次宴会，地点是在阿斯特饭店舞厅，参加者有3000人。

我希望他谈一谈自己是如何从演讲训练课程中获益的。

不过由于他事先有约会，他对自己不能前来表示歉意，但是第二天他又打电话说自己要来，他说：“我把约会取消了。

我很高兴为你演讲。

我要告诉人们这次训练带给我的好处，用我自己的故事来激励人们，消除他们内心的恐惧。

”我给了他两分钟时间演讲，结果他面对着3000人，足足说了十多分钟。

类似这样的奇迹，我曾亲眼目睹过好几次。

许多人的生也也因为参加了这项训练而得以彻底改观，一些人在职场中获得了梦寐以求的提升，而另一些人则在商场上大大获利。

有时候，一场演讲就足以办成一件重要的事情。

玛里奥·拉卓的故事就是如此。

几年前，我十分意外地收到了一封寄自古巴的电报，电报中说：“除非你发电报阻止我，否则我将立即赶往纽约，接受演讲训练。

”落款人是马里奥·拉卓。

我不知道这个人是谁，也从来没有听说过他。

拉卓先生果然来到了纽约，告诉我说：“哈瓦那乡村俱乐部准备为创始人的50岁生日举办庆祝大会，

安排我在晚会上担任主持人，并为他颁发纪念杯。

虽然我是一名律师，但从来没有公开发表过演讲。

一想到要面对众多的来宾，我实在是担心极了。

在这样隆重的社交场合，如果把事情办砸了，我和太太该有多难为情啊！

这将会大大影响我在亲朋好友们面前的形象。

<<卡耐基口才训练>>

因此，我特意从古巴来向你求助。

但我只能呆3周。

”在3周时间内，我让马里奥从一个班换到另一个班，每天都要作三四次演讲。

回到古巴之后，他在哈瓦那乡村俱乐部的盛大宴会上发表了一场无比精彩的演讲。

《时代周刊》杂志还专门在国外新闻栏目中做了特别报道，称他为“银舌演讲家”。

这听起来好像是奇迹，是吗？

但它的确是一个奇迹——是20世纪的人们克服恐惧的奇迹。

<<卡耐基口才训练>>

媒体关注与评论

在出版史上，没有任何一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》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32任总统）戴尔·卡耐基的这些原则如魔术般令人震惊，他改变了3亿人的命运和生活。

——鲁伯特·默多克（美国新闻集团总裁）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。

——博恩·崔西（美国当代成功学专家，畅销书作家）

<<卡耐基口才训练>>

编辑推荐

《卡耐基口才训练》：世界上最受推崇的语言教科书。

<<卡耐基口才训练>>

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>