

<<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：9787806818961

10位ISBN编号：7806818960

出版时间：2006-8

出版时间：上海社会科学院出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：193

译者：蓬勃

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

受了仲渊才先生的嘱托，足足花了一年半的晚上余暇，才把本书从多次修改后译出，害得许多接到我们预告信的亲爱的读者引颈久待，甚至常常来函催询，真是抱歉万分。

本书原名《当众演说，及经商宣传术》。

但详读内容，觉得书中实包括全部训练口才的方法，因此率性大胆译为《口才训练》，似乎更为适当些。

作者戴尔·卡耐基从事成人演说对话的训练已将近二十年，他的足迹踏遍欧美各国，世界各大著名城市，如纽约、伦敦、巴黎等地各大学校、机关、公司、厂家、教会，莫不函电纷纷，争相延聘前往讲学。

卡耐基有什么魔力，能够受到这样多的听众的欢迎呢？最大的原因是他所教给人的方法，是最易学习最易自由运用，最易生效的。

他的班上，常有预备明天就去当众演说而今天却还讷讷不能发言的新生加入进去，卡耐基把几个最简单的诀窍告诉他们，并加以一番速成方法的训练后，往往能使这些人认为必将失败的学生，在第二天登台后以坦然的态度和滔滔的口才，安然渡过这个难关。

你看见生人会面红耳赤吗？你登台演说会双腿打颤吗？你与人交涉会常常因言语不投而致没有结果，或甚至发生冲突吗？卡耐基告诉你：任何人最初与人接触，最初当众发言时，都会遭遇这种可怜的情形，它在心理学上，是一种非常平凡的状态，正像我们初学写字时，手要发颤一样。

当然，你是可以立刻改变你的这些缺憾的，只要你下一个决心，依照本书所述各种最易自由运用的方法，随时随地去学习运用。

你必须用最大自信与苦心，努力训练你自己。

你不妨常常想到：你把口才训练得圆转流利后，将使你在事业的成功上获得多大的帮助；在日常生活上，增加多大的乐趣；在与人交往时，予人以怎样良好的印象。

总之，如果你能常常以许多未来的利益(这些利益都是立刻可以得到的)诱导你自己，依照书中各节仔细训练你自己，看着吧，不久你就可以学成一位最成功的演说家，最有效的谈判家，最易使人亲近的交际家！请吧！立刻翻开第一章！译者一九四〇年一月十日写于昆明

## <<卡耐基口才训练>>

### 内容概要

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！

## <<卡耐基口才训练>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie)，二十世纪最著名的成功学导师，著作有《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《美好的人生》等。

这些书和卡耐基的成人教育实践相辅相成，将卡耐基的人生智慧传播到世界各地，影响了千千万万人的思想和心态，激发了他们对生命的无限热忱与信心，勇敢地面对与搏击现实中的困难，追求自己充实美好的人生。

在卡耐基的一生中，林肯的影响非常重要。

卡耐基的童年与林肯非常相似，他把林肯的奋斗历程看做是人生的经典。

在卡耐基课程中，他多次提到林肯的故事，仿佛林肯就是他的一面镜子。

我们从卡耐基对林肯人生的描写中，能够感受到卡耐基对林肯的崇拜之情，能够看到卡耐基理解林肯的独特视角。

## &lt;&lt;卡耐基口才训练&gt;&gt;

## 书籍目录

戴尔·卡耐基小传给亲爱的读者第1章 养自信力和勇气 先存一种坚定的希望——须彻底了解你要讲的话——放开胆子去做——再三练习第2章 自信力和演说的准备 最适当的准备方法——不会失败的演说——维特摩迪怎样预备他的演说——卜郎博士的忠告——林肯怎样预备他的演说——怎样预备你的演说——使演说能力充实的一个诀窍第3章 演说成功者的预备方法 一篇得奖的演说——康惠尔博士怎样计划他的演说——毕菲粹兹的演说结构法——名演说家的准备法——演说稿的整理——要否带着演说稿——不要逐字强记——怎样选句——名演说家的经验——以练习演说作为消遣的电影明星第4章 怎样增强记忆力 第一要养成精确的观察力——在“闹市学校”中训练成的习惯——马克·吐温的记忆秘诀——最有效的复习——增强记忆力的秘诀——怎样把事实归拢起来——记忆年代的方法——记住演说要点的方法——忘掉演说辞的救急法——不要妄想记牢全部第5章 怎样使听众注意你 必须有急于要说的话——一个成功的诀窍——林肯怎样胜诉——举止态度必须诚恳——怎样使听众兴奋不倦——少说降低价值的话——对你的听众发生兴趣第6章 演说成功的几个诀窍 第一个诀窍：坚毅——第二个诀窍：不屈不挠——第三个诀窍：下一番苦功努力练习——举一个实例——譬如登山——胜利之门：决心第7章 怎样把语辞表达得格外动人 “演说和谈话”的正确解释——讲述的秘诀——福特的成功哲学——你当众演说时是不是这样做 (一)以声调的轻重来表现语气的轻重 (二)变更音调 (三)变更速度 (四)重要意思的前后要略停第8章 怎样养成良好姿态和利用个性 怎样吸引更多的听众——服装能够使你受到影响吗——葛莱特将军的遗憾——在演讲前已可判定成功还是失败——不要忘了请听众团聚一处——注意使会场上空气流通——你的脸上必须照着充足的光线——讲桌上不该放置杂物——讲台上不宜坐着别人——演讲者的坐的艺术——身体和手的姿势——一位荒谬的演说姿势教授——几则对于你大有帮助的建议第9章 怎样开始你的演说 演说开始时最忌讲幽默故事——不要开始就说道歉的话——引起听众的好奇心——演说开端的另一方法：引用一般有趣的故事——举出一个确实的例子作为演说的开端——给听众看一些实物——提出一个问题——演说开端何不引用几句名人金言——使题材和听众发生密切的关系——惊人事实的妙用——选取偶然发生的事件作为开端第10章 怎样立刻获得听众的同情心 一滴蜜与一加仑毒汁谁的效力大——罗慈采用的方法——好的辩论必须犹如解说——潘璀克亨利怎样结束他那篇著名的演说——莎士比亚的一篇最精彩的演说第11章 怎样结束演说 把你演说中的要点做一个总结——怎样使听众实行你的结论——使用诚挚简明的赞美——一个幽默的结论——引用诗文名句的结尾——步步加强的结尾法——简洁明快地把话停止得恰到好处第12章 怎样使你演说的用意清楚 用比喻帮助——避去专门名词——林肯的秘诀——百闻不如一见——石油大王所用的方法——把主要的意见用不同的字句做多次的重述——应用特殊的例证和一般的解说——不要在短的时间解说多的要点第13章 怎样使听众对你感服 怎样是最有效的建议——把人家已经相信的东西去比打算令人相信的东西——圣保罗的机智——以小喻大或大喻小法——怎样用数字打动人——重述复申法——一般的说明和特殊的例证——用经验与思想来堆成原理——应用图表来解说——用名人的话来支持你的言论第14章 怎样使人感觉到兴趣 硫酸和你日常生活的关系——人们最感兴趣的三件事——怎样成一个受人欢迎的谈话家——《美国杂志》怎样获得二百万的读者——《遍地黄金》怎样引起了百万听众的兴趣——永远引人注意的材料——“具体”与“确实”——要说得历历如绘——趣味是会传染的第15章 怎样使人听从你的意见 怎样获得听众信任——你自己的经验——一段恰当的介绍词的妙用——热诚是你感动他人的魔杖——使听众尊敬你的意见的方法——以欲望攻克另一欲望法——人人有他的欲望——教徒为什么信教第16章 怎样使你的辞句动人

## &lt;&lt;卡耐基口才训练&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 有一次，我曾去参加纽约扶轮社的叙餐，在席间，有一位政府的重要官员演说。自然，他的尊贵的地位，给了他一种威信，我们都是乐意听他演说的。

他答允把他供职机关的工作情形来为我们谈谈，这是每一位纽约的商人都愿意知道的。

当然，他十分明了他的题目，而且他演说的时候，决不能把他所知道的完全说出来；可是，他却不曾把他的演说计划一下。

他对材料没有加以选择，而且也没有安排先后的次序。

他靠着一股勇气，不顾一切的开始演说，自己不知道自己将说得什么地方去，只是一味的向前乱闯。

他的心中是一团杂乱的东西，所以他给我们知识的飨宴，也只是一只杂拌。

他像是先给我们一客冰淇淋，然后再来一盘汤，接着是来了鱼和水果。

他又好像给了我们一种汤和冰淇淋以及薰鱼的杂拌，我不论在什么地方和什么时候都不曾见到过这样蹩脚的演说家。

他本来想在席间作一篇有声有色的演说的，然而现在是绝望了。

他从袋里取出一卷演说稿，虽然没有人问到他这演说稿的关系，但他先承认了是他的书记代写的。

这卷演说稿也是杂乱无章的东西，所以他茫无头绪的翻阅演说稿，看了这一页，又翻那一页，想在这一个原野中去求得一条出路。

他一面这样做，一面又想说话，但是做不到。

所以只好向大家道歉，要了一杯水来，想借此救他一下急。

但是，他的手颤动着举杯喝了一口水，说了几句更是凌乱不堪的话，于是又重复着翻他的演说稿。

时间一分钟一分钟的增加，他也显得更无救，更困难，更混乱，更窘迫。

他急得额上流下汗来，颤颤地拿出手帕来拭着。

做听众的我们，眼看着他这样的惨败，我们动了同情心，所以我们的情绪也被困扰了。

他的固执胜过了他的聪明，他并不因此而停止了他的演讲，他一面指手画脚，一面还是翻他的演说稿，向人家道歉和喝水。

每一位听众，都可以看出这将成为完全的不幸事件。

最后，他算停止挣扎而坐下来了，我们也都喘了一口气。

我从来不曾做过这样不安的听众，也从来不曾见过这样惭愧的演说家。

他那一次的演说，正像卢骚讲的写情书时的心情的不安一样。

他不曾知道要讲些什么，竟贸然地开讲了，而讲完之后，还是不曾知道讲了些什么。

这段故事的寓意，就是：“一个人的思想没有次序的时候，那么，他有的思想愈多，头绪也愈乱了。”

这是霍勃·斯宾塞的一句名言。

没有计划的造屋，这不是头脑清醒的人所干的，那怎么能够一些大概的纲要或是程序都没有而便开始演说呢？一篇演说，就等于一段有目的的航程，非有航行的图表不可。

我希望在全世界各个当众演说训练班的门口，都能够把拿破仑的“打仗的艺术是一种科学，如不是精筹熟虑，绝对不会成功的”这句名言，做成霓虹灯的大广告而安置着。

演说和射击一样的，然而，演说的人，他们能够懂得这一点吗？即使懂得，是不是都能够照着去做？我敢说他们是不会这样去做的。

有许多的谈话，比一盘“爱尔兰的杂乱的计划”，不会好到哪里。

一串意见，最好而最有效的排列方法是什么？ P026-027

<<卡耐基口才训练>>

媒体关注与评论

书评我们一天的祸福悲欢，往往决定于我们的言语

——卡耐基

<<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>