

<<人性的弱点>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787806883099

10位ISBN编号：7806883096

出版时间：2007-05-01

出版时间：天津社会科学院出版社

作者：(美)戴尔·卡耐基

页数：281

字数：220000

译者：刘双

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>

<<人性的弱点>>

内容概要

风靡全球的卡耐基演说教程蓝本。

戴尔·卡耐基在全球倡导的成人训练始于他的这本公共演说教程。

他从1912年开始在纽约基督教青年会讲授演说术，后又根据多年的教学实践和经验完成了此书。

本书不是一本教您如何发出悦耳之声、如何说出优美之句的手册，而是教你如何建立自信来提高自己的表达能力，如何通过有效的演讲扩大自己的影响力。

本书将让你步入幸福的生活，迈向成功的职业生涯。

读者通过本书可以学到：有效说话的基本要素；演讲、演说者与听众；有备演讲与即兴演讲；沟通的艺术；有效说话的挑战。

<<人性的弱点>>

作者简介

戴尔·卡耐基（1888.11.24—1955.11.1），美国著名演讲家、作家，公共演说与个性发展心理学领域先驱。

他于1888年11月24日出生于密苏里一个贫穷农民家庭，上高中和大学期间就积极加入辩论俱乐部。师范学院毕业后，他在内布拉斯加当过推销员，到纽约当过演员，后成为美国青

<<人性的弱点>>

书籍目录

第一篇 有效沟通的基本原则 01 获取说话的基本技能 02 增进信心 03 有效说话的简易技巧
第二篇 演讲、演讲人、听众 04 非你莫属 05 让你的谈话富有活力 06 让听众分享你的话题
第三篇 有备演讲和即兴演讲的目的 07 以简短的讲演获得良好回应 08 告知式讲演 09 说服力讲演 10 即兴演说
第四篇 与人沟通的艺术 11 发表演说
第五篇 有效说话的挑战 12 介绍讲演者、颁奖与领奖 13 如何组织较长的讲演 14 善用学得技巧

<<人性的弱点>>

章节摘录

Chapter 5 如何使他人充满兴趣 凡是曾经拜访过西奥多·罗斯福的人，对他广博的知识无不感到惊奇。

无论是一个牧童、猎骑者、纽约政客，还是一位外交家，罗斯福都知道同他谈些什么。

那么罗斯福是如何做到这一点的？其实答案很简单。

无论什么时候，罗斯福每接见一位来访者，他都会在这之前的一个晚上阅读有关这一客人所特别感兴趣的东西，以便找到令双方感兴趣的话题。

罗斯福同所有领袖一样，懂得与人沟通的诀窍就是：谈论他人最以为贵的事情。

前耶鲁大学教授、和蔼的威廉·L·费尔普斯早年就有过这种教训。

“8岁那年，有一个周末，我去拜望我的姑母利比·琳赛，并在她家度假。

”费尔普斯在他的一篇关于人性的文章中写道，“有一天晚上，一个中年人来访，他与姑母寒暄之后，便将注意力集中于我身上。

当时，我正巧对船很感兴趣，而这位客人谈论的话题似乎特别有趣。

他走后，我向姑母热烈地称赞他，说他是一个多么好的人！对船是多么感兴趣！而我的姑母告诉我说，他是纽约的一位律师，其实他对有关船的知识毫无兴趣。

但他为什么始终与我谈论船的事情呢？”姑母告诉我：因为他是一位绅士。

他见你对船感兴趣，所以就谈论能让你喜欢并感到愉悦的事情，同时也使他自己为人所欢迎。

”费尔普斯说：“我永远记住了我姑母的话。

”当我正在写作本章的时候，我面前放着一封在童子军中极为活跃的爱德华·查利夫写给我的信。

“有一天，我觉得我需要有人帮忙，欧洲将举行童子军大露营，我要请美国一家大公司的经理资助我的一个童子军的旅费。

“幸而在我去见这人以前，我听说他曾开了一张百万美元的支票，而这张支票退回之后，他把它置于镜框之中。

“所以我走进他办公室所做的第一件事就是谈论那张支票——一张100万美元的支票！我告诉他，我从未听说过有人开过这样的一张支票，我要告诉我的童子军，我的确看见过一张百万美元的支票了。

他很欣喜地向我出示那张支票。

我表示羡慕他。

并请他告诉我其中的经过情形。

”你注意了没有，查利夫先生没有谈论童子军，或欧洲的露营，或他所要做的事？他谈论的是对方所感兴趣的。

事情的结果又怎样呢？”稍过片刻，被我访问的人说道：“我顺便问你，你要见我有什么事？”所以我告诉了他。

“使我非常惊奇地，”查利夫先生继续说，“他不但即刻应许了我的请求，并且比我要求得还多得多。

我只请他资助一个童子军赴欧洲，而他竟资助了5个童子军，另加上我，并教我们在欧洲住7星期。

他又给我开了介绍信，介绍给他分公司的经理，让他们帮忙。

他自己又亲自在巴黎接我们，引导我们游览城市。

自此以后，他给那些家境贫苦的童子军提供一些工作，而且现在仍在我们的团体中活跃地工作。

“但我知道如果我不曾找出他所感兴趣的事，使他先高兴起来，那么我想接近他是多么不容易！”在商界，这不是一种很有价值的方法吗？下面让我们再看看另一个例子：杜佛莫伊公司是纽约一家面包批发商，杜佛莫伊先生想方设法将公司的面包卖给纽约一家旅馆。

四年以来。

他每星期去拜访一次这家旅馆的经理，参加这位经理所举行的交际活动，甚至在这家旅馆中开了房间住在那里，以期得到自己的买卖，但他还是失败了。

“后来，”杜佛莫伊先生说，“在研究人际关系之后，我决定改变自己的做法。

我先要找出这个人最感兴趣的是什么——什么事情能引起他的热心。

<<人性的弱点>>

“我后来知道。

他是美国旅馆招待员协会的会员，而且他也热心于成为该会的会长，甚至还想成为国际招待员协会的会长。

不论在什么地方举行大会，他飞过山岭，越过沙漠大海也要到会。

“所以在第二天见他的时候，我就开始谈论关于招待员协会的事。

我得到的是一种多么好的反应！他对我讲了半小时关于招待员协会的事，他的声调充满热情地震动着。

我可以清楚地看出，这确实是他很感兴趣的业余爱好。

在我离开他的办公室以前，他劝我也加入该会。

“这次谈话，我根本没有提到任何有关面包的事情。

但几天以后，他旅馆中的一位负责人给我打来电话，要我带着货样及价目单去。

“‘我不知道你对那位老先生做了些什么事，’这位负责人招呼我说，‘但他真的被你搔着痒处了！’“试想一想！我对这人紧追了四年——尽力想得到他的买卖——我若不最费事去找他所感兴趣的东西，恐怕我还得紧追不舍。

” P98-102

<<人性的弱点>>

编辑推荐

读者通过《人性的弱点》一书可以学到：处理人际关系的3大技巧；使人喜欢你的6大方法；说服他人的12种技巧；领导他人的9大原则。

<<人性的弱点>>

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>