

<<卡内基成功有效的团体沟通>>

图书基本信息

## <<卡内基成功有效的团体沟通>>

### 前言

戴尔·卡内基于1912年在纽约市125街的“基督教青年会”开信又自在地表达自己的意思，而不想浪费时间或金钱去学习呆板的演讲术、发声法、修辞学和千篇一律的手势等等。戴尔·卡内基的“有力演说课程”因为提供这些人所需要的东西，因而大为成功。戴尔不把演讲当做一种艺术，需要特别的资质成才能。他把演讲看成始教授演讲课程。那时候，演讲被认为是一种艺术，而不是一种技术。而教授演讲的课程，其目的也是制造雄辩家和站在讲台上的银舌巨人。大部分的生意人或专业人员，他们只想在工作场合中，自书更受欢迎。这本书的内容都是根据戴尔·卡内基本人的记录和概念写成的。

## <<卡内基成功有效的团体沟通>>

### 内容概要

《卡内基成功有效的团体沟通：借演讲发挥你的影响力》教我们如何借演讲来影响他人，如何推销你的产品，你的想法，进而让别人更了解你。

美国《财富》杂志所列前500强企业中，采用卡内基训练来培训他们的经理、业务员、与专业干部的已超过了400家。

受训后他们的团队精神增强了，业绩增加了，品质提高了，也更能作好顾客服务。

看过这本书后，你真的会更肯定自己的信念。

## <<卡内基成功有效的团体沟通>>

### 作者简介

戴尔·卡内基（1888-1955），美国著名演说家、作家和教育家，是国际著名的励志大师。生于美国密苏里州一个贫民家庭。

中学和大学时代，他积极参加辩论俱乐部的活动。

毕业后，卡内基曾从事推销员、演员等工作，但未获成功。

后来，他在基督教青年会教讲演术，广受听众欢迎，从此走向成功之路。

他的《卡内基沟通与人际关系》（又译，《人性的弱点》）《如何停止忧虑开创人生》《享受生活享受生活》等著作，已经成为历史上最具影响力的励志图书，曾经激励和影响了世界亿万读者。

其中，《卡内基沟通与人际关系》是历史上最畅销的图书之一。

卡内基思想及卡内基精神不但在过去，在今天仍极具影响力。

创办于1912年的卡内基训练如今在全世界75个国家和地区设有分支机构，它的毕业学员已超过600万人；在《财富》杂志评定的全球500强大企业中，有超过425家长期使用卡内基训练。

## <<卡内基成功有效的团体沟通>>

### 书籍目录

只有善于沟通者，才会成功前言第一部 有利演说的基本要素第一章 学习技巧，展示自我一、用别人的经验来鼓舞自己二、望着目标，一直向前三、预备成功的心理四、抓住每个机会练习第二章 增进信心一、明白造成演讲恐惧心理的几个事实二、正确的准备方法三、下定必会成功的决心四、表现信心第三章 有力演说的简捷方法一、由经验和研究中，找出特别可以谈论的话题二、对你的讲题感兴趣三、热切地想和听众分享演讲内容复习第二部 演讲、演讲人、听众第四章 非你莫属一、主题不要过于分散二、加强储备力量三、多用描述和例证四、用明确、熟悉的字眼来制造图像第五章 使谈话富有活力一、找出你最热切想要讲的主题二、重新体验你对主题三、要做得煞有其事第六章 与听众分享谈话内容一、要顾及听众的兴趣二、给予最诚挚的赞赏三、与听众合而为一四、让听众参与你的演讲五、采取软低姿势复习第三部 有备演讲和即兴演讲的目的第七章 使简短的演讲获得行动的回响第八章 通告式的演讲第九章 说服性的谈话第十章 即兴演讲第四部 沟通的艺术第十一章 演讲的表达第五部 有力学说的挑战第十二章 介绍、表扬与致答辞第十三章 如何组织长篇大论第十四章 如何应用学复习

## <<卡内基成功有效的团体沟通>>

### 章节摘录

让我们由亚伯拉罕·林肯的演讲事业当中，举出一些具体的例子来说明以上这些目的。

很少人知道林肯曾发明并申请一种专利，是有关把触礁或搁浅在沙洲上的船只抬举起来的设计。那时，他在自己律师事务所附近的一处机械修理铺工作，以制造某些特定的仪器和装置。等设计完成之后，许多朋友都到事务所来参观，林肯便花费许多时间去解释说明。这种解释说明的目的，便是“通知某些信息”。

当林肯在盖茨堡发表其不朽的演讲，或是第一次和第二次的就职演说，或是为亨利·克雷(Henry Clay)逝世所做的祝祷致辞——这些演讲的主要目的都是“说服别人相信某种论点”。

在他的律师生涯里，每次对陪审团的说辞，都是致力于赢得某种有利的决定；在许多政治性的致辞里，他则致力想赢得选票。

所以，这些目的是“劝服别人采取行动”。

在他当选为总统的前两年，林肯准备了一篇谈论有关各种发明的演讲，其目的为娱乐性质——至少，林肯的心意是如此。

但显然那次演讲并不成功，而且可说是奇惨无比——因为整个城镇，没有一人跑去听那个演讲。

但是，林肯的其他演讲都十分成功。

其中部分甚至成了经典之谈。

为什么呢？我想，这主要是因为他了解自己的目的，而且懂得如何去完成。

由于许多演讲者不懂得如何使自己的演讲目的与聚会目的相配合，因此表错了情而惨遭失败。

举个例子：有次，一位众议员在纽约的跑马场发表演说——很不幸地，他错选了谈话的目的，把那次演讲弄得好像一次教学发表会，因而遭听众反对，被轰下台。

为什么会有这种结果？因为听众不喜欢被教导，他们喜欢的是具有娱乐性的东西。

在刚开始的前十分钟，他们也许会十分耐心有礼地听讲。

## <<卡内基成功有效的团体沟通>>

### 编辑推荐

1988年我将卡内基训练引进以来，很多人告诉我，他们最初接触从到卡内基是因为看过卡内基的书。

有的人在中学时期就看过了。

有的人说他们阅读了《卡内基成功有效的团体沟通：借演讲发挥你的影响力》后很感动，但无法落实这种生活、工作方式，后来也就不了了之。

在艾科卡的自传畅销的那几年，更多的上班族开始探听，将艾科卡（还有其他300多万人）从退缩，拘谨，口才笨拙改变成开朗、自信、擅长沟通、领导力的训练，究竟是怎么回事。

<<卡内基成功有效的团体沟通>>

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>