

<<自信的力量>>

图书基本信息

书名：<<自信的力量>>

13位ISBN编号：9787807038238

10位ISBN编号：7807038233

出版时间：1970-1

出版时间：百家

作者：戴尔·卡耐基

页数：218

字数：176000

译者：黄少婷

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>

## <<自信的力量>>

### 内容概要

本书的内容已经被一百多万学生亲历为真实有效——这些学生在举世闻名的戴尔·卡耐基“有效沟通和人际关系”课程中接受培训。

这本书告诉你如何：·做到泰然自若·保持自信·提高自己的记忆力·让自己的表述明确·开始和结束一次谈话·抓住和吸引你的听众·措辞得体·在不树敌的情况下赢得争论 书中也提供了数百个经过实践检验的卓有价值的小贴士，去影响你生活中的重要人士朋友，顾客，商业伙伴，你的雇主，等等。

## <<自信的力量>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基（1888-1955）美国著名的人际关系学大师，西方现代人际关系教育的奠基人。卡耐基利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲和著作唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。

接受卡耐基课程的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国

## &lt;&lt;自信的力量&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 增强自信与勇气 一、怀有强烈而持久的愿望 二、彻底了解你所谈论的内容 三、自信地表现 四、练习！

练习！

再练习！

本章小结第二章 通过准备增强自信 正确的准备方法 百试不爽的演说 准备究竟是什么 耶鲁大学布朗院长的明智建议 林肯如何准备演说 如何准备你的发言 备用材料的秘密 本章小结第三章 著名演说家们如何准备演讲 获奖演说怎样炼成的 康威尔博士规划演说的方法 自信的力量：学会讲话，增强自信，并影响他人 名人们如何构架演说 用你的笔记玩单人牌戏 “发表演讲的时候我是否应该参考笔记？”

不要逐字逐句死记硬背 格兰特在阿波马托克斯 为什么农民觉得林肯“无比懒惰” 本章小结第四章 增强记忆力 他们看不见樱桃树 为什么林肯读书时念念有词 马克·吐温如何学会摆脱笔记 演讲 记住一本像《新约》那么长的书 有效的重复 威廉·詹姆士教授解释过目不忘的秘诀 如何把事实联系在一起 如何记住日期 如何记住谈话中的要点 完全短路的情况下应该做什么？

我们无法增强对所有事物的记忆力 本章小结第五章 成功演说的重要因素 坚持不懈的必要性 永远坚持下去 成功在望 攀登“野皇帝”峰 获胜的愿望 本章小结第六章 完美表达的秘诀 什么是表达？

完美表达的秘诀 亨利·福特的建议 当你发表演讲的时候有没有做下列事情？

本章小结第七章 台风与个性 为什么有些演讲者比其他人更有吸引力？

服饰如何影响你？

格兰特的终身遗憾 “甚至在我们开口之前，我们就已被诋毁或赞赏” 把你的听众们集合到一起 庞德上校砸烂了玻璃窗 让你的脸上撒满光 台上不能有任何华而不实的东西 讲台上不应有嘉宾 坐下的艺术 姿态 以手势之名大行其道的荒谬动作 或许有用的建议 本章小结第八章 如何开场 谨防以所谓的幽默故事作为开场 不要以致歉开场 激起好奇心 自信的力量：学会讲话，增强自信，并影响他人 为什么不用故事开场？

用特定的例子开场 巧用展示 提出问题 为什么不用某个名人的问题开头？

把你的话题与听众的切身利益联系在一起 惊人之语的吸引力 看似随意的开头 本章小结第九章 如何结尾 总结你的论点 呼吁行动 简短而真诚的赞美 幽默的结尾 用诗意的引文结尾 圣经引文的力量 高潮 当脚趾碰到地面时 本章小结第十章 如何使你的含义清晰 用对比增强明确性 避免专业术语 林肯清晰表达的秘诀 调动视觉 洛克菲勒抹去硬币 用不同的词句重申重要的观点 运用一般的说明和具体的事例 不要效仿山羊 本章小结第十一章 如何吸引你的听众 硫酸如何影响你 世界上最有趣的三样东西 如何成为一个健谈之人 赢得两百万读者的主意 总是能抓住注意力的那类演讲题材 脚踏实地 营造意象的语言 对比能激发兴趣 兴趣是传染的 本章小结第十二章 提高你的遣词造句水平 马克·吐温如何与词汇打交道 词汇背后的浪漫故事 把一句句子重写一百四十遍 避免陈词滥调 本章小结

## &lt;&lt;自信的力量&gt;&gt;

## 章节摘录

“所有福特汽车都是一模一样的，”它们的制造者曾经说过，“但是世界上没有两个人是完全一样的。

每一个新的生命，都是太阳底下的一个新事物；前无古人后无来者。

年轻人对自己应该抱有这种想法；他应该去寻找自己区别于其他人的个性火花，然后竭尽全力培养它。

社会和学校或许会试图将他的棱角磨平；它们总是试图让我们像从一个模子里刻出来一样整齐划一，但是我要说千万不要失去你的火花；这是你之所以重要的唯一理由。

”这对于演讲来说更是金玉良言。

世界上再没有其他人和你一样。

成千上万，数以亿计的人都长着两只眼睛一只鼻子一张嘴，但是没有人长得和你一模一样，没有人具有和你完全相同的特点、构造和思想。

当你自然地谈吐时，没有人能像你一样说话和表达自己。

换句话说，你拥有一种个性。

作为一个演讲者，这是你最珍贵的财富。

抓住它，珍惜它，培养它。

这正是能够赋予你的演说力量和真诚的火花，“这是你之所以重要的唯一理由。

” 奥利弗·洛治爵士谈吐与别人不同，因为他自己本身就是个与众不同的人。

一个人的言谈方式是他个性的一个重要组成部分，就像他的胡子和光头一样。

如果他试图模仿李奥德·乔治（Lloyd George），他就不过是个赝品，失败也是在所难免。

美国有史以来最著名的辩论发生于1858年伊利诺伊州的某个平原小镇，辩论的双方分别是史蒂芬·A.道格拉斯（Stephen A. Douglas）参议员和亚伯拉罕·林肯（Abraham Lincoln）。

林肯人高马大，显得很笨拙。

道格拉斯短小精悍，举止优雅。

这两个人的性格、思想和个性也和他们的外表一样差异巨大。

道格拉斯是个老于世故的人，他拥有良好的风度教养。

林肯是穿着袜子跑到大门口迎接客人的锯木工人。

道格拉斯的姿态优雅无比。

林肯的姿态却很笨拙。

道格拉斯完全没有幽默感。

林肯却是有史以来最会讲故事的人之一。

道格拉斯不苟言笑。

林肯总是用比喻和事例来论证。

道格拉斯傲慢专横。

林肯则谦卑大度。

道格拉斯思维如电光火石般敏捷。

林肯的思考过程则要慢许多。

道格拉斯讲话如旋风般来势迅猛。

林肯则更安静，更深沉，更胸有成竹。

尽管这两个人截然不同，但是他们都是伟大的演说家，因为他们拥有忠于自我的勇气和睿智。

如果他们其中任何一个人试图模仿对方，那么他必定会一败涂地。

但是这两个人却把各自独特的才能发挥到了极致，使自己充满个性与力量。

你也应该以他们为榜样。

要在大庭广众下表现得自然需要一定的训练。

演员们很明白这一点。

当你还是个四岁的小男孩或者小女孩时，你只要愿意尝试，多半能够在大庭广众下大大方方登台“背

## &lt;&lt;自信的力量&gt;&gt;

诵”上一段。

但是当你到了二十四岁或者四十四岁，如果你登上讲台开始说话，会发生什么？

你还能保留那种四岁时无意识的自然态度吗？

你或许可以做到，但是你多半会变得僵硬、虚伪和呆板，像乌龟一样缩回自己的壳里。

教导或者训练人们发表演说最大的问题不在于叠加额外的特点；而主要是扫除障碍，解放他们，使他们表现出被人打倒在地时那种自然的姿态。

成百上千次，我在演讲的中途打断演讲者，恳求他们说起话来“像个人的样子”。

成百上千个夜晚，我回到家里，身心疲惫，紧张而倦怠，就是为了操练和迫使人们自然地谈话。

不，请相信我，这并不像听上去那么简单。

唯一能够使你说话自然的方法就是不断练习。

而且，当你练习的时候，假如你发现自己举止僵硬，停下来在脑海中尖锐地对自己说：“这里！

怎么回事？

醒醒吧。

有点人的样子。

”然后在听众中随便挑一个人，坐在后排的某个人，你能找到的看上去最普通的角色，然后对着他讲话。

要完全忘记还有其他人在场。

和他交谈。

想象他问了你一个问题，而你此刻正在回答他的问题。

假如他站起来和你说话，你接下去回应他，那么这个过程会立即而毫无疑问地让你的讲话更像对话、更自然、更直接。

所以，请想象这个场景真的发生在眼前。

你也可以真的提出问题并且加以解答。

比如，在你讲到半当中的时候，你可以说：“你们想知道我有什么证据可以证明这个观点？

我有充分的证据，那就是……”然后开始回答这个假想的问题。

这种方式可以让你的演讲听起来很自然。

它会打破千篇一律的表达方式；它会使演讲更直接，更有乐趣，也更像交谈。

真诚、热忱和高度的热情也能够帮助你。

当一个人被自己的情感深深影响时，他真正的自我也会随之浮出水面。

藩篱被打开了。

他情感的热度烧光了所有的围栏。

他自动自发地表现自我。

他的言谈也同样自动自发。

他变得非常自然。

所以，即使是表达方式的问题，归结到最后仍然是我们已经反复强调的东西：具体说来，就是用心灵去演讲。

“我永远不会忘记，”布朗（Brown）校长在耶鲁神学院师生面前演讲时说道，“我的一位朋友对我说的话，他曾在伦敦参加了一场仪式，传教士是乔治·麦克唐纳德（George MacDonald）。

那天早晨他在经文课上为大家朗读希伯来书第十一章。

当他开始布道的时候，他说：‘你们都听过关于那些虔诚的人们的事迹。

<<自信的力量>>

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>