

## <<说话的艺术>>

### 图书基本信息

书名：<<说话的艺术>>

13位ISBN编号：9787807039266

10位ISBN编号：7807039264

出版时间：2009-2

出版时间：上海百家出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：170

字数：138000

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>

## <<说话的艺术>>

### 内容概要

本书教授你如何将说话的影响力发挥到最大——在日常生活中，以及所有需要赢得别人信服你想法的场合。

学会如何说服别人，号召别人采取行动，传达信息，打动别人并使人信服，娱乐别人。

戴尔·卡耐基的易于掌握的5步训练程序，会告诉你如何成为一个强大的、有效的沟通者。

生活、工作和社交的满意度很大程度上取决于人们和他人沟通的能力。

我是谁？

我想要什么？

我信仰什么？

在这个时代，随着人类紧张感、不安全感和恐惧的增加，我们更需要开阔有效沟通的渠道。

所以，编者真心希望《说话的艺术——有效沟通快捷入门》一书能够对大家，特别是对渴望在生活中更轻松、更自信地表达自己或希望通过表达提高自我成就感的人们有所帮助。

本书教授你如何将说话的影响力发挥到最大——在日常生活中，以及所有需要赢得别人信服你想法的场合。

## <<说话的艺术>>

### 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

## &lt;&lt;说话的艺术&gt;&gt;

## 书籍目录

引言第一篇 有效沟通的基本要领 第一章 掌握基本的技巧 一、从他人的经验中获得信心 二、给自己设立目标 三、下定决心取胜 四、抓住每个机会练习 第二章 建立自信 一、了解几个真相 二、做好准备 三、相信自己会成功 四、自信起来 第三章 有效沟通的快捷方法 一、从你的经历中找那些值得一谈的内容 二、确定对自己的主题有兴趣 三、抱有与听众分享的热情 第二篇 演讲、演讲者和听众 第四章 把握机会 一、紧扣主题 二、续力 三、用例证来丰富演讲 四、用具体和常用的词创造画面感 第五章 让你的演讲活灵活现 一、选择你所热衷的话题 二、点燃对话题的热情 三、热烈地行动 第六章 与听众分享你谈话的内容 一、使用听众喜欢的语言 二、真诚地表达对听众的赞许 三、让听众相信你和他们是一起的 四、让听众参与到演讲中来 五、放下身份 第三篇 演讲与即兴演讲的目的 第七章 能让他人行动的简明演讲 一、从生活中找出实例 二、点明要点，告诉听众你想要他们怎样做 三、向听众陈述理由，表明他们将因此受益 第八章 用来传达信息的演讲 一、把演讲控制在规定的时间内 二、按顺序来组织演讲 三、讲到要点时记得提醒听众 四、用熟悉的来说不熟悉的 五、运用视觉辅助手段 第九章 使他人信服的演讲 一、要配得上你想取得的信任 二、得到肯定的答案 三、富有感染力的热情 四、表达对观众的爱和尊敬 五、以友好的方式开始 第十章 即兴演讲的窍门 一、即兴演讲的练习 二、时刻在心里准备着 三、用事例做开头 四、调动身体的活力 五、记住此时此刻 六、别毫无准备地发言——学会即兴演讲 第四篇 沟通的艺术 第十一章 发表演讲 一、冲破自我的坚壳 二、别模仿他人——做你自己 三、注意和听众交流 四、把心放在演讲上 五、把声音磨炼得有力而有变化 第五篇 有效演讲的挑战 第十二章 介绍辞、颁奖辞和答谢辞 一、细心准备你所要说的 二、遵循介绍辞公式 三、要有热情 四、要真诚 五、颁奖辞的准备 六、答谢辞要有真情实感 第十三章 组织长时间演讲 一、立刻引起注意 二、不要引起听众的反感 三、支持你的主要论点 四、快行动起来 第十四章 善用你所学到的 一、在日常对话中加入细节 二、在工作中应用有效沟通的技巧 三、寻找练习机会 四、必须坚持 五、相信自己一定会成功

## &lt;&lt;说话的艺术&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：我从1912年开始教授演讲，也就是泰坦尼克号在冰冷的大西洋沉没的同一年。从那一年开始已有七十五万多人从我的班上毕业。

“卡耐基课程”开课之初都会有一些示范表演。

学生们会就报名的目的和希望学到的内容等问题谈自己的看法。

他们的说法大多相同，就跟一般人所能想到的一样：“每次被叫起来说话都让我感到难为情，害怕，脑子里一团糟，注意力也不集中，甚至想不起自己要说什么。

我来这儿就是想变得自信，学会自我调整，能够站在演讲台上思考。

我希望不论在朋友还是在同事面前都能思维敏捷、吐词清楚，谈吐令人信服。

”是不是觉得耳熟？

难道你没有过心有余而力不足的感觉吗？

难道你不曾像他们一样，渴望能够口若悬河，让人心服口服，即便是为此花上大价钱也心甘情愿吗？我敢肯定你会愿意。

因为从你拿起这本书的那一刻起就表明你对演讲的艺术很有兴趣。

我知道你又要说什么。

如果你有机会和我面谈，你肯定会说：“卡耐基先生，难道你真的认为我有能力对着一大帮人发表流利的演说吗？

”要知道我把一辈子都花在帮人消除恐惧、建立自信上了。

如果要我谈谈那些在我的班上发生过的奇迹，我简直可以说上几天几夜。

这压根不是一个我会考虑的问题。

我知道你可以，只要你照着这本书里说的去做。

你难道真认为你有哪怕一丁点的理由为那些只比你多把椅子的观众而感到害怕？

你有什么必要为了招待客人让你的胃跟着受苦，甚至为了要发表讲话而吓得浑身发抖？

其实，你知道这些都可以改变。

稍加训练和指导，你的恐惧和不自信将一扫而光。

这本书就能帮你达成心愿。

这可不是一本普通的书。

它没有艰深的理论，也无关发声技巧，仅仅是我一生课程的提炼。

它从你的老样子说起，以此为前提，自然而然地归结到你想要成为的那个人身上。

而你所需要做的仅仅是跟它合作——按它所说的练习，不断应用，并且锲而不舍。

在掌握本书的精华之前，你必须牢记以下几点：一、从他人的经验中获得信心地球上没有哪种生物是天生的演说家。

在过去，演说被看作一门高深的艺术。

演说者必须拥有华丽的修辞和优雅的表达方式。

成为演说家更是件难事。

但是现在我们却把演说当作是范围扩大了的话。

夸张做作的风格和振聋发聩的声音已经过时了。

现在无论是在晚宴上、教堂里，或是电视和收音机里，我们想听到的都是平易近人的谈话，用日常的语言和平缓的声调向我们倾诉，而不是一味地向我们灌输。

演说不是可以关起门来学习的艺术。

它并不像教科书上说的那样，苦练发卢和修辞就能让我们成为出色的演说家。

我毕生的精力几乎都用来向学生证明公开演说不是件难事，只要掌握一些简单的技巧就足够了。

记得1912年我刚开始在纽约的基督教青年会讲课时，我知道的也不比学生多。

我几乎把密西西比大学教给我的东西原封不动地塞给我的学生。

幸运的是我很快意识到自己走上了歧路：我把生意场上的成年人当作大学一年级的学生在教。

我发现以韦伯斯特、柏克、匹特及欧康内尔为例，一味地模仿他们对学员们来说毫无裨益。

## &lt;&lt;说话的艺术&gt;&gt;

我的学生想学的只是如何获得站在演讲台上的勇气，如何在下一次会议上发表流利连贯的演说。我很快把教科书扔在一边，教给学生们一些简单的技巧，让他们站上演讲台直到能自如地发表演说。这方法果然见效，因为他们又报了下一期学习班以期能学到更多。

我真想让你看看那些堆在我家里的感谢信，这些信也堆在我世界各地的办事处中。

他们中不乏时常出现在《时代周刊》和《华尔街日报》上的商业巨子，还有州长、议员和大学校长，以及娱乐圈的明星。

但更多的是家庭主妇、牧师和教师。

他们哪怕在自己的小圈子里都是那么默默无闻。

还有各行各业的经理以及那些想成为经理的人、有技术的人或者想学会一门技术的人、大学生和职场女性，如此等等。

所有这些都感到自己缺乏自信，也缺乏让公众接受他们的能力。

对这两点的改善让他们感激万分，以至花了不少时间写信对我表示感谢。

在我教过的几千个学生中，有个例子在我写书的此刻闪进了我的脑海，它当时对我影响极大。

很多年以前，在他刚刚上过我的课之后，D·H·根特先生，一位成功的费城生意人邀我共进午餐。

他双手支在桌子上说：“卡耐基先生，我逃过了无数次在各种场合发表演说的机会。

可如今我成了大学理事会的主席。

我必须得主持他们的会议。

这可怎么办？

您认为我有可能在这个年纪学会演说吗？

”凭我的经验，我确信无疑地告诉他，毫无疑问他肯定能学会。

大概三年以后，我们又同一个俱乐部用餐，还是在那个房间，甚至在同一张桌子上。

想起我们的第一次谈话，我问道我是否预言成真了。

他微笑着拿出一本红色封面的笔记本，上面写满了他在接下来几个月里的日程。

“我有能力完成这些演说，”他说道，“从中我获得了许多乐趣。

很高兴能在团队中做些分外的事情——这大概是我一牛中最有成就感的时刻。

”这还不够，根特先生得意洋洋地亮出王牌。

他所在的教会邀请了英格兰的主教来费城布道。

而有人要为主教这次非同寻常的美国之旅做介绍，这个人不是别人，正是D·H·根特先生。

三年前，就是这个人两手支在这张桌子，怀疑自己能否学会在公众面前演说！

还有个例子。

后来的古德里奇公司董事长有一天来到我的办公室。

“我的一生，”他开口道，“每次说话都紧张得开不了口。

身为董事会主席，我常常要主持会议。

我跟董事会成员已经相处多年，私下里聊得很愉快。

但是只要我站起来，马上就吓得一个字也讲不出来了。

多年来都是如此。

我不相信你能改变我。

我的问题太严重了，已经不是一两天的事了。

”“那好，”我说道，“既然你不相信为什么还要来找我呢？

”“是这样的。

”他回答说，“我有个会计，帮我处理事务已经多年。

他是个害羞的家伙。

每天他进自己的办公室之前，得先穿过我的办公室。

这么多年以来，他每次都是偷偷地溜过去，眼睛看着地板，一声也不吭。

可是最近他却变了个样儿。

他抬起头走进我的办公室，两眼放着光，说道：‘早上好，古德里奇先生。

，看见他神采奕奕的样子，我吃惊极了。

## <<说话的艺术>>

于是我问他：'是谁让你有这种改变的？'

'他告诉我是因为上了您的课。'

正是因为发生在他身上的变化让我决定自己来找您。

"我告诉古德里奇先生，如果他坚持来上课，并按我的要求去做，用不了几周，他就会爱上在公众面前说话。"

"如果真能如此，"他说，"我会成为世上最快乐的人。"

"他开始接受培训，进步神速。"

三个月之后，我邀请他到埃斯托饭店的大堂里发表一次面向三千听众的演说。

他很抱歉地说——不能来——因为事先有约。

但是第二天他还是打电话给我说："我把之前的约会取消了。"

我要来你那儿，这是我应该做的。

我要告诉听众我从课程里学到了什么。

真希望我的故事能激励更多人克服那些毁掉他们生活的畏惧。

"我让他做两分钟的发言，可是他却面对三千人讲了十一分钟。"

这样的奇迹我见过无数次。

我见过各种各样的人因为这个课程改变了他们的生活，有的得到了梦寐以求的升迁，有的在自己的行业、职业和团体中赢得了显赫的地位。

而这些都得归功于在恰当的时候发表的富有魅力的演说。

让我给你讲讲马利奥·拉左的故事吧。

多年前，一封来自古巴的电报让我吃了一惊，上面写着："我马上要乘火车来纽约发表一次演说！"

快给我回电。

"落款是："马利奥·拉左。"

"这是谁呢？"

我思索着。

我似乎从没有听说过这个人。

到纽约后拉左先生表明了自己的来意，他说："哈瓦那俱乐部要为俱乐部的创始人庆生，我被邀请去为他颁发一只银质奖杯，还要发表当晚最重要的演说。"

可是我从没在公众场合说过话，甚至一想到要发言就害怕得要命。

## <<说话的艺术>>

### 媒体关注与评论

除了自由女神，卡耐基或许就是美国的象征。

——《纽约时报》 由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经为这个时代的志青年迈向成功阶梯，通过他的传播和教导，无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。

卡耐基留给我们的不仅仅是基本书和一所学校，其真正价值是他把个人成功的技巧传播给了每一个向往成功的年轻人。

——约翰·肯尼迪



## <<说话的艺术>>

### 编辑推荐

《说话的艺术:有效沟通快捷入门》：有效沟通，快捷入门。

<<说话的艺术>>

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>