

图书基本信息

前言

20世纪的前35年，美国出版界曾经出版了超过20万册的书籍，其中大部分内容相当枯燥，根据实际情况显示，销售形势也不是很好。

一位任职于一家闻名全球的大出版社的经理向我承认，他所在的出版社虽然已经有75年的历史和实际的出版经验，但据统计，所出版的书籍，在8本书中，几乎有7本是赔钱赚吆喝的。

既然如此，我是否还有勇气去写一本书呢？

就算我最后写了，作为一个读者，你又为什么要花费时间与精力去读它呢？

这确实是一个很实际、很好问题。

那么，我现在就想办法来亲自回答它吧。

我想先从我自己的经历说起。

在我上大学期间，我就发现身边那些名望最高的人几乎都是有运动天赋的，在足球或棒球方面有所成就的运动员，另外的一些人则是善于辩论和演讲，并在比赛中屡屡获奖的人。

我自己为此很悲观，自己根本没有一点儿体育天赋，于是，我就开始寻找一个新的突破点来达成自己的最终目标。

于是，我下定决心在演讲方面要出人头地，为此，我曾经做了足足好几个月的准备，在马背上进行练习，连挤牛奶的时间也不愿意放弃。

尽管我自己认为已经做了充分的准备，但在起初的那段时间，我还是接二连三地遭受失败。

但是，我一直咬牙坚持了下来，并在后来一段时间出现了转变——我开始在大型演讲中获得少许的胜利。

这就算是一个好的开始，在随后的演讲比赛中，我几乎每次都能在最后赢得对手，包括以前那些曾经亲自指导过我的同学。

大学毕业后，我的第一份工作是给一些成人大学上函授课。

虽然我也投入了大量的激情和活力在那份工作中，但是事业却没有很大的进展。

尽管心理上有些失望，但我还是没有放弃。

曾经的一再锻炼让我懂得如何去坚守住自己的信念。

就这样，我历经了无数的周折，并先后从事过短期的推销员、临时演员、作家等各种不同的工作来维持自己的生活。

后来，再回顾过去，我发掘出自身的优势，并竭尽全力去说服纽约青年基督教协会，让我能够为当地的商业界人士专门开设一门演讲课。

在教学初期，我只开设了一门有关演讲的课程——那些都是专门为成人设立的，我都是采用实践的经验，使他们能够有比较敏捷的思考力，并能准确地表达出自己的意念，使他们以后无论在面谈生意或是在广大群众面前演讲，都可以表达得更加清晰、更加慷慨、更加有说服力，同时也更加详细、周全。

但是后来，我逐渐发现这些人不仅仅在讲话技巧上亟待提高，需要训练，而且在每一天的生意来往或者社交场合中，具体是如何与人相处，如何待人接物，也更是迫切需要琢磨的一门艺术。

而我自己，也一样急切需要这方面的训练。

就这样，我花费心思尝试开发了一种相对比较特殊的训练方法——一种集中演讲术、结合推销术以及人际关系和实用心理学的多方面惊人混合。

它原本不受死板的规则所局限、约束，而且还非常实用且生动有趣。

这样，每次课程结束后，班里的人还会自发组织一个俱乐部，每两周集会一次，这样一直持续了多年，还常有不少人会驾车疾驰五十里路，甚至是一百里来上课。

我的课程最后取得了成功，而且办学规模也越来越大，我个人方面也渐渐有了一些名气，并当起了全国巡回演讲的专业训练导师，经常穿梭于纽约、费城、巴尔的摩等大都市之间，后来又相继到了英国的伦敦和法国巴黎。

再回顾往事，我当时年少缺乏理解和技巧的那些情形，实在是令人感到诧异。

我多么希望自己早些年就能够拥有这样一本书，那将会是多么无价的荣幸啊！

<<卡耐基的魅力口才与处世智慧(金装全)>>

哈佛大学赫赫有名的心理学家与哲学家威廉·詹姆斯教授认为，一个普通人一生大概只开发出了蕴藏于自己体内的十分之一的能力，而我现在的课程正是将要发掘每个人身上那些蕴藏起来的才能。

要知道，每个人生下来都是一个语言天才。

任何人一旦在极度生气之后，就会变得言辞巧捷，变得更加会说话。

即使一个笨嘴拙舌的人，在被另外的人打倒后，他也会立即站起来与你据理力争、理论一番，而且一点儿都不亚于一流的演讲家。

因此，只要拥有一份自信，内心有强烈的表达冲动的話，你也一定会表达得十分动人。

告诉更多的人如何来开发原本自己所拥有的，却根本不曾利用的内在潜能——这正是我写这本书的目的。

只要阅读过这本书中的前几章，你就会觉得自己能够开口说话，面对处理人际关系那么头疼的事情已经不再头疼了，你也可以更加轻松应对并很好地化解生活中所面临的各种窘困状况。

这原是一本教人如何行动的书，而并非是要传授知识。

阅读此书后，你将会从中获益匪浅。

好了，这篇序言占用了不少的时间，有些长了，那么，我们现在就开始吧，让我们立刻言归正传。

戴尔·卡耐基

<<卡耐基的魅力口才与处世智慧(金装全)>>

内容概要

任何说话技巧在实施之前，必须树立充分的自信心。

因为自信心给人一种安全感，使你敢于与他人相处，并在任何非自由场合自由发表自己的看法。

一旦你的思想中充满了激情，那么即使在很小的场合，你也会努力地搜索以前的经验，以此作为谈资

。这样你的视野将会变得更加开阔，并对自己的生命产生新的认识。

通过《卡耐基的魅力口才与处世智慧(金装全集)》的强化训练，可以强化你的勇气、自信和热情，并很自然地将所学技能应用到与人谈话的过程中，你会发现，当众说话不再是一件难事，自己也可以展现魅力口才。

这是一本教人行动的书，而并非传授知识。

阅读《卡耐基的魅力口才与处世智慧(金装全集)》，你将会从中获益匪浅。

书籍目录

第一章 拥有好口才的八个原则
第一个原则：克服当众说话的恐惧心理
卡耐基金言：如果一个成年人能够改变自己的心态，那么他就能很快地改变自己的性格
第二个原则：有针对性地培养自信心
卡耐基金言：为了培养自信心和勇气，当你在面对观众的时候，不妨尝试一下，表现得就好像是真的具有那种自信和勇气一样
第三个原则：始终保持积极乐观的心态
卡耐基金言：锁定目标的高低所带来的自我暗示将直接决定我们后续的行为能力的大小
第四个原则：善于借鉴别人的经验激励自己
第五个原则：不放过每一个锻炼口才的机会
第六个原则：想象目标达成后的成就感
第七个原则：相信自己能够成功，才会成功
第八个原则：意志力是成为说话高手的关键

第二章 成功沟通高手的六项修炼
第一项修炼：不当面指正别人的错误
第二项修炼：犯了错误要勇于承认
第三项修炼：不要与人争辩
第四项修炼：鼓励对方多说话
第五项修炼：引导对方多做肯定的回答
第六项修炼：可以随口喊出对方的名字

第三章 让别人赞同你的八个完美沟通技巧
技巧一：委婉地指出别人的错误
技巧二：让对方感觉是自己的想法
技巧三：帮助对方客观地分析问题
技巧四：批评对方前先自我批评
技巧五：建议对方，而不是命令对方
技巧六：切勿使用指使的语气说话
技巧七：让别人对你产生信任感
技巧八：掌握沟通的主动权

第四章 完善说话风格和个性的六个技巧
技巧一：施展你独特的声音魅力
技巧二：语调可以让语言生动有趣
技巧三：张弛有度，说话不拖泥带水
技巧四：非语言信息比语言更富有内涵
技巧五：让别人更容易接受你的观点
技巧六：使语言变得更有说服力

第五章 与人相处的九个基本原则
第一个原则：管住自己的舌头
第二个原则：要钓鱼，就要像鱼一样思考
第三个原则：喜欢对方，对方才会喜欢你
第四个原则：用友善的方式说话
第五个原则：先学会做一位忠实的听众
第六个原则：谈论对方最感兴趣的话题
第七个原则：让他人享受到被尊重的感觉
第八个原则：微笑待人
第九个原则：掌控好交谈的时间

第六章 游刃职场的社交技巧
技巧一：面试中的交谈技巧
技巧二：职场命运与你的说话方式有关
技巧三：与上司交流的学问
技巧四：与同事交流的技巧
技巧五：与下属沟通的艺术
技巧六：成为一名激励高手
技巧七：切勿谈论职场禁忌话题

第七章 家庭和谐的相处技巧
技巧一：男人维护家庭和睦的艺术
技巧二：女人持家有道的艺术
技巧三：爱他，不要责备他
技巧四：爱她，用心赞美她
技巧五：强势的态度不会使人屈服
技巧六：不要轻言离婚
技巧七：切勿喋喋不休
技巧八：谈心，是夫妻间的每日必修课
技巧九：性沟通，让婚姻更和谐
技巧十：为幸福生活制造快乐

章节摘录

第四个原则：善于借鉴别人的经验激励自己卡耐基金言：在你自己感到胆怯的时候，停下来问一问自己：“既然别人都取得了成功，我为什么就不能呢？”

“每个人都想在众人面前趾高气扬、侃侃而谈，拥有一种令人羡慕不已的谈吐功力。

但是，往往有很多人却只能不停地这样抱怨：“我也知道自己的确是需要鼓足勇气，但是当我刚想张嘴说话的时候，这好像并不是一张嘴就能做到的事。

”这个问题其实是绝大多数人在说话时都会碰到的问题。

那么，让我们静下心来好好谈一谈关于具体该如何鼓起勇气的话题。

顾立区公司的董事长顾立区先生有一天来访，在我的办公室，他无意间对我说道：“我这一生每逢要张嘴说话时，没有一次不是惊慌畏惧的。

但是身为一个董事长，我也不能不去主持公司会议。

虽然与公司的董事们都已经相识多年，但是一旦要自己站起来说话，我有时候就是一个字都讲不出来。

这种情形一直持续了有很多年，我的毛病实在是太严重了。

卡耐基先生，我很难相信你有办法能帮我克服这一毛病。

”“既然已经如此，你为什么还要不辞劳苦地来找我呢？”

”我笑着问他。

“这是因为最近发生了一件意料之外的事情。

”顾立区先生接说，“我公司里的一个会计师，原来是一个特别害羞的家伙。

他害羞的程度一般人很难想象，比如，他每天走进自己的办公室之前，有一段路是必须穿过我的办公室的。

以前，他每次都是低着头直盯着地板走过去，半字也不提，静悄悄、蹑手蹑脚地走过我的办公室。

不过最近，这种情况突然发生了一些改变。

现在每一次，他都把头抬起，下颌也是高高抬起，眼里闪烁着丝丝光亮，而且有时还会停下来主动和我打招呼，这令我非常诧异。

我问他：“究竟是谁使你变成这样的？”

’他告诉我是授课的‘卡耐基先生’。

就是因为这件事，让我最近一直难以置信，所以我就直接来找你了。

”“你也希望自己跟这位会计师一样有一些大的改观？”

”我对他说，“那你可以定期来上课。

”“你要是真的能使我随心所欲地开口说话而根本不再恐惧，”顾立区先生认真地说，“那我以后可就真的变成一个最快乐的人了。

”顾立区先生在不久后的一天，果然来参加我的训练课了。

事实上，他进步飞速。

三个月之后的一天，我电话邀请他来参加在阿斯特饭店舞厅举办的一个大概三千人的聚会，并极力邀请他向客人们交流下自己参加卡耐基口才训练班的感受。

他语气愧疚，满怀歉意地说他不能来，因为他早已安排好了一个比较重要的约会。

但是，第二天，他又提前打电话对我说：“卡耐基先生，我现在已经把约会取消了。

我一定会按时来参加您的聚会，因为这是我欠你的。

我还要亲口告诉人们：卡耐基口才训练班最近给我带来的不少好处，它真的使我变了一个人，从此成了世界上最快乐的一个。

我也希望以自己的亲身经历来激励其他人，让他们也彻底消除掉损害他们生命的恐惧的东西。

”在聚会上，顾立区先生对下面三千贵宾侃侃而谈，语气高昂、铿锵有力，说了十多分钟，而我本来规划给他两分钟的讲话时间。

当听众们被他那激动、精彩的演说打动的时候，都报以热烈的掌声，这时，有谁会想到台上的他原来是一个一说话就会恐惧胆怯的人呢？

<<卡耐基的魅力口才与处世智慧(金装全)>>

如果你也希望自己像顾立区先生那样，也可以在短期内快速地掌握说话这门技巧。

事实上，正如顾立区先生在最初讲话中直接想要告诉人们的那样，你完全可以从他的那些经历中认识到，说话其实并不是一件很困难的事情。

也就是说，你也可以借用他的经历来不断地鼓起自己内心的勇气。

在你一旦因为恐惧而根本无法张嘴说话的时候，你随时都可以想到：“既然顾立区先生都可以做得到，我不差，我也一定能够做得到。

”在我们与一些重要人物对话、进行商业谈判时，甚至只是在平常与同事或是身边人的交谈中，如果感到胆怯或是很害羞，你都可以借用周围熟悉的人的经验来不停地鼓励自己，从而激发出说话的勇气；在不同的时候，你也可以想到相应的名人故事，以达到鼓起勇气的最终目的。

我也曾经对那些说话高手进行过一些调查，结果发现几乎所有人都或多或少存在着害羞的心理，即使是现在——正如我前面所提及的——当他们在发表自己的意见、进行谈判或试图说服别人的时候，也还是没有完全地去掉自我紧张的心理。

在交际场上表现得游刃有余的钢铁大王——安德鲁？

卡内基也常常会对人说：“虽然我的天性是十分害羞的，但是我却一直在努力让自己成为一个在交际场所的说话高手。

”我希望你百忙之中有机会去我家，我将为你尽情地展示出我所收到的来自世界各地的感谢信。

写信的人有的是企业界的名流、领袖，有的甚至是州长、国会议员、大学校长或是娱乐圈的明星，更多的则是一些企业的主管人员、普通工人、工会成员，还有在校的大学生、家庭主妇、牧师等，他们也都属于默默无闻的普通人。

而他们所具有的共同点就是，都觉得自己需要正确高效地表达出自己的观点、与人交流沟通，以便能够更好地让别人了解、认识和接纳自己，但是内心却总是缺乏足够的勇气、没有足够的自信心——也就是说，他们一开始都是不善言辞的人。

正是因为后来取得了一定的成绩，实现了自己的一个预期目标，所以他们才会心怀感激，特意给我写信来表达自己的感谢之意。

因此，当你也急切需要鼓起自己的勇气在酒会上发言或跟你的客户进行商业谈判的时候——实际上，在一切的确是需要你展现自己口才的时候——你就可以随时随地借助别人的经验来一直激励自己。

在你内心一旦感到有一点儿胆怯的时候，静下心来问一问自己：“既然别人都能取得成功，我也不差，为什么不能呢？

”》怎样借鉴别人的经验：1. 要想克服当众说话那种看似具有灭顶之灾的内心恐惧感，最好的一个办法就是首先要获取一些成功的经验，并以此为榜样来不断地激励自己的斗志。

2. 你可以选择一个让你记忆深刻，或者跟你最初的情形差不多，但是后来却已经成功了的名人或是普通人的故事来鼓起你坚强的勇气。

你还应该想到，每个人最初都是从畏缩状态开始的。

当你也感到内心恐惧时，想一想，别人早已极其成功地应对过这种恐惧了。

3. 了解别人是如何克服恐惧心理的，如心理暗示法、肌肉伸缩训练法、长时间深呼吸法等，有意识地长时间地加以训练。

或者干脆就把自己想象成他人，把自己所有的恐惧想象成属于别人的一段亲身经历——而他最后是成功的！

媒体关注与评论

戴尔·卡耐基先生通过他的演讲和本书，教给人们一些处世的基本原则和生存之道，这是我们每个人都应该学习的人生必修课。

——布莱恩·崔西 卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正的价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个向往成功的年轻人。

——约翰·肯尼迪 外表绝对不是人生的决胜点，把话练好，才是最划算的事。

——著名节目主持人 蔡康永

编辑推荐

《卡耐基的魅力口才与处世智慧(金装全集)》编辑推荐：任何说话技巧在实施之前，必须树立充分的自信心。

因为自信心给人一种安全感，使你敢于与他人相处，并在任何非自由场合自由发表自己的看法。

一旦你的思想中充满了激情，那么即使在很小的场合，你也会努力地搜索以前的经验，以此作为谈资。

这样你的视野将会变得更加开阔，并对自己的生命产生新的认识。

通过《卡耐基的魅力口才与处世智慧(金装全集)》的强化训练，可以强化你的勇气、自信和热情，并很自然地将所学技能应用到与人谈话的过程中，你会发现，当众说话不再是一件难事，自己也可以展现魅力口才。

这是一本教人行动的书，而并非传授知识。

阅读《卡耐基的魅力口才与处世智慧(金装全集)》，你将会从中获益匪浅。

名人推荐

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>