

<<卡耐基口才学（上中下）>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基口才学（上中下）>>

13位ISBN编号：9787806018835

10位ISBN编号：7806018832

出版时间：2006-8

出版时间：辽宁画报出版社

作者：詹衡宇

页数：176

字数：200000

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>

<<卡耐基口才学（上中下）>>

前言

没有口才的人，有如发不出声音的留声机，虽然是在那里转动，却不会使人对他感兴趣。在这个竞争如此激烈的社会，具有口才的人，必然是社会中的活跃人物。

口才是一种技术，也是一种艺术。

成功的企业家，定要具备这种技术或艺术；律师、教师、演员、推销员等等，都是侧重于口才的。

口才是人类生活中应用最普遍而最难能可贵的技术或艺术。

一个人的说话水平可以代表他的能力，口才好的人往往容易被人尊敬，而口才差的人往往容易被冷淡遗忘，由此足以显示“口才”二字在人生旅程中具有何等重要的意义，“那是出乎他真正所有的才学之外的”，而戴尔·卡耐基便是其中的佼佼者。

戴尔·卡耐基的名字，早已经举世瞩目，畅销全球的《时代周刊》给予他极高的评价：“或许，除了自由女神，他就是美国的象征。

”他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行为方面影响了全世界成千上万人的生活。

卡耐基曾经说过，一个人的成功，约有百分之十五取决于知识和技能，百分之八十五取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。

说话的能力是成功的捷径之一，能言善辩的人往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

但是，口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。

古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

<<卡耐基口才学（上中下）>>

内容概要

古希腊哲学家说，优秀的人是因为他们有优秀的习惯。

所以优秀的习惯是成功的前提，高远的理想则是优秀的前提。

但是，人生之路很少拥有一帆风顺的时间，荆棘和坎坷始终与我们相伴。

消极懦弱注定失败；积极勇敢最终成就人生辉煌。

人生只有一条路不能选择——那就是放弃的路；只有一条路不能拒绝——那就是成功的路。

有志者，事竟成；破釜沉舟，百二秦关终归楚；苦心人，天不负；卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

成功只属于坚忍不拔之人。

激发斗志，汲取智慧，获取人生的成功，这是我们精心编排这套《励志宝典》丛书的主旨。

丛书制作精美，内容精彩，涵盖古今中外的励志经典，多层面、多角度、深入浅出地阐述了人生哲理

。

我们避开了生硬简单的说教，于简练的语言中引发出人生的真理，旨在教给人们如何迎接生活的挑战、怎样在生活中坚持崇高的信仰、怎样跨越人生的障碍、怎样拥有十足的自信……用心品读，相信能够唤醒人们心灵深处最美好的憧憬，激发内心深处最强烈的斗志，让每一个有梦想的人不言放弃，坚持到底，最终到达人生的胜利之巅！

<<卡耐基口才学(上中下)>>

书籍目录

你也能成为演说大师 第一章 口才带给你成功和自信 第一节 爱德华·威格恩先生的故事
第二节 寇蒂斯医生的故事 第三节 裘·卡本特先生的故事 第二章 战胜上台的恐惧 第一
节 自信是成功的第一秘诀 第二节 讲出你的信念 第三章 演讲前的准备工作 第一节 选
择你的话题 第二节 做好计划 第三节 进行充分的准备 第四节 书本是最好的老师 第
四章 演讲的正确态度 第一节 尊敬你的听众 第二节 谦虚 第三节 坦率真诚比技巧更
重要 第四节 保持你的本色 第五章 成功演讲并不难 第一节 巧妙消除紧张情绪 第二
节 简单扼要 第三节 开始就要抓住听众的心 第四节 使用通俗的语言 第五节 精彩的
结束 第六章 让你的演讲更精彩 第一节 引起听众的兴趣 第二节 带有感情色彩 第
三节 再现自己的经验 第四节 应用形象的比喻 第五节 应用视觉方法 第六节 应用特
殊的例证 第七节 恰当运用幽默你也能成为沟通专家 第一章 与人相处的秘诀 第一节 关
心他人 第二节 尊重他人 第三节 赞美他人 第四节 记住别人的名字 第二章 成功谈
话的技巧 第一节 如何获得陌生人的信服 第二节 做一个出色的听众 第三节 如何向对
方提问 第四节 不要因戏谑而伤害他人 第三章 谈话时的声音与动作 第一节 声音和声调
第二节 身体语言 第三节 微笑的价值你也能成为谈判高手

<<卡耐基口才学（上中下）>>

章节摘录

威尔逊总统当年在国会中演说关于潜水艇战争的最后通牒，对于一个这样重大的问题，只用一句话就把他的主要意见讲了出来，并且还集中了听众的注意力。

那句话就是：“我国对外的关系，已经到了一种十分严重的情势，我的责任，唯有积极坦白地把它报告给诸位听。

” 查里斯·史可伯，钢铁大王的助手，他在纽约宾夕法尼亚州协助演讲的时候，正值美国经济恐慌，他说到第二句话时，就找出了他的主要意见：“目前存在美国人民心目中的最大问题，就是现在经济的衰落，这到底是什么缘故？

将来的结果又是怎样？

据我个人看起来，那是很乐观的。

” 纽约收银机制造公司售货部经理，对他的属员演说，曾用下面一段易懂而有力的导言作为开始，他说：“诸位，你们凡是能够得到订货合同的，那便是使本工厂的烟囱中冒出烟来的有功人员。

在过去的夏季两个月中，我们工厂烟囱中所冒出来的煤烟实在太少了，不足以点缀景色。

现在，酷热的夏季已过，恢复生意的时期又重新开始了，我现在要对诸位发表一篇简明的演说，题目就是：‘我们需要更多的烟’。

” 二、直接引用他人话语 卡耐基曾经说：“我儿童的时候在故乡，常拿一根棍子，去横在一群羊要经过的门口来玩。

当前面几只羊跳过了棍子，我就把棍子拿去；后面的羊，走到门口的时候，还是要跳一下，一如前面的羊跳过棍子一样。

它们要跳一下的原因，就是因为前面的羊跳的缘故。

并不只是羊有这种倾向，人也是这样的，大家常常在不知不觉中模仿别人的所作所为，信仰别人的信仰，并毫无疑问的接受名人所讲的一切。

” 卡耐基训练班里有一个学员是美国银行学会纽约支会的职员，有一天他在讲节俭的题目时说：“美国的财政家和铁路公司首创者希尔先生说：‘你想知道你将来能不能成功，测验的方法，就是你能不能节省钱财。

如果不能的话，那你只有失败了。

’ ” 这短短几句话不但非常动人，并且有着阻止听众发生反对意见的力量。

不过，当你在引用名人名言的时候，必须牢记下面四个要点：（一）要引证得明白确切。

譬如：“根据数字的统计，西雅图是世界上最卫生的城市。

” “根据政府的全国死亡率统计，西雅图每年的死亡率是9.78‰；芝加哥是14.65‰；纽约是15.83‰；新奥尔良是21‰。

” 第一例只单单说了一句“根据数字的统计”，立刻使人想到：是什么统计？

谁搜集的？

目的是些什么？

这种问题必须竭力避免不可。

因为，听众常常在防备一般说谎者利用数字来取巧。

<<卡耐基口才学（上中下）>>

媒体关注与评论

或许，除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。

——《时代周刊》 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：把他个人的成功技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——约翰·肯尼迪 任何一个人，如果有充分的自信，而心中又孕育着一股热切的意念，都能在群众前做动听的演讲。

具有演讲能力，是一个人成名、成功最快捷的方式。

——戴尔·卡耐基

<<卡耐基口才学（上中下）>>

编辑推荐

一个人的成功，约有百分之十五取决于知识和技能，百分之八十五取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。

说话的能力是成功的捷径之一，能言善辩的人往往受人爱戴、得人拥护。

卡耐基是美国现代成人教育之父、人性教父、人际关系学鼻祖，美国著名的心理学家和人际关系学家，20世纪最伟大的成功学大师。

或许，除了自由，卡耐基就是美国的象征。

——《时代周刊》 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：把他个人的成功技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——约翰·肯尼迪 任何一个人，如果有充分的自信，而心中又孕育着一股热切的意念，都能在群众前做动听的演讲。

具有演讲能力，是一个人成名、成功最快捷的方式。

——戴尔·卡耐基

<<卡耐基口才学（上中下）>>

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>