

## <<成功演讲术>>

### 图书基本信息

书名：<<成功演讲术>>

13位ISBN编号：9787545206098

10位ISBN编号：7545206096

出版时间：1970-1

出版时间：上海锦绣文章出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：454

译者：包慧怡

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>

## <<成功演讲术>>

### 前言

当人们被问及自己最怕什么时，最常听到的回答就是死亡，其次是公开演说。

没错，许多在一对一谈话中头脑犀利、口齿清楚、表达自如的人一面对观众——哪怕只是一小部分观众——就会舌头打结，惊慌失措。

商务人士往往因为害怕在员工会议上发言而在职场上受阻；拥有重要观点的男女往往在社区、教堂、学校会议上保持沉默，不发表自己的见解。

但这是一种很容易克服的恐惧。

戴尔·卡耐基在教人们克服当众演说的恐惧方面是个先锋。

全世界成千上万的人都听过他的演说课。

职业生涯的早期，他受到鼓励，写了这本概括了他课程成功的原则的书。

在本书中，你会学到准备和发表演说的过程中最本质的要素。

你会学到如何搜集需要的信息，以达到在开场几分钟就抓住观众的眼球。

## <<成功演讲术>>

### 内容概要

传奇之书《人性的弱点》的作者戴尔·卡耐基早先通过教授演讲术而成为二十世纪重要的“人生教练”。

卡耐基认为，公开演说是一种你能够通过基础步骤并加以重复而获得的重要技能。

他关于这一主题的经典之作于1926年问世，后来出版了缩略本。

这个新版本更新了语言和范例，却保留了原作中所有的观点和方法——包括每章后卡耐基的语言和措辞练习，这也是作者起先的设计。

《成功演讲术》还恢复了卡耐基的附录——三篇完整的励志经典：拉塞尔·H·康韦尔的《钻石田》、埃尔伯特·哈伯德的《给加西亚的信》和詹姆斯·艾伦的《思考的人》。

本版是这本最受青睐的演说书的权威更新版。

## <<成功演讲术>>

### 作者简介

作者：（美国）戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）译者：包慧怡  
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，甚至包括几位美国总统。

千千万万的人从卡耐基的教育中获益。

卡耐基的著作被译成三十多种语言，在全世界范围内得到广泛的传播，成为销量仅次于《圣经》的著作。

美国《时代周刊》这样评价他：“或许除了自由女神，他就是美国的象征。”

## <<成功演讲术>>

### 书籍目录

戴尔·卡耐基 / 1 修订版序 / 1 第一章 培养勇气和自信 / 3 第二章 通过准备取得自信 / 25 第三章 著名演说家是如何准备演讲的? / 51 第四章 改善记忆力 / 77 第五章 使听众保持清醒 / 105 第六章 成功演讲的关键因素 / 127 第七章 出色表达的秘诀 / 147 第八章 讲台上的面貌与个性 / 171 第九章 如何开始一篇演说 / 195 第十章 立刻吸引你的观众 / 219 第十一章 如何结束演讲 / 245 第十二章 如何使你的意义清晰 / 267 第十三章 如何使人印象深刻, 如何使人信服 / 293 第十四章 如何使观众感兴趣 / 317 第十五章 如何取得成功 / 343 第十六章 改进你的措辞 / 371 成功演讲术附录 / 397 《钻石田》 / 399 《给加西亚的信》 / 427 《思考的人》 / 433

## <<成功演讲术>>

### 章节摘录

曾经有一段时间，我全心全意地信赖演讲规则，不过，随着岁月流逝，我现在越来越信任演讲中的“精神”。

“雄辩，”威廉·詹宁斯·布赖恩说，“可以说就是这么一个人的演讲：他知道自己在说什么，说出来的内容出自本心——那是火焰上的思想。

对于没有热情的演讲者而言，知识是不管用的。

能够说服人的演说是以心传心，而非以脑传脑。

一个演说家要欺骗观众的感情是很困难的……两千多年以前，有位拉丁诗人表达了这个意思：‘如果你意欲从别人眼中唤出泪水，你自己必须显露出悲伤。

’ ‘如果我希望出色地作曲、写作、祈祷或布道，”马丁·路德说，“我必须愤怒起来。

这样，我静脉中所有的血液都会沸腾起来，我的理解力也就变得敏锐了。

”或许，如你我之辈，未必真需要怒气冲天，但我们必须被唤起，必须真诚，必须极度热情。

激情洋溢的演说甚至能对一匹马产生效果。

一个知名驯兽师说，他知道，一个表示愤怒的词语，可以让马的脉搏每分钟加快十次。

观众自然不会不比马匹敏感。

还有一项更重要的事实值得铭记：每回说话时，我们都决定着听众的态度。

我们将他们握在手心里，如果我们懒洋洋的，他们也会一样。

如果我们拘谨矜持，他们也会一样。

如果我们漫不经心，他们也会一样。

但是，如果我们对自已的演说投入全部的热情，如果我们感情饱满、脱口而出、语调有力、信心十足（信心是可以传染的），他们免不了也会被这种精神所感染。

无论我们怎样认为打动自已的是理性，整个世界还是为感情所推动的。

想要显得十分严肃或十分睿智的演讲者，很容易就会失败，但真正以自已对所讲内容的确信来打动你的演讲者是不会失败的。

## <<成功演讲术>>

### 编辑推荐

《成功演讲术》包括励志经典《钻石田》、《给加西亚的信》和《思考的人》。  
学习如何共处往往正是一切需求中最大的需求。

<<成功演讲术>>

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>