第一图书网, tushu007.com

<<口才的魅力>>

图书基本信息

<<口才的魅力>>

内容概要

《口才的魅力》将帮助人们克服恐惧，建立自信，更有效地表达自己的思想。
卡耐基的演讲模式融合了公开演讲术、推销术、心理学和商业谈判技巧等诸多方面。
他在书中没有列举死板的规则，也不教人发声法、手势法等，他也非常反对背诵讲稿。
他倡导人们自然地发挥自己的潜在智力，从而做到在各种件场合下都可以轻松自如地发表演讲，为人们博得声誉、获得威功铺平道路。

戴尔·卡耐基的《口才的魅力》通过生动的实例和严谨的语言，帮助大家在语言方面获得更大的成功，使人们受益终生。

作者简介

作者:(美)戴尔·卡耐基

<<口才的魅力>>

书籍目录

发掘勇气和自信准备赢得一切榜样的力量全面提升记忆力演讲成功的条件成为优秀演讲家的诀窍演讲者的气质和个性

章节摘录

当一个人面对听众时，如果他没有想清楚并计划好自己所要讲的话，那么，他自己就会感到很不舒服。
这与盲人给瞎子带路没什么区别。
当然在这种情形下，演讲者也会十分紧张，懊悔自己没有做好充分的准备，为自己的粗心大意感到羞愧。
　西奥多·罗斯福在自传中这样写道：　1881年秋，我荣幸地被选进了议会，成为了这个群体中年纪最小的一员。
与其他年轻且没有经验的成员一样，当我第一次发表演说时就遇到了一个巨大的障碍。
当时，一位精明的乡村老夫的忠告让我获益匪浅。
　他给我的忠告是：“当你感到有话想说，并且很清楚自己要说些什么时，你就要站起来把你要说的话说出来，然后再坐下。
”　事实上，这位“精明的乡村老夫”还应该告诉罗斯福另一种快速消除紧张的方法：“在公众面前做一些体力活动有助于消除紧张感——假如你想向公众展示一些东西，或要在黑板上写几个字，或在地图上指出什么地方，或搬动一下桌子、推开一扇窗，抑或移动一下书籍和文件——所有这些有一定目的性的行为都会让你感到轻松些。
”　当然，我们很难找出做这些事情的理由；而这也只是一个建议，还是要依情况而定。
但是，不管怎样，这个方法还应限制在最初的几次演讲中。
就像一个孩子，只要学会了走路就不能再扶椅子一样。
　带着信心出发　最著名的美国心理学家——威廉·詹姆斯曾写过这样一段话：　从表面上看，行动似乎发生在感觉之后，但事实上，两者是相伴发生的；通过对行动的控制——行动是在更直接的意志的控制下进行的，我们又可以间接地控制感觉，而感觉却并不会受控于意志。
　因此，当我们自己感到并不快乐时，重新获得快乐的最主要途径就是挺直腰杆，装出一种很快乐的样子去做事或说话。
假如这样做都不会令你感到快乐的话，那么，也就没有什么东西会让你快乐了。
　所以，我们要敢于去想、去做，充分发挥我们意志的作用，因为勇气可以代替恐惧。
　按照詹姆斯教授的观点，在你面对公众时，可以通过自信使自己增加勇气。
当然，假如你在演讲之前没有做到很充分的准备，任何技巧都无济于事。
相反，只要你对要讲的东西了然于胸，那么，演讲前，做几个深呼吸，轻松地出现在公众面前。
其实，演讲前你最好用半分钟时间做深呼吸，因为增加的这些氧气可以令你振奋，给予你勇气。
伟大的男高音琼·罗斯柯曾经说过，深呼吸对抑制并消除紧张情绪很有帮助。
　无论何时何地，人们都会崇尚勇敢，所以，不管你的内心世界曾遭受了怎样的重创，你都应该勇敢地大步向前，坚强、自信地位立在别人而前，勇敢地进行你的演讲。
　演讲时，你要挺直腰杆，直视你的听众，流利、自信地将你要说的话说出来。
你可以将他们看做是你的债务人，想象着他们就是欠你钱的人，他们聚集在一起就是请求你宽限还钱的期限。
这种心理作用一定会有利于你的演讲。
但在演讲时，千万不要把你的衣服纽扣解开，也不能随意地玩弄珠子类的饰物，更不能乱摸东西。
如果你必须做一些动作缓解紧张的话，那么你可以把手背到身后，捻动手指或者扭动脚指头，而这些动作不会被人看到。
　通常情况下，演讲者不应该站在器具的后面；但在最初几次的演讲中，你可以站在桌子或椅子的后面，当你紧张时，可以紧紧地抓住它们，这样一来会给你带来一些勇气一你也可以紧握住一枚硬币。
P16-19

编辑推荐

戴尔·卡耐基，美国著名心理学家和人际关系学家。
他开创的“当众演讲与交流训练班”遍布世界各地。
他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行为准则等方面指导千千万万的读者，给人安慰，给人鼓舞，使人们从中汲取力量，从而改变人们的生活，开创崭新的人生。
《口才的魅力》汇集了他在演讲口才方面的成就。

第一图书网, tushu007.com

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