

<<卡耐基金牌口才>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基金牌口才>>

13位ISBN编号：9787561342565

10位ISBN编号：756134256X

出版时间：2008-9

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：卡耐基

译者：王天成

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>

<<卡耐基金牌口才>>

内容概要

本书是卡耐基有效说话训练的全集，汇集了卡耐基关于沟通、谈话、公开讲话的思想与文字，凝聚了这位人生导师对人性的洞察和他所创立的成功学的精华。

一个人的个性和有效说话的能力，在许多情况下，比哈佛的文凭更加重要。

能够站在众人面前从容不迫、侃侃而谈，将使你前途无量。

本书汇集了二十世纪美国伟大成功学家、人际关系学家、成人教育家卡耐基关于沟通、公开讲话，如何影响他人的思想与文字。

只要你能善用书中的技巧，一定能使你在公司、政府机关、民间组织和家庭中，踌躇满志，卓越出众。

。

<<卡耐基金牌口才>>

作者简介

戴尔·卡耐基（1868-1955），二十世纪美国伟大的成功学家、人际关系学家、成人教育家。他毕生致力的事業，主要是为成人，（其中主要是商务人员），举办，种叫做“有效说话与影响他人的技巧”的训练课。

这一课程始于1912年。

卡耐基逐渐发展起了一种非常实用、有趣的特殊训练方法——一种谈话术、肖众讲话术、推销术、公共关系学及实用心理学的惊人的混合。

他在此基础上写的各种著作，今天几乎已被译成每一个国家的文字，以他的方式进行培训的机构，也逐渐遍及世界五大洲。

近一个世纪来，从政府首脑到商界领袖，从中产阶级到普通百姓，卡耐基培训机构造就了上千万的毕业生，影响了几代人的生活与命运。

<<卡耐基金牌口才>>

书籍目录

上篇 第1章 有效交谈的基本原则 1 要想钓到鱼，得问鱼儿吃什么 2 给对方真诚的赞赏 3 为什么妻批评别人呢 4 如何从本书中获益 第2章 使人喜爱你的6条法则 1 先对别人感兴趣 2 微笑的力量 3 他人的姓名——最甜美的声音 4 倾听他人诉说 5 发现他人的兴趣 6 让对方感到自己重要 第3章 赢得他人信服的12种方法 1 为什么要争论呢 2 太直率有用吗 3 如果错了，当即承认 4 何不从友善开始 5 让对方开口说“是” 6 让他人多说话 7 把自己的观点变成对方的 8 从对方立场看事情 9 同情对方的意愿 10 激发对方高尚的动机 11 使自己的意图戏剧化 12 让对方面临挑战 第4章 巧妙改变他人的10项策略 1 称赞并欣赏他人 2 间接地指出他人的错误 3 先说自己的缺点 4 以提问代替命令 5 保全他人的面子 6 称赞最微小的进步 7 假定对方有一种美德 8 使缺点显得容易克服 9 让对方喜欢去做 10 写出有效信件 第5章 通向卓越之路 1 结交新朋友，获取广泛拥戴 3 不同的人，不同的方法 4 说服别人支持你的计划 5 撑起雨伞，遮挡批评 第6章 做一个成功的谈话者 1 分析一下你的谈话能力 2 你的声音、姿态和用词 3 兴致勃勃地交谈 4 说话的对象与条件 5 两种风景下篇 第7章 当众讲话的基本原则 1 培养当众讲话的勇气和自信 2 充分准备会带给你信心 3 当众说话的三项基本技巧 第8章 当众说话的三大要素 1 如何准备生动的讲话 2 讲话者要富有活力 3 激起、调动听众的情绪 第9章 讲话的目的与方式 1 激励听众行动的简短讲话 2 说明情况的讲话 3 说服众人的讲话 4 敏捷的即席讲话 第10章 发表讲话的艺术 1 讲话时的态度 2 改进你的措辞 3 注重你的台风与个性 第11章 讲话的不同阶段 1 主持会议、致颁奖或领奖辞 2 设计一个良好的开端 3 设法在高潮中结束 第12章 动人的谈吐：精英人物的标志之一 1 公开谈话与日常交流 2 增强记忆有助于讲话

<<卡耐基金牌口才>>

章节摘录

上篇第1章 有效交谈的基本原则1 要想钓到鱼，得问鱼儿吃什么影响他人的惟一方法，就是处处为人设想，看他们需要什么。

能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。

每年夏天的时候，我会到缅因州一带去钓鱼。

我这个人很喜欢吃鲜奶油草莓，可是，我知道，出于某些特殊的原因，鱼类则喜欢吃虫子。

所以，当我钓鱼的时候，我想的不是自己要吃什么，而是鱼儿要吃什么。

我没有用鲜奶油草莓当诱饵，而是用一条虫子或一只蚱蜢，放到鱼儿面前，说：“你想不想吃这个？”钓鱼是这样：想要他人为你做些什么，何不也用同样的办法呢？

第一次世界大战后，英国政治家劳合·乔治就是这样做的。

有人问他，许多战时的领袖人物——像威尔逊、奥兰多和克里蒙梭——都逐渐在政坛消失，而他如何仍能位居要津？

乔治回答说。

如果一定找出一个原因的话，那就是，钓鱼时得用对钓饵。

为什么要提到别人的需要？

那是多么幼稚、荒唐。

不错，你注意的当然是自身的需要，但除了你自己。

可能再没有人感兴趣了。

所以，天底下只有一个方法可以影响人。

就是谈论他们的需要，并且让他们知道怎样去获得。

记住，从明天起，你要想让某人做某件事——比如说，假如你不愿孩子抽烟。

千万别唠唠叨叨说一番大道理。

只要告诉他们，抽烟可能会使他们进不了棒球队或跑不赢百米赛。

无论对方是小孩、小牛或大猩猩。

这个方法都值得你牢记在心头。

有一天。

爱默生和儿子想把一头小牛弄进牛棚里，他们就犯了“只想到自己的需要”的错误——爱默生用力推。

儿子用力拉。

但是，那头小牛也正好和他们一样，只想到自己所要的，所以两腿拒绝前进，坚持不肯离开草地。

有个爱尔兰妇女见了。

虽然她不会写什么散文集，却比爱默生更懂得“马性”或“牛性”。

她把自己母性的指头放进小牛嘴里，一面让它吸吮，一面轻轻地把它引到了牛棚里。

从你生下来开始，你的一举一都在表示你所要的东西。

也许你会问，有次我捐了许多东西给红十字会，这总不会是在为自己着想吧？

不错，这个行为仍不例外。

你把东西捐给红十字会，是因为你想要帮助别人，想要完成一件美好、不自私、高贵的行为。

如果不是这种念头强过你需要金钱的念头，你就不会把东西捐献出去。

当然。

也很可能是因为你不好意思拒绝别人的要求。

但是，可以很肯定地说，你的捐献行为一定是由于你想要什么。

<<卡耐基金牌口才>>

媒体关注与评论

一个人的个性和有效说话的能力，在许多情况下，比哈佛的文凭更加重要。

能够站在众人面前从容不迫、侃侃而谈，将使你前途无量。

世界上只有一种方法，可以促使人去做任何事。

你仔细地琢磨过这个方法吗？

是的，只有一种方法，那就是使人心甘情愿地去做那件事。

成千上万的推销人员，每天徘徊在路上，疲乏、沮丧，所获并不多。

为什么？

有许多人常常苦于自己的意见不被采纳，其实是由于自己没有掌握“自己的意见怎样才能被采纳的策略”的缘故。

能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。

清晰、有力、强劲的表达，正是我们社会中领导才能的标志之一。

这种表达造就了领导人物。

你只要往自己的周围望一望便会发现，没有那种商业、社交、政治、事业，甚至社区里的活动，能够离得开走向前台开口说话。

——卡耐基

<<卡耐基金牌口才>>

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>