第一图书网, tushu007.com

<<高效说话的捷径>>

图书基本信息

书名：<<高效说话的捷径>>

13位ISBN编号：9787563517800

10位ISBN编号：7563517804

出版时间：2008-7

出版时间：北京邮电大学出版社有限公司

作者：戴尔·卡耐基

页数：185

字数：176000

译者：秭睿

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

第一图书网, tushu007.com

<<高效说话的捷径>>

内容概要

谁掌控了当众讲话的秘诀，谁就驾驭了人脉、财富以及成功。
　　戴尔·卡耐基，是美国著名成人教育家，20世纪最伟大的励志大师。
　他运用心理学知识，开创和发展了一种融演讲、推销、处世、潜能开发为一体的独特口才训练方式。
卡耐基口才训练、成人教育机构遍布全世界。
分支机构多达1700余个。
接受这种训练的。
不仅有名星巨商、各界领袖。
也有军政要人、内阁成员。
甚至还有几位总统。
学员多达数千万。
影响了20世纪的几代人。
　很多接受过卡耐基口才训练的人发现，自己除掌握了沟通的技巧与能力之外。
更重要的是从中获得尊严、勇气和信心。
进而克服了自身的许多弱点，并开发出自身的潜能，从而获得了事业的成功和人生的快乐。
在这一点上，卡耐基比他那个时代很多哲人所做的都要多，都要好。

第一图书网, tushu007.com

<<高效说话的捷径>>

书籍目录

前言译者序第一章　高效说话的强力法则　第一节　高效说话的基本技巧　　法则1　从他人的经验中汲取自信　　法则2　时刻不忘交谈的目标　　法则3　对成功沟通充满信心　　法则4　抓住一切机会练习说话　第二节　培养当众讲话的信心　　法则5　了解害怕当众讲话的实情　　法则6　以适当方式准备演讲　　法则7　增强信心的三个法则　　法则8　充满自信地行动　第三节　高效说话的捷径　　法则9　说自己经历过或熟悉的事情　　法则10　对题材充满热忱　　法则11　激起听众的共鸣第二章　演讲、演讲者及听众　第一节　怎样准备演讲　　法则12　紧扣主题展开演讲　　法则13　演讲前的准备要充分　　法则14　用例证丰富演讲　　法则15　利用人们熟悉的、具体的语言　第二节　赋予讲演生命力　　法则16　选择自己热衷的话题　　法则17　重现自己的感觉　　法则18　表现出你的热情　第三节　与听众分享自己的演讲　　法则19　用听众感兴趣的字眼　　法则20　给听众以真诚的赞赏　　法则21　与听众融为一体　　法则22　让听众参与演讲　　法则23　放低自己的姿态第三章　演讲的几种形式　第一节　如何以简短演讲引起反响　　法则24　从生活和经历中找事例　　法则25　让听众知道该做什么　　法则26　给出理由或听众可能获得的利益　第二节　说明情况的演讲　　法则27　按规定时间组织素材　　法则28　合理安排演讲逻辑　　法则29　使演讲条理清晰　　法则30　善用比喻会使演讲深入浅出　　法则31　多用视觉辅助手段　第三节　说服性演讲　　法则32　以真诚赢得信任　　法则33　如何获得认同　　法则34　让讲述深具感染力　　法则35　给听众以尊敬和关爱　　法则36　以友好的方式开始　第四节　如何进行即席演说　　法则37　练习即席演说　　法则38　时刻为即席演说做准备　　法则39　用例证作开场白　　法则40　让演讲充满生气和活力　　法则41　即席演讲的话题应就地取材　　法则42　即席演说≠即席乱说第四章　沟通的艺术 第一节　发表演说的恰当态度　　法则43　打破羞怯的外壳　　法则44　全身心投入到演讲中　第二节　与听众共同完成演讲　　法则45　要与听众形成互动　　法则46　切莫模仿他人——只做自己　　法则47　让声音弹性有力第五章　高效说话的挑战 第一节　三种特殊的演说形式　　法则48　充分准备自己要说的话　　法则49“题——重——讲”的公式　　法则50　要有热诚　　法则51　充分准备引荐辞　　法则52　答谢辞要有真情实感　第二节　组织较长的演讲　　法则53　尽快抓住听众注意力　　法则54　避免激起负面注意　　法则55　支持主要观点　　法则56　诉诸行动　第三节　善用已学到的技巧　　法则57　在谈话中使用特定的细节　　法则58　寻找机会练习说话　　法则59　要持之以恒　　法则60　确信一定能成功

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第一章　高效说话的强力法则　　第一节　高效说话的基本技巧　　Acquiring the Basic Skills
当众演说的训练是使你获得自信的一个捷径。
因为你一旦发现自己能够站在那里伶牙俐齿、头头是道地对人群说话，你在与个别人交谈时必然就更有信心和勇气。
我在1921年开始教授公众演讲课程。
这一年，“泰坦尼克”（Titanic）号邮轮沉入了北大西洋冰冷的水底。
从那时起到我写书时止，有70多万人毕业于我的课程培训。
“戴尔·卡耐基课程”开课之初都有一些示范表演。
这使得学员们有机会通过发言介绍自己来这个培训班的动机，以及希望通过培训得到怎样的收获。
学员们往往发言踊跃，说法各有千秋，但让人吃惊的是，绝大多数人的中心想法和基本愿望如出一辙：“当我不得不当众讲话的时候，我是那么地不自在，又那么害怕，以至于脑子一片混乱，根本理不清头绪，更不知道应该说什么。
我想通过培训获得自信，让自己能够有逻辑地进行从容不迫的思考，并且能在社交场合里和陌生人侃侃而谈，征服他人。
”　　这些话听上去是不是觉得特别耳熟？
难道你没有过类似的心有余而力不足的感觉吗？
难道你不曾像他们一样，渴望能够当众口惹悬河，让人心服口服，即便是为此花上大价钱也心甘情愿吗？
我确信你一定有过这种想法。
事实上，当你打开这本书的时候，就已经证明你是非常渴望获得有效说话的能力的。
如果你我此时正在面对面地交谈，你也许会问我：“卡耐基先生，你真的认为，我能够培养出自信并能够在面对人群时流畅地表达自己吗？
”　　对此，我要说的是：我的一生都在致力于帮助人们克服恐惧，培养勇气和自信。
学员们在我的培训班上发生的一些转变和创造的一些奇迹，足够让我写出很多本书。
因此，我认为这是个不必存疑的问题。
我坚信你一定如愿以偿，只要你按照本书的指导和建议去练习。
你有过这样的一些体验吗？
——站在听众面前，就不如你坐在那里时能够清晰地思考？
——每次站在公众面前说话时，你就成了“恐惧”的俘虏，甚至紧张得连胃都直翻腾？
难道这不是很奇怪的事情吗？
不过，这并没什么要紧。
这种情况是可以改善的，我们的课程训练和练习可以消除你的社交恐惧症，让你获得自信。
这也是本书的主旨所在。
和以往的训练口才的教科书不同的是，这本书里面并没有关于如何说话的机械教条，它也不从如何发声、发音等生理学方面来告诉你如何说话，它自始至终所侧重的就是教一个成人怎样有效地说话。
它会针对你目前的情况，以一种能够让你接受的方式帮你达成所愿。
而你所要做的就是合作——依照本书的建议，把书中的方法应用到一切说话场合，并坚持不懈地做下去。
为了更明了地掌握本书的梗概，请你牢记以下四条规则，它们十分有用。
法则1：从他人的经验中汲取自信　　众所周知，地球上没有哪一种动物是天生的大众演说家。
在过去的一段时间里，当众演讲被看作是一门高深的艺术，演说者必须严格遵守修辞方法和优雅的演说方式，而这往往要比成为一个天生的演说家难度更大。
现在我们却把当众演说当成一种交谈的技能。
以前那种唱作俱佳的方式，激昂慷慨的声音已经永远过时。

第一图书网, tushu007.com

因为我们与亲人共进晚餐，在教堂中做礼拜，看电视、听收音机时，喜欢听到的是率真而自然的语言，是那种按正常的逻辑进行构思，专注地和我们谈论问题的说话方式，而不是对着我们不着边际地高谈阔论。

当众演说不是一门封闭的艺术，并不像许多的学校教科书所描述的那样，只有经过多年的美化声音，并与修辞学的玄奥奋战许久之后才能获得成功。

我本人的教学生涯几乎全用于向人们证明：当众说话其实轻而易举，只要遵循一些简单而重要的规则就足够了。

1912年，我在纽约125号大街的青年基督协会开始授课时，曾和这个班的学员们一样，对当众演说也是无知懵懂。

我教授那些初期班次的方法，和我在密苏里州的华伦堡上大学时教授的方法大同小异。

但是我很快就发现自己走上了歧路：我竟然把商界中的大人物当成大学新生来教。

我发现以韦伯斯特（Webster）、柏克（Burke）、匹特（Pitt）及欧康内尔（O’Connell）（以上几人都以演说而闻名）为例，一味地模仿他们对学员们来说毫无裨益。

我班上的学生所要的，是在下一次的商务会议上能有足够的勇气直起腿来，做一番明晰、连贯的报告。

于是，我把教科书一古脑全抛掉，站上讲台，以一些简单的概念和那些难兄难弟们一起埋头苦干，直到他们的报告词达意尽，直指人心为止。

这一招果然奏效，因为此后他们一再回到课堂上来，还想学到更多的东西。

我真希望，你有机会看看我家里或者世界各地我的代表们的办公室里存档的感谢函，它们有的来自工业领袖，这些人的大名常见于《纽约时报》及《华尔街日报》商业版中。

也有来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈中的名人。

还有数以千封的信则来自家庭主妇、牧师、老师、青年男女们，虽然他们在自己的社区里都还是籍籍无名的人。

另外，还有一些来自主管人员和等待升迁的主管人员、技术纯熟或生疏的手工业者、工会会员、大学生和职业女性等。

所有这些人都感到需要自信，需要具有在公开场合中表达自己的能力，以期让人接纳自己。

他们在实现了这双重的目标之后，心存感激，因此特别抽空写信给我，表示感谢。

在我教过的数千人中，有个例子在我写书的此刻闪进我的脑海里来，它当时对我影响极大。

多年以前，费城有一位成功的商人，D·w·根特（D.W.Ghent）来我这里上课不久，邀我共进午餐。

餐桌上他倾身向前，说道：“卡耐基先生，我十分害怕在各种聚会中说话，而这种机会真是很多。

但是如今我作为大学里的董事会主席，必须主持会议。

你想，我已经一把年纪，还有可能学会当众说话吗？

”　　我班上也有人担任类似职位。

根据那些人的成功经验，我向根特保证他也一定会成功。

大约三年后，我们又在同一家俱乐部共进午餐，在相同的餐室里用餐，而且桌子也是我们初次见面时用过的那张。

我提起我们三年前的谈话，问他我的预言是否已经实现。

他微笑着从衣袋中拿出一本红色小笔记本，给我看他最近排定的演说日程表。

“有能力做这些演讲，演讲时所获得的快乐，以及我对社会能够提供的额外服务——这一切都是我一生当中最高兴、最满足的事。

”他说道。

不但如此，根特先生接着又得意洋洋地亮出王牌。

他所在社区的教堂，打算邀请英国首相前来费城，在一次宗教会议上进行演说。

首相很少来美国，而负责介绍这位杰出政治家的费城人选不是别人，却正是根特先生。

就是这位先生，三年前他还在这张桌边问我，他能否做到有朝一日当众畅谈如流？

——且再举一个实际的例子。

第一图书网, tushu007.com

已故的古德瑞奇公司董事长，大卫·M·古德瑞奇（David MGoodrich），有一天来到我的办公室。
“我的一生，”他开口道，“每到要说话时，没有一次不是惊恐万状的。
可是我身为董事长不能不主持会议，我和董事们个个都已相识多年，大家围桌而坐时。
我同他们对答如流，一点困难也没有。
然而一旦起身说话，我就呆若木鸡，一个字儿也说不出来，这种糟糕的情况一直得不到改善。
所以我也不相信你能帮我改善，我的问题太严重了，积重难返。
”“噢，”我说，“你既然认为我帮不上忙，为什么还来找我？
”“只为了一个原因，”他说道，“我有一个会计师，他负责处理我的私人账目，他原本是个害羞的家伙，每天他进自己的办公室之前，得先穿过我的办公室。
好多年来，他都是蹑手蹑脚地走过我的办公室，眼观地面，难得说一个字。
不过最近他改头换面了。
如今他走进我的办公室时，下巴高抬，眼里放光，信心十足，神采奕奕，而且他还说‘早安，古德瑞奇先生。
’我惊讶于他的变化。
就问他，‘是谁让你有这种改变的？
’他于是告诉我参加你的训练课程的事，我就是因为看到了那个吓坏了的小人儿身上的大改变才来找你的。
”　　我告诉古德瑞奇先生：“定期来上课，照我们的要求做，不出两星期，你就会喜欢在大众面前讲话了。
”“你要是办得到，”他说，“那我可要成为全国最快乐的人儿之一了。
”　　他果然来参加培训，进步神速。
3个月后，我请他参加一个3000人聚会，并要求他向人们谈一谈他从我们的培训中所获得的收益。
他很抱歉——不能来——事先有约。
结果第二天他又打电话过来说：“我把之前的那个约会取消了，我要来你这里，并为你而演讲，这是我欠你的，我要告诉听众你的训练给我的帮助。
我这么做是希望借着自己的故事来激励一些听众，让他们克服残害他们生命的恐惧。
”　　我要他说两分钟就行，结果他对着3000人整整说了10多分钟。
　　类似的奇迹在我班上发生不止数千起。
我眼见男男女女的生活因为这项训练而得到改观，其中很多人得到了大大出乎意料之外的升迁。
或在商业上、事业上、社会上达到了显赫的地位。
有时候，在正确的时刻，一场演说就足以使大功告成。
让我再来说说玛利欧·拉卓（Mario Lazo）的故事吧。
　　几年前，我收到一封来自古巴（Cuba）的电报，很感意外。
电报上说：“除非你拍电报来反对，否则我这就来纽约参加你的培训班。
”署名是马利欧·拉卓。
他是什么人？
我很纳闷，听都没听说过。
　　拉卓先生来纽约后解释说：“哈瓦那一个乡村俱乐部的创始人要庆祝五十岁生日，我受邀请要送一个银杯给他，并担任当晚的主讲人。
我虽然是律师，但从未公开演讲过，想到这场演说，真是害怕极了。
假如说砸了，在社交场合里，我太太和我该有多难堪。
再说，也有可能降低我在顾客面前的身价。
因此，我巴巴地从古巴赶来向你求援，我只有三周时间。
”　　在接下来的三周里，我让马利欧从这班上到那班，每晚演说个3、4回。
三星期之后，他在“哈瓦那乡村俱乐部”的盛大聚会上演说了，他的演讲精彩绝伦，《时代》杂志居然在国外新闻那一栏特别报道，并且把他誉为“银舌的雄辩家”。

第一图书网, tushu007.com

听着真像奇迹，对吧？
这的确是奇迹——20世纪克服当众演说恐惧的奇迹。
法则2：时刻不忘交谈的目标 （Keep Your Goal Before You） 根特先生提到，他刚刚学会的当众演说的技巧，给了他莫大的快乐，这正说明了我认为他所以能够成功的原因（我相信这个因素远比其他因素更为重要）。
他确实是按照我们的指导，毫不偷懒地做我们分派的功课。
不过我相信，他做这些是因为他自己想要做，而他之所以想要做，是因为他预见自己会成为成功的演说家。
他预想到一个成功的未来，然后努力使其成真，这也是每一个学员必须确实做到的。
全神贯注地想象一下，自信与谈笑生风的说话能力对你意味着什么？
想想因此而结交的朋友，在社交上对你的重要性，想想它可能给你的事业一带来的积极影响。
简言之，高超的说话能力可以为你未来的自我发展铺就成功之路。
“国家收银机公司”（National Cash Register Company）理事会的会长，兼任联合国教科文组织（UNESCO）主席艾林（Allyn）在《演说季刊》中写了一篇文章，题为《演说与领导在事业上的关系》，他说：“干我们商业这行的，不少人是借着讲坛上的杰出表现而受到赏识的。
许多年以前，有一位青年，当时是堪萨斯州（Kansas）一处小分行的主管，在做了一场精彩无比的演讲之后，今天已经是我们的副总裁，掌管业务的拓展。
”而我碰巧知道，这位会长所说的那个副总裁正是当今美国国家收银机公司的总裁。
能够站在一群人面前从容不迫地娓娓而谈，将使你的前途不可限量。
我们有位毕业生亨利·伯来史东（Henry Blackstone），他是美国舍弗公司的总裁。
他说：“与人做有效的沟通，并且赢取他人的合作，是我们在职场中得以发展的一项重要能力。
” 想象一下，当你信心十足，起身与听众共享自己的思想与感觉时的那种满足与舒畅。
我曾经有过多次环球旅行的经历，虽然见多识广，但我觉得没有什么体验比凭借语言的力量操控全场听众的那种愉悦更让人心醉。
这种体验会让你有一种力量感，一种强劲感。
有个毕业生说：“开始说话前两分钟，我宁愿挨鞭子。
就是开不了口；可是说到临结束的前两分钟时，我又宁可吃枪子儿也不愿意停下来。
” 现在就开始想象自己面对着一大群听众，想着自己满怀信心，迈步向前，听听你开讲后的全场鸦雀无声，感觉一下在你针针见血之际听众的全神贯注，感受一下你离开讲台时掌声的温馨；并听听聚会结束后个别听众对你的赞赏。
哈佛大学杰出的心理学教授威廉·詹姆斯（William James）曾写下六句话，它很可能对你的一生产生深远的影响。
这六句话就如同阿里巴巴（Ali Baba）勇探宝穴的开门口诀： ◆不论任何事情，只要你对它满怀热忱，就可确保成功。
◆如果你对某项结果足够关心，你自然一定会实现这一结果。
◆如果你有行动的渴望，你就一定能做好。
◆假如你期望致富，你便会致富；若是你想博学，你就会博学。
◆只有真正期盼这些事情。
心无旁骛地一心盼想才能如愿以偿。
◆不要费许多心神再去胡思乱想许多不相干的杂事。
学习高效能地对人群讲话，好处还不止于可以让你做正式的公开演讲。
事实上，就算你终生都不需要做正式公开演讲，接受这种训练的好处仍是多方面的。
举例来说有如下好处。
当众演说的训练是使你获得自信的一个捷径。
因为你一旦发现自己能够站在那里伶牙俐齿、头头是道地对人群说话，你在与人个别交谈时必然就更有信心和勇气。
许多男士和女士来学习我的“有效说话”课程，主要是想改善在社交场合感到害羞而不自在的状况。

第一图书网, tushu007.com

当他们发现自己能够站着和同事讲话，天也不至于塌下来时，他就会觉得以前的不自在是多么可笑。
他们新培养出来的泰然风度，令家人、朋友、事业伙伴和顾客刮目相看。
我们许多学生，像古德瑞奇先生，都是因为周围人的个性发生非凡的转变才促使他们来上课的。
　　这种训练还会在其他方面影响个性。
不过并非即时明显可见。
不久前，我曾问大西洋城的外科医师兼美国医药协会（Amel7iC al3 Medical A s sOci atiOn）的前会长大卫·艾尔曼（Darid Allman）博士，从心理和生理健康的角度出发，当众演说训练的好处有哪些？
他微笑着说，要回答这个问题，他最好开个处方，这个处方是“药房里抓不到的药”，个人得自己配药。
如果一个人要是以为自己办不到，那就错了。

第一图书网, tushu007.com

<<高效说话的捷径>>

编辑推荐

被全世界说话高手奉为圭臬的世纪奇书，畅销近百年，经典新译本。
快速提升口才的60个强力法则。
简单！
快速！
永远有效！
克服人性弱点，开发自我潜能，使你获得尊严、勇气和超凡自信。
帮你掌控强大沟通技巧与能力，获得事业的成功和人生的快乐。
人际沟通，作为一种技能和艺术，和其他所有技艺一样，都有规律可循。
本书所要重点讨论的就是高效说话的最基本规律以及如何活用这些规律。
——20世纪最伟大的励志大师戴尔·卡耐基　　与人做有效的沟通，并且赢取他人的合作，是我们在职场生涯中得以发展和成功的一项重要能力。
——美国通用电气前CEO 杰克·韦尔奇　　当众演说的训练是使你获得自信的一个捷径，这种训练还会在其他方面深刻地影响到我们的个性。
——哈佛大学心理学教授威廉·詹姆斯

第一图书网, tushu007.com

<<高效说话的捷径>>

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