

<<有效沟通的艺术>>

图书基本信息

书名：<<有效沟通的艺术>>

13位ISBN编号：9787564020941

10位ISBN编号：7564020946

出版时间：2010-5

出版单位：北京理工大学

作者：戴尔·卡耐基

页数：203

译者：曹景龙

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>

<<有效沟通的艺术>>

前言

戴尔·卡耐基最早的公共演说课程，是为“基督教青年会”开设的，地点在纽约第125大街，时间是1912年。

当时的人们认为，当众演说与其说是一种娴熟技艺，不如说是一门精湛艺术，其训练的目的多半是为造就一些站在讲台上能口绽莲花滔滔不绝发表演说的雄辩之才。

但普通的商界人士和专业技术人士，所希望的不过是能够在自己的生活环境中可以充满自信、轻松自如地表达自己的想法，他们并不情愿花费时间和金钱去学习发声、音律、姿态等演说方面的知识。

戴尔·卡耐基关于有效沟通的课程，满足了人们这方面的需求，因而取得了立竿见影的效果。

戴尔使当众演说不再需要具备特殊天分和智慧，而是所有普通人都可以通过学习和训练掌握或提高的技术。

如今，戴尔·卡耐基的课程已经遍及全球，戴尔·卡耐基的一些培训理念也为数以万计的学生不断验证着，这些学生来自四面八方，各阶层各年龄段都有，这些人通过培训成功地改善了演说技巧，也提升了他们的生命效能。

戴尔·卡耐基专门为其课程而撰写的《如何在商界公开演说并影响他人》已经再版了50多次，被译成11种文字，风行全球。

在几次修订改版中，戴尔·卡耐基及时把他在实践中获得的知识 and 各界人士的个人经验增补进来，以保持理论及时更新、与实践同步。

每年读这些书的读者，规模超过了全美各个大学注册入学的新生人数。

该书第四版主要取材于戴尔日常记下的手稿和各种想法。

他本人精心选取了标题，但这项工作因他突然离世而中断。

我竭尽全力遵循他的理念——在听众面前，积极演说总会胜过“讷言寡语”，并且，积极演说乃是一个人的个性和魅力的综合展示。

人们生活中的每一次主动行为都是某种形式的沟通，正是语言的沟通，使人类与其他生物区别开来。

在所有的生物中，人类是唯一具有语言功能的。

通过语言，人类将其独特的自我和内在的精华完美地表达出来。

当他无法清晰地表达自己的意图时，无论是困窘不安、羞怯心虚，还是笨嘴拙舌，他的个人魅力都会因此黯然失色，甚至被人误解。

商界、社交和自我满意度，都受制于一个人的沟通能力，受制于能否清晰地向对方表达你的想法、你的愿望、你的信仰。

现在与往昔不同，国际形势弥漫着紧张、恐惧或者不安全的氛围，人与人之间需要更有效的沟通能力。

基于此，我希望这本书能有现实意义，既能帮助那些希望在工作生活中更轻松更自信表达的人们，还能帮助那些想完全地表达自己的内心意愿，以追求更完美人生的人们。

<<有效沟通的艺术>>

内容概要

卡耐基在全球倡导的成人训练始于这本公共演说教程。

他从1912年开始在纽约基督教青年会讲授演说术，后又根据多年的教学培训实践和经验完成了此书。

本书不是一本教您如何发出悦耳之声、如何说出优美之句的演讲技巧指南，而是教您如何建立自信来提高自己的表达能力，如何通过有效的演讲扩大自己的影响力，是一本由内而外，真正让您脱胎换骨的书。

它将让您步入幸福、快乐的生活，迈向成功的职业生涯。

<<有效沟通的艺术>>

作者简介

戴尔·卡耐基(DALECARNEGIE, 1888.11.24-1955.11.1), 人类伟大的心灵导师, 被誉为“成人教育之父”, 著名演讲家、作家, 公共演说与个性发展心理学领域先驱。

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。

卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地。

他以超人的智慧、严谨的思维, 在道德、精神和行为准则上指导千万读者, 给你安慰, 给你鼓舞, 使你从中吸取力量, 从而改变你的生活, 开创崭新的人生。

“一个人的成功, 只有15%归于他的专业知识, 还有85%归于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。

”只要你不断反复研读本书, 它必将助你获取成功所必备的那85%的能力。

<<有效沟通的艺术>>

书籍目录

序言第一部分 有效沟通的基本原则 第一章 掌握演说的基本技巧 准则一：借他人经验，获自己心得 准则二：目标在前，积极锁定 准则三：抱有必然成功的决心 准则四：抓住每次练习机会 第二章 培养信心 一、了解有关当众演说造成恐惧的事实 二、作恰当的准备 三、抱有必然成功的决心 四、展现出信心十足的样子 第三章 有效沟通的快捷之术 一、从自身经历过或了解过的事中找合适的话题 二、确保对你的题材充满热忱 三、渴望你的听众与你产生共鸣第二部分 演说，演说者和听众 第四章 获得演说权 一、你的主题不要过于分散 二、加强你的储备力量 三、演说中多用事例 四、用具体、熟悉的话语描绘场景 第五章 使演说更生动 一、选择你真心想讲的题材 二、再现你对题目的感觉 三、真诚表现 第六章 与你的听众分享演说 一、根据听众的兴趣发表演说 二、给予最真诚的欣赏 三、与听众合而为 四、让听众成为演说中的一员 五、放低姿态，第三部分 即席演说及有准备演说的目的 第七章 发表简短演说获得良好回应 一、把源于你生活中的事例作为例子 二、陈述你的主张，你想让听众做什么 三、说明原因或听众所期待的好处 第八章 进行说明性演说 一、限定话题与所安排的时间相符 二、依序安排你的想法 三、按照顺序列举你的观点 四、熟悉的概念与陌生的概念作类比 五、使用直观的器材 第九章 发表演说使人信服 一、通过理所当然来赢得自信 二、得到赞同 三、以富有感染力的热情演说 四、对你的听众展现尊重与爱 五、以友好的方式开始 第十章 发表即席演说 一、练习即席演说 二、做好进行即兴演说的心理准备 三、立刻列举具体事例 四、语言活泼而富有力量 五、使用此时此地原则 六、是即席而谈，不是随兴乱讲 第四部分 沟通的艺术 第十一章 发表演说 一、冲破自我意识的束缚 二、不要模仿别人，你就是你 三、与听众交谈 四、全身心投入到演说之中 五、训练使你的声音有力并且富有弹性 第五部分 有效沟通的挑战 第十二章 介绍演说者、颁奖辞和获奖感言 一、对所要说的内容作彻底的准备 二、采用T—I—S(题目—重要性—演说者)公式 三、充满热情 四、要热心忠诚 五、充分准备颁奖辞 六、获奖时表达你真实的感情 第十三章 组织长篇演说 一、立刻引起注意 二、避免获得不利的注意， 三、支持你的主要观点 四、请求行动 第十四章 活用所学技巧 一、在日常会话中要详细具体 二、在日常工作中活用有效沟通技巧 三、积极寻找公开演说的机会 四、要持之以恒 五、要确信自己能成功

<<有效沟通的艺术>>

章节摘录

当甘特先生谈到公共演说——这个刚刚获得的技能——给他带来的快乐时，我相信他也感受到了这项技能远比其他技能更为重要，更加有助于他的成功。

确实，他完全依照要求付诸行动并积极执行了我的各项安排。

我敢保证他做到了这一切，因为他非常乐意去做，而之所以乐意去做，则是他将自己视为一个成功的演说家。

他站在了未来前所未有的高度，并努力工作以使之梦想成真。

这也确实是你必须要做的。

集中精力培养自信以及培养富有成效进行交谈的能力都会使你获益匪浅。

考虑一下它可能为你带来的社交好处：交下很多的朋友，增强你为市民、社会、宗教团体服务的能力，并且使你在商业圈中能够拥有一定的影响力。

简而言之，它为你成为一名领导者铺平了道路。

S.C.艾连先生是现金登记公司董事会主席以及联合国教科文组织主席，《演说季刊》曾发表过他的一篇题为《演说与商业领导者》的文章，文章写道：“在商业史上，很多人通过在职场上辛勤工作使自己为人瞩目。

而多年以前，一个年轻人虽然只是负责堪萨斯州一家小小的分公司，但通过一篇相当出众的演说获得赞赏而平步青云，如今成为我们公司负责营销的副总裁。

”我也碰巧了解到这位副总裁现在成为全国现金登记公司的主席。

无法预测你的当众演说能力将为你带来多么深远的影响。

训练班上的一位毕业生，美国西弗公司的总裁亨利·布莱克斯通先生说：“与他人有效沟通并与之合作的能力，是我们为谋求不断升迁而孜孜以求的一笔财富。

”想一想当你站起来与听众分享你的所思所感时，那将是多大的满足与愉悦。

我曾多次环游世界，但旅行的愉悦仍然比不上演说的现场听众如痴如醉带给我的快乐，你会因此感觉到一种强大的力量。

一位毕业了学员说：“在我开始之前的两分钟，我宁愿挨鞭子也不愿意去演说；而到了我结束演说前的两分钟时，我则宁愿挨枪子儿也不愿意停下来。

”现在开始想象一下你可能被要求起来发言，而你在听众面前侃侃而谈的情景吧。

你满怀信心迈步前行，一开始全场鸦雀无声，你条分缕析使所有听众心无旁骛，离开讲台时你又能感受到全场热烈掌声中所蕴涵的温馨，而当会议结束后又能够听到每个听众对你的溢美之词。

相信我，其间蕴藏着一种魔力以及一种永生难忘的兴奋。

哈佛最杰出的心理学教授，威廉·詹姆斯先生写了六句话，这六句话会对你一生产生深远的影响。

就像进入阿里巴巴藏宝库的通关秘诀——“芝麻开门”一样，至关重要。

不论什么课程，只要对之充满热情你就会学好。

如果你非常关注结果，则你毫无疑问可以实现这种结果。

如果你想做好，你就能做好。

如果你希望富有，则你将会很富有。

如果你希望博学，则你将会很博学。

只有你必须真心渴望这些事物，不再有其他奢求，而且不会有其他不相干的事情干扰，你才会成功。

学会面对公众有效演说还有其他好处。

实际上，即使你此生都没有机会进行正式的当众演说，经过演说培训获得的收益仍然是极大的。

当众演说培训是人们走向自信的康庄大道。

一旦你认为你能够起身面对大庭广众大方得体地交谈之时，当然可以自信你能以更大的信心和把握与个人交谈。

许多男男女女参加培训，最初只是因为他们在社交场上显得非常害羞与不自然。

但当他们发现他们有能力站起来跟同班学员交谈，并没有因为紧张而头晕目眩时，他们才意识到过去那种羞怯的荒唐可笑。

<<有效沟通的艺术>>

他们崭新的姿态开始给其他人，包括家人、朋友、商业伙伴、顾客以及委托人都留下了深刻的印象。我们许多毕业的学员，如同古利奇先生一样，是由于目睹周围人们个性的明显改变才来参加培训课程的。

这种类型的训练也潜移默化地对人们的个性产生了影响。

戴维·奥曼博士是亚特兰大的一位外科医生，同时也是全美医药联合会的前任主席。

不久之前我问他一件事，即从精神与生理的角度来看，按照他的观点，当众演说培训的好处究竟是什么。

他微笑着说，他能回答这个问题。

他开出一张“药方”，而这个“药方”“没有药店能够配制，必须由个人来配；而如果其本人认为他做不到这一点，那他就错了”。

我将这个“药方”置于自己的办公桌上。

每当我读到它，总会深有所感。

以下就是奥曼博士奋笔疾书的配方：尽全力培养一种能力，使其他人能够了解你的所思所想。

学会将你的想法、意见对其他人，不论是个体还是群体，明确无误地传达。

这样，你会发现：当你努力去做并不断取得进步之时，你以及你真实的自我，都将对你周边的人产生前所未有的影响。

从这份药方中，你能获取双倍的收益。

你的自信心将随着你学会与其他人进行交谈而增强，同时你的个性也将更加谦和善良。

这意味着你将从精神上获益，由此也将从生理上获益。

现代社会中当众演说惠及了每一个人，包括男女老幼。

我本人并不了解它对于商业圈或行业内个人的好处，我仅仅是听说其好处巨大。

但我确实清楚它对于健康的益处。

你能够对几个人或许多人说说话，这样你将会越做越好，就如同我自己；并且你将感到神清气爽，那是一种完整而圆满的个人感觉，是一种你前所未有的感觉。

是一种很奇妙的感觉吧，而且没有任何药物能够产生这样的作用。

所以第二条指导原则就是想象一下你自己正成功地做着现在所害怕去做的事情，想象你已能够从容地当众讲话，并从中获得许多收益。

还记得威廉·詹姆斯那句话吗？

“如果你非常关注结果，那么你毫无疑问可以实现这种结果。

”

<<有效沟通的艺术>>

编辑推荐

《有效沟通的艺术》：20世纪最伟大的心灵导师、成功学之父戴尔·卡耐基！
《有效沟通的艺术》让你脱胎换骨，走向成功。

<<有效沟通的艺术>>

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>