

<<语言的突破>>

图书基本信息

书名：<<语言的突破>>

13位ISBN编号：9787801517517

10位ISBN编号：7801517512

出版时间：2003-9

出版时间：海潮出版社

作者：[美]戴尔·卡耐基

页数：373

字数：260000

译者：林染

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>

<<语言的突破>>

内容概要

你有过即席发言时吞吞吐吐的尴尬吗？

你有过面试时两脚发抖的紧张吗？

你有过在上司面前词不达意，不能准确表达自己的意见的感觉吗？

实际上，人人都能成为演讲大师，成为一个“脱口秀”，成为一个“名嘴”，至少也会成为一个有不错口才的人。

本书分为“机会青睐有准备的人”、“重点是演讲的主题所在地”、“引人注目的开场白”、“激发听众与你互动共鸣”、“让你的演讲更精彩”、“说服力演讲”、“在公共场合——如果你是演讲者”、“演讲结局的激励性”和“展现台风的魅力”等9部分，用大量的实例和独特的视角。

回答了“怎样进行一次成功的演讲？

”“怎样突出主题？

”“怎样说服听众？

”等一系列具体的问题。

<<语言的突破>>

作者简介

戴尔·卡耐基：20世纪最伟大的人生导师，一生中写作了《语言的突破》、《人生的光辉》、《人性的弱点》、《美好的人生》、《伟大的人物》、《人性的优点》、《快乐的人生》等七部书。这些著作是卡耐基成人教育实践的结晶，也是卡耐基哲学思想的集中体现，至今全球畅销

<<语言的突破>>

书籍目录

第一篇 机会青睐有准备的人 世界上没有天生的演说家 有“演”有“讲”才称为“演讲” 预选准备就能领先 准备属于自己的素材 抓住一切机会练习 如果你希望做好, 你就会做好 开始做自己所害怕做的 让身体成为表达感情的工具 不要忽略外表的包装 把听众聚集在一起 选择赏心悦目的背景 演讲经验15条 第二篇 重点是演讲的主题所在 我们应当说些什么呢 只要一个主题 谈自己最熟悉的事 演讲的“魔术公式” 从话题中洞察人心 点燃自己对题目的狂热 演讲经验4条 第三篇 引人注目的开场白 第四篇 激发听众与你互动共鸣 第五篇 让你的演讲更精彩 第六篇 说服力演讲 第七篇 在公共场合——如果你是演讲者 第八篇 演讲结局的激励性 第九篇 展现台风的魅力

<<语言的突破>>

章节摘录

书摘选择赏心悦目的背景 演讲场所的环境对演讲者能否引起听众共鸣也有着重要的影响。演讲中最重要的还是人。

因此，应该让演讲者很突出地表现出来，要像少女峰白雪覆盖的峰顶与瑞士的蔚蓝天空相互辉映那般突出。

演讲场所的环境对演讲者能否引起听众共鸣也有着重要的影响。

保持空气的新鲜。

在演说的过程中，氧气的供应是非常重要的基本要素。

不管是怎么动人的演说，也不论是音乐厅里如何美丽的女高音，都无法使置身于恶劣空气中的听众保持清醒。

所以，当我置身于一个空气不怎么清新的环境中发表演讲时，在开始演讲之前，我总是要请听众们站起来先休息两分钟，同时把窗户全部打开。

过去14年来，詹姆斯·庞德少校曾经担任过亨利·毕丘的经理人，因此他不得不一直穿梭于美国及加拿大各地。

当时，这位有名的布鲁克林传道师广受人们的欢迎。

庞德常常在信徒来临之前，先去察看毕丘将要前往传道的地点，并且细心地检察灯光、座位、温度及通风情况。

庞德是一位喜欢大吼大叫的退伍陆军军官，他很喜欢运用权威。

因此，假如一处传道场所太热，空气不流通，而他却打不开窗子，他就拿起书本对着窗户丢过去，一下子把窗户的玻璃得粉碎。

他知道：“对于一位传道者来说，仅次于上天恩典的最佳事物就是氧气。

” 灯光是影响演说成功与否的另一个要素。

除非你是在一群人面前表演招灵术，否则，应尽可能让房间里的光线保持充足。

要在一个像热水瓶内部那样半明不亮的房间里激发起听众的热烈情绪，就好像想要驯服野鹤鹑那样困难。

假如你看过著名作家彼拉斯科有关舞台制作的著作，你将会发现，一般演讲者对于适中的灯光的重要性的观点可以说是一丝一毫也没有。

让灯光照在你的脸上。

人们渴望看清楚你的面容。

在你五官上所产生的那种微妙变化，是自我表现的一部分，并且是最为真实的一部分。

有的时候，这种外观表现更甚于你的言语表达。

假如你站在灯光的正下方，你的脸孔上可能会有阴影；假如你站在灯光的正前方，你的脸上肯定也会有阴影。

所以，在你站起来演讲之前，先选定一个光线最佳的地点，这岂不是一种很聪明的行动吗？

！

千万不要躲在桌子后面。

听众渴望看到演讲者的全部面貌。

你是否发现，有的人为了观察你，他们甚至会从座位上探出头来，以把演讲者的整个人看清楚。

一些好意的演讲组织者肯定替你准备一张桌子，一个水壶和一个杯子。

实际上，假如你的喉咙很干，可以考虑拿一点盐含在口里，或尝一点柠檬，它们会令你的唾液再度流出来，并且流得比尼亚加拉瀑布还要多。

你不能要水壶或杯子。

你也不能将一般讲台上放置的那些毫无用处并且又难看的废物堆在你的讲台上。

你是不是打量过，坐于百老汇大道上的各种品牌的汽车展示厅都布置得十分漂亮、整洁、干净、让人赏心悦目。

法国巴黎那些名牌香水及珠宝店的办公室也布置得既高雅又豪华。

<<语言的突破>>

这是为什么?因为这些产品都非常高级。

当顾客看到这些展示室布置得如此美丽之后,将会对这些产品更加肃然起敬,更有信心,也将更为羡慕。

相同的理由,一名演讲者也应该为他设置令人赏心悦目的背景。

在我的思维中,理想的布置应该是完全没有家具的。

在演讲者的后面不应该有任何吸引听众注意力的东西,在他的两边也不能有任何东西。

也就是说,除了一幅深蓝色的天鹅绒幕布以外,什么东西也不要。

但是,看一看,一般演讲者的背后通常都有些什么东西呢?地图、图表及桌子,或许还有很多积满灰尘的椅子相互放在一起。

这会造成什么结果呢?只会是一种粗俗、凌乱及不协调的气氛。

因此,你一定要把没用的东西全部清理掉。

亨利·毕丘说:“演讲中最重要的东西,就是人。”

所以,你一定要让演讲者在整个会场显露出来,要像少女峰白雪覆盖的峰顶和瑞士的蔚蓝天空相互辉映那般突出。

有一次,我在加拿大安大略省的兰登市,刚好碰上加拿大总理在当地演讲。

在他演讲时,却有一名工友拿着一根长木棒从这个窗户走到另一个窗户,在——调整窗子的开合。

结果发生了什么事呢?听众几乎一致地暂时忘记了台上的演讲者,转而去观看那位工友,就像他正在表演什么魔术似的。

不管是听众还是观众,他们都无法抵抗——或者应该说他们不愿意抗拒——向移动物体望去的诱惑。

演讲者只要能够不忘记这一真理,那么,他就能使自己免于一些困扰和不必要的烦恼了。

第一,他应该克制自己,不要玩弄自己的手指、拉动衣服或是作些能减少别人对他的注意力的一些紧张的小动作。

我记得,有一次有一位很有名的纽约演说家在演讲时,用手玩弄着讲台上的桌布,结果听众们便都专心地望着他的手,足足有半小时之久。

第二,假如可能的话,演说组织者应该把听众的座位作适当的安排,使他们不会看到迟到的听众进来,这样可以防止他们分散注意力。

第三,演讲者不应该安排贵宾坐在讲台上。

几年以前,雷蒙·罗宾斯在布鲁克林发表一系列的演说,他邀请我和另外多位贵宾一起坐在讲台上。我加以拒绝了。

原因是,这样作对演讲者并不好。

第一天晚上,我看到很多位贵宾挪动身子,以及把一条大腿放到另一条大腿上,然后又放下来,等等。

每一次,他们之中只要有任何一个人稍微挪动一下,听众就会把眼光从演讲者身上移到这位宾客身上。

第二天,我把这种情形告诉了罗宾斯先生,请他注意。

于是,在以后的几个晚上,他很明智地单独一个人站在了讲台上。

演讲者怎么可能允许在他演说时有一个动个不停的人面对观众坐着呢?他不应该这样做。

只要他稍微明智一点,就不会这样做。

通常,演讲者不允许舞台上放置红色的鲜花,因为它们会吸引听众太多的注意力。

.....

<<语言的突破>>

媒体关注与评论

前言爱拼才会赢，敢讲就会红 你有过即席发言时吞吞吐吐的尴尬吗？

你有过面试时两脚发抖的紧张吗？你有过在上司面前词不达意，不能准确表达自己的意见的感觉吗？

我们恰逢一个伟大的时代，机遇与挑战共存，困难与希望同在。

知识爆炸、全球经济一体化、科学技术日新月异。

在这个非常的时代呼唤非常的人才，而非常的人才必备非常的口才，拥有缜密的思维、机敏的应辩、卓越的口才将助你在人生的道路上遇水逢桥、左右逢源。

实际上，人人都能成为演讲大师，成为一个“脱口秀”，成为一个“名嘴”，至少也会成为一个有不错口才的人。

即使那些登台怯场，在众人面前张口结舌、拙嘴笨腮的人，也不例外。

戴尔。

卡耐基就是典型例证。

他小时候嘴笨，更害怕在人前讲话，经过长期的学习和训练，终于成为闻名于世的演讲大师。

这就是说，口才可以学得。

演讲可以训练。

卡耐基演讲口才艺术曾风靡世界，掀起了一股经久不衰的卡耐基口才热，使亿万人获益非浅。

仅在欧美地区，就有近2000个卡耐基演讲口才训练班，仍满足不了越来越多的卡耐基口才热者的参训要求。

甚至许多地方出现了卡耐基演讲口才俱乐部，供人们交流运用卡耐基演讲口才艺术的经验和感想。

在参加训练的人们中，有著名作家、政治家、商界大亨、学者、大学生、职员，甚至还有几位国家元首，可见其影响之巨，已渗透到社会的各个阶层和各个方面。

长期以来，卡耐基运用现代心理学的研究成果，对语言的特点和语言的艺术，进行了广泛深入地探索和分析，开创和发展了一门融哲学、心理学、社会学、行为学于一体的崭新的语言学。

本书分为“机会青睐有准备的人”、“重点是演讲的主题所在地”、“引人注目的开场白”、“激发听众与你互动共鸣”、“让你的演讲更精彩”、“说服力演讲”、“在公共场合——如果你是演讲者”、“演讲结局的激励性”和“展现台风的魅力”等9部分，用大量的实例和独特的视角。

回答了“怎样进行一次成功的演讲？

”“怎样突出主题？

”“怎样说服听众？

”等一系列具体的问题。

我们期待有一天，你那充满感染力的演讲将成为人生路上制胜的法宝，相信充满激情的你会与梦一起飞扬！

<<语言的突破>>

编辑推荐

长期以来，本书作为“卡耐基公开演讲与人际关系课程”的主要教科书之一被广泛应用，被译成几十种文字，成为卡耐基最畅销的三大著作之一。

卡耐基运用现代心理学的研究成果，对语言学的特点和语言艺术，进行了广泛深入的探索和分析，开创和发展了一门融哲学、心理学、社会学、行为学于一体的崭新语言学。

<<语言的突破>>

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>