

<<演讲的艺术>>

图书基本信息

书名：<<演讲的艺术>>

13位ISBN编号：9787811155174

10位ISBN编号：7811155176

出版时间：2008-11

出版时间：戴尔·卡耐基、王勇 内蒙古大学出版社 (2008-11出版)

作者：戴尔·卡耐基

页数：279

译者：王勇

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>

<<演讲的艺术>>

前言

戴尔·卡耐基(DaleCameige1888-1955)是美国著名的心理学家和人际关系学家，被誉为“成人教育之父”。

卡耐基出身于美国一个普通的农民家庭，小时候也曾面临当众不敢开口说话的尴尬。

当他的母亲发现后，积极鼓励他参加学校的辩论队。

她意识到：演讲可以给儿子带来信心和勇气。

卡耐基没有让母亲失望，经过自身的刻苦锻炼，他成功了：他终于培养出了敢于在大众面前表达自己的观点的能力。

1912年，卡耐基毕业不久，就开始在纽约为职业成人讲授一些课程。

渐渐地，他发现人们迫切需要加强人际交往的训练，而交往中最重要的就是说话，因此急需作一些说话的训练。

不管这个人是从从事何种职业：老师、学生、工程师、会计师甚至是家庭主妇，都离不开交际。

如果你是一个生意人，那更是如此了。

另外，卡耐基还曾经作过这样一个调查。

当他问到大家为什么要提高自己的口才，以及希望通过一些训练想从中获得什么的时候，结果是大家的愿望和需要基本一致。

大家都说自己面对众人，站起来开始讲话的时候，会觉得很不自在，很害怕，而且还会注意力不集中，常常是不知道自己在说些什么。

最希望的是获得自信，能够逻辑清晰地思考问题。

说一些富有哲理的话让人信服。

卡耐基针对这个问题，不断地进行研究，还写了不少相关题材的作品。

现在，卡耐基开创的“口才训练班”、“人际关系学训练班”已遍布全球。

高速发展的社会让人们迫切需要一种生存的技巧，而卡耐基开设的关于人际关系与演讲口才方面的训练，就是引领大家进入成功大门的金钥匙。

《演讲的艺术》这本书，将教会人们克服恐惧，建立自信，更有效地说话，而不光是讲解演讲术的历史和原理。

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。

他不列举死板的规则，不教人发声法、手势法等，也反对背诵讲稿，因为他认为这些都是坑人的陷阱。

他教人克服畏惧，建立自信，顺其自然地发挥自己的潜在智能，在各种场合下发表谈话，博得赞誉，获得成功。

本书将通过实例和严谨的语言，帮助大家在语言方面获得更大的财富，并且能够受益终生。

<<演讲的艺术>>

内容概要

《演讲的艺术》作者戴尔·卡耐基（Dale Carnegie 1888-1955）是美国著名的心理学家和人际关系学家，被誉为“成人教育之父”。

卡耐基出身于美国一个普通的农民家庭，小时候也曾面临当众不敢开口说话的尴尬。

当他的母亲发现后，积极鼓励他参加学校的辩论队。

她意识到：演讲可以给儿子带来信心和勇气。

卡耐基没有让母亲失望，经过自身的刻苦锻炼，他成功了：他终于培养出了敢于在大众面前表达自己的观点的能力。

1912年，卡耐基毕业不久，就开始在纽约为职业成人讲授一些课程。

渐渐地，他发现人们迫切需要加强人际交往的训练，而交往中最重要的就是说话，因此急需作一些说话的训练。

不管这个人是从从事何种职业：老师、学生、工程师、会计师甚至是家庭主妇，都离不开交际。

如果你是一个生意人，那更是如此了。

另外，卡耐基还曾经作过这样一个调查。

当他问到大家为什么要提高自己的口才，以及希望通过一些训练想从中获得什么的时候，结果是大家的愿望和需要基本一致。

大家都说自己面对众人，站起来开始讲话的时候，会觉得很不自在，很害怕，而且还会注意力不集中，常常是不知道自己在说些什么。

最希望的是获得自信，能够逻辑清晰地思考问题。

说一些富有哲理的话让人信服。

卡耐基针对这个问题，不断地进行研究，还写了不少相关题材的作品。

现在，卡耐基开创的“口才训练班”、“人际关系学训练班”已遍布全球。

高速发展的社会让人们迫切需要一种生存的技巧，而卡耐基开设的关于人际关系与演讲口才方面的训练，就是引领大家进入成功大门的金钥匙。

《演讲的艺术》这《演讲的艺术》，将教会人们克服恐惧，建立自信，更有效地说话，而不光是讲解演讲术的历史和原理。

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。

他不列举死板的规则，不教人发声法、手势法等，也反对背诵讲稿，因为他认为这些都是坑人的陷阱。

他教人克服畏惧，建立自信，顺其自然地发挥自己的潜在智能，在各种场合下发表谈话，博得赞誉，获得成功。

<<演讲的艺术>>

作者简介

作者：(美国)戴尔·卡耐基 译者：王勇

<<演讲的艺术>>

书籍目录

前言准备篇 语言是成功的阶梯第一章 战胜恐惧、战胜自我第一节 克服害羞的心理第二节 树立足够的自信第三节 要有必胜的信念第四节 释放自我第五节 期待收获第二章 做好充分的准备第一节 确定吸引人的主题第二节 注重开讲的力量第三节 准备翔实的内容第四节 把最精彩的留到结尾第五节 丰富你的词汇第六节 让你的语言更娴熟第七节 具体你的演讲第三章 养成正确说话的好习惯第一节 养成良好的谈话风度第二节 说话简洁而有条理第三节 攻人之恶勿太严第四节 撒谎并非人生妙招第五节 吹牛要拿捏好分寸第六节 保持必要的沉默第七节 管住自己嘴巴第八节 为他人着想，为自己铺路第四章 让你的演讲充满魅力第一节 态度的魅力第二节 微笑的魅力第三节 幽默的魅力第四节 赞美的魅力第五节 艺术的魅力第五章 成功演讲——让听众与你共鸣第一节 倾听他人的谈话第二节 展露出你的热忱第三节 与听众的情感交融第四节 机智应变第五节 控制好情绪第六节 即席演说第七节 让人觉得快乐第六章 口才训练法则第一节 磨出一副伶俐牙齿第二节 消除紧张，感情饱满第三节 疯狂演绎树立自信第四节 该出手就出手第五节 打破乡音交流的障碍第六节 声色共鸣不费力第七节 口才训练的误区第八节 胡智巧妙化解尴尬第七章 实力的提高第一节 批评的技巧第二节 让人信服第三节 措词的准确第四节 说话要得体第五节 为你的演讲润色第六节 有助演讲的自然记忆第七节 不断努力，提高实力结尾篇 总结演讲经验附录 世界经典演讲范例我们要高举民主的火炬关于希特勒入侵苏联的广播演讲巴黎的自由之树奥林匹克精神后记

<<演讲的艺术>>

章节摘录

随着历史地发展，交谈也越来越显示出它在社会各个领域中的重要作用，人们的口才日显重要。大小会议上的领导讲话，外交家的外事谈判，企业家的商业洽谈，专家学者的学术交流等，都需要良好的口才。

正因如此，1912年，我开办了关于当众说话的课程。

有一次，我去参加训练班的毕业聚会，在聚会上，一个毕业生当着200多人的面跟我说：“卡耐基先生，5年前，我来到你举办示范表演的一家饭店。

当我来到会场门口，就停住了。

我知道只要走进房间，参加上课，早晚都得要讲演一番。

我的手僵在门柄上，我害怕走进去；最后，只好转身走出了饭店。

当时，我要是知道你能教人轻而易举地克服恐惧——那种面对听众会瘫软的恐惧，我就不会白白错过失去的5年了。

”听完他的话后，可以说我已经为他特别的仪态和自信深深地吸引住了，因为他这样坦诚相告，并不是隔着张桌子在闲话家常，而是在对着许多人发表议论。

这说明，他已完全克服了当众怕羞的心理，他必定能借助现在所具有的表达能力和信心，使处理行政事务的技巧大为增加。

如果，他在5年或10年之前能战胜恐惧，那他肯定比现在能享受更多更好的成功和快乐。

爱默生曾经说过：“恐惧比世界上任何的事物更能击败人类。

”其实在最初，大家一定要学习这样的课程，就是因为在别人面前说话的时候，总觉得好害怕，自己无法清晰地思考，使得原本早已想好要说的话都忘得一干二净。

害怕在大众面前讲话并不只是某一个人的心理，可以说有相当一部分人都会不同程度地具有这种心理，是大家共同的心理特点。

大演讲家詹宁斯承认，他在第一次尝试演讲的时候两个膝盖颤抖地都碰到了一起。

包括众所周知的幽默天才马克·吐温也说他第一次在会场上演讲的时候，觉得满嘴塞满了棉花似的，脉搏跳得像在赛跑。

其实世界上有很多著名的演说家，他们第一次在会场上时，也经历过恐惧带来的失败。

而我所要教授的，正是为了帮助人们消除恐惧与自卑感。

其实我们根本不用为这种事担心，因为即使是职业演讲家，也不能保证一定在上台前就消除恐惧。

而通常的情况就是他们在一开始演讲的时候，总是会或多或少地表现出一些紧张的心理。

只不过他们作为专业人士，在处理这种问题的时候会较为容易，能够很快地克服这种紧张恐惧的心理，然后进入状态。

世界闻名的小提琴家曼纽因曾登过无数次的舞台，可是他在每一次演奏会的第一天第一场，都会习惯性地不安，并且在房间里不停地转圈。

著名的教授高桥义曾经说过：“从23岁起，我就是靠着在众人面前讲话而生活的。

大家可能会以为我在登台的时候一定会很自然，一点也不会紧张。

其实不然，也许大家没有体会过坐在椅子上等到主持人请你登台的那一刻的心情是何等紧张。

虽然几十年来我一直都在讲课，但是直到现在，我还是会紧张，还是会发抖，一站到讲台上，双膝还是忍不住地在打颤。

”事实上，具有一定的登台恐惧感，对人们练习演讲反而是很有用的，因为人天生就具有对付环境中不寻常的挑战的能力。

当你觉得开始紧张，进而呼吸有点困难的时候，你一定要尽量保持冷静，因为你的身体已经开始对外界有所警觉，这也就证明你已经开始做出某种行动了。

从而能够很好地应付外界的一些挑战。

如果你处理得当的话，你一定可以发挥出最好的水平，而且说不定还能发挥出比平常还要好的超常水平。

害羞是一个人当众演讲中最大的绊脚石，如果你觉得当着大家的面，会因为紧张或者是其他的什么理

<<演讲的艺术>>

由而无法演讲，你在心理可以这样假设，台下坐的那些观众都欠你的钱，那么这个时候的境况就是，那些欠债的人现在是在求你，他们都希望你给他们多一点时间。

那么作为债主，你怎么能怕他们呢！

人们害怕当众说话的主要原因，是他们不习惯于当众说话。

罗宾生教授曾说：“恐惧皆衍生于无知与不确定。

”这话说得很有道理。

因为对于大多数初登讲台的演讲者来说，当众说话是一个未知数，他们并不了解当众演讲是怎样一回事，心里就不免感到焦虑和恐惧。

对于他们而言，那是一连串复杂而陌生的环境，要比学打网球或者学开汽车还要繁杂，要使这种可怕的情境变得单纯而轻松，就要靠坚持不懈地练习。

P7-10

<<演讲的艺术>>

后记

通过本书，我们可以认识到语言与人际交往有着异常密切的联系。

我们有必要寻找一切机会对这些法则的运用进行练习，不放过任何一次可以当众演讲的机会。

当我们参加某一个团体、组织或聚会时，不要只做个不活跃的旁观者，而要施展浑身解数，尽可能地进行口才练习。

比如，主动地协助他人处理一些工作，尤其是一些需要到处求人的工作，可以设法做一些活动的主持人，这样，你就可能有机会多接触一些人，尤其是那些口才较好的人，又能多得到一些锻炼口才的机会，那样你自然而然地就必须担负一些发表言辞的任务。

如果有机会，可以做20至30分钟左右讲演的练习。

让单位里的同事和你周围的人晓得，你在积极准备对他们讲演。

另外，也可以积极地参加一些义务的筹募基金组织。

因为通常情况下，这类组织也会寻找自愿人员替它们宣传，他们会提供给你一套讲演的秘诀，这对你准备演说会很有帮助。

许多重要的演说家便是这样起家并名声渐大的，山姆·李文生先生就是很好的一例。

山姆先生既是广播明星又是电视明星，而且是在美国各地都很有影响的讲演者。

他在纽约任中学教员时，就喜欢对自己最了解的人或事，如亲属、同事、学生就工作和生活中的一些事发表意见，作简短的谈话。

没想到这些谈话引起了听者热烈的反应。

不久，他被请去对许多团体进行演说，结果这些事情大大影响了他的教书工作，这时他已是许多广播节目里的特别嘉宾了。

之后，山姆先生便把自己的才华完全向娱乐界发展，经过努力，他终于成功了。

在知识飞跃，经济发展、科技进步的今天，我们已经逐步进入了“全球一体化”的时代，机遇与挑战是共存的，机敏的应答，善辩的口才，可以使我们成功的大道更为宽阔而平展。

卡耐基认为林肯是历史上最杰出的演讲家，他的秘诀就是坚持不懈。

《演讲的艺术》无处不呈现出娓娓道来而又机智新颖的意味，使我们读过之后，印象尤为深刻，并且从此转变许多观念，当然是演讲和有效说话方面的观念，这种转变将使我们终生受益。

<<演讲的艺术>>

编辑推荐

《演讲的艺术》将通过实例和严谨的语言，帮助大家在语言方面获得更大的财富，并且能够受益终生

。

<<演讲的艺术>>

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>