第一图书网, tushu007.com

<<这么说你才不被拒>>

图书基本信息

书名：<<这么说你才不被拒>>

13位ISBN编号：9787212047665

10位ISBN编号：721204766X

出版时间：2012-6

出版时间：安徽人民出版社

作者：[美]戴尔·卡耐基

页数：251

字数：261000

译者：徐建萍

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

前言

你是否因看见生人面红耳赤、不知该说些什么而烦恼过？
　你是否为登台演说双腿发颤、紧张得一句话也说不出来而沮丧过？
　卡耐基说：“ 任何人最初与人接触，都会遭遇这种可怜的情形，就像我们初学写字，手要发抖一样。
”生活中，很多人就因为不善表达，话不投机而遭人拒绝。
而在现代社会，善于表达与沟通，才能在激烈的竞争当中脱颖而出。
　古语有云“ 一言可以兴邦，一言可以丧邦 ”。
一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运；一句言不得体的话，可以毁掉一个人的一生。
自古成大事者无不长于说话，一个会说话的人，往往能获取别人的信任，在社交中如鱼得水、左右逢源。
说话看似简单，但倘若想把话说得有效果、有水平却不容易，而要想做到口吐莲花、打动人心就更难了。
　本书所讲内容就是教读者如何克服紧张情绪，有效掌控听众的情绪，轻松应对社交中的各种场合。
全书可以说集合了卡耐基毕生口才艺术的精华，内容详实、事例生动，融知识性、理论性、趣味性以及实用性于一体，是一本不可多得的口才技巧书。
在美国，许多人因为它的出版，重新找到了自己的人生，获得了成功。
希望广大读者朋友在阅读完本书后，能善用本书中的说话技巧，练就高超的说话本领。
　最后，限于时间和水平，译文中错误和疏漏之处在所难免，希望广大读者批评指正。
　译者

第一图书网, tushu007.com

<<这么说你才不被拒>>

内容概要

本书汇集了卡耐基关于沟通、谈话、公开讲话的思想与文字，在尊重原著的基础上，这本《这么说你就被拒——打动人心的说话艺术》不仅详细地介绍了卡耐基演讲口才方面的方法和技巧，而且全面地介绍了卡耐基口才艺术在商业和贸易谈判方面的具体实用，通过具体生动的实例和严谨的语言，融合实用心理学、人际关系学、公开演讲术、商务演说技巧和推销术等诸多内容，旨在帮助读者培养出色商务口才所必备的心理素质，掌握实现高效沟通的基本原则和技巧，成功地进行演讲和谈判，做到在各种场合从容不迫地开口说话，展示自己的魅力，赢得商业上的竞争。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

戴尔·卡耐基，美国著名心理学家和人际关系学家，20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。
他开创的“当众商务演讲与交流训练班”遍布世界各地，改变了全世界成千上万人的生活。
其一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点，进行探索和分折，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。
卡耐基勤于著述，他所有作品出版后都立即受到广大读者的欢迎，并被翻译成几十种文字，几十年来一直在全球持续畅销。

第一图书网, tushu007.com

<<这么说你才不被拒>>

书籍目录

译者序
这么说，你才不被拒（代序）
第1章 自信是口才的开始
1“会说”先得“敢说”
2 自信源于充分的准备
3 不做“恐惧”的俘虏
4 胆量是练出来的
5 下定成功的决心
6“豁出去”就是胜利
7 抓住一切实践的机会
第2章 演讲准备要充分
1 演讲前的“预热”
2 挖掘心灵深处的材料
3“吃透”演讲题目
4 用例证丰富演讲
5 演讲拒绝内容单调
6 演讲主题要集中
7 照本宣读？
NO!
8 预先加强演练
第3章 新奇开头抓人心
1 成功开场，打破僵局
2 说好第一句话
3 以“奇”制胜
4 不招人烦的学问
5 用“提问”拉近距离
6 想钓到鱼，得问鱼儿吃什么
7 小游戏活跃气氛
8 名言的妙用
9 让语言“返璞归真”
第4章 精彩结尾留余味
1 收尾再简洁一点！
2 你的“表演优势”
3 用赞美给听众修心
4 适度幽默
5 巧借圣言
6 尝试以韵文结尾
7 导向高潮
8 狗尾续貂不可取
第5章 点燃听众的激情
1 以听众为导向，你就错不了
2 投其所好巧说话
3 始终关注“情感效应”
4 巧借一线穿“珍珠”

第一图书网, tushu007.com

5 牵着听众的耳朵走
6 用语谦恭讨人喜
第6章 打造个性化台风
1 以最佳形象示人
2 “钻”进听众的心里
3 营造融洽的演讲气氛
4 不要让听众走神
5 就座的艺术
6 紧张情绪不外露
7 既说又演，声情并茂
8 技巧帮你得高分
第7章 魅力语言出奇效
1 善于使用比喻手法
2 用数字吸引眼球
3 将语言具体化
4 重复话儿变着花样说
5 发挥视觉的功效
6 润饰语言的秘诀
7 单词的处理
8 言以精确为贵
9 没有人会拒绝创意
10 停顿还是沉默？

第8章 成功在于不断演练
1 不妨将演讲技巧付诸实践
2 寻找开口说话的机会
3 跨越学习的“高原”地带
4 别人可以，你也能行
附录1 魅力演讲有章可循
1 激励性演讲的技巧
2 说明性演讲的技巧
3 说服性演讲的技巧
4 即席性演讲的技巧
5 特殊场合的演讲
附录2 提高记忆的诀窍

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

在“泰坦尼克号”沉没的那一年—也就是1912年，我开始教授“口才训练”这门课程。
至今，大约已经有七十五万人从我这里毕业了。
示范表演是“口才训练”教程的第一课。
我首先会请一些学员上台讲述他们选学这门课程的原因，以及希望能够从这一课程的训练中学到什么。
尽管每个人都有各自不同的想法，但是令人诧异的是，大多数学员来接受训练的原因和基本需求都如出一辙：“面对众人讲话的时候，我总是浑身不自在，而且非常担心自己会说错话。
这让我很难集中精神去进行思考，因此也就无法清晰地表达自己的思想和观点，有的时候甚至不知道自己究竟在说些什么。
我希望能够通过这种学习，增强面对众人讲话时的自信心，在任何场合都能够逻辑清晰地思考问题，有条不紊地归纳自己的思想，并且能够信心百倍地当众演讲，或者在各种商业场合和社交场合侃侃而谈，思路清晰又不乏语言的魅力。
”这番话你听起来难道不觉得非常耳熟吗？
如果现在你站在我的面前，那么我猜想你一定会问我：“卡耐基先生，您真的认为我能够通过这样的培训而变得信心倍增吗？
在面对众人讲话的时候可以口齿伶俐地对他们发表演讲吗？
”我毕生的精力，几乎全部都投入到了帮助人们消除恐惧、培养自信和增强勇气的工作中。
通过我的培训，一个个奇迹发生了，这些故事都可以写成好几十本书。
因此，问题的关键并不在于我是否“真的认为”，而在于如果严格地按照书中的方法和建议去练习、去实践，那么你就一定能够达到目的。
为什么站在众人面前就不能够像独自坐在家里时那样冷静地思索问题呢？
为什么当众站起来演讲的时候，胃部就会剧烈地翻腾，身体就会不停地发抖呢？
面对这些难题我们难道真的没有办法克服吗？
不！
事实上，这些问题都是可以迅速、有效地克服的！
只要你接受这方面的训练，那么就可以百分之百地消除面对现场听众时所产生的恐惧，并且会对自己充满自信。
通过这本书的学习，将可以帮助你实现这一伟大的目标。
它不是一本普普通通的教科书，它既没有罗列一大堆说话的技巧，也没有教你如何发音，而是希望用具体和有效的方法来训练你们如何成功地演讲。
它以你现有的基础为起点，循序渐进地使你成为一个与理想达成一致的人。
而你所需要做的，就是积极地予以配合—当然是积极地学习书中的各种建议与方法，并将它们合理地应用于一切需要说话的场合，并且坚持不懈！
“会说”先得“敢说”*没有天生的演说家不论是否处于被囚禁的状态，任何一种动物都不可能天生就具有大众演说家的天分。
在人类历史的某些特殊时期，当众演讲是一门需要进行精心雕琢的艺术，演讲的时候必须严格遵循语言的修辞手法与优雅的演讲方式，因此在那个时期想要成为一名优秀的演讲家，是十分困难的。
但是到了今天，当众演讲对于我们来说是一种交谈的方式，只不过交谈的范围有所扩大而已。
以前那种边说边唱的演讲方式，如雷贯耳的声音已经远离了我们。
无论我们与他人共进晚餐，还是在教堂里做礼拜、在家里看电视，都更愿意听到率性真挚的话语，彼此之间根据常理来思考谈话的内容，诚恳而专心致志地讨论问题，而不是夸夸其谈。
当众演讲并不是一门封闭的艺术，它不像许多教科书中所说的那样，必须经过多年的声音美化训练以及刻苦艰辛的修辞训练才能够取得成功。
我的教学生涯几乎全都致力于向人们证明一点，即具备出色的演讲口才并没有想象中的那么困难，只要能够遵循简单而又十分有效的规则就可以了。

第一图书网, tushu007.com

许多年前，我在费城举办了一个公共演讲班，在班上结识了一位名叫根特的绅士。
刚开学不久，我就应邀同他一起在“制造业工人之家俱乐部”吃了午餐。
他是一个生活态度非常积极乐观的中年人：因为他不仅为自己的事业奔波操劳，而且他还踊跃地参与教会工作以及社区活动。
我们一边吃饭一边聊天。
他感慨地说：“从前，我被多次邀请在公众场合下说点什么，可是我从来不敢尝试。
因为一想到要面对台下那么多的人，我就紧张得说不出话来，大脑也是一片空白。
所以，我总是尽量避免出席这样的场合。
可是，现在我当上了大学董事会的主席，我必须要主持会议，进行一些发言……你看像我这样的年纪来学习演讲，是不是有点晚了呢？
”我鼓励他说：“活到老，学到老。
根特先生，学习是无所谓早晚的。
但对于学习结果是否成功，这个我就不能回答你了，因为它取决于你自己。
只要你采用正确的方法，加上持之以恒的努力，我想你就会成功。
”他真希望将来的发展就像我说的那样，但又担心那是一种太过乐观的估计。
于是，他显出半信半疑的表情问我：“我真的可以做到吗？
你不会是出于好心只是为了安慰我才这么说的吧？
”培训班结束之后的很长时间里，我们失去了联系。
后来有一天，我们在当初吃午餐的那个“制造业工人之家俱乐部”巧遇。
寒暄之后，我们相约，要再一次到这个地方共进午餐。
还是这家餐厅，还是当初坐过的这张餐桌。
我问他当时我的说法是不是过于乐观了，这席话令他想到了那时我们的谈话内容。
这时他递给我一个笔记本，我看到上面记录着别人向他预定的演讲内容和演讲日期。
他坦诚地说：“讲话的能力以及在演讲过程中所感受到的快乐，还有我能够为社区的人们带来其他的服务，这些都是我生命中最令人感到满意的事情。
”在我们偶遇的前几天，华盛顿举行了一个很重要的裁军会议。
在人们得知英国首相准备参加这个会议后，费城的浸礼会教徒们纷纷拍电报邀请根特到他们城市举行的大型群众集会上做一场演讲。
并且，他告诉我，他是在费城这个城市里所有的浸礼会教徒中挑选出来向公众介绍英国首相的人。
可是，3年前，就是这个中年男人，和我同坐在一张餐桌旁，郑重地问过我他是否会面对众人演说！
根特先生今天在演讲能力上的进步速度算得上是超凡的吗？
绝对不是的，我们有很多类似的例子可以说明这一点，例如下面这个事例：几年前，在布鲁克林有一名医生，我们都叫他克蒂斯博士。
有一段时间，他在佛罗里达州的“巨人”训练场避寒。
因为他是一个热情的棒球迷，所以他经常去看“巨人”队员们的训练，不久就与队员们十分熟悉了。
于是，有一天，他应邀去参加表示对“巨人”敬意的宴会。
在服务员端上咖啡和果仁之后，几位有名气的客人纷纷发表了演说。
突然，克蒂斯博士十分惊讶地听到宴会司仪说：“今晚，在我们的客人中还有一位医生，他就是克蒂斯博士，我现在要邀请他站起来为我们的棒球选手的健康讲几句话。
”对于健康方面的知识他有准备吗？
当然，克蒂斯博士有准备，并且他还有着世界上最充分的准备：因为他已经花费了三十多年的时间来研究卫生学和进行药物实践。
所以，对于这个话题，他能够坐在凳子上滔滔不绝地讲上一整夜。
可是，现在要站起来，并且要面对这么多听众，哪怕面对的只是一小部分的人，那也和前那种情况截然不同。
对于现在的这项任务，克蒂斯博士感到无能为力。
一想到这件事情，他就心跳加速。

第一图书网, tushu007.com

在克蒂斯博士的日常生活中，他从来没有做过公众的演讲，而现在，他真的好想马上长出一双翅膀，逃得远远的。
那么他到底该怎样做呢？
观众们在鼓掌，所有人都在看着他。
……

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。
——美国《时代周刊》在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。
——美国《纽约时报》

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《这么说,你才不被拒:打动人心的说话艺术》编辑推荐：全球顶级说话高手都在践行的真知灼见! 从心态到技巧，从实例到实战。
聚焦语言艺术的诸多微妙。
让你一开口就引人注目，一句话便打动人心。

第一图书网, tushu007.com

名人推荐

除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。
——美国《时代周刊》在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。
——美国《纽约时报》

第一图书网, tushu007.com

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