

<<卡耐基写给青少年的口才书>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基写给青少年的口才书>>

13位ISBN编号：9787509404096

10位ISBN编号：7509404096

出版时间：2010-8

出版时间：蓝天

作者：(美)戴尔·卡耐基

页数：237

译者：郭东海

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>

## <<卡耐基写给青少年的口才书>>

### 前言

我一生的精力几乎全部都在致力于帮助人们消除恐惧、培养勇气和增强信心。在我举办的演讲培训班上，曾经发生过种种奇迹，可以写成好几十本书。我给学生们上的第一堂课是示范表演，先请一些学员到讲台上来，讲一讲自己为什么要来听演讲教程，以及自己期望从这样的课程中收获到什么。学员们纷纷上台，众说纷纭，用迥然不同的表达方式讲述着自己的感受。令人诧异的是，大多数人来听课的初衷都惊人地相似：“面对众人讲话时，我觉得浑身不自在，总是担心自己说错话，这使我不能集中精力思考，不能清晰地表达自己的想法，甚至都不知道自己究竟在说些什么。我希望通过学习增强自信，能随心所欲地思考问题，有逻辑地归纳自己的思想，并能泰然自若地当众站起来演讲，在商场或社交场合侃侃而谈，思路清晰又富有语言魅力。”

年轻的朋友们，刚才这番话是不是听起来很耳熟呢？你们是不是也有过相同的经历和感受？是不是也常常在当中讲话的时候感到胆怯和退缩？年少的你们，正是思潮如泉、畅所欲言的年纪，每个人都希望自己成为一个妙语惊人、语惊四座的“口才少年”，现在你正翻开这本书，说明你非常渴望自己获得卓越的口才，令人刮目相看。

如果你站在我面前，我想你一定会问：“卡耐基先生，你真的认为我能培养出自信，面对人群口齿流利地和他们讲话吗？”

那么，我会毫不犹豫地告诉你，这本书将帮助你达到这一目标。它不是你们在课堂上使用的教科书，既不罗列枯燥生硬的概念与理论，也不是单纯地发声、发音的技巧训练，而是指导你们用具体的方法提升自己的口才，并以你现有的基础作为起点，逐渐使你成为自己想做的人。你所需要做的就是合作——学习书中的种种建议，并将它们应用于一切说话场合，并且坚持不懈。那么，我们就从现在开始吧！

## <<卡耐基写给青少年的口才书>>

### 内容概要

年轻的朋友，你是不是有过因胆怯而语无伦次的尴尬经历？

是不是常常在当众讲话的时候感到手足无措？

是不是希望自己成为一个妙语惊人、出类拔萃的“口才少年”？

.....本书可以帮助你建立自信，具有敏锐的思维，让你获得卓越的口才，令人刮目相看。

本书汇集了卡耐基多年来当众讲话、演说的经典案例，以青少年的心理需求为出发点，分别从技巧修炼、交流互动、即席演讲、仪态谈吐、自我挑战、口才储备等方面进行系统的指导，旨在帮助青少年建立一套完整的口才训练系统，传授如何运用能言善辩的口才在校园、社会、家庭中充分展示自我，获得把握有利于自身成长和走向成功的契机。

## <<卡耐基写给青少年的口才书>>

### 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。

## &lt;&lt;卡耐基写给青少年的口才书&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 演讲仪态篇——让卓越的口才彰显青春风采 好好地注意你的演讲态度 做自己，而不模仿他人 全心投入讲演中 使声音更有力，更富弹性 把握使说话变得自然的原则 尽量让表达富有新鲜感和创意 更好地强化个性 演讲前不要吃得太饱 得体的衣着和面带微笑更容易赢得信任 把你的听众紧紧聚集在一起 认真打造影响演讲的场地要素 培养和使用自己的演讲姿势 谦虚的言行更讨人喜欢

第二章 成功挑战篇——好口才，赢在好心理 从害羞的“龟壳”里出来 不要以幽默古怪和道歉做开场白 使用支持讲演要点材料的主要方法 若要讲得好，必须有个好结尾 让别人走进你的思想和心灵 把通往犹豫不决的大门紧紧关上 书本只是指引，必须勇于实践才行 练习当众说话，建立自信心 克服恐惧感的最好方法 演讲前怎样做好准备 真诚的自我鼓励 驾驭自己，让自己表现得无所畏惧 在一百次挫折后也不可以放弃 坚持不懈用心练习，满怀信心期待

第三章 技巧修炼篇——与童言无“技”说再见 演讲题目应是真心所感，真心所想 自己充满预备力，听众才能集中注意力 说话要具体、翔实和明确 从自己的生活背景中搜寻有意义的题目 在日常生活和社会交流中运用讲演原则和技巧 引用故事增强演讲效果的五种方法 使用能形成图画般鲜明景象的词句 借助细心阅读和模仿提高语言表达能力 增加和改善你的词汇 应读哪些书 高度重视准确使用语言和准确表达 在讲述事例时把自己的经验戏剧化 “我懂他说的，我知道他现在在哪里！”

用视觉材料增强讲演效果

第四章 交流互动篇——让你的口才语惊四座 把强烈的热情传递给听众 诉说生命对自己的启示 满足听众的兴趣 真诚地赞美听众 尽快指出你与听众之间的直接关系 演讲的目的要适合听众和场合 对听众行动请求的三条法则 说服听众要心怀尊敬 善用对比和避免专业术语 动之以情比晓之以理效果更好

第五章 口才提升篇——你的青春“脱口秀” 点燃自己对题目的狂热之情 对自己获得公众讲演能力充满渴望 视情制造抓人的开场白 培养即席演讲的技巧 随时准备各种场合做即席演讲 “预先计划就能领先” 介绍词的主要内容及指引公式 怎样做颁奖词与答词 讲演组织结构的“魔术公式” 随时向听众提示讲演要点

第六章 口才储备篇——打开记忆的闸门 记忆的第一项法则要求：必须集中注意力 注意提升观察力 百闻不如一见 充分调动和运用视觉功能 记忆的第二项法则：重复 开动联想的机器，拥有更强的记忆力 把新的事实与其他事实编织成有系统的关联 记忆年份的最好方法 联结演讲要点的有效方法 突然忘词的急救方法 记忆力基本上是联想的过程

## <<卡耐基写给青少年的口才书>>

### 章节摘录

培养和使用自己的演讲姿势 合上书本，因为你是无法从书上学会手势的。当你演讲时，你的冲动和欲望才是最高贵的技巧，比任何教授告诉你的任何指示都更有价值。

演讲者在演讲之前，不要面对听众坐着。

你以崭新的姿态出现在会场上，不是要比听众眼中的老形象好一点吗？

如果我们必须先坐下来，那么就要十分注意我们的坐姿。

你一定看过别人四处张望找空位子的情形，那很像一条猎犬在找一处可让它躺下来过夜的地方。他们到处张望，发现一张椅子时，就加快脚步跑上前去，然后像一个大沙袋一样把自己的身体猛地扔到椅子上。

懂得坐下艺术的人，先用脚后跟碰一下椅子，然后使头部到臀部轻松地维持直立的姿势，在完美地控制下，缓缓坐下。

在前面我们说过，不要玩弄你的衣服或你的首饰，因为这样做会让听众分散对你的注意力。

还有另外一个原因：这样做给人一种缺乏自我控制的印象。

任何不能增加你演讲分量的动作都会减少听众对你的注意力，没有任何动作是不会吸引听众注意力的。

所以，你必须以静止的姿势站立，控制你自己的身体，这样将使听众心理上对你产生一种有掌控力、泰然自若的感觉。

当你准备站起来开始演讲时，不要急于马上开讲，这常常是业余演讲家的通病。

深深吸一口气，望着你的听众大约一分钟，如果听众之间有嘈杂声或骚动，会停下来，等到一切平静为止。

挺起你的胸膛。

不要等到要面对听众了才这样做。

为什么不每天练习这样做？

如此这般，当你站在听众面前时，便能很自然地挺起你的胸膛。

路瑟·古利克在他的《有效率的生活》一书中说：“十个人中，找不到一个能让自己保持最佳姿态的人……你一定要把颈部紧紧贴住衣领。

”他建议人们每天都进行这种练习：“缓慢地吸气，但要尽量用力。

同时，把颈部紧紧贴住衣领。

即使是很夸张的动作，也不会有害。

这样做的目的是直接让背部挺直。

这也会使胸部加厚。

” 站直以后双手应该怎样放呢？

最好的方法是忘掉它们。

如果它们能够很自然地下垂在身体两侧，那最理想了。

如果你觉得它们像一大串香蕉，就别妄想没有人会注意到它们，或者以为人们对它们没有兴趣。

只有轻松地下垂在你身体的两侧，才不会受到注意。

即使是最吹毛求疵的人也不能批评这种姿势。

当然，在需要时，它们还能自然而不受妨碍地摆出强调性的手势。

但是，假如你很紧张，发现把它们放在背后，插入口袋里或者是放在讲桌上，能够使你减少紧张情绪——那该怎么办呢？

你要运用你的常识去判断。

我听过这一时代许多位著名的演讲家的演讲。

他们在演讲时，也会偶尔把手插入口袋中：布莱安会这样子，德普会这样，罗斯福总统也会这样。

即使像英国政治家狄斯累利这样注重仪态的绅士，有时候也会向这种诱惑投降。

不过，这也不是什么大不了的事，天不会因此而塌下来。

如果一个人准备了有价值的话要说，而且很有说服力地说了出来，那么，究竟怎样放置他的双手或双

## <<卡耐基写给青少年的口才书>>

脚，太不值一提了。

只要他的头脑充实，心中热情澎湃，那么，这些次要的细节大都可以自行解决。

毕竟，发表演讲最重要的是内容，而不是手或脚的姿势问题。

这很自然地引到我们身边那些经常被滥用的姿势问题。

我听的第一堂演讲课，是中西部一所学院的院长亲自教授的。

在我的记忆里，这一堂课谈到的内容是姿势。

这堂课后来对我不仅毫无用处，而且观念错误，非常有害。

院长告诉，应该让我的手臂松弛地垂在我的两侧，手掌心向后，手指半弯曲，拇指与我的大腿接触

。训练我优雅地举起我的手臂，手腕以古典方式转一圈，然后先把食指伸开，接着是中指，小指。

最后，等到这整个美学及装饰性的活动进行完毕，手臂再循着同样优雅但不自然的曲线放下来，贴住大腿外侧。

整个表演充满了呆板和矫揉造作，完全不合情理，更加不真实。

而院长认为，他所教的这一套是别处学不到的。

然而，他没有教授我要创造出一套独特的动作，也没有鼓励我培养使用手势的感觉，更没有要我注入生命的活力，让它显得自然，没有要求我放松心情，学会自觉自发，突破保守的外壳，像正常的人一样谈话和行动。

都没有，这整个表演让人感到遗憾得就像一架打字机一样机械化，像去年的鸟巢一样毫无生气，更像电视情景剧那样荒谬。

在20世纪，居然还在教授这样荒谬的东西，实在让人不敢相信。

但是，就在几年前，还出现了一本有关演讲姿势的书——整本书的内容都在企图让人成为机械人。

它事无巨细地规定，讲这个句子该做什么手势，讲那个句子又该做什么手势，哪种手势要用一只手，哪种手势又要用双手，哪种手势要把手举高，哪一种要举到中等高度，哪一种要放低，如何把这根手指弯起来，以及怎样弯起那根手指。

有一次我看到20个人同时站在一班同学的面前，讲那些从这本书里摘录的相同句子，并在完全相同的句子上做完全相同的手势，这使他们都显得同样荒谬可笑、造作、浪费时间、机械化、有害健康，这种情况已使得许多人对演讲教学产生极为恶劣的印象。

麻省一所规模很大的学院的院长最近宣布，他的学校将不再开班教授演讲了，因为他一直没有看到任何一种能教会学生合情合理发表演讲的教学方法。

我对这位校长报以百分之百的同情。

有关演讲姿势的所有著作，十之八九都毫无用处，而且不仅仅浪费好纸张和好油墨。

从书上学来的任何姿势，很可能都是浪费。

你想学会有用的姿势！

只能自己去揣摩，从自己的内心出发，根据自己的思想和兴趣去培养。

唯一有价值的手势就是你天生就会的那一种。

一盎司的本能比一吨的规则更有价值。

手势跟晚宴服装这种可以随意穿上或脱下的东西完全不同，它是内在状况的外在表现，如同亲吻、腹痛、大笑或晕船一样。

一个人的手势，就如同他的牙刷，应该是专属于他个人使用的东西。

每个人原本各不相同，只要能够顺其自然，每个人的手势也应该都不相同。

不应该让两个人训练完全相同的手势。

你们可以想象一下，个子修长、动作笨拙、思想缓慢的林肯，和说话很快、个性急躁而且温文儒雅的道格拉斯使用完全相同的手势，那该是多么的荒谬无比。

曾和林肯共同执行过法律业务并且替他撰写传记的贺恩登说：“林肯用手势的次数，没有他用脑袋做姿势的次数多，他经常用力地甩动头部。

当他想强调他的观点时，这种动作尤其有意义。

有时候这个动作会猛然顿住，仿佛把火花飞溅到易燃物上。

## <<卡耐基写给青少年的口才书>>

他从来不像其他的演讲者那样猛挥手势，像要把空气和空间切成碎片。

他从来不用舞台效果的举动……随着演讲程序的进行，他的动作会越来越自由而且自在，最后臻至完美。

他拥有完全的自然感，强烈的特点，因此他也就显得尊严高贵。

他看不起虚荣、炫耀、造作与虚伪……当他把见解散播在听众的脑海中时，他右手的瘦长手指包含了一个极有意义而又特加强调的世界。

有时候，为了表示喜悦与欢乐，他会高举双手，大约成五十度的角度，手掌向上，仿佛渴望拥抱那种精神。

如果他要表现厌恶——例如谴责奴隶制度——他会高举双臂，握紧双拳，在空中挥舞，表现出真正崇高的憎恶感。

这是他最有效的手势之一，表现出一种最生动的坚定决心，显示他决心把他痛恨的东西拉下来，丢在灰烬中践踏。

他总是站得很规矩，两脚的脚尖在同一条线上，绝不会把某只脚放在另一只脚前面。

他绝不会扶住或靠在任何东西上，在整个演讲过程中，他的姿势和态度只有少许的变化。

他绝不会狂喊乱叫，也不会讲台上来回走动。

为了使他的双臂能够轻松一点，他有时会用左手抓住外衣的衣领，拇指向上，剩下右手自由地做出各种手势。

”著名雕塑家圣高登斯把他这种姿态雕塑成一座雕像，立在芝加哥的林肯公园。

这就是林肯的方法。

罗斯福则比林肯更有活力、更激昂、更积极。

他的脸孔因为充满感觉而显得生气蓬勃。

他握紧拳头，整个身体成为他表达感情的工具。

政治家布莱安经常伸出一只手，手掌张开。

葛雷史东经常用手拍桌子，或是用脚踩地板，发出很大的声响。

罗斯伯利习惯高举右臂，然后使上无比的力量猛然往下一拉。

不过这些动作先要演讲者的思想和信念有相当的力量才行，才能使演讲者的姿势强而有力，而且自然。

自然……有活力……它们是行动的极好表现。

英国政治家柏克的手势非常的笨拙不自然；英国名演讲家庇特，用手在空中乱画，像个笨拙的小丑；亨利·尔文爵士跛脚，行动怪异；马考雷爵士在讲台上的行为，也不敢恭维；划时代的拉登也一样，巴尼尔也一样。

已故的库松爵士在剑桥大学说：“答案显然是：伟大的演讲家有他们各自独特的手势，虽然伟大的演讲家一定要有漂亮的外形及优雅的姿态，但如果演讲者凑巧生得很丑，行动又笨拙，那也没有太大的关系。

”多年前，我听过著名的吉普西·史密斯传道。

通过他的宣道演讲已使几千人信奉耶稣基督，我很佩服他。

他也使用手势——而且用很多——但从从不让人感到有任何不自然的地方。

这才是最理想的方式。

只要你练习运用这些原则，你会发现，你也是用这样的方式来做出你的手势。

我无法替你举出任何姿势的法则，这一切完全决定于演讲者的气质，决定于他准备的情形，他的热诚，他的个性，演讲者的主题，听众，以及会场的情况。

不过，也有一些建议，可能也有点用处。

不要重复使用一种手势，那会让人产生枯燥、单调的感觉。

不要使用肘部做短促而急迫的动作，由肩部发出的动作在讲台上看起来要好得多。

手势不要结束得太快。

如果你用食指强调你的想法，一定要在整个句子中维持那个手势。

一般人都会忽略这一点，这是很普遍但很严重的错误。



## <<卡耐基写给青少年的口才书>>

它会削弱你所强调的力度，一些不重要的事情反而变得似乎很重要了，真正的要点却显得不重要。

当你在听众面前进行演讲时，只使用那些自然而然的手势。

但当你练习时，如果必要的话，强迫自己做出手势。

在强迫你自己这样做时，会显得如此清醒而刺激，不久，你的手势就会自然而然地流露出来。

合上书本，因为你是无法从书上学会手势的。

当你演讲时，你的冲动和欲望才是最高贵的技巧，比任何教授告诉你的任何指示都更有价值。

如果你忘记我们对手势技巧的一切指导，你又要上台演讲，请记住这一点：如果一个人非常专注思考他的题目，急于把他的意见表达出来，以至忘掉了自己的存在，谈话及举止都出于自然，那么他的手势及表达方式将不会受到批评。

如果你怀疑这一点，你可以冲着某人，一拳将他打倒。

你会看到，当那人站起来，向你说出一段几乎无懈可击的完美的演讲。

以下的三句话是演讲时台风的最好说明： 装满桶子。

敲掉塞子。

让自然跳跃。

<<卡耐基写给青少年的口才书>>

编辑推荐

卡耐基为青春学子指点迷津，铸就雄辩之才！  
好口才是青春的冠冕，好口才是智者的雄辩，好口才让你舌绽莲花，语惊四座；好口才让你妙语连珠，技压群芳。  
卡耐基为青春学子指点迷津，铸就雄辩之才！

<<卡耐基写给青少年的口才书>>

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>