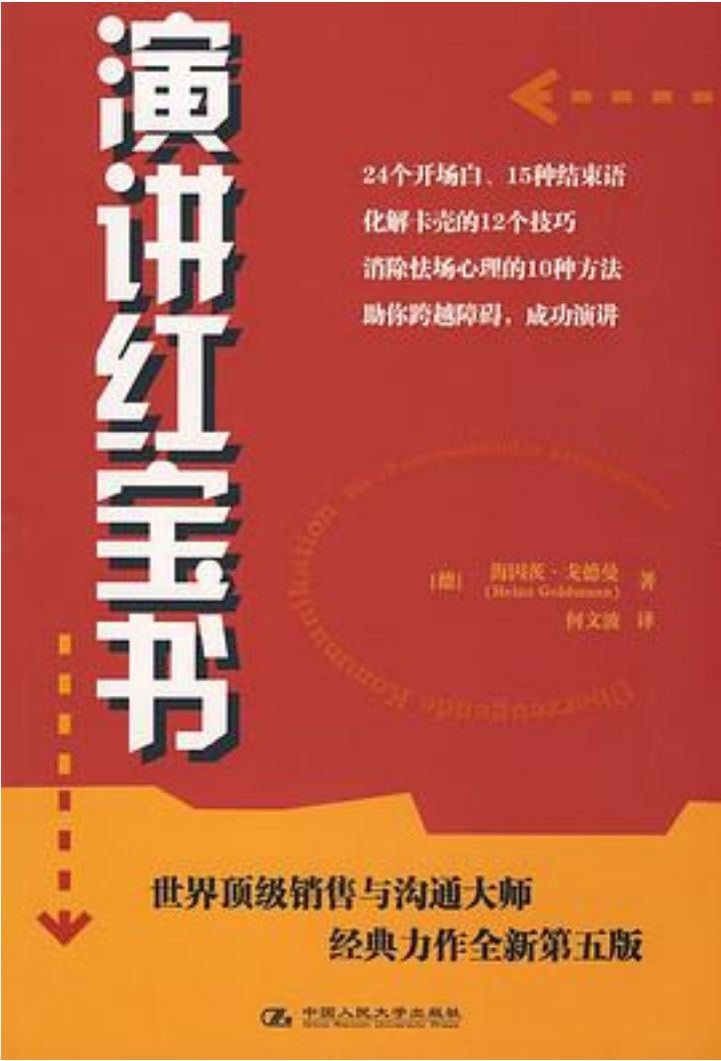


演讲红宝书



[演讲红宝书_下载链接1](#)

著者:[德] 海因茨·戈德曼 (Heinz Goldmann)著

出版者:湛庐文化

出版时间:2008-11

装帧:

isbn:9787300097725

如果你是演讲新手，《演讲红宝书》就是你的第一本必读书。在通读这本书之前，请你先翻到第123页，系统了解一下演讲的类型，再根据你的需要进一步阅读本书。

如果你希望了解“如何做好开场白”这一主题，请重点阅读第6章。

如果“引人注目的结束语”是你关注的重点，第7章将会给你提供丰富的意见和建议。

如果你更关心“组织演讲时的注意事项”，第8章可以满足你在这方面的信息需求。

如果你正在为“演讲时的怯场心理”忧心，请翻到第9章认真揣摩。

如果你的目标更高——想要成为演讲大师，那么从头到尾仔细研读吧。但是别忘了在阅读完每章正文之后，回答每章开篇的4个问题，那可是沟通大师解决演讲盲点的绝佳技巧，专门为你设计。

简要目录—————

目 录

第1章 尽早提前进行准备

完全没有准备、准备方法不当或时机太晚

第2章 学会简单而形象的表达方式

演讲套话，试图面面俱到

第3章 两大关键能力：换位思考与感染影响

不能设身处地为参与者着想，无法展现自己的主张

第4章 参与者的期望、见解、动机以及参与的积极性

对参与者的判断有误

第5章 引导听众积极参与

习惯自说自话

第6章 好的开始是成功的一半

开场白空洞无物

第7章 扣人心弦的结束语

陈词滥调，或者干脆没有结束语

第8章 组织演讲的基本准则

完全忽视组织演讲的大环境

第9章 控制怯场心理

无法克服怯场带来的焦虑、干扰、卡壳

第10章 即兴演讲、信息报告和目标演讲

混淆三类演讲，无视其区别

第11章 控制讨论，从容应对

面对质疑、提问和攻击张口结舌

第12章 最重要的：具有鼓动能力

无聊、谨慎、动机不明

作者介绍:

海因茨·戈德曼:

1918年出生，2005年去世。全球顶级销售及沟通大师。其著作《如何赢得顾客》（Wie man Kunden gewinnt）被翻译成多种文字，全球热卖300万册。因在书中总结出了西方重要推销学公式——AIDA公式，而被誉为“AIDA之父”。

海因茨·戈德曼基金会（Heinz Goldmann Foundation）创始人。戈德曼集团（Goldmann Group）董事会主席。

目录: 第1章 尽早提前进行准备 完全没有准备、准备方法不当或时机太晚第2章 学会简单而形象的表达方式 演讲套话，试图面面俱到第3章 两大关键能力：换位思考与感染影响 不能设身处地为参与者着想，无法展现自己的主张第4章 参与者的期望、见解、动机以及参与的积极性 对参与者的判断有误第5章 引导听众积极参与 习惯自说自话第6章 好的开始是成功的一半 开场白空洞无物第7章 扣人心弦的结束语 陈词滥调，或者干脆没有结束语第8章 组织演讲的基本准则 完全忽视组织演讲的大环境第9章 控制怯场心理 无法克服怯场带来的焦虑、干扰、卡壳第10章 即兴演讲、信息报告和目标演讲 混淆三类演讲，无视其区别第11章 控制讨论，从容应对 面对质疑、提问和攻击张口结舌第12章 最重要的：具有鼓动能力 无聊、谨慎、动机不明译者后记
• • • • • [\(收起\)](#)

[演讲红宝书_下载链接1](#)

标签

演讲

沟通

个人提升

演讲红宝书

思维

职场

口才

管理

评论

: H019/5026

看看目录就可以咯

略读。将来如有相关实际需求值得再细读一遍。

我喜欢这种简单的step by step的东西。

演讲

果然好东西就是要“在每个细节上都很用力”。。

还是很有经验的切实之谈

超级实用，演讲就和泡妞一样，关键是吸引人，并通过换位思考，影响鼓舞带动观众的右脑，让观众积极有兴趣，并参与其中，从而完成引导

#每天一本书# 5天 《演讲红宝书》

评分：5。本书12章，对应演讲的12条基本法则，详尽、操作性强。其中归纳了AIDA2、KUSS、EMMA等演讲法则；好笑的是，这些法则由德文首字线组成，记下也无法推出含义。作者Heinz Goldmann已于2005年去世，今天有缘读这本书，向大师致敬！

一直没有看完，也始终没有什么演讲的机会。对于我这种怯场严重的人来说，技巧好像无所谓，自信才是演讲中最需要拥有的东西吧。

从技术层面学到很多

很好

叉老板扔在自习室的书，最开始捡起来翻翻是因为其中有几个德语词儿（看闲书的借口哈哈哈），看完了感觉还挺好，学了不少东西/书名翻译的泥煤的真是找抽

中午在图书馆跳着读完了，大概的整理了个思维导图出来，也就是一些意见与建议的集合，有些内容还是很有用，特别是通过AHA，KUSS，EMMA等缩略语对内容进行提炼（就是单词是德语，和英文的不好联想）其他的一般都会有接触到，真正的还是得运用才好。

学到一些基本的东西，但还是需要实战，普通的对话，其实也是一种演讲，也需要用书中说到的各个方法去验证

粗读一遍，感觉不错

[演讲红宝书 下载链接1](#)

书评

戈德曼最具影响力的著作《如何赢得顾客》（Wie man Kunden gewinnt）在德国热销之后，传遍欧洲，之后成功登陆美国。这本书被翻译成多种文字，全球热卖300万册。书中总结出了西方重要的推销学公式——AIDA公式，戈德曼也因此被誉为“AIDA之父”。听上去有些陌生？当然。因...

非常喜欢这本书，但感觉出版社的营销策略有问题。
书名和封面设计都让人有低档商业书的感觉。多亏光合作用把它放在门口显眼的位置，我翻了翻，意识到是一本好书。
出版社不容易，我知道。太雅了不行，太俗了也不行，中间的平衡在哪里，谁tmd知道。不过跟这书的内容比起来，包...

这是一本非常通俗易懂的书，书中介绍的理念和实施手段还是不错的，大家不妨拿来看看。
很多领导对待下属刻薄，我以前觉得可能是人家工作比较认真，所以反而觉得自己不够努力。看了这本书，可以发现，原来还有更合适的领导方式。我想这本书对不少领导应该有帮助。

如果你想在书店里找一本关于演讲的书籍，准能挑花了眼，放眼看去，林林总总密密麻麻一大片，演讲宝典、演讲秘笈层出不穷，翻开看，大抵是些哗众取宠的小技巧，就像七彩的羽毛，炫目而无用。而我之所以推崇这本《红宝书》，就是因为这本书有其他书都没有的内容——演讲的骨架。 ...

[演讲红宝书_下载链接1](#)