

D a l e C a r n e g i e c l a s s i c a l w o r k s

《卡耐基作品集》收录了卡耐基的全部作品，具体包括《人性的弱点》、《人性的优点》、《演讲与口才》、《领导的艺术》、《语言的突破》等多部卡耐基经典作品。

The Domestic Authority
Of Translation,
The World's First
Brand Of Inspirational Classic

卡耐基经典作品集

国内权威作品译本，全球第一品牌励志经典
成就人生的智慧，追求卓越的范本

演讲与口才

(美)卡耐基/著
陶雅慧/编译

中国文史出版社

卡耐基经典作品集

演讲与口才



(美)卡耐基/著
陶雅慧/编译

卡耐基经典作品集

演讲与口才

国内权威作品译本，全球第一品牌励志经典
成就人生的智慧，追求卓越的范本

中国文史出版社

图书在版编目（C I P）数据

演讲与口才 / （美）卡耐基著；陶雅慧编译. — 北京：中国文史出版社，2015.1

（卡耐基经典作品集 / 陶雅慧主编）

ISBN 978-7-5034-6059-3

I. ①演… II. ①卡… ②陶… III. ①演讲—通俗读物②口才学—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 032395 号

责任编辑：戴小璇

封面设计：孙希前

出版发行：中国文史出版社

网 址：www.chinawenshi.net

社 址：北京市西城区太平桥大街 23 号 邮编：100811

电 话：010-66173572 66168268 66192736（发行部）

传 真：010-66192703

印 装：北京毅峰迅捷印刷有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：1/16

印 张：95.5 字数：1050 千字

版 次：2015 年 5 月北京第 1 版

印 次：2015 年 5 月第 1 次印刷

定 价：198.00 元（全六册）

文史版图书，版权所有，侵权必究。

前言

在一个寒冷的夜晚，来自美国各界的 2500 多名青年男女聚集在纽约的宾夕法尼亚饭店的宽敞舞厅里。还没到七点半，舞厅里的座位就已经坐满了人，但是直到晚上八点，仍然有很多人走进舞厅，没过多久，舞厅里就挤满了人，那些来得晚的人甚至都找不到站立的空间。

那么，这些人究竟要观看什么呢？是名模的时装表演？还是著名影星的演出？或是一场精彩的音乐会？

不，都不是！两天前，当这些人阅读《纽约太阳报》时，一幅整版的广告吸引了他们。不论你是否相信，在这个世界上最繁华的城市，有 2500 多人竟然都因为这则广告而涌入了宾夕法尼亚饭店。

刊登这则广告的《纽约太阳报》是纽约一家最守旧的晚报，它的读者属于上流阶层，例如企业家、专业技术人员、高级职员，这些人的收入都在 2000 美元到 50000 美元之间不等。他们蜂拥而至只是为了听一场最新颖、最实用的“有效的交流与影响他人技巧”的演讲，这次演讲是由戴尔·卡耐基人际关系研究会主办的。

美国芝加哥大学、美国成人教育协会和青年联合会曾在全美进行了一个调查，调查表明，成年人最关心的是身体健康，其次就是人际关系——他们要学会与人交往和影响他人的技巧。他们不想成为演说家，也不想去听什么心理学方面深奥的专业知识，他们需要的是能够应用于自己的事业、社交和家庭中的现实而有效的建议。

在年轻的时候，他们也曾浏览过许多书籍，那时候他们只有一个信念，那就是获得知识。但是若干年过去之后，在经历过一次次的困苦与折磨之后，他们又会明白一个道理，要想在事业上获得成功，仅仅靠知识是不够的，还需要具备一种生存的技能——良好的口才，并且要善于转移和改变

他人的思想，善于推销自己和自己的意见。

看到这里，你就会理解为什么那 2500 名成功男女在看到报纸广告之后，会络绎不绝地涌入宾夕法尼亚饭店，因为他们能够在这里找到自己期盼已久的东西。

如今，口才训练已经遍及全美国，这一运动的最有力推动者，正是“人际关系学鼻祖”戴尔·卡耐基。他最初设立的只是一种口才训练课程，前来听讲的人都是商界人士，其中有许多人已有三十年没有进过教室，他们希望能立刻收到成效，以便能够在第二天的商业谈判或当众演讲上取得成功。

因此，为了获得一种迅速而实用的效果，卡耐基将口才训练、人际关系、心理学以及推销融为一体，开创了一门非常实用而有趣的课程。常常有人会驾着汽车疾行 50 里或 100 里赶来上他的课，有一个学生甚至每星期从芝加哥赶到纽约来听课，无数陷入迷茫和困境的人在听了他的课之后重新找到了自己的人生方向。

1955 年，这位 20 世纪最伟大的成功学导师不幸去世。半个多世纪之后，他所创立的这一成人教育运动却已经波及全球。

当今世界是一个知识化、信息化的社会，面对各种残酷的竞争，面对生活中的各种挑战，每个人都想知道如何才能让自己总是立于不败之地，如何使自己在人际交往中游刃有余？本书正是基于这种情况应运而生的，它将为那些梦想成功的人传授成功之道。

本书引用了卡耐基的许多理论和观点来诠释口才的艺术，是卡耐基思想的精华所在，对于那些渴望提高自己的说话艺术，从容地站在演讲台、谈判桌等一切需要说话的地方展现自己风采的人们来说，这是一本极具参考价值的书。

不要再犹豫了，请翻开这本书，让充满智慧的口才技巧帮助你获取成功，开创幸福的人生。

目录

上篇 卡耐基教你魅力口才

“一言可以兴邦，一言可以误国。”在当今社会中，事业的成功离不开好口才，人脉的兴旺同样需要好口才。可以说，口才决定了人生与事业的成败。

第一章 拥有好口才的基本要领

- 成功沟通离不开口才 /3
- 正确认识自我 /4
- 成为一个优秀的谈话者 /6
- 自己制造交际的机会 /8
- 把自信写在脸上 /9
- 借助别人培植核心 /11
- 训练自己的胆量 /13

大胆开口的诀窍 /15

第二章 受人欢迎的八个秘诀

修炼自己的口德 /19

使对方保住面子 /20

牢记他人的名字 /22

刮脸之前先涂一层肥皂水 /25

勇敢的承认自己的错误 /28

满足他人的成就感 /29

让对方感到他很重要 /31

给别人以同情 /33

第三章 培养优美而令人愉悦的谈吐

拿自己开开玩笑 /36

热情赢得对方的合作 /38

称赞最微小的进步 /40

无休止的争论没有赢家 /42

为对方的情绪考虑 /44

批评别人前先自我批评 /46

管住自己的舌头 /48

建议而不是发号施令 /49

第四章 善于倾听，赢得友谊

- 一切都从聆听开始 /53
- 有时做听众效果会更好 /55
- 听的三种特征 /57
- 倾听的五个层次 /58
- 给对方制造说话的机会 /60
- 用倾听化解危机 /62
- 倾听也是一种说服 /64
- 掌握插话的技巧 /65

第五章 巧妙改变他人的十项策略

- 耐心，耐心，再耐心 /69
- 以利益为说服导向 /70
- 给人一个好名声，看结果如何 /72
- 站在对方的立场看问题 /74
- 从双方都同意的事情说起 /76
- 不要错过表示诚意的时机 /78
- 懂得退才能更好地进 /80
- 利用权威和角色说服对方 /82
- 找到对方的弱点 /83
- 避免伤害他人的自尊心 /84

第六章 学会运用幽默的力量

幽默让你变得更具魅力 / 89

树立幽默的个人形象 / 90

拒绝的话可以说得幽默些 / 92

用幽默平息他人的怒气 / 93

借助幽默的力量获得成功 / 94

用幽默化解危机 / 96

第七章 在谈判桌上实现双赢

成功开场，打破僵局 / 100

用轻松的话软化气氛 / 102

化解对立局面 / 104

把话说到对方的心里 / 105

谈判时应该“软硬兼施” / 106

布下“最后通牒”的陷阱 / 108

不要把对方当成对手 / 109

把握让步的原则与尺度 / 112

挑一挑对方的缺点 / 114

谈判收尾的策略 / 115

第八章 做世界上最伟大的推销员

建立有利的第一印象 / 119

让客户觉得你是值得信赖的人 /121

送给客户一项“高帽子” /122

制造一种紧迫感 /124

真诚地关心你的客户 /125

激发客户的自主意识 /127

谈客户最感兴趣的事 /128

用技巧让客户说“是” /130

激发客户的好奇心 /132

下篇 卡耐基教你演讲艺术

精彩的演讲，往往能在听众的心中激起强烈的共鸣，所谓“良言一句三春暖，恶语伤人六月寒”。本篇以卡耐基演讲哲学为基础，为您提供了一套符合时代潮流的演说技巧。希望您阅读本篇后，能以从容不迫的态度应付各种场合不同形式的演说，真正达到谈笑风生的境界，给人留下深刻的印象。

第九章 你也能成为演讲大师

演讲者必须要具备的仪表风度 /139

增加词汇的储存量 /141

让听众“看见”你的话 /143

以友善的态度开始 /145

有效的把握好时间 /147

抓住听众最想听的 /149

随时注意听众反应 /150

充满魅力的结尾 /152

第十章 演讲的表现力练习

演讲中有声语言的表达技巧 /156

语调：改变语调强化表现力 /161

充分发挥语言的感染力 /164

表情：用表情变化表现情感状态 /165

演讲站姿方法 /167

巧用手势增添演讲气势 /168

用眼睛和面部表情来表达自己 /170

第十一章 怎样克服紧张情绪

克服演讲紧张的 10 个技巧 /173

不必要的紧张如何祛除 /174

轻松克服怯场 /175

情景预设提升自信 /178

演讲化紧张为动力的方法技巧 /181

克服自卑的心态 /183

恐惧是可以征服的 /184

第十二章 演讲的事前准备和头尾技巧

- 确定明确的演讲目的 /189
- 确定一个合适的主题 /191
- 演讲中的节奏 /194
- 演讲时得体的微笑 /197
- 演讲艺术：高度概括才记得住 /198
- 开场白的几种经典类型 /201

第十三章 获得听众配合的技巧

- 听众最想获得的信息 /211
- 考虑听众的意见或担心 /212
- 了解听众的心理要求 /213
- 保持和听众的视线接触 /215
- 热情感动听众 /216
- 抓住听众的注意力 /219
- 把注意力转化成兴趣 /221
- 让听众进入情境 /222
- 让听众乐于接受的其他方法 /225
- 找到听众的兴奋点 /228

第十四章 常见的演讲实战技巧

- 演讲的分类 /232

政治演讲 /234
经济演讲 /236
军事演讲 /238
学术演讲 /240
法律演讲 /242
道德演讲 /243
礼仪演讲 /245
就职演讲 /248
竞选演讲 /250
即兴演讲 /252

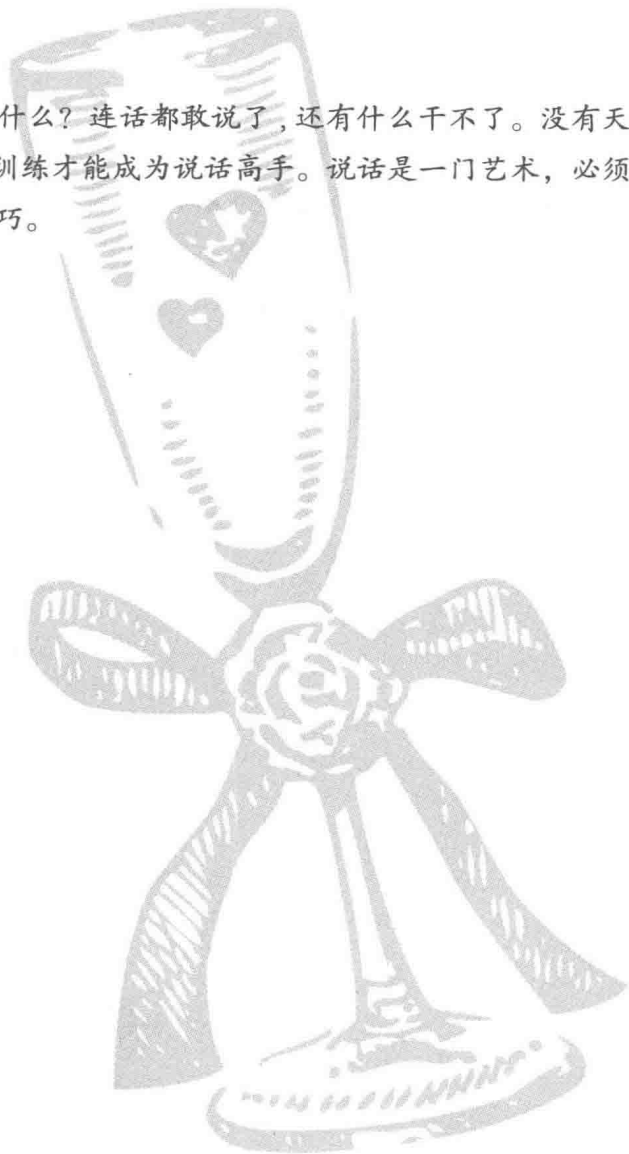
上篇 卡耐基教你魅力口才

“一言可以兴邦，一言可以误国。”在当今社会中，事业的成功离不开好口才，人脉的兴旺同样需要好口才。可以说，口才决定了人生与事业的成败。



第一章 拥有好口才的基本要领

话都不敢说，还能干什么？连话都敢说了，还有什么干不了。没有天生的口才大师，只有经过训练才能成为说话高手。说话是一门艺术，必须尊遁一定的方法和说话技巧。



成功沟通离不开口才

言语是思想的衣裳，它能完全地表现出一个人。一个粗浊或优美的品格，在粗浊或优美的措辞中会自然地流露出来。

一个人虽然不一定能完全说出自己，但却多数能鉴别及透露自己。在不知不觉中，在有意无意间，在别人的眼前，他往往以每一句话描绘自己的轮廓与画像。

言语是一种严肃的东西，有口才的人决不会滥用它。同时也劝你不要强求别人听你的话；如果别人不愿意听，最好还是住口不说。因为或许对方对言语的重要性有相当深刻的认识，所以无法乐观地接受你所表达的所有言辞。

自以为永远说得不够的人，常流于多言而必定导致多言多失。长舌头与头脑简单往往结成亲家。如果一个人能说得少又说得好，那便可被称为懂得说话的艺术。

人心不同，各如其面。各人的生活经验、思想情感，千差万异。如果不能很好地跟各式各样的人交谈，讨论，我们必然陷于孤陋寡闻自以为是了。孤陋寡闻而又自以为是的人，是到处都不受欢迎的人

平常似乎很少有人知道谈话在生活中有这么宝贵的价值。人们常常安排自己的生活、工作、娱乐，可是很少会安排自己去找一些人，好好地谈几个小时的话。

很多人不知道在一起谈些什么内容更好，也很少替客人们互相介绍，使他们在起谈些共同感兴趣的事情。人们也没有想到，在必要的时候，自己可以带头谈起一个所有客人都会有兴趣的话题。在拜访人的时候，人们往往穿得很整齐，可是对于见面之后应该讲些什么，却模糊得很。有许多人不但没有随时和别人谈话的心理准备，事实上，他们简直有点害怕谈话，甚至于觉得谈话是一件很讨厌很麻烦的事。有的人害怕遇见陌生人，