

卡耐基口才

TO LEARN NEGOTIONS FROM CARIVGIE



激励和感动过

付科 著

无数成功者的文字

成千上万人终生受益的言谈
无数成功者竞相效法的语言

琼新登字 04 号

卡耐基口才

付科 著

责任编辑：林珂

*

海南出版社出版发行

(570105 海口市滨海大道花园新村 20 号)

新华书店经销

华西医大印刷厂印刷

1996 年 11 月第 1 版

1996 年 11 月第 1 次印刷

开本 850×1168 毫米 1/32 印张：11 字数：240 千字

ISBN 7-80617-745-0/H·5

定价：16.80 元

前 言

戴尔·卡耐基，世界声名远播的口才大师，美国著名的成人教育学家，在半个世纪的时间里，卡耐基运用心理学知识，对人类共同的心理特点和行为进行探索和分析，开创和发展了一种融演讲、推销、做人处世、智力开发等为一体的口才学，施惠于千千万万苦恼于不能正确表达自己思想的人。他的一生，具有坚强的信念、充沛的精力和对理想执著追求的毅力。他热情、友善、忠诚，他把自己毕生的精力都致力于使人们获得更充实、更快乐、得到更大成功的事业上。

卡耐基的哲学思想，卡耐基的口才学的原则和方式，是人类文明进步的成果，它带有普遍的性质，适合于千千万万的人们。接受卡耐基课程训练的人来自世界各地，具有不同的身份和地位，明星巨商、各界领袖、军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统，人数多达几千万人。而他载誉世界的《人性的弱点》《语言的突破》《影响力的本质》等书，无不闪耀着交际思想的精华，在全世界各个国家都有译本，它不仅是卡耐基教育机构的教科书，也是趣味无穷、使人受益的优秀读物，是继《圣经》之后人类出版史上第二大畅销书，在本世纪形成一种交际思想的运动，一种卡耐基口才训练热潮。

人们在卡耐基口才学的训练和影响下，提高了生活质量，增长了自信和热忱，学会了做人处世的技巧，加强了自己的表达能力，在事业上、社交上、私人生活中，都获得了更大的成功和幸福。

卡耐基的口才学使人们拥有自尊、自重、勇气和信心，克服人性的弱点，发挥人性的优点，开发人类的潜能，使人生变得更加美好和幸福。

本书参考了《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》、《人性的优点》《写给你的》等八本书，同时参考了当代世界著名的口才学家的最新学说和演讲范例。根据口才学所包含的各个方面将它们联在一起，使之具有一定的系统性和深度，使它更适合于我国的读者。其中，既有理论性的阐述，又有优美的可读性极强的精彩故事，使本书更加完备和丰富，让读者能学到更多的知识。

全书共有四部分，即《演讲口才》、《社交口才》、《家庭口才》、《商务口才》。《演讲口才》主要论述了成为一名演讲家的基本技巧和准备活动，以及演讲语言的修饰。还介绍了各种类型的实用演讲形式，使准备成为演讲大师的人们参考使用。《社交口才》从通用口才、处世口才、交际口才，应变口才以及交际过程中的不同用语和一些基本的语言技巧出发，全面论述我们做人处世中如何去建立自信，获得勇气，进行更为有效地说话。本书中各种各样的处世用语，处世方式的介绍，它将提高你的生活质量，使你在社交场合中得到更多的朋友。《家庭口才》主要从太太说话的误区、夫妻相处的艺术、提高爱情深度出发，告诉人们语言在夫妻生活中的作

用，它一定会使你们更加幸福，爱情更加甜蜜。《商务口才》从求职语言，求职的身体语言，推销语言，谈判语言以及这之中的准备活动出发，告诉人们如何在商业运作中获得成功。

相信这本《卡耐基口才》一定会开阔你的视野，克服你人性中的弱点，使你在现代社会的竞争中，更快地走向成功，并在走向事业成功的路途中，获得朋友、妻子、同事的信赖和支持，与他们相携走入人生的辉煌！

付 科

目 录

前 言	(1)
-----------	-----

第一部分 演讲口才

第一章 演讲准备	(3)
一 掌握技巧	(3)
二 培养自信	(10)
三 准备演讲	(14)
四 生命力、活力、热情	(21)
五 注意听众反应	(25)
第二章 演讲艺术	(31)
一 “我们怎么说”	(32)
二 演讲使用的词藻	(39)
三 影响演讲的因素	(42)
四 演讲开头的学问	(48)
五 运用技巧	(51)
第三章 实用演讲	(53)
一 介绍性演讲	(54)
二 说服性演讲	(60)
三 即席演讲	(66)
四 较长的演讲	(73)
五 较短的演讲	(78)

第二部分：社交口才

第一章 不同的用语——观察别人的窗口	(87)
一 人称语——个性的反光	(88)
二 借用语——权威的憧憬	(91)
三 敬语——心灵的润滑剂	(93)
四 思考语——思维动态的反应	(95)
五 附会语——了解帮腔者的心态	(96)
六 说话的快慢——心理变化的征兆	(99)
七 声调——感情控制的阀门	(102)
第二章 通用口才——把握大众说话的契机	(104)
一 适时适地的说话艺术	(105)
二 话语前提的关注	(109)
三 聪明的问话技巧	(111)
四 对答如流的秘密	(120)
五 做一个听话能手	(125)
六 掌握时机的插话艺术	(130)
七 圆满结束你的谈话	(133)
第三章 处世口才——八面玲珑的艺术	(136)
一 把握开玩笑的尺度	(137)
二 克服交谈羞怯的窍门	(141)
三 安慰别人是一种美德	(145)
四 赞语、友谊的助长剂	(147)
五 劝架的说话艺术	(152)
六 让人体面下“台阶”	(155)
七 处世中的自贬语	(157)

第四章 交际口才——成功人士的必备武器	(162)
一 交际的话题选择	(163)
二 寒暄的交际功能	(165)
三 交际中的介绍语言	(168)
四 交际中的求借技巧	(171)
五 交际中如何道谢	(172)
六 打电话的交际艺术	(174)
七 聊天中的交际内涵	(176)
第五章 应变口才——智者的回答	(179)
一 利用自嘲改变困境	(179)
二 别人揭短时的应变奇术	(182)
三 应变中的话题转换	(185)
四 应变中的模糊战术	(187)
五 借口在应变中的运用	(190)
六 拒绝他人的应变术	(192)
七 面对讥讽的应变策略	(195)
第六章 语言技巧——令交际增辉的艺术	(199)
一 形象性语言的感染力	(199)
二 旧题出新的妙用	(202)
三 让语言富有哲理	(205)
四 语言中的数字运用	(207)
五 批评语言研究	(210)
六 激将语言	(213)
七 俘虏对方的语言诀窍	(217)
八 与上司争辩的语言修饰	(220)
九 语言的控制	(223)

第三部分 商务口才

第一章：自我推销与求职.....	(229)
一 了解你最希望做什么工作.....	(229)
二 求职的语言交际.....	(234)
三 勇于决断.....	(240)
四 “圆滑的史坦利”	(242)
第二章 推销语言.....	(250)
一 做一个成功的推销商.....	(250)
二 热忱的艺术.....	(256)
三 微笑——推销时的脸部语言.....	(261)
第三章 谈判语言.....	(265)
一 把握谈判中的语言艺术.....	(265)
二 谈判中针锋相对的语言技巧.....	(269)
三 谈判语言的误区.....	(273)

第四部分 家庭口才

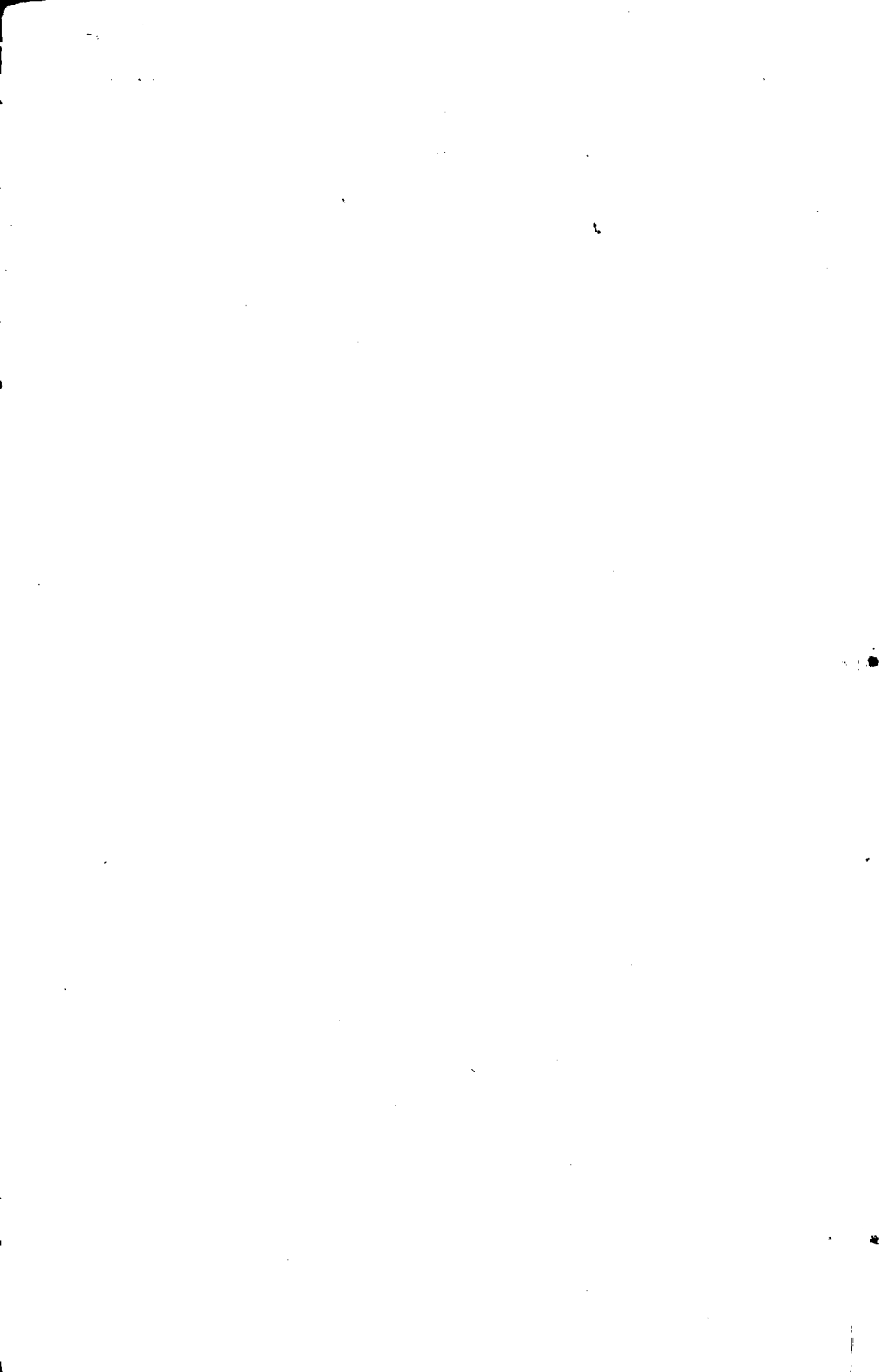
第一章 太太说话的误区.....	(279)
一 唠叨的太太.....	(280)
二 干预丈夫的工作.....	(286)
三 太太的野心.....	(292)
第二章 夫妻相处的艺术.....	(299)
一 做丈夫家里的“同事”	(299)
二 当意外发生时.....	(305)
三 理解丈夫的嗜好.....	(309)
第三章 增加爱情的深度.....	(314)

一	与丈夫共同娱乐·····	(315)
二	使丈夫广受欢迎·····	(319)
三	宣扬丈夫的优点·····	(323)
后	记·····	(329)

第一部分 演讲口才

当你跨上台阶准备讲演的时候，应是满脸自信的神态，而不是象个要登上绞架的人。轻快跳跃的步伐大多是装出来的，但它能为你制造奇迹，并且让听你演讲的人觉得你有急切想谈的事情。开讲前，做一下深呼吸，不要靠着讲台。把头抬起，让下颌仰起。你要告诉听众有价值的事了，因此你应该以形体动作让他们明白这点。现在你大权在握……，你若能将声音传到大厅的后方，这样的效果将更令人振奋。如果你用手势，那气氛将更热烈。

——戴尔·卡耐基



第一章 演讲准备

只要遵循正确的方法，做周全的准备，任何人都能成为出色的演说家。反之，不论年纪及经验多么老到，若没有适当的准备，仍会在演讲中出窘。

——戴尔·卡耐基

一 掌握技巧

卡耐基常说过：“世上没有天生的演说家。当众说话其实轻而易举，关键要遵循一些规则和运用一些技巧。”

善于借鉴别人的经验

不论你是否处于被囚禁的状况之下，没有谁是天生的大众演说家。当众讲演是一门精致的艺术，必须谨慎遵守修辞法与优雅的演说方式，因而，要想做个天生的大众演说家更是难上加难。现在我们却把当众演说看成一种扩大的交谈，往昔唱做俱佳的方式、如雷贯耳的声音已经永远远去。当我们与人共进晚餐，在教堂中做礼拜，看电视听收音机时，喜欢

听到的是率真的言语，依常理而构思，专挚地和我们谈论问题，而不是对着我们大放厥词。

人们越来越喜欢接近常理的讲演，或许应该说，是接近生活的讲演。那种高高在上，把自己独立于大多数人之外的讲演家将遭致失败，因为不能与观众达成共鸣的讲演不会有吸引力。

卡耐基刚受聘于纽约哈林区第一二五街四十五号的“青年会”担任教师时，青年会决定先让他试教然后决定是否聘任他。长期失业的卡耐基突然有了工作的机会，激动之中又不知道该如何讲好第一节课。这时，他记起了一位著名演讲家的经验：当你不知如何打动听众时，你不妨坦诚地谈谈自己。卡耐基回忆起了自己并不漫长但坎坷的求职之路，决定从谈自己出发，打动听众，以期获得最佳效果。

当时，黑压压的人群坐满了大厅里的每一张座位和每一个角落，教室后面还挤满了一些站立着的人们，大家都怀着拭目以待的心情来听一听这位经历丰富的年青老师怎样告诉他们一些特殊知识，以帮助他们超越其他人。

卡耐基的开场白，是以詹姆斯·怀特坎姆·董利的《徜徉在六月里》为开始的：

告诉你什么是我的最爱，
渴望徜徉在六月里。
大约是草莓成熟的季节，
某个午后，
总爱偷偷小憩片刻，
什么也不做。

我宁可待在果园里，
无拘无束！
头顶着一片天，脚踏着一方土，
有清新的空气供我呼吸，
有如茵的草地供我躺卧，
就好象有客来访时，
母亲在阁楼上布置的
又软又厚的床！

……。听众都沉浸在诗的意境中，想象着乡间生活的优美宁静。对都市的厌倦是每个人的感受，大家都讨厌那灰色的街道、房子和天空。

“先生们，女士们，我给你们念这首诗，目的在于向你们讲述一个故事，一个我的故事！”听众不禁一怔，胃口被调动起来了，又满腹怀疑。接着，卡耐基一口气不停地讲完了自己成长的经历，言辞亲切而富有启发性和思辨性，他讲出了自己的困苦和忧虑，谈到了那些不眠的夜晚，涉及到的各种挫折和打击，还有自己不屈的奋斗。

最后他说：“你们呢？你们可以在生活中，在那些无可避免的暴风雨之下弯下身子，或者因为抗拒它们而被摧折，而如果你在多难的人生旅程中，勇敢地去承受所有的挫折和颠簸的话，就能活得更久，能享受更顺利的旅程。”

掌声响起来了，淹没了卡耐基。他的试教相当成功，长达两个半小时的演说结束了，人们还不想离开。有一些人走过来和卡耐基握手，有的和他拥抱并表示祝贺！

因此，卡耐基认为，当众演说不是——门闭锁的艺术，并不如许多学校教科书要我们相信的那样，只有经过多年的美

化声音，以及修辞学的奥秘奋战之后才会成功。

要想获得自信心、勇气及能力，以便在向一群人发表谈话的同时能够冷静而清晰地思考，这并不如大多数人的想象的那般困难——可能尚达不到其中十分之一的困难。这并不是上帝赐给多数人的礼物。这就象是你打高尔夫球的能力，任何人都可以发展出他潜在的能力，只要他有想要如此做的充分欲望就行。

牢记你的目标

凯特先生说到，他最近学会的当众说话的技巧，给了他莫大的快乐，这正说中了我认为他所以成功的原因（我相信，这个因素远较任何其他的因素更为重要）。他确实是遵循我们的指引，毫不偷懒地做我们分派的功课。不过，我相信他做这些，是因为他自己要做，而他之所以要做，则是因为他预料自己会成为成功的演说者。他将自己投入未来的形象中，然后努力使其认真，这是你必须确实做到的。

集中全力，念念不忘自信与口角生风的说话能力对你有多么重要；想想因此而结交的朋友、在社交上对你的重要性，想想自己服务人群、社会、教堂的能力将会大增，想想它在你事业上所会造成的影响。换言之，它会为你未来的领袖群伦而铺路。

卡耐基接着写道：

哈佛大学最杰出的心理学教授威廉·詹姆斯曾写下六句话。这六句话，很可能给你一生发生深远的影响。这六句话，是阿里巴巴勇探宝穴的开口诀：“几乎不论任何课程，只要你对它满怀热忱，就可确保无事。倘使你对某项结果足够关

心，你自然一定会达成。如果你希望做好，你就会做好。假若你期望致富，你便会致富。若是你想博学，你就会博学。只有这样，你才会真正的期盼这些事情，心无旁骛地一心盼想，而不会费许多心神再去胡思乱想许多不相干的杂事。”

卡耐基先生在演讲方面具有杰出的才能，在“青年会”做教师的这段时间内，无数次成功的演讲吸引了越来越多的人。经常出现的情况是，教室爆满，许多人找不到座位，演讲完之后许多人久久不愿离去。卡耐基总结经验时说：“其实我没有什么诀窍。我想，我成功的重要一点是，每节课我都订立了演讲的目标。我按照目标去做，所以我成功了。”

卡耐基的目标是：

1. 尽量使学生感到轻松自在。
2. 由于演说者对主题缺乏感觉或认识，造成了演讲中的大量讹误，此时只有充分准备才能补救过失。
3. 切莫选取那些自以为有价值、重要的题材。
4. 效率应不断地被提及。积极地加强以及不在意前几堂课中受到的批评，是建立信心的方法。大多数的年轻男子每天都会受到老板的批评或接受客户挑剔的眼光；在学校里，大多数的人都有违规受罚的经验，这是导致人们畏惧演讲的因素。

.....

所以，卡耐基在以后的课中都订立了目标，并且切实地去施行，效果非常地好。

有一节课，卡耐基确定的目标是讨论“烦恼的副作用”，矮个子卡尔·内森谈及自己工作和生活中的烦恼，详尽地叙述它给自己带来的副作用以及自己的厌恶心情，引得课堂上