



卡耐基写给 青少年^的口才书

卡耐基为青春学子指点迷津，铸就雄辩之才！

KANAIJI
XIEGEI QINGSHAONIAN DE
KOUCAISHU

(美) 戴尔·卡耐基/著
郭海东/编译



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。



蓝天出版社
Blue Sky Press

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基写给青少年的口才书/ (美) 卡耐基(Carnegie,D.)
著;郭海东编译. — 北京: 蓝天出版社, 2010.6
ISBN 978-7-5094-0409-6

I. ①卡… II. ①卡…②郭… III. ①口才学-青少年读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第113133号

特约编辑: 李异鸣

责任编辑: 刘春燕 孔庆春

责任校对: 李树林

封面设计: 上尚装帧设计

卡耐基写给青少年的口才书

出版发行: 蓝天出版社

社 址: 北京市复兴路14号

邮 编: 100843

电 话: 66983784(编辑) 010-66983715(发行)

经 销: 全国新华书店

印 刷:

开 本: 16开(787×1092毫米)

字 数: 260千字

印 张: 15.5

印 数:

版 次: 2010年8月第1版

印 次: 2010年8月第1次印刷

定 价: 25.00元

版权所有 侵犯必究



Preface 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！



Contents 目录

第一章 ▶ 演讲仪态篇——让卓越的口才彰显青春风采

卡耐基告诫青年:要想获得卓越的口才,先要保持独特的个性,用你真正的感情全心投入到演讲中来,才能获得最大的感染力。同时,潜心学习和模仿伟大演讲家的风格和作品也是非常重要的,这样你才不至于成为井底之蛙,才能站在巨人的肩膀上提升你的视野,锤炼你的思想和表达技巧。

| | |
|-------------------------|-----|
| 好好地注意你的演讲态度 | 002 |
| 做自己,而不模仿他人 | 006 |
| 全心投入讲演中 | 009 |
| 使声音更有力,更富弹性 | 011 |
| 把握使说话变得自然的原则 | 012 |
| 尽量让表达富有新鲜感和创意 | 017 |
| 更好地强化个性 | 019 |
| 演讲前不要吃得太饱 | 020 |
| 得体的衣着和面带微笑更容易赢得信任 | 022 |
| 把你的听众紧紧聚集在一起 | 024 |
| 认真打造影响演讲的场地要素 | 026 |
| 培养和使用自己的演讲姿势 | 029 |
| 谦虚的言行更讨人喜欢 | 034 |

第二章 ▶ 成功挑战篇——好口才，赢在好心理

卡耐基在这章告诉青少年朋友成功讲演的重点是要有良好的心态。有很多人初学演讲时都有在人前讲话的恐惧感，但只要牢记自己的目标、充分做好准备，并争取一次次演讲练习的机会，如此持之以恒，每个人都会克服开始时的不自信，最终成为一个好的演讲者。

| | |
|-----------------------|-----|
| 从害羞的“龟壳”里出来 | 038 |
| 不要以幽默古怪和道歉做开场白 | 040 |
| 使用支持讲演要点材料的主要方法 | 044 |
| 若要讲得好，必须有个好结尾 | 048 |
| 让别人走进你的思想和心灵 | 060 |
| 把通往犹豫不决的大门紧紧关上 | 063 |
| 书本只是指引，必须勇于实践才行 | 066 |
| 练习当众说话，建立自信心 | 068 |
| 克服恐惧感的最好方法 | 069 |
| 演讲前怎样做好准备 | 072 |
| 真诚的自我鼓励 | 076 |
| 驾驭自己，让自己表现得无所畏惧 | 078 |
| 在一百次挫折后也不可以放弃 | 081 |
| 坚持不懈用心练习，满怀信心期待 | 083 |

第三章 ▶ 技巧修炼篇——与童言无“技”说再见

对于涉世未深的青少年来说，童言无忌并不可怕，可怕的是不懂得讲话的技巧和分寸。世界上并没有什么天生的演讲家，任何事情都是有规律和技巧可寻的。年轻的朋友们，只要遵循以下简单且重要的规则，当众说话也会变得轻而易举。让我们从这一刻开始，与童言无“技”说再见！

| | |
|-------------------------|-----|
| 演讲题目应是真心所感，真心所想 | 088 |
| 自己充满预备力，听众才能集中注意力 | 090 |
| 说话要具体、翔实和明确 | 094 |



| | |
|----------------------------|-----|
| 从自己的生活背景中搜寻有意义的题目 | 096 |
| 在日常生活和社会交流中运用讲演原则和技巧 | 098 |
| 引用故事增强演讲效果的五种方法 | 101 |
| 使用能形成图画般鲜明景象的词句 | 107 |
| 借助细心阅读和模仿提高语言表达能力 | 114 |
| 增加和改善你的词汇应读哪些书 | 120 |
| 高度重视准确使用语言和准确表达 | 125 |
| 在讲述事例时把自己的经验戏剧化 | 127 |
| “我懂他说的，我知道他现在在哪里！” | 131 |
| 用视觉材料增强讲演效果 | 133 |

第四章 ▶ 交流互动篇——让你的口才语惊四座

俗话说：他山之石，可以攻玉。当众演讲并不是一门封闭的艺术，也不像许多教科书中所说的那样，只有经过多年的美化声音和极艰苦的修辞学训练之后才能取得成功。我的教学生涯几乎全部是在向人们证明一点：当众说话其实并不困难，只要遵循一些简单而重要的规则就可以了。年轻的朋友们，想让你的口才掷地有声、语惊四座吗？本章将为你传授一些有益的技巧。

| | |
|-----------------------|-----|
| 把强烈的热情传递给听众 | 138 |
| 诉说生命对自己的启示 | 140 |
| 满足听众的兴趣 | 143 |
| 真诚地赞美听众 | 146 |
| 尽快指出你与听众之间的直接关系 | 148 |
| 演讲的目的要适合听众和场合 | 151 |
| 对听众行动请求的三条法则 | 154 |
| 说服听众要心怀尊敬 | 158 |
| 善用对比和避免专业术语 | 162 |
| 动之以情比晓之以理效果更好 | 168 |

第五章 ▶ 口才提升篇——你的青春“脱口秀”

即兴演讲是最考验语言爆发力的演讲形式，它就像一场青春“脱口秀”，不需要费尽心思地精雕细琢，更无须反复地“阵前”演练，冲口而出，便是妙语连珠。年轻的朋友，请问对你而言，即兴演讲是不是一件难事呢？如果是的话，我希望本章陈述的一些观念与方法，将会对你有所帮助。若想真正全面享受说话的效益和乐趣，同时有效提升日常沟通的品质，的确有必要尽量做好即兴演讲这件重要的事情。

| | |
|-----------------------|-----|
| 点燃自己对题目的狂热之情 | 174 |
| 对自己获得公众讲演能力充满渴望 | 179 |
| 视情制造抓人的开场白 | 184 |
| 培养即兴演讲的技巧 | 195 |
| 随时准备各种场合做即兴演讲 | 198 |
| “预先计划就能领先” | 201 |
| 介绍词的主要内容及指引公式 | 203 |
| 怎样做颁奖词与答词 | 210 |
| 讲演组织结构的“魔术公式” | 212 |
| 随时向听众提示讲演要点 | 215 |

第六章 ▶ 口才储备篇——打开记忆的闸门

若想演讲得精彩绝伦，要求演讲者自身拥有能够旁征博引的渊博知识。技巧再好，如果缺乏足够的文化底蕴正如巧妇难为无米之炊。所以在本章节中，卡耐基告诉大家通过印象、重复、联想这三种记忆的自然法则，多快好省地记忆知识点来达到储备知识，最终使青少年朋友厚积薄发拥有不凡的口才。

| | |
|--------------------------|-----|
| 记忆的第一项法则要求：必须集中注意力 | 218 |
| 注意提升观察力 | 220 |
| 百闻不如一见 | 221 |
| 充分调动和运用视觉功能 | 223 |



| | |
|---------------------------|-----|
| 记忆的第二项法则：重复 | 227 |
| 开动联想的机器，拥有更强的记忆力 | 229 |
| 把新的事实与其他事实编织成有系统的关联 | 230 |
| 记忆年份的最好方法 | 232 |
| 联结演讲要点的有效方法 | 234 |
| 突然忘词的急救方法 | 235 |
| 记忆力基本上是联想的过程 | 237 |



第一章



演讲仪态篇

——让卓越的口才彰显青春风采

Carnegie
inspirational
book

卡耐基告诫青年：要想获得卓越的口才，先要保持独特的个性，用你真正的感情全心投入到演讲中来，才能获得最大的感染力。同时，潜心学习和模仿伟大演讲家的风格和作品也是非常重要的，这样你才不至于成为井底之蛙，才能站在巨人的肩膀上提升你的视野，锤炼你的思想和表达技巧。

好好地注意你的演讲态度

演讲成功的重要因素，不仅包括遣词造句，还包括你演讲时的态度。“你说什么，绝对不会比你怎么说更重要。”

演讲成功的重要因素，不仅包括遣词造句，还包括你演讲时的态度。“你说什么，绝对不会比你怎么说更重要。”

好的演讲态度，可以使原本很简单的道理产生更长远的影响力。在大专院校的演讲比赛中，获胜的并不是那些演讲题材最好的人，而是演讲态度很好的人。他把他的演讲题材发挥到最好的效果。

英国政治家及名作家摩尔利爵士有一次用讥讽的语气说：“一场演讲，最重要的有三件事：谁在发表这场演讲，他怎样进行这场演讲，以及他说些什么。在这三件事中，按排列顺序越往后，重要性越低。”是不是太夸张了？是的。但只要擦掉表面的一点痕迹，你会发现真理闪闪发光。

英国政治家爱德蒙·柏克的演讲稿，不管是在逻辑、说理或文章结构上都是最好的作品，直到现在，全世界一半以上的大专院校，还把他的演讲稿当做演讲的经典范本来加以研习。但是柏克本人在演讲各方面都显得无可救药，他既没有表现他杰出作品的的能力，也不能让他的演讲产生吸引力和震撼力。他被人称做英国下议院的“晚餐铃”，只要他一站起来讲话，其他议员又是咳嗽又是洗牌，不然就睡觉或成群结队地走出会议室。

如果你把一颗包着铁壳的子弹尽全力掷向某人，根本无法在那人的衣服上留下一点痕迹。但如果你把火药放在一根蜡烛后面，把它发射出去，它会穿透一块松木板。因此，我要说一句：像蜡烛的演讲，在火药的推动下，要比没有力量推动的子弹更能留给人深刻的印象。

所以，要好好地注意你的演讲态度。



——什么是演讲态度？

当某家店铺给你送货时，他们会怎么做呢？那位送货司机是不是把货物丢进你家后院就一走了之？把东西从手中丢出去和把东西送到对方手上，效果是不一样的。送电报的人一定要把电报亲自交到指定的收报人手中，但是不是所有的演讲者都能把他们的意思传达给听众呢？

我有一个例子，可以说明一般人的谈话态度。我在瑞士阿尔卑斯山的避暑胜地穆伦停留时，曾住在一家伦敦公司经营的旅馆里。照例这家旅馆每周从英国邀请两位演讲家来发表演讲，其中一位是著名的英国小说家，她讲的题目是“小说的前途”。演讲题目是被指定的，更糟糕的是对此她觉得无话可说，她并不真的关心这个题目，因此就顾不得是不是讲得精彩了。小说家匆忙准备了一些提要，站在听众跟前，无视他们的存在，正眼也不瞧他们一下——她有时抬头望着前方，有时低头看着自己的笔记，有时又望着地板。她空洞地按照笔记逐条地念着，眼中雾一般的迷茫，声音飘忽，一个个词句飘到无尽的太虚中。

这算什么演讲？是“独白”吧——跟听众没有一点儿的沟通。而好的演讲者首要条件是需要沟通。一定要让听众感觉到，有一股信息从演讲者的脑海和心中直接传达到他们的脑海和心中。这位小说家的演讲，也许更适合在荒凉的戈壁大沙漠里举行。事实上这种演讲听起来就像讲给大沙漠听的，而不是对人们发表的演讲。

发表演讲的问题，既很简单，同时也很复杂，也很容易被误解和滥用。

——好的演讲态度的秘诀

关于演讲的技巧，已经有很多人写过。其中有很多荒谬拙劣的评论，使它笼罩在各种规则、仪式与人为的神秘中了。陈旧的“演讲术”一向被人们讨厌，也常常把演讲弄得极为荒谬。一些想学会演讲技巧的生意人到图书馆或书店找资料时，往往找到一些名为“演讲术”的“巨著”，但一点实用价值都没有。有些学生尽管已经有长足的进步，仍然被迫去练习及背诵韦伯斯特和英格索的“演讲术”——多么的落伍！那些规则已经违背了我们现在时代的精神，就跟英格索夫人和韦伯斯特夫人所戴的帽子公然戴在现在女孩子的头上一样。

自从内战结束以来，出现了崭新的演讲理论。为了与时代精神同步，新式的演讲已经跟电报一样直截了当。曾经流行一时的华丽风格，不再被现代的听众接受。

现在不管是十几个人的商业聚会，还是上千人齐聚一堂，听众都希望演讲者像私底下聊天时那样直截了当地说出主旨，态度也要像和听众中的某一个人私下交谈那样亲切。

态度可以相同，但力量却不能相同，否则大部分听众可就听不见你的声音了。向40个人讲话，比向1个人谈话时要花费更多的力气，就如同建筑物墙壁上的雕像必须做得很大，人们从地上看的时候，才会觉得雕像似乎和真人大小一样。

有一次，马克·吐温在内华达州的矿场上发表演讲。演讲后，一名年老的探矿员走上前来问：“这是你平常说话的语调吗？”

这正是听众们所希望的，比“你平常说话的语调”稍微提高一点。

要学会这种自然技巧的唯一方法就是练习。在练习的过程中，如果发现自己说起来不自然，就停下来，问自己说：“咦！哪里不对？清醒起来！要有人性，要自然一点。”哪怕说得再刻薄一点都可以。假想听众找出一个人——也许是坐在最后面的人，也许是最不专心的人——和他聊聊闲话，想象他问你一个问题，而你正在回答，而且唯一只有你能回答。他如果是站起来，你也回他的话，这个过程能立即让你的讲演更加自然、直接，更像平常的谈话。

也许你会进展得很顺利，最后你也实际地提出问题并向听众解答了这个问题。例如在谈话当中，你说：“你们各位是不是有这样的疑问：你这样说，有没有什么证据？当然，我掌握了充分的证据，我现在说明如下……”然后，你接下来回答你提出来的这个想象中的问题。这样就显得很自然，可以打破一个人唱独角戏的单调局面，你的演讲会显得直接、愉快，更像和朋友闲话家常。

在与社区委员会谈话时的态度，应该跟老朋友约翰·亨利·史密斯聊天一样自然。社区委员会是什么样的聚会呢？还不就是一大群的约翰·亨利·史密斯聚在一起吗？和其中一个聊天，和他们全体聊天难道有什么不同吗？在前面我们曾说过一位小说家的讲演方式。在她之后，也在那个舞



厅，我们有幸聆听奥立佛·罗基爵士的讲演。他用曾经贡献出半个世纪的时间思考、研究、试验与探查的成果，作为他的题目——“原子与世界”。这些基本上已经成为他心灵、思想与生命的一部分，有一些他觉得非说不可的东西，他根本不担心什么，早忘了自己在做演讲。奥立佛·罗基爵士只想告诉听众有关原子的事情，满腔热忱，一心要我们了解他所看到的、感受到的，所以演讲明确、流畅而且感情丰富。

最后，他完成了一场超凡脱俗的讲演，魅力四射，听众深深地被吸引住了，留下了深刻的印象。他真是全情投入地讲着，然而，我相信他自己没有这样想，听过他演讲的人也没有把他看做“公众演讲家”。

如果你公开演讲后，听众都认为你是受过当众演讲训练的，那可不是在给你的老师争面子，尤其不是给我训练班的老师争面子。我们要求你能用自然、轻松的态度讲话，让听众做梦也想不到你竟受过“正式”的训练。一扇好窗户，它本身不会惹人注目，它只默默地放入光线。好的演讲家就是这样的，他表达自然而无遮掩，听众没有注意他的神态，只感知他论述的题材。

做自己，而不模仿他人

这个世界上，没有另外一个人是和你相同的。几十亿人都有两只眼睛、一个鼻子和一张嘴，但没有一个人是跟你完全相同的，也没有一个人有和你相同的思想和想法。很少有人能够像你一样自然地谈话和表达自己的意见。也就是你特有的个性。

我们会对某些演讲家十分崇拜，因为他们把表演融入讲演，毫无困难地表达自己，毫无畏惧地使用独特的、个人的、富于幻想的方式说出要对听众说的话。

第一次世界大战以后，我在伦敦遇到罗斯·史密斯爵士和凯恩·史密斯爵士两兄弟。他们刚完成从伦敦到澳洲的首次飞行，获得澳洲政府颁发的5万元奖金。他们被英皇颁赐了爵位，在大英帝国引起很大的轰动。

胡雷上尉是一位知名的风景摄影家，曾和他们两兄弟一块儿飞过一段路程，拍摄了一些电影。因此我帮助他们做一场以画面解说为主的旅游讲演，并训练他们怎样表达。在伦敦的“爱乐厅”他们每日演讲两场，早晚每人一次，呈现并肩飞过的半个世界。两人几乎发表着同样的演讲，可是听起来却不一样。

演讲除了词句有不同之处，还有其他重要因素。那就是表达词句的特有个性——演讲时的态度。说什么和怎么说是两回事，不能混为一谈。

一次公开的演奏会上，我跟一位年轻小姐坐在一起。当著名钢琴家帕德列夫斯基弹奏肖邦的一首玛祖卡舞曲时，她也拿着曲谱在看。她感到很困惑：帕德列夫斯基的手指敲击的音符，跟她弹奏同一舞曲时敲击的完全一样。然而她的表现很普通，而帕德列夫斯基却很吸引人，美得难以形容。她不懂得关键之处不在于音符，而是弹奏的方式。帕德列夫斯基在弹奏时加进



去的感觉、艺术才能以及个性，才显出了凡人与天才之间的差别。

同样在俄国大画家布鲁洛夫修改一个学生的习作时，学生惊奇地看着改变了的图画，大叫：“呀！你才动了那么一小点，可是它整个都不一样了！”布鲁洛夫说：“艺术就开始于那一小点不同之处啊。”

演讲与绘画、帕德列夫斯基的演奏是一样的！同样的道理，也适用于人们的说话态度。英国国会里有句老话，一切听凭讲演的方式而定，而不根据事情而定。这是很久以前昆提加说的，那时英格兰还是罗马的殖民地。

“所有的福特轿车都完全相同。”制造者这样说，“但是，没有两个人是相同的。每一个新生命，都是太阳底下的一件新事物——之前没有和他相同的东西，之后也绝不会有。年轻人应该培养这种观念：他应该寻求独特的个性，让自己与众不同，并发展自己的价值。社会和学校可能企图改造他，他们习惯把人们培养成一个样子，但我不会让个性的火花消失，因为这点是真实证明你重要性的唯一凭证。”

这句话在演讲方面来说尤其正确。这个世界上，没有另外一个人是和你相同的。几十亿人都有两只眼睛、一个鼻子和一张嘴，但没有一个人是跟你完全相同的，也没有一个人有和你相同的思想和想法。很少有人能够像你一样自然地谈话和表达自己的意见。也就是你特有的个性。做一名演讲者，这就是你最宝贵的财产。抓住它，珍惜它，发挥它，这点火花将让你的演讲产生力量与真诚。“这是你个性的唯一而且真实的凭证”。请你千万别把自己装进模子里去，失去自己的个性。

洛吉爵士的演讲与众不同，因为他是与众不同的人物。他说话的态度，即他的一大特点，和他的胡子、秃头一样成为他的独特商标。但如果他去模仿洛依德·乔治，就会给人看起来虚假的感觉，导致失败。

美国史上最著名的一场辩论，是道格拉斯参议员和林肯双方在1858年的伊利诺大草原城镇进行的。林肯个子高显得笨拙，道格拉斯矮比较优雅。这两个人不仅外在形象存在很大的差异，个性、思想和立场也迥然不同。

道格拉斯是上流社会人士的代表，林肯却有“劈柴者”的绰号，他有时穿着短袜子就走到大门口去接见民众。道格拉斯十分优雅，林肯则有些笨拙；道格拉斯完全没有幽默感，林肯则是有史以来最伟大的故事家；道格拉斯难得一笑，林肯经常引用事实及例子来解释观点；道格拉斯骄傲而且自