

·卡耐基写给年轻人·

99% 的人 都不懂的 说话技巧

〔美〕卡耐基 / 著 吴桂洪 / 编译



20世纪最伟大的成功学大师卡耐基口才艺术精华集萃
最权威、最实用的口才宝典之一

帮助人们建立自信，获得勇气，收获幸福，玩转职场，
实现人生价值

古吴新出版社

中国·苏州



·卡耐基写给年轻人·

99% 的人
都不懂的
说话技巧

〔美〕卡耐基 / 著 吴桂洪 / 编译

古吴轩出版社

中国·苏州

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基写给年轻人:99%的人都不懂的说话技巧/(美)卡耐基著;
吴桂洪编译. —苏州:古吴轩出版社, 2014. 5

ISBN 978-7-5546-0240-9

I. ①卡… II. ①卡… ②吴… III. ①语言艺术—青年读物
IV. ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 053599 号

责任编辑:王琦
见习编辑:徐小良
策 划:郑雅玲
封面设计:嫁衣工舍

书 名:卡耐基写给年轻人:99%的人都不懂的说话技巧
著 者:[美]卡耐基
编 译:吴桂洪
出版发行:古吴轩出版社

地址:苏州市十梓街458号 邮编:215006
Http://www.guwuxuancbs.com E-mail: gwxcbs@126.com
电话:0512-65233679 传真:0512-65220750

出 版 人:钱经纬
经 销:新华书店
印 刷:三河市兴达印务有限公司
开 本:880×1260 1/32
印 张:8.5
版 次:2014年5月第1版 第1次印刷
书 号:ISBN 978-7-5546-0240-9
定 价:32.80元

目 录

Contents





Part 1

克服内心恐惧，从容与人交谈

其实大家都跟你一样害羞 / 003

没有人是天生自信的 / 007

成为别人的故事中的主人公 / 011

让自己一个劲儿地出丑，直到学会为止 / 014

前进、征服、胜利——他们成功了 / 018



Part 2

修炼当众演讲，培养无法抗拒的个人魅力

注意！语调、节奏、表情和手势 / 025

通俗的语言更受欢迎 / 031

演讲前做好充分的准备 / 035

精心设计你的开场白 / 044

拒绝狗尾续貂的结尾 / 050

如何应对众人的提问 / 055



Part 3

有效沟通，任何人都可以拥有危险的魔力

指正他人错误有技巧 / 063

批评别人时以自我批评开始 / 072

坦诚错误更容易获得原谅 / 075

反驳别人是最令人反感的 / 082

少说话有意想不到的好处 / 086

善于倾听的人更有人缘 / 090

牢记对方的姓名是最好的恭维 / 098



Part 4

赢得赞同，“让人无条件相信你”的说服力

让人无法说“不”的辩论法 / 105

让人觉得是自己的主意 / 109

跟对方谈他感兴趣的事 / 113

没人喜欢被粗暴地命令 / 118

让别人对你产生信任感 / 124



Part 5

利用一张巧嘴，在职场中游刃有余

定面试官的口才技巧 / 131

与下属说话的艺术 / 137

与领导说话的艺术 / 147

与同事说话的艺术 / 155

谈判高手的说话之道 / 163

伟大推销员的说话术 / 194



Part 6

拥有美满家庭，营造幸福生活

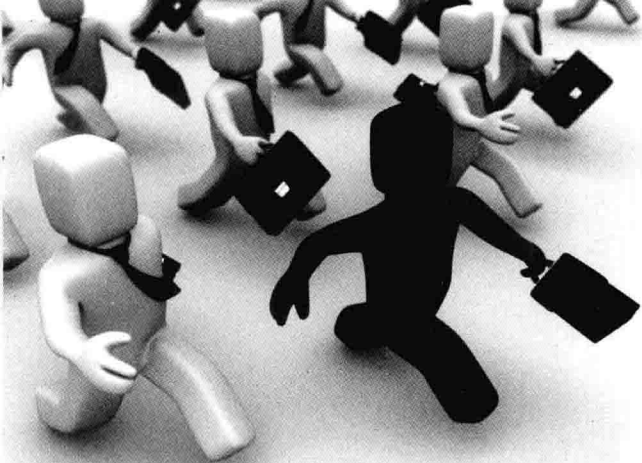
不要对家人做无谓的批评 / 231

赞美爱人身上所有你看到的部分 / 235

请礼貌地对待你的爱人 / 243

千万不要喋喋不休 / 246

成为丈夫的“加油站” / 255



Part I 沉默是金，沟通是银

“沉默是金”这句谚语，应该随着时代的变迁而重新评估。如何发挥语言的魅力，决定了现代人能否由沟通走向成功。1912年，“泰坦尼克号”游轮在北大西洋沉没。正是从那一年，我开始教授如何当众说话的课程，我当时主要为纽约基督教青年会夜校讲授公开演讲课。这段经历对我来说是非常宝贵的，因为，它让我积累了丰富的关于如何讲话的知识，促成了我的“口才培训班”的诞生。

其实大家都跟你一样害羞

在潜意识中不肯与人交流或害怕当众发表演说，并不是某个人独自具有的心理，大部分人都是这样，差别只在于程度不同而已。除了训练班的学员，我对大学生也进行过调查，80%~90%的大学生都曾经有过不敢当众说话的恐惧感和与人交流的畏难情绪。

在社交活动场合游刃有余的钢铁大王安德鲁·卡内基常常对人说：“虽然我本性很害羞，但是我却努力使自己成为一个说话高手。”

就算是那些久负盛名的说话高手，也几乎都存在过害羞的心理。这似乎是在说“惧怕交流”是人天生的特性。确实如此，它是人与生俱来的一个弱点，并且这个弱点和人的性格有很大的关系。心理学家认为，性格是一个人的行为表现比较稳定的基本特征。性格具有稳定性。也就是说，一个人的性格在一定的教育和环境的背景下形成后，是很难改变的。所以，才会有“江山易改，本性难移”的说法。

有专家曾经对亚利桑那州的一对大学生双胞胎姐妹进行过观察研究。这对孪生姐妹外貌相似，先天遗传基因完全相同，家庭生活和所受教育的情况也相同。尽管这对姐妹一直在同一所小学、中学和大学接受教育，但是在遗传、教育和环境完全相同的情况下，这对姐妹的性格却非常不相同：姐姐善于说话与交际，主动自信，勇敢果断；妹妹却恰好相反，缺乏独立自主的意识，说话做事总是附和姐姐。专家与她们交谈时，也都是姐姐先回答，而妹妹只是表示同意。她非常不爱说话，或是仅仅稍作补充。总之，这对姐妹的性格完全不同。

这是为什么呢？原来是她们的父母在她俩之中指定了一个是姐姐，另一个是妹妹，从小就交代姐姐要照管妹妹，对妹妹负责，做好妹妹的榜样，带头执行家长委派的任务。如此一来，姐姐从小就形成了独立、自主、善交际的较为果断的性格，而妹妹却养成了听从姐姐的习惯。

这说明人的性格是受长期接受的教育和环境的影响而形成的，不过这并不适用于成年人。对成年人来说，性格实际上是由心理状态决定的。也就是说，如果一个成年人可以改变自己的心态，那么他就可以改变自己的性格。

20世纪初，心理学家和哲学家曾断言：普通人只发挥了全部潜力的很小的一部分。与我们应该达到的水平相比，我们只苏醒了一小半；我们的蓝图尚未展开，我们的热情受到了打击。这是为什么呢？其实就是由于人的恐惧心理作祟。人的恐惧心理是非常可怕的，

所以，我经常对来学习的学员说：“你要想象听众们都欠你的钱，正苦苦哀求你多宽限几天；而你自己是神气的债主，根本无须惧怕他们。”克服畏惧、建立自信，这是实现更有效说话的前提。只有这样，人们才能最大限度地发挥自己的潜能，在各种场合下发表适当的讲话，博得赞誉，赢得别人的喜爱，获得成功。

在实施任何说话技巧之前，必须树立充分的自信心。因为自信心可以给人一种安全感，使你敢于与他人相处，并在任何非自由场合下发表自己的意见。

我曾在培训班开课之前，让前来上课的人们说说来这里的原因以及希望从这种口才训练课中得到什么。调查的结果令人吃惊，大多数人的愿望与需要都是一样的，他们的回答是：“当别人要求我站起来讲话时，我觉得很别扭、很害怕，这使我不能清晰地思考、集中精力，不知道自己想说的是什么。所以，我想获得自信，能泰然自若地站在大众前并能随心所欲地思考，能有逻辑地归纳自己的思想，能在公共场所或众人面前侃侃而谈，做到明晰且有说服力。”

我相信这是真的。当你站立在听众面前时，的确不能像坐着的时候那样仔细地思考，但是这种状况可以通过训练加以改善。

首先，在公开场合下说话的恐惧感对人的交流是有益的，因为人类与生俱来就有一种能应付环境中不寻常挑战的能力。当你感到自己的脉搏和呼吸加快时，千万不要过度紧张，要保持冷静。因为身体一向对外部刺激保持警觉，这种警觉表明它已做好准备可以应付环境的挑战。假如这种心理上的准备是在某种限度之下进行的，

当事人会因此而想得更快，说话更为流畅，并且通常还会比在普通情况下说得更为精辟有力！

我还要告诉你们的一个秘密是，即使职业演说者，也从来不会完全克服登台的恐惧——在刚开始演讲时，他们或多或少地也会有些怯意。这些怯意从他们开头的几句话里都可以表现出来，只不过他们可以很快地克服这种怯意，进入镇定的状态。我自己也是如此。

所以，你完全不必自己给自己设定框框，你应该主动热情地去与人交往；否则，畏惧将一发不可收拾，它不但会让你的言辞不畅，肌肉过度痉挛，还会严重降低你说话的效力。

没有人是天生自信的

在我的培训班中，学员们会在学习完了之后坐在一起交流自己的心得。大部分人都认为他们所学到的最重要的东西就是对自己的信心，即对自己成功多了一份信心。这真是令我欣慰的成果——从某种程度来说，没有什么比自信更加能够让人走向成功。

《贝德客旅行指南》上说，攀登阿尔卑斯山很困难，业余登山员应该由向导带路。但是几年前，我和我的朋友来到阿尔卑斯山的维尔德·凯塞山前，想要征服这座传说中危险的山峰。首先要声明的是，我和他都不是专业的登山者。

在我们开始登山之前，曾经有一位朋友问我们是否能够成功，我语气坚决地回答他：“一定能！”

“为什么这么肯定能？”朋友继续问道。

我说：“有人也像我们一样，没有向导却取得了成功。而且，我

做任何事情都不会预先想到失败。”

最终我们没有请向导，并且我们取得了成功。

要自信，这是做任何事情都必须要有正确心态。无论做任何事，自信都是你获得成功的基本前提。所以，在你开始说话前，首先要做的事情就是——自我暗示，相信自己可以成功。

美国著名的心理学家威廉·詹姆斯说过：“行动看似是紧随于感觉之后产生的，但事实它是与感觉并行的。行动受意念直接控制。我们可以通过意念来控制行动，并间接地控制感觉，但是感觉却不受意念直接控制。因此，如果我们失去了原有的自然的快乐感，那么，想让自己变得快乐的最佳方法，就是高兴地坐下来，让自己表现出本来就很快乐一样。所以，让自己感觉自己很勇敢，并且表现出好像真的很勇敢，竭力运用自己所有的意念去达到这个目标，那么勇气很可能就会取代恐惧。”只有相信自己可以成功，并且坚定不移地相信自己，你才能成功。

有位英国青年律师要在法庭上和一群知名的律师辩论，他已经做了充足的准备，但是仍对此感到不放心，担心自己会失败。于是，他去请教法拉第先生。

法拉第先生简单明确地告诉他：“如果你想成功，告诉自己，他们一无所知！”

请记住威廉·詹姆斯所说的话：为了培养信心和勇气，当你面对观众的时候，不妨表现得好像真的具有信心和勇气一样。当然，这么做的前提是你必须已经做好充分的准备，否则再怎么表现也不能奏效。

位列古希腊“十大演说家”之首的德摩斯梯尼从小就有口吃的毛病，而且他说话的时候肩膀总是一个高一个低，还不停地抖动。在当时那样一个崇尚口才的时代，这样的人理所当然会受到歧视。因此，他非常苦恼，并且有很深的自卑感。但是，他并未被自卑打倒，而是以超凡的毅力和吃苦的精神进行刻苦的训练。每天清晨，他都站在海边，嘴里含着石子进行练习。针对肩膀高低并抖动的毛病，他每天对着镜子练习，并在两个肩膀上方挂两把剑。经过刻苦的训练，就如我们现在所知道的，他成为一位十分出色、受人尊敬的演说家。

事实上，我们大多数人不会像德摩斯梯尼那样不幸，我们没有口吃的毛病，也没有其他生理方面的不足。但是自卑或者羞怯感依然不同程度地在我们身上存在。美国一项调查表明：在宴会上与陌生人接触时，大约有75%的人会感到局促不安；同样的，由于害羞或者自卑感造成的演讲或其他发言失败的例子可谓屡见不鲜。由此可以看出，一个人不自信，并不是因为他真的天生有何不足，而是他自以为如此。

要想在众人面前侃侃而谈，你必须给自己某些积极的暗示。

“我可能会犯语法错误，或讲到一半突然讲不下去……”这些消极的想法必须统统丢掉！它们很可能会让你在演讲开始之前就失去信心。演讲之前，首要的任务是将注意力从自己身上移开。要集中精神，听别人在说什么，把你的注意力放在他们身上，这样就不会给自己造成过度的压力。最重要的是，你要坚信你将要发表的题目

有价值。怎样做才能让自己确信这一点呢？这就需要你详细研究演讲的题材，找出其中更深层的意义，并暗示自己，你的演讲将有助于听众，使他们听过之后会成为更优秀的人。

这种方法真的管用吗？当然。现代实验心理学家们都认同这种由自我暗示而产生的动力，即使是假装出来的，也会成为人们快速学习的最有力的动力。所以，根据事实所做的真诚的自我激励，自然也是最好的。

在我的训练班中有一位推销员曾这样说道：“在班上成功站起来几次之后，我觉得自己可以应对任何人了。一天早上，我找到了一个平常特别凶悍的客户，在他还没来得及说‘不’以前，我就已经把样品摆在他的桌子上了。结果，他给了我一份最大的订单！”

还有一位家庭主妇也曾告诉我：“以前我总是不敢邀请邻居来家里，我怕我们之间无法融洽地谈笑。但是，通过几次上课并站起来讲话之后，我决定办一次家庭宴会。那次宴会非常成功，我穿梭于来宾之间，尽情地和他们谈笑。”

在另一个毕业班的晚会上，一名店员说：“起初，我很害怕和顾客讲话，每次都是胆战心惊的。在班里演讲几次后，我觉得自己有自信了，可以从容不迫地和顾客说话。我开始敢于理直气壮地提出不同的意见。我在上演讲课之后的第一个月，销售业绩就提高了几乎一半。”

通过这种有效的训练，这些学员发现自己已经可以很容易地克服恐惧或焦虑感。以前他们也许会失败的事，现在却成功了。他们通过当众讲话获得了自信心，并让自己满怀信心地面对每一天的挑战。