

# 卡耐基

## 魅力口才与 演讲艺术

从未被超越的处世原则和生存之道

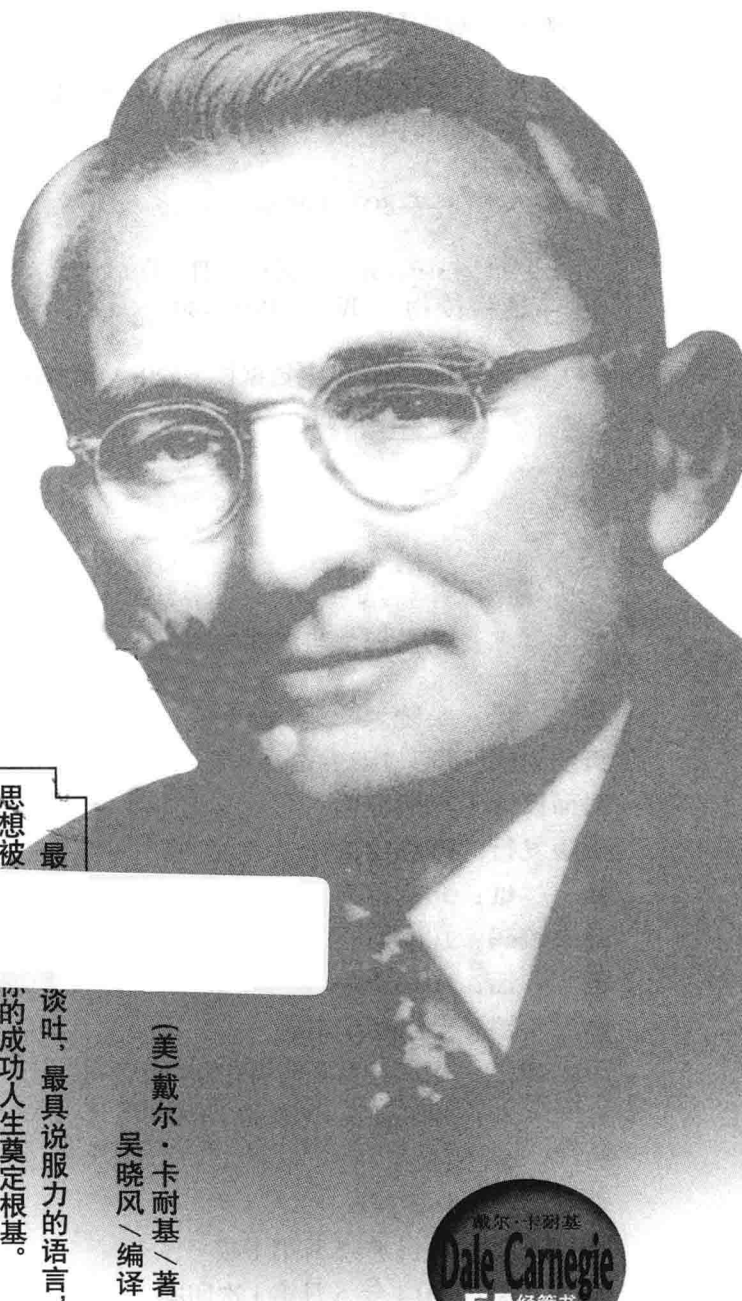
思想被吟

最

(美) 戴尔·卡耐基 著  
吴晓风 译



海潮出版社  
Hai Chao Press



# 卡耐基 魅力口才与 演讲艺术

从未被超越的处世原则和生存之道

最  
思想被

谈吐，最具说服力的语言，让你的  
的成功人生奠定根基。

(美)戴尔·卡耐基 / 著  
吴晓风 / 编译



海潮出版社  
Hai Chao Press

图书在版编目 (CIP) 数据

魅力口才与演讲艺术 / 吴晓风编译. -- 北京: 海潮出版社, 2014.5

(卡耐基)

ISBN 978-7-80213-978-7

I. ① 魅… II. ① 吴… III. ① 口才学 - 通俗读物②演讲 - 通俗读物 IV. ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 063441 号

书 名: 魅力口才与演讲艺术

---

编 译: 吴晓风

责任编辑: 罗 庆

封面设计: 点滴空间

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京金秋豪印刷有限责任公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 15

字 数: 160千字

版 次: 2014 年 5 月第 1 版

印 次: 2014 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80213-978-7

定 价: 27.00 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



# 前言

戴尔·卡耐基是美国现代成人教育之父，被誉为 20 世纪最伟大的心灵导师和成功学大师。戴尔·卡耐基在道德、精神和行为方面影响了全世界成千上万人的生活，他的教学构想开创了成人教育的先河，经久不衰。他利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲和著作唤起了无数陷入迷惘之中的人的斗志，激励他们取得了辉煌的成功。

事实上，发明之王爱迪生、“米老鼠”的父亲沃尔特·迪斯尼、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨子希尔顿、白手起家的塑料大王王永庆、麦当劳的创始人雷·克洛克等世界名人，都深受卡耐基思想和观点的激励和影响。这也就是卡耐基的《人性的弱点》和《人性的优点》等几部代表作能够成为除《圣经》之外 20 世纪最畅销的图书的原因。也正是如此，美国的《纽约时报》才会评价说：“除自由女神之外，卡耐基精神就是美国的象征。”

本套丛书分为《人性弱点与人性优点》、《人际关系与说话艺术》、《魅力口才与演讲艺术》和《领导艺术与高效管理》四册，将卡耐基著作中最精华的部分呈现在读者的面前。



卡耐基  
Dale Carnegie  
魅力口才与演讲艺术

## 前 言

卡耐基一生致力于对人性问题的研究，《人性弱点与人性优点》所汇集的，正是卡耐基人性研究的精华部分，可以帮助读者解决如何在日常的商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人，以及如何击败人类的生存之敌——忧虑等一系列问题，帮助读者创造幸福美好的人生。

《人际关系与说话艺术》一书围绕如何使自己成为一个受人欢迎的说话高手，将卡耐基作品中的相关内容汇编，使读者领略并掌握卡耐基总结的口才技巧，从而为自己的社交生活铺平道路。

《魅力口才与演讲艺术》整理并汇集了卡耐基关于口才的智慧，重点指出了口才自我训练的切实可行的方法。帮助读者学会真正意义上的口才之道，从而真正成为一名口才与演讲达人。

《领导艺术与高效管理》是对卡耐基管理艺术和成功之道的阐述，通过引用大量的真实事例告诉读者如何化解矛盾、如何激励员工、如何授权、如何高效管理等方面的管理秘诀，从而帮助读者轻松实现管理能力的自我提升。

最后，如果读者都能够从卡耐基的著作中汲取有用的思想和智慧，并且用以改变自己的人生轨迹，这便是编者最大的心愿。



卡耐基  
Dale Carnegie  
魅力口才与演讲艺术



## 上篇 卡耐基教你魅力口才

### 第一章 每个人都是语言大师

心理暗示，我能做到恰当表达 .....	002
培养自信，一切掌握在我手里 .....	005
跟随良师，从书本中自我提升 .....	008
战胜恐惧，他人能做到的你也能做到 .....	012
选择友善，让你的语言充满魅力 .....	015

### 第二章 语言的最大魅力，就在于征服

指责他人的错误才是最大的错误 .....	020
要打动别人，而不是说服别人 .....	023
别做一个说“不”的人 .....	027
他人的兴趣是最好的敲门砖 .....	032
改变别人的观点，先改变他的立场 .....	036
沟通产生共鸣，共鸣胜于雄辩 .....	038

### 第三章 谈判何止谈谈那么简单

谈判不是战争，双赢才是赢 .....	041
抓住对方的需要，谈判就能事半功倍 .....	044



卡耐基  
魅力口才与演讲艺术  
Dale Carnegie

## 目 录

没有让步就没有胜利 .....	048
拒绝也可以反败为胜 .....	052
打破谈判中的坚冰 .....	057
提高自身，打造谈判高手 .....	059
高手的谈判策略 .....	064
<b>第四章 推销一定要摸准客户脉门</b>	
将推销变成二重唱 .....	070
正面的提示，会带来正面的效果 .....	073
说服不仅仅是语言 .....	076
信任是通向成功的阶梯 .....	080
妥善地处理顾客的异议 .....	084
<b>第五章 善用肢体语言，无声更胜有声</b>	
认识一个人，从他的肢体语言开始 .....	090
表达一个观点，别忘了借助手势 .....	093
不想被人看透，注意坐姿和站姿 .....	097
达成一次沟通，离不开眼神交流 .....	100
焕发你的魅力，别忽视穿着 .....	104
展现全面优雅，关注自己的姿态 .....	107

## 下篇 卡耐基教你演讲艺术

### 第六章 有备无患，为精彩演讲储备“弹药”

下定决心，持之以恒 .....	112
让信心支配你的行动 .....	115
演讲前要不断地练习 .....	117



## 目 录

充分展现出你的气质 .....	119
演讲前准备好你的演讲稿 .....	121
通俗明了才是美 .....	124
让你的声音为演讲加分 .....	128
厚积才有薄发日 .....	131
让阅读成为你的一种习惯 .....	136
<b>第七章 知己知彼，准确把握听众心理</b>	
投其所好，了解听众的兴趣点 .....	140
明白听众的需求再演讲 .....	143
将亲身经历或知识融入演讲 .....	145
和听众合而为一 .....	150
有多大共鸣，就有多大成功 .....	153
学会用个性征服听众 .....	155
做听众情绪的“导游” .....	158
<b>第八章 有意吸引，抓紧听众注意力</b>	
精彩的开场是成功的前提 .....	161
先声夺人，激起听众好奇心 .....	163
使用修辞，让你的演讲更完美 .....	166
用你的激情点燃现场气氛 .....	169
用语言的画笔绘画 .....	174
利用视觉吸引听众注意力 .....	177
简明扼要地陈述主张 .....	179
虎头，更要虎尾来续 .....	182
吸引注意不等于哗众取宠 .....	184





## 目 录

别让环境抢走你的听众 .....	186
<b>第九章 注意互动，演讲中别忘沟通</b>	
让听众参与到演讲中来 .....	190
互动，让你的演讲多一些沟通感 .....	192
多多练习，让互动演讲更自然 .....	194
放低姿态，才能获得拥戴 .....	196
别忘了提出请求 .....	199
拒绝浮夸，用真心实意打动听众 .....	201
<b>第十章 做一次最成功的即兴演讲</b>	
不能忽视的即兴演讲 .....	203
培养即兴演讲的能力 .....	205
不打无准备之仗 .....	208
记住的，才是你拥有的 .....	211
要坦然，但不要口无遮拦 .....	216
限定你的演讲时间 .....	218
对思想主题进行最准确的表达 .....	220
进行一次说明情况的演讲 .....	222
以情动人的“三分钟演讲” .....	224
自我介绍，人人都需要的即兴 .....	226



上篇

# 卡耐基

## 教你魅力口才



*Dale Carnegie*  
(1888—1955)

# 第一章

## 每个人都是语言大师



卡耐基  
魅力口才与演讲艺术  
Dale Carnegie

### 心理暗示，我能做到恰当表达

语言是一个人内在的直接展现，对语言的掌控能力在很多方面影响着我们的生活。两个能力相当的人，其中那个善于言辞的无论在事业上、感情上还是生活的其他方面无疑都拥有更多的机会，究其原因，就在于话语是我们自我表达、与人沟通的最好工具。

有时我们会遇到这样的现象：生活中很多平时似乎拙于言谈的人，当他们谈到自己感兴趣或擅长的领域时，就会像换了个人似的，滔滔不绝、口若悬河，并且说出来的话既有见地，又非常有条理。究其原因，就在于当他聊到自己熟悉的领域时，就获得了说话的自信。如果我们能将这份自信用在平日的表达上，那么我们就能恰当地表达自己的观点了。

有一次，我应邀参加一个广播节目，在节目中，主持人请我以三句话来介绍我人生中最重要经验。于是我说了这样的三句话：“对我来说最重要的，是我发现我们的心理对我们有非常重要的影响。如果我能对

你产生心理暗示，那么我就能改变你的整个人。而如果我们能对自己进行心理暗示，那么我们也就能改变自己的人生。”

如果你希望成为一个善于言谈的人，那么第一步就是要给自己“我是善于表达的”这样的暗示。从今天开始，你要积极地对自己说：“我可以恰当地表达、流畅地交流。”你在言谈上的努力一定会得到回报的。你要对当众发言的结果保有积极、乐观的态度。当你说话的时候，你要在自己的一言一行中贯彻这种暗示和决心。

我的朋友给我讲过这样一个人的经历，这个人如今已是商界中成功的传奇，而他的经历就能很好地证明一个人的决心对于他的语言能力有多么大的影响。

在他上大学时候，经历了他人生的第一次演讲，那次教授规定的时间是五分钟。然而，不善言辞的他结结巴巴地说了两分多钟，就再也讲不下去，只好含着眼泪低头走下讲台。

但是这样的经历并没有让他甘心于接受自己的失败，相反，经过了这次挫折，他立志要改变自己，成为一个优秀的演说家。就是带着这样的决心，他开始了不断的练习，他就是克莱斯勒·兰道尔——世人仰慕的政府经济顾问。他还出版了很多非常有影响力的书，其中一本《自由的决心》中提到了他如今在演讲方面的情形：“我的演讲非常密集，我要参加企业联会、商务部、慈善基金会、校友会等各种社团举办的聚会活动。我曾经因为第一次世界大战而在密歇根州的艾肯斯特发表爱国演讲，号召有志之士一起为了和平而出一份力；我曾经与米奇·兰尼一起在乡间做募捐演讲，我曾经与哈佛大学的校长詹姆斯·柯南和芝加哥大学校长罗伯特·胡迪思做过教育的普及演讲；我甚至还以自己非常平庸的法语为一次宴会做过演讲。

“我认为我演讲的秘诀就在于我知道听我说话的人希望听到什么内



容，以及怎样把这些内容讲出来。对于那些希望提高自己的人，我能分享的秘诀就是：‘只要你坚信自己可以，就没有什么是学不会的。’”

我很同意兰道尔先生的观点：能不能给自己积极的暗示，让自己坚信自己可以拥有说话的能力，是能否成为一个善于言谈的人的关键。如果我能充分地了解你的心理状态，知道你对于成功有着坚定的决心和乐观的态度，那么我几乎可以预言，你将会在改进说话能力上获得多快的进步。

在一个成人培训班上，一位名叫乔·哈佛斯特的学员曾经在第一节课上就信心十足地表示，他虽然现在只是一名房屋建筑工人，但是他一定要成为“美国房屋建造会”的带头人。他理想的工作是在全国进行巡回宣传，告诉人们他在建筑业中遇到的问题和获得的成就。对于这个梦想，他没有停止于想象，也没有见异思迁，而是日复一日地认真准备着自己的演讲。他从未缺过一堂说话课，即使在他工作非常忙碌的时期，也会拼尽全力不让自己在课程上有所落后。结果他的进步之大，竟然连他自己都感到吃惊。短短两个月时间，他就成了班上最出色的学员，被推选为学生领袖。

过了大约一年，在弗吉尼亚州的诺伊克，曾经作为他培训班老师的洛克这样写道：“我本已经彻底忘记了乔·哈佛斯特这个人了，直到有一天早上，我在吃早餐时翻开了手边的《弗吉尼亚导报》，正看到一张乔的照片和一篇关于他的报道。报道中介绍了他如何在当地建筑公司的大会上进行了精彩的演说，这篇报道盛赞到：‘这一晚的乔，就像美国房屋建造会的会长一样耀眼。’”

不要担心你没有语言方面的天赋，每个人都可以通过学习和努力获得良好的表达沟通能力。而你所要做的第一步，就是对自己进行心理暗示，告诉自己你一定能成为一个优秀的演说家。有了这样的决心，并一步步付出努力，你很快就会发现你能做到的比你所想象的更加出色。



## 培养自信，一切掌握在我手里

我们之所以难以顺畅地表达自己想法，最主要的原因就是紧张。你是否也有过这样的经历：明明已经在私下把要说的话想好了，甚至开口前还在心里默念了好几遍，但是一开口，要么是舌头不听使唤地结结巴巴起来，要么是头脑短路难以将语言连在一起？究其原因，就是我们对自已缺乏足够的自信。

美国著名的心理学家威廉·詹姆斯曾通过研究得出这样的结论：并不一定是感觉先于行动，事实上，行动也可以先于感觉。也就是说，当我们缺乏自信的时候，不妨先做出自信的样子，那么我们的勇气也会追上我们的行动，并从内心支持我们。

如果我们不想受紧张的困扰，做到自如地谈话，那么在面对他人的时候，就要表现出很有自信的样子。无论是否真的紧张，我们都要保持昂首挺胸的姿态，放松双手，说话时微笑着直视对方的眼睛，这样的姿态很容易给人以充满自信的感觉。当然，这一切的前提是我们的确知道自己要说些什么，否则即使表面功夫做得再多也不会有用。但如果我们确实对要表达的观点成竹在胸，那么就安静地深吸一口气，以氧气的供给来增加我们的底气。如果是在很多人面前发表观点，那么就大步出场，在开口之前深呼吸三十秒，一来是为了增加勇气，二来也给观众们安静下来的时间。著名的男高音杰·得利斯瑞常说：“如果你吸入足够的空气在胸腔中，紧张感就会自然消退。”

如果你面对别人时总感到不自在，那么不妨在心里偷偷地将对方想



象成欠你钱的人，他在你面前是为了请求你能宽限一些时间让他可以筹集足够的钱还给你。这样的心态对于你表现出自信一定会有很大的帮助。

如果你对这种方法充满怀疑，那么不妨找几个上过我的课的学员聊聊，我相信，用不了多长时间，他们就可以让你的疑虑一扫而光。如果你没有机会与他们交谈，那么不妨来听听这位被视为勇气的象征的美国总统罗斯福是怎样说的。

罗斯福曾经非常胆小、敏感，并且容易紧张，但是经过各种训练提升自信之后，便成了那个可以与任何人顺畅地交流，并紧紧抓着对方注意力的美国总统。在罗斯福的自传里，他这样写道：“我小时候身体非常瘦弱，总是病怏怏的，而且行动也总是很笨拙，因此在我年轻的时候，我一直对于自己非常没有自信，很容易就感到紧张和尴尬。为此，我不得不对自己进行艰苦的改造和训练，不只是对于我的身体，还有我的心理和感情……”

“在我还是孩子的时候，我在马里埃特的书里读到过一段话，这段话深深地留在了我的心里，并对我产生了巨大的影响。这段话是一位英国军舰的舰长向书本的主人公阐述怎样才能表现出勇气和无所畏惧时所说的，他说：‘刚开始的时候，每个人准备做出什么行动之前都会感到恐惧。但我们应该学会控制自己的感情，让自己首先表现出勇敢的样子，然后只要将这种样子保持下去，那么最开始的假装也就会成为事实。一个人凭着无所畏惧的表现，也就会逐渐获得真正无所畏惧的强大内心。’”

“我就根据这位舰长所说的话开始训练起了自己。最开始，让我感到恐惧的东西太多了，从灰熊到野马，还有那些看起来凶恶的人。可是我学会了故意让自己做出根本不在乎的样子，久而久之，我发现我竟然真的不害怕了。无论是谁，只要愿意这样做，一定也能够做到。”

要克服我们内心的紧张感，不只对于我们的说话，而是对我们做其



他任何事情都会产生潜移默化的影响。那些从克服说话恐惧开始的人，渐渐发现他们可以更加从容和游刃有余地处理很多事情，他们的人际关系也越来越完美。从对说话的恐惧开始克服，他们逐渐获得了更加快乐和完美的生活。

我的一个做推销员的学员这样跟我说：“在我练习了一段时间自信和无畏地说话之后，我渐渐对自己充满了自信，开始觉得无论什么样的客户都可以应对了。一天早上，我来到一个特别凶恶的客户面前，他还没来得及作出拒绝，我已经展示起了我的样品并开始向他热情地介绍起来，结果他给了我一份非常大的订单。”

我的一个家庭主妇的学员也说：“当我搬到一个新的环境时，感到非常不安，我怕自己不能和邻居们融洽地相处。但是经过一段时间的训练，我决定办一次晚宴，把邻居们都邀请过来。那次宴会开得非常成功，不仅我和宾客们都度过了美好的时光，而且自那次之后，我和邻居们都成了朋友。”

还有一名做店员的学员分享了他的经历：“最初做这份工作是和顾客交谈让我感到不自在，总害怕顾客们会训斥我。但经过一段时间的训练，现在我在客户面前自信多了，甚至可以从容得体地说出不同的意见来。在我进行了一个月自我的训练后，我的销售业绩上升了将近一半。”

这些学员们经过自己的亲身经历，已经能够克服内心的紧张和恐惧感了。而因为有了自信，原本无法做好的事情现在却做得得心应手。从自信地说话开始，让自己可以从容地面对生活中的各种挑战，并从中获得成就感。如果你也希望能改变自己，希望可以自信地表达自己的观点和从容地应对生活，那么不妨也来试试这样的自我训练。记住，始终保持自信，作出充满信心和无所畏惧的样子来，那么你也就能获得这份自信和勇气了。





## 跟随良师，从书本中自我提升

我们的语言就是自己的广告，如果一样产品连广告都充满了拼写错误或粗制滥造，那么我们对于其产品也就不会抱有太高的期待。同样的道理，对于说话中充满了白字的人，我们也很难对于他的内涵怀有很大的信心。



卡耐基  
魅力口才  
演讲艺术  
Dale Carnegie

一位穷困潦倒的英国人，在费城找工作，他来到商人保罗·吉格斯的办公室，希望能和吉格斯先生面谈。当吉格斯先生看到这个陌生人时，他的眼中充满了怀疑，这个英国人衣衫褴褛，衣袖底部磨得光秃秃的，浑身都透着落魄的气息。吉格斯先生既好奇又同情，答应给他几秒钟时间让他尽快说出自己有什么事。结果那位英国人一开口，谈话就由几秒钟变成了几分钟，接下来就变成了整整一个小时。而在这次谈话之后，吉格斯先生毫不犹豫地拿起电话，拨通了费城一位非常有名望的生意人迪洛出版公司的总经理罗兰·泰勒先生的电话。他要求泰勒先生和这位刚刚结识的英国人共进晚餐，然后一起为这位英国人在他的出版社里安排了一份非常理想的工作。这样一位寒酸落魄的男人，是用什么样的魔法在如此短的时间里征服了两位这样重要的人物呢？

答案其实很简单：他的谈吐。事实上，这个英国人是牛津大学的毕业生，他来美国本是为了完成一项商业事务，但种种原因使他任务失败，他也因没有路费回国而被困在这里。幸运的是，英语恰好也是他的母语，他说得既标准又动听，使得听他说话的人立即就将注意力从他那双沾满泥巴的旧皮鞋和破烂的外衣上转移到他的话语上了。他的谈吐立刻就成