

E

卡耐基中国读本

主编 黎阳

Exquisite eloquence

卡耐基

(美)戴尔·卡耐基(Dale Carnegie) 著

黎阳 编译



美国人走遍世界的三大法宝：美元、原子弹和口才。美元你未必有，原子弹你不能有，口才你天生拥有。因此，绝妙口才才是你成功的基础能力。

——卡耐基

绝妙口才

中国华侨出版社

卡耐基中国读本

绝妙口才

(美)卡耐基·著

黎阳·编译

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

绝妙口才/卡耐基中国读本/黎阳主编 (美)卡耐基著 黎阳编译.

—北京:中国华侨出版社,2004.8

ISBN 7-80120-842-0

I.绝… II.①黎… ②卡…③黎… III.口才学—通俗读物

IV.H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第079779号

绝妙口才 (卡耐基中国读本)

主 编 黎 阳

著 者 (美)卡耐基

编 译 黎 阳

选题策划 吴海艳

责任编辑 杨 郁

责任校对 杨 毅

版式设计 晓 丽

经 销 新华书店

开 本 880×1230毫米 1/32 印张10 字数228千字

印 刷 北京市银祥福利印刷厂

版 次 2004年9月第1版 2004年9月第1次印刷

书 号 ISBN 7-80120-842-0/G·354

定 价 22.00元

中国华侨出版社 北京市安定路20号院 邮编 100029

发行部 (010) 64443051

编辑部 (010) 64443979 64443056

卡耐基中国读本

编译说明

卡耐基的学问和书籍在中国大行其道几十年，以致现在卡耐基成了中国人心目中的明星和偶像，很多人特别是年轻人很少有不知道卡耐基的。标有卡耐基名字的各种书籍如雨后春笋，大量地出现在图书市场，出现在很多人的书桌上、书包里、枕头边……

我们的调查表明，现在市场上正在销售的卡耐基的图书数以百计，并且大有不断增加的趋势。同样的一本书，可能还是一个相同的书名，其内容居然大相径庭；而不同书名，内容却基本一致……这种状况引起了不少读者的抗议。

我们策划“卡耐基中国读本”时，曾经四处寻找资料，企图找到更多的卡耐基的真迹。不少美国的朋友告诉我们，有的美国人对卡耐基研究很深入，认为卡耐基的成功学，尽管在中国就有《人性的弱点》、《人性的优点》、《口才的突



破》、《卡耐基口才学》、《卡耐基交际学》、《卡耐基经商之道》、《卡耐基成功之道》等等，可是，他的全部学问基本上就是三个部分，即“口才”、“交际”和“心理”，这是卡耐基成功学的三大基石。

这对我们的启发很大，经过很长时间的酝酿，终于找到了足够多的资料，由四川省青年女作家黎阳出任主编，策划人吴海艳女士进行策划，黎阳编译《绝妙口才》、四川省作家协会常务副秘书长殷世江编译《完美交际》、德阳电视台总编辑曾华编译《健康心理》。确定了书名，编制了提纲，拟定了各节的名称等，于是动手做起来了。真是说着容易做着难，不断地修改，不断地增加资料，最后只好更大胆一点，来一个“卡耐基中国化”，最后定名为“卡耐基中国读本”。

“卡耐基中国读本”，其基本编译原则是：

第一，美国著名成功学大师拿破仑·希尔曾经说过，卡耐基的成功学的基石就是“口才”、“交际”和“心理”，谁能够把这三者梳理出来，谁就把握住了卡耐基学说的精髓。根据这种见解，我们广泛搜集了卡耐基的各种资料和已经出版的图书，从“口才”、“交际”和“心理”三个方面加以分类，最终编译成《绝妙口才》、《完美交际》和《健康心理》。

第二，卡耐基的图书虽然很多，可是在不少方面妨碍读者有效阅读，其中有语言方面的，有文化方面的，也有因为图书粗制滥造所造成。因此，“卡耐基中国读本”立足于中国读者，从语言方面尽量汉语化，文化方面贴近中国化，制作方面力求精品化。除了卡耐基的精华之外，我们更加注意广泛搜



集古今中外有价值的观点和资料,目的是让中国人读起来亲切自然,用起来方便实用。

第三、在内容编排方面,我们力求由浅入深,符合训练和认识的要求。其基本思路是:端正心态→培养能力→提高胆量→学习技巧→增加修养。这种考虑,主要是建立在方便自学、容易理解基础上的。

比如说《绝妙口才》,其基本框架是:怕说话→能说话→敢说话→会说话→少说话。怕说话,主要说的心理问题,希望读者能够端正心态,克服在说话过程中的恐惧心理;能说话,主要说的是能力问题,帮助读者学习、提高说话的能力;敢说话,主要说的是胆量问题,目的是锻炼读者说话的胆量;会说话,主要说的是说话的技巧,目的是希望读者在短时间内提高说话的技巧和水平;少说话,主要说的是说话的修养问题,因为按照中国传统文化要求,“祸从口出”、“一言九鼎”,所以老子有“大辩若讷”之说。

这与卡耐基所谓“不要争辩”、“尽量说好听的话”、“说赞美的话”等有异曲同工之妙。

《完美交际》的框架是“怕交际→能交际→敢交际→会交际→慎交际”,《健康心理》的基本框架是“驱逐烦恼→抵御忧虑→克服自卑→积极心态→良好习惯”。可以看出,这里都贯串着一种循序渐进的指导思想,以便让卡耐基成功的三大基石更好地为中国读者发挥立竿见影的作用。

第四、在“卡耐基中国读本”中,我们大胆地采用了双线结构。“双线结构”的意思是,每一册书都由两部分构成,主

要的部分是“绝妙口才”、“完美交际”、“健康心理”，而与之相关的次要部分则有侧重地介绍卡耐基的生平和故事，对应的主题是“卡耐基口才人生”、“卡耐基交际人生”和“卡耐基心理人生”。

这主要是出于下面的考虑：一是我们经过调查发现，尽管很多人都或多或少地知道卡耐基的一些东西，可是对卡耐基的生平却常常一无所知，或知之甚少；二是卡耐基的一生就是奋斗的一生，他的生平对很多读者就是一部生活的教科书。

希望我们的这种创意能够给读者带来阅读的快感。

为了“卡耐基中国读本”更好地发挥威力，我们还将将在网站上与读者交流，我们的网址是：

<http://mssy.yinzi.net>

<http://www.liyangwz.com>

同时，我们还将开展有关的培训咨询，希望广大读者积极参与，推进“卡耐基中国化”的进程，让我们在成功的道路上昂首前进！

刘洪海(《科学时报》总编)

2004年8月于北京中关村

目 录

第一章 怕说话

克服语言障碍,告别内心恐惧

害怕当众说话并不是某一个人的心理,在不同程度上,大多数人都存在害怕说话的心理。

卡耐基的调查发现,在大学生中,第一次上台当众说话时,80%—90%的人都有一定的恐惧感。而在卡耐基口才训练班里,课程开始时有惧怕心理的人几乎是100%。正因为有恐惧心理,他们才来参加卡耐基的训练班。

第一节 连话都说不了,你还能干什么	2
害怕说话,人人面临的难题	3
增加信心,有效说话的利器	12
提高热情,征服困难的毅力	18



第二节 别人都不怕,你也不用怕	22
弄清恐惧原因,自己给自己打气	23
做好充分准备,磨刀不误砍柴工	29
说话不是背诵,用心与对方交流	33
挺起胸膛说话,争取脱胎换骨	39
侦察听众兴趣,贩卖自家产品	45
第三节 话都说好了,还有什么不能干	51
口才是自然的通行证,勇气是表现自己的好技巧	52
热情是天生的感染剂,主题是抓住听众的大磁石	64

第二章 能说话

把握语言要领,遵守交流法则

一个人必须说话,说话是每个人的需要,可是说话必须说到点子上。比如说,一个人饿了必须吃饭,渴了就得喝水。可是吃什么饭,喝什么水,什么时候吃饭,什么时候喝水,都必须遵守一定的规则,否则就很难发挥吃饭的作用,达到喝水的效果。

第一节 弄清说话对象,适应说话环境	70
营造良好氛围,深入挖掘主题	71
打动听众心灵,获取对方信任	75
寻找生人交谈,增加说话机会	85
发现谈话兴趣点,保证交流高效率	90



真诚方能久远, 虚假蒙混一时	97
第二节 打牢说话基础, 把握学习方法	100
读书: 从书本中吸取丰富知识	101
练声: 在苦练中增加语言磁性	115
速读: 运动口舌, 练就利齿	120
背诵: 提高记忆力, 训练表达力	123
复述: 提高说话逻辑性, 克服语言恐惧感	126
表演: 选择适当材料, 锻炼良好适应性	128
发掘模仿潜能, 增强基础能力	132
认真观察, 提高语言组织能力	134

第三章 敢说话

树立雄心壮志, 诱发听众共鸣

敢不敢说话, 不仅要看有没有说话能力, 还要看有没有胆量, 有没有真心, 有没有说话技巧。说话是双方的事情, 不能只考虑自己而不顾别人。只要树立起雄心壮志, 你就会成为一个敢于说话的人。

第一节 自信人生二百年, 绝妙口才有秘诀	138
善于说理有方法	139
巧妙辩论有技巧	152
承认错误有窍门	158



第二节 捧出一颗心去,收回满天情来	160
拿出真心与人交流	161
凭借话题侦察对方	171
利用快乐推动谈话	181

第四章 会说话

善于随机应变,增加语言魅力

一个人不仅要能说话,还要敢说话,而比较高的境界就是会说话。

下面的故事就是会说话的例子:

有一次,林肯正在擦自己的皮靴,一位外交官不无揶揄地开玩笑地问:“总统先生,您的靴子总是自己擦吗?”

林肯不动声色地回答说:“是的!那你经常擦的是谁靴子呢?”

第一节 遵守交流法则,增加语言魅力	190
搜集自己身边的故事	191
把握说话最佳的时机	197
围绕中心突出主题	208
做好即席发言的准备	213
利用妙趣横生的幽默	221
第二节 发挥语言技巧,攻心胜过攻身	235
展示真诚的魅力,扣开金石的妙诀	236



拿出热情的赞美,创造和谐的氛围	240
良药并非要苦口,批评里面加点蜜	242
适应对方口味,发挥“是”的威力	258

第五章 少说话

学会倾听习惯,改变争论陋习

苏格拉底说:“上天赐给每个人两只耳朵,一双眼睛,而只有一张嘴巴,就是要求人们多听多看,少说话。”

第一节 大辩若讷:会说的不如会听的	266
争辩难以取胜,避免与人冲突	267
争论不是好事,尊重赢得认可	274
爱心能止根,少说添友谊	278
第二节 大音希声:会听的不如少说的	283
不仅会说,更要会听,把表现的机会留给他人	284
言可得祸,行可受辱,提防祸从口出	297
利用恰当的人,说出巧妙的话,做一个获利的钓者	304

第一章



怕说话

克服语言障碍,告别内心恐惧

害怕当众说话并不是某一个人的心理,在不同程度上,大多数人都存在害怕说话的心理。

卡耐基的调查发现,在大学生中,第一次上台当众说话时,80%—90%的人都有一定的恐惧感。而在卡耐基口才训练班里,课程开始时有惧怕心理的人几乎是100%。正因为有恐惧心理,他们才来参加卡耐基的训练班。



第一节 连话都说不了,你还能干什么

第一节 话都说不了,你还能干什么

有人曾经在很大的范围内进行调查,问题是:
“你最怕什么?”

答案很多,有人怕蛇,有人怕鬼,有人怕金刚,有人怕猛虎……怕蛇的,很多都是因为不了解蛇的特性所致;怕鬼的、怕金刚的,谁见过,一种并不存在的恐惧而已;至于怕猛虎,更是一场虚惊,因为如果不是人类用强硬的手段加以保护,要不了多久,老虎就会从地球上消失。

最后,还是靠数字说话,居然有 78% 的人最怕当众说话,而其他的“最怕”中没有一项超过 10%。

事实上,说话并不可怕,关键是怎么克服害怕说话的畏惧心理。

卡耐基

口才人生

顽皮男孩的绝妙口才

1880年11月24日,戴尔·卡耐基诞生在密苏里州玛丽维尔附近,离102号河东北10里处的小市镇。



害怕说话，人人面临的难题

一个人希望获得自信、勇气、能力，以便在当众讲话时能够冷静而清晰地表达自己所阐述的主题。其实这并不像很多人想像的那样可怕。这跟做其他任何事情一样，每个人都完全能够发挥出自己潜在的能力，条件就是他必须具有希望充分发挥自己潜能的欲望！

卡耐基之所以能够成为世界级著名人物，与他的口才推广关系十分密切。他一生的大部分时间都在训练人们的口才。他所遇到的问题，几乎都是人们害怕说话，特别是当众说话。因此，卡耐基的首要工作就是帮助人们克服畏惧说话的心理，培养勇气和信心。

根据有关卡耐基的资料研究发现，在卡耐基的口才训练班上，这样的奇迹数不胜数。这些人由于参加卡耐基的口才训练改变了命运，其中，很多平时默默无闻的人在自己的岗位上获得了超过自己所希望的擢升。

卡耐基认为，在恰当的时候，一次谈话就完全能够改变一个人的命运。而在这样的一次谈话中，一个胆怯的人常常

卡耐基的父亲经常自豪地说：“卡耐基的哭声特别响亮，我远在一百码处就听清楚了，便断定这家伙一定是个男孩。”

与同龄小男孩相比，幼年的卡耐基，显得特别淘气。小时候，他并不是一个讨人喜欢的孩子，这与他以后在公众中广受青睐完全不一样。



就能够借助别人成功的经验，克服自己的恐惧心理，获得说话的信心、勇气、技巧等。

卡耐基为了训练人们的口才，在世界各地开办“戴尔·卡耐基课程”。在开课之前，他都要进行调查，让学员说说他们来参加口才训练的原因，希望在这里获得什么。

调查的结果惊人相似，把这些学员的话，归纳起来就是：

每当我站起来讲话时，我就觉得很不自在，很害怕。我不能清晰地思考，不能集中精力，不知道自己到底要说些什么。所以，我希望获得自信，能泰然自若地在别人的面前随心所欲地思考和说话。我渴望能够在公共场所或社交人士的面前按照逻辑顺序归纳自己的思想，侃侃而谈，说出富有哲理且又让人信服的话来。

开始说话的时候，你可能很害怕，可是一旦克服了说话的恐惧，获得了说话的能力，你就完全能够畅所欲言了。

卡耐基训练班的一个毕业生说：“开始说话前两分钟，我宁可挨鞭子，就是不敢开口讲话；可是一旦开口，临结束前两分钟，我又宁可吃枪子儿也不愿停下来。”

卡耐基的经验证明，要取得这样的效果并不是一件困难事情，经过训练，你一定可以做到。

由于营养不良，小卡耐基非常瘦小，头发也不是白种人那类美丽的金色，而是淡黄中略显变褐，加上一对与头部不很相称的大耳朵，他不属于英俊少年。

距离卡耐基家农场一里左右的地方，有一所学校名叫玫瑰园，虽说学校，其实只有一间教室，小卡耐基的小学就是在这



说话是一门实践的艺术，不进行实践，你永远也不可能说话，更不要说获得“绝妙口才”了。

因此，卡耐基认为：无论什么情况，任何状态，绝对没有所谓的天生口才大师。在人类历史的一些时期，当众说话是一门精致的艺术，必须掌握修辞法与优雅的演讲方式。那个时代，要做个口才大师是很困难的，不经过刻苦学习，艰难训练，是不可能成为口才大师的。可是，随着科学技术的不断发展，口才已经成为一种人们生存的基本工具，人人都必须在不同的场合发表自己的意见，回答对方的问题，汇报自己的工作，交流自己的情感等，而以前那种所谓的演讲已经随着时代发展成为艺术品，成为永远的过去了。

我们谈话的场所是很多的，与人共进晚餐、上班时的交谈工作等等，无一不是说话的实践活动。平常的说话是轻而易举的，遵循一些简单的规则你就能滔滔不绝了。当众说话的难度可能要大一点，不过也不是“难于登天”，明白了一些道理，也不过小菜一碟。

卡耐基的深刻体验是：

1912年，卡耐基在纽约市青年基督协会开始教授学生。面对那些低年级学生，他采用的方法与他在密苏里州的华伦堡上大学时老师所使用的方法大同小异。可是，他很快就发现，把成人当成大学新生来教是一种很大的失误。因为这些人所需要的不是这些东西，他们需要的只是在商务会议上能

里读的。

在这所学校里，卡耐基是不是有很大的收获，没有更多的资料来证明，可是对家庭比较贫困的卡耐基来说，记忆最深刻的莫过于冬天的残酷了：对幼年的卡耐基而言，冬天的同义词就是一双又湿又冷的脚。因为家里穷，卡耐基的父亲没钱给孩子买一双