

最 伟 大 的 影 响 力

卡耐基

教程与中国青年

成功是一种态度，世界上没有不想获取成功的人，
只有不在乎自己或者不相信自己能力的人。

通过学习 你就会少奋斗十年



林凌一◎编著

The Greatest

influence and Chinese youth

 中国纺织出版社

最 伟 大 的 影 响 力

卡耐基

教程与中国青年

通过学习你将会少奋斗十年



林凌一◎编著

The Greatest

influence and Chinese youth

 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基教程与中国青年/林凌一编著. —北京:中国纺织出版社, 2004. 8

ISBN 7-5064-3026-6/C·0046

I. 卡… II. 林… III. 人间交往-语言艺术-青年读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 058490 号

责任编辑:王学军 特约编辑:瞿 静
责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行
地址:北京东直门南大街 6 号
邮政编码:100027 电话:010-64160816
<http://www.c-textilep.com>
E-mail: faxing@c-textilep.com
北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销
2004 年 10 月第 1 版第 1 次印刷
开本:889×1194 1/32 印张:12
字数:250 千字 印数:1—6000 定价:24.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换



The Greatest
Influence and Chinese youth

前 言

前
言

卡耐基学院在欧美有近 2000 个分支机构,接受过卡耐基教程培训的人数多达上千万,其中包括各行各业的从业人员。许多明星、巨商、州长、议员乃至总统等高级人士都是卡耐基学院的学员。

有的市长和议员参加竞选失败了,沮丧之余学习了卡耐基教程,再度参加竞选竟取得了成功。如美国的路易斯·威尔契,它不仅反败为胜,而且连任了 5 届市长。有的老板在公司陷入困境时,用从卡耐基学院学到的知识武装自己,使公司摆脱困境,再创辉煌。如美国企业家艾柯卡,在 54 岁被福特公司解除总经理的职务后,带领濒临破产的克莱斯勒公司用 5 年时间走出困境,不但还清公司 9 亿美元的债务,还于次年盈利 24 亿美元。艾柯卡在他的自传中谈及这件令自己骄傲的往事时,毫不吝啬地将功劳记在卡耐基教程上。著名的石油大王洛克菲勒曾因忧虑过重,被医院断定一只脚已经踏入了鬼门关。但洛克菲勒在卡耐基的帮助下,健康地再活了半个世纪。

卡耐基教程作为传授口才与交际艺术,究竟有什么特点与奥秘让世人如此受用?

对于这个问题,我们不妨以卡耐基教程的教学原则和特点来加以认识。

一、卡耐基教程中讲授和训练说话术,其目的并不是培养演说家,而是通过训练学员收发自如的说话技巧,突破学员的畏惧心理,并发展积极的心态,释放出被束缚的智能。卡耐基认为,当一个人在别人面前,在大众面前,能够清晰地、准确地表达自己的思想和意念,这个人的自信心将随之增强,性格也会越来越温煦与美好。对于自古以来奉行“君子欲讷于言而敏于行”的中国青年来说,卡耐基对语言的强调和推崇,无异于一声惊雷。

二、卡耐基教程重视心态与感情对人的言行所起的支配作用。坏情绪如一种可怕的有毒细菌,在这种细菌的影响下,人们往往会做出错误的,乃至极端的选择。在众多坏情绪中,卡耐基认为忧虑是人类面临的最大问题之一。卡耐基针对坏情绪开出了他的有效处方。对于生存与发展的压力日益加重的中国青年来说,坏情绪也是一种普遍存在的“疾病”,如何解决坏情绪这一世纪病,青年们绝不可忽视。

三、卡耐基的一个基本观点就是:一个人的事业成功、生活幸福,只有 15%是由于他的专业知识和技能,而 85%需要依靠人际关系、处世技巧来达成。因此,他的教程很重视人与人之间的交往、沟通和宽容。在教程中,他汲取了心理学、管理学和行为科学的成果,保证了实施的科学性。这一点,对于渴望建功立业的年轻人来说,无异于黑暗中点亮了一盏明灯。

近年来,不少卡耐基的著作在我国相继翻译出版,带给读者



新的人生规则思想和理念。但专门教授卡耐基课程的培训班,除了香港和台湾外,我国其他地区还没有。为了让广大青年朋友们能够更全面地学习与掌握卡耐基的思想与理念,编者编著了这本《卡耐基教程与中国青年》。全书分 14 章,具体而又细致地探讨了卡耐基教程对青年们的启迪。希望通过这本书,能让更多的青年朋友们从卡耐基身上吸取营养,实现自我,成就自我。

编 者

2004 年 8 月



目 录

目
录

第一章 培养说话涵养	1
请先充实你自己	2
善于运用说话素材	3
选择良好的说话题材	5
给逆耳忠言加一层“糖衣”	7
不要用唱反调表现你的聪明	9
质问最伤感情	11
开玩笑不要伤对方的自尊心	13
避免说别人的短处	16
摒弃不良的谈吐习惯	17
第二章 学习说话的技巧	25
如何运用字眼	25
听听你自己的声音	28
设法开启对方的话匣	30
热诚的称赞和感谢	34
最有力的鼓励是赞美	37
安慰是一朵温馨的花	38
电话沟通要讲究技巧	41
如何与陌生人交谈	44

如何与不同性格的人交谈	51
第三章 有效的沟通始于倾听	55
信任是最好的听众	57
不可随意打断发问	58
别用呵欠来打发谈话者	59
等待时机也是听话的技巧	61
专心听对方说话才能说服对方	62
“听”出对方的真实意图	63
如何记住交谈的重点	66
倾听男人的梦想是一种礼貌	67
要多听别人的炫耀	69
用一只耳朵听自己说话	70
不可相信“我只对你说”	71
不懂不要装懂	72
第四章 用应答营造互动的气氛	75
应答好比调味料	76
适当表明自己的态度	78
夸张一些也无妨	79
强调说话内容的价值	81
用应答引导谈话的方向	82
电话应答的艺术	83
第五章 迈过不善于说服他人的“坎”	85
说服之初先了解对方	85
站在对方的立场看问题	87
能说服自己才能说服别人	89



劝导不如诱导	94
不妨迂回说服	95
说服别人要有耐心	98
真诚的情感胜过技巧	100
如何说服老板为你加薪	103
巧妙地拒绝他人	105
第六章 在辩论中稳操胜券	109
尊重辩论的对方	109
动之以情,晓之以理	110
使用关键事实	112
运用关键逻辑	114
秤砣虽小压千斤	115
以退为进占上风	116
上台辩论需做好准备	118
第七章 成功的演说会带来自信	121
成功演说家的特征	121
如何做演说的准备工作	123
心理素质决定在演说台上的表现	127
给演说赋予生命力	129
和听众共同感觉自己的演说	131
让说服性的演说深入人心	133
即席演说的技巧	141
听众开小差怎么办	144
听众刁难怎么办	149
演说出现失误如何弥补	155

演说过程中突发意外怎么办	157
第八章 和坏情绪说再见	159
挣脱忧虑的羁绊	160
扼制愤怒的火山	165
突围抑郁的蚕茧	169
钻出内疚的牛角尖	177
抛开痛苦的包袱	179
常做“心灵大扫除”	183
第九章 找回快乐心情	185
快乐是一种美德	185
保持一颗童心	186
快速乐观的4剂处方	188
守住生活的阳光	192
快乐来自于成就感	199
愉快的工作心情	203
第十章 广结良友的技巧	207
关心别人的感觉	207
赢得别人的注意	210
对别人表现出诚挚的关切	215
把荣誉留给别人	221
尽量替别人隐恶扬善	224
了解朋友的可靠办法	229
朋友也要有距离	232
第十一章 让别人喜欢你	237
怎样使初交者悦服	237



赢得人心的秘诀	239
给人良好印象的方法	242
牢记他人的名字	245
满足别人的成就感	252
人格是个人最大的财产	253
学会化敌为友	257
第十二章 得到大家的支持	261
让对方感到需要	261
抓住对方的注意力	264
迎合对方的经历	266
把自己的意见变成别人的意见	269
诱导别人参与你的计划	272
和颜悦色能得到理解与支持	273
让事实说话最有力量	276
把意见具体化才能说明问题	279
生动的语言最能传神达意	283
怎样驾驭反对你的人	285
第十三章 建功立业的途径	291
打造你的特殊标识	291
维系自己的尊严	296
铸就自己的信誉	300
要谦逊不要过分张扬	302
迈出众人的行列	304
第十四章 做爱情与婚姻的赢家	309
对爱情的硬伤	309

为爱情而生活	312
注意小节	314
吵架别伤感情	318
拿破仑与林肯的悲剧	323
不要随便同居与结婚	326
舍得放手	328
附录 卡耐基格言精选	333
关于自信	333
关于信仰	339
关于待人	351
关于处世	360
关于修身	363



The Greatest
Influence and Chinese Youth

第1章

培养说话涵养

第一章 培养说话涵养

唯一锐利的工具，而且越用越锐利的，便是舌头。
良好的谈吐，可使粗菜成美味；而恶劣的谈吐，会使佳肴
难以下咽。

——卡耐基

卡耐基说过，“如果你能和任何人连续谈上 10 分钟而使对方感兴趣，那你便是一流的说话高手。”

这句话看来简单，其实也并不容易，因为“任何人”这个概念范围是很广泛的，也许是工程师、律师、教师或艺术家。总之，无论三教九流，各种阶层人物，你能和他谈上 10 分钟使他们感兴趣，都需要很高的说话涵养，要做到这一点很不容易。

不论困难或容易，我们先要迈过这个难关。常见许多青年人因对于对方的事业毫无认识而相对默然，这是很痛苦的，其实肯下点工夫，这种尴尬的情形就可以减少，甚至成为一流的人际沟通能手也并非难事。

请先充实你自己

每个人的经历不同,各有一个生命仓库,这个仓库储藏了我们的记忆、经历和感情。卡耐基教程的影响力,就在于传授人们如何共同分享“埋在我们仓库深处,有些正是别人最想学习的经验”。

“工欲善其事,必先利其器”虽是一句老话,但对青年人来说仍然很适用,所以,青年人要想提高自己的说话能力,首要之务是先充实你自己的生命仓库。

一个胸无点墨的人,你当然不能希望他应对如流。学问是一种利器,有了这宝贝,一切都会迎刃而解。青年人虽不能对各种专门学问都有精湛的研究,但是对所谓“常识”却是必须具有的。有了一般“常识”的学问,倘若能巧妙地运用,那么应付任何人作 10 分钟的谈话,我想是不难的。

每天的报纸,每月所出的各种著名杂志,都是必须阅读的,这是最低限度的准备工作。如果你想在谈话中给人留下深刻印象,世界的动向、国内政治形势、一般经济状况的趋向乃至科学界的新发明、新发现和世界所注目的地方或新闻人物,以及艺术名作、流行思潮的转变、电影戏剧新作品的内容等等,都可以从每日的报章和每月的杂志中看到。

卡耐基告诫人们,不要对每一种人都谈同样一件事情。一个研究科学的人通常不会对做生意产生兴趣;同样,对一个生意人谈哲学道理,他也不一定有兴趣。这里有一个小插曲:有人向卡耐基请教口才学有什么诀窍,他说:“很简单,看他是什么人,



就跟他说什么话。例如遇到屠夫就谈猪肉；见厨师就谈烹调。”那位求教的人问道：“如果屠夫和厨师都在座，你谈些什么呢？”他说：“我谈排骨的几种食用方法。”由上面的故事可知，为了要应付社会上形形色色的人，你就要具备多方面的知识。

如果你能做到这一点，那么应付各种人物自然轻松愉快。虽非样样专长，但运用全在你自己。你不懂法律吗？但遇到律师你不妨和他谈最近发生的某件案子，你提供案情（这是你从报章上读到的），其余的专业法律问题让他说好了。

有一家美容院，生意兴隆为当地行业之冠。有人去了解其中的奥秘，店老板坦白承认，完全由于他的美容师在工作时善于和顾客攀谈之故。但怎样使工作人员善于谈话呢？

“简单得很，”店主人说：“我每月把各种报纸杂志都买了回来，规定职员在每天早上未开始工作前一定要阅读，这样，他们自然会获得最新鲜的话题，而博得顾客的欢心了。”

这不过是千百个例子中的一个。知识是任何事业的根本，你要使谈吐能适应任何人的喜好，更要多读书报杂志，使天地间的知识储备在你脑中，到要应用的时候，则可选择整理，与人对答如流了。

善于运用说话素材

有时候短短一句话能凸显一个人一生的准备。

对于谈话的题材和素材，一方面要懂得去吸收，一方面要懂得去应用。

懂得去运用，即使一句普通的话，也往往会收到惊人的效

果。

1. 百扣柴扉十扇开

从前有个教育家,为了要按他自己的理想办一所学校,他动员他的朋友们帮助募捐。

开始时,募捐的情形是很困难的。他的一个朋友,打算放弃这项工作,并且引用一句古诗“十扣柴扉九不开”来说明募捐困难的情形。

“十扣柴扉九不开”真是把募捐困难的情形形容得恰到好处。听起来,叫人们多么灰心丧气啊。

但这位教育家把这句古诗从另外的角度去阐述,于是,便得到完全相反的效果。

他说:“不错,我们现在的情形是‘十扣柴扉九不开’,可是这也就是说十扣柴扉有一扇是开的。那么,我们要敲开十扇门,只要努力一点,多敲几十扇门就是了。”

于是他把“十扣柴扉九不开”这句话,改为“百扣柴扉十扇开”,以此来鼓舞他的朋友们,最终完成了募捐建校的任务。

这个例子可以帮助我们学会如何去应用材料,启迪我们的思维,使它灵活起来。

2. 不要把学到东西像背书一样重述

上一节谈到青年人充实自己要注意开拓阅读面,但青年人还要注意的是:你从读书得到说话的素材,不要把这些东西像背书一样重述出来。

卡耐基认为,当我们说一句话的时候,我们并不是像背书一



样,把记得的话,像鹦鹉学舌一样地重述出来,而是我们要应用这些话来表示我们的看法和态度,这样别人才不会觉得我们是书呆子。

你每日所遇见的各种可以作为谈话的题材和资料,绝不仅仅是一种谈话的题材和资料而已。它们每一件事实,每一句话,都在向你说明些什么,都在向你提供一些对人对事的看法,都在影响你对人生的观点与态度。在你吸收它们的时候,你可能是毫无主见地去吸收,而在你应用它们的时候,你就不应该是毫无目的地去应用。

在你吸收它的时候,你是用你的观点和态度去衡量它。你的耳朵听到一句话,你的心立刻对它表示了态度:喜欢它或不喜欢它;同意它或是不同意它。

同样,在你应用它们的时候,你也必须加入你本人的看法。你对人对事的看法,证明你所认为对的理由,赞美你所认为美的事物,或是驳斥你所认为错误的东西,攻击你认为坏的人物。

训练口才与应用口才,也是要看你对整个人生的态度,并没有常例可依循。

选择良好的说话题材

如果你经常觉得与人谈话很困难,恐怕最主要的原因是你对应该讲什么话这个问题有很深的误解。

存在于青年人之中的一个最普遍的误解是:以为只有那些最不平凡的事件才是值得谈话的。

当你想与人交谈时,你会在脑子里苦苦地搜索,想找一些怪