

会说话，左右逢源，事半功倍；不会说话，处处受限，费力不讨好

不会说话， 你还敢拼职场

让上司欣赏你 下属挺你 同事懂你

〔美〕戴尔·卡耐基◎著 刘睿◎编译



卡耐基商学院最受欢迎的口才课
65个说话技巧助你轻松“升职+加薪+升值”

同心出版社

ZIT
紫图

会说话，左右逢源，事

，费力不讨好

不会说话， 你还敢拼职场

让上司欣赏你 下属挺你 同事懂你

〔美〕戴尔·卡耐基◎著 刘睿◎编译



◎同心出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

不会说话, 你还敢拼职场 / (美) 卡耐基著 ; 刘睿
编译. — 北京 : 同心出版社, 2015.1
ISBN 978-7-5477-1434-8

I. ①不… II. ①卡… ①刘… III. ①口才学—通俗
读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 306335 号

不会说话, 你还敢拼职场

出版发行: 同心出版社

地 址: 北京市东城区东单三条 8-16 号东方广场东配楼四层

邮 编: 100005

电 话: 发行部: (010) 65255876

总编室: (010) 65252135-8043

网 址: www.beijingtongxin.com

印 刷: 北京市昌平开拓印刷厂

经 销: 各地新华书店

版 次: 2015 年 1 月第 1 版

2015 年 1 月第 1 次印刷

开 本: 720 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张: 15.5

字 数: 160 千

印 数: 1-12000 册

定 价: 32.00 元

同心版图书, 版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载

序言

现在开口还不晚

著名的“石油大王”洛克菲勒在事业达到顶峰的时候，曾经说过：“如何与他人打交道的能力，也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样，我愿意付出任何代价来购买这种能力。”由卡耐基基金会赞助的一项调查也表明：即使是工程技术方面的人才，一个人所获得的高薪中，也只有不到 15% 是因为他的技术知识，而其他 85% 则是因为他的人际交往，也就是口才。口才如此重要，可以说是一个人成功的资本。

卡耐基口才训练课程的设立正是基于这个目的，让更多的人收获成功的资本，迅速获得社会认知和影响力，继而走向成功。

作为 20 世纪声名远播的口才大师，在半个多世纪的时间里，戴尔·卡耐基运用心理学知识，通过对人类共同心理特点和行为的探索和分析，开创和发展了一套融演讲、推销、为人处世、智力开发等为一体的口才学。他的这套理论让千千万万因为不能正确表达自己而被成功拒之门外的看到了希望，并最终通过口才训练实现了自己的梦想。这其中不乏明星巨商、各界领袖、军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统。

卡耐基也因此闻名海内外，被誉为 20 世纪最伟大的人生导师。美国《时代周刊》这样评价他：“或许除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。”

也许了解卡耐基光鲜背后坎坷的人生经历，对那些试图通过口才训练改变人生的人会有所帮助。卡耐基出生在美国密苏里州一个贫困的农民家庭，高中毕业后就读于密苏里州瓦伦斯堡州立师范学院，虽然他拿到了全额奖学金，但是贫困的家境，使他必须找各种工作赚取必要的生活费，这让他感到羞耻，甚至产生了自卑心理，因此，他试图寻找出人头地的捷径。在当时，学校里的明星，除了棒球运动员，就是那些善于演讲辩论的人。因为没有运动天分，成为前者是不可能了，于是卡耐基决心在演讲方面做出一番成就。他花了好几个月的时间练习演讲，参加学校的演讲比赛，可是一次又一次屡遭失败。这让他灰心、失望，失去人生信念，甚至想到了自杀。

然而，他还是坚持了下来，到了第二年，他开始获胜了。毕业后，卡耐基做了一名推销员，尽管他做得很成功，但这并不是他的理想，于是他开始为更高远的目标奋斗。他利用白天的时间看书，晚上去夜校教书，以赚取生活费。因为在大学期间受过公开演讲方面的训练，他打算为夜校开一门演讲课。于是他说服了纽约一个基督教青年会的会长，同意他在夜间为商业人士开设一个公开演讲班。就这样，他为之奋斗一生的口才训练事业开始了。

卡耐基最后成功了，除了前面提到的诸多光环与赞誉，他交际思想

的精华更多地体现在他的诸多著作中，如《人性的弱点》《语言的突破》《影响力的本质》等。这些书被世界各国翻译成几十种语言，畅销全球，不仅是卡耐基教育机构的教科书，更是唤醒无数人口才潜能的励志宝典，在全球掀起一股卡耐基口才训练的热潮。

本书共分为八章，涉及生活中的日常用语、处世、交际、应变、俘获人心、说服等方面的口才技巧，囊括了卡耐基有关口才训练的精华部分，全面讲述了人们在职场中如何建立自信、获得勇气，准确有效地表达自己，让你通过改善口才玩转职场，取得更大的成功，实现人生的跨越。

哈佛大学著名的教授詹姆斯曾这样说道：“和我们所该取得的成就相比，我们只是处于半清醒状态。现在我们只利用了我们身心资源的很小一部分。从广义上来说，人类现在还只是生活在自身潜能远没有得到开发的狭小天地中。人类有各种潜力，但却不曾开发和利用。”

帮助你开发所拥有的，但还不曾利用的口才潜能，正是本书的目的。在交际日益频繁的现代社会，这本书将唤醒你沉睡的潜能，帮助你克服语言障碍，在短时间内迅速提高交际能力，一步步走近成功，并在此过程中，获得同事、上司的信赖与支持，达到不一样的人生境界！

2015年1月

紫图·说话术《开口就能说重点》

内容简介

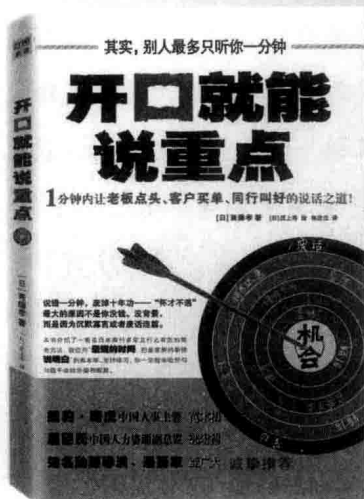
好口才让你占尽先机

会说话让你一生受益

《超级聊天术》作者斋藤孝代表作

本书主要围绕“说重点，一分钟就够”的观点，给出了许多种行之有效的训练方法。作者就工作生活中最常见的提案、发问、商量、教导、道歉、指示、初次见面、责骂八种说话场景为例，具体介绍了如何在一分钟之内快速高效地完成这些场景下的说话。透过本书您将学会：

- 1、在一分钟内讲出话题的关键句；
- 2、用十秒钟提出一个厉害的问题；
- 3、用一句话点出你的提案的诉求；
- 4、明确地表达歉意让人人都气消；
- 5、简洁地下指令让工作分配顺利；
- 6、构图式的商量让沟通更加圆融；
- 7、将负面的责骂转成正面的鼓励！



ISBN 978-7-5390-4435-4



开口就能说重点

出版社：江西科学技术出版社

定价：32元 开本：16开

出版日期：2011-8

其实别人最多只听你一分钟

一分钟让老板点头、客户买单的说话术

★“会说话”可以帮你交朋友，“说重点”才能让你抓机会。

★说错一分钟，废掉十年功——“怀才不遇”最大的原因不是你没钱、没背景，而是因为沉默寡言或者废话连篇。

★本书介绍了一套在日本推行多年且行之有效的简易方法，教你用“最短的时间，把最重要的事情说明白”的真本事。坚持练习，你一定能体验到句句值千金的分量和能量。

编辑推荐

目 录

第 1 章 一句顶万句，让你在职场脱颖而出

1. 你要推销的第一个对象是自己 / 2
2. 声音泄露你的秘密 / 5
3. 他只是说了你不敢说的话 / 7
4. 假如争辩无可避免 / 9
5. 话说对了，事就成了 / 13
6. 五个技巧，提高你说话的档次 / 24

第 2 章 做到位更要说到位：怎么说别人才爱听

1. 老板喜欢说“我”，附庸者常说“我们” / 36
2. 狐假虎威的借用语 / 39
3. 敬语是心灵的润滑剂 / 41
4. 思维转得快，才能开口就说重点 / 43
5. 附会语，暴露帮腔者的心态 / 45
6. 别去打扰一个不愿理你的人 / 48
7. 声调是感情控制的阀门 / 51

第3章 初涉职场，你需要忌口

1. 守嘴不惹祸，守心不出错 / 54
2. 沟通的秘诀——安排好说话顺序 / 59
3. 这样发问后，对方绝不会说“不” / 61
4. 对答如流的秘密 / 70
5. 会听的人才会说 / 76
6. 想要发言时的完美切入点 / 81
7. 圆满结束你的谈话 / 85

第4章 你说话让别人舒服的程度决定你的高度

1. 你嘴上说的话，就是你的人生 / 90
2. 你有胆量说，别人才会有时间听 / 94
3. 失意人前不谈得意事 / 99
4. 职场上这么说才能得人心 / 102
5. 犯错后三部曲：自责、示弱、道歉 / 106

第5章 好的表达力，让你赢得全世界

1. 话题卡住了就赶紧换，不要恋战 / 112
2. 寒暄不能省，别小看了废话 / 115

3. 一样的嘴巴，不一样的说法 / 118
4. 让每个人都能享受到被谢的快乐 / 120
5. 如何打电话：用声音传达出你的微笑 / 122
6. 会聊天，职场才会有人脉 / 124

第 6 章 “说”出来的机遇

1. 吞下羞辱，才能喂大你的格局 / 128
2. 别人揭你的短时，该怎么办 / 132
3. 窘境突然而至，明话暗说很有效 / 135
4. 事要做“死”，话要说“活” / 138
5. 借口，走出困境的捷径 / 141
6. 拒绝，不伤害他人又能顺利脱身 / 144

第 7 章 良好的同事关系 80%是用嘴说出来的

1. 想批评一个人，先从欣赏开始 / 148
2. 换位思考，直逼对方的心里话 / 153
3. 交代工作，却不破坏对方情绪 / 156
4. 聪明主管 = 70% 口才 + 30% 管理 / 158
5. 用赞美来代替指责 / 160
6. 给他人戴戴“高帽子”也无妨 / 163

7. 赞美能够创造奇迹 / 165
8. 多说软话，使人们乐意去做你所提议的事 / 167
9. 不要轻易评价别人，因为你没有经历他的人生 / 170
10. 承认我错了，是沟通的消毒剂 / 172
11. 一定要记住别人的名字 / 174

第 8 章 这么说话，你就赢了

1. 心不快时选择看淡，说不通时学会拐弯 / 180
2. 批评他人最难把握的是分寸 / 185
3. 指出对方错误的委婉表现形式 / 189
4. 坦诚认错是最好的辩护 / 193
5. 原谅他人，其实是在给自己铺路 / 198
6. 让对方很快地回答“是” / 205
7. 不要吹嘘你的成功事迹 / 209
8. 你的观点，让别人替你说出来会更有效 / 212
9. 若有事拜托他人，就先替他人着想 / 218
10. 没有一样工作不辛苦，要懂得同情对方 / 221
11. 想说服他人，多说些好听的理由 / 226
12. 距离成为 1% 的成功者，你只有一步之遥 / 231

Chapter 1

一句顶万句， 让你在职场脱颖而出

每个人都有个舒适区域，不愿意和陌生的面孔交谈，在工作之后，你要极力改变这一现状。否则，你会很快变成鸡尾酒会上唯一没有人理睬的对象，或是很快因为压力而内分泌失调。但是，如果你能很快打破自己的舒适区域，开始做好和这个社会交流的准备，敢于在适当的时候提出自己的看法，就能比别人更快地处理好业务、人际、舆论之间的关系，那就能很快地脱颖而出！

——戴尔·卡耐基

1. 你要推销的第一个对象是自己

技巧总结

生活是一连串的推销，我们推销货品、推销一项计划，我们也推销自己。当你学会推销自己时，几乎就可以推销任何有价值的东西了。并不是每个人都懂得如何推销你自己，但是这是可以学习的。

成功之道中，推销自己是一项至关重要的事。

我来告诉你有关“圆滑的史坦利”的一些事。他是一个戴着太阳眼镜、参加你婚礼的那种人，而当你把结婚照片拿给朋友们看的时候，他们会指着照片中的史坦利问，这个浪荡子是谁？在学生时代，他被认为是最聪明的人——还有谁能写出他那得“甲”的论文？你瞧，他很重视分数，正如他重视朋友一样，因为在这个世界上，他最关心的是，他是否受人喜欢，为了达到这一目的毫无原则。如果你属于民主党，他就属于民主党。如果你是共和党，他就是共和党。如果你是个法西斯党，那上帝只有保佑我们了。他是个很会表现仁慈的人——我看过他送给朋友电影票、洋酒等，只差没付钱去请人马上杀鸡。

每一个人都知道“圆滑的史坦利”这个人，他为了推销自己，什么都做得出来，但他的方法全错了，这样只会让大家认为他不真诚、不可靠。

推销自己是一种才华、一种艺术，更是一种真诚的态度。

在现实生活中，无处不存在着推销。比如，你去推销一件物品。为了

使你的推销成功，你首先要对物品尽可能地去了解，比如它的质地、产量、价格，了解全面有助于你推销成功。

其实，我们无时不在推销，即使推销的技术不行，但我们还是在推销。我们在生活中总要同别人接触，要与别人谈话；在社交场合，我们如何使陌生人喜欢上我们，这其实就是一种推销。更多的时候，我们希望被别人喜欢，并且大大地被别人喜欢——没有人拒绝别人喜欢他，除非他是傻瓜。所以，我们同别人交谈的时候，总会非常地注意礼貌，讲究谈话的技巧，并且态度真诚友善。我们获得了别人的好感，也就是说，我们推销成功了。

我们在求职时，如何推销自己十分重要。我们必须要对自己的情况全面了解。我们属于哪一种人？我们能够提供的是什么？优点在哪里？缺点呢？对方（公司）会对我们有什么要求？我是否能胜任？还有，我最希望做的工作是什么？

所有这些问题，必须给以全面而确定的回答。因为对情况的全面了解和掌握，是推销自己成功的基础。只有这样，在组织语言的时候才能流畅而富有感染力。

每个人都有自己的性格、风格、爱好，不据实出发，很有可能事与愿违。而求职的成功与否，将导致我们的信心能否与之一起增长。如果求职连遭失败，那肯定对信心是一个重大打击。所以，每一次求职前，认真地、全面地考虑，是必要而且必需的。

“你要推销的第一个对象是你自己，”心理医生罗西诺夫说，“你愈练习好对自己很有信心，就愈能造成你很行的气氛，表达时就愈流畅，你必须感受到。是的，你有权呼吸，占据一个空间，感到很自在。”

不会说话，
你还敢拼职场

“另外，你要知道，推销自己跟可信程度的关系，远超过任何你要推出的产品或观念。你必须想办法直直地盯住对方的眼睛，使他深信你是个可靠的人。”

你要镇定自若，你要自信，用你的身体语言告诉对方：“我能胜任，我是最好的。”

2. 声音泄露你的秘密

技巧总结

如果你是一个求职者，初见面时你的语言就是你的
一面招牌。语言的得当与否，直接反映了你的某些素
质，富有经验的招聘者仅从你的语言就可以判定你是否
胜任这个工作。

一位哲人说过一句话：“人的表情有两种，一种是表现在脸上的，一种是以说话的方式出现的表情。”

这句话说得很有道理。用说话方式出现的表情即是指我们说话的语气。语气与表情一样传达着我们的内心情感。你的语言是否言由衷出，自语气中一听便明。没有表情的呆板语言，人人听了都会头痛三分，它引不起别人内心的共鸣，除了引起别人的厌恶感外，产生不了任何实际效果。

通常的情况是，我们会从对方的语言中探知对方的若干情况。如果你是一个求职者，初见面时你的语言就是你的一面招牌。语言的得当与否，直接反映了你的某些素质，富有经验的招聘者仅从你的语言就可以判定你是否胜任这个工作。

而现实生活中更多的例子是，你若在清晨打电话到朋友家里去，你从他说话的声音中就可判定他是否已起床，是神志未清还是已起床多时。一个家庭的和睦温馨与否也可以从电话中探听出来。“声音泄露人的秘密”，实在是一句妙极了的话。所以，你求职时，务必注意你说话的技巧，千万

不可随性而来，不加注意。就说我们平时的谈话，都是充满着思想感情的，说话的语气，诸如声音的高低、快慢、抑扬顿挫、感情修饰等，都为我们的谈话增加着一份色彩。

如果你求职时语言的表达如好的播音员一般——或许应退一步说，即使次之，但态度诚恳，语气充满真诚，那给人的第一印象也会挺不错的。

我们即使不能说得如播音员一般好，但也要尽量地说得更好。更多的时候，求职者的表情是挺丰富的，这个表情的含义可以有各种理解。我想要说的是，大多数的求职者，容易紧张，话说不明白，让对方糊里糊涂，不知所云。这样的求职者，其失败就是理所当然的了。

如何把话说明白？这是一个简单至极的问题，也是一个难极了的问题。求职时，必须明白一点：你这次谈话的目的是“求职”，所以你的所有话语都必须围绕这个目的展开。

有了明确的目的，也就是有了谈话的本题后，其他的就是主次与详略问题了。要选择能表达你的“主题”的最简洁的话语。注意要层次清楚，不能太拉杂，这一点还未谈完又跳到另一点上面去了，使得别人不知道你究竟要表达什么。

另外，当你谈完你的情况后，最好有一个结语，给人留下一个清晰的、明确的印象，或者说：“希望您能给我一个机会，相信我一定会把它干好！”