

突破语言障碍，培养非凡、优雅的谈吐，提升气场
和影响力，成就精英和财富人生。

畅销世界各国的口才圣经
全球第一魅力口才品牌

最受欢迎的 卡耐基口才课

[美] 戴尔·卡耐基◎著 柳如菲◎编

上完这一课，全世界都听你的！

Zuishou Huanying De
Ka'naiji Koucai Ke

全世界千万成功者都运用的最简单高效的口才技巧和人际沟通法则
欧美白领精英、军政要员、美国历任总统等社会各界人士从中受益



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

畅销世界各国的口才圣经
全球第一魅力口才品牌

最受欢迎的 卡耐基口才课

[美] 戴尔·卡耐基◎著 柳如菲◎编

上完这一课，全世界都听你的！

Zuishou Huanying De
Ka'naiji Koucai Ke



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

最受欢迎的卡耐基口才课 / (美) 卡耐基著 ; 柳如菲编. -- 上海: 立信会计出版社, 2015.7

(去梯言)

ISBN 978-7-5429-4619-5

I. ①最… II. ①卡… ②柳… III. ①口才学—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第082566号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 蔡伟莉 张 寻

封面设计 久品轩

最受欢迎的卡耐基口才课

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 固安县保利达印务有限公司

开 本 720毫米×1000毫米

1/16

印 张 17.75

插 页 1

字 数 227千字

版 次 2015年7月第1版

印 次 2015年7月第1次

书 号 ISBN 978-7-5429-4619-5/H

定 价 36.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换



PREFACE

前言

戴尔·卡耐基，20世纪最伟大的心灵导师、成功学大师、演讲大师和口才专家，美国现代成人教育之父。他一生致力于人际关系的研究，开创并发展了一套独特的融演讲、沟通、为人处世、智能开发于一体的成功学体系。受他影响的不仅有普通民众，还有明星、巨商、大学校长、军政要人，甚至几位总统，人数多达几千万人。他的成功学思想激励了千千万万陷入迷茫和困境中的人，使他们重新找到了自己的人生，改变了人生命运。

卡耐基不但对人性和人际关系进行了深刻的探讨和分析，而且还极为重视口才的作用，并致力于改进和提高人们的语言表达能力。从1912年开始，卡耐基在纽约为商界和专业人士开了一项教育课，其中就包括魅力口才课。这门课程的目的是运用实际经验，训练人们在商业洽谈和在当众讲话时，能依照自己的思想，更清晰、有效而自如地阐述自己的见解。所有接受过卡耐基口才培训的人们，都收获了成功的资本，迅速地提高了自己的口才，并运用口才获得社会认知和影响力，继而走向成功。

卡耐基指出，在当今社会，拥有一流的口才，是迅速获得成功的关键。不论是在商界、政界、职场，还是在日常生活中，好口才才能让你拥有更多令人羡慕的机遇：受上级器重，让同级羡慕，赢得下属的爱戴，得到客户的信赖……甚至还会因此收获爱情和友谊。

口才的力量是巨大的，口才的作用是显著的。在当今这个高速发展的时代，随着传播手段的日益现代化，社会竞争的日趋激烈，以及人与人之间的关系和交往的密切，在社会生活的各个领域，口才越来越起着举足轻重的作用。一个人的口才能力，常常被当作考察这个人综合能力的重要指标，一个人的发展成功与否也往往由他的口才能力所决定。所以，能言善辩、口才卓越的人越来越显示出一种独特的优势。正如卡耐基所说：“一个人的成功，15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”

拥有卓越的口才、成就卓越的人生，是我们每一个人的强烈愿望。拥有卓越的口才并不是不可实现的梦想，而是可以通过后天的学习和训练掌握和提高的。只要肯下工夫练习，学习他人的特长，吸收他人的经验，并在实践中运用这些方法和经验，那么你就可以成为口才专家、说话高手。而作为融合人类语言精华、全球语言第一品牌的卡耐基口才课，是我们突破语言障碍、提高口才技能的首选教程。

本书以卡耐基的经典口才著作《语言的艺术》《演讲与口才》为蓝本，同时综合了卡耐基历年在演讲活动和口才培训课中的内容，体系明晰，完整、全面、系统地展现了卡耐基口才课的精髓。书中倾囊相授卡耐基口才训练与当众讲话的秘籍，帮助你突破语言与心理的双重障碍，克服封闭式的人性弱点，练就更为出色的口才，改善与外界的沟通能力，在人际关系中脱颖而出，在爱情婚姻中如鱼得水，在事业工作中游刃有余。

现在就打开本书，去感受世界最有影响力的口才大师卡耐基的语言魅力，帮助人们改变自己的生活，开创崭新的人生。实现人生的理想，享受美好、幸福、快乐的人生。

好了，停止空谈，马上开始阅读。预祝读者朋友们领悟卡耐基的思想精髓，获取人生的成功！



CONTENTS

目 录



第一课 最讨人喜欢的口才风格	1
优雅的言谈举止体现出风度	2
恰当得体地使用礼貌语言	4
说好“谢谢”，给人留下好印象	6
说好“对不起”，让人心生感激	9
只因少说了一句道歉的话	11
道歉需要掌握一些艺术	13
灿烂的微笑为交谈增添光彩	16
你的微笑价值百万美金	19
身体语言为你铺平道路	22
学会倾听，做一名忠实的听众	25
你知道多少，就说多少	27
大胆地说“我不知道”	29
谦虚说话是一种高尚的美德	31
尊重说话是一种无声的征服	33



第二课 最受人欢迎的口才艺术 35

责备别人是一件愚蠢的事	36
改进自己比要求别人获益得多	39
让对方感觉他是个重要人物	41
满足对方自重感的欲望	43
诚于嘉许，宽于称道	46
赞美的力量让人无法抵挡	47
发自内心地、诚恳地赞赏他人	49
不要给你的赞赏打折扣	51
赞美如煲汤，火候很重要	53
赞美对方最微小的进步	55
远离卑贱的赞美——谄媚	56
要真诚赞美，不要曲意奉承	58



第三课 赢得他人赞同的口才技巧 61

说话要尽量避开“我”字	62
真诚是敲击人们的“心铃”	64
勇于认错会赢得他人尊重和赞同	67
坦诚检讨会提升你的形象	69
说话适当暴露缺点更受人尊敬	71
自我贬抑往往能够反客为主	72
激起对方某种迫切的需要	74
一旦争论就要开始沸腾了	76
争论永远得不到对方的好感	79



由他的观点设想，同你的观点一样	81
站在对方的立场说话论事	85
如果我是你的话，我会.....	87
人皆对自己的经历怀着莫大的兴趣	89
为对方送上“一顿美味大餐”	90
多谈论他人感兴趣的事情	93



第四课 成功说服他人的口才策略 97

说服之前先透彻地了解别人	98
探探他的心有多深	99
知己知彼，以实攻心	101
抓住心理，一蹴而就	103
单面宣传和双面宣传说服法	105
温暖胜于严寒，平和胜于严斥	108
多用商量的口气来说服	110
耐心是金，步步为营，稳中求胜	112
有理由说服时自然理直气壮	114
隐藏劝说动机，激发对方好奇心	117
寻找对方突破口乘势而入	118
最佳时机说服可获最佳效果	120
巧用反问，反戈一击	121
以退为进的战略会大奏奇效	123
沉默有时比论理更有说服力	125
对不同的人用不同的说服方式	127



第五课 批评他人不伤感情的口才法则 131

尖锐的批评永远不会有效果.....	132
不要评议人, 免得为人所评议	133
把握原则, 批评才能不伤人.....	136
批评时究竟说什么才好	139
换个说法批评会更好	141
忠言不要逆耳, 直话要婉说.....	143
批评他人要做到态度真诚.....	144
有效纠正他人错误的八大方法.....	146



第六课 让你处处出彩的幽默口才 149

幽默口才是个人智慧的展现	150
幽默的力量无处不在	151
你知道幽默有多少种吗.....	153
幽默谈吐的功效.....	156
幽默也需要掌握点技巧.....	159
理儿不歪, 幽默不来.....	160
故作精细“幽”一把.....	162
借语作桥找幽默.....	163
可正语反说, 也可反语正说	165
幽默使你游刃于社交场.....	167
善用幽默可以广交朋友.....	168
幽默让你轻松面对人际关系.....	170
以幽默获得他人的同情和谅解.....	172
幽默可化解人际交往的尴尬.....	173



第七课 增进交际巩固友谊的社交口才 177

初次见面要学会推销自己	178
主动引发一场友好的谈话	180
激起对方的说话欲望	182
好话题是纵情畅谈的开端	183
寻找共同话题，融洽自如交谈	186
你要清楚你向对方说点什么	188
高效交谈的六大准则	189
结束交谈的口才艺术	191
边看边说，边说边看	195
见什么人说什么话	196
只说该说的话，不说不该说的话	198
严肃场合不能开玩笑	199
拿捏好分寸，谨防说话失度	201
做一个受欢迎的交谈者	203



第八课 让家庭幸福快乐的完美口才 205

多一份体贴，多一份爱	206
帮助丈夫理清他心中的希望	207
做丈夫的“好听众”	209
好男人是好女人夸出来的	211
用爱的语言表示对丈夫的信任	212
学会提高丈夫的影响力	214
不该对妻子说的话千万别说	215
欣赏妻子，使两颗心更加贴近	217

夫妻之间，不要好为人师.....	219
浓情蜜语，满足妻子小小的愿望	221
爱她就给她一个自由空间.....	223
在她最需要你的时候给她爱.....	226
言语行事处处表现男人的宽容心	227
深入内心坦诚交流，改善夫妻关系	230
增进感情沟通，走出婚姻疲惫期	234



第九课 瞬间征服人心的魅力演讲口才..... 239

练好演讲语言基本功.....	240
准备属于自己的演讲素材.....	242
为你的演讲选择一个好角度	244
开始演讲的六大方式.....	246
开口就能吸引听众的眼球.....	250
简洁有力的演讲最震撼人心.....	253
把你的思想融入演讲中.....	255
把听众握在你的手中.....	258
与你的听众合二为一.....	261
升华主题，掀起演讲高潮.....	264
让你的演说更加自然生动.....	266
自始至终保持完美的演讲形象	269
演讲的态势语要优美.....	271



第一课

[最讨人喜欢的口才风格]

在与人交往时有一个良好的开端是极其重要的，如果你说出的第一句话有礼貌、得体并能赢得对方的好感，那么沟通自然会十分容易地深入下去。相反，如果你说出的话让对方很反感和忌讳，那么谈话就不可避免地要碰钉子。

优雅谦恭的话语是个人修养的体现，是出众口才的必备要素，也是人际沟通的金钥匙。当你向别人表示你的礼貌和友好时，你就很容易在他人心中建立起良好的形象，彼此就容易建立信任。



优雅的言谈举止体现出风度

一个人的言谈举止好似一面镜子，能反映出他的文化蕴涵、知识水准和道德修养，是个人性格、品质、情趣、素养、精神世界和生活习惯的外在表现。

在日常生活中，看某个人的言谈举止是优雅还是粗俗，实际上就是看其言谈举止是否符合礼仪的要求。有些人在个人言谈举止上不拘小节，把日常生活中不文明的行为当作小事，不注意和重视。其实，文明的行为恰恰是从一些小事情做起的。如在公交车上主动为老、弱、病、残、孕妇让座，这看起来是件小事，却反映了你的文化素养和文明程度。文明的言谈举止往往能给人留下深刻的印象，使人乐意与你接近；而粗俗的言谈举止便会使人疏而远之，必将影响你的社交活动的开展。由此看来，个人言谈举止不是一件小事，在人际交往中，应使自己的言谈举止符合文明规范的要求。

美国第三届总统杰斐逊和他的孙子驾着马车出去，在路上碰到一个陌生的奴隶脱帽向他们鞠躬行礼。杰斐逊举起帽子还了个礼，但他的孙子忙着和别人讲话，没有理会那个奴隶。杰斐逊严肃地说：“我的孩子，难道你允许一个奴隶比你更有绅士风度吗？”这里提到了绅士风度，我们在日常生活中也总是在讲，这个人有绅士风度，那个人没有绅士风度等等，那么究竟什么是绅士风度呢？一般来讲，绅士风度的起码内容是要彬彬有



礼，待人谦恭，衣着得体，举止不俗，富有教养。

绅士风度，从传统意义上说，一般是属于比较有钱有地位受过良好教育的人士。但有钱却未必就能表现出良好的绅士风度，现在的社会有钱人越来越多，但有绅士风度的人却不多见，有钱人粗俗野蛮的言谈举止，倒是每每引人侧目。有些人西装革履，一身名牌，其实一肚子米糠，真可惜了他那一身好行头。

风度的背后，往往要靠知识才华来支撑，否则就是虚有其表。所谓“腹有诗书气自华”也是相同的道理。风度的美不单是外在美，它有深刻的内涵。优良的品质、渊博的学识、宽阔的心胸、坚强的意志、豁达的性情、远大的理想、真诚的关心都颇有感召力，备受人们的推崇，而这些都是通过个人的修养获得的。

并且，优美的风度实际上离不开优美的言谈举止，言谈的智慧和举止的优雅是风度的美容术，而洒脱的外表、周到的礼节同样必不可少。再有，诚恳坦率的态度、饱满昂扬的精神状态，这些也都是良好风度必不可少的构成要素。

要做到言谈举止文明，首先要克服言谈举止是小问题的模糊思想，要从小处着眼，从小事做起，从我做起；其次要注意文明言谈举止的养成和积累。只有这样，才能成为一个品格高尚的人。要养成良好的言谈举止习惯，还要注意两点：一是讲究礼貌礼节，言谈举止有礼是自我心诚的表现，一个人的外在言谈举止可直接表明他的态度；二是要养成各种良好的个人习惯，克服各种不雅的言谈举止。

卡耐基口才金言

优雅的言谈举止是外在与内在、形象与精神和谐统一的心理反映，是言语谈吐、精神状态、形貌举止、文化修养的集中表现。



恰当得体地使用礼貌语言

人与人之间打交道，应当以礼貌的称呼开头。称呼得体，可使对方感到亲切，双方交往便有了基础。称呼不得体，往往会引起对方的不快甚至愠怒，会使双方陷入尴尬的境地，致使交往受梗阻甚至中断。

语言是思想的衣裳，它可以表现出一个人的高雅或粗俗。如果你要接通情感的热流，使社交畅通无阻，就应得体地使用礼貌语言。

很早以前，有位士兵骑马赶路，至黄昏时还找不到客栈，倏地见前面来了位老农便高喊：“喂，老头儿，离客栈还有多远？”老人回答：“五里！”士兵策马飞奔十多里，仍不见人烟。“五里、五里”他猛地醒悟过来，“五里”不是“无礼”的谐音吗？于是他掉转马头赶回来亲热地叫了一声：“老大爷”。话没说完，老农说：“你已经错过路头，如不嫌弃，可到我家一住。”

交际谈话中如能使用礼貌语言，就会让人感到犹如春风拂面，使人人与人之间的感情很快地融洽起来。例如：您好、谢谢、请、对不起、别客气、再见、请多关照，等等。

同人打招呼很多人常习惯问：“你吃饭了吗？你到哪里去？”这似乎太单调，也有点不雅致，在这方面，我们应丰富自己的礼貌语言。如见面时称道“早安”“午安”“晚安”“您夫人好吗”等。语言务必要温和亲切，音量适中。若粗声高嗓，或奶声奶气，别人对你就很难有好感。运用



礼貌语，还要注意仪表神态的美，当你向别人询问时，态度尤其要谦恭，挺胸腆肚，直呼其名，或用鄙称，必遭人冷眼，吃“闭门羹”。

在交往中得体地使用礼貌语言，可以给对方留下良好的印象。

你和人相见，互道“你好”，这再容易不过。可别小瞧这声问候，它传递了丰厚的信息，表示尊重、亲切和友情，显示你懂礼貌，有教养，有风度。

美国人说话爱说“请”，说话、写信、打电报都用，如“请坐”“请讲”“请转告”。美国人打电报时，宁可多付电报费，也绝不省掉“请”，因此，美国电话总局每年从请字上就可多收入1 000万美元。美国人情愿花钱买“请”字，我们与人相处，说个“请”字，既不费力，又不花钱，何乐不为？

说话中少不了“对不起”三个字，凡是请人帮助之事，开口要说声“对不起”，如“对不起，我要下车了”“对不起，请给我一杯水”“对不起，占用了您的时间”。警察对违章司机就地处理时，先要说声“对不起，先生，您的车速超过规定”。两车相撞，大家先彼此说“对不起”。在这样的气氛下，双方自尊心同时获得满足，争吵自然不会发生。

成功人士说话非常注意用礼貌语言，如“你好”“请”“谢谢”“对不起”“打搅了”“欢迎光临”“请指教”“久仰大名”“失陪了”“请多多包涵”“望赐教”“请发表高见”“承蒙关照”“拜托您了”等等。

卡耐基口才金言

礼貌的称呼好像是一个见面礼，又好像是进入社交大门的通行证。
礼貌用语，令人心花怒放，满面春风。



说好“谢谢”，给人留下好印象

一天中午，大家正聚在办公室里闲聊，突然闯进一个男孩。他很年轻，眼里流露出胆怯和不安。

男孩拿出一张字条，结结巴巴地说：“我、我是电脑公司的，你们单位欠了我们钱，总共有1 000元。”说完，男孩不知所措地站在那儿，像犯了错误似的。

有人不耐烦地说：“没钱！下回再来！”男孩嘴唇微微地蠕动着，但什么也没说，转身离去。或许这是男孩第一次出门要钱，他不知道向谁要，其实这时会计就坐在汤姆的旁边。

第二天快下班的时候男孩又急匆匆地来了，当时办公室里只有几个人，会计看了一眼男孩，说：“来迟了，没钱！”男孩眼里满是焦急：“那我什么时候来才有钱？”“那可说不准。”会计抛下一句话就离开了办公室。

过了几天，这天下雪了。男孩来到了办公室满怀期待地望着办公室里的几个人，却没有人理他，每个人都在做自己的事。主任抬起头见他还站在那儿，便说：“没见我们正忙吗？到外边去，等我们有空儿再进来。”男孩尴尬地低下头，匆匆走开。

又过了几天，汤姆上班时看到男孩仍站在走廊上，这回男孩没进办公室，他一直默默地站在外面，一两个小时过去了，大家在办公室里谈笑风