

全球190多个国家最有效、最实用、最系统、最权威、
被复制量最大的口才艺术与人际交往训练体系

★ ★ ★
超值金版

29.00
★ ★ ★

卡耐基 口才的艺术 与 人际交往

端木自在◎编著

任何投资都有赔有赚，
只有投资口才与人脉，才会稳赚不赔！



每天一堂卡耐基口才人脉课，
让你活出自信，秀出最好的自己

**DALE CARNEGIE ELOQUENCE AND
INTERPERSONAL RELATIONSHIP**

发明大王**爱迪生**、印度圣雄**甘地**、米老鼠之父**沃特·迪士尼**、旅馆业巨子**希尔顿**、中国经营之神**王永庆**、麦当劳创始人**雷·克洛克**、美国总统**奥巴马**、苹果教父**乔布斯**终生膜拜、学习推荐



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

全球190多个国家最有效、最实用、最系统、最权威、
被复制量最大的口才艺术与人际交往训练体系

卡耐基 口才的艺术 与 人际交往



端木自在◎编著



DALE CARNEGIE ELOQUENCE AND
INTERPERSONAL RELATIONSHIP



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基口才的艺术与人际交往/端木自在编著. —
北京:新世界出版社, 2013.4

ISBN 978-7-5104-4199-8

I. ①卡… II. ①端… III. ①口才学-通俗读物②心
理交往-通俗读物 IV. ①H019-49②C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 059523号

卡耐基口才的艺术与人际交往

作 者: 端木自在

责任编辑: 赵 涛 张杰楠

排版设计: 刘 杰 于超英

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

发 行 部: (010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总 编 室: (010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 535千字

印 张: 28

版 次: 2013年5月第1版 2013年5月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-4199-8

定 价: 29.00元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



人类本质里最深层的驱动力就是希望自身具有重要性，你要别人怎么对待你，你就先怎样地对待别人。

——戴尔·卡耐基

前 言

生活的经验和事实表明，那些在事业上获得重大成功的人除了知识以外，总是还具备一种别人所不及的本领，如善于讲话，善于转移和改变他人的思想，善于推销自己和出售自己的意见等。同时还必须指出的是，他们都具有令人羡慕不已的积极心态。相对于沉陷在忧伤中不能自拔的人来讲，毫无疑问，他们完成了一场对忧虑的快乐革命。其中所谓的生活真谛来自于若干困苦与折磨，在经历一切和感知一切风雨俗事之后，他们终于能站着思想，能更加清楚、有效地表达自己的思想，最终能在生活中重新应用和感知这些全新的巅峰思想。当事业如日中天地发展，生活如大道般平坦的时候，这些思想更激发出耀眼的光芒。这一切可能会与一个叫做卡耐基的人有关。半个世纪以来，成千上万的男女犹如关注华尔街股市的行情一般，不辞辛劳地从美国城市的一头到另一头，仅仅是为了聆听一次讲座，题目是“人际交流与技巧”，主讲方便是卡耐基及其人际关系研究会。

戴尔·卡耐基，美国著名成人教育家。他运用心理学知识，对人类共有的心理特点进行探索和分析，开创和发展了一种融演讲、推销、为人处世、智力开发为一体的独特的成人教育方式。

戴尔·卡耐基一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，总结出了一套系统的成功学理论，并以大量普通人不断努力取得成功的故事为基础，通过演讲和书唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。因而卡耐基在全世界都享有美誉，被公认为20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作，是20世纪最畅销的成功励志经典。这些著作有：《语言的突破》、《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》和《林肯传》等。这些书出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”。他开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。这些书和卡耐基的成人教育实践相辅相成，将卡耐基的人生智慧传播到世界各地，影响了千千万万

人的思想和心态，激发了他们对生命的无限热忱与信心，勇敢地面对与搏击现实中的困难，追求自己理想的人生。接受卡耐基的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。

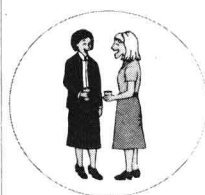
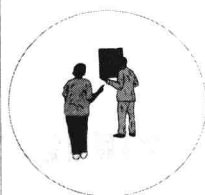
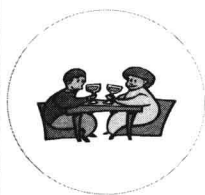
经典是永恒的，在卡耐基先生去世半个多世纪后，他的这些作品在教导人们追求自我进步和获得成功的方面，仍然无出其右。各种版本的卡耐基作品一再出版，仅在中国大陆 2005 年后出版的卡耐基作品就有十几个版本，更有很多成功学作品以卡耐基的思想为源头创作产生。这些作品里所散发出来的思想光辉，已经绝不能仅仅用“励志”两个字概括，每一位读者细品其中的滋味，都有自己的感悟。

本书选取卡耐基《人性的弱点》《人性的优点》《快乐的人生》《语言的突破》等重要作品中的精华部分，汇编成册，并力图保留作品的原貌，还原卡耐基口才的艺术及人际交往智慧。这是一部年轻人不可多得的人生指南，是能改变无数人命运的励志经典。本书出版的唯一目的就是帮助读者在职场工作、商务活动与社会交往中如何与人打交道，并有效地影响他人、获取他人的尊重和支持，如何击败忧虑和自卑这两大人类的成功之敌，以创造一种幸福美好的人生。

预祝读者朋友们领悟卡耐基的思想精髓，获取人生的成功！

目录

第 1 章	锻炼有效说话的技巧	1
	当众说话的技巧是勇气和自信	2
	充分准备，培养自信心	11
	善用已经学得的说话技巧	18
第 2 章	让别人对我们信服的方法	23
	养成优雅而获得好感的谈吐	24
	谈论别人感兴趣的话题	30
	争论只会让事情变得更糟	32
	指责，只会给自己制造敌人	36
	及时认错，挽回局面	42
	盛怒之下，言行必失当	45
	尽量不让对方说“不”	51
	处理一个抱怨者的安全手法	54
第 3 章	以情以理说服别人	59
	选好开始批评的方法	60
	如何批评才不致引起反感	63
	先说出我们自己的错误	64
	没有人喜欢接受命令	67
	让对方保住他的面子	67
	称赞并鼓励他人成功	69
	给人一个美名让他去保全	72
	使错误看起来容易改正	74
	使人们乐意做你所建议的事	75
第 4 章	有效沟通的演讲艺术	79
	和听众进行心与心的交流	80
	仔细斟酌每一个字词	90
	打造自己的个性与台风	102



目 录

第 5 章	积极有效地进行演讲与沟通	111
	中肯地介绍演讲者、颁奖与领奖	112
	较长的演讲要以情动人	119
	演讲的高潮在于好的结尾	133
	把自己融入到演讲之中	142
第 6 章	演讲前要进行充分的准备	149
	让你的演讲形象而具体	150
	让你的演讲具有生命力	160
	与听众共同感受你的演讲	164
第 7 章	不同类别的演讲要领	171
	以简短的演讲获得良好回应	172
	说明性的演讲要避免生硬	179
	说服性的演讲要令人信服	185
	即兴演讲需要的只是勇气	191
第 8 章	善于说话须有较强的记忆力	197
	图像描绘帮助我们记忆	199
	最简单有效的方法是重复	203
	想象可以提高我们的记忆力	205
第 9 章	人际交往中要有成熟的人格	211
	成熟，从勇于担当开始	212
	困难首先是一种幸运	215
	坚持信念，立即行动	218
	你是独一无二的人	221
	了解自己，接纳自己，喜欢自己	225
	坚持自我本色，做好自己	227
	不要做令人讨厌的人	230
	让别人喜欢就先喜欢别人	233
第 10 章	与人交往要具备一些处世技巧	237
	报复别人，自己受伤	238
	付出就是一种快乐享受	242
	时刻怀有感恩的心	246



目
录

每天都要带给别人快乐	249
审视自己，勇于批评自己	251
不要批评、责怪或抱怨	254
发自内心地赞赏别人	261
知悉对方的想法	267
学会关心和帮助他人	275
第 11 章 让我们处处受欢迎的法则	283
想受人欢迎先关心别人	284
微笑带给别人好印象	290
这样做，你就能避免发生麻烦	294
让别人愿意跟你合作	299
一个创造奇迹的公式	303
让对方觉得自己很重要	305
同情对方的意念和欲望	312
吸引所有人的魅力	316
实行、推进，别停顿下来	319
当你无计可施时，就试试这个吧	321
第 12 章 孤独忧虑的人更要与人交往	325
改变人一生的 24 个字	326
忧虑是长寿的克星	332
清除忧虑的“万能公式”	338
揭开忧虑的面纱	342
消除思想上的忧虑	347
不要为小事而烦恼	350
为忧虑限制“到此为止”	353
勇于接受不可避免的事实	356
不要试着去锯木屑	361
第 13 章 掌握打造幸福家庭的方法	365
你是否在自掘婚姻的坟墓	366
爱他就给他多一些自由	370
这样做你就快要离婚了	372
欣赏与赞美使人快乐	374
对女人特别有意义的事	376



目 录

如果你要快乐，就请牢记这些	378
不要做一个“婚姻的文盲”	380
感谢和赞美你的妻子	382
关心和倾听你的丈夫	388
附录一 戴尔·卡耐基生平简介	395
附录二 戴尔·卡耐基经典名言	398
附录三 人性的辉煌——戴尔·卡耐基名作精选	409



第 1 章

锻炼有效说话的技巧

简明扼要地说出你的要点

卡耐基认为，有效说话的障碍来源于说话者说不到点子上，话语不够简明扼要，观点不够鲜明，不知道如何结束，不会用已经学到的说话技巧。

我们之所以害怕当众讲话，是因为还不习惯当众讲话。当我们发现了当众讲话的乐趣之后，我们就不会再有恐惧感了。

做到这一点，首先要鼓足勇气，敢于在众人面前演讲，对自己要有信心。我们可以从自身的事情说起，引出话题。在演讲的过程中，把自己融入到题材之中，让自己融入到整个演讲之中，以此来激发起听众的热情，与听众产生共鸣。

如果做到这些，相信你已经掌握了有效说话的技巧。

当众说话的技巧是勇气和自信

本节导读：要对自己有信心，敢于当众讲话

卡耐基认为，任何一个人都可以练就当众讲话的能力。

在众人面前流利地讲话，不是每个人都能做到的，但是，通过有效的训练，肯定能做到这一点。

首先，要克服自己的羞怯心理，鼓足勇气上台讲话。我们可以借用别人的经验来为自己鼓足勇气。

其次，把能当众讲话当做是自己的奋斗目标，并为之努力，时刻不忘。把当众讲话当做是一件能给自己带来快乐的事情。

再次，立下必须成功的决心。为自己树立必胜的信心，相信自己，通过有效的训练，一定能成功地在众人面前演讲。用想要成功的欲望提升自己学习的热忱。

最后，利用一切可以利用的机会学习、练习。积极参与社会上的一些团体、组织举办的集会，坚持在集会上在众人面前说话。长久地坚持这样做。

卡耐基认为，通过不断地练习、实践，每个人都能成为出色的演讲家。

我于1912年开始设班讲授如何当众说话的课程。也正是在这一年，“泰坦尼克号”游轮沉没到了北大西洋的冰海之中。自从开设训练班之后，很多人深受其益，上百万学员已从这一训练班中毕业，并使他们的生活和事业发生了极大的改变。

在我的训练班开始的第一讲，我都要让学员讲述一下自己为什么要来上课，他们期望从这种训练中获得什么结果。当然，每个人的说法各不相同，但令人惊奇的是，在这些学员的发言中，绝大多数人的主要愿望和基本需求竟如出一辙。他们都认为：“当人们要求我站起来讲话时，我就感到很不自在，心里害怕极了，脑子也乱得像一锅粥，顿时无法清晰地思考，也不能集中注意力。我记不清自己说了些什么，也不知道下一句该怎么说。我希望从这一训练中获得自信，能够在任何场合泰然处之，能站在众人面前随心所欲地思考，能在他人面前或是谈生意的时候清楚地表达自己的意见，并有效地说服他人。”

这些话听起来是否也让你觉得耳熟？你是否也有过这样的经历？你是否也感到心有余而力不足？你是否也想过要付出一番努力，以使自己能够在他人面前口若悬河，令人口服心服？我相信你一定会回答“是”，并且迫切需要实现这一点，因为你已经手捧这本书了。

如果你有机会当面和我说话，我想你一定会问：

“……但是，先生，你真的认为我能够培养出一种自信，并能面对人群，自然流畅而有条理地对他们讲话吗？”

在我的一生中，几乎大部分的精力都致力于帮助人们消除恐惧，增强勇气，培养信心。训练班学员身上所发生的奇迹，足以让我写出好多本书。因此，面对这样的提问，我只能如此回答：“这并不在于我‘认为’你能否做到这一点，关键在于你！只要你按照书中的指引和建议去不断练习，我相信你一定会做得到！”

为什么当你站在众人面前时，就不能够像坐着时那样尽情地思考？为什么你一站起来对人讲话，就会吓得发抖，声音发颤？这其中当然有一定的原因。但是，这些情况是可以弥补和避免的，只要你坚持训练，就会逐渐消除对听众的恐惧感，并带给你更大的自信。

本书不是一本普通的演讲教科书，不是着重向你介绍一些如何说话的技巧和法则，也不是仅教给你一些关于如何发声、发音的生理学知识，而是讲述我几十年的训练成人有效说话所取得的经验和成果。你从现在开始，不需要作出刻意的改变，顺其自然地让你成为自己期望的自我。但有一点你必须做到：按照本书中的建议去做，尽量运用到每一次说话场合中，只要你坚持不断，自然就能达到你所期望的目标。

为了让你发挥本书的最大效用，并且很快进入状态，请遵循以下四个十分有效的原则。

借别人的经验鼓起勇气

世界上并不存在天生的大众演讲家。当众演讲曾经在一个特定时期里被视为一门精致的艺术，人们说话时必须谨遵修辞、讲究语法，并注重一种优雅的演讲方式。在这种情况下，要想做个天生的大众演讲家更是难上加难。现在，我们把演讲看成是一种更加广泛的交谈，人们已经厌倦了过去那种过于夸张的演讲方式。当我们与人共进晚餐，在教堂做礼拜，观看电视或听收音机时，我们都喜欢听到他人率直的真言，并且喜欢那些能够引发我们思考和讨论的话题，而不喜欢演讲者仅仅是一味地说教而已。

当众演讲是一门开放的艺术，并不像许多学校的教科书所说的那样：当众演讲只是少数人能够精通的艺术，必须经过多年的训练，使自己的声音和语调

更加完美，并运用复杂的语法修辞知识才能成功。事实并非如此。我的整个教学生涯就是要向众人表明一点：当众说话其实一点也不困难，只要遵循一些简单而重要的规则就行。

1912年，我在纽约市第125街的青年基督协会开始给成人训练班的学员们授课时，也与那些初期的学员们一样具有相同的感受。我所采用的讲授方法，与我在密苏里州的华伦堡上大学时受教育的方式差不多。但是这样的方法很快就被证明是错误的——我竟然把商界中的大人们当成了刚入学的大学生来教。我发现韦伯斯特、柏克皮特及欧康内尔等著名演讲家的理论无法派上用场，让学员们一味遵循模仿根本无法提升他们的演讲实战能力。这些付费专门来参加训练的学员们所要得到的是敢于让自己站起来与人说话的勇气，以便在下次的商务会议中清晰而有条理地提出报告。于是，我彻底地抛弃那些教科书。仅靠一些简单的概念，直接在讲台上和学员们讨论，直到他们能有效地提出自己的报告为止。看来我这一招还真奏效，因为要求训练的人不断前来，他们都希望得到更多的训练。

这些学员通过我的训练和他们的个人努力很快就实现了自己的愿望，因此，他们特意写信表示谢意。在这许许多多的人当中，有一个例子在我写作此书时突然闪现在我的脑海里，对我影响极大。下面先让我们来看看这一故事吧：

多年前，一位费城的商业成功人士D. W. 甘特先生报名参加我的训练班，刚参加不久，他就邀我共进午餐。餐桌上，他倾身往前，向我说道：“先生，以前在各种聚会中遇到说话的机会时，我都尽力回避，可这种机会对我而言真是太多，有时我不得不开口讲几句。如今，我当选为一所大学的董事长，每次开会时我必须出来主持会议。就您看来，像我这么大岁数的人。还有可能学会当众说话吗？”

我向他作出了保证，因为在我的训练班上类似的情形并不少见，可后来他们都大大改变了，当然我相信甘特先生也一定能做到。

大约过了3年，我们又在同一餐厅、同一餐桌共进午餐，这令我想起了我们当时的那次谈话，于是我便提起从前的谈话，问他当初的预言是否已经实现。他微微一笑，从口袋中取出一本红皮的小笔记本，里面记录的全是他发表演讲的时间表，而且日程已安排到好几个月之后了。他说：“能够站在讲台上演讲是一种享受。演讲能带来无穷快乐，并获得一些意想不到的效果，这是我一生中最高兴、最令人满足的事。”

事情还不止如此，甘特先生接着又讲述了一件十分得意之事：有一次，英国首相应邀来到费城，并要在一个教堂发表演讲。首相很少到美国来，陪同首相访问并负责讲解的费城人就是甘特先生。这让他感到多么荣耀！

也正是这位甘特先生，3年前还与我坐在这家餐厅的桌边，胆怯地问我：

“先生，我能否有朝一日也可以当众畅谈自如？”

使甘特先生说话的能力提高得如此之快的并不是什么神奇的力量，他只是我的研讨班里一个很平常的案例。在我的训练班上，类似的例子还有数百例。让我随便再举一个例子吧。

几年前的冬天，布鲁克林的一位医生科迪斯前往佛罗里达州度假。他度假的地点正好离“巨人队”的训练场地不远。他本人也十分酷爱棒球运动，在度假时，他经常去看他们练球。没过多久，他就和一些球员成为好朋友了，并被他们邀请去参加一个为球队举行的宴会。

当侍者端上咖啡与糖果之后，客人们邀请几位贵宾上台“说几句话”。宴会主持人宣布说：“今晚有一位医学界的朋友光临，我们特别邀请科迪斯大夫给我们谈谈棒球队员的健康问题。”科迪斯先生事前没有任何的准备，他也不知道自己会被邀请发言。

对于科迪斯大夫来讲，这是否是一个深奥而陌生的话题呢？当然不是！他对这个问题应该具有充分的把握，甚至根本用不着准备，因为他是研究卫生保健的，而且行医30多年。如果你与他坐下来，他可以向你就这个问题侃侃而谈，甚至可以谈上一整晚。但现在主持人要他上台当众讲话，尽管他要讲的是同样的问题，而且面对的也只是眼前的一群人——可那也是另外一回事了。对他来说，这似乎是一个令他不知所措的难题。他心跳的速度加快了一倍，而且他一沉思，心脏就立即停止了跳动。他从未当着众人讲过话，此时他脑海中的所有思绪仿佛都长着翅膀飞走了。

而此时，宴会上所有的人都在使劲地鼓掌。大家都望着科迪斯大夫，他摇摇头，表示谢绝。但他越是这样做，越发引来更加热烈的掌声，客人们纷纷要求他上台演讲。“科迪斯大夫，请说几句，说几句吧！”人们的呼声越来越大，也更加坚定，使得他实在无法拒绝。

这种情形真是让科迪斯大夫感到极为悲哀。因为他很清楚，如果他站起来对着大家说话，他将无法说出五六个完整的句子。被逼无奈之下，他只好站起身，一句话也没说，转身背对着他的朋友，默默地走了出去。他感到十分难堪，更觉得这对自己是一种莫大的耻辱。他觉得自己真是太失败了，对着众人连话都讲不出来！

就这样，报名参加我的有效说话的训练课程，成了他回到布鲁克林所做的第一件事。他不愿再度陷入那种令人面红耳赤、哑口无言的窘境。

训练班的老师最喜欢这样的学员，因为这样的学员已经深切体会到一种迫切的需要，急切希望自己拥有一种脱口而出、语出惊人的演讲能力。在每次训练课上，他都是彻底地准备好自己的讲稿，积极主动地加以练习，从不缺席训练课程中的每一次课。

他训练得如此努力，提高的速度连他自己都感到惊讶，并且超越了他的自我预期。经过最初的几节训练课之后，他完全消除了自己的紧张情绪，信心也愈来愈强。两个月后，他已成为训练班上的优秀演讲者，不久就被许多地方邀请到各地演讲。现在，他已经非常喜欢演讲的那种感觉，以及那种独特的欣喜。通过演讲，他获得了荣誉，并且交到了更多的朋友。

纽约市共和党竞选委员会的一名委员，在听过科迪斯的一次演讲之后，立即邀请他到全市各地为共和党发表竞选演讲。如果有人对这位政治家说，就是在1年以前，这位令他欣赏的演讲家曾经因为张口结舌说不出话来，而且害怕面对观众，只好在羞愧与困惑的窘境下转身离开时，这位政治家一定会大吃一惊，无法相信！

要想让自己获得一种自信、勇气和能力，以便在你当着一群人发表谈话时能够冷静而清晰地思考，这并不像大多数人所想象的那么困难，这并不是上帝专门恩赐给某些人的礼物。就像打高尔夫球一样，任何人都可以发掘出其潜在的能力，只要你有这样去做的欲望就行。还有另外一个例子：

一天，我的办公室来了一位客人，他是 B. P. 古利奇公司董事长大卫·古利奇先生。一进门，他就开口说道：“我这一生中，每逢自己要讲话时，没有一次不是惊恐万状的。身为公司董事长，我不可能不主持召开会议。董事们都是我多年熟悉的常客，大家围桌而坐时，我同他们谈起来顺畅自如，一点障碍都没有。然而一旦我起身说话，就会惊恐万分，一个字也说不出。这种情形已经存在多年了。我不相信你能帮我什么忙，因为我这一毛病实在太严重了，而且由来已久。”

“哦，”我说，“你既然认为我帮不上你的忙，那你为什么还来找我呢？”

“因为我很想试试自己的运气。”他答道，“我有个会计师，他替我处理私人账目，他平时很羞怯。当他走进自己的办公室之前，他得先穿过我的办公室。好多年来，每当他走过我的办公室时，总是蹑手蹑脚，眼观地面，难得说一个字。不过最近，他整个人好像大变样了。如今他走进我的办公室时，下颚抬起，眼里闪着丝丝光亮，而且还主动地向我打招呼：‘早安，古利奇先生。’他说话、走路时信心十足，神采奕奕。对于他的这种改变我十分吃惊，便问他：‘是谁向你施了什么魔法而使你发生这种变化的？’他告诉我，他参加了你的演讲训练课程，并且变成了现在的他。就是因为这样，所以我想来找你试试。”

我坚定地告诉古利奇先生，定期来上课，并且真正按照训练的要求去做，不用几个星期，他也会喜欢在大众面前讲话了。

“你要真是让我做到了这一点，那我可就成为世上最快乐的人之一了。”他答道。

后来，他果然报名参加了我的训练班，并且坚持上课，与我想象的一样，

