



您 永远的大学

全球最畅销的励志经典著作  
改变千万人命运的人生指南

KANAIIJILIZHIJINGDIANZHENG CANGBAN



卡耐基

口才学

经典珍藏版 ..... 高铁军 / 编著

风靡全球近100年的成功励志教程

世上每个人都像未经琢磨的钻石，只有经过琢磨，才能散发出诱人的光彩。

*Ksnaiji*

北京燕山出版社

..... 经典珍藏版 .....



**您** 永远的大字 —— *Kanaiji*

全球最畅销的励志经典著作  
改变千万人命运的人生指南

KANAIJILIZHIJINGDIANZHENCANGBAN

# 卡耐基

口才学

..... 高铁军 / 编著 .....

北京燕山出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

卡耐基口才学/高铁军 编著. 北京:北京燕山出版社,1996. 12  
(2008 年 6 月重印)

ISBN 978-7-5402-0815-8

I. 卡… II. 高… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 21592 号

责任编辑:里 功

版式设计:梁 艳

封面设计:李晓伟

北京燕山出版社出版发行

北京市宣武区陶然亭路 53 号 100054

新华书店经销

北京市顺义区康华福利印刷厂印刷

640×960 毫米 开本 1/16 印张 11 255 千字

2008 年 6 月第 3 版 2008 年 6 月第 3 次印刷

定价:29.80 元

## 前 言

卡耐基是美国著名的企业家、教育家和演讲口才艺术家。在本世纪，卡耐基演讲口才艺术曾风靡世界，掀起了一股经久不衰的卡耐基口才热，使亿万人获益匪浅。仅在欧美地区，就有近 2000 个卡耐基演讲口才训练班，仍满足不了越来越多的卡耐基口才热者的参训要求。甚至许多地方出现了卡耐基演讲口才俱乐部，供人们交流运用卡耐基演讲口才艺术的经验和感想。在参加训练的人们中，有著名作家、政治家、商界大亨、学者、大学生、职员，甚至还有几位国家元首，可见其影响之巨，已渗透到社会的各个阶层和各个方面。

为了适应广大国内读者了解卡耐基演讲口才艺术的要求，我们编写了这本《卡耐基口才学》。本书不仅详细地介绍了卡耐基演讲口才方面的方法和技巧，而且根据国外最新资料，全面地介绍了卡耐基口才艺术在商业和贸易谈判方面的具体应用，具有很强的可操作性。编者坚信，在不久的将来，我国也必然掀起一股卡耐基演讲口才热，因为它的方法和技巧在任何商业发达、市场繁荣、观念先进的社会里都是需要的，这已为实践所一再证明。

## 目 录

**第一章 卡耐基的演讲谈判准备术****1****借鉴别人的经验/2**

在演讲和谈判中，都必须适时地借鉴别人的经验，因为一个人的经历是有限的，他不可能经历所有的事情，而别人的经验如果借鉴得当，对自己的进步也是很有帮助的。

**2****克服当众怕羞的心理/22**

关于克服当众怕羞的心理，卡耐基先生最有经验，而在他的众多经验中最基本的经验就是：“你要假设听众都欠你的钱，正要求你多宽限几天；你是神气的债主，根本不用怕他们。”

**第二章 卡耐基的演讲谈判控制术****1****即刻进入角色/42**

一般来说，应当根据听众的兴趣来演讲，既可以有效地抓住听从，又可以使自己尽早进入演讲的角色。

善于在谈话开始之前营造交谈的和谐气氛，从而也就有助于自己很快进入角色。



卡耐基  
口才学  
Kou Cai Xue

## CONTENTS

**选择谈判的方式/58****2**

在真正成功的谈判里，了解对手是一种必须的准备，只有在这种准备的基础上，才能选择具体而有效的谈判方式，反击对手，使自己立于不败之地。

**排列演讲的顺序/78****3**

诉说生命启示的演说者，绝不会吸引不到听众。

一个人演讲水平的高低，常常能通过他发表即席演说的能力体现出来。

请记住，要明确地、不含糊地把话说出来，才能准确地、快速地把信息输入到对方的大脑里。

**控制谈判的节奏/92****4**

在谈判中，“换档”当然也包括谈判进展速度，但是它还有更广泛的涵义，比如谈判意向、谈判内容、谈判主题等的改变，这些都属于控制谈判节奏的范围。

## 目 录

**第三章 卡耐基的引人入胜术****1****引人产生共鸣/109**

以听众为中心，而不是以自我为中心；他明白自己讲演的成败不是由他来决定，而是由听众的脑袋和心灵来决定。

个性是决定演讲成败的重要因素之一，也是影响演讲者能否引人产生共鸣的重要因素之一。

**2****灵活机智应变/127**

卡耐基曾经说过，掌握神奇机智的语言应变技巧，无论是对演讲还是对于谈判来说，都具有重要的作用。

**3****使演讲具体化/144**

许多讲演者不注意使自己的演讲具体化，未能把自己的目标与讲演对象的目标相配合，以至手忙脚乱，言语拙误，招致失败。

**4****把演讲戏剧化/160**

如果在生活中，我们都能生动、风趣地表达，那么就不会因为同一句话的多次重复而显得单调，呆板。



卡耐基  
口才学  
Kou Cai Xue

CONTENTS

使人获得快乐/178

5

在谈判中，尽量用语言把对方说得很高兴，最后，你才笑得出声来。

第四章 卡耐基的迫人信服术

迫使他人信服/197

1

林肯在讲到说服力演讲的秘诀时曾说：“我展开并赢得一场议论的方式，是先找到一个共同的赞同点。”

在各种争议中，不论分歧有多大、问题有多尖锐，总是会有某一共同的赞同点是讲演者能让人人都产生心灵共鸣的。

避免不利注意/215

2

在讲演中，不只是一定要攫取听众的注意，而是一定要攫取他们有利的注意。有理性的人决不会一开口就侮辱听众，或说些让人憎恶、讨厌的言语，好让听众群起反对他，反对他的言论，借以吸引听众的注意，即好的演说者只吸引听众有利的注意。



## 目 录

## 3

**恰当运用措词/231**

在这个世界上，全新事物实在太少了。即使是伟大的演说者，也要借助阅读的灵感及得自书本的资料。想要增加及扩大文字储存量的人，必须经常让自己的头脑接受文学的洗礼。

## 4

**提高谈判的实力/245**

判断一个人谈判能力的高低往往不需要等到谈判开始，实际上，你在日常工作、学习、生活中的一言一行、一举一动，从容回答问题的技巧、处理问题的方式，已经表明了你在谈判桌上你会有什么样的表现。

## 5

**展现自己魅力的艺术/263**

口才，就是充分利用身体的语言，再加上这个世界上任何一切好的东西，二者的总和，构成了“口才”的重要组成部分。“口才”的好与坏，就在于一个人语言艺术的好与坏。



卡耐基  
口才学  
Kou Cai Xue

# CONTENTS

## 第五章 卡耐基的进退自如术

### 巧妙统御话题/290

1

两人会面交谈时，对方的话题常是他的关键所在，从话题与对方的切身关系中，最容易了解对方的性格与气质。这也是卡耐基总结的口才艺术之一。

### 谈判进退自如/304

2

在走到谈判桌之前，你首先应弄清楚对方真正想要的事物和原因、对方的打算和一些必要的信息资料。在作了充分准备之后，你也就可能提出自己的要求，彼此共同努力找出走到一起的最佳捷径。

### 内秀外刚相映/317

3

谈判到了最关键、最紧张的时候，往往是智慧的火花迸发并达到最大亮度的时候。我们已经感受不到单个字词的具体意义，我们体会到的是思想与智慧相碰撞的壮美，是思维之花盛开的绚丽。

### 结尾留人回味的艺术/331

4

结尾是一场演说中最具战略性的一点。当一个演说者退席后，他最后所说的几句话，犹在耳边回响，这些话将是被保持最长久的记忆。

## 第一章

# 卡耐基的演讲谈判 准备术

## 1 chapter

- 1 借鉴别人的经验
- 2 克服当众怕羞的心理



## 1 借鉴别人的经验

在演讲和谈判中，都必须适时地借鉴别人的经验，因为一个人的经历是有限的，他不可能经历所有的事情，而别人的经验如果借鉴得当，对自己的进步也是很有帮助的。

卡耐基的一生几乎都在致力于帮助人们克服谈话和演讲中畏惧和胆怯的心理，培养勇气和信心。在“戴尔·卡耐基课程”开课之前，他曾作过一个调查，即让人们说说来上课的原因，以及希望从这种口才演讲训练课中获得什么。调查的结果令人吃惊，大多数人的中心愿望与基本需要都几乎是一样的，他们是这样回答的：“当人们要我站起来讲话时，我觉得很不自在，很害怕，使我不能清晰地思考，不能集中精力，不知道自己要说什么。所以，我想获得自信，能泰然自若，当众站起并能随心所欲地思考，能依逻辑次序归纳自己的思想，在公共场所或社交人士的面前侃侃而谈，富有哲理且又让人信服。”

卡耐基认为，要达到这种效果，获得当众演讲的技巧，应当从以下几个方面入手训练自己。

借别人的经验鼓起勇气。卡耐基认为，不论是处在任何情况、任状态之下，绝没有哪种动物是天生的大众演说家。历史上有些时期，当众讲演是一门精致的艺术，必须谨遵修辞法与优雅的演说方式，因而，要想做个天生的大

众演说家那是极其困难的，是经过艰苦努力才能达到的。现在我们却把当众演说看成一种扩大的交谈。以前那种说话、动作俱佳的方式、如雷贯耳的声音已经永远过去。我们与人共进晚餐、在教堂中做礼拜，或看电视、听收音机时，喜欢听到的是率直的言语，依常理而构思，专致地和我们谈论问题，而不是对着我们空空而谈。

当众演说不是一门闭锁的艺术，并不是像许多学校那样容易学到知识，必须经过多年的美化声音，以及苦学修辞学，那么多年以后才能成功。平常说话轻而易举，只要遵循一些简单的规则就行。对于这一点，卡耐基有深刻的体验。1912年，他在纽约市青年基督协会开始教授学生时，讲授那些低年级的方法，同他在密苏里州的华伦堡上大学时受教的方式大同小异。但是他很快发现，把商界中的大人当成大学新生来教是一种很大的失误，对演说家韦伯斯特、柏克匹特和欧康内尔等一味模仿也毫无裨益。因为学生们所需要的并不是这些，而是在下回的商务会议里能有足够的勇气直起腰来，做一番明确、连贯的报告。于是他就把教科书一股脑儿全抛掉，用一些简单的概念和那些学生互相交流和切磋，直到他们的报告词达意尽、深得人心为止。这一招果然奏效，因为此后他们一再回来，还想学得更多。

在卡耐基的一生中，所收到的感谢信可以堆积如山。它们有的来自工业领袖们，有的来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈中的名人们，有的来自家庭主妇、牧师、老师、青年男女们，有的则来自各级主管人员、技术纯熟或生疏的劳工、工会会员、大学生和商业妇女等。所有这些人都感到需要自信，需要有在公开场合中表达自己的能力，好让别人接纳自己的意见。他们在达到目的之后，就满怀感激地抽空给卡耐基写信，以表示谢意。

根特先生是费城一位成功的生意人，有一次下课以后，邀请卡耐基共进午餐。餐桌上，他倾身向前说：“卡耐基先生，我曾避开各种聚会中说话的机会，但是如今我当选为大学里董事会的主席，必须主持会议。你想，我在这半百之年，是否还可能学会当众演说？”卡耐基说：“先生，你一定会成功的。”

三年以后，他们又在那个地方共进午餐。卡耐基提起从前的谈话，问他当初的预言是否已经实现。他微微一笑，从口袋中拿出一本小小的红色笔记本，给卡耐基大师看他往后数月里排定的演说日程表。“有能力作这些讲演，讲演时所获得的快乐，以及我对社会能够提供额外的服务——这一切都是我一生当中最高兴的事。”他承认到。接着，根特先生又得意洋洋的亮出王牌。他那教堂里的人，邀请英国首相前来费城，在一次宗教会议上演说。英国首相很少到美国来，而负责介绍这位政治家的不是别人，正是根特先生。就是这位先生，三年前还在这张桌边倾身问卡耐基他是否有朝一日能够当众讲话。他的演讲能力进步得如此神速，在卡耐基看来，就同他的心理素质及自我认识的改变密切相关。

有一位叫寇蒂斯的医生，是位热心的棒球迷，经常去看球员们练球。不久，他就和球员成为好朋友，并被邀请参加一次为球队举行的宴会。

在侍者送上咖啡与糖果之后，将有几位著名的宾客被请上台说几句话。突然之间，在事先没有通知的情况下，他听到宴会主持人宣布说：“今晚有一位医学界的朋友在座，我特别请寇蒂斯大夫上来向我们谈谈棒球队员的健康问题。”

他对这个问题是否有准备呢？当然有，而且可以说他是对这个问题准备最充分的人，因为他是研究卫生保健的，

已经行医三十余年。他可以坐在椅子上向坐在两旁的人侃侃谈论这个问题，可以谈一整个晚上。但是，要他站起来讲这些问题，而且对象只是眼前的一小部分人，那却是另外一个问题了。这个问题令他不知所措，他心跳的速度加快了一倍，而他每一沉思，心脏就立即停止跳动。他一生中从未作过演讲，而他脑海中的记忆，现在仿佛全长着翅膀飞走了。

他该怎么办呢？宴会上的人全在鼓掌，大家都望着他，他摇摇头，表示谢绝。但他这样做反而引来了更热烈的掌声，纷纷要求他上台演讲。“寇蒂斯大夫！请讲！请讲！”的呼声愈来愈大，也更坚决。

他处在极为悲怯的情况下。他知道，如果他站起来演讲一定会失败，他将无法讲出完整的五、六个句子。因此，他站起身来，一句话也没说，转身背对着他的朋友，默默地走了出去，深感难堪，更觉得是莫大的耻辱。

他回到布鲁克林的第一件事就是报名参加卡耐基的演讲训练课程。他不愿再度陷入脸红及哑口无言的困境了。

像他这样的学生，是老师最高兴碰到的，因为他有极为迫切的需要。他希望拥有演讲的能力，他对这项欲望毫无二心。能彻底地准备自己的讲稿，心甘情愿地加以练习，从不漏掉训练课程中的任何一课。

通过努力练习，进步的速度令他自己都感到惊讶，并且超越了他最大的希望。在上过最初的几节课后，他紧张的情绪消失了，信心愈来愈强。两个月后，他已成为班上的明星演讲家，不久就开始接受邀请，前往各地演讲。他现在很喜欢演讲的感觉及那份欢喜，以及所获得的荣誉，更高兴从演讲中结交到更多的朋友。纽约市共和党竞选委员会的一名委员，在听过寇蒂斯大夫的一次演说之后，立即邀请他到全市各地为共和党发表竞选演说。要是这位政

政治家知道，在一年以前他所要欣赏的这位演讲家曾经在羞愧与困惑的情况下离开一个宴会，并且是因为他张口结舌，说不出话来，害怕面对观众，那么，这位政治家一定会大吃一惊的。

要想获得自信心、勇气以及能力，以便在向人们发表谈话的同时能够冷静而清晰地思考，这并不像大多数人所想象的那般困难。这就如同你打高尔夫球一样，任何人都可以发展出他潜在的能力，只要他有想要如此做的充分欲望就行。

还有另外一个例子，一日，一个公司的董事长顾立区来到卡耐基的办公室。他对卡耐基说：“我这一生每逢要说话时，没有一次不是惊惧万状的。身为董事长不能不主持开会。董事们个个都已熟悉多年，大家围桌而坐时，我同他们对答如流，一点困难也没有，然而一旦起身说话，我就会惊恐万状，一个字也说不出。这种情形已有多数。我不相信你能帮得上忙。我的毛病太严重了，它由来太久。”

卡耐基说：“你既然认为我帮不上你的忙，干吗还来找找我？”

“只为了一个原因，”他答道。“我有个会计师，他处理我私人的账目问题，他是个羞怯的家伙。进自己的小办公室前，得先穿过我的办公室，好多年来，他一直都是蹑手蹑脚地走过我的办公室，眼观地面，难得说一个字。不过最近，他改头换面了。如今他走进办公室时，下颚抬起，眼里闪着一股光亮，而且还说：‘早安，顾立区先生。’信心十足，神采奕奕。我吃惊于这种改变，就问他：‘你怎么现在变得不腼腆了？’他于是告诉了我参加你的训练课程之事。我就是因为看见那个吓坏了的小人物身上的大改变，才来找你的。”

卡耐基告诉顾立区先生，定期来上课，并照课程的要



求做，不出几星期，就会喜欢在听众面前讲话了。

“你要真是办得到，”顾立区说，“那我可就要成为全国最快乐的人之一了。”

顾立区先生果然来参加课程，并且进步神速。三个月后，卡耐基邀请他参加阿斯特饭店舞厅里的三千人聚会，并谈谈自己在训练中所获得的收益。他很抱歉不能参加，因为他事先已有约。但第二天他挂电话给卡耐基说：“我把约会取消了。我准备去参加那个聚会，并为你而讲演，这是我欠你的。我要告诉听众这个训练给我的帮助。我这么做，是希望借自己的故事来激励一些听众，让他们祛除残害他们生命的恐惧。”

卡耐基说让他讲两分钟就行，结果对着三千人，他足足说了十多分钟。

类似的奇迹在卡耐基先生的演讲口才训练班上很多。许多人由于参加这项训练而改变了自己的命运。其中，有好多人在自己的岗位上获得了远远超过自己所希望的擢升，在商业上、事业上和社会上达于显赫的地位。也因为如此，卡耐基先生认为，在正确的时刻，一场演说就足以使大功告成。因为在这样一场演说中，受训者就可以借助别人的经验，克服不良心理，获得演讲的信心、勇气和技巧。

## 2、时刻不忘目标。

卡耐基认为，在演讲和口才训练中，受训者首先必须将自己投入未来的形象中，然后努力使其成为现实。这是每个人都必须做到的。

我们可以想象自信与流畅的说话能力对于一个人有多么重要，想想因此而结交的朋友和在社交上获得的成功对于一个人的重要性，想想自己能力大增而在事业上所受的影响，可以说，它是在为我们的美好未来而辅路。“国家现金注册公司”理事会会长、联合国教科文组织主席艾林先