

Dale Carnegie

★★★★★★★★★★★★★★★★

卡耐基

口才艺术



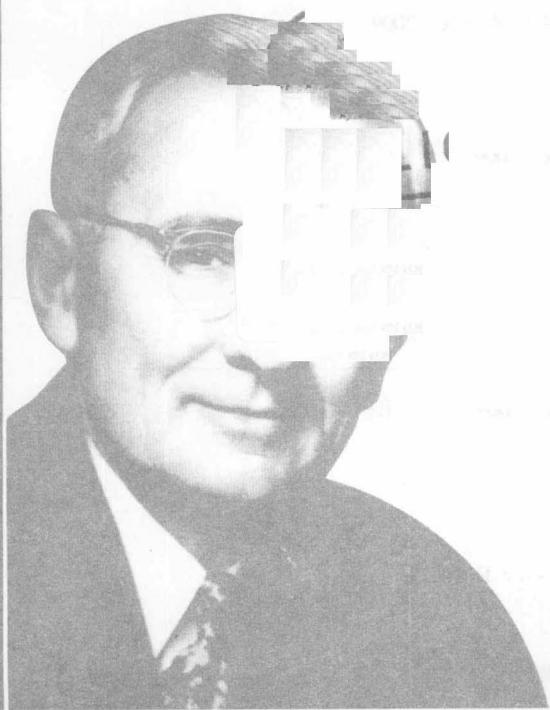
KANAIJI
KOUCAI YISHU
李莹◎编译
社交口才艺术的黄金法则

地震出版社

★★★★★★★★★★★★★★★★

★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

卡耐基 口才艺术



李莹◎编译

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基口才艺术/李莹编译. —北京:地震出版社, 2009.4
ISBN 978-7-5028-3391-6

I. 卡… II. 李… III. 口才学-通俗读物 IV. H019-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 023744 号

地震版 XT200900010

卡耐基口才艺术

李 莹 编译

责任编辑: 薛广盈

责任校对: 孙铁磊

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

版 (印) 次: 2009 年 4 月第一版 2009 年 4 月第一次印刷

开本: 880 × 1230 1/32

字数: 185 千字

印张: 9

印数: 00001 ~ 10000

书号: ISBN 978-7-5028-3391-6 / H (4119)

定价: 23.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



《卡耐基口才艺术》

前言

在人际交流越发重要的时代，口才不仅是日常生活中重要的组成部分，更是决定个人事业成败的先决条件。一个会说话的人，能为事业赢得良好的机遇。善交际，可使你结识更多的人；会说话，会使结识的人变成你的朋友；有时一句话，可以使你在竞争中轻易取胜；有时一张嘴，可以为你的人生增添更多的机遇。一个人的口才如何，直接关系到他的事业能否快速成功。

“当你意识到必须成为生活中的强者时，你就会努力寻求改变命运的方法和途径，试图让所有人都喜欢你 and 帮助你。”

在戴尔·卡耐基没有成为全球公认的最伟大成功学导师之前，他的人生跟我们平常人没有什么不同。1888年11月24日，卡耐基出生在美国密苏里州一个家境普通的农民家庭。与其他农家孩子相比，卡耐基的童年是幸运的，受到了良好的教育。在学校里，卡耐基发现两种人是最受大家

欢迎的：一种是体育特长生，另一种是在辩论和演讲比赛中的佼佼者。卡耐基知道自己身体不够强壮、缺乏运动天赋，决心在口才演讲方面下功夫，争取在演讲比赛中获胜。但是卡耐基用几个月时间练习演讲，换来的结果却是比赛中一次次的失败，失望和挫败感令卡耐基痛苦不堪，甚至让他想到过自杀。在总结经验之后，这个不肯服输的年轻人又重新上路，并在第二年取得了演讲比赛的成功。这次口才的突破，为卡耐基今后的事业指明了方向。

卡耐基说：“没有人天生就是演讲家，一切都要靠后天的努力去改变。”为了让更多的人获得“改变的力量”，卡耐基根据自身的经验和心得，撰写了多部成功学著作，耳熟能详的包括《人性的弱点》、《人性的优点》及《语言的突破》和《演讲的艺术》等。

提高口才并不是一门高不可攀的艺术，也并非像教科书上所说的，一定要经过多年的发音训练，以及在修辞学上下苦功，才能成功。卡耐基用了几十年的时间教授说话课程，旨在向人们证明，只要遵循一些基本原则，当众说话其实轻而易举，在商务会议里，你能有足够的勇气站起来，做一番清晰、连贯的报告。于是，卡耐基将所有的教科书一股脑地抛掉，只身站在讲台上，以一些简单的概念做深入浅出的演讲，并指导学生们埋头苦干，直到他们的报告词言简意赅，深入人心为止。

口才好的人，总是容易获得他人的认可，许多草根成功者身上的机遇，多半是因为其出色的口才得来的。现代交际中，说话的水平 and 能力，已经成为衡量个人综合素质要求的

重要指标，并且实实在在地影响着一个人的事业走势。

作为卡耐基成功学课程的主要教材，我们力求从今天的现实视角出发，提供给读者关于口才技巧方面的实用性内容，帮助广大的读者点燃心中改变的力量，迈向梦寐以求的成功。众所周知，卡耐基的语言简洁幽默，结合生动具体的事例，具有极强的通俗性和阅读快感。面对这样一位成功大师的人生心得，我们还有什么理由不去认真阅读和领悟一番呢。

目 录

第一部分 语言的突破



第 1 章 运用语言的力量	(3)
充满魅力的通用语言	/4
使人折服的处世语言	/20
巧妙地控制语言	/33
神奇的机智应变语言	/42
种种高超的语言技巧	/48
第 2 章 说服的技巧	(53)
准确分析选择切入点	/54
迅速攻占对方的心	/60
合理运用你的幽默	/64
第 3 章 怎样使别人喜欢你	(73)
到处受欢迎的方法	/74

帮你留下美好印象的微笑 / 88

牢记他人的名字 / 98

增加你的吸引力 / 108

如何使别人立刻喜欢你 / 109

第4章 赢得友谊的方式 (111)

争论永远没有结果 / 112

说服他人的良方 / 120

如果你错了,就承认吧 / 133

通达明理的大路 / 141

告诉你一个秘密 / 143

听别人畅谈 / 145

学会合作 / 147

给予他人同情与谅解 / 156

激发人类潜在的高贵品质 / 165

戏剧化的发言 / 172

第5章 如何纠正别人的错误 (179)

赞美的作用 / 180

巧妙的暗示 / 187

以疑问句代替肯定句 / 192

让他人保住面子 / 195

如何激励他人走向成功 / 200

“高帽子”的妙用 / 205

让过失看起来容易改正 /210

使别人乐于为你效劳 /212

第二部分 演讲的艺术



第 1 章 当众说话的基本法则 (217)

获得演说基本技巧的捷径 /218

培养自信心 /222

有效说话的必要条件 /224

如何准备演讲 /226

赋予演讲生命力 /231

与听众共同感受自己的演讲 /234

目标明确的简短演讲 /237

说明情况的演讲 /242

说服性演讲 /245

即兴演说 /249

第 2 章 沟通的艺术 (253)

把握发表演说的态度 /254

改进你的词藻 /258

台风与个性 /260

三种特殊的演讲 /265

组织较长的演讲 /269

善于运用技巧 /273

第
一
部
分

语言的突破

卡耐基在口才领域对人类的贡献也是巨大的，因为他把语言与人性有效地结合在一起。口才实际上是为人际交往服务的，好口才是在对人性的深刻理解基础上的。

《语言的突破》被誉为最伟大的口才艺术指南，是卡耐基学校的基础课程。本书的重点是面对面的沟通与说服技巧，能够帮助你有效提高社交中的语言能力。



第 4 章



运用语言的力量

我在祈祷时可以抽烟吗？我吸烟时可以祈祷吗？



充满魅力的通用语言

说话表达中，只有讲话者对问题的概念明确，其思想才有被对方领会、接受的可能。否则，容易造成误解。

一、巧妙掌握说话的时机

一个人说话的内容不论如何精彩，如果时机掌握得不好，就无法达到说话的目的。因为听者的内心，往往随着时间变化而变化，要对方愿意听你的话，或者接受你的观点，就应当选择适当的时机。

这有如一个参赛的棒球运动员，虽有良好的技艺、强健的体魄，但是他没有把握住击球的“决定性的瞬间”，或早或迟，棒就落空了。

所以，时机对你非常宝贵。但何时才是这样“决定性的瞬间”，怎样才能判明并咬住，并没有一定的规则，主要是看说话时的具体情况，凭你的经验和感觉而定。

在讨论会，要是先发言，虽可在听众心中造成先入为主的印象，但因过早，气氛还较沉闷，人们尚未适应而不愿意随之开口；若是后讲，虽可进行归纳整理，井井有条，或针

对别人的漏洞，发表更为完善的意见，但因太晚，人们都已经感到疲倦，想尽快结束而不愿再拖延时间，也就不想再谈了。

据此，人们经过研究指出：最好是在两三个人谈完之后及时切入话题，这样效果最佳。这里的气氛已经活跃起来，不失时机地提出你的想法，往往容易引起关注。

为尊重对方，考虑对方什么时候谈话才有较大兴趣，这是必须的。

人们白天忙了一整天，下班可以说是带着一天的劳累回到家中的。如果这时在家中的人不体贴这种困苦，一开口又是诉苦，又是告状，再有耐性的人也难免会顶撞。

相反，先把这些“苦”搁在一边，温和地说：“公共汽车太挤了吧，太辛苦了，先休息一下吧。”等安静下来，才把家里的事情说出来，这样，才会得到对方的同情和支持。

你不妨牢牢记住母亲在你儿时讲的一句话：“有什么事，等你父亲吃完饭以后，再去请求他……”这真是金玉良言。那是因为饭后的心情稳定。

尽管场合、时机都与人的心境有关。但是，把人的心境单独提出来，作为一个独立因素仍然是必要的。俗话说：“出门看天色，进门看脸色。”看了脸色，才决定说什么话。这种所谓“脸色”，不过是心境在脸部的一种表情而已。在人心境好时，“无所不乐”；心境不好时，“无所不愁”。当你与人说话时，必须把这作为一个前提来考虑。

二、把话说明白的学问

说话表达中，只有讲话者对问题的概念明确，其思想才有被对方领会、接受的可能。否则，容易造成误解。

请记住，要明确地而不含糊地把话说出来，才能准确、快捷地把信息输进对方的大脑里。

明确，首先要中心突出。

说话不同于写文章，文章写了之后，可以字斟句酌，可以删改。而说话是“一言既出，驷马难追”。所以，要紧扣一个中心，才能有针对性。

同时，讲话要做到条理分明，先说什么，后讲什么，要有一个合理的顺序。

说话时，有些人层次不清，最突出的是犯两种毛病。

一是引用的对话太多。例如，你要向人陈述自己和朋友见面的经过，一会儿是“他说……”，一会儿又是“后来我又说……”，接下去又是“他又说……”，“那时我就说……”，“这时他又说……”。这样“说”来“说”去，把人都听糊涂了。

二是讲太多的细节。如这段话：“我到一家理发店去理发，在××路的转角，门牌是××号。××路正在修马路。我记得这家理发店是五年前开的……”讲了一大堆话，人家不知你想说什么。

其实你不必说这么多，直截了当地说出你走进一家理发

店，看到一个理发师是你中学的同学。他为什么当起理发师呢？这才是你的故事要点。

要注意的一点是，在一番较长的讲话完了之后，为给人留下一个清晰的、明确的印象，就要加上明确的结语，以使有人有一个完整的感受。

特别是一些不断改变话题的谈话，层次不容易显露，中心也不突出，更应如此。所以，讲话结尾时简明扼要地把全部内容作一次总结，是十分必要的。

三、别用质问的语气说话

除了在某些场合，如法庭上的辩论等之外，质问是大可不必要的。如果你觉得对方意见不对，不妨把你的看法表达出来，而不必用质问来使对方难堪。

也有些人爱用质问的语气来纠正别人的错误。

“我想昨天是今年以来最热的一天了。”

“你怎么知道？”

对方虽然说错了，但你何必要先给他一个难堪的质问呢？你明知道昨天温度 36℃，而前天却达 37℃，那么你说出来好了。先质问，后解释，这犹如先给对方一次精神打击，然后再解释一样。这不需要的一拳，足以破坏双方的感情。

虚心、诚实、坦白、尊敬别人，是谈话艺术的必备条件。把对方为难一下子，借以逞一时之快，于人于己皆无好处。你不愿别人损害你的尊严，你也不可损害别人的尊严。如果