

金口才

卡耐基口才艺术

KA NAI JI KOU CAI YI SHU



中国环境科学出版社
学苑音像出版社

金口才全书

 卡耐基口才艺术

闪中阔 主编

中国环境科学出版社
学苑音像出版社

图书在版编目(CIP)数据

金口才全书/闪中阔著—北京:中国环境科学出版社,
2005.12

ISBN 7-80163-366-0

I. 金… II. 闪… III. 中国文学—故事—历代
IV. 122

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 093526 号

金口才全书

中国环境科学出版社 出版发行
学苑音像出版社

北京一鑫印务有限公司

2006 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开本:1/32(850×1168) 印张:179.5 字数:4658 千字

ISBN 7-80163-366-0

全二十四册定价:672.00 元(册均 28.00 元)

(ADD:北京市朝阳区三间房邮局 10 号信箱)

P. C: 100024 Tel: 010-65477339 010-65740218(带 Fax)

E-mail: webmaster@BTE-book.com Http://www.BTE-book.com

目 录

第一章 有益说话的基本法则.....	(1)
获得基本技巧的捷径.....	(1)
培养自信心.....	(4)
有效说话的速简方法.....	(6)
如何准备讲演.....	(8)
赋予讲演生命力	(12)
与听众共同感受自己的讲演	(14)
作简短讲演以获取行动	(16)
说明情况的讲演	(20)
说服性讲演	(22)
即席演说	(24)
第二章 沟通的艺术	(28)
发表演说的适当态度	(28)
改善你的词藻	(31)
台风与个性	(32)
介绍演说者、颁奖和领奖.....	(36)
组织较长讲演	(40)
善用已学到的技巧	(42)



第三章 话题是关键所在	(44)
从话题看人的本质	(44)
打听别人的隐私	(46)
言不由衷的话题	(47)
吃不到葡萄说葡萄酸	(48)
故意声东击西	(49)
突然改变话题	(50)
越在意越显得若无其事	(51)
 第四章 言词常流露人品与心态	(53)
几种表现个性的言词	(53)
言谈中惯用“我”	(54)
名人的“背光效果”	(55)
过度的恭维话	(57)
喜欢用思考语	(58)
帮腔的心理	(59)
语气是一种特殊的表情	(61)
说话速度和人的气质	(62)
突然发出尖叫	(64)
心怀鬼胎的人说话慢慢吞吞	(65)
 第五章 充满魅力的通用语言	(67)
巧妙掌握说话的时机	(67)
把话说明白的学问	(70)
别用质问的语气说话	(72)
讲话开好头的窍门	(73)
说话前先调整呼吸	(75)

说话是要注意前题	(76)
把握话中的同语异义	(77)
扔掉无意义的话语	(79)
各种类型的反问技巧	(80)
问话需要高明的口才	(83)
对答如流的奥秘	(85)
高明的插话技巧	(89)
间接提示对方的技巧	(91)
会说不如会听	(93)
给谈话打一个圆满的句号	(95)
 第六章 使人折服的处世语言	 (98)
开玩笑的学问	(98)
克服交谈羞怯症的妙法	(100)
安慰——雪中送炭	(103)
人人渴望被称赞	(105)
怎样劝架才有效	(108)
怎样让人体面下“台阶”	(110)
说出“不”字的高招	(112)
别哪壶不开提哪壶	(114)
示弱——抵销嫉妒的妙方	(115)
自责——消除隔阂的桥梁	(117)
讥讽——一把双刃剑	(118)
从不道歉的人交不到朋友	(120)
 第七章 打动人心的交际语言	 (122)
寒暄的功能和神效	(122)



切莫忽视了称呼·····	(125)
当好介绍人的诀窍·····	(127)
“对不起”的神效·····	(129)
得体的呼唤·····	(130)
如何请求他人帮忙·····	(131)
聊天要聊出名堂来·····	(133)
求借的语言技巧·····	(134)
“谢谢”并非客套话·····	(136)
讨债的语言也有讲究·····	(138)
酒宴上的说话技巧·····	(139)
话题的觅取窍门·····	(141)
高明司仪的生花妙语·····	(143)
吊丧时的交谈技巧·····	(144)
打电话的技巧·····	(145)
当好主持人的诀窍·····	(147)
第八章 巧妙的控制语言·····	(150)
忠言不必逆耳·····	(150)
批评的艺术·····	(152)
交谈中乱写乱画的战术·····	(154)
巧妙转移对方的注意力·····	(155)
“打断战术”的使用·····	(156)
以静制动的技巧·····	(157)
请将不如激将·····	(158)
礼貌中断对方谈话的技巧·····	(160)
言谈中“俘虏”对方诀窍·····	(161)
让上司同意你的观点·····	(162)

第九章 神奇的机智应变语言	(165)
自嘲在交谈中的妙用.....	(165)
怎样对付“揭短”.....	(168)
有意说错话.....	(170)
转换话题的艺术.....	(171)
罗嗦并非全是坏事.....	(174)
巧用暗示代替直言.....	(176)
交谈中的模糊语言.....	(178)
“吊”起听者的胃口.....	(181)
借口帮你摆脱窘境.....	(182)
开场白——创造气氛的手段.....	(183)
巧妙地拒绝他人.....	(185)
 第十章 种种高超的语言技巧	(188)
运用形象性语言.....	(188)
巧用谐音法说话.....	(190)
颠倒词序的妙用.....	(192)
让旧话题生出新意.....	(193)
让你的语言具有哲理.....	(195)
说话避免误解的方法.....	(197)
引用典故要恰当.....	(198)
熟语的感染力.....	(200)
数字在言谈中的威力.....	(202)
比喻.....	(205)
设问与言语.....	(208)
仿拟名篇名句.....	(210)
先说后说不一样.....	(212)



第一章 有益说话的基本法则

获得基本技巧的捷径

世上没有天生的演说家。当众说话其实轻而易举，只要遵循下面这些简单而重要的规则就行了。若想从速获知本书梗概，以下四条指引十分有用：

一、借别人的经验鼓起勇气

不论是否处于被办禁的状况之下，绝没有哪种动物是天生的大众演说家。历史上有些时期里，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更是难上加难。现在我们却把当众演说看成一种扩大的交谈。往昔唱做俱佳的方式、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，看电视，听收音机时，喜欢听到的是率真的言语，依常理而构思，专挚地和我们谈论问题，而不是对着我们大放厥辞。

当众演说不是一门闭锁的艺术，并不如许多的学校教科书要我们相信的那样，只有经过多年的美化声音，及与修辞学的奥秘奋



战之后才能成功。

要想获得自信心、勇气以及能力，以便在向一群人发表谈话的同时能够冷静而清晰地思考，这并不如大多数人所想象的那般困难——可能尚这不到其十分之一的困难。这并不是上帝赐给多数人的礼物。这就象是你打高尔夫球的能力，任何人都可以发展出他潜在的能力，只要他有想要如此傲的充分欲望就行。

二、时刻不忘目标

萨特先生提到，他新近学会的当众说话的技巧，给了他莫大的快乐，这正说中了我认为他所以成功的原因（我相信，这个因素远较任何其他因素更为重要）。他确实是遵循我们的指引，毫不偷懒地做我们分派的功课。不过，我相信他做这些，是因为他自己要做，而他之所以要做，则是因为他预见自己会成为成功的演说者。他将自己投入未来的形象中，然后努力使其成真。这就是你必须确实做到的。

集中全力，念念不忘自信与口角生风的说话能力对你有多重要；想想因此而结交的明友、在社交上对你的重要性，想想自己服务人群、社会、教堂的能力将会大增，想想它在你事业上所造成的影响。简言之，它为你未来的领袖群伦而铺路。

哈佛大学最杰出的心理学教授威廉·詹姆斯曾写下六句话。这六句话，很可能对你一生发生深远的影响。这六句话，是阿里巴巴勇探宝穴的开口口诀：“几乎不论任何课程，只要你对它满怀热忱，就可确保无事。倘使你对某项结果足够关心，你自然一定会达成。如果你希望做好，你就会做好。假若你期望致富，你便会致富。若是你想博学，你就会博学。只有那样，你才会真正的期盼这些事情，心无旁骛地一心盼想，而不会费许多心神再去胡思乱想许



多不相干的杂事。”

因此，第二个指标便想像自己成功地做着目前自己所害怕做的、全心全意地想着自己能够当众说话，并获接纳时会有怎样的利益。牢记威廉·詹姆斯的话：“倘使你对某项结果足够关心，你自然一定会达成。”

三、立下必成的决心

有一次，在一个广播节目上，人家要我以三句话来说明我曾学到的最重要的一课。我这么说：“我所学过的最大教训是，我们的所思所想重要非常。我若能知道你的思想，就能了解你这个人，因为你的思想造就了你的人。借着改变自己的思想，我们也能改变自己的一生。”

现在你已把眼光定在增加信心和做有效交谈的目标之上了。自今日起，你一定要积极而非消极地想着，自己的这番努力终会成功。你一定要对自己在众人面前说话的努力成果保持轻松乐观的看法。你一定要把决心印记在每个词句、每项行动上，倾全力培养这种能力。任何人若想迎接语言挑战，达于辞简意赅的地步，就必须具备断然的决心。

因此，要想成功，必须具备的条件就是：欲望以提升热忱，毅力以磨平高山，以及相信自己一定会成功。

当裘里斯·凯撒由高卢而来、船行海峡之上，最后和他的军团登陆现今的英格兰时，他是如何确保自己军队成功的呢？非常聪明：他把军队止于多佛海峡的白垩悬崖之上，下望两百尺底下的海浪。他们见到赤红的火舌正知噬运载他们渡过来的每艘船只。置身敌国，与大陆的最后联系已失，最后的撤退工具也已焚毁，留下来唯一可做的事只有：前进、征服。他们就



正是这么做。

这便是不朽的凯撒精神。

四、抓住一切机会练习

说话的机会随处可见，不妨参加任何组织，志愿从事需要你讲话的职务。在公众聚会里站起身，使自己出个头，即使只是附议也好。开部务会议时，千万别去敬陪末座。说话吧！去教教日学吧！或做个童军领队，或加入任何团体，使自己可以有机会活跃在各种聚会。你只要往自己周围望望便会发现，没有哪种商业、社交、政治、事业，或甚至邻区里的活动是你不必向前举步、开口说话的。除非你说话，不停地说，你永远也不知道自己会有怎样的进步。

培养自信心

你要假设听众都欠你钱，正要求你多宽限几天；你是神气的债主，根本不用怕他们。

多年来训练人们当众说话，使我已经得到一些概念，可以助你很快地克服上台的恐惧，并在短短的数周练习后产生信心。

一、了解害怕当众说话的实情

实情一：你害怕当众说话并不是特例。

实情二：某种程度的登台恐惧感反而有用，我们天生就有能力应付环境中不寻常的挑战。



实情三：许多职业的演说家都从来没有完全祛除登台的恐惧。

即使登台的恐惧一发而不可收拾，造成心灵的滞塞、言辞的不畅、肌肉过度痉挛无法控制，因而严重减低了你说话的效力，你也毋需绝望。只要你多下功夫，就会发现这种上台恐惧的程度，很快便会减少到某一地步，这时它就是一种助力，而不是阻力了。

二、依适当方式准备

1. 不要逐字逐句地记忆演说；
2. 预先将意念汇集整理。

三、预下成功的决心

1. 将成功的经验置于自己的题材之中；
2. 避免去想可能会使你不安的反面刺激；
3. 给自己打气；

四、表现得信心十足

把身体站直，直看入听众的眼里地看去，然后开始信心十足地讲话，好似他们每个人都欠你的钱。假想他们欠债，假想他们聚在那儿是要求你宽限还债的时间。这种心理作用对你大有帮助。

演说家们觉察到，自己能够轻易地克服别的恐惧和焦虑，并且从前可能会失败的事，现在却成功了。也能够从当众说话获得信心，从而满怀把握地面对每一天的献礼。你将能以面目一新的胜利感，迎战生活里的难题和困扰，曾是连锦难解的境况，也可以变成生活中增添情趣的愉快挑战。



有效说话的速简方法

将自己的热忱与经验融入谈话中，是打动人的速简方法，也是必然要件。如果你对自己的话不感兴趣，又怎能期望他人感动？

我以为，学习当众说话有三个法则：

一、说自己经验或研究的事

(1) 谈说生命对自己的启示。

诉说生命启示的演说者，绝不会吸引不到听众。我由经验得知，很不容易让演说者接受这个观点，他们避免使用个人经验，以为太琐碎、太局限。他们宁愿上天下地扯些一般性的概念及哲学理则。可悲的是，那里空气稀薄，凡夫俗子无法呼吸。我们渴望新闻，他们却给我们实论。我们不反对听社论，但是很多有这项权利的人来说——报纸的编辑或发行者。因而，重点在这里：谈说生命对你的启示，我自然会成为你的忠实听众。

(2) 在自己的背景中找题目

什么才是适切的题目？假使你曾与它共生活，经由经验和省思使它成为你的，你便可以确定这个题目适合你。怎样去找寻题目呢？深入自己的记忆里，从自己的背景中地去搜寻生命里那些有意义并给你鲜明印象的事情。数年前，我们根据能够吸引听众注意的题目做了一番调查，发现最为听众欣赏的题目，都与某些相当特定的个人背景有关：



①早年与成长的历程与家庭、童年回忆、学校生活有关的题目，一定会获得注意。因为，别人在成长的环境里如何面对并克服阻碍的经过，最能引起我们的兴趣。

②早年欲出人头地的奋斗。

③嗜好及娱乐。

④特殊的知识领域。

⑤不寻常的经历。

⑥信仰与信念。

惟有谈说自己熟悉的事情，才能热衷于自己的题材，而快速、轻易地学会当众说话。以下便是第二项法则：

二、确实对自己的题材有热诚

三、激起听众对自己的讲演产生共鸣

惟有讲演者使自己的讲演与活生生的听众发生关联之后，讲演的情况才真正形成。讲演也许准备周详，也许关系讲演者所热衷的话题；然而要真正的完全成功，却还有另一个因素要考虑：他必须使听者觉得，他所要说的对他们很重要；他不只是要对自己的话题热烈，还得把这种热烈传给听者。历史上著名的雄辩家，都具有这样的老王卖瓜术，或者是传播福音术。随你爱怎么听怎么叫，绝对错不了。高明的讲演者热切地希望听众感觉到他所感觉的，同意他的观点，去做他以为他们该做的事，分享他的快乐，分担他的优苦。他以听众为中心，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——它要由听众的脑袋和心灵去决定。



如何准备讲演

只要遵循正确的方法，做周全的准备，任何人都能成为出色的演说家。反之，不论年纪及经验多么老到，若没有适当的准备，仍会在演讲中出窘。

所谓的“准备”，就是把“你的”思想，“你的”念头，“你的”想法，“你的”原动力集合在一起。而且你真的拥有这种思想、这种原动力。在你清醒的日子里，你每天都不会缺少它们，它们甚至成群结队出现在你的梦中。你的整个生命中充满感觉与经验。这些东西深深藏在你脑海深处，其厚度就如同海滩上的圆石子。准备就是思考、沉思、回忆及选择最吸引你注意力的事物，然后修饰它们，将它们整理出一个形态，是你自己思想的精工制造品。这听起来不象是很困难的一个计划吧，不是吗？确实并不困难。对某一特定目标，只要稍予专心、注意及思考即可。

这里有几个方法可以推展出讲演的资料，保证一定吸引听众。倘若你遵循这些步骤去准备演讲，你便很上道，可以获得听众热切的注意了。

一、要具体化

这项原则太重要了，因此我们将使用几个例子，把它深深地刻印在你的脑海中。我们希望你永远记着它，绝不可把它忘了。

二、限制题材

题目一旦选好，第一步要定出自己要演说的范围，并守于此范



围内。可不要想涵盖一望无际的地域。

这个道理用于任何题目都准，不管它讲的是销售术、烤蛋糕、减免税赋或者是导弹，都一样。开始之先，必得先加以限制和选择，把题目缩小至某一范围内，以便适合自己使用的时间。

在短短的不超过五分钟的讲演里，只能期望说明一、两点而已。长些的，可以达到三十分钟的讲演中，演说者若是想包含四或五个以上的主要概念，也是很少能够成功的。

三、发展预备力

做浮光掠影、只及表面的演说，要比深力挖掘事实容易太多了。只是，若选择容易的路，听众便仅能获得很少的印象，甚至或全无印象。题目缩小之后，下一步是同自己一些问题，加深自己的了解，使自己准备充分，而能以权威的口吻来讲述自己选择的题目：“我为何相信这个？在现实生活中，我何时见过这一点并证实无误？我真想要证明什么！它到底是怎样发生的？”

象这一类的题目所需要的回答，可以提供你预备力。这种力量能使人们正襟坐起，分外留意。

你若能尽快选好题目，也能获得预备力。千万别三拖四拖，直至要讲的前一、两天。如果早早把题目决定好，你的下意识便能为你发挥大用，这有莫大的好处。在每天工作完成后的零星时间里，你便可以深入探究自己的题材，把要传达给听众的思想精练、修琢。在驾车返家、等候公车或乘地下火车时，常会胡思乱想，你不妨亦将这些时间用来思索自己的讲演题材。灵光一闪的顿悟，多出自这段孕育期间。你老早便把题目决定好，脑子便能在下意识里将它千锤百练。