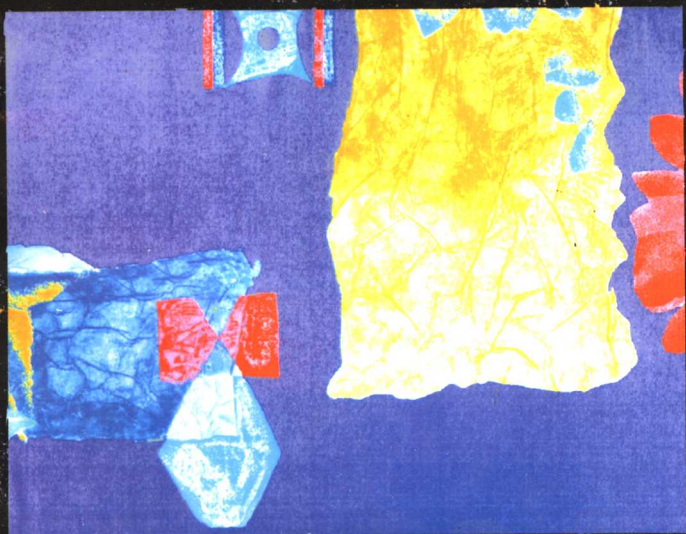


祝您成才丛书

卡耐基口才训练术

刘康声 著



北方妇女儿童出版社

卡耐基口才训练术

刘康声 编著

北方妇女儿童出版社

丛书编委会成员:

主编:邵守义

副主编:高振远 战晓书

委员(以姓氏笔划为序):

邓晓丹 吕冬云 刘康声 邵天声

邵守义 杨 钧 战晓书 栗广峰

高伟杰 高振远

卡耐基口才训练术

刘康声 编著

责任编辑:韩捷音

封面设计:邵天声

北方妇女儿童出版社出版
(长春市人民大街124号)

北方妇女儿童出版社发行
长春新华印刷厂印刷

开本:787×1092 1/32

1999年9月1日第1版

印张:6

1999年9月1日第1次印刷

字数:122千字

印数:1-3 000册

ISBN 7-5385-1715-4/G·1053

定价:80.00(共八册)

前 言

现代社会是个竞争激烈的社会。在这样一个优胜劣汰的社会环境中,什么才是我们安身立命之本呢?答案只有一个,那就是思想品德和才能。在市场经济体制日渐完善、市场经济观念渐入人心的今天,语言表达能力、人际沟通能力以及信息摄取与识记、处理能力已成为才能构成的核心部分。正是基于这样的认识,才促使我们编写了这样一套丛书。

为了适应当代青年的阅读口味,我们在丛书编写的过程中,除了一如既往地坚持我院一贯的宗旨和方针,遵循学习规律,充分反映和吸收各个学科的最新研究成果之外,还在保证科学性、思想性和知识性的前提下,进一步突出实用性、针对性、可读性、可操作性和速成的特点,帮助读者、尤其是广大青年读者在尽可能短的时间里,提高口语表达、人际沟通、公关实务、记忆与速读等各方面的综合能力,取得最大的学习效果,从而尽快提高自身素质,增强社会竞争能力。

本套丛书共由八部书稿组成。其中,《实用口语训练》、《交谈论辩术》、《卡耐基口才训练术》组成了口语表达知识单元;《人际交往心理》、《实用公关入门》、《卡耐基做人与处世》组成了公关与人际沟通知识单元;而《实用写作入门》、《记忆与速读实用指南》则组成了书面表达与潜能开发知识单元。如果作为教材,每个单元可在4至6个月之内学完。

在丛书撰写过程中,我们曾参阅了大量的文献资料和有

关报刊,因各书篇幅所限,故未一一注明。在此,谨向有关作者、译者致以歉意和衷心的感谢。

本丛书的撰写和出版工作得到了吉林省教委、吉林市教委、北方妇女儿童出版社、演讲与口才杂志社以及长春新华印刷厂等单位的大力支持和帮助。侯秋田老师为本丛书的编校、出版做了大量工作。栗广峰老师为本丛书设计了封面。在此,一并表示深深的谢意。

本丛书出版后,祈望有关专家学者、广大学员和社会各界读者多多给予指教,以便我们再版时修订。

邵守义

1999年7月8日

目 录

1. 一条通向成功的捷径
——关于卡耐基口才训练术…………… (1)
2. 蓝道尔为什么能成功
——树立成功的信心…………… (5)
3. 萧伯纳本来是最胆怯的人
——不要放过任何训练的机会…………… (7)
4. 打开通向演讲之“门”
——演讲开场白训练之一：用道具开场…………… (9)
5. 我是个“鸳鸯蝴蝶派”作家
——演讲开场白训练之二：用自我介绍开场…………… (12)
6. 名人的话语作用大
——演讲开场白训练之三：用名言警句开场…………… (16)
7. 由大画家的画想到的话
——演讲开场白训练之四：用演讲起因开场…………… (19)
8. 别让心脏出毛病
——演讲主题的选择…………… (21)
9. 演讲的灵魂在哪里
——演讲主题的提炼…………… (24)

10. 从阿基米德的格言想到的
——演讲观点的提出 (27)
11. 巧妇也做不了没米的饭
——演讲材料的组织 (32)
12. 陶行知给我们的启示
——从整体上把握结构的训练 (39)
13. 一只巴掌难拍响
——调动听众参与的训练术 (45)
14. “美人”美在哪里
——议论事理的训练 (51)
15. 除了直接抒情以外
——间接抒情的训练 (55)
16. 安东尼何以征服了听众
——说服听众的训练 (60)
17. 让美景给你的演讲添光彩
——借景发挥的训练 (68)
18. 什么东西能留下最深刻印象
——表述细节的训练 (73)
19. 蔡特金的号召力从何而来
——鼓动演讲的训练 (79)
20. 照着葫芦画什么样的瓢
——用特定材料即兴演讲的训练 (85)
21. 把自己当成一个债主
——如何克服怯场 (90)

22. 钱钟书征服了外国人
——激发听众的兴趣和情绪 (98)
23. 口才背后的支持者
——心理素质训练 (102)
24. 此时无声胜有声
——态势语的训练术 (107)
25. 白岩松为什么能获得一等奖?
——学会用故事说话 (111)
26. 让听众始终处于快乐中
——尽力调动幽默的力量 (119)
27. 雷锋“出国”能回来吗?
——设置悬念要巧妙 (122)
28. 让演讲变成一座高山
——推向高潮的技巧 (125)
29. 让喧闹的会场安静下来
——控场技能训练 (129)
30. 谁是司机, 谁是乘客
——发挥修辞的作用 (134)
31. 打一场有准备的战斗
——命题演讲的训练 (143)
32. 哑巴吃饺子——心里有数
——即兴演讲的训练 (146)
33. 千万别错过升职的机会
——竞聘演讲的训练 (153)

34. 当你当上领导以后
——就职演讲的训练 (165)
35. 让听众跟着你的感觉走
——演讲结尾训练之一：号召式结尾 (170)
36. 一个新闻记者演讲的成功
——演讲结尾训练之二：总结式结尾 (173)
37. 用别人的话说自己的观点
——演讲结尾训练之三：引用式结尾 (176)
38. 罗斯福的演讲受人拥护的原因
——演讲结尾训练之四：高潮式结尾 (179)

1. 一条通向成功的捷径

——关于卡耐基口才训练术

戴尔·卡耐基是美国著名成人教育家。他运用心理学知识,开创和发展了一种融演讲术、推销术、做人处世术和智力开发术为一体的独特的成人教育方式。接受这种教育的不仅有各界领袖、影视明星、巨商首富、军政要人、家庭妇女和大中学生,而且还有内阁成员及几位总统,人数多达数千万,影响了20世纪的几代人。

卡耐基的著作和教育实践重在帮助人们获得自尊、自重、自信和勇气,他在帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点、开发人类潜在的智能,从而获得事业的成功和人生的快乐上,或许是比这一个时代其他哲人所做的都多。

戴尔·卡耐基于1888年11月24日出生于美国密苏里州一个贫穷的农家里,逝世于1955年11月1日,享年77岁。卡耐基是一位质朴而谦逊的人。他热情、友善、忠诚,并且具有坚强的信念、充沛的精力和对理想执着追求的毅力。他的父亲是一个勤勉的农夫,他的母亲是一个虔诚的教徒。卡耐基的童年和其他美国中西部农家的孩子一样,帮助家里做杂事,赶牛,挤牛奶,还一度为人拣草莓,割野草,一小时赚五分钱。那些年河水经常泛滥,庄稼常常被冲毁,因此他们一家人的生活十分困难。由于家境不好,年轻的卡耐基必须为受教育而奋斗、挣扎。1904年卡耐基高中毕业后就读于密苏里州朋华伦斯堡师范学院时,他的家已把原来的农场卖掉了。卡耐基

负担不起市镇上的生活费用，就住在农场的家里，是全校最贫困的五六个学生之一。在家里他要干各种家务活，还要坚持在煤油灯下刻苦读书。他虽然以优异的成绩得到全额奖学金，但照样勤工俭学，以赚取必要的学习费用。对此，卡耐基曾经感到羞耻、自卑，因而想寻求出人头地的捷径。那时候，在学校里最吃得开的，一是棒球球员，一是辩论和演讲获胜的人。他知道自己没有运动员的素质，就决心在演讲方面努力。他花了几个月的时间练习演讲，但一次又一次地失败了。失败，几乎使他想自杀。

卡耐基毕业后又曾做一名推销员，后来又卖过火腿、肥皂和猪油。这些工作都不合他的理想。他为不能成就一番伟业而苦恼。他认为他应该过有意义的生活，这比赚钱更重要。他决心白天写书，晚间去夜校教书，以赚取生活费。他在学校里开设了演讲课，从此他开始了自己毕生从事的成人教育事业。

由于公开演讲课开得成功，卡耐基声名远扬，不出几个月，他在东海岸所有基督教会教授公开演讲课，成为在东海岸享有盛誉的演讲课教师。

1921年卡耐基为一家电台的节目主持人当巡回演讲经理。1922年，卡耐基恢复了成人教育工作，并由自己主持。应该说，这是卡耐基成人教育真正开始的时间。在此后的20年里，卡耐基成人教育机构的发展遍及美国，后来便在美国成人教育机构中建立特别主办资格，开班讲授卡耐基课种。

卡耐基认为，一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外85%要靠演讲能力、推销技巧和处世艺术。因此，他的基本哲学思想是：着眼于人的自信的培养和人与人

之间的沟通、交往、宽容,并汲取行为科学和心理学的最新成果,使人们成为事业成功、家庭幸福、个人快乐的人。实践证明,卡耐基的教育是成功的,许多著名人物都是卡耐基成人教育机构毕业学员,他们都认为自己的成功应归功于卡耐基课程的训练。路易士·威尔契,两次竞选修斯顿市长都失败了,1973年,他参加了卡耐基讲座之后,再度竞选,便一举获胜,并连任了五届市长。有一位公司老板,因为不能与人沟通,使他的340名员工变成了他的敌人。他从卡耐基的人际关系班毕业以后,改善了这种关系,340个敌人成了340个朋友。石油大王洛克菲勒,因为忧虑,濒临死亡,但卡耐基课程使他征服了忧虑,得到了快乐,获得了健康,又多活了半个世纪。

卡耐基一生著作了《语言的突破》、《人性的光辉》、《美好的人生》、《伟大的人物》、《人性的优点》、《快乐的人生》等七部书。这些著作,是卡耐基成人教育实践的结晶,也是卡耐基哲学思想的集中体现,一直畅销不衰。它们和卡耐基的成人教育相辅相成,改变了传统的成人教育方式,影响了千百万人的生活,也使卡耐基本人享誉世界,由一个贫民之子,成为20世纪的名人和富翁。

卡耐基所著的第一本书是关于演讲的《语言的突破》。这不是偶然的。因为如前所述,卡耐基读书时便将演讲作为出人头地的捷径而曾潜心钻研过。后来,当他于1912年开始为纽约基督教青年会夜校开班时,他首先开的就是“公开演讲”课。由于卡耐基开设演讲课所积累的丰富知识,由于他评判过十五万篇学员的公开演讲,他建立了一套实用的演讲模式。他的这本书的主旨是要人们克服畏惧,建立自信,更有效地说话,而不光是讲解演讲术的历史和原理。卡耐基在本书阐述

的演讲模式,融合了公开演讲术、推销术、心理学和商业谈判技巧。他不列举死板的规则,不教人发声法、手势法等装腔作势法,也反对背诵讲稿;因为他认为这些都是坑人的陷阱。它教人克服畏惧,建立自信,顺乎自然地发挥自己的潜在能力,在种场合下发表恰当的谈话,博得赞誉,获得成功。因此,多年来这本书不仅仍是“卡耐基公开演讲与人际关系课程”的主要教科书之一,而且也被译成几十种文字,成为卡耐基最畅销的主要著作之一。

我们编写的这本《卡耐基口才训练术》主要就是围绕卡耐基的观点,阐述卡耐基的说话、演讲基本理论;根据卡耐基的思想,为读者提供口才训练的具体方法。我们希望通过这本书,使读者从中获益,真正学到关于说话及演讲的、切实可行的方法和技巧,力争让每一个读者读了此书后能够大大方方地走上讲台,用你的话语为自己增光添彩,用你的声音征服所有的听众,赢得众人的好感和青睐。

2. 蓝道尔为什么能成功

——树立成功的信心

你说的话是否能够通畅自如、吸引人心,你的演讲是否能够游刃有余、打动人心,第一成功要诀是要事先树立起足够的自信心,缺乏自信心的说话与演讲一定是失败的,不会受到任何人的喜欢和赞同。因此说,要想训练好自己的口才,首先是要有意识地培养必胜的信心。

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,我们的所思所想非常重要。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人生。”现在你已经把眼光定在增加自信心和做有效交谈的目标上了。从今天起,你一定要积极而非消极地想:我的一番努力一定能够帮助我取得最后的成功。你一定要对自己在众人面前的说话能力予以充分肯定。你一定要下定决心,倾全力培养这种能力。

我们在这里给大家讲一个真实的故事,这个故事告诉我们,不管任何人若想迎接语言挑战,使自己说话时达到言简意赅的程度,就必须具备断然的决心和信心。这个人现在已经成为一位传奇人物,在商界里享有很大的名声,但是在大学时,他初次起立讲话时,却因话语不连贯而失败。老师指定的五分钟演讲,他还未讲到一半,便脸色发白,含着眼泪匆匆走下台去。可是这个青年并未灰心丧气,也不想让这次小小的失败击倒,于是立下誓言要做一个出色的演讲家。后来他成

功了，成为政府的经济顾问，其位置举足轻重，很有影响力。他就是克莱伦斯·B·蓝道尔。他的最深感触是：“我想我了解听众要听的是什麼，以及他们希望它被怎样地讲出来。对于堪当事业重任的人而言，这其中的窍门就是：只要他愿意去学，没有什么学不会的。”

提到当众演讲，蓝道尔说：“我的演讲时刻排得满满的，现身的场合有厂商协会的午、晚餐会，商务部、扶轮社、基金筹募会、校友会及其他。我曾经在密西根州的艾斯肯那巴发表爱国演说，于慷慨激昂中投身一次世界大战；我曾与米基·龙尼下乡做慈善演讲，与哈佛大学校长詹姆士·布朗特·柯南和芝加哥大学校长罗伯·M·胡钦斯下乡宣讲教育；我甚至还曾以极蹩脚的法语做过一场餐后演讲。”由此我们看到，蓝道尔先生是成功的，他的成功来源于最初的自信心和不懈的努力。

看来，要想成为一个成功的说话者或者说是演讲者，信心与意志是成败的关键所在。因此，要想成功，必须具备的条件便是：以欲望提升热忱，以毅力磨平高山，以及相信自己一定会成功。

当凯撒由高卢而来、船行海峡之上，最后和他的军团登陆现在的英格兰时，他是如何确保自己军队成功的呢？他是非常聪明的，他把军队止于多佛海峡的白垩崖之上，下望两百英尺底下的海浪。所有士兵都可以看到赤红的火舌正在吞噬运载他们的每一艘船只。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，留下来惟一可做的事情只有：前进、征服。他们就正是这么做，最后成功了。

这便是不朽的凯撒精神。在你出发去征服对听众的恐惧感时，何不将这种精神变成你自己的？把每一分的消极思想都扔进熊熊的火焰中，而且在通往踌躇的过去的每一道隘口上，都紧紧关上钢门。

3. 萧伯纳本来是最胆怯的人

——不要放过任何训练的机会

不当众说话,任何人也学不会在大庭广众前演讲,就好比一个人不下水,便永远学不会游泳一样。即使你把我们这本书背下来,把别的演讲理论方面的书籍也背下来,而不去真正地演讲,你也依旧开不了口,偶尔开了口,也会笑话百出。

现在许多学校举行课前几分钟的演讲训练,这是非常重要的,它对提高学生口才能力具有很大的帮助作用,因为你不讲,就不知道自己处于什么情况,讲了,才有机会改掉缺点,克服毛病,逐渐走向成熟。部队里也在搞这方面的训练,无非是为了让军人也提高口语表达能力,军人不仅要会作战,也要开口讲话,不仅要有很好的身体素质,也要有很强的口才素质。同样,任何人都应该把说话当成一件很重要的事情来抓,因为它在很大程度上关系到你在某一项事业中是否能够取得伟大的成就。

当萧伯纳被询问他是如何学得声势夺人地当众演说时,他答道:“我是以自己学会溜冰的方法来做的——我固执地一个劲让自己出丑,到我习以为常为止。”年轻时,萧伯纳是伦敦最胆小的人之一,他拜访亲友的时候,甚至不敢敲门,在泰晤士河畔徘徊上二十分钟或更多的时间,最后才壮起胆子去敲门屋门。他承认:“很少有人像我这般为着单纯的胆小而痛苦,或极度地为它感到羞耻。”他不断地告诫自己:这是自己过于内向,像我这样痛苦和可耻的人,毕竟不多吧。

后来,他无意间用了最好、最快、最有把握的方法来克服羞怯、胆小和恐惧。他决心把弱点变成自己最强劲的资产。他加入一个辩论学会。伦敦每有公众讨论的聚会,他必定参加,而且积极、大胆、热烈地发表意见。萧伯纳全心投入社会活动,并四处演讲。结果,他把自己变成了二十世纪上半期里最具信心、最出色的演讲家之一。

说话的机会随处都有,不妨参加任何一个组织,志愿从事需要你讲话的职务。在公众聚会时站起身,使自己出个头,即使只是附合着说几句简短的话也好。开什么会议时,千万别躲避在一个角落里,让别人看不到你,更听不到你说话。抓住所有能够抓住的机会说话吧!或者做个童军领队,或者加入任何一个团体,使自己可以有机会活跃地参加各种聚会。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,甚至其它活动,是你不必向前举步、开口说话的。除非你说话,不停地说,否则,你永远也不知道自己会有怎样的进步。

只要你稍稍注意一下自己的生活,就不难发现,练习说话的机会多得很。在任何场合下,都应不失时机地把握住发言的机会,即使只是表示一下赞同或反对,也应当众发表自己的见解。你应记住:唯有勇于发表意见,才知道自己的进步,也为别人了解你提供了可能。