

Dale Carnegie's Skills In
Eloquence



戴尔·卡耐基



口语

ELOQUENCE 艺术

3

大成功术

能否在最短的时间内，以清晰、简
明、有感染力的语言说服他人，是一个
人能否出人头地、获得成功的关键。

Dale Carnegie

Dale Carnegie's Skills In

Eloquence



陕西旅游出版社

戴尔·卡耐基

口语

ELOQUENCE 艺术

3 大成功术



Dale Carnegie's Skills In

Eloquence

新经理人艺术丛书

口才艺术

——卡耐基口语学

金 理 主编



陕西旅游出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

口才艺术: 卡耐基口语学/金理编著. —西安: 陕西
旅游出版社, 2001.12

(新经理人艺术手册; 4)

ISBN 7-5418-1834-8

I. 口… II. 金… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 086600 号

责任编辑: 李 斌

版式设计: 晓 晓

责任监制: 刘青海

责任校对: 谭 青

新经理人艺术丛书

口才艺术——卡耐基口语学

金 理 编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码: 710061)

新华书店经销 山东电子工业印刷厂印刷

850 × 1168 毫米 32 开本 12 印张 250 千字

2002 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 2 次印刷

印数: 6001—8000 册

ISBN 7-5418-1834-8/F·41

共六册 定价: 136.80 元

一部能改变自己命运的秘典



Dale Carnegie

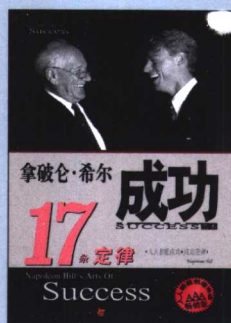
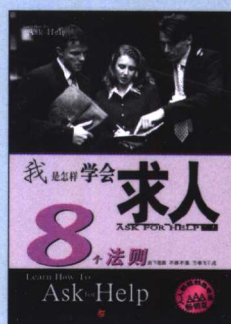
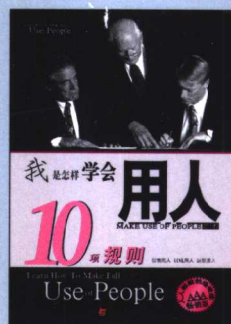


卡耐基口才训练班遍布全球，有数千个分支机构。许多大公司都将其职员送去培训，以培养职员快速思考及灵活、快捷地用词技巧，提高沟通能力。

Dale Carnegie's Skills In
Eloquence

Dale Carnegie's Skills In

Eloquence



能否在最短的时间内，以清晰、简明、有感染力的语言说服他人，是一个人能否出人头地、获得成功的关键。

Dale Carnegie

卡耐基口才训练班遍布全球，
有数千个分支机构。许多大公司都
将其职员送去培训，以培养职员快
速思考及灵活、快捷地用词技巧，
提高沟通能力。

能否在最短的时间内，以清晰、
简明、有感染力的语言说服他人，
是一个人能否出人头地、获得成功
的关键。

前言

谁不想伶牙俐齿、能言善辩？谁不想舌战群儒、大展雄才？谁不想幽默风趣、讨人喜欢？《卡耐基口语学》将教你一步步从稚嫩走向成熟，为你提供圆满周到的全方位指导。

如今，随着人与人之间的关系和交往日益密切，思想、文化、科学技术日益广泛的交流，传播手段的日益现代化，不要说思想平庸、知识浅薄、口齿不清的人，根本无法适应飞速发展的形势，即使是一个品德高尚、学识渊博的人，如果不善言谈，说话词不达意，缺乏口才知识的话，也是无法充分发挥自己的全部聪明才智的。

在当今网络时代，人际关系的模式更以“倍速”的速度进行更新和重建。许多人会同不同背景、不同性格、爱好的人打交道、交谈。能否在尽短的时间内，以清晰、简明、有感染力的语言说服他人，是一个人能否出人头地、获得成功的关键。卡耐基口才训练更显出其弥足珍贵的价值。

戴尔·卡耐基是美国最著名的演讲口才艺术家。他独创了一门特殊的训练课程，将演讲术、人际关系学及实用心理学融为一体，使亿万人众受益匪浅，其影响渗透到社会的各个阶层和各个方面，被誉为“二十世纪最伟大的人生导师”，美国《时代周刊》则更是给予他相当高的评价：“除了自由女神，他就是美国的象征！”

在国际上，卡耐基口才训练班遍布全世界，有数千分支机构。许多大公司都将其职员送去培训，培养职员快速思考与敏捷用词的技巧，提高沟通能力。

本书即为卡耐基口才训练的核心教程，具有很强的实用性和可操作性。读者若能熟读此书，并在日常生活中加以练习、运用，定会达到人生的新境界。

学习卡耐基口才艺术，对渴望成功的人士大有裨益。编者相信，它将成为您的良师益友！



目 录

一 入 门 篇

第一章 卡耐基口语初探

- 一、卡耐基口语必胜的秘诀 (1)
- 二、卡耐基口语的要素 (8)
- 三、卡耐基口语的语言特征 (16)
- 四、卡耐基口语的基本技巧 (23)
- 五、获得卡耐基口语的捷径 (39)



第二章 卡耐基口语速成训练

- 一、卡耐基口语基本训练 (53)
- 二、卡耐基口语语言训练 (81)
- 三、卡耐基口语技术训练 (91)
- 四、卡耐基口语日常口语训练 (103)
- 五、卡耐基口语妙语训练 (120)

二 实 战 篇

第一章 卡耐基社交口语实战

- 一、卡耐基社交口语筹划 (129)
- 二、卡耐基社交口语要则 (136)
- 三、卡耐基社交口语的时机场合 (144)
- 四、卡耐基社交口语妙用 (154)
- 五、卡耐基社交口语禁忌 (171)



第二章 卡耐基谈判口语实战

- 一、卡耐基谈判口语的特征····· (181)
- 二、卡耐基谈判口语的细节准备····· (182)
- 三、卡耐基谈判口语的技巧····· (191)
- 四、卡耐基谈判口语的战术····· (202)
- 五、卡耐基商务谈判策略····· (220)
- 六、卡耐基谈判口语禁忌····· (245)

第三章 卡耐基经营口语实战

- 一、卡耐基经营口语的原则····· (251)
- 二、卡耐基经营口语的推销技术····· (259)
- 三、卡耐基经营口语的推销方式····· (262)
- 四、卡耐基经营口语的应变技巧····· (267)

第四章 卡耐基演讲口语实战

- 一、卡耐基演讲口语的语言要素····· (273)
- 二、卡耐基演讲口语的美学要求····· (283)



- 三、卡耐基演讲口语的方法…………… (299)
- 四、卡耐基演讲口语的应变技巧…………… (306)
- 五、卡耐基演讲口语的开场白…………… (309)
- 六、卡耐基演讲口语的结束语…………… (316)

三 提 高 篇

第一章 卡耐基口语的上乘功夫

- 一、引人注目的卡耐基口语…………… (321)
- 二、巧言善辩的卡耐基口语…………… (329)
- 三、诙谐幽默的卡耐基口语…………… (340)
- 六、大智若愚的卡耐基口语…………… (345)

第二章 卡耐基口语活学活用

- 一、活用卡耐基口语暗藏玄机…………… (353)
- 二、活用卡耐基口语金蝉脱壳…………… (359)
- 三、活用卡耐基口语指桑骂槐…………… (364)
- 四、活用卡耐基口语虚张声势…………… (369)



一入门篇

第一章 卡耐基口语初探

一、卡耐基口语必胜的秘诀

1. 克服人性的弱点

卡耐基认为，害怕当众说话并不是某一个人的心理，大多数人，都程度不同地具有这种心理。根据卡耐基的调查，在大学里，百分之八十至九十的学生在开始上台演讲时，都有一定的恐惧感；而在卡耐基成人演讲口语训练班里，课程开始时惧怕上台演讲的比例，几乎是百分之百。

年轻时，萧伯纳是伦敦最胆怯的人之一，常常在街道上走上 20 分钟或更多的时间，最后才壮起胆子去敲门



门。他承认：“很少有人像我这样，为着如此胆小而痛苦，或极度地为它感到差耻。”

后来，他无意中用了最好、最快、最有把握的方法来克服差怯、胆小和恐惧。他决心把弱点变成自己最丰厚的资产。他加入一个辩论学会。只要在伦敦有公众讨论的聚会，他一定参加。

萧伯纳全心全意地投入社会主义运动，并四处为该运动演讲。结果，他把自己变成 20 世纪上半期里，最具信心、最出色的演讲家之一。

卡耐基认为，某种程度的登台恐惧感，对人们练习演讲反而是有益的，因为人类天生就具有一种应付环境中不寻常挑战的能力。

他这样提醒人们，当你注意到自己的脉搏和呼吸加快时，千万不要过于紧张，而要保持冷静，因为你的身体，一向对外来的刺激保持着警觉，这种警觉表明，它已准备采取行动，以应付环境挑战。

假使这种心理上的预备，是在某种限度之下进行的，当事者会因此而想得更快，说得更流畅，并且一般说来，会比在普通状况下说得还要精辟有力。

2. 借助他人的经验

卡耐基要求我们，借别人的经验鼓起勇气。他认为，无论是处在任何情况、任何状态之下，绝没有哪种人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，要经过艰苦努力才能达到。

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，专挚地和我们谈论问题，而不是对着我们空空而谈。

因而，卡耐基进一步指出，当众演说不是一门闭锁的艺术，并不像许多学校那样，必须经过多年的美化声音，以及苦学修辞学多年以后才能成功。平常说话轻而易举，只要遵循一些简单的规则就行。

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，我曾避开各种餐会中说话的机会，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。

根特微微一笑，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。

“有能力作这些演讲，讲演时所获得的快乐，以及我对社会能够提供额外的服务——这一切都是我一生中最



高兴的事。”他承认道。

接着，根特先生又得意洋洋地亮出王牌。他作为教堂里的人，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，他是否朝一日能够当众讲话呢？

他的演讲能力进步如此神速，在卡耐基看来，这同他的心理素质及自我认识的改变密切相关。

想想当你信心十足，起身与听众共享自己的思想和感觉时得到的满足和舒畅。卡耐基说，他曾数次环球旅行，但是凭借语言的力量操纵全场听众的那种快乐，却是别的事物无法比拟的，因为它会使人有一种力量感，一种强劲感。

有个毕业生说：“开始说话前两分钟，我宁可挨鞭子，就是开不了口；可是说到临结束前两分钟时，我又宁可吃枪子儿，也不愿停下来。”

3. 牢记自己的目标

卡耐基强调，说话要注意目的，牢记自己的目标，有的放矢。交际的目的不同，说话的详略、重点的选定都应有所不同，否则，就会降低语言表达的效果。

科学巨人法拉第在进入英国皇家学院工作之前，曾和介绍人戴维爵士进行过一次这样的谈话：

戴维：很抱歉，我们的谈话随时都有可能被打断。