

談口才與人生

代爾·卡內基原著





談口才與人生

代爾·卡內基原著

大祥出版社

②〇 談口才與人生

特價 65 元

編著者：本社編輯部
發行人：鄧齊生
出版者：大祥出版社

地址：臺北市萬大路610號二樓

電話：(02)3076325—3070448

郵撥：申請中

印刷者：復大美術印刷公司

地址：臺北市武城街35巷16弄15號

出版登記證業已申請中

中華民國七十五年十二月初版

序

人類既不能離群而獨立，那麼，人與人之間，必須互相接觸；尤其是社會愈進化，生活愈繁複，因此交際的機會也頻繁，人與人的接觸也更多。不僅是思想的交換，而且爲了滿足生活的需要，不能不時運用說話的本能。本來，每個人都是具有說話本能的，但是因爲各種環境，生活的限制，有的口才拙劣，有的滔滔善辯。

我們在這複雜的社會生活中，說話是一種不可缺少的本領，無論交際應酬，思想更換，訴說各人的需要，陳述自己的意見，能善於說話的，總是佔強一着。但是，說話原是天赋的能力，只是你因爲不去發展這種才能，於是見了人會臉紅，說起話來要戰戰兢兢，格格不吐。許多因爲口才拙劣，受人輕視，也有許多人因爲啞啞不善於言，以致失去很可獲得成功的機會，種種挫折煩悶，簡直有不勝訴說之痛苦。本書的編譯就是想使一般感到口才不好的朋友，獲得一種助力，以解決他們的痛苦。

本書的取材，大多數根據卡納基的經商演說術；但是卡氏原著偏重於怎樣當衆演說，對於一般的說話藝術，却很少說述，因此編者把該書材料加以整理，另外又參考了克門諾

耳氏的辯論術，和別的書報，編譯成爲本書，以一般的說話藝術，作爲發揮的準繩，以供社會人士的需要。尙希讀者指正！

談口才與人生 目次

第一輯 說話是一種藝術

一、口才和人生……

人類的本能——糾正錯誤觀念——羣居生活中的言語作用——

二、交際場中的口才作用……

生活的磨煉——人們衡量你的標準——真實才幹的試驗

三、事業和口才的關係……

成敗常包括在一次談話中——巧妙的方法——

四、說話的藝術性……

聰明的訣竅——各盡本分——

五、病從口入禍從口出……

獲得同情和幫助的技術——口舌的禍崇是最可怕的

一

三

五

八

一〇

第二輯 怎樣準備你自己

一、你害羞嗎..... 一一

畏怯的心裏現象——人類特有的情感——克服畏怯是極重要的工作——養成畏怯心理的原因——克服的方法——人家關心你的事情——你不能不具備相當的利器

二、膽大和心細..... 一七

一般人的缺點——心理學家的學說——非洲的奇怪典禮——你心目中的聽衆——一個很好的榜樣——不可缺少的調劑原素

三、記憶的方法..... 二二

記憶力是可以訓練的——各種不同的記憶力——記憶力的訓練法——從平常時候做起——複習是記憶的有效法

四、克服你的弱點..... 二八

兩種不同的個性——你得認識你自己——讓人家喜歡我

第三輯 獲得人們同意和聽從的祕訣

一、多聽取少陳述……………三三

一般的性格——購買冰箱的實例——多言必失——改變聽衆心理的方法——說服聽衆的模樣——

二、不要輕易下判斷……………三九

人類是接受暗示的——幾個實例——反覆申述的效果——引用名人的理論

三、指摘錯誤的危險……………四六

誰的效力大——柯立芝總統的故事——對付頑抗的方法——跳舞教師的妙訣——

四、避免無益的爭辯……………五二

不快樂的成因——爭勝的低劣心理——爭辯者沒有理由說自己是正確的——爭辯無益——避免爭辯的方法——真理是不可泯滅的

五、嘈囂的害處……………五九

嘈囂的來歷——怎樣使說話不嘈囂——保持說話的價值

六、注意對方的興趣……………六二

人們所感興趣的事——美國雜誌的成功——一篇受人歡迎的演說辭——使人注意的題材——具體和真實——有傳染性的興趣

七、以慾望攻克慾望……………六九

運用能激動人們的事件——慾望是每個人所具有的——人性的普遍表現

四

第四輯 如何打動人們的心坎

一、熱誠可換勝利.....七六

成功的法則——聽衆的態度全由我們操縱着——失敗的由來——林肯的雄辯——一種必要的刺激——
二、個性的發揮.....八二

比智力還偉大的東西——發揮個性的方法——一段有趣的故事——
三、動人的詞句和優美的語調.....八六

談話的技巧——態度的自然——聲調和語氣——音調是不是需要變動——語調的速度——停頓的效能
四、不能忽略的姿態問題.....九五

單調和可笑的舉動——坐的藝術——手的地位——幾條你得牢記的原則
五、怎樣抓住聽衆.....九九

吸引聽衆的方法——趣味是每個人所企求的東西

第五輯 演說的技巧

一、登臺以前的準備..... 一〇五

一般人所感覺困難的——題材的選取——材料的排列——握住成功的要訣

二、在講臺上..... 一〇九

禮貌是必須注意的——講臺上的主席——必須避免的壞習慣

三、怎樣才能使演辭通暢明達..... 一一二

演說的要點——用譬喻來幫助——避免專門名詞——百聞不如一見——複述重要的意思——短時間中不要多說要點

四、演說的精彩是繫於結束的地方..... 一一六

下場時的精彩——用演說中要點做結論——幽默的結論——引用名人的語句做結尾——一層緊張一層的結尾法——結尾的要義

第六輯 辯論術

爭辯時的心靈表現..... 一二一

聰明的對付方法..... 一二一

不可避免的辯論..... 一二二

一個值得效法的實例·····	一一三
辯論的勝利由於知識的豐富·····	一二六
心平氣和·····	一二六

談口才與人生

第一輯 說話是一種藝術

一 口才和人生

人類的本能 許多人說，人生的生活，包括於衣食住行四件要事。你瞧，一個小孩子在初生下地來的時候，他第一個要求就是要吃奶，因為他要求生存，乳汁是維持他的生存的要素；後來，孩子漸漸長起來了，他不僅要吃，而且要求行動上的自由。倘若父母們，縛住了孩子的手腳，他一定會一刻不安寧地掙扎着，倘若掙扎再不能生效，繼之便號啕狂哭，跟着孩子們年齡的長大，表現出衣食住行的四項，是他們不可一日或缺的要素。這是天經地義的定義，誰也推翻不了的。不過，這裏我還得提醒大家一句話，就是一個孩子在七八個月的時候，他們還有一件極重要的表現，那是什麼呢？

老實說，這一種表現，是由於人類本能的作用。人類本有一種說話的本能的，小孩子在七八個月的期間，他們要求表達他們心裏的意思，呀呀地發出各種不同的聲音，這正是

人類生活中一種奇蹟，而這種奇蹟，許多人都把牠忽略了，以為牠並不是生活的要素。

糾正錯誤觀念 我要大聲疾呼，糾正許多人的錯誤觀念。人類生活的要素，一方面是物質生活的滿足，如衣食住行的舒適，……另一方面却是精神生活的安慰。思想，意念，情感……這些都是屬於精神方面的，思想的表達，情感的發洩，意念的滿足，都是精神生活的目的。人們只顧到物質生活，而把精神生活拋棄不理的錯誤觀念，我們必須指出這是一種錯誤的觀念，而這種錯誤觀念，更必須迅速地糾正過來。

滿足精神生活，正和滿足物質生活一樣的重要，甚至在某一種境地中，滿足精神生活，却比滿足物質生活更重要得多，尤其是表達思想，傳述情感的語言，更爲人類生活中的一件必不可少的事情。當你無法表達你的意思，發洩你的情感時，你所感受的痛苦，一定是非常大的，譬如你正和大家談得十分起勁的時候，突然你的聲音嘶啞了，無從發言，你將覺得如何的窘迫呢？因此，人類的生活中，思想的表達，應該是佔着重要部份的。

群居生活中的言語作用 而且，人類生活已經到了群居不能孤獨生存的境地中，語言的作用，更表現着不可一時或缺。你無論在什麼環境中，你總不可能避免跟人們交往，那麼你就不能不依靠說話來做交往的媒介。這裏我們不必多費時間來研究語言是如何發生的問題；但是我們却不能不討論人生和語言的密切關係。一個人的說話能力，可以顯示他的

力量。口才好的人，往往容易被人尊敬崇拜；口才不好的人，往往容易被人遺忘冷淡。不僅這樣，說話說得使人欽服，往往使他的地位抬高了許多，就是胸無半點常識的人，往往因為會說話，人家都以爲他是個萬能博士。當然，我不是說一個人只要口才好，就可以應付一切的了；但是你如果具有良好的口才，一定可以給你許多的助力，無論和人交往，無論應付事物，就是對於你家裏的家族，也一定能夠獲得很大的效力。

二 交際場中的口才作用

生活的磨煉 口才在交際場所中的作用，那是更顯得重大了。交際場，實在是人生生活的磨煉地。不會應酬，人們都以爲他是個獸子。所謂應酬，實在是生活磨煉中所獲得的結果。我們常見許多人當會面的時候，開始像下面類似的談話；

甲：「哈哈，今天的天氣很不錯哪！」

乙：「是的，很好，哈哈！哈哈！」

甲：「你好嗎？」

乙：「託福，你呢？」

這樣的開場白，看起來很平淡，似乎沒有什麼內容的交談；但是你假如注意一下他們

間的態度，他們的音調，這「哈哈」兩聲，就表現着特殊的情感；這情感既不熱烈，也不冷淡，而是從生活中磨煉出來的世故經驗。一般人所說的閱歷，就是指點這個。

人們衡量你的標準 你和人們交往，你在社會上跟一切人交際，接觸；自然你衡量別人，而別人也衡量你。我不知道你是拿什麼標準去衡量別人，但是我這裏却可以告訴你別人衡量你的標準。當人們一看見你的時候，他們的腦筋中立刻起了一種印象，注意你的一切了。你無論笑一下，走動一下，或是微咳一聲，人家都當做是一種新奇的遭遇。但是人家都無從斷定你是一個怎樣的人，你的服裝，態度，雖然可以表現你的身份的部份，但是人家以為這些並不一定是正確的。因為這表現出來的，有時候可以假裝而成。這樣，人們爲了要獲得真實的結果，於是悄悄地走近你的身邊，含着微笑，一面用眼光不住向你打量，一面和婉地說：

「先生！您貴姓？您是……」

這「您是……」多麼有意思呢？他讓你自己招供出來，這裏的答語就是衡量你的最厲害的表尺。如果你能從容不迫的向他還個禮，然後再和婉地對答他的問句，你介紹你自己，你再詢問他的一切，這樣，你將被他所重視，所欽敬。有些人被視爲老練，持重，有些人被認爲輕浮，狡猾，也有些人被認爲連人情世故也不懂，這都是因爲口才上所顯示出來

的。你如果能仔細體會一下上面的話，你將懂得口才在交際場中所發生的作用是怎樣的大。

真實才幹的試驗 當一個兒童進學校去求學的時候，必先經過一種入學測驗，根據他的才能，編入相當的學級；而一個人踏入社會的時候，也同樣給人們試驗才幹的真實性，可是試驗的方法，當然和兒童的入學試驗不同。人們測驗你有没有真實的才幹，往往根據着他和你的一段談話來決定。你具有真實的才幹，如果口才不好，見了人吶吶地說不出話來，那麼別人也會看輕你的，相反，你如果具有應付裕如的口才，雖然你的才幹並不出人頭地，但是，因為有這口才的掩護，往往使人們不知怎樣獲得你的真實的才能的標準，口才彷彿是一個烟幕彈，牠把你掩護在裏面，使人家無從捉摸你。

交際場中的口才作用，牠關係你一生的活動，你如果想在那裏爭得一席地位，你却必須訓練你的口才。

三 事業和口才的關係

成敗常包括在一次談話中 事業的成功和失敗，往往包括在某一次的談話中，這話決不是過分誇張的。佛蘭克林的自傳中，有這樣一段話；我在約束我自己的時候，曾有一張

「美德」檢查表的實行，當初那表上只列着十二種的美德，後來，有一個朋友告訴我，說我有些驕傲，這種驕傲，常在談話中表現出來，使人覺得盛氣凌人。於是我立刻注意這位友人給我的忠告，我相信這樣足以影響我的前途，然後我在表上特別列上「虛心」一項專門注意，我所說的話，我決定竭力避免一切直接觸犯別人感情的話，甚至禁止我使用一切確定的詞句，像「當然」「一定」「不消說」……而以「也許，」「我想，」「彷彿」……來代替。

佛蘭克林又說。「說話和事業的進行，有很大的關係，你如出言不慎，你如跟別人爭辯，那麼，你將不可能獲得別人的同情，別人的合作，別人的助力。」這是千真萬確的，一件事業的成敗，常會在一次談話中獲得效果。所以你想獲得事業的成功，必須具有能够應付一切的口才。

巧妙的方法 一個大公司的經理，他擬了一種新商標，特別召集了各部主任和部長來討論。其實這次討論，只不過顯示一下他的能力，他料想大家一定是唯命是從，決不會發生新的意見，而且有不同的意見的。在開會的時候，他站起來說：「我覺得這商標很不錯，寓意也很有意思，你們瞧了可同意嗎？」

一個營業部主任說：「是呀，設計得真不錯。」