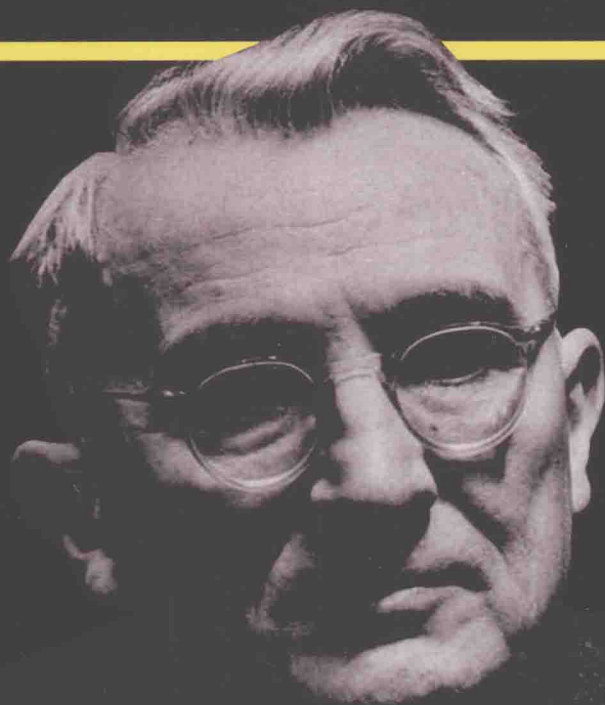


让所有人都听你的

—— 卡耐基口才的艺术 ——



[美] 戴尔·卡耐基◎著 南陈◎编译

The Dale Carnegie Course in Effective Speaking and Human Relations Course Guide

让每个想改变自己人生的人 //

拥有良好的沟通能力 + 融洽的人际关系 + 强大的社会竞争力

20世纪伟大的心灵导师和成功学大师的经典之作
令亿万读者受益一生的超级说话术

让所有人都听你的

—— 卡耐基口才的艺术 ——



[美] 戴尔·卡耐基◎著
南陈◎编译

古吴轩出版社

中国·苏州

图书在版编目 (CIP) 数据

让所有人都听你的：卡耐基口才的艺术 / (美) 卡耐基著；
南陈编译. —苏州：古吴轩出版社，2015. 12
ISBN 978-7-5546-0559-2

I. ①让… II. ①卡… ②南… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 256881 号

责任编辑：徐小良
见习编辑：李爱华
策 划：孙 强
封面设计：沈加坤

书 名：让所有人都听你的：卡耐基口才的艺术
著 者：[美] 戴尔·卡耐基
编 译：南陈
出版发行：古吴轩出版社

地址：苏州市十梓街458号 邮编：215006
Http://www.guwuxuancbs.com E-mail: gwxcbs@126.com
电话：0512-65233679 传真：0512-65220750

出 版 人：钱经纬
经 销：新华书店
印 刷：三河市兴达印务有限公司
开 本：680×960 1/16
印 张：16.5
版 次：2015年12月第1版 第1次印刷
书 号：ISBN 978-7-5546-0559-2
定 价：32.80元



献给那些不会说话、
不懂说话、害怕说话的人

目 录



第一章 开口说话前的准备

——成为说话高手的必备要素

随时积累知识，快速丰富谈话素材	003
克服内心的恐惧，大胆开口说话	007
找对方法建立自信	011
学会握手，助你一臂之力	015
微笑，让沟通更容易	018
主动问候，拉近和陌生人的距离	022
提升修养，有魅力才有听众	026
精彩的开场白是成功的一半	031
点亮开场三分钟，成就精彩演讲	036

第二章 好口才都是练出来的

——这些技巧让你拥有一流的口才

幽默，化解危机的好办法	043
坚定目标，技巧都是练出来的	048
绅士风度，让别人更信服	052
学以致用，时时注意运用所学的说话技巧	055
善用肢体语言，让表达更具感染力	061
在生活中学习说话技巧	066

第三章 如何说别人才会听

——说服的八大艺术

学会倾听，让交流更有成效	075
用对方法，让建议更容易被采纳	080
尊重，让别人心悦诚服的法宝	085
用友善敲开对方的心扉	089
用对技巧，批评不再是难事	093
有理不在声高，会说话让沟通卓有成效	097
用信任打开隔阂，让交流畅通无阻	101
掌握说话主动权，让所有人都听你的	106

第四章 和任何人都聊得来

——八个技巧，让你成为沟通达人

了解，是别人接受你的观点的基础	113
用建议代替命令，做让人无法拒绝的你	117
巧提问，让别人把你的观点当成自己的去接受	121
巧拒绝，不伤害对方也不委屈自己	124
巧认错，赢得信任和尊重	128
巧赞美，让你跟任何人都聊得来	132
不计得失帮助别人，朋友多了路好走	136
控制好情绪，沟通就成功了70%	140

第五章 那些沟通中需要特别注意的事

——沟通中的一些禁忌

别让舌头毁了你，说话之前要三思	147
学会适时中止谈话，切忌喋喋不休	150
控制说话节奏，学会清晰表达	154
私人话题要慎重，忌讳话题不要碰	157
不是所有的话都能直说，可借他人的话表达自己的观点	162
不轻易放弃自我，更加容易获得认同	166
切忌针锋相对，包容让观点更容易被接受	169
千万别忽视细节，细节让表达更完美	174
不要自说自话，找到对方的兴趣点让沟通事半功倍	178

第六章 当众说话其实很简单

——演说的技巧

掌握当众说话的技巧，成为演讲高手	185
克服当众说话的恐惧，演说从此变得容易	190
充分准备，才能从容面对听众	194
听众参与的演讲，是最好的演讲	197
激情催化共鸣	201
重点要突出，让对方轻松明白你的观点	204
深入浅出，让沟通变得更有效率	208
用良好的仪表为演讲助力	211

第七章 会说话家庭工作两不误

——家庭、职场说话术

要想家庭和谐，切勿喋喋不休	217
别在家里说教，学会倾听胜过你的美貌	222
用爱代替批评，告别不幸福的家庭	226
家人更需要赞美	230
友善的力量，永远比强迫的力量更加强大	233
有话说出来，别让对方猜，幸福自然来	236
不想怀才不遇，就要学会表达自己	239
与领导有效沟通的5种方法	243
与下属谈话的学问	247
与同事沟通的技巧	251

第一章



开口说话前的准备

——成为说话高手的必备要素



随时积累知识，快速丰富谈话素材

人类作为群居动物，需要相互协作才能让自己更好地发展，而相互协作必然离不开沟通。只有沟通顺畅了，准确无误地了解彼此之间真实的想法，才能保证快速有效的合作。

一般来说，与人沟通无非是因为如下原因：

建立关系，由陌生人变成亲密无间的伙伴。

表达自己的情感，引起别人的共鸣。

通过自己的陈述，引起别人的思考。

通过沟通，达成某种目的。

与人沟通的形式与内容千变万化，不同的人有不同的沟通方式和习惯，除非你是一个沟通天才；否则，我们都需要掌握一些技巧。而沟通技



巧的训练首先要从自我形象的塑造开始。我们这里所说的自我形象并不单纯指人的外表，这只占我们所讲内容很小的一部分。我们更关注外表之外的东西，比如你的学识、你的修养。

俗话说：“巧妇难为无米之炊。”即便再高明的主妇，如果没有任何食材，也无法为家人变出丰富可口的美食。同样道理，如果你没有良好的知识储备，没有平时的点滴积累，而想让别人都听你的，无疑是一个不可能实现的任务。知识储备是你无形的资产，也是你说服别人的强大工具，古老的中国有一句话，“不积跬步，无以至千里。不积小流，无以成江海”，说的正是这个道理。没有良好的知识积累，言而无物，碰不出思想的火花，也就无法让别人信服你。

说服别人是为了把自己的思想和观点传达给别人，从而引起共鸣与支持。而说服别人不是靠你洪亮无比的嗓音，滔滔不绝的絮叨，需要的是你深厚的知识储备和专业知识的运用。一个厨子的声音再大，别人也不会相信他能造出宇宙飞船。说服的过程需要有理有据，与其说是你的语言让人信服，还不如说是你强大的专业知识素养让人折服。

知识的储备来自于生活中的点点滴滴。系统地读一些书，每天看点报，或者听别人谈论，我们都能从中得到一些有用的知识，通过自己的消化和吸收，这些知识最后都会转化成我们个人的财富。当我们与人交谈，涉及到这些知识内容时，那一刻，我相信你的那种自信和淡定是无与伦比的。

一般来说，我们有两种获得知识的途径：一是传授获得，即借鉴包括前人、身边亲戚朋友等人的经验。但是需要注意的是，别人的知识永远是别人的，即使借鉴过来，如果你没有消化吸收，也不是你自己的。一是体验获得，这要求我们必须有双善于观察的眼睛，随时注意汲取。这种知识是我们的亲身体会，往往是直接有效的。两种途径不可相互替代，就像一个初学游泳的人，他既需要学习一些理论，又需要实践，这样他才能学会游泳。

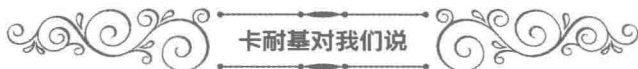
靠体验获得的知识（技能）与传授得到的不同。自己亲身体验获得的知识通常是终生难忘的，而通过别人传授的知识，如果不经自己消化吸收，有可能很快就会忘记。这就需要我们把所学到的知识应用到日常生活中去，在生活中加以巩固，才能最终把这种知识转化成我们自己的。

19世纪著名传教士维特·摩迪同时也是一位出色的演说家。别人向他请教应该怎样准备演说，他回答说：“我没有什么秘诀。”他接着又说：“我选定一个题目后，就把它写在一个大信封上。这样的信封我有很多，我读书的时候，如果碰到可以作为将来参考的好材料，就加上适当的题目，写在那个信封上。这些材料，长期不用的也有不少，然而，当我讲道时，用这些材料加上我自己的一点拙见，就已经足够了。许多年来讲道，我从来都没有感觉到资料匮乏。”一位伟大的演说家尚且如此，我们这些平凡人难道不该做得更多吗？

这世界没有绝对的天才，没有人天生就是沟通高手，沟通高手不过



就是把别人用来喝咖啡的时间用在了知识的积累上。积累是无形的，它可能看不见摸不着，但是当你与人沟通时，它就会化身成强劲的推动力，支撑我们充分地表达自己的思想，引起别人的共鸣和支持。不要觉得你现在的很多知识积累都没有用，那仅仅是因为你还没找到用得到它们的场合而已。总有一天，你会遇到这样的场合，那时你肯定特别感谢今天的积累。



没有基本的足够的知识积累就像一个战士，带着有故障又没有弹药的武器上战场，这样的战士不可能取得最后的胜利。你只有武器强大，才能让别人信服你的观点，才能让别人都听你的。

克服内心的恐惧，大胆开口说话

你有没有过这样的感觉：当你独处的时候，思路清晰，语言精当，完全是一副大师风采。但一到人前，脑中却一片空白，紧张得什么都说不出来，结果越说不出来越紧张，越紧张越说不出来，最后只得狼狈收场。相信很多人都遇到过这样的问题。即使到现在，我每次演讲，也还是会紧张。导致这种状况的一个重要原因，就是你怕你的表述不够清晰明确，你怕你的观点别人不会接受，你甚至不敢去注意别人的表情，你的这些担心最后无一例外地都会传达给你的大脑，让你无暇顾及你自己的说话，最后变得不知所云。

恐惧每个人或多或少都有，但可以通过后天的努力改变。只要你有足够的决心，你就可以战胜你的恐惧。

爱默生曾经说过：“恐惧较之世上任何事物更能击溃人类。”恐惧也



正是很多人不愿或者不能正常与人沟通的症结之一。许多人不愿意在公共场合说话，往往是因为他们害怕自己不小心的失误会引起别人的嘲笑，使自己处于尴尬的境地；因此选择退缩一隅，避免一切在公共场合讲话的可能性，并因此与他人之间产生强烈的距离感，只能在自己的世界里苦苦挣扎。

可事实上，这世上天生的演说家并不多，多数人的成功，都是努力的结果。

古希腊著名演说家德谟斯蒂斯从小口吃，经常被别人嘲笑，他因此非常害怕与人交流，特别是当众讲话。为矫正口吃和口齿不清的毛病，他将小石头含在嘴里不断地练习，以至于嘴里生满了口疮。为了避免被别人打搅，他曾经把自己关在一间黑屋子里练习，还把头发剃成阴阳头，以便让自己抵御外界的诱惑。经过十多年刻苦磨练，他终于成功了，成为了当时赫赫有名的演说大师。要从一个口吃的人变成一名演说家，这其中的艰辛可想而知。如果他当时不能战胜恐惧，将自己困在自己的世界里，与世隔绝，我们今天就会少一位伟大的演说家。

英国文学巨匠、戏剧大师萧伯纳的口才有口皆碑，但你能想象得到他年轻时却是个胆小木讷的人吗？他拜访朋友时，常常要在门口徘徊二十多分钟，也不敢上前敲门。后来，他鼓起勇气参加了“辩论学会”，不放过任何一个机会辩论。他练习胆量，练习语言，练习机智，千锤百炼成为了演讲大师。他的很多演说和一些机智的回答，至今都是经典。有人曾经问

他是怎么练习口才的，他这样说：“小时候，去学习溜冰，我在溜冰场里摸爬滚打了一个星期，才能够让自己自如地站在溜冰场上。我就是以自己学溜冰的办法来练习口才的——我固执地、一味地让自己出丑，直到我习以为常。”

伟人之所以能够成为伟人，就是他们能做常人所不能做的事。我们不必苛求自己一定要成为演说家，成为幽默大师，但让自己敢于走出去，不怕被任何人笑话，却是必需的。我举德谟斯蒂斯和萧伯纳的例子不是为了说明他们是通过不断努力取得成功的，而是想说他们在面对自己的缺陷和不足时表现出来的态度值得我们每个人学习。

态度决定一切，当我们因为害怕当众讲话把自己孤立起来，这将会对我们的日常工作、生活造成极大的障碍。德谟斯蒂斯和萧伯纳告诉我们，害怕当众讲话是可以克服的，有些缺陷并不能成为你胆怯的原因，相反，如果你有勇气，它还能成为你成功的动力。每个人都有缺点，我们不应该去逃避，而应该直面这些问题，那些敢于承认自己的缺陷并且有勇气改正的人往往更加容易成功。

其实，在现实生活中，我们克服说话恐惧心理的方法有很多，譬如：自我暗示法，每次在公共场合，在心中对自己默念“我很棒，我能行”，这样多重复几次，你会发现其实你真能行，你真的很棒；还有主动交流法，主动与陌生人交流，一句问候、一个微笑都能有不一样的收获，与陌生人交流，你只要稍微注意一下，就能找到彼此感兴趣的话题，不至