

A portrait of a man with short dark hair, wearing a white lab coat over a dark shirt and a light green tie. He has his arms crossed and is looking directly at the camera.

Lan Yan Ling
兰彦岭 编著

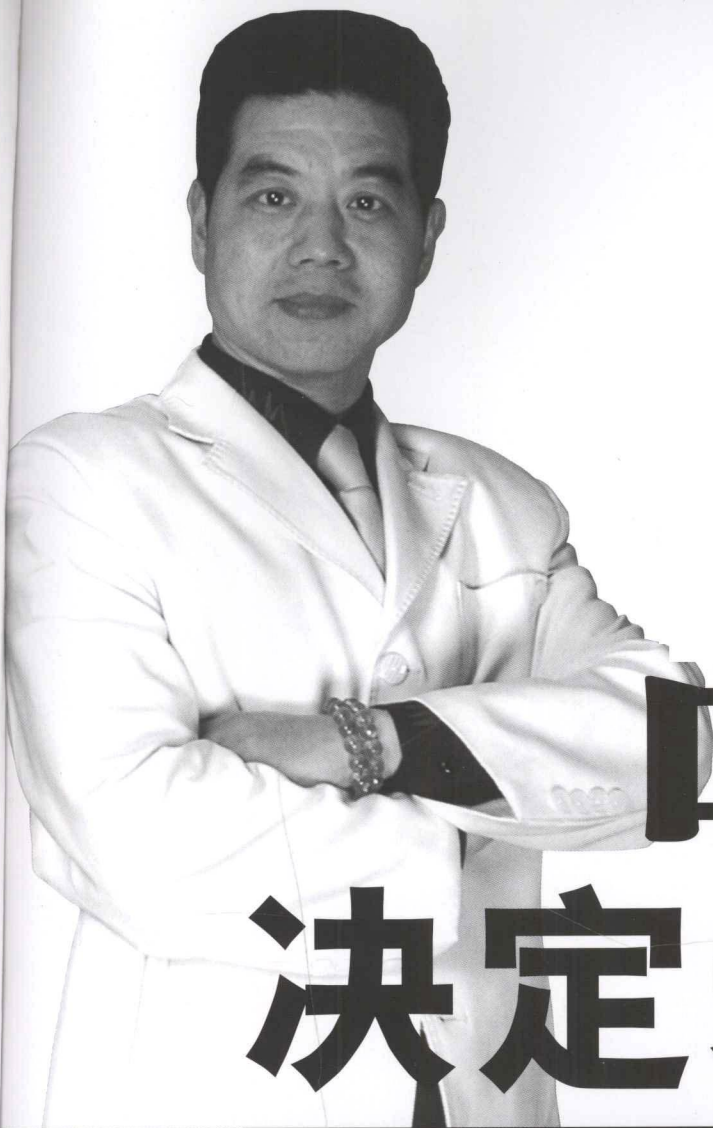
口才基本训练教程

口才 决定未来

戴尔·卡耐基的经典口才言论解读

怎样将演讲言辞、肢体动作和语言艺术融合成一场催人奋进的完美演讲。你可以激励一个人、一个团队、甚至整个社会群体，接受你的想法，并将之付诸实现。

中国妇女出版社



兰彦岭 编著

口才 决定未来

戴尔·卡耐基的经典口才言论解读

中国妇女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

口才决定未来:戴尔·卡耐基的经典口才言论解读/
兰彦岭编著. —北京:中国妇女出版社, 2009.6

ISBN 978-7-80203-738-0

I. 口… II. 兰… III. 口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第 082827 号

口才决定未来: 戴尔·卡耐基的经典口才言论解读

作 者: 兰彦岭 编著

责任编辑: 朱 婷

版式设计: 蒲 钧

封面设计: 邓 翔

出 版: 中国妇女出版社出版发行

地 址: 北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码: 100010

电 话: (010) 65133160 (发行部) (010) 65133161 (邮购)

网 址: www.womenbooks.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京领先印刷有限公司

开 本: 170×230 1/16

印 张: 11

字 数: 200 千字

插 页: 2

版 次: 2009 年 7 月第 1 版

印 次: 2009 年 7 月第 1 次

书 号: ISBN 978-7-80203-738-0

定 价: 28.00 元

版权所有 侵权必究 (如有印装错误, 请与发行部联系)



兰老师与全国工商联副主席孙晓华合影



兰老师与航天英雄杨利伟少将合影



兰老师与国际客服大师大卫·弗兰多在一起



兰老师与国际谈判大师罗杰·道森在一起



兰老师与著名策划专家李光斗老师在一起



兰老师与成功学权威陈安之老师在一起



兰老师与著名亲子教育专家卢勤老师在一起



兰老师与华洋集团总裁严介和先生在一起



兰老师与廊坊大学城受训学员合影



兰老师口才培训场景（一）



兰老师口才培训场景（二）



兰老师口才培训场景（三）



兰老师受邀成为美国内申大学特聘教授



兰老师与浙江义乌艳庄化妆品公司受训学员合影

前言

—— 戴尔·卡耐基演讲艺术 ——

兰彦岭

戴尔·卡耐基既是 20 世纪最伟大的成功学大师，又是全球著名的演说大师。他一生中著有 7 部书，其中有 3 部都是关于讲述演讲口才的。这些书出版之后立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”。

著名的《时代周刊》曾经这样写道：“除了自由女神，戴尔·卡耐基就是美国的象征”，足见他在美国人心目中显赫的地位。

那么戴尔·卡耐基是凭什么做到的呢？

从他在演讲会和书中的言论，便能找到答案。

戴尔·卡耐基说：

“一个故事的趣味，很少含在故事的本身里，所以能够成为有趣，完全得看讲故事的人是怎样说法。”

“你说的是什么，绝不比你怎么说重要。”

“听众最容易反感的演讲，就是觉得你高高在上。”

“你的发言时间长短，与对方思考时间多少成正比。”

“没有人能记住一串珠子，除非你把它用金线穿成一条精美的项链。”

“假如你的开场白不宜在进餐时交谈，则大概也不适宜听众听。”

“如果把一席演讲比做百米赛跑，那么开头就是起跑。”

“要想吸引人们的注意力，最简单的方法就是高高拿起某件东西，让人们看看它。”

“对别人的赞美无动于衷和不懂得赞美同样可怜。”

“讲清楚，使人明了，是说明讲演的目的。”

“从出场和下台的情形来看，就可以知道他是不是好演员。”

“真正的道歉并不只是认错，而是要勇敢地为自己的过错承担责任。”

“生活本身即是最适合你的题材。”

“在演说中，最有可能显示你是个缺乏经验的新手或是演说专家的，是开头和结尾。”

“在你准备叙述一段剧情的经过时，请问自己：何时？何地？何人？何事？还有何故？”

“对白会使你的演讲显得亲切自然，像在餐桌上谈话一样。”

事实上，作为伟大的口才教练，戴尔·卡耐基的很多言论都已被人们所传诵。我们只是把最经典的 101 句言论挑选出来，用最浓缩的语言进行阐释，用最具有代表性的案例进行说明，以达到让经典言论经典再现的目的。

跟大师学习，才能创造大师级的成绩！

要读就读大师的经典著作，要学就学大师的经典言论。

这是一本传播演讲精神的书，也是一本口才修炼的实践范本。

经典言论是需要您常读、常品、常用、常思的。

相信每一个以这些经典言论为口才教练的人，都能秀出自己，活出精彩。

戴尔·卡耐基说：“真正有口才的人，并不一定是说话说得更多的人，而是能说到点子上的人。”

从现在开始，就潜心修炼吧！

把话说到点子上，把话说得滴水不漏。

目 录

前言 / 1

第一辑 先要把话说明白 / 1

1. 给演说起个好标题 / 2
2. 丢开勉强的幽默 / 3
3. 拥有具体而且明确的习惯 / 5
4. 把题目缩小在某一范围内 / 6
5. 总结你的观点 / 7
6. 如何记住演说要点 / 8
7. 万一忘词怎么办 / 9
8. 措词生动、高雅和贴切 / 11
9. 聊天也要聊出水平 / 12
10. 先要把话说明白 / 13
11. 口语化、通俗化和日常化 / 15

第二辑 与听众融为一体 / 17

12. 与听众融为一体 / 18
13. 给予听众诚心的赞赏 / 19
14. 以大人物的问题为开场白 / 20
15. 只做有效提问 / 21
16. 赞美不是无原则的吹捧 / 23
17. 缩短陌生人之间的距离 / 24

- 18. 与听众共同感受自己 / 26
- 19. 别用质问语气说话 / 27
- 20. 让听众在心里说“是” / 29
- 21. 考虑对方性别、年龄和性格 / 31

第三辑 培养好的演讲态度 / 33

- 22. 避开不着边际的无聊话 / 34
- 23. 以感染性的热情来讲述 / 35
- 24. 培养好的演讲态度 / 36
- 25. 没有吸引力的演说者 / 37
- 26. 不磨炼就消除不了畏惧 / 38
- 27. 想尽办法脱稿讲话 / 40
- 28. 倾听是交流的一半 / 41
- 29. 较低姿态表现自己 / 42
- 30. 尽量少用或不用专业用语 / 44
- 31. 别因为模仿而失去个性 / 45

第四辑 设法使人顺从你 / 47

- 32. 把你的意图变成顾客的意图 / 48
- 33. 诱导对方接受自己的观点 / 49
- 34. 先自我数落后使人就范 / 50
- 35. 创造合适的说服氛围 / 51
- 36. 看看被劝说对象有多强 / 53
- 37. 设法使人顺从你 / 54
- 38. 想说服就要下对药 / 55
- 39. 对比性数字颇具说服力 / 57
- 40. 换一个名字去说 / 59
- 41. 考虑恰当的表达方式 / 60

第五辑 围绕主题做文章 / 63

- 42. 使用引爆要点的材料 / 64
- 43. 不做无目标演讲 / 65
- 44. 演说主题意义重大 / 66
- 45. 围绕主题做文章 / 67
- 46. 辩论语言要短精谨敏 / 69
- 47. 把要点依次列举出来 / 70
- 48. 猛然抛出来一枚炸弹 / 71
- 49. 叙述一个引人注意的事实 / 73
- 50. 选择最熟悉的话题 / 74
- 51. 思路清晰表达才明白 / 75

第六辑 结构动态性与现场效应 / 77

- 52. 开场白影响力 / 78
- 53. 把演与讲结合起来 / 79
- 54. 要求听众举手作答 / 80
- 55. 直接触及听众的自我关切 / 81
- 56. 使用最棒的展示物 / 82
- 57. 强化特定手势表现力 / 83
- 58. 结构动态性与现场效应 / 85
- 59. 用熟悉的比照陌生、奇特的 / 86
- 60. 即兴而谈，非随兴而讲 / 87
- 61. 节奏和谐声情并茂 / 88

第七辑 永远保持个人风度 / 91

- 62. 体态语作用不可低估 / 92
- 63. 潜心修炼演讲礼仪 / 93

- 64. 演讲穿插不俗套 / 95
- 65. 切忌习惯用“我”表达 / 96
- 66. 语气就是特殊的表情 / 97
- 67. 眼神显示喜乐爱憎 / 98
- 68. 别让腿姿暴露潜意识 / 99
- 69. 永远保持个人风度 / 100
- 70. 受人赞美谦逊有礼 / 102
- 71. 应对批评不宜纠缠 / 104

第八辑 有了本钱再说话 / 107

- 72. 随时准备发表即席演说 / 108
- 73. 储备些有意思的表情信息 / 109
- 74. 演讲引用小心谨慎 / 110
- 75. 把训练当成功课做 / 112
- 76. 与名流说话要小心 / 113
- 77. 学会作说明情况讲演 / 114
- 78. 如何组织较长讲演 / 116
- 79. 准备与例证有关的理由 / 118
- 80. 巧用熟语和术语 / 119
- 81. 有了本钱再说话 / 120

第九辑 把话说到点子上 / 123

- 82. 合乎情理的欢送辞 / 124
- 83. 颁奖但不过分夸奖 / 125
- 84. 寒暄不等于客套 / 126
- 85. 遇到麻烦巧用交际借口 / 128
- 86. 电话交际一线万金 / 129
- 87. 神秘奥妙的求爱语言 / 130

- 88. 探视病人有原则 / 132
- 89. 先看场境后说话 / 133
- 90. 道歉不必奴颜婢膝 / 135
- 91. 把话说到点子上 / 136

第十辑 像磁铁一样吸引观众 / 139

- 92. 找寻振奋人心的题目 / 140
- 93. 漂亮的演说结尾 / 141
- 94. 自我介绍等于自我推销 / 142
- 95. 把幽默当成推销通行证 / 144
- 96. 像磁铁一样吸住听众 / 145
- 97. 给谈话打个圆满的句号 / 146
- 98. 啰唆并非全是坏事 / 147
- 99. 要有非说不可的真情实感 / 149
- 100. 对细节要详加说明 / 150
- 101. 对白使演讲富于戏剧效果 / 151

附录：戴尔·卡耐基经典言论 101 句 / 153

第一辑

先要把话说明白

- ◆ 如果你早早把题目决定好，你的下意识便能为你发挥大作用，这有莫大的好处。
- ◆ 一个故事的趣味，很少含在故事的本身里，所以能够成为有趣，完全得看讲故事的人是怎样说法。
- ◆ 言语是个人学问品格的衣冠。
- ◆ 说别人喜欢听的话，双方都会有收获。
- ◆ 一个人要想有好的口才需要很多磨炼，但最基本的一步是先要把话说明白。

1. 给演说起个好标题

如果你早早把题目决定好，你的下意识便能为你发挥大作用，这有莫大的好处。

——戴尔·卡耐基

并不是所有的演说都像文章和书名一样非有一个标题不可，但有些演说非得给它取个好的标题。按演说学的理论要求，最好还是在有时间准备的条件下立定一个标题。

演说标题的确定可以在事先进行，以便思维在标题范围的限定下运作构思；也可以在中心思想内容和演说方式构架酝酿成熟后敲定；还可以在讲稿完全写好之后再赋予。演说标题是一篇演说词开头的“开头”。一则立意高、选语新、炼字响的标题，如同一个强大的磁场，紧紧吸引着听众。

画龙容易点睛难。好的演说标题应该符合以下几点原则性要求：

(1) 要贴切。即标题所蕴内涵的宽窄、大小要与演说思想内容所涵盖的界域一致，并使标题与演说稿的体裁、风格一致起来，避免驴唇不对马嘴的现象发生。

(2) 要简洁。演说标题要尽量做到字少而意多，用最简洁的词语表达最丰富的内涵，从而达到言简意赅、言简意多、言简意深的境界。

(3) 要醒目。也就是要直观、有直觉刺激性。那种千篇一律的、刻板的、多次重复且用词常见的标题不能引人注意。只有那种又新又奇，同时经得起咀嚼的标题才有味、才醒目。当然，也要注意别过了头，给人造成一种哗众取宠、故弄玄虚的感觉。

一般来说，好的演说标题有以下几种类型：

(1) 提要型。这类标题能把演说的内涵简明地显示出来，带有直露的性质，使听众一听或事先一看就对演说内容、目的了然于心。

(2) 比喻（象征）型。这类标题运用比喻（象征）等修辞手法，把抽象

的哲理或某种特殊意义具体化、形象化，从而深入浅出地揭示题义。

(3) 设问型。标题也可以是设问形式。通过这种形式揭示演说所涉及的思想内容。这种类型的标题往往使演说内容成为对设问的回答。

(4) 警醒（启迪）型。这种标题语惊四座，用结论性语言唤起警觉，带有明显的提醒、劝谏、鼓励、指示性意味。

(5) 含蓄型。这类题目与“提要型”相反，不直露本意，而用婉转的词语来烘托或暗示，让人思而得之，越思越觉得意味之深远。含蓄型题目有诗化趋向，常因含义太深太隐，而使人不易理解，一般较少采用。

(6) 并列型。这类标题的特征是把两个或两个以上的词语相提并论、同格安置。预示着演说将揭示二者之间的内在联系，从而使整篇演说立意新颖而高远、思想深邃而通俗。

(7) 抒情型。这种类型分直接抒情型和间接抒情型两种。

(8) 未定型（后追加型）。这类标题一般是由后人追加的。

演说题目的类型还不止这些，只要善于深入研究，归纳分析，你就不愁今后自己的演说没有个好标题了。

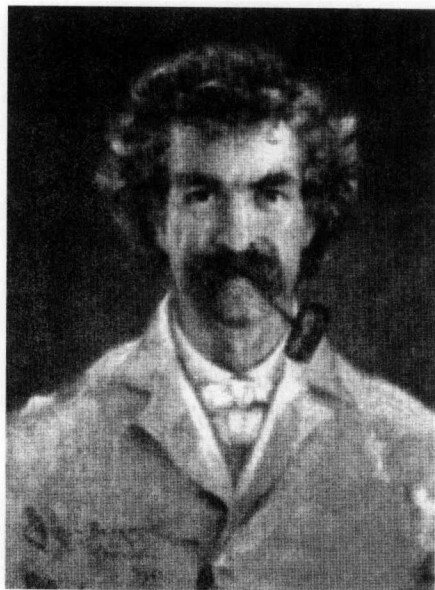
2. 丢开勉强的幽默

一个故事的趣味，很少含在故事的本身里，所以能够成为有趣，完全得看讲故事的人是怎样说法。

——戴尔·卡耐基

一个初次登台演说的人，常常以为他应该像一个演说家那样带有幽默感。也许他在平时言行庄严得像本百科全书。但是，当他站在讲台要讲话的时候，便好像幽默家马克·吐温的精神传给了他一样，一开始就很想讲一则幽默故事，尤其是在饭后举行演讲更易发生这种情形。结果，他自以为十分得意的作风，竟会使听众感觉好像读字典一样的乏味。他的故事，根本不会引起人家的兴趣。

在整个演说中，没有比引起听众发笑更为困难了。幽默是一种十分微妙的事，和一个人的个性有着密不可分的关系。有的人生来就有这种天赋，但有的人却没有。一个没有幽默天赋的人，如想勉强装得幽默，正如一个黑眼睛的人想把他的眼睛改成蓝色一般不可能。



马克·吐温

一个故事的趣味，很少含在故事的本身里，所以能够成为有趣，完全得看讲故事的人是怎样说法。100个人同讲一个马克·吐温的故事，中间有99个人是要失败的。

如果你完全确信自己是个有幽默天赋的人，那么你就应该努力培养你的这份天赋，使你无论到什么地方去，都更加受人欢迎。但是，如果你没有这方面天赋，而硬要去求幽默，就会“东施效颦”，弄巧成拙了。

演说家詹姆·斯·凯特尔说，他从不曾为了只想幽默而讲过一则故事。幽默有如糕饼上的糖霜和中间夹的馅子，而不是糕饼本身，所以只能巧妙地

地穿插一些在演说里面。

驰名美利坚的幽默演说家纪利兰曾替自己定下一个诫条：在开始演说后的3分钟内决不讲述故事。这个诫条，也是值得我们效仿的。

照这样说来，那演说的开头，就应该严肃得像一只巨象一样呆笨了吗？不！如果你能够，不妨在开头先引用几句别的演说家说过的话，或是谈一些涉及当时情景的事使大家发笑，或是故意夸大地去批评一些矛盾的故事。这样的幽默，比起引用平常那些引人发笑的故事，成功的机会要多好几倍。

引人发笑最简便的方法，是讲一些关于你本人可笑的事件，把你自已说得十分可笑而又装得好像有点发窘。那时听众的心里，恰如我们见到一个人被一片果皮滑了一跤，或一个人正在拼命追赶他被风掀去的帽子一般可笑。

3. 拥有具体而且明确的习惯

只有说话拥有具体而且明确的习惯的人，才能具备吸引别人兴趣的能力。

——戴尔·卡耐基

多年以前，一位哲学博士和一个年轻时曾在英国海军待过的、豪爽而粗鲁的家伙，一同进了纽约的一个卡耐基演讲研习班。这位温文儒雅的学者是位大学教授，而他那位同学却只是街旁的一名流动小摊贩。但很奇怪的是，在这个演讲研习班的研究过程中，那位流动摊贩的演讲，却远比这位大学教授更能吸引人。为什么？这位大学教授以漂亮的词汇发表演讲，台风温文儒雅，讲话清清楚楚且有条理，但他的谈话缺少了一项基本要素：具体化。他的谈话太不明确，太过空泛了。那位流动摊贩，却正好相反。他开口之后，就立即触及问题的核心。他的演讲内容很明确，而且很具体、实在。这种特点，加上他充沛的男子汉活力，以及新鲜的词句，使得他的演讲十分吸引人。

只有说话拥有具体而且明确的习惯的人——不管他的正式教育程度如何——才能具备吸引别人兴趣的能力。

这项原则太重要了。希望你永远记着它，绝不可把它忘了。

例如，我们可以说马丁·路德小时候“即倔强又顽皮”，但如果我们说马丁·路德承认，他的老师经常打他手心，而有时候“在一个上午要打上十五次之多”，这样是不是更有趣，更好呢？

“即倔强又顽皮”这样的字眼很难吸引人们的注意。但如说打了多少下，听起来岂不是具体得多？

古老的传记写作方法，常常要提及许多意思不明确的概括性的词句，亚里士多德称之为“懦弱思想的避难所”，真是一针见血，正确之至。新的写作方法则举出明确的事实，语意自然清晰，使人明白。老式的传记作者说，约翰·杜伊有“穷苦但诚实的父母”。新的传记写法则说，约翰·杜伊的父亲买不