

畅销全球的成功励志经典

Best-selling global  
SUCCESS

Inspirational classic



# 卡耐基好口才打天下全集

每个人都渴望成功，每个人都可以成功。思想的启迪、智慧的光芒会点亮你的人生，充实你的心灵，成就你不平凡的一生。

诵读全球智慧经典，铸就自己辉煌人生。

全球销量突破

100万册

QUANQIU XIAOLIANG  
TUPO 100WANCE

京华出版社

Best-selling global  
SUCCESS

Inspirational classic

A black and white portrait of Dale Carnegie, an older man with glasses, wearing a suit and tie, looking slightly to the right.

# 卡耐基好口才打天下全集

主 编 张艳玲

京华出版社

卡耐基好口才打天下全集 / 张艳玲编. —北京: 京华出版社, 2011. 3  
ISBN 978 - 7 - 5502 - 0218 - 4

I. ①卡… II. ①张… III. ①口才学 - 通俗读物  
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 049683 号

畅销全球的——职场成功实战经典

## 卡耐基好口才打天下全集

全案策划: 图华墨墨

主 编: 张艳玲

责任编辑: 徐秀琴

审读编辑: 常玉凤

装帧设计: 谷宗彭

出版发行: 京华出版社

地 址: 北京市朝阳区安华西里 1 区 13 楼

电 话: (010)64243832 64241642(发行部)

(010)64255036(邮购、零售)

印 刷: 北京威远印刷厂

开 本: 1/16

字 数: 130 千字

印 张: 13

版 次: 2011 年 6 月第 1 版

印 次: 2011 年 6 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5502 - 0218 - 4

定 价: 29.80 元

京华版图书, 版权所有, 侵权必究



## | 前 言 |

从来没有哪一个时代的人们像今天这样如此的重视“成功”，“成功”成为这个时代被使用最频繁的字眼。那么，什么是成功？成功当指成就功业或达到预期的结果。成功当有两个方面的含义：一是个人的价值得到社会的承认，并赋予个人相应的酬谢，如金钱、房屋、地位、尊重等；二是自己承认自己的价值，从而充满自信，并得到幸福感、成就感。成功的含义是丰富的，可惜，在这个时代，很多人过于强调前一种含义，而忽略了后一种意义。而只有造福于社会，获得社会的承认，赢得他人的尊重，才称得上是真正的成功。

事实上，成功是一种积极的心态，是每个人实现自己的理想后，自然而然地产生的一种自信和满足心态。

成功学的历史很短，只有100多年。这门学科以社会中各种成功现象为研究对象，从中发现规律，并指导人们走上成功之路。当然，成功没有捷径，但是，有了成功学的指导，有志于成功的人士可以少走弯路。这也是自成功学诞生100多年来，一直受到人们关注的原因。

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie, 1888—1955)，美国著名的心理学家和人际关系学家，20世纪最伟大的人生导师。他一生从事过教师、推销员和演员等职业，这些职业对他以后的事业都有很大的影响。

哈佛大学著名心理学家与哲学家威廉·詹姆斯教授说：“与我们应取得的成就相比，我们只不过是半醒着，我们只利用了身心资源的一部分。卡耐基因为帮助职业男女开发他们蕴藏的潜能，在成人教育中开创了一

种风靡全球的运动。”

卡耐基一生中写了《演讲的艺术》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《伟大的人物》、《快乐的人生》等多部著作。这些著作是卡耐基成人教育实践的结晶，他的思想影响了世界上无数人的生命历程。

本书是根据卡耐基的经典著作《演讲的艺术》编写而成的，是一本关于如何有效“说话”的实用性的书，它将帮助你成就非常人生的非常口才。现代社会，良好的口才、融洽的人际关系、积极的心态是人们取得事业成功和生活幸福的重要因素，而口才又决定着一个人生活和事业的方方面面，我们时时刻刻都离不开口才。好口才可以帮助你变劣势为优势，给你的生活和事业带来意想不到的好处。一个具有出类拔萃的口才的人，就拥有优秀人生的基础，所以，口才的训练在一个人的一生中是至关重要的。

卡耐基的口才培训，融合了演讲术、推销术、心理学、商业谈判等各种技巧和经验，他不是教给我们刻板的教条，不需要我们装腔作势，歇斯底里，他告诉我们只要克服恐惧，建立自信，顺其自然地发挥自己的潜能，就能拥有卓越的口才。但愿我们能从一代大师的著作中获得启发和帮助。

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| 前言 .....                  | (1)   |
| 第一章 恐惧是演讲的死对头 .....       | (1)   |
| 第二章 时刻不忘自己的目标 .....       | (7)   |
| 第三章 相信自己一定会成功 .....       | (11)  |
| 第四章 用真诚赢得信心 .....         | (17)  |
| 第五章 获得听众的赞同 .....         | (21)  |
| 第六章 把你的热忱传递给听众 .....      | (25)  |
| 第七章 以友善的态度开始 .....        | (31)  |
| 第八章 无需通篇背诵 .....          | (37)  |
| 第九章 清除拘谨、紧张的心态 .....      | (41)  |
| 第十章 不要模仿他人 .....          | (45)  |
| 第十一章 良好的演讲态度 .....        | (49)  |
| 第十二章 让你的演说更加自然 .....      | (55)  |
| 第十三章 改变你的语言表达习惯 .....     | (63)  |
| 第十四章 丰富你的词汇 .....         | (73)  |
| 第十五章 充分的休息让你的精神更加饱满 ..... | (83)  |
| 第十六章 不要忽略了你的衣着和态度 .....   | (87)  |
| 第十七章 把听众聚集在一起 .....       | (91)  |
| 第十八章 别让演讲场所的环境干扰你 .....   | (95)  |
| 第十九章 保持良好的姿势 .....        | (99)  |
| 第二十章 介绍演讲者、颁奖和领奖 .....    | (107) |
| 第二十一章 充分动用自己学习的演讲技巧 ..... | (119) |
| 第二十二章 借自嘲摆脱窘境 .....       | (131) |





|       |                  |       |
|-------|------------------|-------|
| 第二十三章 | 周全的准备 .....      | (135) |
| 第二十四章 | 赋予演讲生命力 .....    | (141) |
| 第二十五章 | 设计一个独特的开场白 ..... | (147) |
| 第二十六章 | 增强语言感染力的技巧 ..... | (157) |
| 第二十七章 | 合理运用幽默的力量 .....  | (161) |
| 第二十八章 | 完美的结尾 .....      | (167) |
| 第二十九章 | 即席演说的技巧 .....    | (177) |
| 第三十章  | 命题演讲的技巧 .....    | (185) |
| 第三十一章 | 简短演讲的技巧 .....    | (191) |
| 第三十二章 | 说明性演讲的技巧 .....   | (197) |



# 第一章

## 恐惧是演讲的死对头

即使登台的恐惧一发不可收拾，思想滞塞、言语不畅、肌肉痉挛无法控制，严重影响你说话的能力，你也没有必要绝望。这些症状在初学者中很常见，只要你多下工夫，就会发现这种恐惧很快就

会减少到最低的程度，这时，它就是一种助力，而不是一种阻力了。

——卡耐基 《演讲的艺术》



没有任何人是天生的大众演说家。在古希腊、古罗马时代，当众演讲是一门精致的艺术，必须谨遵修辞法和优雅的演说方式。一个出色的演讲家往往也是一位杰出的政治家，比如西塞罗、德摩斯梯尼、恺撒等等。随着时代的发展，现在的演讲，从某种意义上讲，其实就是一种扩大的交谈。

那种充满激情的演讲方式固然可以振奋人心，但随着人们交往的扩大，演讲已经不再局限于讲坛上。事实上，与人共进晚餐，看电视，听收音机，各种各样的交谈方式，都可以归纳到口才上。

当众演讲不是一门封闭的艺术，并不像许多的教科书要我们相信的那样，只有经过多年努力地美化声音，及与修辞学的奥秘奋战之后才能成功。

但是，很多人对演讲充满了恐惧。美国一位年轻的议员在向一位年老的有经验的议员请教时说：“我在演说之前心里老是‘扑通扑通’的直跳，这不是异常？”年老的议员回答：“那是因为你对于你要说的话进行着认真的考虑，这是必然的。即使你到了我这个年龄，也难免会出现这样的情况。”

据说，美国有位播音员，起初每次临近播音的时候，都要先到浴室洗个澡，否则就不能镇定自若。如果碰到外出进行现场直播，他就不得不提前到达目的地，并在直播现场寻找浴室。

这说明，对演讲的恐惧不是个别现象，每个人都会因为当众演说而产生恐惧的心理。

戴尔·卡耐基经过多年的调查得出一个统计数据：“有80%~90%的学生，对上台说话感到困扰，而已经步入社会的成年人，则100%地恐惧公开发表演说。”幽默大师和演讲家马克·吐温，在描述自己最初演讲时的心理感受时说：“嘴里像是塞满了棉花，脉搏跳得像是在争夺赛跑奖杯。”古罗马时期伟大的演讲家西塞罗也说：“演说一开始，我就感到面色苍白，四肢和整个心灵都在颤抖。”类似的体验林肯和丘吉尔也有。林肯说他在演说时，“也有一种畏惧、惶恐和忙乱”。丘吉尔说他在演讲时，“心窝里似乎塞着一个几寸厚的冰疙瘩”。英国首相狄斯瑞黎甚至公开

承认：“他宁愿带一支骑兵冲锋陷阵，也不愿首次去国会上发表演说。”

可见，恐惧心慌是初登讲台者的普遍心理，即使世界一流的演说家也未能幸免。但我们必须战胜它，正如罗斯福总统所言：“我们唯一要害怕的，就是害怕本身。”

成功学大师卡耐基曾讲述一个真实的例子。

家庭医生克狄斯大夫有一次前往佛罗里达州度假。度假地离著名的巨人棒球队的训练场地不远。克狄斯大夫是一位铁杆球迷，他经常去看他们练习，渐渐地他就和球员们成了好朋友。一天，他被邀请参加球队的一个宴会。吃饭前，宴会的主持人请他就棒球运动员的健康状况谈一谈自己的想法。

克狄斯是专门研究卫生保健的，他行医也已30多年。对主持人提出的这个问题，他根本不用任何准备就可以侃侃而谈。可是，让他当着众人的面发表谈话，他还是第一次。当听到主持人提到他的名字时，他的心跳就加速了，他简直不知所措。他努力想使自己镇静下来，可无济于事，他



的心脏仿佛就要跳出胸膛。这时参加宴会的人都在鼓掌，全都注视着他。怎么办？再三思虑之后，他摇摇头，表示拒绝。但却引来了更热烈的掌声，听众也自发地呼喊起来。

克狄斯心里清楚,在这种极其沮丧的情绪支配下,自己一旦站起来演讲,肯定会失败,更可怕的是可能连五六个完整的句子都讲不出来。他只好站起来,背对着朋友,默默地走了出去。

自此之后,克狄斯便参加了卡耐基口才培训班,经过一个月的培训和他自己的刻苦努力之后,他的恐惧感渐渐消失了。后来,他成为演讲名家,并到各地演讲,传授他的健康经验。为此,他还结交到了许多朋友。

既然人人都有恐惧心理,那么怎样战胜这种心理呢?

第一,要弄清楚为什么会恐惧。几乎所有的演讲者都有过怯场,都有过相同的恐惧心理:一切会正常无误吗?我会不会漏词?听众会喜欢我的主题吗?有恐惧心理是人体器官正常动作的一种先兆。当一个人处于大庭广众之下,或见到意想不到的陌生面孔后,五官感受到了,随后便做出反应,明显的症状便是脸红心跳、语无伦次、词不达意,等等。如果此刻演讲者想:“我该说什么啊?”他的头脑里就会一片空白,就会因慌张而说不出话。如果他当时想:“假如别人遇到这么大的场面,说不定还不如我呢!”那他心里可能就会慢慢踏实起来,很快恢复镇定。

第二,有些人在演讲的时候恐惧,是因为他太在意自己。这样的人总担心自己根底浅,一旦面对大众讲话,自己的短处就暴露了,觉着不说话更稳妥些。可是,现代社会是高度社会化的,一个人总免不了要和社会接触,与他人接触,而语言是最重要最普遍的交往工具。不习惯语言交流的人慢慢也许就会被遗忘了。不如做这样的设想:“尽管我有一些缺点,但我也有更多的优点,我为什么不通过在大众面前的讲话把我的优点展现出来呢?”如果你能这么想,恐惧便会离你而去了。

第三,有些人不愿意演讲,是因为他不知道怎样组织内容。有的人总觉得自己掌握的东西不少,可就是不知道从哪儿开始说起,不知道怎么把自己要说的东西好好地串联起来,在有限的时间里更好地把自己展现给他人。如果是这样,那就比较好办了,你只需提前多做些准备就够了。演讲大师林肯总统曾指出:“即使是有实力的人,若缺乏周全的准备,也无法做到有系统、有条理的演说。”对那些经验不足和实力欠缺的人来说更是

如此。而经过充分的准备,可以确保演讲的成功,还会使演讲者本人增加自信心。自信当然是战胜一切恐惧的最好武器。

第四,陌生环境造成心理恐惧。当我们置身于不熟悉的环境和气氛中,站在不经常站的讲台上,以少有的角度、距离和方式,面对众多的人,紧张的感觉是不可避免的。这时,演讲者会不由自主地产生“孤独感”和“危机感”,甚至会想:“我怎么会在这里,我要干什么?”于是,大脑一片空白。

第五,消极心理作祟。日本学者多湖辉在《奇妙的自我心理暗示》一书中说:“人因悲伤而哭泣,但往往因哭泣而悲伤。世界上有许多被不安、自卑感所苦恼的人,他们总以为自己对任何事情都无能为力,这显然是陷入了副作用的自我暗示的陷阱中。”怯场的深层原因是一些削弱自信心的消极心理暗示在作怪。如担心自己知识不够、经验不足,听众评价自己的演讲浅薄、荒唐;怕演讲中出现意外,自己不能应付自如;看到前面的演讲者从容不迫、滔滔不绝时,更加心虚和胆怯;估计自己形象欠佳,可能无法取悦听众等。消极心理暗示,使人保守地评估自我,对自己的体面和虚荣采取过分的防护态度。

第六,来自听众的压力。人聚成众,众则有势,势则生威。即使听众对演讲者不构成任何危险和威胁,也会令演讲者承受一种无形的心理压力,使其不适而生惶恐。假如演讲者确信听众比自己更了解演讲的主题,或者对自己抱着不友好的态度,就更易形成直接的心理压力,从而使演讲者产生迅速逃避的意向:“赶快讲完算了。”

当众演讲应该是现代人必备的一种技能,如果你是一个不善言辞的人,人家对你可能并没有太高的期望值,那你就更不应该紧张了。而见识广博、经验丰富的演说家,常常因为大家寄予的厚望而身负压力,并且心情更加紧张,只不过他们掩饰得好,别人没有看出来罢了。

当然,最终能不能克服恐惧,还是像卡耐基告诉我们的那样:“要克服当众说话那种天翻地覆的恐惧感,最好的方法是以获取成功的经验做后援。”



## 第二章

### 时刻不忘自己的目标

当众演讲的训练，是帮助你培养自信的好方法。因为你一旦发现自己站在公众面前仍然能够伶牙俐齿、条理清晰地对着他们说话，那么，你在和别人交谈时，必定会更有信心和勇气。

——卡耐基《演讲的艺术》

法国哲学家萨特曾说,他所掌握的口才的技巧带给他莫大的快乐,这也正是他之所以能取得成功的原因。

曾任美国国家现金注册公司理事会会长,联合国教科文组织主席的艾林在《演讲季刊》中写了一篇题为《演讲与领导在事业上的关系》的文章。他在文中指出,在从事商业这行的历史中,有不少人是借着讲坛上的杰出表现而得到器重的。许多年以前,有位青年,当时是堪萨斯州一处小分行的主管,在做了一场十分精彩的演讲之后,成为公司的副总裁,后来又成为国家现金注册公司的总裁。

能从容不迫地站起来面对听众侃侃而谈,这样的好口才会使人的前途无可限量。美国汉弗公司的总裁亨利·伯莱斯通认为:“和人们进行有效的交谈,并赢得合作,是每一个正在努力追求上进的人所必须具备的一种能力。”

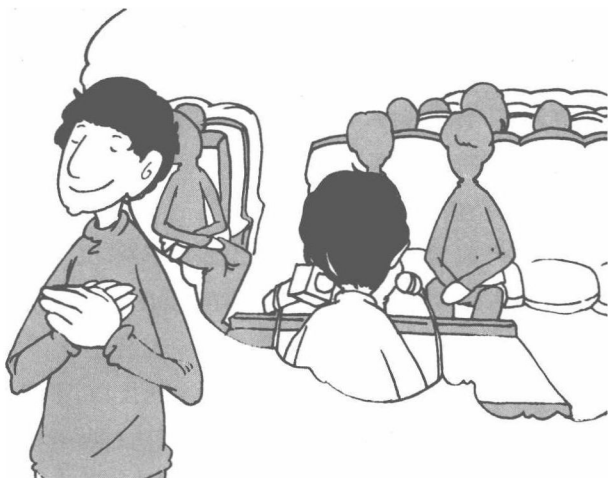
想一想,当你充满自信地站起来与听众共同分享自己的思想和感受时,是多么满足和舒畅。其实,用语言的力量影响全场听众的那种愉悦感,是其他任何事物都无法比拟的。它能带给人们一种力量和强劲感。有人曾经这样说过,发表演讲的最初两分钟即使挨鞭子也无法开口,但到临结束前的两分钟,宁可吃枪子儿也不愿意停下来。

现在就请闭上眼睛想象一下:面对着很多的听众,充满自信地迈步走上讲台,听听你开场后全场的鸦雀无声,感受一下你深入浅出、一语中的的听众的全神贯注,感受你离开讲台时掌声的热烈与温馨,并微笑着接受大家对你的赞赏。

练习好口才,其好处不仅仅是可以做正式的公开演讲。事实上,即使一个人一辈子都不需要正式的公开演讲,但接受这种训练的好处仍然是多方面的。例如,当众演讲的训练,是帮助人们培养自信的方法。

因为如果一旦发现自己能够站起来,口齿伶俐、头头是道地对着人群说话,那么在和别人交谈时,一定会更有信心和勇气。

大西洋城的外科医师兼美国医药学会的前会长大卫·奥默博士,曾为当众演讲的好处,开列了如下处方:



为了能够让别人走进你的脑海和心灵，一定要培养一种能力。试着面对单独的人或者在众人面前清晰地表达自己的思想和理念。当你通过这样的努力而不断进步时，便会发现，自己正在塑造一种崭新的形象，这种形象会让周围的人大吃一惊。

从这个处方中，你会得到双倍的好处。当你开始对人讲话时，你的自信心也会随之增强，而性格也会越来越温柔和美好，这将意味着你的情绪已渐入佳境。身体自然也会跟着好起来。在这样一个竞争如此激烈的年代，无论男女老少，都需要当众讲话。他十分清楚它给健康带来的好处。只要有便对几个人或更多的人说话，这样就会越说越好，同时也会感到神清气爽，感觉自己完整无缺。这些都是训练之前体会不到的。这是一种畅快、美妙的感觉，没有任何药物能给你这样的感觉。

集中全力，时刻不忘自信与谈笑风生的说话能力对你有多重要：想想因此而结交朋友，在社交上对你的重要性；想想自己服务人群、社会、教堂的能力将会大增；想想它在你事业上将会产生的影响。简言之，它会为你未来的发展而铺路。

哈佛大学最杰出的心理学教授威廉·詹姆斯曾写过六句话，这六句话很可能对你一生产生深远的影响。这六句话是阿里巴巴勇敢的开门



口诀：“几乎不论任何课程，只要你对它满怀热忱，就可确保无事。倘使你对某项结果足够关心，你自然一定会达成。如果你希望做好，你就会做好。假若期望致富，你便会致富。若是你想博学，你就会博学。只有那样，你才会真正地期盼这些事情而心无旁骛，并不会费许多心神再去胡思乱想许多不相干的杂事。”

因此，想象自己成功地做着目前自己所害怕做的，全心全意地想着自己能够当众说话，并获得接纳时会有怎样的好心情。牢记威廉·詹姆斯的话：“倘使你对某项结果足够关心，你自然一定会达成。”

要取得演讲的成功，就要学习以自我为主的技巧，不要心里老想着要依赖什么。依赖演讲稿和别人都不能使自己成功。所有的胜利都是自己努力的结果，只要你对自己负责，对自己充满信心和热忱。因为无论是谁，心中都会有一些热忱，这种热忱实际上是一种可贵的能量，用你的火焰去点燃别人内心热忱的火种，那么你就完成了一次成功的演讲。