

卡耐基实用口才经典教程

DALE CARNEGIE
THE SKILL OF
SPEAKING IN PUBLIC
AND PERSUADING

卡耐基

当众说话与说服技巧

卡耐基 著

李莹 编译

海潮出版社

1200324922

卡耐基社交口才训练教程

卡耐基

当众说话与说服技巧

DALE · CARNEGIE



著
编译

The skill of
speaking in public
and persuading

海潮出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基当众说话与说服技巧教程/李莹编译. —北京: 海潮出版社, 2003

ISBN 7-80151-693-1

I. 卡… II. 李… III. 语言艺术-教材 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 020072 号

卡耐基当众说话与说服技巧教程

编 译/李 莹

责任编辑/崔树森

经 销/新华书店

开 本/880×1230 毫米 1/32 印张/9.5 字数/300 千字

印 刷/北京星月印刷厂

版 次/2003 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

书 号/ISBN 7-80151-693-1/C·84

印 数/8000 册

定 价/25.00 元

海潮出版社 北京西三环中路 19 号 邮编 100841

发行部: 电话 (010) 66969738 传真: (010) 66969749

前 言

你是否有过这样的经历？当你站在众人面前，原先准备好的精彩讲演稿仿佛全长着翅膀飞走了，脑子里一片空白，尴尬、遗憾……在公司的重要会议上，因为不敢站起来充分表达自己的见解，从而失去了加薪和提升的机会……身为领导，经常给员工开会，可是总觉得自己讲不到点子上……

卡耐基当众说话训练课程，帮助您轻松解决当众说话方面的问题，让您走上讲台，不再有遗憾。

无数成功人士的经历证明：“一个事业的成功，15%是由专业技术决定的，85%要靠人际关系与处世技巧。”

卡耐基说服技巧教程，提供深层次洞悉人们内心需求的独特视角和实用方法，更顺利地推销你的产品、你的观念，增强领导艺术与号召力，帮助你培养积极心态，让事业取得更大的成功。

目 录

第一章 当众说话的基本法则	(1)
获得基本技巧的捷径	(3)
培养自信心	(7)
有效说话的必要条件	(9)
如何准备讲演	(12)
赋予讲演生命力	(17)
与听众共同感受自己的讲演	(20)
目标明确的简短讲演	(24)
说明情况的讲演	(29)
说服性讲演	(33)
即兴演说	(37)
第二章 沟通的艺术	(41)
把握发表演说的态度	(43)
改进你的词藻	(48)
台风与个性	(50)
三种特殊的演讲	(55)

组织较长的讲演	(59)
善于运用技巧	(63)
第三章 运用语言的力量	(65)
充满魅力的通用语言	(67)
使人折服的处世语言	(83)
巧妙地控制语言	(96)
神奇的机智应变语言	(105)
种种高超的语言技巧	(112)
第四章 说服的技巧	(117)
准确分析选择切入点	(119)
说服那些自恃有理却不讲理的人	(125)
迅速攻占对方的心	(134)
合理运用你的幽默	(138)
第五章 怎样使别人喜欢你	(151)
到处受欢迎的方法	(153)
帮你留下美好印象的微笑	(166)
牢记他人的名字	(176)
增加你的吸引力	(186)
如何使别人立刻喜欢你	(187)
第六章 赢得友谊的方式	(189)
争论永远没有结果	(191)



说服他人的良方	(200)
如果你错了, 就承认吧	(213)
通达明理的大路	(221)
告诉你一个秘密	(223)
听别人畅谈	(225)
学会合作	(227)
给予他人同情与谅解	(235)
激发人类潜在的高贵品质	(244)
戏剧化的发言	(251)
 第七章 如何纠正别人的错误	 (257)
赞美的作用	(259)
巧妙的暗示	(266)
以疑问句代替肯定句	(271)
让他人保住面子	(274)
如何激励他人走向成功	(279)
“高帽子”的妙用	(284)
让过失看起来容易改正	(289)
使别人乐于为你效劳	(291)

第一章

当众说话的基本法则

获得基本技巧的捷径

卡耐基法则

世上没有天生的演说家。当众说话其实轻而易举，只要遵循下面这些简单而重要的规则就行了。

若想从速获知本书梗概，以下四条指引十分有用：

借别人的经验鼓起勇气

不论处于何种状况之下，绝没有哪种动物是天生的大众演说家。历史上有些时期里，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更是难上加难。现在我们却把当众演说看成一种扩大的交谈，往昔唱做俱佳的方式、如雷贯耳的声音已经永远过去。我们与人共进晚餐，看电视，听收音机时，喜欢听到的是率真的言语，依常理而构思，真挚地和我们谈论问题，而不是对着我们大放厥辞。

当众演说并不是一门闭锁的艺术，并不如许多的学校教科书要我们相信的那样，只有经过多年的美化声音，及与修辞学的奥秘奋战之后才能成功。

要想获得自信心、勇气以及能力，以便在向一群人发表谈话的同时能够冷静而清晰地思考，这并不如大多数人所想象的那般困难——可能尚达不到其十分之一的困难。这并不是上帝赐给少数人的礼物。这就像是你打高尔夫球的能力，任何人都可以发展出他潜在的能力，只要他有想要如此做的充分欲望就行。

时刻不忘目标

萨特先生提到，他新近学会的当众说话的技巧，给了他莫大的快乐，这正说中了我认为他所以成功的原因（我相信，这个因素远较任何其他因素更为重要）。他确实是遵循我们的指引，毫不偷懒地做我们分派的功课。不过，我相信他做这些，是因为他自己要做，而他之所以要做，则是因为他预见自己会成为成功的演说者。他将自己投入未来的形象中，然后努力使其成真。这就是你必须做到的。

集中全力，时刻不忘自信与谈笑风声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，想想它在你事业上所造成的影响。简言之，它为你未来的领袖群伦而铺路。

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发生深远的影响。这六句话是阿里巴巴勇探宝穴的开口诀：“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，心无旁务地一心盼想，而不会费许多心神再去胡思乱想许多不相干的杂事。”

因此，第二个指标便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，并获接纳时会有怎样的利益。牢记威廉·詹姆斯的话：“倘使你对某项结果足够关心，你自然一定会成功。”

立下必成的决心

有一次，在一个广播节目上，人家要我以三句话来说明我曾学到的最重要的一课。我这么说：“我所学过的最大教训是，我们的所思所想非常重要。我若能知道你的思想，就能了解你这个人，因为你的思想造就了你的人。借着改变自己的思想，我们也能改变自己的一生。”

现在你已把眼光定在增加信心和做有效交谈的目标之上了。自今日起，你一定要积极而非消极地想着，自己的这番努力终会成功。你一定要对自己在众人面前说话的努力成果保持轻松乐观的看法。你一定要把决心印记在每个词句、每项行动上，倾全力培养这种能力。任何人若想迎接语言挑战，达到言简意

赅的地步，就必须具备断然的决心。

因此，要想成功，必须具备的条件是：以欲望提升热忱，以毅力磨平高山，以及相信自己一定会成功。

当裘里斯·凯撒由高卢而来，船行海峡之上，最后和他的军团登陆现今的英格兰时，他是如何确保自己军队成功的呢？他非常聪明：他把军队止于多佛海峡的白垩悬崖之上，下望两百尺底下的海浪。他们见到赤红的火舌正吞噬运载他们渡过来的每艘船只。置身敌国，与大陆的最后联系已失，最后的撤退工具也已焚毁，留下来惟一可做的事只有：前进、征服。他们正是这么做的。

这便是不朽的凯撒精神。

抓住一切机会练习

说话的机会随处皆有，不妨参加任何组织，志愿从事需要你讲话的职务。在公众聚会里站起身，使自己出个头，即使只是附议也行。开部务会议时，千万别去敬陪末座。说话吧！或做个童军领队，或加入任何团体，使自己可以有机会活跃在聚会中。你只要往自己周围望望便会发现，没有哪种商业、社交、政治、事业，甚至邻区里的活动是你不必向前举步、开口说话的。除非你说话，不停地说，你永远也不知道自己会有怎样的进步。

这所有的一切告诉你，第一条规则：目标、决心、经验、信念都会帮你成为演说家。



培养自信心

卡耐基法则

你要假设听众都欠你钱，正要求你多宽限几天；你是神气的债主，根本不用怕他们。

多年来训练人们当众说话，使我已经得到一些概念，可以帮助你很快地克服上台的恐惧，并在短短的数周练习后产生信心。

了解害怕当众说话的实情

1. 你害怕当众说话并不是特例。
2. 某种程度的登台恐惧感反而有用，我们天生就有能力应付环境中不寻常的挑战。
3. 许多职业的演说家都从来没有完全祛除登台的恐惧。

即使登台的恐惧一发而不可收拾，造成心灵的滞塞、言辞的不畅、肌肉过度痉挛无法控制，因而严重减低了你说话的效力，你也毋需绝望。只要你多下功夫，就会发现这种上台恐惧的程度，很快便会减少到某一地步，这时它就是一种助力，而

不是阻力了。

依适当方式准备

1. 不要逐字逐句地记忆演说；
2. 预先将意念汇集整理。

预下成功的决心

1. 将成功的经验置于自己的题材之中；
2. 避免去想可能会使你不安的反面刺激；
3. 给自己打气。

表现得信心十足

把身体站直，直视听众，然后开始信心十足地讲话，好似他们每个人都欠你的钱。假想他们欠债，假想他们聚在那儿是要求你宽限还债的时间。这种心理作用对你大有帮助。

演说家们觉察到，自己能够轻易地克服恐惧和焦虑，并且从前可能会失败的事，现在却成功了。我们也能够从当众说话获得信心，从而满怀把握地面对每一天的献礼。你将能以面目一新的胜利感，迎战生活里的难题和困扰，曾是连绵难解的境况，也可以变成生活中增添情趣的愉快挑战。

第二条规则是：必须增加自信心。



有效说话的必要条件

卡耐基法则

将自己的热忱与经验融入谈话中，是打动人的必要条件，也是必然条件，如果你对自己的话不感兴趣，又怎能期望他人感动？

我以为，学习当众说话有两个法则：

说自己经历或研究过的事

1. 谈谈生命对自己的启示

诉说生命启示的演说者，绝不会吸引不到听众。我由经验得知，很不容易让演说者接受这个观点，他们避免使用个人经验，以为太琐碎、太局限。他们宁愿上天下地扯些一般性的概念及哲学理则。可悲的是，那里空气稀薄，凡夫俗子无法呼吸。我们渴望新闻，他们却给我们社论。我们不反对听社论，但是对很多有这项权利的人来说——报纸的编辑或发行者已给了我们太多的这方面的资料。因而，重点在这里：诉说生命对你的

启示，我自然会成为你的忠实听众。

2. 在自己的背景中找题目

什么才是适合的题目？假使你曾有过类似的生活，经由经验和思考使它成为你的，你便可以确定这个题目适合你。怎样去找寻题目呢？深入自己的记忆里，从自己的背景中去搜寻生命里那些有意义并给你鲜明印象的事情，数年前，我们根据能够吸引听众注意的题目做了一番调查，发现最为听众欣赏的题目，都与某些相当特定的个人背景有关：

早年成长的历程与家庭、童年回忆、学校生活有关的题目，一定会获得注意。因为，别人在成长的环境里如何面对并克服阻碍的经过，最能引起我们的兴趣；早年欲出人头地的奋斗；嗜好及娱乐；特殊的知识领域；不寻常的经历；信仰与信念。

激起听众对自己的讲演产生共鸣

惟有讲演者使自己的讲演与活生生的听众发生关联之后，讲演的情况才真正形成。讲演也许准备周详，也许关系讲演者所热衷的话题；然而要真正地完全成功，却还有另一个因素要考虑：他必须使听众觉得，他所要说的对他们很重要；他不只是要对自己的话题热烈，还得把这种热烈传给听众。历史上著名的雄辩家，都具有这样的老王卖瓜术，或者是传播福音术。随你怎么叫，绝对错不了。高明的讲演者热切地希望听众感觉到他所感觉的，同意他的观点，去做他以为他们该做的事，分享他的快乐，分担他的忧苦。他以听众为中心，而不是以自我