

著名大师的口才学、讲演学以及心理学精华

卡耐基 务实人生

B卷

震撼人心



卡耐基的著作，是人类出版史上最畅销的书
的每一句话都能激励世界上最失落最胆怯的人

中国和平出版社

卡耐基务实人生(卷B)

震撼人心

栾志刚 著

中国和平出版社

目 录

序言	(1)
----------	-------

无敌语言篇

序言	(7)
----------	-------

第一章 棋高一着	(8)
----------------	-------

1 关键的第一句话	(9)
-----------------	-------

2 一鸣惊人	(12)
--------------	--------

3 听比说更重要	(14)
----------------	--------

4 别忽略小事	(17)
---------------	--------

5 怎样作一个好的介绍者	(20)
--------------------	--------

第二章 笑的魅力	(23)
----------------	--------

1 笑容应急术	(24)
---------------	--------

2 说笑话的秘诀	(26)
----------------	--------

3 如何运用智慧的幽默	(29)
-------------------	--------

4 笑里藏刀的批评法	(32)
------------------	--------

5 微笑安慰法	(35)
---------------	--------

第三章 夸奖诀窍

- 夸奖艺术的能力培养 (39)
- 1 夸奖别人..... (40)
- 2 反击夸奖法..... (43)
- 3 别自己夸奖自己..... (45)
- 4 正面激励法..... (48)
- 5 如何使用恭维话..... (51)

第四章 异性交往的语言方式

- 成功的男女交往语言技巧 (54)
- 1 如何应付一群女性..... (55)
- 2 如何应付一群男性..... (58)
- 3 男女单独相处法..... (61)
- 4 上女友家的谈话技巧..... (64)
- 5 上男友家交谈的艺术..... (67)

第五章 做一个好的演说者

- 公众演说的技巧及能力的培养 (71)
- 1 精采的五分钟..... (72)
- 2 运用声调法..... (74)
- 3 正确的演讲姿态..... (77)
- 4 交际用词艺术..... (79)
- 5 安排内容的技巧..... (82)

第六章 如何与不同的人谈话 (85)

- 1 与小孩交谈艺术..... (86)
- 2 与少年交谈的艺术..... (88)
- 3 与成年人交谈艺术..... (92)

4 与下属的交谈艺术·····	(95)
5 社交场合应急诀窍·····	(99)
第七章 成功的商人语言·····	(102)
1 推销技巧·····	(103)
2 求职时说些什么·····	(107)
3 友情商战口才·····	(112)
4 海外推销口才·····	(117)
5 与“上帝”相处术·····	(121)
第八章 八面玲珑说话术·····	(127)
1 优美谈话的技巧·····	(128)
2 说服他人的技巧·····	(132)
3 瞬间展示品学的技巧·····	(137)
4 挥洒自如的谈话艺术·····	(143)
5 告别艺术·····	(148)
第九章 取信他人的谈话术·····	(153)
1 信守诺言术·····	(154)
2 真诚的道歉术·····	(157)
3 电话真诚术·····	(159)
4 社交真诚表现术·····	(161)
5 适可而止真诚术·····	(164)

瞬间攻心篇

序言·····	(169)
第十章 拉近心的距离·····	(171)
1 如何迎合别人的兴趣·····	(172)

2 拉近心的距离	(176)
3 以己度人	(180)
第十一章 同调使你成为赢家	(185)
1 你在听吗	(186)
2 心理战术	(194)
3 同调是沟通的第一步	(200)
第十二章 尽展你的魅力	(206)
1 热忱的魅力	(207)
2 微笑的魅力	(214)
3 挑战的魅力	(219)
4 出其不意的魅力	(222)
第十三章 聪明人总是让别人显露聪明	(227)
1 你比别人更聪明吗	(228)
2 自己的愿望	(234)
3 创造奇迹	(238)
第十四章 让对方获得重要感	(242)
1 你的错误	(243)
2 你的友善	(249)
3 他的抱怨	(253)
第十五章 批评、从肯定和赞扬开始	(258)
1 从赞赏入手	(259)
2 从认识入手	(265)
3 从自己的错误着手	(270)
第十六章 巧妙地给人戴顶“高帽子”	(277)
1 从鼓励做起	(278)

2 受制于人	(286)
3 你会给人一个台阶吗?	(294)
第十七章 给人一个好名声	(301)
1 你的赞扬	(302)
2 别人的名声	(309)
第十八章 尊重永远比轻视有用	(315)
1 你的记忆	(316)
2 你在责怪别人吗	(323)

序 言

对于美国人来说，戴尔·卡耐基可以说是家喻户晓。这个名字可以说是伴随着一代又一代人的成长，他的最实用的说话艺术和心理语言给那些渴望在交际中获得成功、在事业上走向巅峰的人们提供了丰富的营养和有效的借鉴。

以前人们一看到戴尔·卡耐基，似乎就看到了希望，纷纷前去聆听他是如何教会自己微笑，使自己学会真诚、热忱及赞美别人……卡耐基的身上充满了无穷的魅力。

现在将戴尔·卡耐基喻成“交际中的太阳”毫不为过，在他魅力的照耀下，总统顾问，政府高级官员，国会议员，军界要人，商界名流，专业人员，工人……都参加了卡耐基课程培训班，甚至连威士汀豪斯电气公司，麦格蒙山出版公司，美国电气工程协会，纽约电话公司以及布鲁克林大托拉斯这样庞大且非常保守的单位也纷纷让自己的经理和职员参加培训。

他们究竟在学什么呢？

他们学的便是戴尔·卡耐基用自己的坎坷经验和演说天才所谱写的语言技巧和人际关系学。

人们不禁怀疑：难道连说话都要有这么大的兴趣吗，花那么大的代价去学吗？

人们知道，仅仅掌握了专业知识，就象一叶没有帆的船，无法在人海中驾取得当，有时甚至触礁，雄心壮志付之东流。那些善于说话、能说服别人的观点让其与自己一致、并时刻注意宣传自己和自己观点的人，往往比具有同等学历却不善于说话的人更能取得重大的成功，获得更大的报酬。

戴尔·卡耐基举办培训课程，通过培训使人们找到一条更好表现自己的语言能力和微妙心理情感的方式，人们相信卡耐基，从他的身上学到了魅力。

在过去的二十年里，在纽约市的每个季度中都要开办这门课程，以满足人们那种渴望能更好地说好话，更多的赚到钱的愿望，事实正是如此，人们因参加了课程的培训，不同层次地实现了自己的愿望。

自此，戴尔·卡耐基桃李满天下。

学习了戴尔·卡耐基的课程后：

有些人更宽阔地拓展了自己的事业而使公司声誉利润双丰收；有些人用成功的交际口才打开了自己从未打开过的社交场面；

有些人追求可心的情人；

有些挽救濒临破灭的婚姻；

.....

在许多人心目中留下了戴尔·卡耐基那震撼心灵的语言和心理艺术，为此而纷纷倾倒。

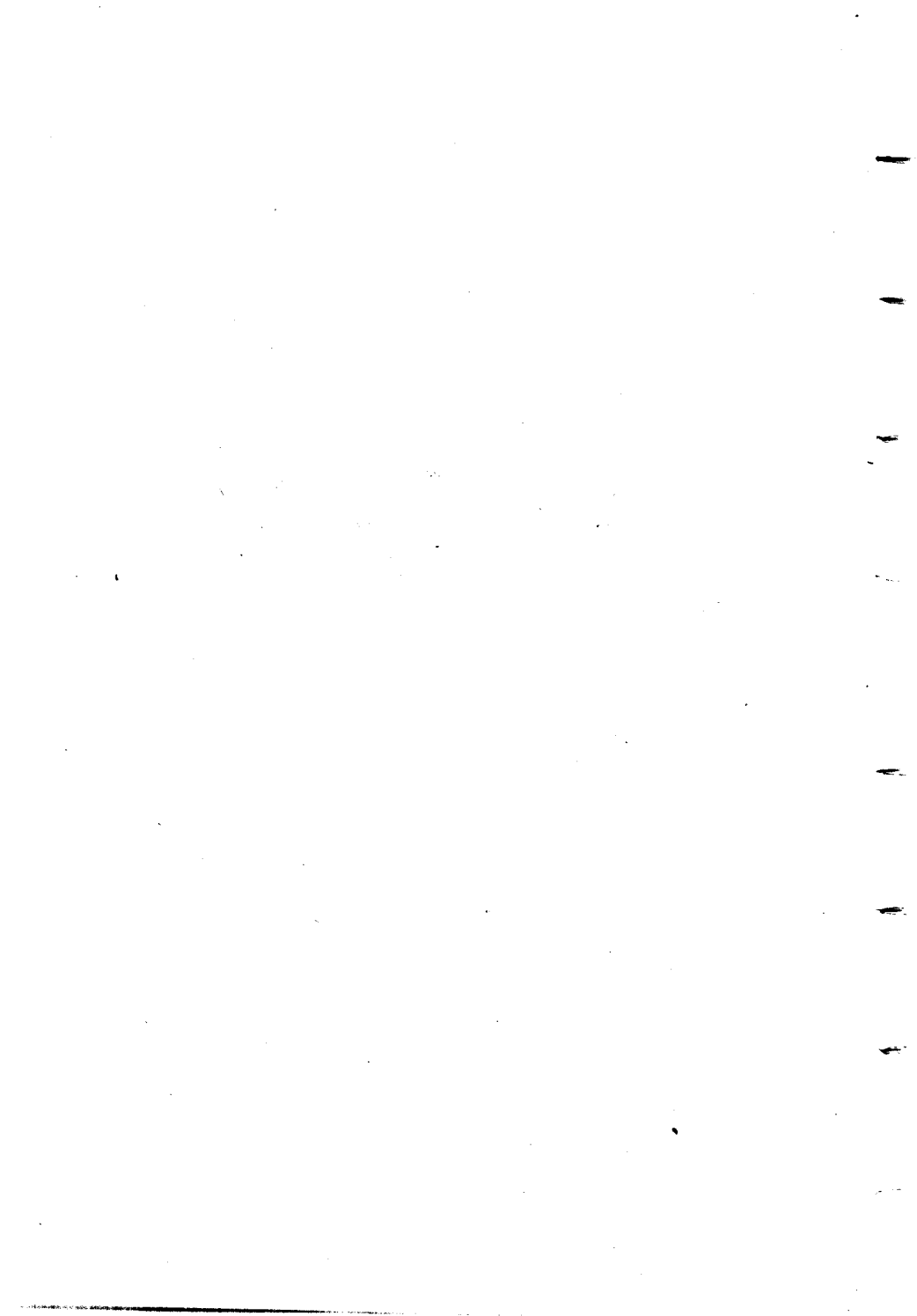
本书以研习戴尔·卡耐基那些让人指向成功之道的语言

序 言

与心理两大方面的内容为着墨点，希望读者能拥有一把交际之匙，打开交际之门，走向成功的彼岸。

以此为序，愿与尊敬的读者朋友们共飨大师的精美绝伦的语言，同分大师无微不至的心理艺术。

无敌语言篇



序 言

世界上除了哑巴，每个人都说话，但不是每个人都能说好话。说不好话便可能办不好事，很多心血便会付之东流。

卡耐基，每个人可能都会知道，他的交际语言充满无穷的魅力，据说几乎无人能抵挡他的“语言攻势”；他说过的话，可以使友谊之花常开不败，让仇人再次握手言欢；还可以使推销员如愿以偿地创下自己的推销业绩；

.....

这一切缘于何？

都缘于卡耐基用心血和经验写成的交际语言，教会人们如何熟练地与他人相处，运用语言投其所好，办成自己想办的事。

于是，几千人甘愿冒着寒风凛冽去法西宾尼亚旅馆大舞厅守候，为的是听一场卡耐基的演讲。

几万人在书店门前排队是为了买他们心目中的第二本“《圣经》”——《影响力的本质》，期盼自己能够解决烦恼琐事，脱贫致富。

他们很多人最终如愿以偿。

卡耐基教会了他们如何走向成功之路，事实也是如此。

第一章

棋高一着

——震撼心灵语言交际的初步原则

如果你曾因嘴舌笨拙而失去一位美丽温柔的女友，曾因话不适时而失去一个好的职位，或者你曾因不会说话而失去一次获得辉煌人生的机会……

你因此痛惜，后悔，沉浸在失败的阴影里……

然而，卡耐基那高超的谈话艺术，热忱万分的激情则会教你如何走出失败的低谷，投入创造辉煌的人生中去。

他仅仅只需要一句话。

——戴尔·卡耐基

1 关键的第一句话

与人交际，特别是谈话中，最困难的是如何开口说第一句话，这句话是整个交际中的关键一步。时间的限制不容你多作思考，但又不能太冒昧或太过于缺乏实际，这会令对方生厌。

因此，在交际中，你开口的第一句话应就地取材，这样显得简单而又得体，引起对方的兴趣，便可一路畅谈下去。

——《卡耐基言论集》

卡耐基曾为如何说第一句话伤透了脑筋。因为在他童年时代，他也是一个忧郁而又沉闷的孩子。

幸福的家庭全都相同，而不幸的家庭却有着各自的不幸。

在戴尔·卡耐基的记忆中，童年是一场痛苦而又甜蜜的梦。家乡中的一、二号河在那一年中将灾难带给了全村人，可怕的红色的洪水冲走了小麦、玉米，也冲走了小卡耐基幻想着穿上新衣服的梦。

八岁那年，可怕的霍乱又使他家饲养的肉猪一夜之间全都死亡。父亲因此陷入了难以自拔的失败的阴影中，而母亲也病倒了。

小卡耐基的心灵从小就一直很忧郁，他无法摆脱忧郁的困扰，以致他与人交往中，不是羞于开口，便是冒出一句荒

唐而又可笑的话。

1901年，卡耐基随父亲到了圣约瑟市。他看到了自己从未看过的六层楼的建筑，惊讶不已，便对着一个正从高楼走出来的肥女人说：“天哪，你住在这么高的楼房，又那么的胖，掉下来可怎么办？”

那个胖女人用生气的眼光看着他，说：“你真是个没有教养的乡下小野狗！”

小卡耐基听了之后，脸胀得红扑扑的，显得很气愤，但他知道自己说话向来得罪人，觉得自己总不能没有教养，心中便开始琢磨如何使自己变得有教养了。

有一位叫尼古拉文的教师住进了小卡耐基的家，这使卡耐基受益匪浅。但卡耐基太害羞了，每次见到他时想说话却又闭上了嘴。尼古拉文觉察出这一点。一天，他叫住了小家伙，便问：

“可爱的孩子，你似乎想对我说些什么？”

“我……我……”卡耐基憋红着脸，结结巴巴又说不出。

“你说吧，我会认真听的。”

在尼古拉文慈祥的目光和真诚的语言感召下，卡耐基终于冒了一句：

“我发现你的鼻子怎么长得特别的大，可我就是不明白别人的却那么的小？”

尼古拉文听了之后哈哈大笑，卡耐基也跟着笑了起来，两人便开始有了交情。

卡耐基便将自己的心里话一古脑儿地告诉了他这个大鼻子朋友：圣约瑟市那个肥女人骂他是小野狗，他又是如何的