



卡耐基

写给女人的

魅力口才与 人际关系

张敏/编著

令亿万女性受益终身的人际关系黄金法则
全球最具影响力的卡耐基经典培训教材

穷极语言世界里的说话技巧，尽显智识谋略中的魅力口才

最简单、高效的语言技巧和人际交往法则 最权威、实用的口才与人际关系学读本

教你克服人性弱点，炼就魅力口才，激发人生正能量！
帮你突破语言障碍，提高人际交往能力，实现人生理想！



金城出版社
GOLD WALL PRESS

卡耐基

写给女人的

魅力口才与 人际关系

张敏编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基写给女人的魅力口才与人际关系 / 张敏编著. -- 北京 : 金城出版社, 2014.9
ISBN 978-7-5155-1125-2

I. ①卡… II. ①张… III. ①女性—口才学—通俗读物
②女性—人际关系—通俗读物 IV. ①H019-49 ②C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第204821号

Copyright © 2014 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归 **金城出版社** 所有, 未经许可, 严禁任何方式使用。

卡耐基写给女人的魅力口才与人际关系

作 者	张 敏
责任编辑	雷燕青
开 本	710毫米×1000毫米 1 / 16
印 张	13.75
字 数	180千字
版 次	2014年11月第1版 2014年11月第1次印刷
印 刷	北京嘉业印刷厂
书 号	ISBN 978-7-5155-1125-2
定 价	29.80元

出版发行	金城出版社 北京市朝阳区广泽路2号院 (东区) 14号楼 邮编: 100102
发 行 部	(010) 84254364
编 辑 部	(010) 84250838
总 编 室	(010) 64228516
网 址	http://www.jccb.com.cn
电子信箱	jinchengchuban@163.com
法律顾问	陈鹰律师事务所 (010) 64970501

前言 PREFACE



莎士比亚曾经说过：“女人，你的名字天生就是个弱者。”生活中，我们也常常可以听到女性朋友如此抱怨：“做女人真难呀！”确实如此。身处现代社会，女人不仅要做一个好女儿、一个好妻子、一个好母亲，还必须适应社会的发展，像男人一样为了生计而四处奔波。多少女人把自己包裹在令人肃然起敬的职业装里，收藏起原本的柔弱和娇嗔，用干练和好强与男人平分秋色。

在现代社会的激烈竞争中，相信每个女人都希望自己成为一个会说话、善交际的魅力女人，每个女人也都希望拥有成功的事业、幸福的家庭和快乐的生活。然而，现实并非总能如愿以偿。其实并不是我们与它们无缘，也许只是因为我们追求的方法不对。

戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的人生导师之一，被美国人称为“现代成人教育之父”。他运用社会学和心理学知识，对人类的心理特点进行探索和分析，开创并发展了一套融演讲、推销、为人处世、智力开发等于一体的独特的成人教育方式。

美国第35任总统约翰·肯尼迪曾经说过：“由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯。通过他的传播和教

导，无数人明白了积极心态的意义，并由此改变了命运。”确实如此，卡耐基生活的时代，经济不景气、种族歧视、战争等恶魔不断地侵蚀着人们追求美好生活的心灵，而卡耐基的思想和观点则给了人们安慰和鼓舞，激励他们重新找到了人生的希望和方向。

在长期的工作实践中，卡耐基接触到来自社会各个阶层的女性。她们向他讲述自己在生活和工作中的各种际遇，其中有成功的经验，也有失败的教训。本书则通过大量精炼睿智、启人心智的哲理，以及富有情趣、生动饱满的故事，为女性充分发掘口才的潜能，构建更和谐的人际关系，开创全新的人生，享受美好的生活提供了非常具体而实用的指南。

要想达到与人良好沟通和交流的目的，就要掌握口才技巧；要想与人相处好，打造良好的人际关系，就要学会如何为人处世；要想收获理想和幸福的人生，就必须做个聪明、睿智的女人，怀抱阳光的心态，积极、从容地面对生活。通过阅读本书，相信你一定可以做到这一切，而生活也一定会如你所愿。

目 录

CONTENTS



上 篇

卡耐基魅力口才

——女人如何舌灿莲花，脱颖而出

第一章 公众场合，优雅而自信地表达

鼓足勇气，当众说话很简单	002
和听众进行心与心的交流	010
精挑细选每一个字词	016
如何发表即席讲话	022
打造自己的个性与台风	029

第二章 说服力强，让对方心悦诚服

让对方一开始就说“是”	041
选择对方最感兴趣的话题去谈论	046

做一个忠实的听众	049
让别人乐于接受你的建议	053
形象化地描述你的意图	056

第 三 章 关键时刻，走出尴尬的漩涡

及时认错，挽回局面	059
模糊语言的神奇作用	064
走出“冷场”的尴尬	066
打开对方的话匣子	068
拒绝的艺术	069
不要陷入误会的漩涡	072

第 四 章 点到为止，把握好说话的分寸

争论只会让事情变得更糟糕	075
永远不要指责别人是错的	080
控制愤怒的情绪	085
委婉地提醒对方的错误	088
不要让你的舌头惹下祸端	093
批评对方之前先谈自己的错误	095

第⑤章 随机应变，让每一单都绝对成交

提高自己谈判的实力	100
进退自如地进行谈判	108
巧妙统御话题	110
让自己内秀外刚相应	115

下 篇

卡耐基人际关系

——女人如何赢得友谊，影响他人

第⑥章 点燃气场，做一个魅力女人

得体的着装，让你端庄又自信	122
适度化妆对提升气质和魅力很重要	125
眼神是传达真诚最好的“利器”	126
提升自己的气质	129
自信的女人最有魅力	132
亲和力是吸引他人的磁石	135

第 七 章 善于交际，建立360° 好人缘

微笑是最美妙的社交“语言”	138
理解和尊重是最好的沟通	142
对朋友常常给予，而不是索取	145
喜欢对方，才能赢得对方的喜欢	147
赞美和欣赏是最好的“恭维”	150

第 八 章 俘获人心，关注每一个细节

尽量给对方多说话的机会	153
站在对方的立场说话	158
注意照顾他人的面子	163
记住他人的名字	166
宽容处世，你将收获更多	172

第 九 章 经营人脉，让自己左右逢源

付出真诚，赢得信任	175
用幽默激活人脉	178
建立自己的贵人圈	180
把握好眼前的机遇	182

第 十 章 快乐生活，是最大的处世智慧

不要因小事而不开心	185
了解并喜欢你自己	190
忘记你的烦恼	192
放弃仇恨和报复心	197
摆脱不幸带来的阴影	203
过好每一个今天	206



卡耐基魅力口才

——女人如何舌灿莲花，脱颖而出

上 集



第一章

公众场合，优雅而自信地表达

现在，很多女性对当众讲话充满畏惧，但与此同时，她们又极其希望自己能够拥有优雅的谈吐。因为，优雅的谈吐将会向世界宣告她是一个自信而有魅力的人。其实，好口才是一种财富，也是每一个人通过努力都可以获得的。



鼓足勇气，当众说话很简单

在众人面前流利地讲话，自信地表达自己，不是每个人都能做到的，对于一些天性羞怯的女性来说更是如此。但是，通过有效的训练，一切都将不是问题。通过不断地练习、实践，每个人都能成为出色的演讲家。对于女性来说，成为一个出色的演讲家，首先要做的就是克服自己的羞怯心理，鼓足当众讲话的勇气。

在我的课程安排中，有几堂课的目的旨在解除人们内心的拘谨与紧张。我诚恳地请求我的学生从害羞的“龟壳”里钻出来，见识一下自己。只要他们肯出来，这个世界就会以热情的姿态欢迎他们。我承认，这需要花点时间，然而却是值得的。

当人们从害羞的“龟壳”中爬出来时，其最大的绊脚石，自然是拘谨局促，它不只表现在身体上，而且也表现在心理上，并且这种感觉会随着年龄的增长而弥坚。

不知有多少次，我在演讲讲至中途时就打断他们，请他们“讲得像一个人一样”；也记不清有多少个夜晚，我为训练学生自然说话而绞尽脑汁，弄得自己回家时精神和神经都处于衰竭状态。请相信我，这件事做起来确实不像说起来那样容易。正如法国富希元帅在谈论战争的艺术时所阐明的：战争的艺术作为一个概念极为简单，然而它执行起来却非常复杂且困难。

是的，我的不少学员都这么说：“当人们要求我站起来讲话时，我就感到很不自在，心里害怕极了，我记不清自己说了些什么，也不知道下一句该怎么说。我希望从这一课程中获得勇气和自信，能够在任何场合泰然处之，能站在众人面前随心所欲地思考，能在他人面前或是谈生意的时候清楚地表达自己的意见。”

女士们，你是不是也有着同样的烦恼呢？如果你有机会当面和我说话，我想你一定会问：“卡耐基先生，你真的认为我能够培养出一种勇气，面对人群，自信地侃侃而谈吗？”

在我的一生中，几乎大部分的精力都致力于帮助人们消除恐惧，增强勇气，培养信心。训练班学员身上所发生的奇迹，足以让我写出好多本书。因此，面对这样的提问，我只能如此回答：“这并不在于我‘认为’你能否做到这一点，关键在于你！”

我们来看这样一个例子。我有一个学员叫作玛莉，她是一位盲人女士，每次都由导盲犬带到教室。

玛莉最初很害怕在众人面前说话，后来助教及同学再三鼓励她。两三个星期之后，她已不再像以前那么畏惧说话了，但是她仍要求同学不要太在乎她，希望同学们视她如常人。又过了几个星期，玛莉转到别的班级去了。这



是一个全新的开始，但是她现在没有了任何的恐惧和不安，她能在大家面前发表演说。她甚至在毕业的演讲词上，说出了自己参加我的课程后所得到的收获，并且表示想找一份薪水较高且较有成就感的工作。她的同学听了大为感动，都热心地为她写推荐信。

我的课程的基础就是激起每个学员的勇气和信心。我曾在密尔瓦基举办的工商业者协会的演讲中，提到过“勇气”这个话题，“与其留给子孙财产，不如留给他们勇气和自信。”这是当时我的观点。

当众演讲是一门开放的艺术，并不像许多学校的教科书所说的那样：当众演讲只是少数人能够精通的艺术，必须经过多年的训练，使自己的声音和语调更加完美，并运用复杂的语法修辞知识才能成功。事实并非如此。我的整个教学生涯就是要向众人表明一点：当众说话其实一点也不困难，只要遵循一些简单而重要的规则就可以。

现在，我们不妨改变对当众演讲的看法。当众演讲曾经在一个特定时期里被视为一门精致的艺术，人们说话时必须谨遵修辞、讲究语法，并注重一种优雅的演讲方式。在这种情况下，要想做个天生的大众演讲家更是难上加难。但是现在，我们可以把演讲看成是一种更加广泛的交谈，改变过去那种夸张的演讲方式。因为，当我们与人共进晚餐，在教堂做礼拜，观看电视或听收音机时，我们都喜欢听到他人率直的真言，并且喜欢那些能够引发我们思考和讨论的话题，而不喜欢演讲者仅仅是一味地说教而已。

1912年，我在纽约市第125街的青年基督协会开始给成人训练班的学员们授课时，也与那些初期的学员们一样具有相同的感受。我所采用的讲授方法，与我在密苏里州的华伦堡上大学时受教育的方式差不多。但是这样的方法很快就被证明是错误的——我竟然把商界中的大人们当成了刚入学的大学生来教。

我发现韦伯斯特、柏克皮特及欧康内尔等著名演讲家的理论无法派上用

场，让学员们一味遵循模仿根本无法提升他们的演讲实战能力。这些付费专门来参加训练的学员们所要得到的是敢于让自己站起来与人说话的勇气，以便在下次的商务会议或其他活动中清晰而有条理地提出报告。于是，我彻底地抛弃那些教科书，仅靠一些简单的概念，直接在讲台上和学员们讨论，直到他们能有效地提出自己的报告为止。我这一招看来还真奏效，因为要求训练的人不断前来，他们都希望得到更多的训练。

这些学员通过我的训练和他们的个人努力很快就实现了自己的愿望，因此，他们特意写信表示谢意。在这许许多多的人当中，有一个例子在我写作此书时突然闪现在我的脑海里，对我影响极大。下面先让我们来看看这个故事吧：

多年前，一位费城的商业成功人士D. W.甘特先生报名参加我的训练班，刚参加不久，他就邀我共进午餐。餐桌上，他倾身往前，向我说道：

“先生，以前在各种聚会中遇到说话的机会时，我都尽力回避，可这种机会对我而言真是太多，有时我不得不开口讲几句。如今，我当选为一所大学的董事长，每次开会时我必须出来主持会议。就您看来，像我这么大岁数的人，还有可能学会当众说话吗？”

我向他做出了保证，因为在我的训练班上类似的情形并不少见，可后来他们都大大改变了，当然我相信甘特先生也一定能够做到。

大约过了3年，我们又在同一餐厅、同一餐桌共进午餐，这令我想起了我们当时的那次谈话，于是我便提起从前的谈话，问他当初的预言是否已经实现。

他微微一笑，从口袋中取出一本红皮的小笔记本，里面记录的全是他发表演讲的时间表，而且日程已安排到好几个月之后了。他说：“能够站在讲台上演讲是一种享受。演讲能带来无穷快乐，并获得一些意想不到的效果，这是我一生中最高兴、最满足的事。”

事情还不止如此，甘特先生接着又讲述了一件十分得意的事：有一次，



英国首相应邀来到费城，并要在一个教堂发表演讲。首相很少到美国来，陪同首相访问并负责讲解的费城人就是甘特先生。这让他感到多么荣耀！

也正是这位甘特先生，3年前还与我坐在这家餐厅的桌边，胆怯地问我：“先生，我能否有朝一日也可以当众畅谈自如？”

使甘特先生说话的能力提高得如此之快的并不是什么神奇的力量，他只是我训练班里一个很平常的案例。在我的训练班上，类似的例子还有很多。

让我随便再举一个例子吧。

几年前的冬天，布鲁克林的一位医生科迪斯前往佛罗里达州度假。他度假的地点正好离“巨人队”的训练场地不远。他本人也酷爱棒球运动，在度假时，便经常去看他们练球。没过多久，他就和一些球员成为好朋友了，并被他们邀请去参加一个为球队举行的宴会。

当侍者端上咖啡与糖果之后，客人们邀请几位贵宾上台“说几句话”。宴会主持人宣布说：“今晚有一位医学界的朋友光临，我们特别邀请科迪斯大夫给我们谈谈棒球队员的健康问题。”科迪斯先生事前没有做任何准备，他也不知道自己会被邀请发言。

对于科迪斯大夫来讲，这是否是一个深奥而陌生的话题呢？当然不是！他对这个问题应该具有充分的把握，甚至根本用不着准备，因为他是研究卫生保健的，而且行医30多年。如果你与他坐下来，他可以向你就这个问题侃侃而谈，甚至可以谈上一整晚。但现在主持人让他上台当众讲话，尽管他要讲的是同样的问题，而且面对的也只是眼前的一群人——可那也是另外一回事了。对他来说，这似乎是一个令他不知所措的难题。他心跳的速度加快了一倍，而且他一沉思，心脏就立即停止了跳动。他从未当着众人讲过话，此时他脑海中的所有思绪仿佛都长着翅膀飞走了。

而此时，宴会上所有的人都在使劲地鼓掌。大家都望着科迪斯大夫，他摇摇头，表示谢绝。但他越是这样做，越发引来更加热烈的掌声，客人们纷

纷要求他上台演讲。“科迪斯大夫，请说几句，说几句吧！”人们的呼声越来越大，也更加坚定，使得他实在无法拒绝。

这种情形真是让科迪斯大夫感到极为不知所措。因为他很清楚，如果他站起来对着大家说话，他将无法说出五六个完整的句子。被逼无奈之下，他只好站起身，一句话也没说，转身背对着他的朋友，默默地走了出去。他感到十分难堪，更觉得这对自己是一种莫大的耻辱。他觉得自己真是太失败了，对着众人连话都讲不出来！

就这样，报名参加我的有效说话的训练课程，成了他回到布鲁克林所做的第一件事。他不愿再度陷入那种令人面红耳赤、哑口无言的窘境。

训练班的老师最喜欢这样的学员，因为这样的学员已经深切体会到一种迫切的需要，急切希望自己拥有一种脱口而出、语出惊人的演讲能力。在每次训练课上，他都是彻底地准备好自己的讲稿，积极主动地加以练习，从不缺席训练课程中的每一堂课。

他训练得如此努力，提高的速度连他自己都感到惊讶，并且超越了他的自我预期。经过最初的几节训练课之后，他完全消除了自己的紧张情绪，信心也愈来愈强。两个月后，他已成为训练班上的优秀演讲者，不久就被许多地方邀请到各地演讲。现在，他已经非常喜欢演讲的那种感觉，以及那种独特的欣喜。

通过演讲，他获得了荣誉，并且交到了更多的朋友。

纽约市共和党竞选委员会的一名委员，在听过科迪斯的一次演讲之后，立即邀请他到全市各地为共和党发表竞选演讲。如果有人对这位政治家说，就是在1年以前，这位令他欣赏的演讲家曾经因为张口结舌说不出话来，而且害怕面对观众，只好在羞愧与困惑的窘境下转身离开时，这位政治家一定会大吃一惊，无法相信！

要想让自己获得一种自信、勇气和能力，以便在你当着一群人发表谈话