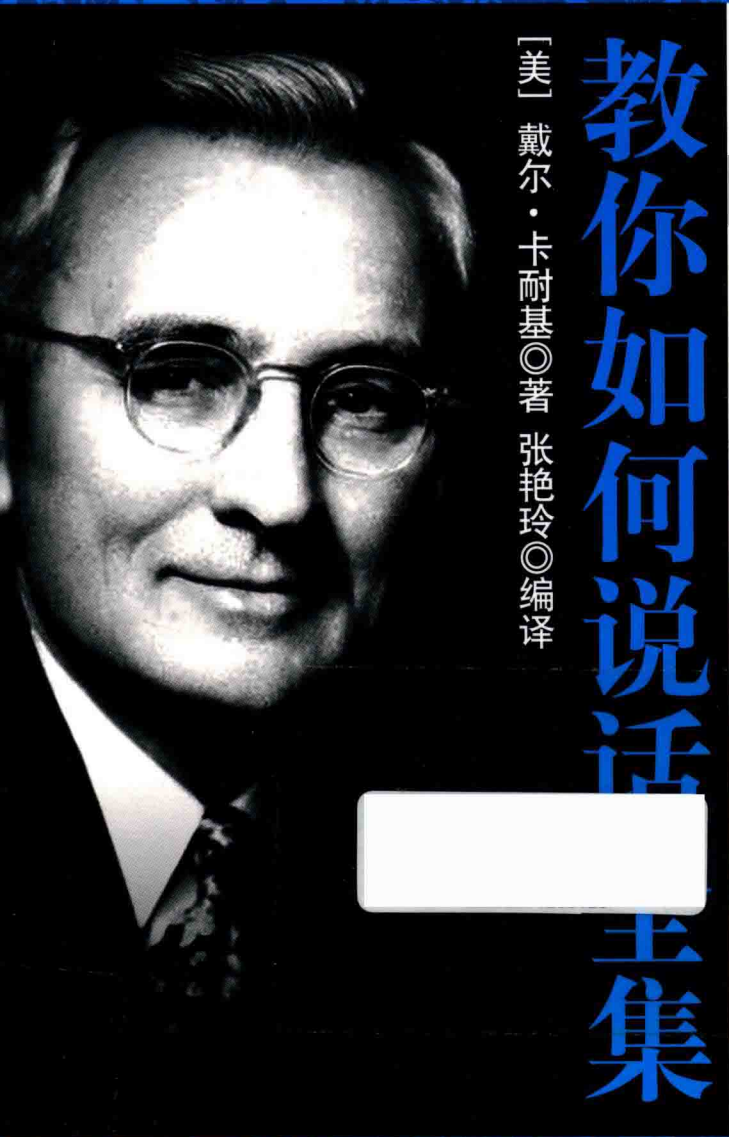




「美」戴尔·卡耐基◎著 张艳玲◎编译

教你如何说话

卡耐基

卡耐基

令亿万读者受益终生的简单说话术，你也可以拥有！

也许你其貌不扬；你甘心自己一辈子默默无闻不被重视淹没在人群中吗？学会说话的技巧，让你魅力四射，无往不胜！

你将从书中学到：赢得他人赞同的说话技巧；赢得他人合作的说话技巧；有效说服的说话技巧；当众说话的沟通艺术；如何做一个受人欢迎的说话高手；如何克服恐惧建立自信；如何学会当众讲话让别人相信和接受你……

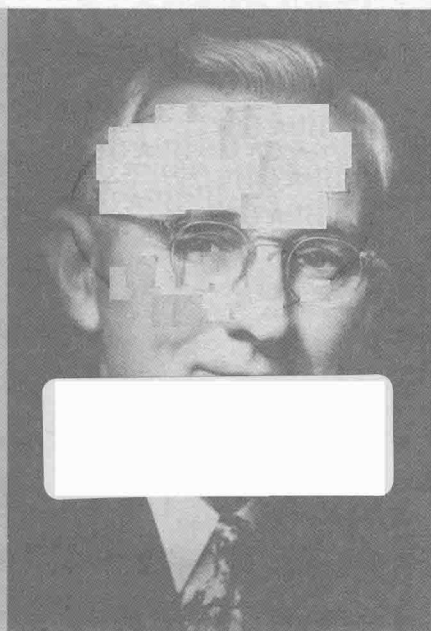
CBS

中南出版传媒集团
民主与建设出版社

卡耐基

教你如何说话全集

[美] 戴尔·卡耐基◎著
张艳玲◎编译



图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基教你如何说话全集 / (美) 戴尔·卡耐基著; 张艳玲
编译. —北京: 民主与建设出版社, 2017.12

ISBN 978-7-5139-1802-2

I. ①卡… II. ①戴… ②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 (2017) 第278602号

©民主与建设出版社, 2017

卡耐基教你如何说话全集

KANAIJI JIAONI RUHESHUOHUA QUANJI

出 版 人: 许久文

著 者: (美) 戴尔·卡耐基

编 译: 张艳玲

责任编辑: 刘 艳

出版发行: 民主与建设出版社有限责任公司

地 址: 北京市海淀区西三环中路10号望海楼E座7层

电 话: 010-59419778 59417747

印 刷: 三河市天润建兴印务有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 130千字

印 张: 17

版 次: 2018年1月第1版 2018年1月第1次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5139-1802-2

定 价: 39.80元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。

前言

PREFACE

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之一。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，并被赋予相应的酬谢，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

前言

PREFACE

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。

卡耐基认为，从事有意义的工作，过自己喜欢的生活比赚钱更重要。于是，他在大学时代就开始进行演讲方面的训练，这些训练使他克服了自卑和怯懦，在与不同的人打交道时，他也格外有勇气，有信心。正是在现实中，他认识到人际交往在一个人的一生中有多么重要，他认为，一个人的成功有15%是由于他的技术专长，而85%是靠良好的人际关系和为人处世的能力。经过多年的研究考察，他最终总结出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。这种方式得到人们的认可，并且不断完善。他开创的“人际关系训练班”遍布世界各地，对数以百万计的人产生了深远的影响。其中不仅有社会名流、军政要员，甚至还包括几位美国总统。

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。”

卡耐基一生中写作了《语言的突破》《人性的光辉》

前言

PREFACE

《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，其中《人性的弱点》一书，是继《圣经》之后世界出版史上又一畅销书。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。

《语言的突破》是根据卡耐基的培训材料整理而成的，是卡耐基的重要著作，他教给人们怎样克服恐惧，建立自信，使人们能够顺其自然地发挥自己潜在的能力，能在各种场合发表恰当的见解，表达观点，赢得人们的赞誉。在卡耐基看来，良好的口才、融洽的人际关系、积极的心态是取得事业成功和人生幸福的重要因素。一个有口才的人，具有卓越演讲才能的人能够鹤立鸡群，提前迎来人生和事业的成功。

在本书中，这位成功学大师告诉我们，一个人只要有充分的信心，心中有一股热切的意念，就一定能在大众面前作成功的演讲。要取得语言的突破，最重要的就是克服恐惧，建立自信。其实，不仅是演讲，做别的事情也一样，只要你克服恐惧，用足够的信心去做，就一定会成功，不是吗？也许这也是卡耐基教给我们的更深层的人生哲学。

目 录

CONTENTS

第一章

怎样才能实现成功的演讲

001

01 人人都渴望成为演讲家 / 002

02 学习他人的经验 / 005

03 时刻不忘自己将要达成的目标 / 012

04 下定决心一定要成功 / 017

05 把握每一次练习演讲的机会 / 021

第二章

增强自信心是实现成功演讲的前提

025

01 人人都有恐惧的心理 / 026

02 无需通篇背诵 / 032

03 给自己成功的暗示 / 036

04 表现得信心十足 / 040

第三章

成功演讲并不难

- | | |
|-----|--|
| 045 | <div>01 从切身体会谈起更容易引起共鸣 / 046</div> <div>02 对自己的主题真情流露并充满热情 / 052</div> <div>03 让听众产生共鸣 / 056</div> |
|-----|--|

第四章

做好演讲前的准备工作

- | | |
|-----|---|
| 059 | <div>01 为何大学教授说不过小摊贩 / 060</div> <div>02 给演讲划定一个范围 / 063</div> <div>03 多做积累，有备无患 / 065</div> <div>04 尽量使用描述和例证 / 069</div> <div>05 多用具体、耳熟能详的字眼 / 081</div> |
|-----|---|

第五章

为你的演讲赋予生命力

- | | |
|-----|---|
| 089 | <div>01 生命力是演讲的灵魂 / 090</div> <div>02 选择自己熟悉的主题 / 092</div> <div>03 让情景重现 / 098</div> <div>04 尽量轻松、热烈 / 101</div> |
|-----|---|

第六章

与听众一起感受自己的演讲

- | | |
|-----|--|
| 105 | <ul style="list-style-type: none">01 依听众的兴趣演讲 / 10602 诚心诚意地赞赏听众 / 11203 与听众融为一体 / 11604 让听众参与你的演讲 / 12105 放低你的姿态 / 124 |
|-----|--|

第七章

简短的演讲激起良好的回应

- | | |
|-----|---|
| 129 | <ul style="list-style-type: none">01 一个简单的“魔术公式” / 13002 以自己生活中的事例来说明 / 13903 指出问题的关键，直接向听众提出请求 / 14504 给出理由和听众付诸行动的好处 / 148 |
|-----|---|

第八章

向听众说明情况的演讲

- | | |
|-----|--|
| 151 | <ul style="list-style-type: none">01 清楚地陈述和表达 / 15202 限制题材，以配合特定的时间 / 15503 概念条理清楚 / 159 |
|-----|--|

04 依次说出自己的要点 / 161

05 用大家熟悉的观念阐述新的观念 / 164

06 运用视觉效果 / 169

第九章

即兴演讲的方法

173

01 练习即兴演讲 / 174

02 随时做好发表即兴演讲的心理准备 / 179

03 马上举出事例 / 182

04 充满情感和力量 / 184

05 适宜的原则 / 186

06 即兴演讲不等于即兴乱讲 / 189

第十章

如何准备长篇演讲

191

01 周全的准备是必须的 / 192

02 有吸引力的开场白 / 194

03 避免受到不利的注意 / 209

04 支持主要观点 / 215

第十一章

结尾一定要迎来高潮

- | | | |
|-----|--|---------------------|
| 223 | | 01 总结你的观点 / 224 |
| | | 02 请求采取行动 / 226 |
| | | 03 简洁而真诚的赞扬 / 228 |
| | | 04 幽默的结尾 / 229 |
| | | 05 以一首名人的诗句结束 / 231 |
| | | 06 意犹未尽的高潮 / 234 |

第十二章

增强记忆的天然法则

- | | | |
|-----|--|----------------------|
| 239 | | 01 记忆法则之一：加深印象 / 240 |
| | | 02 记忆法则之二：重复 / 248 |
| | | 03 记忆法则之三：联想 / 251 |

第一章

怎样才能实现成功的演讲

当众开口，思维敏捷，口若悬河，是使他人心悦诚服的能力，更是一种演讲的艺术。世上没有天生的演讲家，首先自己要有信心，相信自己一定行。



01 人人都渴望 成为演讲家

从1912年起，也就是“泰坦尼克号”邮轮在北大西洋冰海沉没的那一年，我就开始设班教授当众演讲的课程。

我演讲课程的第一堂课是示范表演，我先请一些学员上台讲一讲自己来上课的原因，以及自己期望从这种训练中学到些什么。他们当然是人各一词，众说纷纭，但令人诧异的是，大多数人的原因和基本需求却如出一辙：“面对众人讲话时，我就会浑身不自在，总是担心自己说错话，这使我不能集中精力思考，不能清晰地表达自己的想法，甚至都不知道自己究竟在说些什么。我希望通过在这里的学习能增强自信，能随心所欲地思考问题，有逻辑地归纳自己的思想，并能泰然自若地当众站起来演讲，在商场或社交场合侃侃而谈，思路清晰又令人信服。”

这番话你听起来是不是很耳熟？你是不是也曾有过这种感觉？你是否也曾希望自己口若悬河、侃侃而谈、令人信服？即使花再多的钱也愿意。现在你正打开此书，说明你也同样希望获得成功演讲的能力。

我知道你想说什么，如果你有跟我说话的机会，我想你一定会问：“卡耐基先生，你真的认为我能培养出自信，面对众人口齿流利、条理清晰地和他们讲话吗？”

我花费几乎一生的时间帮助人们建立自信、克服恐惧，在参加培训的学员中，很多人的身上都发生了奇迹。那些故事足以让我写很多书。因此，对于你的提问，我的回答是，如果你按照书里的建议去做，勤加练习，你一定就能做得到。



为什么当你站在众人面前时就不能像你坐着时那样，可以清楚地思考？为什么你一站在公众面前讲话，就浑身发抖、声音发颤？当然，你已经意识到，只要通过指导和练习，你就可以逐步改善面对听众时的恐惧



感，从而变得泰然镇定、自信、健谈。

本书不是普通的教科书，书中没有罗列一条条教你说话的规则，也没有教你如何发音、断句，而是我毕生训练人们能有效说话取得的经验的总结。

如果你依照书中的建议，在任何需要说话的时候牢记并运用，你就会成为你想要成为的那种人。

大师金言

恐惧本身是这世上最令人恐惧的，要想成功地在大众面前演讲，首先一定要克服恐惧，做别的事也是同样的道理。

02 学习 他人的经验

善于言辞、谈吐自如，无疑对每个人的事业与生活都有很大的益处；能言善辩、口若悬河的演说家更是令人艳羡，让人崇拜。但是，在现实中，毕竟不是每个人都拥有高超的语言技巧，口若悬河的演说才能，我们周围也确实不乏不善说话、沉默寡言之人，虽然他们真的很有能力很有思想。

没有哪个人天生就是大众演说家。在历史的某个时期，当众演讲曾经被视为一门高雅的艺术，人们说话时必须注意修辞、讲究语法，并用一种优雅的演说方式进行演说。比如古希腊、古罗马那些伟大的演讲家——西塞罗、德摩斯梯尼、梭伦等。在这种情况下，要想做个天生的大众演说家更是困难了。现在，我们把演说看成是一种更加广泛的交谈，过去那种风格夸张、声音洪亮的演说方式已一去不复返了。当我们与人一起共进晚餐，在教堂做礼拜，或观看电视、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思考和讨论的话题，而不喜欢演讲者只是一味地说教。

尽管学校的课本使我们相信，演讲是一个只有少数人能掌握的艺术，



只有经过多年的语音语法的训练，才能掌握这个奥秘。但我的教学生涯几乎全部是在向人们证明一点：当众说话其实很容易，只要遵循一些简单而重要的规则就可以了。

1912年，我在纽约市第125街的青年基督协会开始从事教学工作时，对此，我和学生们一样无知懵懂。我早期的教育训练方法，和自己在密苏里州的华伦堡上大学时接受的教育方式大同小异。但很快我就发现这样做是错误的。我竟然把那些商界人士当成大学一年级新生来教育了。我发现韦伯斯特、柏克匹特及欧康内尔的演讲理论毫无用处，让我的学生一味地模仿，对他们来说毫无裨益。我的学生需要的是在商务会议中有足够的勇气站起来，并向参加会议的人作一番明确的、连贯的报告。于是，我将教科书全部丢掉，站在讲台上，用一些简单的概念，和学员们一起探讨，直到他们的报告词达意尽、深入人心为止。这种方法果然奏效，以至于他们毕业后希望再回来，希望能学到更多的东西。

我希望大家能有机会到我家里或办公室看看世界各地的学员寄来的感谢信。这些信有的来自商界领袖，他们的大名，我们在《纽约时报》和《华尔街日报》能时常看见，也有来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈的明星，当然更多的则是来自家庭主妇、牧师、教师，和一些普通的青年男女。还有一些公司的主管、技术人员、工会会员、大学生和职业女性等，所有这些人都觉得自己需要足够的自信心，需要有在公开场合中表达自己思想的能力，以便让人接纳自己。那些取得一定成效的人，实现自己目标的人心怀感激，特意写信给我表示谢意。

就在我写下这段话的时候，想起一件对我影响深远的事情。很多年前，费城一位很有名气的商人D. W. 亨特，他也是我教过的数以千计的人中的一位。刚加入我的培训班不久，一天中午，他邀请我共进午餐，