



「美」戴爾·卡耐基◎著 張艷玲◎編譯

好口才打天下全集

卡耐基

帮你克服语言障碍的经典之作，展现口才赢得朋友的完美智慧
当众说话不再是一件难事，自己也可以展现魅力口才。

卡耐基把语言与人性有效地结合在一起，旨在传授人们如何运用口才在社会交往中立于不败之地的
真知灼见。

CNS

中南出版传媒集团
民主与建设出版社

卡耐基

好口才打天下全集

[美] 戴尔·卡耐基◎著
张艳玲◎编译



图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基好口才打天下全集 / (美) 戴尔·卡耐基著; 张艳玲编译. —北京: 民主与建设出版社, 2018.1

ISBN 978-7-5139-1823-7

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290045号

©民主与建设出版社, 2017

卡耐基好口才打天下全集

KANAIJI HAOKOUCAI DATIANXIA QUANJI

出 版 人: 许久文

作 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 978-7-5139-1823-7

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。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。

前言

PREFACE

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

前言

PREFACE

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，顺乎自然地发挥自己的潜能，就能拥有卓越的口才。我们一定能从一代大师的著作中获得启发和帮助。

目 录

CONTENTS

- 第一章 恐惧是演讲的死对头 / 001
- 第二章 时刻不忘自己的目标 / 009
- 第三章 相信自己一定会成功 / 015
- 第四章 用真诚赢得信心 / 023
- 第五章 获得听众的赞同 / 029
- 第六章 把你的热忱传递给听众 / 035
- 第七章 以友善的态度开始 / 043
- 第八章 无需通篇背诵 / 049
- 第九章 消除拘谨，紧张的心态 / 055
- 第十章 不要模仿他人 / 061
- 第十一章 良好的演讲态度 / 067
- 第十二章 让你的演说更加自然 / 075
- 第十三章 改变你的语言表达习惯 / 085
- 第十四章 丰富你的词汇 / 099
- 第十五章 充分的休息让你的精神更加饱满 / 111
- 第十六章 不要忽略了你的衣着和态度 / 115

- 第十七章 丰富你的词汇 / 121
- 第十八章 别让演讲场所的环境干扰你 / 127
- 第十九章 保持良好的姿势 / 133
- 第二十章 介绍演讲者、颁奖和领奖 / 143
- 第二十一章 充分动用自己学习的演讲技巧 / 159
- 第二十二章 借自嘲摆脱窘境 / 173
- 第二十三章 周全的准备 / 179
- 第二十四章 赋予演讲生命力 / 187
- 第二十五章 设计一个独特的开场白 / 197
- 第二十六章 增强语言感染力的技巧 / 209
- 第二十七章 合理运用幽默的力量 / 215
- 第二十八章 完美的结尾 / 221
- 第二十九章 即席演说的技巧 / 233
- 第三十章 命题演讲的技巧 / 245
- 第三十一章 简短演讲的技巧 / 251
- 第三十二章 说明性演讲的技巧 / 259

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，其实就是一种扩大了了的交谈。

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’地直跳，这是不是异常？”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》