

突破语言表达的障碍，你已获取成功生活的一半。
——戴尔·卡耐基

最权威、最实用、提高最快的口才宝典

成千上万人终生受益，无数成功者竞相效法

马云、罗永浩如果没有如簧之舌，他们可能还默默无闻！

卡耐基 口才训练 大全集

[美] 戴尔·卡耐基 / 著 刘蓉 / 编译



20世纪最伟大的成功学大师

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基口才训练大全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 刘睿编译.

—北京: 旅游教育出版社, 2011. 3

ISBN 978-7-5637-2113-9

I. ①卡… II. ①卡… ②刘… III. ①口才学—通俗读物

IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 020677 号



卡耐基口才训练大全集

[美]戴尔·卡耐基 / 著 刘睿 / 编译

责任编辑 / 何玲

出版发行 / 旅游教育出版社

社址 / 北京市朝阳区定福庄南里1号

经销 / 新华书店

印刷 / 北京市兆成印刷有限责任公司

版次 / 2011年3月第1版

2011年3月第1次印刷

开本 / 1020 × 1200毫米 1 / 10 32 印张

字数 / 350千字

书号 / ISBN 978-7-5637-2113-9

定价 / 29.80元

如有印装质量问题, 请寄回印刷厂调换

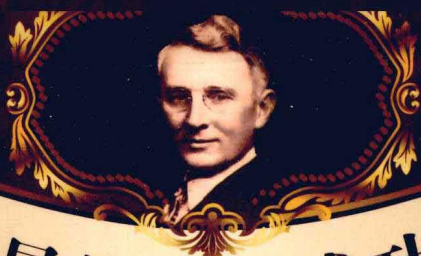
突破语言表达的障碍，你已获取成功生活的一半。
——戴尔·卡耐基

最权威、最实用、提高最快的口才宝典
成千上万人终生受益，无数成功者竞相效法

马云、罗永浩如果没有如簧之舌，他们可能还默默无闻！

卡耐基 口才训练 大全集

[美] 戴尔·卡耐基 / 著 刘蓉 / 编译



20世纪最伟大的成功学大师

用最宝贵的时间读最有用的书

除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。

—— 美国《时代周刊》

我愿付比太阳更高的价格参加卡耐基口才训练班。

—— 美国石油大亨 洛克菲勒

戴尔·卡耐基的这些原则如魔鬼般令人震惊，他改变了3亿人的生活。

—— 美国传媒大王 默多克

在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。

—— 美国《纽约时报》

ISBN 978-7-5637-2113-9



9 787563 721139 >

定价: 29.80元

超值白金版

20世纪最伟大的成功学大师

卡耐基口才训练 大全集

最权威、最实用、提高最快的口才宝典

马云、罗永浩如果没有如簧之舌，他们可能还和你一样默默无闻

 旅游教育出版社



编者序：

口才，让你离成功更近

在当今社会，拥有一流的口才，是迅速获得成功的关键。不论是在商界、政界、职场还是日常生活中，好口才能让你拥有更多令人羡慕的机遇：受上级器重、让同级羡慕、赢得下属的爱戴、得到客户的信赖……甚至还会因此收获爱情和友谊。

著名的“石油大王”洛克菲勒在事业达到顶峰的时候，曾经说过：“如何与他人打交道的能力，也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样，我愿意付出任何代价来购买这种能力。”由卡耐基基金会赞助的一项调查也表明：即使在工程技术方面，一个人所获得的高薪中，也只有不到 15% 是因为他的技术知识，而其他 85% 则是因为他的人际交往，也就是口才。口才如此重要，可以说是一个人成功的资本。

卡耐基口才训练课程的设立正是基于这个目的，为了让更多的人收获成功的资本，迅速获得社会认知和影响力，继而走向成功。

作为 20 世纪声名远播的口才大师，在半个多世纪的时间里，戴尔·卡耐基运用心理学知识，通过对人类共同心理特点和行为的探索和分析，开创和发展了一套融演讲、推销、为人处世、智力开发等为一体的口才学。他的这套理论让千千万万因为不能正确表达自己而被成功拒之门外的人看到了希望，并最终通过口才训练实现了自己的梦想。这其中不乏明星巨商、各界领袖、军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统。卡耐基也因此闻名海内外，被誉为 20 世纪最伟大的人生导师。美国《时代周刊》这样评价他：“或许除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。”

也许了解卡耐基光鲜背后坎坷的人生经历，对那些试图通过口才训练改变人生的人会有所帮助。卡耐基出生在美国密苏里州一个贫困的农民家庭，高中毕业后就读于密苏里州华伦斯堡州立师范学院，虽然他拿到了全额奖学金，但是贫困的家境，使他必须参加各种工作赚取必要的生活费，这让他感到羞耻，甚至产生自卑心理，因此，他试图寻找出人头地的捷径。在当时，学校有名望的人，除了棒球运动员，就是那些善于演讲辩论的人，因为没有运动天分，成为前者是不可能了，于是卡耐基决心在演讲方面做出一番成就。他花了好几个月的时间练习演讲，参加学校的演讲比赛，可是

一次又一次屡遭失败。这让他灰心、失望，失去人生信念，甚至想到了自杀。然而，他还是坚持了下来，到了第二年，他开始获胜了。毕业后，卡耐基做了一名推销员，尽管他做得很成功，但这并不是他的理想，于是他开始为更高远的目标奋斗。他利用白天的时间看书，晚上去夜校教书，以赚取生活费。因为在大学期间受过公开演讲方面的训练，他打算为夜校开一门演讲课。于是他说服了纽约一个基督教青年会的会长，同意他在夜间为商业人士开设一个公开演讲班。就这样，他为之奋斗一生的口才训练事业开始了。

卡耐基最后成功了，除了前面提到的诸多光环与赞誉，他交际思想的精华更多地体现在他的诸多著作中，如《人性的弱点》《语言的突破》《影响力的本质》等等。这些书被世界各国翻译成几十种语言，畅销全球，不仅是卡耐基教育机构的教科书，更是唤醒无数人口才潜能的励志宝典，成为人类出版史上除《圣经》外最畅销的书，在全球掀起一股卡耐基口才训练的热潮。

本书参考了卡耐基的《语言的突破》《人性的光辉》《人性的弱点》《美好的人生》《快乐的人生》《伟大的人物》《人性的优点》等多本著作，囊括了卡耐基有关口才训练的精华部分，同时还参考了当代口才学家的最新学说与演讲范例，将枯燥的理论用一个生动的小故事串联起来，为人们全面演绎口才秘诀，让读者在训练口才的同时，也能对人生有所思考。

全书共分为十二章，涉及生活中的日常用语、处世、交际、应变、俘获人心、说服等方面的口才技巧，全面讲述了人们在交际过程中如何建立自信、获得勇气，准确有效地表达自己；继而介绍了家庭、职场、推销、谈判、演讲中的口才技巧，让你通过改善口才，收获幸福，玩转职场，取得更大的成功，实现人生的跨越。

哈佛大学著名的教授詹姆斯曾这样说道：“和我们所该取得的成就相比，我们只是处于半清醒状态。现在我们只利用了我们身心资源的很小一部分。从广义上来说，人类现在还只是生活在自身潜能远没有得到开发的狭小天地中。人类有各种潜力，但却不曾开发和利用。”开发你所拥有的，但还不曾利用的口才潜能，正是本书的目的。在交际日益频繁的现代社会，这本书将唤醒你沉睡的潜能，帮助你克服语言障碍，在短时间内迅速提高交际能力，一步步走近成功，并在此过程中，获得朋友、妻子、同事的信赖与支持，达到不一样的人生境界！

编者谨识
2011年1月



编者序：口才，让你离成功更近 / 4

||—— 第1章 言词，观察别人的窗口 ——||

1. 流露个性的人称语 / 12
2. 狐假虎威的借用语 / 13
3. 敬语是心灵的润滑剂 / 14
4. 从思考语看思维动态 / 15
5. 附会语，暴露帮腔者的心态 / 16
6. 从语速中看心理变化 / 17
7. 声调是感情控制的阀门 / 19

||—— 第2章 把握时机，见什么人说什么话 ——||

1. 适时适地说话的艺术 / 21
2. 要关注话语前提 / 23
3. 最聪明的问话技巧 / 24
4. 对答如流的秘密 / 28
5. 做一个听话能手 / 31
6. 掌握插话时机 / 33
7. 圆满结束你的谈话 / 35

||—— 第3章 八面玲珑，演绎和谐的艺术 ——||

1. 把握开玩笑的尺度 / 38
2. 如何克服交谈羞怯 / 40
3. 安慰别人是一种美德 / 42
4. 赞语，友谊的助长剂 / 43
5. 劝架的说话艺术 / 45

6. 让人体面下“台阶” / 47

7. 处世中的自贬语 / 48

第4章 游刃有余，让尴尬见鬼去吧

1. 选对话题才能畅所欲言 / 52

2. 寒暄是交谈的润滑剂 / 53

3. 准确得体地作介绍 / 54

4. 你能求借成功吗 / 56

5. 道谢，让对方感觉到你的真诚 / 57

6. 如何打电话 / 58

7. 聊天也要聊出名堂 / 59

第5章 危急时刻，你能随机应变吗

1. 巧用自嘲摆脱尴尬 / 61

2. 别人揭短时，你该怎么办 / 62

3. 化解尴尬，巧妙转换话题 / 64

4. 应变中的模糊战术 / 65

5. 借口，走出困境的捷径 / 66

6. 拒绝，不伤害他人又能顺利脱身 / 68

7. 遭遇讥讽，以其人之道还治其人之身 / 69

第6章 俘获人心，关注每一个细节

1. 以欣赏作为开始 / 72

2. 批评别人之前先谈自己的错误 / 74

3. 建议而不是命令对方 / 75

4. 要顾全别人的面子 / 76

5. 称赞每一个最细微的进步 / 77

6. 给他人一个美好的名誉 / 78

7. 用鼓励引导成功 / 79

8. 使人们乐意去做你所提议的事 / 80



9. 真诚地想要了解他人 / 82
10. 多为对方着想 / 87
11. 承认是最好的辩护 / 87
12. 微微一笑很倾城 / 88
13. 准确叫出他人的名字 / 91
14. 倾听，对他人的最高赞扬 / 95
15. 学会投其所好 / 99
16. 让对方感觉自己很重要 / 100
17. 形象性语言更具感染力 / 106
18. 让你的语言富有哲理 / 107
19. 巧用旧题出新 / 109

II ————— 第7章 说服，巧用四两拨千斤 ————— II

1. 避免无谓的争辩 / 112
2. 批评是一种艺术 / 114
3. 委婉提醒别人的错误 / 115
4. 勇敢承认自己的错误 / 119
5. 友善远远胜过发怒 / 121
6. 让对方很快地回答“是” / 124
7. 让别人多说话，自己注意聆听 / 126
8. 把自己的意见变成别人的 / 127
9. 学会换位思考 / 130
10. 设身处地地同情对方 / 131
11. 激发他人的高尚动机 / 133
12. 让你的意念生动化、活泼化 / 135
13. 给他们一个良性的挑战 / 136
14. 用数字说话更具说服力 / 138
15. 巧施激将法达到目标 / 139
16. 巧用昵称俘获对方 / 141
17. 用责任满足对方的自尊心 / 141
18. 打掉气焰，再语重心长地批评 / 142

第8章 构建和谐的情感世界

1. 千万不要喋喋不休 / 144
2. 别企图改变你的伴侣 / 146
3. 杜绝家庭中的批评 / 147
4. 给予对方真诚的欣赏 / 149
5. 不可忽略生活琐事 / 150
6. 要像对待客人般对待家人 / 151
7. 干预丈夫的工作等于帮倒忙 / 152
8. 太太的野心会杀死丈夫 / 155
9. 做丈夫的贤内助 / 158
10. 若遭遇意外 / 160
11. 理解丈夫的嗜好 / 162
12. 夫唱妇随的艺术 / 165
13. 使丈夫广受欢迎 / 167
14. 宣扬丈夫的优点 / 169

第9章 凭口才玩转职场

1. 依照兴趣选择职业 / 173
2. 好口才更容易找工作 / 175
3. 要勇于做决断 / 178
4. 学会推销自己 / 179
5. 语言是一面招牌 / 180
6. 外表很重要 / 181
7. 让自己与众不同 / 182
8. 假如争辩无可避免 / 183

第10章 推销出去的不仅仅是商品

1. 做一个成功的推销商 / 186
2. 热忱的艺术 / 189



3. 微笑，推销的面部语言 / 190

4. 条条大路通罗马 / 192

||————— 第11章 谈判桌上实现双赢 —————||

1. 谈判是语言的交锋 / 195

2. 如何针锋相对地谈判 / 197

3. 以静制动，巧妙控制局面 / 198

4. 避开谈判语言误区 / 200

||————— 第12章 用演讲征服世界 —————||

1. 没有谁是天生的演说家 / 203

2. 克服畏惧，培养自信心 / 211

3. 掌握有效说话的方法 / 217

4. 做好演讲前的准备 / 223

5. 生命力·活力·热情 / 236

6. 与听众分享你的演讲 / 240

7. 迅速获得回应的演讲 / 247

8. 讲清状况的说明性演讲 / 256

9. 赢得听众赞同的演讲 / 264

10. 即兴演讲 / 268

11. 发表演说的合适态度 / 273

12. 改善你的语言表述 / 284

13. 讲台风格与个性 / 291

14. 介绍演说者、颁奖和领奖 / 298

15. 组织较长的演讲 / 303

16. 善于应用所学的谈话技巧 / 314

KANAIJIKOUCAI

第 1 章

言词，观察别人的窗口

惯用的言词常能表现其人的个性，比较容易流露个性的言词有人称语、借用语、警语、思考语、附会语。

——戴尔·卡耐基



01

流露个性的人称语

不同的言词表现不同的人品和心态，它表现出说话者不同的个性。

最常见的情况是，和初见面的人说话，刚开始大家都介意面子，所以表现得很恭敬，等逐渐松弛下来后，不仅是姿态，连语调也会很随便，甚至连自己的本性都不自觉地暴露了。某饭店总经理曾表示，他主持招聘考试时，总是故意对前来应试的人采取非常随便的态度，起初，年轻人都规规矩矩地应答着，但过了一会儿，他们用惯了的语言就会脱口而出，而这位总经理即可从中了解到应试人的品格，可见，不同的用语的确是了解他人的一个珍贵的情报源。

而人称语是最能展示人们个性的一种称呼语。这一语言可以反映人的自我意识，可以提供各种深层的心理信息。卡耐基研究后指出：“经常爱把‘我’或‘俺’挂在口上的人，多骄傲自负，自我表现欲强，容易走向专横霸道。”

比如，如果你去参加某大型会议，而在会上又遇到这样的领导——他讲话时总是重复：“我个人认为……我呢？我呀……我想这样做……我的意思是……”通常，这类型的领导都比较自信有魄力，在工作中处处显示出主动，有的不大爱听下属的意见，对自己决定的事一般不愿意更改。良性的发展是一个敢说敢做敢承担责任、而工作中又有一股冲劲的领导；恶性的发展就是霸道专横，刚愎自用，唯自己的意志为上，不理解下属，不体谅下属的难处。

这类领导的成长环境必定很顺心，在求学时代与同伴的交际较多，所以才养成了用这种称呼的习惯。即使他在说“我”字时的语调并没有特殊之处，但他的态度会显得很谦虚，甚至表现出故作姿态、唯我独尊的味道。

在与这类领导打交道的时候必须讲究艺术，不能过于莽撞。对于领导要求的各种纪律，下达的各种命令，如果是正确的，是对工作有好处的，就努力地不折不扣地去执行，并且把它做得尽可能地完美。当然，对于专横的领导，你如果没有足够的力量去反抗他，就不必去以卵击石。

实际上，在生活中，你经常会遇到一些把“我”或“俺”挂在口头上的人。这一类人个性比较强，他们比较喜欢独立做事，一般不大愿意听别人的指挥。这一类人有个好处是，如果是认准了的事，就会坚持不懈地做下去。而他们最欣赏的也是富有个性的人，却不太喜欢与那些处世圆滑者交往。另外，个性强的人在遭受挫折时，所受到的心灵伤害较深，这往往会给他们造成终生的痛苦。

卡耐基曾有一个朋友，是做推销员的，在一次推销商品的过程中，遇到了一个金黄头发蓝眼睛的美丽姑娘。两人由相识到相爱，时间并不长，但爱得如火般热烈。正当二人准备结婚时，由于姑娘父母的干预，他们的计划失败了。姑娘的父母认为他没有固定工作，生活漂泊而无着落，供养不起一个妻子。卡耐基的朋友一气之下远走到纽约。他是一个个性很强的人，十分自信能干出一番事业。但姑娘的父母对他的蔑视令他不能忍受，尽管那位姑娘愿意与他终生相守，但他还是拒绝了。在一个晴朗的早晨，他离开家到了纽约。虽

然他后来成了一家电脑公司的总裁，但青年时代的那次伤害仍深深地印在他脑海里，挥之不去。

棒球教练怀特先生，每次提及他培养的棒球手时，就会说：“我对他的指导”，“我对他说过”等等，他这样猛烈地强调“我”，表现出来的行动就显得自我意识很强，并过于自信，也可据此看出其自我显示欲很强的性格。

据美国心理学家李彼得和怀特的研究，霸道型的老板——即领导人为专制型的团体成员，都很容易说“我”，而领导人为平均主义者的团体成员，则比较喜欢说“我们”。经常用单数第一人称的人，独立心及主体意识都比较强；而经常使用复数人称者，则比较没有个性，其中以团体型或附庸型的人居多。这类人一旦离开了团体就什么事都做不了。某些年轻人，经常在说话时将我隐入“我们”之中，大概是属于上述后一种性格的人。

根据这些第一人称语了解了人物的个性，可以给你的社交带来一定的好处，也可以避免因用词给你带来不利影响。而如果你是公司领导，也可以根据对方称呼“我”及“我们”的不同，找出其潜藏在人称语背后的性格、办事能力、适应性等等，从而为自己找一个得力的干将。

02 狐假虎威的借用语

爱借用名言、格言的人，多半是权威主义者，他们是借权威来提高个人说话的说服力。

人们经常都用自己的语言在说话，但无意识中，很多人喜欢借用别人说的话来表达自己的意见，这是一种自我扩大欲在起作用，表示还有更多的人和自己意见一致。特别表现在借用名人名言、格言方面，就更提高了自己说话的权威性。有时，只要是名人、权威人士说的话，即使是很普通的一句话，也会显得意义重大，别具光彩。这种借名人的光来提高个人说话权威性的作用，谓之“背光效果”。

卡耐基在描述爱用借用语的这一类人时，列举了一段对话：

“唔，寿司最重要的是吃起来要有嚼头，你这块的颜色有多好！”

“不！不！你这么说显得太肤浅了，纪贯之不是在他的《土佐日记》里说过吗？做寿司是保存鱼的一种方法，所以，如果你只称赞米的嚼劲，岂不是本末倒置了？”

“哦？是这样的吗？”

“至于嚼劲，柳国日男先生也说过，米饭是我们最主要的主食，如果还要更好，顶多也只能让它更白一些，所以雪白的米饭是奢侈的象征。”

“这样啊！你说得真在行，每次我都服你。”

这段对话的确显出了某人的学问，可是，却给人一种“狐假虎威”的味道。显然，某人是权威主义者，在很小的事情上都要引经据典搬弄权威，在频繁引用名人的只言片语中，深刻地流露了他对权威的憧憬。



日本的崇洋之风很盛，尤其是崇拜欧美国家，特别是在战后，日本国力大减，并且受到欧美国家的辖制，所以，外来语到处泛滥，这即是借外国人的威风，来扩充自己的表现。所以，从心理的角度看，这种“哈罗效果”也是一种特殊的“背光效果”，只不过借光的对象是外国人。其他国家也有类似情况。

除了名人、外国人外，人们从小都将父母视为权威，所以，常见的引用癖，是借助父母所说的话来表达自己的意思。如果你的女友对你说“家母说你是个很好的人”，这就是借母亲的话来表达对对方的爱情，并提高了对方的信心。不过，如果过于频繁借用母亲的话，则是有严重的“母云亦云”的稚气，可认为她精神上尚未断奶，依赖心很强。

在平日的生活中，如果你留心观察小孩子，你往往会听到这样的话：“我向妈妈告你”或“爸爸说，不听话的孩子是坏孩子，你不听话，你不是爸爸的好孩子。”孩子也学会了借用父母的话来提高自己的权威。特别是在学校里，老师说的话似乎是“至理名言”，具有绝对的权威性，因此，借用老师的话就成了普遍现象。比如，学生甲回到家里，正遇到其父亲与朋友聊天，谈到了关于空气污染的问题，他父亲认为空气污染是由于现在地球上工厂过多，排放的废物也增多，增加了污染性。并且，工厂排放的废气直接进入大气层，加剧了污染度。这时，学生甲插话道：“大气真正的污染是因为人排放的二氧化碳增多，而吸收二氧化碳的东西诸如树木却在急剧地减少，造成比例失衡因而污染了大气。”他父亲惊讶地问谁这样认为，学生甲自豪地说：“老师讲的。”姑且不论老师讲的对与否，单就甲说话的神气就可知道，他对老师说的话多么崇拜。

卡耐基说：“爱借用名言、格言的人，多半是权威主义者，他们是借权威来提高个人说话的说服力。‘哈罗效果’也是一种‘背光效果’。”

当然，事情从另一方面来说，爱使用借用语的人，往往也表现了其自信心不足，并且在某个问题上缺乏独见，需要借用名人的话来证明自己。

此外，还有些人喜欢在说话的时候搬用僻词拗语，令听者感到困扰。这自然谈不上什么“背光效果”，但其中有些人也是借此表现自己有学识，另有些人则刚好相反，是以这些人们难听懂的话语，作为保护自己心理弱点的挡箭牌。正如在演讲的时候，如果你讲得简单明了，听众往往会通过自己的思考提出一些问题，要你当场解答；如果你讲的内容并不复杂，却故意堆砌很多深奥的词，让听众听得莫名其妙，这就等于给听众设置了提问题的障碍，达到了自己回避提问的目的。其实，这刚好暴露了自己的自卑，深感自己的智能未能达到信手拈来、运用自如的境地。

03

敬语是心灵的润滑剂

恰如其分的敬语是维系人际关系的重要角色，过度的恭维话反而表现出一种戒心、嫉妒、讽刺或敌意。

在人际交往中，最能表现心理的语言是敬语。要圆满地过社会生活、维系良好的人际关系，敬语扮演着重要角色。它是心灵的润滑剂。在一般人的观念里，能使用敬语似

乎是最妥当的，多半不会出什么问题。然而，确实也有些人，并非对敬语无知，而是刻意堆砌一些过度的敬语，此人心中可能有某种企图。

若是相互都很随便的关系，当然就不需要使用敬语。如果在相当亲密的伙伴中，突然出现了敬语，那就要注意了。卡耐基的一位朋友曾对他说，当他的妻子开始说些非常客气的话时，表示他的妻子陷入了非常糟糕的心境。这是他若干次莫名其妙而又痛苦的经验中摸索出来的。

卡耐基观察了若干人后发现：“恰如其分的敬语是维系人际关系的重要角色，过度的恭维话反而表现出一种戒心、嫉妒、讽刺或敌意。”

汤姆太太和约翰太太本是十分亲密的伙伴，两人平时无话不谈，两家来往也很频繁，但不知什么原因，两人之间出了隔阂，一天，汤姆太太说：

“哎呀！约翰太太，您真是太幸福了，女儿白白胖胖的真漂亮，先生是建筑业的知名人士，却每天回家吃晚饭。约翰太太您真让人羡慕啊！您是如何调教先生的，能不能传授一下呀！”

这段话足以表明汤姆太太此时的心境，它让人听了起鸡皮疙瘩。这段赞美词，其真意竟与表面的言词大相径庭，它也可能表示的是轻视，也可能表示的是嫉妒。人们常说：“语言是衡量沟通双方心理距离的尺度。”尤其是令人感到见外的敬语，不仅会在无意中将彼此的距离拉开，更有防范他人侵犯的功能。

人们常说，某地区的人说话很客气，但这只是其中的一面，而另一面往往说明这个地区的人有强烈的排外意识。因此，外国游客觉得日本人很有礼貌，从反面上看，即表示日本人不易与外人融洽相处，所以给人冷淡多礼的表现。

如果双方在比较深入的交谈中，对方从始至终用词都很客气，若不是他有什么自卑感，就是内心隐藏着戒心和敌意。反过来说，刻意以随便的口气说话的人，也可能想借谈话侵入对方的心中，也就是有占上风的欲望。花花公子找到猎取的对象时，会突然对对方非常亲切，说话随便，其目的就是要增加亲密感，使对方觉得彼此已无距离，借以达到一体化的地步。

04

从思考语看思维动态

从一个人说话所用的思考语中能窥探此人的思维动态，对
接下自己如何与其交往有一定的指导意义。

思考语多属连接词，相当于英语中的“and”的一类，比如，“然后”“接下来”“还有”等，表示思考对象的前后联系。说话中频繁出现这类词的人，表示其思绪松懈，没有连贯。与这类人谈话、聊天，会相当地轻松、愉快。另一方面，与这类人交往，也较容易建立亲密关系，在这之中的距离不是很大。

相对地，还有相当于英语中的“but”一词，如“但是”“可是”“然而”等，这种连接词和“and”一样，不仅具有承上启下的作用，更表示思路的转折。常用这类词的人思