

口才訓練指導

新講演術

附成功秘訣

新出生版社

青年修養叢書

新講演術

附成功秘訣

卡耐基著
張林譯

新學生出版社印行

民國三十三年十一月再版

定價十五元

青年修養叢書
新講術

附成功秘訣

版權所有不准翻印

原著者 卡耐基

編譯者 張林

出版者 新生出版社

發行者 新生出版社

總經售處

北京華文書局
天津成城書店

序

人類既不能離羣而獨立，那麼，人和人之間，必須互相接觸；尤其是社會愈進化，生活愈繁複，因此交際的機會也頻繁，人與人的接觸也更多。不僅是思想的交換，而且爲了滿足生活的需要，不能不時運用說話的本能。本來，每個人都是具有說話本能的，但是因爲各種環境，生活的限制，有的口才拙劣，有的滔滔善辯。

我們在這複雜的社會生活中，說話是一種不可缺少的本領，無論交際應酬。思想更換，訴說各人的需要，陳述自己的意見，能善於說話的，總是佔強一着。但是，說話原是天賦的能力，只是你因爲不去發展這種才能，於是見了人會臉紅，說起話來要戰戰兢兢，格格不吐，許多人因爲口才拙劣，受人輕視，也有許多人因爲訥訥不善於言，以致失去很可獲得成功的機會，種種挫折煩悶，簡直有不勝訴說之痛苦。本書的編譯，就是想使一般感到口才不好的朋友，獲得一種助力，以解他們的痛苦。

本書的取材，大多數根據卡耐基的經商演說術；但是卡氏原著偏重於怎樣當衆演說，對於一般的說話藝術，却很少說述，因此編者把該書材料加以整理，另外又參考了克門諾耳氏的辯論術，和別的書報，編譯成爲本書，以一般的說話藝術，作爲發揮的準繩，以供社會人士的需要。尙希讀者指正！

新講演術目次

第一輯 說話是一種藝術

一、口才和人生

人類的本能——糾正錯誤觀念——羣居生活中的言語作用——

二、交際場中的口才作用

生活的磨煉——人們衡量你的標準——真實才幹的試驗

三、事業和口才的關係

成敗常包括在一次談話中——巧妙的方法——

四、說話的藝術性

聰明的訣竅各盡本分——

五、病從口入禍從口出

獲得同情和幫助的技術——口舌的禍祟是最可怕的

第二輯 怎樣準備你自己

一、你害羞嗎

畏怯的心理現象——人類特有的情感——克服畏怯是極重要的工作——養成畏怯心理的原因——克服的方法——人家關心你的事情——

二、胆大和心細.....一七

一般人的缺點——心理學家的學說——非洲的奇怪典禮——你心目中的聽衆——一個很好的榜樣——不可缺少的調劑原素

三、記憶的方法.....二二

記憶力是可以訓練的——各種不同的記憶力——記憶力的訓練法——從平常時候做起——複習是記憶的有效法

四、克服你的弱點.....二七

兩種不同的個性——你得認識你自己——讓人家喜歡我

第三輯 獲得人們同意和聽從的秘訣

一、多聽取少陳述.....三三

一般的性格——購買冰箱的實例——多言必失——改變聽衆心理的方法——說服聽衆的模樣——

二、不要輕易下判斷.....三九

人類是接受暗示的——幾個實例——反覆申述的效果——引用名人的理論

四五

三、指摘錯誤的危險——誰的效力大——柯立芝總統的故事——對付頑抗的方法——跳舞教師的妙訣

五一

四、避免無益的爭辯——不快樂的成因——爭勝的低劣心理——爭辯者沒有理由說自己是正確的——爭辯無益——避免爭辯的方法——真理是不可泯滅的

五、噲噲的害處

五七

噲噲的來歷——怎樣使說話不噲噲——保持說話的價值

六、注意對方的興趣

六一

人們所感興趣的事——美國雜誌的成功——一篇受人歡迎的演說辭——使人注意的題材——具體和真實有傳染性的興趣

七、以慾望攻克慾望

六八

運用能激動人們的事件——慾望是每個人所具有的——人性的普遍表現

第四輯 如何打動人們的心坎

一、熱誠可換勝利

七三

成功的法則——聽衆的態度全由我們操縱着——失敗的由來——林肯的雄辯是一種必要的刺激

二、個性的發揮……七九

比力智還偉大的東西——發揮個性的方法——一段有趣的故事

三、動人的詞句和優美的語調……八三

談話的技巧——態度的自然——聲調和語氣——音調是不是需要變動——語調的速度——停頓的效能

四、不能忽略的姿態問題……九一

單調和可笑的舉動——坐的藝術——手的地位——幾條你得牢記的原則

五、怎樣抓住聽衆……九五

吸引聽衆的方法——趣味是每個人所企求的東西

第五輯 演說的技巧

一、登台以前的準備……一〇〇

一般人所感覺困難的——題材的選取——材料的排列——握住成功要訣

二、在講台上……一〇四

禮貌是必須注意的——講台上的主席——必須避免的壞習慣

三、怎樣才能使演辭通暢明達……………一〇七

演說的要點——用譬喻來幫助——避免專門名詞——百聞不如一見——複述重

要的意思——短時間中不要多說要點

四、演說的精彩是繫於結束的地方……………一一二

下場時的精彩——用演說中要點做結論——幽默的結論——引用名人的語句做

結尾——一層緊張一層的結尾法——結尾的要義

第六輯 辯論術

爭辯時的心靈表現……………一一五

聰明的對付方法……………一一六

不可避免的辯論……………一一七

一個值得效法的實例……………一一七

心平氣和……………一二

成功秘訣

- 一、「我也有成功的一天嗎？」……………一
- 二、信任你自己——成名致富的最大關鍵……………四
- 三、自信力養成法……………八
- 四、一條成名致富的捷徑……………九
- 五、怎麼去發現「獨創」的機會……………一〇
- 六、改進舊業也是獨創的一個方法……………一一
- 七、意志猶如風標……………一二
- 八、成功的秘訣……………一二
- 九、席拉怎樣提高自己的地位……………一三
- 十、沒有一種事業是沉悶的……………一四
- 十一、一對雄心勃勃的青年夫婦……………一七
- 十二、因不斷進取而造成的種種奇蹟……………一九
- 十三、當你不斷進取時……………二〇
- 十四、成功是什麼……………二二

十五、截斷你的退路——勇敢的極意之一	二三
十六、不屈不撓——勇敢的極意之二	二五
十七、勇敢嘗試——勇敢的極意之三	二八
十八、我怎樣編寫「莎氏大辭典」	二九
十九、瓦格納耳的成功哲學	三〇
二十、失敗是進取時的攻城炮	三一
二十一、堅忍是克服失敗的無上利器	三一
二十二、成功的第一步	三二
二十三、計劃是成敗的樞紐	三三
二十四、第一步確定一個具體的目標	三五
二十五、第二步測定應付的努力！	三九
二十六、第三步預定一個成功的期限	四五
二十七、第四步立刻着手實行	四九
二十八、第五步堅忍不拔，不達到目的決不能休	五三
二十九、第六步成誓文朝誦讀	五八
三十、第七步隱忍持久以靜代急	六〇

新講演術

卡耐基著
張林譯

第一輯 說話是一種藝術

一口才和人生

人類的本能 許多人說，人生的生活，包括於衣食住行四件要事。你瞧，一個小孩子在初生下地來的時候，他第一個要求就是要吃奶，因為他要求生存，乳汁是維持他的生存的要素；後來，孩子漸漸長起來了，他不僅要吃。而且要求一行動上的自由。倘若父母們，縛住了孩子的手腳。他一定會一刻不安寧地掙扎着，倘若掙扎再不能生效，繼之便號陶狂哭，跟着孩子們年齡的長大，表現出衣食住行的四項，是他們不可一日或缺的要素。這是天經地義的定義，誰也推翻不了的。不過，這裏我還得提醒大家一句話，就是一個孩子在七八個月的時候，他們還有一件極重要的表現，那是什麼呢？

老實說，這一種表現，是由於人類本能的作用。人類本有一種說話的本能的，小孩子在七八個月的期間，他們要求表達他們心裏的意思：咿呀地發出各種不同的聲音，這正是人類生活中一種奇蹟，而這種奇蹟，許多人都把他忽略了，以為牠並不是生活的要

索。

糾正錯誤觀念 我要大聲疾呼，糾正許多人的錯誤觀念。人類生活的要素：一方面是物質生活的滿足，如衣食住行的舒適，……；另一方面却是精神生活的安慰。思想，意念，情感……這些都是屬於精神方面的，思想的表達，情感的發洩，意念的滿足，都是精神生活的目的，人們只顧到物質生活，而把精神生活拋棄不理的錯誤觀念，我們必須指出這是一種錯誤的觀念，而這種錯誤觀念，更必須迅速地糾正過來。

滿足精神生活，正和滿足物質生活一樣的重要，甚至在某一種境地中，滿足精神生活，却比滿足物質生活更重要得多，尤其是表情思想，傳遞情感的語言，更爲人類生活中的一件必不可少的事情。當你無法表達你的意思，發洩你的情感時，你所感受的痛苦，一定是非常大的，譬如你正和大家談得十分起勁的時候，突然你的聲音嘶啞了，無從發言，你將覺得如何的窘迫呢？因此，人類的生活中，思想的表達，應該是佔着重要部份的。

羣居生活中的言語作用 而且，人類生活已經到了羣居不能孤獨生存的境地中，語言的作用，更表現着不可一時或缺。你無論在什麼環境中，你總不可能避免跟人們交往，那麼你就不能不依靠說話來做交往的媒介。這裏我們不必多費時間來研究語言是如何發生的問題；但是我們却不能不討論人生和語言的密切關係。一個人的說話能力，可以

顯示他的力量。口才好的人，往往容易被人尊敬崇拜，口才不好的人往往容易被人遺忘冷淡。不僅這樣，說話說得使人欽服，往往使他的地位抬高了許多，就是胸無半點常識的人，往往因為會說話，人家都以為他是個萬能博士。當然，我不是說一個人只要口才好，就可以應付一切的了；但是你如果具有良好的口才，一定可以給你許多的助力，無論和人交往，無論應付事物，就是對於你家裏的家族，也一定能夠獲得很大的效力。

二 交際場中的口才作用

生活的磨煉 口才在交際場所中的作用，那是更顯得重大了。交際場，實在是人生生活的磨煉地。不會應酬，人們都以為他是個戇子。所謂應酬，實在是生活磨煉中所獲得的結果。我們常見許多人當會面的時候，開始像下面類似的談話：

甲：「哈哈，今天的天氣很不錯哪！」

乙：「是的，很好，哈哈！哈哈！」

甲：「你好嗎？」

乙：「託福，你呢？」

這樣的倒場白，看起來很平淡，似乎沒有什麼內容的交談；但是你假如注意一下他們間的態度，他們的音調，這「哈哈」兩聲，就表現着特殊的情感：這情感既不熱烈，

二 交際場中的口才作用

四

也不冷淡，而是從生活中磨煉出來的世故經驗。一般人所說的閱歷，就是指點這個。

人們衡量你的標準 你和人們交往，你在社會上跟一切人交際，接觸：自然你衡量別人，而別人也衡量你。我不知道你是拿什麼標準去衡量別人，但是我這裏却可以告訴你別人衡量你的標準。當人們一看見你的時候，他們的腦筋中立刻起了一種印象，注意你的一切了。你無論笑一下，走動一下，或是微咳一聲，人家都當做是一種新奇的遭遇。但是大家都無從斷定你是一個怎樣的人，你的服裝，態度雖然可以表現你的身份的部份，但是人家以為這些並不一定是正確的。因為這表現出來的，有候候可以假裝而成。這樣，人們爲了要獲得真實的結果，於是悄悄地走近你的身邊，含着微笑，一面用眼光不住向你打量，一面和婉地說：

「先生！您貴姓？您是……」

這「您是……」多麼有意思呢？他讓你自己招供出來，這裏的答語就是衡量你的最厲害的表尺。如果你能從容不迫的向他還個禮，然後再和婉地對答他的問句，你介紹你自己，你再詢問他的一切，這樣，你將被他所重視，所欽敬。有些人被視為老練，持重，有些人被認為輕浮，狡猾，也有些人被認為連人情世故也不懂，這都是因爲口才上所顯示出來的。你如果能仔細體會一下上面的話，你將懂得口才在交際場中所發生的作用是怎麼的偉大。

真實才幹的試驗 當一個兒童進學校去求學的時候，必先經過一種入學測驗，根據他的才能，編入相當的學級；而一個人踏入社會的時候，也同樣給人們試驗才幹的真實性。可是試驗的方法，當然和兒童的入學試驗不同。人們測驗你有沒有真實的才幹，往往根據着他和你的一段談話來決定。你具有真實的才幹，如果口才不好，見了人訥訥地說不出話來，那麼別人也會看輕你的，相反，你如果具有應付裕如的口才，雖然你的才幹並不出人頭地，但是，因為有這口才的掩護，往往使人們不知怎樣獲得你的真實的才能的標準，口才彷彿是一個烟幕彈，牠把你掩護在裏面，使人家無從捉摸你。

實際場中的口才作用，牠關係你一生的活動，你如果想在裏面爭得一席地位，你却必須訓練你的口才。

三 事業和口才的關係

成敗常包括在一次談話中 事業的成功和失敗，往往包括在某一次的談話中，這話決不是過分誇張的。佛蘭克林的自傳中。有這樣一段話：我在約束我自己的時候，曾有一張「美德」檢查表的實行，當初那表上只列着十二種的美德，後來，有一個朋友告訴我，說我有些驕傲，這種驕傲，常在談話中表現出來，使人覺得盛氣凌人。於是我立刻注意這位友人給我的忠告，我相信這樣足以影響我的前途，然後我在表上特別列上「虛

三 事業和口才的關係

六

心——一項專門注意，我所說的話，我決定竭力避免一切直接觸犯別人感情的話，甚至禁止我使用一切確定的詞句：像「當然」「一定」「不消說」……而以「也許，」「我想，」「彷彿」……來代替。」

佛蘭克林又說。「說話和事業的進行，有很大的關係，你如出言不慎，你如跟別人爭辯，那麼，你將不可能獲得別人的同情，別人的合作，別人的助力。」「這是千真萬確的，一件事業的成敗，常會在一次談話中獲得效果。所以你想獲得事業的成功，必須具有能够應付一切的口才。」

巧妙的方法 一個大公司的經理，他擬了一種新商標，特別召集了各部主任和部長來討論。其實這次討論，只不過顯示一下他的能力，他料想大家一定是唯命是從，決不會發生新的意見，而且有不同的意見的。在開會的時候，他站起來說：「我覺得這商標很不錯，寓意也很有意思，你們瞧了可同意嗎？」

一個營業部主任說：「是呀，設計得真不錯。」

「你呢？」經理向進貨部主任問：

「好極了！寓意更有愛國的意思。而且象徵着光明普照，實在是動人的圖案。」

經理向出口部主任問：「你可贊成嗎？」

「我嗎？我却不喜歡牠。」