

典藏版

25

岁

就知道晚了

写给全球年轻人的69堂口才训练课

国内卡耐基经典译本，令亿万青年人受益终身的智慧之书

〔美〕卡耐基◎著

刘湘◎编译

Eloquence
training 

古吴轩出版社



25

岁

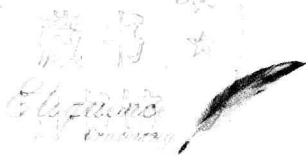
就知道晚了

写给全球年轻人的69堂口才训练课

国内卡耐基经典译本，令亿万青年人受益终身的智慧之书

〔美〕卡耐基◎著

刘湘◎编译



古吴新出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

25岁知道就晚了：写给全球年轻人的69堂口才训练课 / (美) 卡耐基著；刘湘编译. —苏州：古吴轩出版社，2013.9

ISBN 978-7-5546-0135-8

I. ① 2… II. ① 卡… ② 刘… III. ① 口才学—青年读物 IV. ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 192166 号

责任编辑：王琦

见习编辑：陆九渊

策 划：张春霞

装帧设计：王俊波

书 名：25岁知道就晚了：写给全球年轻人的69堂口才训练课

作 者：(美) 卡耐基

编 译：刘 湘

出版发行：古吴轩出版社

地址：苏州市十梓街458号

邮编：215006

Http://www.guwuxuancbs.com E-mail: gwxcbs@126.com

电话：0512-65233679

传真：0512-65220750

经 销：新华书店

印 刷：北京蓝空印刷厂

开 本：787×1092 1/32

印 张：8

版 次：2013年10月第1版 第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5546-0135-8

定 价：29.80元

出版说明

戴尔·卡耐基是美国著名的成人教育家、演讲家和人际关系学专家，被誉为“20世纪最伟大的心灵导师”。

1888年的平安夜，戴尔·卡耐基诞生于密苏里州玛丽维尔附近的一个小市镇。他的父亲经营一个小小的农场，母亲是一位乡村教师。由于家境贫寒，卡耐基从小就帮助家里做杂务或者是给别人打零工以减轻父母的负担。

1904年，卡耐基被密苏里州的师范学校录取。虽然有全额奖学金，但生活费却常常没有着落，为此卡耐基打各种零工来赚钱。曾经的贫寒让卡耐基一度非常自卑。据他后来回忆，那时的他苍白、瘦弱，穿着又宽大又破旧的衣服，为此经常被同学们嘲笑和欺负。

所以，卡耐基非常希望自己能够出人头地。20世纪初的美国校园，有两种人能够轻易获得威望和赞赏，一种是棒球运动员，另一种就是在辩论和演讲比赛中获胜的人。卡耐

基知道自己的身体条件不是很好，于是他花了大量时间来训练自己的口才和演讲技能。

毕业之后的卡耐基做过推销员，也尝试过做演员，但都没有成功。后来，卡耐基毅然辞去工作，跑到一家夜校去做教师，专门教导成年人如何演讲、说话，竟取得了空前的成功！他一跃成为亿万民众的精神领袖！随后，以商业人士为受众，专门教导人如何演讲的卡耐基训练机构也如雨后春笋般开办起来。卡耐基的著作《语言的突破》、《人性的弱点》一进入市场就成为引导人们说话、演讲的“福音书”，帮助了数以亿计的人们获得了事业上的成功和人生的幸福。

其实，卡耐基先生的著作不仅在当时很有影响力，在竞争如此激烈的今天更是不可多得实用宝典。现在的年轻人干劲十足，有迈向成功的实力和能力。但是绝大部分都锋芒毕露，追求个性，不懂得考虑别人的感受，这在无形中为他们走向成功增添了许多障碍。于是，编者将卡耐基先生著作中有关演讲与口才的精华部分挑选出来进行再版，希望能够帮助更多的年轻人掌握说话技巧和为人处世的原则，让他们在人生道路上走得越来越顺，越来越轻松……

没有人天生就是赢家，但如果你连最基本的阅读都还不曾开始，又怎么会到达远方？

Chapter 1 能“说”不等于会“说”

1. 有效谈话是一种神奇的魔法 / 002
2. “引人入胜”，牢牢抓住听众的心 / 006
3. “知彼”才能征服那双耳朵 / 010
4. 不要永远只做自己的听众 / 013
5. 一个意思，多种表达，万分惊喜 / 016
6. 烤面包要看火候，说话要讲分寸 / 019
7. 一开口就要砸在点子上 / 022
8. 对待陌生人，自信而不骄傲 / 025
9. 落落大方带来异性缘 / 028
10. 适时停顿，让你的讲话更出众 / 031

Chapter 2 巧言妙语是你最惊艳的盛装

1. 婉转的嗓音，让你“先声夺人” / 036
2. 幽默孕育酣畅淋漓的交谈 / 040
3. 微笑是世界上最美的语言 / 043
4. 委婉建议比“一声令下”更有效 / 047
5. 你的赞美恰到好处吗 / 050
6. “模棱两可”的大智慧 / 054

7. 恰当的安慰如清水一般沁人心田 / 057

8. 暗示之美，在于一语抵千言 / 061

Chapter 3 找到自己的说话特色，让人一听难忘

1. 合适的开场白，成功的一大步 / 066

2. 看人下菜碟，让大家喜欢听你说 / 069

3. 与听众互动，你会收获不一样的惊喜 / 073

4. 做最强的自己，不再害怕 / 077

5. 即兴演讲，你准备好了吗 / 081

6. 随机应变，化“尴尬”为“喝彩” / 085

7. 用“豹尾”甩听众有力的一鞭 / 089

Chapter 4 七把钥匙，让你打开听众的心门

1. 谈论共同的话题才能心有灵犀 / 094

2. 倾听是最动人的恭维 / 098

3. 提问要挠到对方的痒处 / 101

4. 以冷静和理智绝杀“找茬者” / 105

5. 辩驳不一定非要针尖对麦芒 / 108

6. 放低姿态往往能事半功倍 / 112

7. 弦外之音方让你听清此言彼意 / 116

Chapter 5 在新“说话”时代，你该怎么开口

1. “撒娇”比争论更有效 / 120
2. 不分场合的“直言”伤人伤己 / 123
3. 让“老顽固”面对事实不再顽固 / 127
4. 将心比心，使对方成为“自己人” / 131
5. 以柔克刚，让对方听你的安排 / 134
6. “糖衣炮弹”让对方百依百顺 / 137
7. 获取了信任，说服还不简单吗 / 141

Chapter 6 如何成为“谈”情“说”爱的高手

1. 关怀在口，怎会不幸福 / 146
2. 即使是亲人，也不能口不择言 / 149
3. 和朋友“感同身受”，才能“志同道合” / 152
4. 别用沉默折磨你的爱人 / 155
5. 严防婚姻的“禁区” / 158
6. 不要把唠叨布满家，因为那里有你最爱的人 / 162
7. 交谈是婚姻马车的润滑油 / 165
8. 幸福就是美好的氛围 / 168

Chapter 7 “话”出属于你自己的升职记

1. 面试时，千万用好自己的嘴 / 172
2. “怎么说”远比“说什么”更重要 / 175
3. 尊重是领导真正的魅力所在 / 179
4. 鼓舞引领人们走向成功 / 182
5. 谈领导其实不必“色变” / 186
6. 懂得团队合作，才更容易成功 / 189
7. 千万小心办公室交际雷区 / 192

Chapter 8 拒绝的“潜规则”，你懂了吗

1. 学会拒绝，让人生更加自由 / 196
2. 最好的拒绝是能让人欣然接受的 / 199
3. 尴尬的谈话需要绕个圈子 / 202
4. 沉默也是一种好的拒绝 / 206
5. “答非所问”，拒绝不伤感情 / 209
6. 借他人之“口”让拒绝更轻松 / 212
7. 真正想摆脱，借口就要合情合理 / 215
8. 拒绝，没必要伤感情 / 218

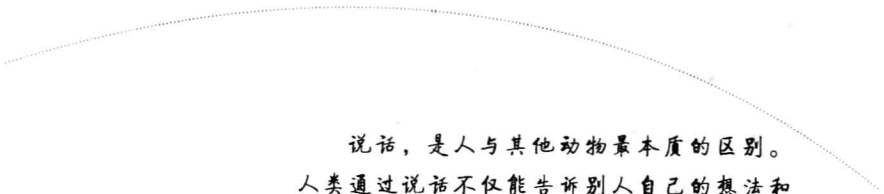
Chapter 9 学会谈判，将对手“杀”于无形

1. 找对策略，谈判成功的“第一密钥” / 222
2. 谈判即将开始，你准备好了吗 / 225
3. 赢也要赢得绝对漂亮 / 229
4. 一语中的，揭开那层薄纱 / 232
5. 提问是发现问题的最佳方法 / 235
6. 以退为进，给谈判更大的空间 / 238
7. 谈判有“危险”，你怎样“护驾” / 241



Chapter 1

能“说”不等于会“说”



说话，是人与其他动物最本质的区别。人类通过说话不仅能告诉别人自己的想法和观点，还能凭此来表达、联络感情。但是，“能”说话并不代表着“会”说话！你真的了解语言的魔力吗？

1. 有效谈话是一种神奇的魔法

在现实生活中，许多人都很“能”说，却又不“会”说。为什么一个很“能”说的人，我们却说这个人不“会”说呢？原因很简单，因为他们讲的大多是废话，不仅毫无意义而且还浪费听者的时间。

思想的表达、任务的发布、工作的执行都需要通过交谈来完成，因此人与人之间的交谈都是带有一定目的性的。比如，去菜市场买菜你需要问价钱，让对方同意你的意见或者向对方表达自己的需求等。目的能否达成，交谈万分重要！

有效交谈是一种神奇的魔法，它能够轻松吸引对方的注意力，达到我们所预期的目的。然而，什么才是有效交谈呢？简而言之，有效交谈就是指通过一定的方式进行当众说话，尽量在不说一句“废话”的前提下，将我们要表达的意见或者观点准确地传达给听众，进而达到自己说话的目的。

我们每个人在谈话中都希望对方可以明白我们的意思，按照我们的想法行事，这就要求我们必须懂得怎样有效谈话。因为有效谈话不仅可以节省我们和对方的时间，还可以只用寥寥数语就把我们的意思表达清楚。所以，懂得有效谈话，就是懂得了说话的智慧。

耶稣就非常懂得有效交谈的技巧。据说，耶稣在向社会大众讲做人的道理时，非常喜欢采用比喻句式。对此，耶稣的门徒很不理解，就问耶稣为什么要这样做。耶稣解释道：“因为有些东西是众人的眼睛看不见的，是众人的耳朵听不见的。为了加深世人对这些东西的理解和感知，我只好形象的比喻来解释给他们听。”

由此看来，适当的说话方式是有效交谈的重要前提。所以，我们要想达到有效交谈，就应该像耶稣一样，采取各种方式，运用各种方法，争取达到自己想要的成果。例如，在交谈时要“三句不离本行”，动用全部的精力把我们想要表达的目的讲清楚；站在听众的立场思考，从听众们喜欢的话题入手；千万别一个人自说自话，要和听众进行积极的互动，让听众参与到谈话中来。

当然，并不是说一场谈话中我们没有达到自己预期的目的就不是有效谈话。交谈就是让听众了解我们的意图以及让我们知道听众的心思。所以，只要让听众明白

了你的意思，知道你想要表达什么，那么，这场谈话就可以说是一次有效的交谈。

就好像一个推销员向顾客推销产品，他向顾客详细地介绍了这个产品的优点、缺点以及购买的性价比。虽然因为某些原因这位顾客还是没有购买此产品，但我们不能因此就判定这位推销员的谈话失败了。因为推销员在此次谈话中让顾客明白了产品的性能，向顾客提供了他想要了解的信息，所以这还是一次有效的谈话。

我们可以试着运用各种方法和手段来拉开我们谈话的序幕，然后尽量用简洁、有效的语言将我们的意思表达清楚。如果听众不在状态或者是没有听懂我们在说些什么，我们可以改变谈话的策略，用幽默、讽刺、提高音量等方法抓住对方的注意力，让对方的耳朵臣服于我们的“三寸不烂之舌”之下。

总之，如何将话说得风趣、有效是一门高深的学问。在我们尝试着学习这门学问时，我们应该以不变应万变，用一些“阴谋诡计”把听众的耳朵拉回来，想办法让对方明白我们谈话的意图，让枯燥的谈话变得趣味横生，达到“化腐朽为神奇”的效果，让我们的目标得以轻轻松松地实现。



停下来，用心听一听：我们在与人交谈的时候，一定要记住自己此次谈话的目的，并试着站在对方的角度思考，尽量想办法将谈话向自己的目的拉拢，将自己的要求表达清楚。

2. “引人入胜”，牢牢抓住听众的心

亲爱的朋友，你在谈话时是否遇到过以下情况：你在那里滔滔不绝地讲，众人却不知所云；你在激情澎湃地演讲，大家却昏昏欲睡，独留你一个人唱独角戏；你努力向别人介绍自己的想法，别人却悄然离席……

如果你真的遇到过这种情况，那么一定是你的讲话太过无趣了。别人觉得与你交谈是一件很痛苦的事情，所以才会对你敬而远之，甚至不得不做出如此无礼的举动。所以要想抓住听众，我们就要学会“能说会道”。

当然，我们说一个人能说会道并不代表着这个人“能说”，而是这个人“会”说。“会”说话的人不仅对任何话题都能侃侃而谈，而且还能够吸引听众的注意力，让听众喜欢听、乐意听。

一位政治家去农村考察工作，他想和当地的农民谈论一个政治话题，但是他说了半天，农民们还是各干各

的活儿，没有人认真听他在讲什么。这位政治家很苦恼，不知道该怎么吸引这些农民的注意力。后来，他对这些农民说：“天气这么热！大家来树荫里休息一会儿，我给大家讲一个好笑的故事，顺便一起放松一下。”

“从前，有三个年轻人救起了一位不慎落水的官员。这位官员非常感激他们，就答应帮助他们每人实现一个愿望。第一个年轻人说他希望可以进入西点军校。官员答应了，并告诉这个年轻人不久就会收到西点军校的录取通知书。第二个年轻人说他想进一家跨国公司，官员也答应了。第三个年轻人说他希望自己死后能够埋在阿灵顿国家公墓。官员听后很吃惊，问他原因。那个年轻人说：‘先生，如果我父亲知道我救了你，他会杀了我的！’”

农民们听完这个故事后都哈哈大笑，政治家趁热打铁：“大多数人之所以对官员有偏见，是因为他们对政治不够了解……”随后，政治家开始讲他此次谈话的主题，这一次，农民们都放下了手中的活，认真听他讲话。

其实，我们每个人的精力都是有限的。尤其是在当今这个浮躁不安的社会，人们每天被生活、事业、情感等问题所困扰，耐心和精气神都慢慢被磨光。如果我们