

汲取卡耐基口才艺术精华  让你从根本上提升说话水平

A CARNEGIE ELOQUENCE LESSON EVERY DAY



每天一堂 卡耐基口才课

——  卡耐基口才艺术精华，提升人际交往能力，成为大受欢迎的人  ——

墨非◎编著

台海出版社

每天一堂 卡耐基口才课

——《卡耐基口才艺术精华，提升人际交往能力，成为大受欢迎的人》——

A CARNEGIE
ELOQUENCE
LESSON
EVERY DAY



墨非◎编著

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天一堂卡耐基口才课 / 墨非编著. —北京: 台海出版社, 2013. 10

ISBN 978 - 7 - 5168 - 0106 - 2

I. ①每… II. ①墨… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 233242 号

每天一堂卡耐基口才课

编 著: 墨 非

责任编辑: 王 品

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市朝阳区劲松南路 1 号 邮政编码: 100021

电 话: 010-64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010-84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京联兴华印刷厂

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710×1000 1/16

字 数: 312 千字

印 张: 21

版 次: 2014 年 1 月第 1 版

印 次: 2014 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5168 - 0106 - 2

定 价: 39.80 元

版权所有 翻印必究





前言

PREFACE

在生活中，我们经常听到这样一句话：“口才是人的第一能力，谈吐是人的第二外貌”。美国著名口才学家卡耐基也曾说过：“一个成功者的成功因素专业知识占15%，交际能力占85%，也就是说人际关系的强弱是决定一个人成功的最主要因素。”可见，说话对我们来说具有不可估量的作用。卡耐基的口才教育课程也是由此开创的，并在全世界广泛传播。

卡耐基在开设口才培训班之前，曾做过一个调查，让人们说出上课的原因和希望从这种口才培训课程中获得什么。调查的结果却让人大吃一惊，绝大多数人心中的愿望和基本需求是一样的，他们的回答是：“当人们要我站起来讲话的时候，我就很不自在、很害怕，我不能清晰地思考，不能集中精力，不知道自己到底想要说什么。”可见，口才能力是逐渐培养起来的，想要拥有好的口才，首先要做的就是让自己自信起来，其次还应该掌握一些说话技巧。

我们都知道，面对同一个人说同样意思的话，可能有的人说出来能让这个人高兴，但有的人说出来效果就不是那么好，甚至让这个人生气。为什么会这样呢？究其原因，还是口才问题。前者懂得一定的说话技巧，而后者却相反。“一句话可以让人笑，一句话也能让人跳”，说的就是这个道理。

人生中，从求职到升迁，从应酬到交友，从交谈到说服，都需要说话的能力。会说话，小则讨人喜欢，受人欢迎，大则可以保身；如果不会说话，小则树敌，大则让你的工作毫无业绩起色，可能备受同事、领导冷落，导致事业步步维艰。

为此，我们特地编写了《每天一堂卡耐基口才课》。本书以我国著名学府北京大学 2011 年开课结课时间为准，给您带来每天一堂卡耐基口才课。分上、下两学期，每学期 80 课时，共 160 课时。

本书根据卡耐基在口才培训课中的一些方法技巧为依据，同时加入一些生活实例，使其更丰满，阅读性也增强了很多。本书从说话训练的实际情况出发，多层次多角度地揭示和叙述了口才训练的秘诀和技巧。集知识性、实用性和操作性为一体，是每一位要掌握口才的现代人必不可少的读物。同时采用通俗易懂的语言，让人一看即懂，拿来就能用。只要你仔细阅读，就会增强你的说话能力，进而帮助你成为一个时时处处受欢迎、受尊敬的强者。



目 录

CONTENTS

第 1 章 会说话，一句千金

- | | |
|-----------------------------|-------------------------------|
| 第 1 天 “听”比“说”更重要 /1 | 第 6 天 不开过度的玩笑，以免踏入对方
禁区 /9 |
| 第 2 天 多说无利 /2 | 第 7 天 善意逗乐，不恶意取笑 /11 |
| 第 3 天 让“数字”帮你征服他人 /4 | 第 8 天 安慰也要讲究方法 /12 |
| 第 4 天 赞美也需“恰到好处” /6 | 第 9 天 多说对方得意的地方 /14 |
| 第 5 天 赞美的话不能乱用，应点到
为止 /7 | 第 10 天 学会满足他人的“为师欲” /16 |

第 2 章 练就一张“巧”嘴，方可行天下

- | | |
|-------------------------------|---------------------------------|
| 第 11 天 首次见面要学会打破沉默 /19 | 第 16 天 想要赢得信任，你就得说
“真心话” /30 |
| 第 12 天 牢记他人的名字 /21 | 第 17 天 “请”人，才能办事 /32 |
| 第 13 天 想要维持友情，就要经常联络 /24 | 第 18 天 怎样避免求人办事中的尴尬 /34 |
| 第 14 天 无论再忙，也不要不和朋友
联系 /26 | 第 19 天 别让斤斤计较毁了你 /35 |
| 第 15 天 巧设开头，张口就吸引人 /28 | 第 20 天 斤斤计较，难以交到朋友 /37 |

第 3 章 “和”从口出，巧言妙语脱窘境

- | | |
|--------------------------|--------------------------------|
| 第 21 天 “反踢皮球”，巧妙回击对方 /39 | 第 27 天 顺水推舟应该奚落 /51 |
| 第 22 天 “反踢皮球”的方法 /41 | 第 28 天 拒绝时，隐晦点 /54 |
| 第 23 天 以子之矛，攻子之盾 /42 | 第 29 天 必要时，使出“激将法” /56 |
| 第 24 天 “巧”回避，救己出困 /44 | 第 30 天 背后说人被当事人听到，巧言
掩饰 /58 |
| 第 25 天 巧妙变换情景，转悲为喜 /47 | |
| 第 26 天 遇到冷场，拿自己开“涮” /49 | |

第4章 伶牙俐齿，言之有度

- | | |
|-------------------------------|-------------------------|
| 第31天 说，也要说到位 /61 | 第36天 别让口无遮拦毁了你 /70 |
| 第32天 说话也要选择恰当的时机 /63 | 第37天 在失意者面前不宜谈自己的得意 /72 |
| 第33天 抓住时机，该说则说 /65 | 第38天 得意时，依旧保持平常心 /73 |
| 第34天 风凉话，不要说 /66 | 第39天 调侃也需适度 /75 |
| 第35天 直言直语固然痛快，但有些话是要烂在肚里的 /69 | 第40天 心事，不可随便说 /77 |

第5章 处世口才：能说会道，好办事

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| 第41天 巧言妙语，求人不再是难事 /79 | 第46天 给人台阶下 /89 |
| 第42天 先满足对方的心理需求 /82 | 第47天 善于利用他人的同情 /91 |
| 第43天 低姿态，巧方法 /84 | 第48天 让场面话“扶”你一把 /93 |
| 第44天 “请”，他人才会帮你办事 /86 | 第49天 用真心诚意的关心来感化对方 /95 |
| 第45天 有请有谢，再求不难 /88 | 第50天 借助“第三者”的力量 /98 |

第6章 舌灿莲花，给你的“印象”加分

- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| 第51天 朋友间说话也需客气 /101 | 第56天 以其人之道还治其人之身 /112 |
| 第52天 药虽苦，加点“糖”就不一样了 /103 | 第57天 灵活运用机智和幽默 /114 |
| 第53天 拒绝他人需委婉 /106 | 第58天 让自己具有幽默感 /115 |
| 第54天 委婉拒绝他人的方法 /107 | 第59天 该糊涂，则糊涂 /117 |
| 第55天 让眼睛和手势帮你说话 /110 | 第60天 旁敲侧击，变对方主动 /119 |

第7章 让自己成为一个受欢迎的人

- | | |
|------------------------------|------------------------|
| 第61天 易得罪人的话坚决不说 /121 | 第65天 见什么人说什么话 /129 |
| 第62天 他人的隐私，即便知道也要让其烂在肚里 /123 | 第66天 让幽默将彼此的关系更融洽 /131 |
| 第63天 即便看破他人的心思，也不点破 /125 | 第67天 了解对方的需要 /133 |
| 第64天 记住对方的“好” /127 | 第68天 让赞美重获魔力 /135 |
| | 第69天 尊重性的话要多说 /136 |
| | 第70天 选准时机有分寸地插话 /138 |

第8章 会说话，应酬不再是苦差

- | | |
|----------------------|------------------------|
| 第71天 找好理由再请客 /141 | 欢迎 /143 |
| 第72天 酒桌上切忌厚此薄彼，让自己更受 | 第73天 巧用笑话活跃酒桌上的气氛 /145 |

第74天 及时而巧妙地打圆场 /146
第75天 语言得体胜过好酒好菜 /148
第76天 来点有新意的恭维话 /151
第77天 场面上切忌与上司称兄道弟 /152

第78天 说错话，要及时补救 /154
第79天 练就一手“推”酒功 /156
第80天 说话要“看人下菜碟” /159

第9章 口若悬河，舌吐莲花

第81天 讲前准备需充分 /161
第82天 如何让演讲前的准备工作更充分 /162
第83天 开篇吸引听众 /164
第84天 让演讲有个好的开头的几种方法 /166
第85天 利用风趣幽默的语言，让演讲深入人心 /168

第86天 将良好的态度献给听众 /170
第87天 怎样进行即兴演讲 /173
第88天 释放激情，感染听众 /175
第89天 不拘一格的结尾 /177
第90天 巧结尾，余音不绝 /178

第10章 巧除意外，让演讲更动听

第91天 怎样说服听众 /181
第92天 利用幽默，巧除尴尬 /183
第93天 怎样克服卡壳 /185
第94天 怎样消除演讲中的意外 /188
第95天 用情感打动听众 /190

第96天 克服紧张与恐惧 /192
第97天 创造名言，让演讲更上一层楼 /193
第98天 来不及做准备怎么办 /195
第99天 切忌长篇大论 /196
第100天 和听众做朋友 /198

第11章 利舌激辩，争一时成千秋

第101天 用事实战胜雄辩 /201
第102天 巧用假设，让对方无话可说 /203
第103天 巧设圈套，束手就擒 /206
第104天 借你之口，替我辩解 /208
第105天 以退为进的辩论技巧 /210

第106天 以谬制谬 /212
第107天 诱导对方多说“是” /215
第108天 巧妙的赞美远胜狡辩 /216
第109天 指桑骂槐，打牛射马 /219
第110天 左右为难，让人气 /220

第12章 用“嘴巴”，让职场一路飙升

第111天 这样提加薪 /223
第112天 给老板一颗“糖衣炮弹”，加薪不是难事 /226
第113天 将“意见”转为“建议” /227
第114天 怎样向上司汇报工作 /230
第115天 身在其位谋其职，替上司决定的话

永远不要说 /232
第116天 巧处理干活还受气 /234
第117天 除了能干会说，你还得懂点幽默 /236
第118天 巧妙地指正上司的过错 /238
第119天 含而不露地赞美上司 /240
第120天 不要忘了你的最后一张牌：辞职 /242

第13章 职场上不但会做事，还要会说话

- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| 第121天 别在同事面前吹嘘自己 /245 | 第126天 对同事的不合理要求说“不” /255 |
| 第122天 同事抢你功劳怎么办 /247 | 第127天 绕个圈子，巧妙地说“不” /256 |
| 第123天 升职后正确标榜自己 /249 | 第128天 有些话题，同事间不宜谈 /258 |
| 第124天 功劳面前也要低头说话 /251 | 第129天 自己的隐私，最好不要对同事谈 /260 |
| 第125天 巧选时机，玩笑般地献出你的建议 /253 | 第130天 如何化解与上司间的危机 /262 |

第14章 张弛有度，讨价还价智慧大

- | | |
|----------------------|----------------------------|
| 第131天 巧设陷阱，诱导对手 /265 | 第137天 巧挖家底，不留痕迹 /277 |
| 第132天 见风使舵，话语随机 /267 | 第138天 迂回战术，不过早暴露自己的意图 /278 |
| 第133天 和对手做朋友 /269 | 第139天 自己不折中，鼓励对方折中 /281 |
| 第134天 学会变通，巧妙回击 /270 | 第140天 发出“最后通牒”，给对手施压 /283 |
| 第135天 让幽默为你说话 /272 | |
| 第136天 说“不”也要有技巧 /274 | |

第15章 用“嘴巴”打败顾客的“心”

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| 第141天 用真诚打动对方 /285 | 第146天 说顾客喜欢听的 /296 |
| 第142天 利用顾客的“好奇心” /287 | 第147天 不要反驳客户的推托 /299 |
| 第143天 用换位思考代替争吵 /289 | 第148天 适当向客户做出妥协让步 /301 |
| 第144天 让顾客产生紧迫感 /292 | 第149天 推销感情胜过推销产品 /303 |
| 第145天 通过提问，了解客户的需求 /294 | 第150天 经常向客户表达谢意 /304 |

第16章 男人要捧，女人要哄

- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| 第151天 说甜言蜜语，也要掌握技巧 /307 | 第156天 变指责为鼓励 /317 |
| 第152天 欲擒故纵 /309 | 第157天 别忘了赞美你的恋人 /318 |
| 第153天 让幽默点燃你的爱情之火 /311 | 第158天 吃醋也要有技巧 /320 |
| 第154天 变命令为商量 /313 | 第159天 安慰恋人也要注意方法 /322 |
| 第155天 给对方一个爱称，爱情更甜蜜 /315 | 第160天 偶尔斗斗嘴，感情更深 /324 |



——第1章—— 会说话，一句千金

第1天 “听”比“说”更重要

在与人交谈的过程中，我们往往会滔滔不绝，没完没了，尤其是谈到那些我们十分感兴趣的话题时。当然也有一些人为了想让他人同意自己的观点而滔滔不绝，尤其是推销员。中国也有句俗话说得很好：“一个会听的人，往往是一个很会说话的人。”这些都强调了“听”比“说”更重要。在交谈中，卡耐基最强调的一点就是“听”比“说”更重要，你说得太多了往往会适得其反。

很久以前，一个小国的使者来到中国，进贡了三个一模一样的金人，皇帝非常高兴。但这小国使者同时出了一道题：这三个金人哪个最有价值？

皇帝想了很多办法，请来珠宝匠检查，不管是重量还是做工，都一模一样。怎么办呢？使者还等着回去汇报。泱泱大国，不会连这点小事都不懂吧。

于是，皇帝召集了所有的大臣，让各位大臣来回答这个问题，也借机考验一下自己的这些臣民们。但没想到的是，大臣们争先恐后地说出自己的答案及理由，却都被使者一一否决了。大臣们见状，你看看我，我看看你，沉默着。

最后，一位老大臣胸有成竹地拿着三根稻草，请求试一试。皇帝看了看老臣，点了点头。这位老臣走到三个金人旁，将一根稻草插入第一个金人的耳朵里，稻草从另一边耳朵出来了。又将一根稻草插入了第二个金人



的嘴巴里，但稻草直接掉出来。他将手里剩下的最后一根稻草插入了第三个金人的嘴里，但稻草进去后却掉进了肚子，什么响动也没有。老臣高兴地说：“第三个金人最有价值。”使者听后大惊，答案完全正确。

大家看着老臣有些不解，皇帝也想听听原因，便让大臣给大家讲讲为什么第三个金人是最有价值的。老臣不慌不忙地说：“第一个小金人是左耳朵进右耳朵出，这种人最没有价值；第二个小金人只要听了就会说出去，这种人做事没有原则；而第三个小金人能听得进意见，而且会记在心里，做事有分寸，是一个善于倾听的人，因此他的价值是最大的。”众人们都默默地点了点头。

卡耐基认为听是一种高超的本领，一个善于倾听的人往往能够获得更多的信息，他们获取信息的能力也往往都比较强，不管什么信息，只要听一遍就能记住，就能领会。而一个不会倾听的人是不会具有这种能力的，很多时候，或许他们已经听了半天，还是一知半解，甚至根本就不懂对方的意思。因此，在交谈中我们应该少说多听。

上帝给了我们两只耳朵一张嘴，目的就是让我们少说多听。卡耐基告诉我们在交谈中还是让对方畅所欲言吧，因为关于对方的事和对方的问题，当然是他知道的比你多，这个时候你更应该做一个听众，当然你可以提几个问题，让他告诉你几件事。

如果你不同意他的观点，你可能会想要阻止他，但你一定不要这么做，因为那是十分危险的。因为当时对方还有不少意见要急着发表，这个时候他很根本就不会注意你的观点的。因此，要耐心，并用宽广的胸襟去倾听，要诚恳地鼓励对方充分发表自己的意见。

第2天 多说无利

亨利毕业后很顺利地进入了一家公司上班，到了公司除了领导，她认识的第一个人就是同事辛蒂。辛蒂就坐在他旁边，回家时两人还同路。因此，下班后两人经常一起走，边走边闲聊着。

可是，渐渐地亨利就发现辛蒂似乎是在躲着自己似的。每天下班时，

总是找借口说要晚一会儿才走，让自己先走。亨利怎么想也想不明白自己到底什么地方做错了。

其实，是因为每次辛蒂和亨利在一起聊天，都是亨利一个人在那说完没了，当自己想要表达什么观点的时候，往往都会被亨利打断，弄得辛蒂连插话的机会都没有，这让辛蒂感到很累，所以想离亨利远一点。

可见，多说对我们并没有什么好处。在生活中一定要注意少说多听，不要为了一时的嘴上痛快而说完没了，弄得自己人际关系疏散。其实少说多听，不但利于整个交谈的顺利进行，在关键时刻还能给我们带来一些意外的收获。

H先生是一家生产汽车垫布的工厂的业务代表，前不久，他被派去和一家全国最大的汽车制造公司洽谈订购下一年所需要的汽车坐垫布。当时已经有三个重要的厂家做好了垫布的样品，并且这些样布都通过汽车公司高级职员的检验，各厂家也都收到了通告，要求每个厂家在某天以同等的条件参与竞争，以便公司最终确定申请方。

不巧的是H先生这几天刚好患有严重的喉炎，说话十分困难，几乎发不出一点声音。因此在参加高层会议时，H先生被领到了一个房间，与组织工程师、采购经理、推销经理以及该公司的总经理会晤。轮到H先生发言时，他站了起来，微笑着向大家点了点头，想要尽力说话，但只能发出嘶哑的声音。因此，H先生在一张纸上写道：“各位，很抱歉，我的嗓子哑了，我不能说话，请谅解。”

“让我替你说吧。”对方总经理说。H先生微笑着点了点头。对方先展示了H先生的样品，并称赞了它们的优点。然后又围着样品的优点，展开了一场激烈的讨论。H先生在一旁认真地听着，偶尔微笑、点头或做几个简单的手势。

没想到，这次特殊会议的结果，是H先生拿到了这份合同，和对方签下了总价值200多万美元的坐垫布的合同。这是H先生有史以来获得的最大的订单。H先生在谈到自己的这次成功时，总是说，如果当时自己的嗓子不哑，很可能会失掉那份合同，因为自己有可能言多必失。经历了这次事件，自己也突然发现，让他人多说话是那么有益。



倾听是一种礼节，认真倾听往往是一种尊重他人的表现。他人在讲话的时候，你用眼睛注视着他，并与其适时进行眼神交流，这就表示你在专注地听、专注地想，这是对说话者的一种尊重。倾听也是交流、合作的基础。不会倾听，没有听懂他人的意思，又用什么去与人交流呢？

生活中，没有一个人会喜欢上和那种只顾自己滔滔不绝讲话的人的。因此，我们应该少说多听，将说话的机会尽可能地让给对方。

第3天 让“数字”帮你征服他人

在交谈中，我们都希望对方能够认同自己的观点，甚至希望对方能够对自己刮目相看。卡耐基认为，如果在交谈中我们能够随口准确地说出一些数字，那么对方就会认为你是一个认真负责的人，并对你刮目相看，从心底产生欣赏或敬佩。

一次，拿破仑检阅军队，按照惯例，指挥官跑到拿破仑面前，用十分清晰的口齿说：“报告将军，本部已全部集合完毕。本部官兵应到 3444 人，实到 3438 人。报告完毕，请你检阅。”

拿破仑听后，非常满意地点了点头，说：“不错。”然后又回头对他的参谋说：“记住这个指挥官的名字，能够将数字记得这么准确的人应该受到重用。以后，你们也得多多向他学习，向我汇报时尽量用准确的数字说话。不要用大概、可能、也许、差不多这样的话。”

这位博得拿破仑好感的指挥官，干脆利落地说出了部队官兵应到的人数和实到的人数，这样一来，就会给人一种很专业很细致的感觉。用数字说话不但显得很专业，还能给人以基本的信任感。

彼得很喜欢历史，在大学的时候特意选了历史系。不管在什么地方只要遇到一个对历史感兴趣的人就能大侃上一番。

这天，彼得在公共汽车上遇到了一个喜欢历史的人，两人聊了起来。两人就第二次世界大战热火朝天地讨论了起来。那个人不慌不忙地说：“1939 年 9 月 1 日至 1945 年 9 月 2 日，以德国、意大利、日本、法西斯等轴心国及保加利亚、匈牙利、罗马尼亚等国为一方，以反法西斯同盟和全

世界反法西斯力量为另一方进行的第二次全球规模的战争，从欧洲到亚洲，从大西洋到太平洋，先后有61个国家和地区、20亿以上的人口被卷入战争，作战区域面积2200万平方千米。据不完全统计，战争中军民共伤亡9000余万人，4万多亿美元付诸流水。第二次世界大战最后以美国、苏联、中国、英国等反法西斯国家和世界人民战胜法西斯侵略者赢得世界和平与进步而告终。”

彼得听了对方说出了这么多准确的数字和地点，不禁吓了一跳，说话的声音也变得弱了起来。轻轻地问道：“您是研究历史的吗？”

对方笑了笑说：“不是，我只是没事时翻翻书，总是随手翻到这一页，因此记得比较清楚，我怎么会有时间研究历史呢？”

彼得之所以认为对方是研究历史的，就是因为他能够准确说出那么多地点和时间以及数字，在他看来这是一个普通人不可能做到的事情，特别是不会准确记住那些时间和数字，因此十分吃惊。

为什么准确记忆会让他人另眼相看呢？大家都知道数字是最不好记的东西，一般人都很难记住具体的数字，如果一个人能够说出准确的数字，给人第一感觉，就是这个人的记忆力十分强，进而让人对其聪明才智产生无限的幻想。数字也是具有准确性，如果说话是能准确地说出数字，那么你就会给人留下一种此人说话办事十分可靠的感觉。但是，怎样才能说出准确的数字呢？卡耐基认为这需要我们在平时多留意、多积累。比如：记住名人的生卒年份，记住一些重要的历史年代，记住国家的一些数据……卡耐基也强调只有反复记忆，我们才能准确地记住这些数字。其实，那些能够随口确说出一些数字的人，并不是因为他们记忆力好，能够过目不忘，而是进行刻意的记忆，不断地重复记诵，才将这些数字记住的。著名作家李敖在接受陈鲁豫访问时说：“我不是天才型的，我是属于那种很用功的，很讲究方法的，对于自己会背的诗，会背的数字，我会经常地重复。”

对任何事物都过目不忘的人是不可能存在的，尤其是对那些数字，只有反复地记忆，不断重复，我们才能记住一些东西。重复也是记忆中最基本最重要的方法。因此，想要让他人对你刮目相看，我们就一定要在平时多积累，反复去看那些可能会对我们有用的信息。当然除了上边列举的一



些例子外，你还可以背诵一些名人的大事年表，国家每年的经济增长率，以及一些银行的存款和贷款利率等。

你只要能够根据自己的兴趣爱好，对相关的数字进行反复记诵，那么到了一定的时候，你也一定会脱口而出，让人刮目相看。

第4天 赞美也需“恰到好处”

在生活中，我们每个人都希望能够得到他人的赞美，这似乎是人的一种天性，赞美他人往往能够得到他人的好感，就像是用一支火把温暖了他人的心，不但赞赏了对方的美德，彼此之间还能产生良好的互动关系。

在交谈中，我们也总少不了要赞美几句他人，或他人要赞美我们几句。虽然赞美是一件好事，但也绝不是一件易事。如果赞美的话说不好，可能会让人认为你是在故意嘲笑他，这样一来，赞美自然是适得其反。也就是说赞美一定要恰到好处。但是我们怎么做到这一点呢？卡耐基提出了以下两点建议：

首先，我们要分清赞美对象，根据对象的不同，选择不同的赞美内容。

比如：对方是一位年轻漂亮的女孩，你可以赞美她的美貌；如果对方是那种看上去很重视装扮的女孩，你可以赞美她的穿着打扮；如果对方是热爱工作的女孩，除了赞美外表之外，可以赞美她优秀的工作成绩；如果对方是一名有小孩的母亲，你赞美她的小孩聪明可爱准没错；至于男人，最好还是从工作下手，你可以称赞他的能力。

赞美要看对象，你的气质有好坏之分，年纪也有长幼之别，因人而异，突出个人独特的性情，卡耐基认为这种有特点的赞美往往会比普通的赞美更能收到良好的效果。在称赞他人的时候，也一定要尽可能具体些。这样会给人一种真诚的感觉，认为你的赞美是发自内心的，而不是虚伪地作态。

和一般的赞美相比，有特点的赞美往往更难能可贵一些。不管面对一个什么样的人，最值得赞美的，并不是他身上早已众所周知的优点，而是那些潜藏在他身上的，还没有让人发现的优点。这种赞美不但对让对方感到惊讶，或许还会因为你的一句话，让他发现自己深藏的潜力，从而改变他的人生际遇。

其次，赞美一定要自然真诚，不要给人一种虚伪作态的感觉。

尽管我们每个人都喜欢听赞美自己的话，但并不是任何赞美都能让对方高兴的。只有那些确为事实且发自内心的赞美，才能真正让对方产生好感。相反，你若无凭无据、虚情假意地赞美他人，他不但会感到莫名其妙，更会觉得你油嘴滑舌、虚伪做作。

当你遇见一位外貌普通的小姐时，却偏偏对她说：“你真是漂亮极了。”对方马上就会认为你是虚伪的，你说的话也是违心的。但如果你真诚地赞美她的服饰、谈吐、举止等，她肯定会高兴地接受。

对亲朋好友的赞美，自然是要处于善意的鼓励，但我们也往往会不自觉地带有偏爱或捧场的成分。你的态度可以更热情，语气也可能更强烈，但对人对事的评价一定不要脱离客观的角度，措词也要有一定的分寸。

真诚的赞美往往是发自内心的，它是将对方的优点“秀”出来并由衷地赞赏，因此赞美的内容的确是事实，不是虚假的。赞美的语气往往亲切自然，表情真挚，让人感到情真意切。如果我们在赞美他人时，挂着一副冷冰冰的脸孔或满嘴讪笑的口吻，那么，八成会让对方认为你在耍弄他，是虚情假意，是别有用心。这样的赞美就变了味，反而和讽刺没两样。

卡耐基也提醒我们，虽然赞美是一件好事，能够拉近彼此间的距离，但赞美绝不是越多越好，这就应记住“过犹不及”。因为，对人赞美并不是维持人际关系的最终目的，它只是拉近人们距离的一种手段。所以，赞美的话不能滥用，应点到为止，而后要在和谐的气氛下，迅速转入谈话的主题，赞美只是“开场白”罢了。

第5天 赞美的话不能乱用，应点到为止

赞美他人，好像是用一支火把温暖了他人的心，不但赞美的对方的美德，彼此间还能产生良好的互动关系。赞美是一件好事，但绝对不是一件简单的事情。卡耐基曾说过：“赞美他人，如果我们不掌握一定的技巧，即便你是真诚的，也会好事变坏事。”那我们到底该怎样赞美他人呢？卡耐基告诉我们要注意以下两点：



1. 避开对方敏感的话题

在赞美他人时，一定要避开对方的敏感话题，否则只会适得其反。

一个小伙子喜欢上了一个姑娘，这个姑娘长得有些胖，也常常为此苦恼不已，天天减肥就是减不下来。一天，姑娘穿了一条连衣裙，借此遮挡下自己肥胖的身体。可小伙子为了让姑娘开心，就称赞道：“你的身材真不错，穿上这裙子更好看了。”姑娘一听，当时就气得一扭头走了。

身材本来就是对方十分敏感的话题，甚至就是人家的缺点，你却偏偏去夸她的身材，这简直就是哪壶不开提哪壶。

2. 多赞美小人物

俗话说：“患难见真情。”在我们的生活中真正需要赞美的并不是那些早已功成名就的人，而是那些被埋没而产生自卑心理或身处逆境的人。因为，在平时他们很难听到一句赞美自己的话，这样的人一旦被当众真诚地赞美，就很有可能恢复自信而因此振作起精神，成就一番事业。所以，最有建设性的赞美不是“锦上添花”，而是“雪中送炭”。

其实，赞美小人物往往是一件很难的事情。因为，他们在生活中很难听到一句赞美自己的话，如果偶然听到一句赞美自己的话，他们可能会认为对方在嘲笑自己，并不会将其当做是真正地赞美自己。那么，我们应该怎样赞美这些小人物，让他们感到我们是在真诚地赞美他们呢？卡耐基认为，通过第三者去赞美小人物比较合适。

小吴来公司已经两年多了，但一直是一个名不见经传的小人物，并不是因为他工作不努力，而是整个公司就他一个是没上过大学且家境贫寒的。公司刚开始聘用他就是因为看重他的技术。然而他到了公司，除了每天忙着自己的工作外，几乎不与任何人打交道，也很少说话。因此，同事们几乎没有一个和他关系比较好的。领导多次想提拔小吴，但又想到他平时不善言谈，甚至有些自卑，便想想作罢。

但是小吴的技术越来越精湛了，不提拔，领导自己心里都很过意不去。于是，开始思索怎样提拔小吴。想来想去，领导认为最主要的原因还是因为缺少赞美，内心自卑。想要改变现状，最好的办法就是多给他一些赞美。但是怎样赞美呢？领导想来想去，觉得还是通过第三者去赞美比较