

# The Quick and Easy Way to

人类出版史上的奇迹，口才类超级畅销书，改写全球千万读者的生命活法

20世纪  
最伟大的  
心灵导师  
之传世巨作

# Effective Speaking

突破语言障碍，成就非凡口才，开创财富人生  
最有效的沟通技巧、最受欢迎的表达方式、最具影响力的说话艺术

# 演讲与口才 这样说话才成功

【美】戴尔·卡耐基◎著  
李丽珍◎译

尼克松、罗斯福、奥巴马、稻盛和夫、王永庆、  
等世界顶尖人物推荐阅读，并从中受益匪浅



中国工信出版集团



人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS





# 演讲与口才

——这样说话才成功

【美】戴尔·卡耐基◎著

李丽珍◎译

人民邮电出版社  
北京

## 图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才：这样说话才成功 / (美) 卡耐基著；  
李丽珍译. — 北京：人民邮电出版社，2015. 10  
ISBN 978-7-115-40144-1

I. ①演… II. ①卡… ②李… III. ①演讲②口才学  
IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第177525号

## 内 容 提 要

本书共分为五大部分，分别从演讲的基本原则、演讲的三要素、演讲的类型、演讲中的沟通技巧和挑战演讲五大方面入手，详细地介绍了演讲的相关内容。书中还大量结合了作者本人及许多演讲家的切身感受和建议，为读者提供了迅速提高演讲水平的秘诀。通过强化训练，本书可以使读者增添勇气、自信和热情，自然地將所学技能运用到日常交谈中。经过不断学习，读者会发现，当众说话不再是一件难事，自己也可以展现魅力口才。

- 
- ◆ 著 [美] 戴尔·卡耐基
  - 译 李丽珍
  - 责任编辑 李士振
  - 责任印制 周昇亮
  
  - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
  - 邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
  - 网址 <http://www.ptpress.com.cn>
  - 固安县铭成印刷有限公司印刷
  
  - ◆ 开本：720×960 1/16
  - 印张：15 2015年10月第1版
  - 字数：318千字 2015年10月河北第1次印刷
- 

定价：39.80元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号



# 荐言

戴尔·卡耐基，一位著名的美国成人教育家。他充分运用心理学知识探索并分析了人类共同的心理特点、开创和发展了一种独特的成人教育方式。这种教育方式集演讲术、推销术、为人处世术和智力开发术于一体。现今世界上共有一千七百多个卡耐基成人教育机构，其中包括国际卡耐基成人教育机构、美国卡耐基成人教育机构和其它分布在世界各处的分支机构。在卡耐基成人教育机构接受教育的人数多达千万，其中不乏明星、巨商，同时也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统也接受过该种教育。可见卡耐基成人教育对不同职业的人都有着深远的影响。

卡耐基虽然没有为人们解决存在于宇宙中的深奥秘密，但他由常理出发而得出的哲学思想和教育实践经验使得千百万人从中受益。他所阐述的哲理古老且文明、简明似十诫。他使人们学会如何为人处世，帮助人们获得自尊、自重、勇气和信心，同时也告诉人们如何克服人性的弱点、发挥人性的优点，使人们的潜能得以开发，最终拥有成功的事业和快乐的人生。在这些方面，他的付出可以说比同一时代的哲人要多得多。

卡耐基所付出的才智和他所收获的成果是同时代哲人所不可比拟的，其所有教导为人处世、帮助人们走上成功之路的图书包括





誉满世界的著作《人性的弱点》、《人性的优点》、《人性的光辉》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》、《语言的突破》和其门人亚瑟·裴尔博士所著的阐释卡耐基学说的《积极的人生》、卡耐基夫人姚乐思·卡耐基按照卡耐基的哲学模式所著的《写给女孩子》以及卡耐基妹妹朵乐蒂·卡耐基根据卡耐基搜集的名言和警句所辑的《智慧的锦囊》。这些书集趣味性与哲理性于一体，是卡耐基成人教育机构的教科书。如今，卡耐基的图书译本几乎遍布世界各地。他的著作如《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》等也已成为人类出版史上第二大畅销书（第一大畅销书为《圣经》）。

### 卡耐基的生平

戴尔·卡耐基（Dale Carnegie，1888年11月24日～1955年11月1日），在他近67年的生命中有过两次婚姻。第一次婚姻是在1921年，他的夫人是一位法国女伯爵，但是在婚后第十年两人离异。1944年他与第二任夫人姚乐思·卡耐基成婚，姚乐思既是他的门徒也是他事业的继承人。婚后两人育有一女，名为丹娜。

卡耐基品性质朴而虔诚。他为人热情、待人友善、与人忠诚不二；他的信念坚定，精力充沛，且一如既往的追求着自己的理想。卡耐基出生在美国密苏里州一个贫穷的农民家庭中，他有一位勤劳肯干的农民父亲和一位当过教员、婚后成为虔诚教徒的母亲。卡耐





基有着与美国中西部其他农家男孩子相似的童年。他时常帮助家里人赶牛、挤奶并做些其他的杂事，不仅如此，他还为别人拣草莓、割野草，以此来换取一小时五分钱的酬劳。在卡耐基所生活的年代里没有农业机械，他和父亲只能靠体力来做许多繁重的农活。可是天不遂人愿，每年泛滥的河水总会将庄稼冲毁，使得他们一年的辛苦劳作白白地浪费，因此卡耐基一家过着清贫而艰难的生活。

卡耐基与密苏里州其他农家男孩子的童年唯一不同之处就在于他受到了自己母亲很大的影响。卡耐基的母亲想让自己的儿子成为一名传教士或教员，因此她常常鼓励卡耐基读书。但由于家庭的贫困，卡耐基年纪轻轻就必须努力奋斗以获得教育机会。1904年，卡耐基高中毕业，之后他就读于密苏里州华伦斯堡州立师范学院。此时他的家庭已经把之前的农场卖掉并搬到了这所学校附近。但由于市镇上的消费太高，卡耐基只能住在家中，成为全校六百名学生中仅有的五六个住不起市镇的学生之一，他每天骑马去上课，放学回家后，还要做一些杂活，比如：挤牛奶、伐木、喂猪等。晚上，他在煤油灯下发奋读书，几乎做到了中国的古训所言：头悬梁、锥刺股。在这样不懈的努力之下，卡耐基经常获得全额奖学金，但为了得到其他必要的学习费用，他必须参加各种工作，这让他感到十分羞耻，以至于长久下来，产生了自卑的心理。为此，卡耐基想找到一条捷径来出人头地。在学校里，有两种人具有特殊的影响力和较高的名望，一种是棒球球员，另一种是获得辩论和演讲比赛胜利的人。他自知没有运动员的才能，于是下定决心在演讲比赛中





获胜。在之后的几个月中卡耐基不断地练习演讲，但在比赛中却屡屡失败，深重的挫败感使他一度想要自杀，然而功夫不负有心人，在第二年的演讲比赛中卡耐基开始屡战屡胜，终于尝到了成功的滋味。

卡耐基之前的人生目标是：获得大学学位后，回家乡的学校教书育人。但快毕业时，他发现自己的一个同班同学利用暑假的时间，为国际函授学校推销函授课时，一周挣的钱比他父亲辛辛苦苦挣来的钱要高出四倍。于是在1908年，卡耐基大学毕业后就到丹佛市的国际函授学校总部受雇成为一名推销员。之后他又为位于南奥马哈的阿摩尔公司做贩卖火腿、肥皂和猪油的工作。虽然卡耐基的推销工作做得很成功，但是在三年后，他却去了纽约的美国戏剧艺术学院学习了一年演戏，在发现自己并没有天赋之后，他重操旧业，在一家汽车公司做起了推销员。

卡耐基感到自己做过的这些工作都不是真正的理想所在，他苦恼于在大学期间既没有实现写小说的梦想也没有成就一番事业，而过有意义的生活比挣钱更重要，于是为了实现理想，他决定开始写书，为了赚取生活费，他白天写书，晚上去夜校教书。由于卡耐基在大学时受过公开演讲的训练，有这方面的经验，所以他想在夜校中教授公开演讲课。正是之前积累的经验使他不再感到自卑和怯懦，在与人打交道时变得更加自信，也增强了他为人处世的能力。卡耐基最终靠自己的口才和勇气成功劝说纽约一个基督教青年会的会长允许他在夜间为商业界人士开设公开演讲班。卡耐基奋斗一生的成人教育事业也说此拉开帷幕。



# 目录

## contents

### CHAPTER1

#### 突破语言障碍——认可自己，了解演讲基本原则

- ① 四大捷径，为你开启有效演讲的大门 002
- ② 培养自信，有针对性地训练自己 016
- ③ 三大法则，帮你快速练就好口才 028

### CHAPTER2

#### 掌握演讲三要素——演讲稿、演讲者和听众

- ① 选对方法，为演讲做准备 040
- ② 激情澎湃，演讲者必备的要素 061
- ③ 扣人心弦，让听众融入演讲中 069

### CHAPTER3

#### 高效演讲实战——不同类型的演讲要领一举掌握

- ① 激励型演讲，铿锵有力触动听众 082
- ② 说明型演讲，条理明晰吸引听众 096



- ③ 说服型演讲，头头是道说服听众 111
- ④ 即兴型演讲，泰然自若征服听众 121

#### CHAPTER4

### 演讲沟通的艺术——从心出发，彰显独特的口才魅力

- ① 演讲态度，适当、得体很重要 130
- ② 语言表达，精益求精再完善 142
- ③ 演讲者的标志，树立台风与个性 158

#### CHAPTER5

### 有效演讲的挑战——突破自我，全方位提升演讲口才

- ① 介绍、颁奖和领奖，接触不同的演讲辞 174
- ② 长时段演讲的整合方法 185
- ③ 各种演讲技巧，善于活学活用 223



演讲与口才

1

CHAPTER

## 突破语言障碍

——认可自己，  
了解演讲基本原则



# 1 四大捷径， 为你开启有效演讲的大门

世界上任何演讲家的演讲才能都不是生来就有的。只要学会以下简单易学的规则，你就可以轻松自如地当众发表讲话。

1912年，“泰坦尼克号”在北大西洋的冰海中沉没，也是在这一年，我开始设课教授人们如何当众讲话。从此，毕业于该课程的人数多达五十余万。

“戴尔·卡耐基课程”刚开课的时候会让学员进行示范表演，旨在从中了解到学员来此上课的原因以及对自己收获的期望。最后我得到的回答五花八门，但令我感到吃惊的是，一半多的人有着极其相似的渴望和需求，“当我被要求面对许多人讲话时，我感到紧张和害怕，这使我不能集中精神思考，不知道要说什么才好。我想要在众人面前自信地、泰然自若地站起来讲话，并且能随时进行思考，从而使自己的讲话有逻辑、有意义；我渴望在与商业或社交人士交谈时，自己的讲话能够达到清晰有效。”

听完这些话你是不是感同身受？是不是也感觉到在当众讲话时心有余而力不足？是不是不论花多少钱也愿意做到当众讲话时自信满满，令人折服？

我想答案是肯定的。你已经开始阅读本书就很好地证明了这一点。

我知道你会问我：“可是，卡耐基先生，您认为我真的可以自信地面对众人侃侃而谈吗？”

我几乎用自己一生的时间在帮助人们征服恐惧，获得勇气和自信。在我的班上出现的奇迹不胜枚举，这与我“认不认为”无关，只要你认真按照书中的准则行事，你便能做到。

是否存在哪怕一丁点理由，可以用来解释为什么当你站起来面对众人讲话时不能像坐着时那样正常思考？为何当众站起来讲话时，你会浑身难受，仿佛胃里在翻江倒海，这是有理由的吗？你肯定知道，只要你经过反复练习和努力训练自己的能力，使自己自信满满，便可以避免这种情况的发生。

这本书可以使你达成目标，它与平常的教科书不一样，不只是关于说话术的规则，也不只是单纯的以生理学上的发声和发音为着力点。这本书是我一生在教导成人如何有效说话的精华所在。它可以帮你成为你想成为的模样。而你必须做的就是坚持不懈地学习本书的建议，并将其应用于一切说话场合中。

下面四条建议可以使你快速得知本书的梗概。

### Step1 害怕当众讲话的，向他人借一点勇气

不管是否被强迫，没有一种动物生来就是大众演说家。在某段时期，当众演讲被视为一门集修辞法与优雅演说方式于一体的精致艺术，但想成为一名具有天赋的大众演说家并非易事。现在，在公众面前演说被视为扩大化的交谈，而曾经那些优雅的演讲方式和动人心魄的声音早已消失不见。当我们吃晚饭、做礼拜、看电视或是听收音机时希望与人进行有逻辑的、真诚的和有思想的谈话，而不是去听一些毫无意义的大话。





当众演说并不是一门被束之高阁的艺术。许多学校的教科书中称，当众演说需要经过许多年对自己声音的训练和美化，还要对修辞学有深入的研究才能学成。其实并非如此，我在教学生涯中所得的经验就是很好的证明，只要在当众说话时遵循一些简单、重要的规则，你会发现这并不是是一件困难的事。1912年，我开始在纽约市一百二十五街的青年基督协会教授学生，和那些初学者一样，他们对此也是懵懵懂懂。我在密苏里州的华伦堡上大学时曾受到过这种教育，并用类似的方式教授这些早期班次，但很快就发觉我的方式是错误的：这个方法的目标人群是大学生，而现在我班上的却是从商人士。我发现盲目地模仿韦伯斯特、柏克匹特和欧康内尔（注：以上皆为著名演说家）是毫无帮助的。我的学员所需要的是能够在下次的商务会议中有站起来做出清晰、有思想的报告的勇气和能力。于是我站上讲台，将教科书抛到脑后，教授给他们一些简单的准则，直到他们能够作出一份言简意赅、富含思想的报告。结果，这个方法收到了很好的效果，这些从商人士也回到了课堂，他们渴望获得更多的知识。

我很想让你看存放在我家里和在世界各地的我的代表们的办公室里的感谢函。它们有的来自常在《纽约时报》和《华尔街日报》商业版中注明的工业领袖，有的来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈中的名人，有数千封来自在自己社区中默默无闻的家庭主妇、牧师、老师和一些青年男女，还有的来自一些主管人员、劳工、工会会员、大学生和商业妇女等。每个人都需要有在公众面前谈话的勇气和自信，这样才能更好地融入人群和社会。在受到这方面的训练并取得成功后的人们便会寄信来表示感谢。

我的脑海里浮现出这样的例子，始终挥之不去，可以说这个例子对于我的培训来说一直产生着巨大的影响。在很多年以前，费城有一位很成功的生意人——D·W根特，他在和我一起吃饭的时候，告诉我说：“尊敬的卡耐基先生，我曾经尽量避免自己在公共场合开口讲话，但是



您看，我现在既然当了大学的董事会主席，就不得不去主持很多重要的会议。可是，我年轻时候都会极力避免在各种公共场合讲话，更何况现在已不再年轻，在您看来，我是否还有机会当众流畅地说话呢？”

这样的例子有很多，我在培训班里也曾经遇到过，因此，我很坚定地告诉他：“一定会有机会的！”

大概是三年之后，在我和根特又一次共进午餐的时候，我们无意间谈到了上次聊天的内容，我问道：“我对你的允诺实现了吗？”他笑盈盈地从他的公文包里拿出一个小笔记本，并且用坦诚而坚定的口吻告诉我：

“这上面记录的是我未来几个月的演讲日程安排。我有十足的信心来应对这些演讲，而且我相信我现在有这样的能力。不仅如此，更重要的是，我因此而向社会提供了工作之外的服务，并从这些演讲当中收获到快乐，这些令我感到十分满足。”

除此之外，根特先生还洋洋自得地告诉我，有一次英国首相要进行一场有关宗教方面的演讲，恰巧是在他所在的教区举行。当时，负责介绍这位首相的不是别人，正是根特先生自己。

从根特先生身上我们看到了很大的变化，或许你可能有点儿不太相信。但是，相似的案例数不胜数。

几年以前，居住在布鲁克林的科蒂斯医生去佛罗里达度假，在那里，他所居住的地方距离巨人队的训练场地很近。恰巧，科蒂斯医生对棒球很感兴趣，久而久之，他和其中一位球员竟然成为了好朋友，而且球队举办宴会的时候还特意邀请他去参加。

在大家享受美味的甜点和咖啡的同时，球队的主办方邀请嘉宾们上台为大家讲话，科蒂斯医生听到主持人说：“我们今天很荣幸地邀请到了一位医学界朋友——科蒂斯医生，他的到来使我们的宴会蓬荜生辉，现在让我们有请科蒂斯医生上台，给我们讲解一些健康养生的知识。”而在这之前，科蒂





斯医生没有得到任何通知，当然，他也没有任何的准备。

科蒂斯医生站起身来，但是令大家意想不到的事情发生了，他竟然就那样默不作声地离开了。

是什么原因导致这样尴尬的事情出现的呢？是由于他之前没有准备吗？我想不是的。是他不愿和大家一起讨论这个问题吗？我想不是的。对于科蒂斯医生来说，他所从事的就是卫生保健研究，他完全可以和周围的朋友就这个自己最熟悉不过的问题高谈阔论一番，哪怕是通宵达旦，他都不会觉得累。可是，当人们需要他在众目睽睽之下讨论这个问题的时候，科蒂斯医生心里开始小鹿乱撞了，就在此时，他之前在脑海里想好的思路、打好的腹稿一瞬间荡然无存。

他也曾试着回绝，但是适得其反，他的拒绝反而使大家的掌声更加热烈，呼声也更高。他别无选择，只能悄然离开，留下众人在那里百思不得其解。

从佛罗里达度假回来之后，科蒂斯医生所做的第一件事就是——报名参加演讲培训课程，因为那样的羞辱和尴尬令他不堪回首，他无法忍受以后再有类似的事情发生在自己身上。

客观地来讲，我不得不说科蒂斯医生是一个好学生，看得出来，他内心对掌握演讲技巧充斥着热切的期望，他刻苦而又主动地练习，从来不会漏掉任何一堂课。诚然，他的付出得到了回报。在短短两个月之后，之前紧张的心理已经完全被克服。他开始接受不同人的邀请去各地演讲。在这个过程中，他收获了很多，包括自信、荣誉和喜悦。更重要的是，他也因此结交到了很多不错的朋友。

一名纽约市的委员，在共和党竞选委员会工作。在一次听完科蒂斯医生的演讲后，马上邀请他为整个纽约市各地区的共和党组织进行竞选演讲。如果这位政客了解到，他所敬佩的这位演说家，在一年前十分惭愧窘

迫地离开了一个宴会，原因是过度紧张而说不出话，并且面对观众又十分恐惧，那他将会是多么惊讶呢！

想拥有自信、决心和实力，使自己在面对很多人进行讲话时还能静下心来思考，这难度不像很多人所想得那般之大——或许连十分之一都不到。这种能力并不是上天给某部分人的恩赐。而更像你打高尔夫的水平一样，每个人都能激发其内在的潜力，只需有强烈地想这么做的欲望就够了。

另一个事例，已经去世的顾立区公司董事长大卫·顾立区，一天来到我的办公室。“我这辈子，”他说，“一到了要讲话时，就开始担惊受怕。作为董事长，我必须要召开会议。每一个董事们我都非常熟悉。当人们围坐在一起时，我和他们对话十分自然，没有任何问题。但是只要站起来讲话，我就感觉到难以言喻的恐惧，什么话都说不出来了。这种情况已经很多年了。我不信你能帮得了我，因为我的问题非常严重，它存在太长时间了。”

我说：“哦，既然您觉得我无法帮到忙，为什么还来到这儿呢？”

“只为一点，”他回答，“我公司有个会计，负责管理我的个人账款，胆子很小。在他进自己的办公室前，需从我的门前走过；这么多年，他都是轻轻地从那走过，眼睛盯着地面，几乎不说话。但近来，他发生了很大变化。现在他进入我的办公室的时候，抬着下巴，眼中闪着光芒；并且他总是对我说：“顾立区先生，早上好！”显得很有自信，神情自然。对他的变化，我十分惊讶，于是问：“你有这种变化，是因为谁呢？”他和我说他去参加了你的培训课。因为在这个孩子身上，我看到了惊人的变化，我才决定来这儿的。”

我对顾立区先生说：“您定期来这上课，按照我们所说的去做，不到几周的时间，您就会喜欢在人前讲话了。”

“要是真能做到这点，”他说，“那我将会是全国最幸福的人之一。”







果真，他来上课了，并且进步非常快。三个月过去了，在阿斯特饭店舞厅中举行三千人的聚会，我邀请他参加并讲讲我们训练中的收获。他有事在身，不能前来，深表遗憾。第二天他给我打电话，说：“对不起，我取消了约会。我会参加聚会的，并为你演讲，这是我对你的亏欠。我会对听众讲自己通过训练得到的收获。我这样做，是想通过自身的经历鼓舞听众，为他们消除自己生命中的疑虑。”

我告诉他演讲两分钟即可，但后来面对三千观众，他说了整整十多分钟。

像这样的奇迹，在培训班中仅我知道的不止几千个。我看到因为这项培训，无数男女的生命得以改变，这部分人中的许多人在演讲方面得到的提高远超出他们意料，或者他们都在各自的商业、专业和社会上获得了很高的成就。有时，在恰当的时间，一次演讲就足够使人成功。现在让我说说马里奥·拉卓的事迹。

几年之前，我收到一封电报，是从古巴来的，这让我觉得很意外。上面写道：“除非你拍电报反对我去，不然我马上就去纽约参加演说培训。”署名是“马里奥·拉卓。”他是谁呢？我想不出来，甚至连听都没听过。

拉卓先生后来到了纽约，对我解释道：“哈瓦那的乡村俱乐部要搞一个庆典，庆祝创始人五十岁生日，我被邀请颁发一个银杯给他，并作为那晚的主讲。虽然我是一名律师，但我却从没进行过公开演讲。一想到这个，我十分担心。假如说在那种社交场合我表现不好，会让我和我的太太十分没面子；而且，会在我的顾客心中降低声誉。所以，我满怀希望地从古巴过来，向你寻求帮助，但我只能在这待三个星期。”

在三个星期中，我安排马里奥从这个班到那个班，每天晚上说3~4次。三个星期过去了，他在“哈瓦那乡村俱乐部”的庆典中进行了演讲。他的表现十分出色，《时代》杂志竟然在“国外新闻”一栏中进行了特别