

DALE
CARNEGIE

【美】戴尔·卡耐基 / 著
苏思文 / 编译

卡耐基

价值百万的 演讲课



清晰、有力、强劲的表达，
正是我们社会中领导才能的标志之一。
这种表达造就了领导人物。
无论你在私人访问中，还是在公开发言中，
只要你的一切言谈，能善用我所说的技巧，
你在公司、政府机关、民间组织和家庭中，
必将卓越出众。

 中华工商联合出版社

卡耐基

价值百万的演讲课

有效推销自己

影响改变他人

在事业、社交、家庭中

即学即用的超级建议

【美】戴尔·卡耐基 著

苏思文 编译

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基价值百万的演讲课 / (美) 戴尔·卡耐基著;
苏思文编译. -- 北京: 中华工商联合出版社, 2016.11
ISBN 978-7-5158-1841-2

I. ①卡… II. ①戴… ②苏… III. ①演讲-语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第266594号

卡耐基价值百万的演讲课

作 者: 【美】戴尔·卡耐基
编 译: 苏思文
策 划 人: 刘睿铭
责任编辑: 李 瑛 袁一鸣
责任审读: 李 征
责任印制: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 北京毅峰迅捷印刷有限公司
版 次: 2017年1月第1版
印 次: 2017年1月第1次印刷
开 本: 880mm×1240mm 1/32
字 数: 250千字
印 张: 9.5
书 号: ISBN 978-7-5158-1841-2
定 价: 38.00元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环A座19-20层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

工商联版图书

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

版权所有 侵权必究

卡耐基

价值百万的演讲课



DALE
CARNEGIE

【美】戴尔·卡耐基 / 著
苏思文 / 编译

卡耐基成就你卓尔不凡的灿烂人生！

 中华工商联合出版社

为什么要编辑出版这样一本书？这个问题的确说来话长。让我们将时光倒转七十余年，回想一下当时发生在世界一个角落的罕见场面。

那是元月，一个寒冷的傍晚，二千五百多名男男女女挤进了纽约一家大饭店的宽敞舞厅。

早在七点半以前，这里的所有座位均已被占满，直到晚上八点，热情高涨的群众还在不停地往里拥挤，连走廊里都挤满了人。

后来者连找个立足之地都困难了……

这些劳累了一天的人们，竟然打算在这里站一个多小时，他们究竟想观看什么？华尔街的股市行情？名模时装表演？还是自行车赛？

不，都不是！

原来，他们是被报上的一则广告吸引而来。两天前，他们拿起《纽约太阳报》，一幅整版的、引人注目的广告吸引了他们。

信不信由你，在这个世界上最繁华的城市，还有 20% 的人正靠领救济金生活，却有 2500 人因为同一则广告而离开自己的家，赶往广告所指定的地点——宾夕法尼亚饭店。

刊登这则广告的《纽约太阳报》是纽约一家最守旧的晚报，它的读者大多是上层的有产者——高级职员、雇主、企业家。

他们蜂拥而至，为的是要听一个在他们看来最为新颖、实用的讲座——“有效说话与影响他人的技巧”。主讲者：戴尔·卡耐基及人际关系研究会。

他们为何对这一讲座如此感兴趣？难道是因为经济不景气而产生的一种求知欲吗？显然不是，因为这一训练课程，在纽约市已经风行数十年了，而且每场都爆满。

在此期间，许许多多商人及职业专家接受过卡耐基的训练，连那些思想守旧的机构，也在本单位内提供场地，为其员工接受培训提供便利。

这些自愿前来接受训练的成人，已经离开学校多年。这一事实表明，我们的学校教育与社会生活的需求，有一段惊人的差距。那么，成人究竟需要什么？这确实是一个一句话难以回答的问题。

美国芝加哥大学、美国成人教育协会和青年联合会曾耗时两年，在全美进行了一项调查。调查结果显示：成人最关注的有两个问题：一是健康问题，二是人际关系问题。他们要学会与人交往和影响他人的技巧。他们不想成为演说家，也不想去听那些枯燥无味、脱离实际的心理咨询指导，他们需要的是能够让自己在事业、社交和家庭中即学即用的真诚建议。

在中学和大学时期，他们曾浏览过许多书籍，他们似乎只有一个信念：知识，只有知识才是打开通往经济和事业成功之门的钥匙。但在若干年的事业生涯之中，在经过一次次生活的困苦与折磨之后，他们深感失望，悟出了另一个道理：那些在事业上获得重大成功的人，除了有必要的知识，更重要的是具备一种生存的技能——善于讲话，善于转移和改变他人的思想，善于推销自己和“出售”自己的意见。

他们意识到：如果自己要戴上船长的帽子，扬起事业的风帆，自我的

人格与说话的能力，在许多情况下，比哈佛的文凭还重要。

卡耐基的事业正是无数美国人渴求的东西。他 1912 年开始为成人开设培训课程，逐渐发展起了一种非常实用、有趣的特殊训练方法——一种谈话术、当众讲话术、推销术、公共关系学及实用心理学的惊人的混合。

报名参加他的训练的人主要是商界人士，其中许多人已很多年没有踏进学校的门。大部分人的学费都是分期付款；他们要获得结果，并且要很快地获得——次日便能在商业交往上及团体沟通上应用的结果。经常有人驾着汽车疾行 50 里或 100 里去上课。有一个学生每星期都要从芝加哥赶到纽约，他已经习以为常。

著名的心理学家与哲学家、已故哈佛大学教授威廉·詹姆士认为，普通人只开发了蕴藏于自己体内的十分之一的能力。

卡耐基因为帮助成年男女开发他们潜在的才能，在成人教育事业中开创了一种影响巨大的运动。他本人也成了二十世纪最伟大的成功学导师、成人教育家。

从 1912 年到现在，时间一年一年流逝，卡耐基先生本人也已去世超过 60 年，但他所开创的事业却成了全人类的永久财富。

今天，卡耐基在长期的培训实践中所撰写的《影响力的真相》、《语言的突破》等著作，已被译成多种语言，创造了人类出版史上的神话。他的成人培训已风靡全球五大洲，在五十多个国家设有分支机构。全世界许许多多的人，无论是普通的职业男女、雄心勃勃的年轻人、在校学生、家庭主妇，还是国家元首、政府首脑、商界领袖，都在不断地从他留下来的著作和培训事业中受益。

卡耐基毕生致力的事​​业造福了许许多多的人，但可以用一句话总结，那就是，帮助人们掌握“有效说话和影响他人的技巧”。他的训练班以此命名，

他的著作也为此而写。

本书是卡耐基有效说话训练的选集,汇集了卡耐基关于沟通、公开讲话,如何影响他人的思想等内容。只要你能善用本书中的技巧,一定能使你在公司、政府机关、民间组织和家庭中,踌躇满志,卓越出众。

本书主要根据卡耐基先生下列著作翻译整理而成:

Public speaking and influencing men in business.Dale Carnegie
Institute of effective speaking and human relations,1939;

The quick and easy way to effective speaking,Association
Press[1962];

How to win friends and influence people,Pocket Books,1982.

第一章 当众讲话的基本原则 / 1

培养当众讲话的勇气和自信 / 2

充分准备会带给你信心 / 19

当众说话的三项基本技巧 / 34

第二章 当众说话的三大要素 / 45

如何准备生动的讲话 / 46

讲话者要富有活力 / 71

激起、调动听众的情绪 / 80

第三章 讲话的目的与方式 / 94

激励听众行动的简短讲话 / 95

说明情况的讲话 / 112

说服众人的讲话 / 125

敏捷的即席讲话 / 141

第四章 发表讲话的艺术 / 149

讲话时的态度 / 150

改进你的措辞 / 173

注重你的台风与个性 / 187

第五章 讲话的不同阶段 / 206

主持会议、致颁奖或领奖辞 / 207

设计一个良好的开端 / 220

设法在高潮中结束 / 245

第六章 动人的谈吐：精英人物的标志 / 263

公开谈话与日常交流 / 264

增强记忆有助于讲话 / 275

第一章

当众讲话的基本原则

联合国教科文组织主席艾霖先生，在《演说季刊》中发表过一篇文章，题为《演说和领导才能在事业上的影响》。他说：

“在商业领域的历史中，不少人是凭借讲坛上的杰出表现而得到器重的。许多年前，有位青年，当时是堪萨斯州一个分公司的主管，在做了一场精彩无比的讲演之后，今天已成为我们的副总裁了。”

培养当众讲话的勇气和自信

当众说话其实并不困难，只要遵循一些简单却重要的规则就行。

早在1912年，我就开始为商务人员举办当众说话训练班。也就是在那一年，“泰坦尼克号”游轮沉没到了北大西洋的冰海之中。

自从开设训练班以来，已有数百万学员从中毕业，很多人受益匪浅，他们的生活和事业发生了极大的改变。

在每一期训练班开始的第一讲，我们都要让学员讲述一下自己为什么要来上课，他们期望从训练中获得什么结果。当然，每个人的说法各不相同，但令人惊奇的是，从学员们的发言中可以看出，绝大多数人的基本愿望和要求竟如出一辙。他们会说：

每当我在公开场合发言，我就感到很不自在，心里害怕极了，脑子也乱得像一锅粥，一时间无法清晰地思考，也不能集中注意力。我记不清自己说了些什么，也不知道下一句该怎么

说。我希望从这一训练中获得自信，能够在任何场合下泰然处之，能站在众人面前随心所欲地思考，能在他人面前或是谈生意的时候清楚地表达自己的意见，并有效地说服他人。

这些话你听起来是不是觉得耳熟？你是否也有过相同的体验，是否也曾感到心有余而力不足？是否也想过要付出一番努力，从而使自己能够在他人面前口若悬河，令人心悦诚服？我相信你一定会回答“是”，而且迫切需要达到这一境界。

如果你有机会当面和我说话，我想你一定会问：

可是，卡耐基先生，你真的认为我能够培养出一种自信，可以面对人群，自然流畅而有条理地对他们讲话吗？

在我的一生中，几乎大部分的精力都致力于帮助人们消除恐惧，增强勇气，培养信心。训练班学员身上所发生的奇迹，足以让我写出好多本书。因此，面对这样的提问，我只能如此回答：这并不在于我“认为”你能否做到这一点，关键在于你自己！只要你按照书中的指引和建议去不断练习，我相信你一定会做得到！

为什么你一站在众人面前时，就不能够像独自一人时那样尽情地思考，这其中当然有一定的原因；为什么你一站起来对人讲话，就会吓得发抖，声音发颤，其中也有一定的原因。但是，这种情况是可以弥补和避免的，只要你坚持训练，就会逐渐消除对听众的恐惧感，并带给你更大的自信。

为了让你发挥本书的最大效用，并且很快进入状态，请遵循以下四个极有帮助的原则：

要有一种强烈而持久的愿望

世界上绝对没有哪个大众演说家是天生的。在历史的某一时期，当众讲演曾经被视为一门精致的艺术，人们说话时必须讲究修辞、严守语法，并注重一种优雅的演说方式。在这种情况下，要想做个天生的大众演说家更是可遇不可求了。现在，我们却把演说看成是一种更加广泛的交谈，过去那种过于夸张的方式已被人们弃置一边了。当我们与人共进晚餐，在教堂做礼拜，观看电视或听收音机时，我们都喜欢听到他人率直的真言，并且喜欢那些能够引发思考和讨论的话题，而不仅仅是演讲者一味的说教。

许多学校的教科书通常使我们产生一种误解：当众讲话只是少数人能够精通的艺术，必须经过多年的训练，使自己的声音和语调更加完善，并运用复杂的语法修辞知识才能成功，事实并非如此。我的整个教学生涯就是要向众人表明一点：当众说话其实并不困难，只要遵循一些简单却重要的规则就行。

1912年，我在纽约市125号街的青年基督协会开始给训练班的学员们授课时，我也与那些初期的学员们一样具有相同的感觉。我所采用的讲授方法，与我在密苏里州的华伦堡上大学时受教育的方式差不多。但我很快就发现，这一办法是行不通的。我竟然把商界中的成人当成了刚入学的大学生来教。我发现韦伯斯特、布鲁克皮特及欧康内尔等著名演说家的理论无法派上用场，让学员们一味遵循模仿根本无所裨益。这些付费专门来参加训练的学员们所要得到的是敢于让自己站起来与人说话的勇气，以便在下次的商务会议中清晰而有条理地提出报告。于是，我把那些教科书一股脑儿全抛掉了。我仅靠一些简

单的概念，直接在讲台上和学员们讨论，直到他们能有效地提出自己的报告为止。看来我的这一招还真有效，因为要求训练的人不断增加，他们都希望得到更多的训练。

我真希望你有机会看看我家里或办公室，看看那些来自世界各地的学员们的感谢信和证言。写信的人有来自各行各业的精英人物，在《纽约时报》和《华尔街日报》上，我们可以看到他们的名字和照片。其中也有一些是州长、国会议员、大学校长和娱乐圈的名人。还有一些是家庭主妇、牧师、教师和普通青年男女。当然，还有公司的主管、技术人员、工会会员、大学生和职业妇女，等等。他们都有一个共同需要：他们需要自信，需要有在公开场合中适度表现自己的能力。

学员们通过我的训练和他们的个人努力，很快就实现了自己的愿望，因此，他们特意来信致谢。在许许多多的人中，有一个例子在我写作此书时突然闪现在我的脑海里，对我影响极大。下面先让我们来看看这一故事吧！

多年前，费城有一位成功的商人德·沃·甘特先生，报名参加我的训练班，刚参加不久，他就邀我共进午餐。餐桌上，他倾身往前，向我说道：“先生，以前在各种聚会中遇到说话的机会时，我都尽力回避，而这种机会对我来说真是太多了，有时我不得不讲几句。如今，我已当选为一所大学的董事长，每次开会时我都要出来主持会议。就您看来，像我这么大岁数的人，还有可能学会当众说话吗？”

我向他作出了保证，因为在我的训练班上类似的情形并不少见，而后来他们都大大改变了，我相信甘特先生也一定能做到。

大约三年之后，我们又在一个商业俱乐部里共进午餐，是在当年的同一餐厅、同一餐桌。我想起了我们当时的那次谈话，便旧事重提，

问他我当初的预言是否已经实现。他微微一笑，从口袋中取出一个小红皮笔记本，里面记录的全是他发表演讲的时间表，日程已安排到好几个月之后了。他说：“能够站在讲台上讲演，享受演讲所带来的无穷快乐，并获得一些意想不到的效果，这是我一生中最高兴、最令人满足的事。”

事情还不仅如此！接着，甘特先生又讲述了一件他十分得意的事。有一次，英国首相应邀到费城访问，并要在一个教堂发表演说。首相很少到美国来，陪同首相访问并负责介绍这位杰出政治家的人不是别人，正是甘特先生！他多么自豪！

就是这位甘特先生，三年前还与我坐在餐桌边，倾身问我：“先生，我有朝一日是否也能当众侃侃而谈？”

也许我们会说，甘特先生说话的能力提高得如此之快，只是一个特例，一定有某种神奇的力量，促使他发生了改变。不，一点也不！在我的训练班上，类似的例子还有数百个。让我随便举一个例子吧！

若干年前，布鲁克林的一位医生叫柯蒂斯，到佛罗里达州度寒假。他度假的地方正好离“巨人队”的训练场地不远。他本人也是一位热心的棒球迷，在度假时，他经常去看他们练球。没过多久，他就和一些球员成为好朋友了，并被他们邀请去参加一项为球队举行的宴会。在侍者端上咖啡和点心之后，主持人邀请几位贵宾上台“说几句话”。在事先没有得到任何告知的情况下，柯蒂斯先生听到宴会主持人宣布说：“今晚有一位医学界的朋友光临，我们特别邀请柯蒂斯大夫为我们谈谈棒球队员的健康问题。”

对于柯蒂斯大夫来说，那是不是一个深奥而陌生的话题呢？当然不是！他对这个问题应该有充分的准备，甚至根本用不着准备，因为

他是专门研究卫生保健的，而且行医三十多年了。如果你与他坐下来，对于这个问题，他可以与你侃侃而谈，甚至通宵达旦地谈。但是，现在主持人要他上台当众讲话，尽管他要讲的是同样的问题，而且面对的也只是眼前的这么一批人——却是另外一回事了。他似乎不知所措。他的心跳速度加快了一倍，而且他一沉思，心脏似乎也立即停止了跳动。他一生中从未当众讲话，此时他脑海中的所有知识，仿佛都长着翅膀飞走了。

此时，出席宴会的人都在使劲地鼓掌。大家都热切地看着他，柯蒂斯大夫摇摇头，表示谢绝。但他越是这样做，掌声越是热烈，大家纷纷要求他上台演讲。“柯蒂斯大夫！请说几句！说几句吧！”人们的呼声愈来愈大，也更加坚定，他实在无法拒绝。

面对此情此景，柯蒂斯大夫感到极为悲哀。只有他自己最清楚，如果他站起来，面向大家说话，他连五六个完整的句子都无法说出来。被逼无奈，他只好站起来，一句话也没说，转过身去，当着他的朋友们，默默地走了出去。他感到十分难堪，更觉得这对自己是一种莫大的耻辱。他觉得自己真是太失败了。对着众人连话都讲不出来！

因此，他回到布鲁克林后，第一件事就是报名参加我的“有效说话训练班”。他不愿再度陷入那种令人面红耳赤、哑口无言的窘境。

像这类学员，是训练班的老师最高兴见到的，因为他已经深刻地体会到一种迫切的需要，极其渴望自己拥有一种轻松自然、出口成章的演讲能力。在每次训练课上，他都尽力准备好自己的讲稿，积极主动地练习，并且没有缺过一次课。

他对于训练是如此认真和投入，提高的速度连他自己都感到惊讶，很快超越了他的自我预期。经过最初的几节训练课之后，他完全消除