

GREATBOOK
成功大师
励志经典

DALE CARNEGIE

最伟大的心灵导师 世界第一励志经典

卡耐基 演讲艺术 与 魅力口才

〔美〕戴尔·卡耐基 著



天津社会科学院出版社

卡耐基演讲艺术 与魅力口才

[美] 戴尔·卡耐基◎著

刘 祜◎译

天津社会科学院出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基演讲艺术与魅力口才 / (美) 卡耐基著; 刘
祜译. — 天津: 天津社会科学院出版社, 2014.5

ISBN 978-7-5563-0014-3

I. ①卡… II. ①卡… ②刘… III. ①演讲—语言艺
术—通俗读物 ②口才学—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第091469号

出版发行: 天津社会科学院出版社

出版人: 钟会兵

地址: 天津市南开区迎水道7号

邮编: 300191

电话/传真: (022) 23366354 (总编室)

(022) 23075303 (发行科)

网 址: www.tass-tj.org.cn

印 刷: 北京亚通印刷有限责任公司

开 本: 787 × 1092毫米 1/16

印 张: 17

字 数: 302千字

版 次: 2014年7月第1版 2014年7月第1次印刷

定 价: 29.80元



版权所有 翻印必究



目 录



前 言 通往成功的捷径 ■ 罗维尔·托马斯 / 1

第一篇 高效演讲的基本原则

第 1 章 获得当众演讲的基本技巧 / 10

附: 萧伯纳七十寿辰演讲 / 20

第 2 章 培养演讲的信心 / 22

附: 丘吉尔战时演说 / 30

第 3 章 简单有效的演讲方法 / 33

附: 安东尼演说力挽狂澜 / 41

第二篇 演讲、演讲者和听众

第 4 章 做好演讲前的准备 / 46

附: “芝加哥杯”获奖演说 / 58

第 5 章 赋予演讲旺盛的生命力 / 62

附: 孙中山日本演说 / 68

第 6 章 与听众融为一体 / 72

附: 鲁塞·康威尔《钻石宝地》 / 81

第三篇 商务演讲实用技巧

第 7 章 如何发表激励性演讲 / 106

附: 斯大林战争总动员演说 / 116

第 8 章 如何发表说明性演讲 / 121

附: 萨达特在以色列的演讲 / 133

第 9 章 如何发表说服性演讲 / 136

附: 罗斯福对日宣战演说 / 144



目 录



- 第 10 章 如何发表即兴演讲 / 146
附:曼德拉出狱演说 / 152

第四篇 沟通的艺术

- 第 11 章 发表演讲的态度 / 156
附:马丁·路德·金《我有一个梦想》 / 168
- 第 12 章 完善语言表达的技巧 / 173
附:林肯葛底斯堡演讲 / 183
- 第 13 章 完善演讲的风格和个性 / 185
附:戴高乐反战演说 / 195

第五篇 接受成功演讲的挑战

- 第 14 章 介绍演讲者、颁奖和领奖 / 198
附:对杰罗德·温迪的介绍词 / 205
- 第 15 章 如何发表长篇演讲 / 207
附:周恩来万隆会议演讲 / 234
- 第 16 章 在实践中应用 / 241
附:富兰克林·罗斯福第一次
总统就职演说 / 248

- 附 录 增强记忆力的技巧 / 253

通往成功的捷径

罗维尔·托马斯*

在一个寒冷的冬天的晚上，美国宾夕法尼亚饭店大舞厅内聚集了来自美国各界的 2500 名成功人士。才 7 点半钟的时候，舞厅内早已坐满了人，但是直到 8 点还仍然有许多人陆陆续续走进舞厅，而且大家兴致都非常高。没过多久，宽敞的大舞厅内就挤满了人，人们开始挤占没有座位的空地。

为什么这些人在经过一天的工作劳累之后，晚上还要跑到这里来站上一两个小时呢？难道他们是来看时装表演的吗？或者他们是想来看一场自行车比赛？或者是著名的演讲家克拉克·盖博亲自登台发表演说呢？

都不是。这些人都是因为看了一则报纸广告，才纷纷赶来这里。

两天前，这些人阅读《纽约太阳报》时，一整版广告映入了他们的眼帘：

你想增加你的收入吗？

你想流利地表达你的想法吗？

你想做一个成功的领导者吗？

也许你以为这又是老一套的骗人伎俩。但是，不论你是否相信，就在地球上这座最繁华的都市，虽然有 25% 的人处于失业，而且经济十分萧条的情况下，竟然有 2500 人被这份广告打动了，并来到了宾夕法尼亚饭店。

要知道，这份广告可不是刊登在什么时尚报纸杂志上，而是刊登在当地一家最保守的晚报《纽约太阳报》上。而且前来饭店的人士，在美国全都属于上流社会，他们当中大多数是高级管理人员、公司老板、专业技术人员，而且他们的收入都在 2000 美元至 50000 美元之间。

这些人来这里，究竟是出于什么目的呢？原来，他们是来听一个最现代、

* 罗维尔·托马斯，与卡耐基同时代的美国著名记者、编辑兼作家，一生著述甚丰，有 25 本书流传于世，卡耐基曾当过他的助手，随他到美国和欧洲各地旅行演讲。



最实用的“为人处世技巧”的演讲——这次演讲由戴尔·卡耐基研究中心主办。

为什么这 2500 位成功人士要到这里来听这样一场演讲呢？是不是因为经济危机的压迫而使他们突然产生了求知欲呢？

显然都不是！在此之前 20 多年，这个演讲每个季节都在纽约举行，而且经常是每场爆满，前来听讲的人几乎挤得水泄不通。其实，已经有 15000 名商业界和专业技术领域的人士接受过戴尔·卡耐基的训练；甚至一些规模庞大、向来属于传统、保守行列的公司或组织，如西屋电气公司、麦格劳—希尔出版公司、布鲁克林联合瓦斯集团公司、布鲁克林商业协会、美国电气工程师协会、纽约电话公司等，为了保护他们公司及员工的利益，也专门开设了这种成人培训课程。

其实，这些人离开学校已经有 10 几年、20 多年了，他们再来接受这种训练，难道不是对我们教育制度的一种生动而鲜明的批判吗？

因此，现在摆在我们面前的一个重要问题，就是这些成年人到底想学习什么？于是，芝加哥大学为此联合了美国成人教育协会、基督教青年会在各地创办的学校，开展了一项耗资 25000 美元、为期两年的调查研究。这项调查研究的结果表明，成年人最关心的问题有两个：

- 一是身体健康——如何保持健康和长寿；
- 二是如何加强人际关系——也即为人处世的方法和技巧。

也就是说，这些人既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面的专业知识，他们只想学到一些可以立即应用到商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

得出这两个结论之后，调查人员开始四处寻找，为这些人提供他们想要的东西。可是调查人员找遍了所有的教科书，却没找到一本有用的！他们发现，至今还没有人写过一本关于如何处理人际关系问题的书。

这真是太奇怪了！千百年来，关于各种学术研究的著作不仅水平高深，而且数量极多，但对于成年人来说，他们对这种书根本不屑一顾，而他们极其渴望获得的知识，却没有人指点迷津。

读到这些之后，你也许能明白，为什么这 2500 名成功男女在看了报纸上的广告之后，会如此兴致勃勃地涌进宾夕法尼亚饭店——因为他们找到了渴望已久的东西。

事实上，这些人以前也曾曾在学校和图书馆读了许多书，本以为只有知识才是出人头地、走向成功的唯一途径。可是在工作若干年之后，他们终于发现，在事业上最成功的人，除了知识之外，还具有善于沟通、说服他人、向



别人推销自己的才华。因此他们发现，要想在本行业获取成功，人际交往、善于与人沟通和自我表达能力往往比大学文凭和书本知识更管用。

《纽约太阳报》刊登的那份广告宣称，在宾夕法尼亚饭店的演讲肯定会给前来听讲的人带来极大的娱乐享受。事实上也果真如此。

10 多位以前曾听过这一演讲的人被请到了演讲台上。他们每个人都有 75 秒钟的时间，通过话筒向人们讲述自己的亲身体验。记住，他们每个人只有 75 秒钟！时间一到，主持人就会用力敲木槌，喊道：“时间到！请下一位！”

演讲现场的气氛，就像马群在草原上奔跑一样，热烈异常。台下听众站在那里将近两个小时，一点都不觉得累，他们全都着了迷。

在台上演讲的那些人，来自美国商业领域的各个阶层：连锁商店的高级职员、面包制造商、商业协会会长、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、制砖厂经理、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师。他们全都是从不成功者走向了成功，并且在附近一带小有名气，有的人后来甚至成为美国政治舞台上举足轻重的人物。

在这次演讲中，第一个上台的是帕特里克·奥黑尔。奥黑尔出生在爱尔兰，只上过 4 年学，后来到了美国，曾当过机械师和私人司机。当奥黑尔 40 岁时，家里的人越来越多，当然也需要更多的钱来养家糊口。于是，他开始推销卡车轮胎。可是，正如奥黑尔自己所说的，他十分自卑，以至于见了生人时连头都不敢抬。

奥黑尔每次上门推销时，总要在客户门口来来回回五六次，才敢推门进去。可想而知，他的推销成绩当然很不理想。就在他想去一家机械厂工作时，突然收到一封信，请他去听戴尔·卡耐基的演讲。

奥黑尔开始并不想去，因为他担心自己不能和那些有着大学文凭的人愉快地相处。但是他禁不住妻子的劝说，总算是鼓起勇气，走进了演讲厅。他妻子对他说：“这也许会给你带来帮助的。亲爱的，上帝知道你需要这些东西。”

他刚开始当众讲话时，既害怕又心慌，不知该说什么才好。没过几个星期，他不再害怕面对听众了，而且他很快发现自己竟然喜欢演说，并且听众越多越有精神。接下来，即使是单独面对面的会谈，他也不胆怯了，当然更不再害怕面对顾客了。

奥黑尔的收入逐渐增加。今天，他已成为纽约的明星推销员。这天晚上，帕特里克·奥黑尔面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的 2500 名听众，全面详细地讲了他的亲身经历和成就。整个会场上笑声不断，十分热烈。可以说，还没有几个职业演讲家能有他这么出色的表现呢。



第二位上台演讲的人是一位满头白发的银行家葛德菲·迈尔，他还是11个孩子的父亲。他说：“当我第一次上台讲话时，手足无措，呆若木鸡。”而现在呢？他却生动地讲述了他的经历，描述了一个善于言辞、演说的人是如何走向成功的。

迈尔在华尔街工作。25年来，他一直住在新泽西的克里夫顿，并且一直很积极地参加地方性的活动，结识了不下500人。当迈尔参加卡耐基的培训课程之后不久，他收到了美国国家税务局寄来的一张催税单。他认为这种税征收得很不合理，因此立即火冒三丈。如果是在以前，迈尔最多也就是一个人在家里发发牢骚，但那天他却来到了镇民大会上，当着上千人的面，发泄了他的不满和怒火。

迈尔这次富有激情的演讲获得了极大的赞同，这使新泽西州克里夫顿的居民都建议他去竞选镇民代表。于是，在接下来的几个星期，迈尔四处奔波，到处痛斥政府的浪费和奢侈行为。竞选结果公布之后，迈尔的得票数在96位当选代表中名列第一。于是，迈尔在一夜之间成了当地民众瞩目的人物。

迈尔一连几个星期都在发表演讲，通过这些演讲，他赢得了许多朋友，甚至比 he 以前所有的朋友还要多80倍。而他作为镇民代表所得到的报酬，是他一年投资的10倍。

第三位上台演讲的，是一个规模庞大的全国性食品制造商协会的主席。他讲了他以前的经历，说他甚至不敢在公司董事会上发言。在参加当众讲话与有效沟通的培训课程之后，他身上出现了惊人的变化：他很快就被推选为全国食品制造商协会主席，而且以这一身份在全国各地主持会议。他每次演讲的内容，都被美联社摘要发表在报纸杂志上。

在参加培训课程两年之后，他为自己公司和产品所做的免费宣传，比他从前花25万美元做广告所获得的效果还要大。他说：“我以前都不敢打电话邀请别人共进午餐，自从我通过演讲赢得了巨大的声誉之后，社会上层人士开始主动打电话给我，约我出去共进午餐或晚餐，并为打扰我、占用我的时间而向我道歉。”

他的演讲显然成为他出名的助推剂。他成了一位名人，而且令人瞩目。可见，一个讲话深得人心的人，往往会赢得别人对他的高度评价，这种评价甚至会超出他本应有的才华。

现在，美国的成人教育已经非常普及了。这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。他比任何其他人听过、评论过更多的演讲。在利普莱写的《信不信由你》这本书中，作者曾提到卡耐基评论过15万场演讲。如果



你还是感到不清楚的话，就请算一算这个数字代表了什么：自从哥伦布发现美洲大陆以来，卡耐基先生几乎每天都听一场演讲；或者换一种说法，卡耐基听过所有演讲，如果每个人只讲 3 分钟，那么卡耐基也要日夜不停地听上整整一年。

戴尔·卡耐基的人生道路历经挫折，这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔热情的人，将会取得什么样的成就。

卡耐基出生在密苏里州一个小村庄，距离铁路有 10 英里远。卡耐基在 12 岁之前从来没有见过电车，可是现在已经 46 岁的他，从香港到哈摩费斯特，足迹已经遍及了全球。有一次他还到了北极附近。

这个来自密苏里州的孩子，曾帮别人摘草莓、打野草，但每个小时才挣 5 美分。可是他现在给美国各大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬却是以前的 20 倍。

这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来应威尔士亲王的邀请，到达了伦敦，在众人面前显示了他的才华。然而，他最初在众人面前演讲时，接遭遇五六次挫折，后来他成为我的私人经纪人。我的成功，也主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，不得不为接受教育而奋斗。由于他家所在的地区厄运不断：船被洪水冲走、船也经常因为相互碰撞而沉入河底、河水泛滥而导致颗粒无收、猪染上瘟疫死亡……这一切还都不算，银行也逼上门来，要把卡耐基一家赶出家门，好没收被抵押的房子。

于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到密苏里州华伦斯堡州立师范学校附近，又在这里购置了一个农场。由于卡耐基没钱在镇上居住，因此他每天都要回农场住，第二天早上再骑马走 3 英里路去上学。回家时，他还要干挤牛奶、伐木、喂猪的活，晚上则在昏暗的油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使卡耐基在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨 3 点。因为他父亲养了一种良种猪，小猪仔经受不住严冬的夜晚，每天凌晨 3 点钟都要给它们喂一次热食才能御寒，所以只要闹钟一响，卡耐基就得起床去喂小猪，然后再把它们抱回炉灶边温暖的地方。

在州立师范学校的 600 名学生中，只有五六个人没有在镇上住，戴尔·卡耐基就是其中之一。他每天下午必须骑马赶回农场去帮助父亲干活。当时，卡耐基穷得只能穿一件很瘦很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了严重的自卑心理。于是，他立志要出人头地。很快他就发现，在学校中名望最高的人，一般都是那些足球队员和棒球运动员，此外还有在辩论



和演讲中获奖的人。

他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面出人头地。为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习，挤牛奶时也不放弃。有一次，他爬上一个大草堆，一个人手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被吓得飞走了。

然而，尽管卡耐基做好了充分的准备，起初还是接连遭受失败。当时卡耐基只有18岁，正处于人生中极其敏感，而且情绪极易波动的年龄。他对自己失望到了极点，甚至想到了结束生命。但事情随后出现了变化——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能赢对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州的西部和怀俄明州的东部地区上成人大学的函授课。他的激情和活力无穷无尽，但他的事业似乎并没有什么进展。他有些失望，有一次大白天竟然躺在宾馆的床上痛哭流涕。

卡耐基希望回到原来的学校，以摆脱生活的冷酷和无情。但这说起来容易做起来难！他决定去奥马哈寻找另外的工作。但他没有钱买火车票，于是找到一个货车司机，和对方谈好条件，一路上为对方喂养两车厢的野马，让对方免费带他到奥哈马。到了那里之后，卡耐基找了一份推销咸肉、肥皂和猪油的工作。

由于他的销售区经济很不发达，所有的东西都很难推销。他一路上搭便车或骑马，晚上干脆就睡在简陋的旅舍中。只要有时间，他就阅读推销方面的书，并学习如何收账。当一家客户无钱支付账款时，他就采取变通的方法，从这家店铺拿了19双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天走上百里路。每当他搭乘的货车停在一个地方装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，获得几份订单。当货车即将启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上正在开动的货车。他就这样干了两年，把一个几乎没有什么销售利润的地区变成了全公司利润最高的地区。公司老板见卡耐基工作努力，有意提拔他，但他拒绝了老板的好心，还辞职不干了。

辞职之后，卡耐基又来到纽约，到了美国戏剧艺术学院求学，并在戏剧《剧团的宝丽》中扮演过哈里特博士。但卡耐基并没有演戏的天分，他不久也知道了这一点。于是，他又重操旧业，干起了推销，不过这次是为派克公司推销卡车。

但是卡耐基完全不懂机械，对推销也毫无兴趣。他过着很不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。然而，他又非常渴望有时间读书，能写出他曾在师范学校计划要写的书。于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，



只靠在夜校教书挣来的一点钱维持生活。

卡耐基能在夜校教什么课程呢？他回顾过去，发现自己在大学时代接受的当众演讲方面所受到的训练带给他的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他所有的课程对自己的帮助都更大，于是他竭尽全力说服了纽约基督教青年会，让他为当地的商业界人士开设一门演讲课。

什么？这简直太荒谬了！让商人也成为演讲高手？学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有成功的先例。不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝付给他固定的报酬。卡耐基就和学校约定，如果有利润的话，他将按开课所得到利润的一定比例来抽取佣金——结果，他每个晚上开课所赚的钱是3美元，而不是原来固定的2美元。

随后，这一课程越开规模越大，而且其他城市的基督教青年会也知道了此事。不久，戴尔·卡耐基就声名远扬，当起了巡回演讲训练导师。他经常往来穿梭于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

由于前来上课的商业界人士都认为，他们以往接触过的这方面的教科书都太教条了，根本不实用。因此卡耐基坐下来认真思考，并根据自己的实践经验和体会，写了《人性的弱点——如何影响他人并赢得朋友》，这本书后来成了美国所有基督教青年会、银行联合会，以及全国信托协会的正式教材。

戴尔·卡耐基说，任何人一旦生气之后，就会言辞巧捷，变得很会说话。他说，如果你在镇上一拳打倒一个最笨嘴笨舌的人，他会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于第一流的演讲家。他认为，无论什么人，如果有足够的自信，而且内心有表达的冲动的話，那么他一定会说得十分动人。

卡耐基认为，培养自信的最佳方式，就是做平时不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。因此，他每次上课时，都会让每一个学员开口说话。听课的人都有相似的困难，都不敢当众讲话。在这种情况下，大家从不会相互取笑。经过卡耐基的训练，他们逐渐培养起了勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入他们的谈话当中。

戴尔·卡耐基不仅仅是在开演讲课，他更主要的是在帮助人们克服恐惧心理，培养自信和勇气。在参加这门课程的商业界人士中，不少人已经有30多年未走进教室，他们当中大部分人最初都是抱着试一试的态度，以分期付款的方式向卡耐基交付学费的，因为他们希望能够立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众讲话中。

针对这种情况，卡耐基必须追求快速实效的演讲方式。结果，他开创了



一套独特的，融演讲、推销、为人处世和实用心理学于一体的教育方式，开创了一门非常实用而有意义的课程。由于这门课程是如此管用，有些人竟从上百英里远的地方开车专程来上课，甚至有一人每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说，普通人只利用了他潜能的十分之一。戴尔·卡耐基开设的这门成人教育课程，其目的就是真正帮助商业界人士发挥他们的潜能。卡耐基成功了，他也因此而享誉全世界，被誉为除了自由女神之外，“唯一能代表美国的人”。

第一篇

高效演讲的基本原则



每一门艺术中都会有一些基本原则和技巧。

在组成本书第一篇的各章中，我们会讨论高效演讲的基本原则和让这些原则产生实效的态度。

作为成人，我们会对快速容易的有效演讲感兴趣。快速产生实效的唯一途径，就是要有实现目标的正确态度和建立在其上的坚实原则基础。

第1章 获得当众演讲的基本技巧

● 卡耐基成功金言 ●

当众演讲也是一种交谈，只不过交谈的对象和范围有所扩大而已。只要你按照自己的逻辑，将自己内心想要说的话清晰地说出来，你就可以成为一名出色的演讲家。

世界上并没有什么天才演讲家。只要你能遵循一些简单却又十分重要的规则，当众演讲就会变得轻而易举。

要想获得自信、勇气和冷静而清晰的思考能力，并不是大多数人所想象的那么艰难。这就像学打高尔夫球一样，只要有强烈的愿望和充分的准备，任何人都可以发挥自己潜在的能力。

我于1912年，也就是“泰坦尼克号”沉没在北大西洋冰海的那一年，开始教授当众讲话这门课程。如今，已经有75万多人从我这里毕业了。

当众讲话教程的第一堂课是示范表演。一些学员会上台讲他们为什么选这门课程，以及期望从这一训练中学到什么。尽管每个人都有不同的说法，但大多数人的原因和基本需求几乎如出一辙：“面对众人讲话时，我会觉得浑身不自在，总担心不能清晰地思考，不能集中精力，甚至不知道自己究竟想说什么。我希望获得自信，能随心所欲地思考问题，逻辑清晰地归纳自己的思想，在商业场合和社交场合侃侃而谈，思路清晰而又不乏语言魅力。”

这番话听起来不觉得耳熟吗？你是否有过这种心有余而力不足的感觉？你不希望自己在演讲时口若悬河，侃侃而谈，令人折服吗？现在你正在翻开这本书，说明你也希望获得这种成功演讲的能力。

我知道你想说什么。我猜想你一定会问我：“卡耐基先生，你真的认为我能培养自信，面对众人时能口齿流利地对他们演讲吗？”

我这一生几乎全都用于帮助人们消除恐惧、培养勇气和自信。在我班上发生的种种奇迹，可以写出几十本书。因此，你问的问题不在于我“认为”；如果你能根据书中的方法和建议去练习，那么你一定能够做到。

为什么站在众人面前就不能像坐着那样冷静地思考呢？为什么当众站起来讲话，你的胃部就会翻腾，身体就会不停地发抖呢？这些问题肯定是可以克服的，只要接受训练和练习，你就会消除面对听众的恐惧，并充满了自信。



这本书将帮助你实现这一目标。它不是一本普普通通的教科书。它既不罗列一大堆说话的技巧，也不教你如何出声发音，而是致力于用具体的方法来训练人们如何成功演讲。它以你现有的基础为起点，逐渐使你成为自己想成为的人。而你所需要做的就是合作——遵循书中的各种建议，并将它们应用于一切需要说话的场合，并且坚持不懈。

为了从本书获得最大教益，并对它有一个快速了解，以下四条指引十分有用：

一、学习别人的经验，激发自己的勇气

不论是否处于被囚禁的状态，没有任何一种动物是天生的大众演讲家。在历史上某些时期，当众演讲是一门精致的艺术，要求谨遵修辞法与优雅的演讲方式，因此想成为一名优秀的演讲家十分困难。但现在我们却将当众讲话看作一种范围有所扩大的交谈，从前边说边唱的演讲方式和如雷贯耳的声音已经永远过去了。我们无论是在晚餐聚会上，还是在教堂做礼拜、在家里看电视听收音机，都更愿意听到率真的语言，根据常理来思考，诚恳地交流，而不是对着我们夸夸其谈。

当众讲话并不是一门封闭的艺术，它并不像许多教科书中所说的那样，必须经过多年的美化声音以及艰苦的修辞训练之后才能掌握。我的教学生涯几乎全都致力于向人们证明：当众讲话很容易，只要遵循一些简单却又重要的规则就可以。当我于1912年在纽约市第125大街的基督教青年会开始从事成人教育时，和最初的学员一样懵懂无知。我最初教这些课的方法和我自己在密苏里州华伦堡学院所接受的教育大同小异。但我很快就发现自己错了：我竟然将那些商场人士当成了大学新生。我发现以演讲大师韦伯斯特、布克皮特及欧·康奈尔等人为模仿的例子，对他们毫无裨益。我的学员需要的是在下次商务会议上有足够的勇气站起来，做一番明晰而连贯的报告。

于是，我抛掉了教科书，站在讲台上，只教给他们一些简单的概念，直到他们的报告词达意尽，充满自信。这个办法果然有效，因为他们毕业后又再回来学习了。

我希望大家有机会去我家或我在世界各地的代表的办公室，看看学员寄给我的信。这些信来自企业界的领袖，他们的大名常常见诸各大报纸，如《纽约时报》和《华尔街日报》，有的来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈明星，还有更多的信来自家庭主妇、牧师、教师和青年男女，他们全都是些默默无闻的普通人，以及企业中已经接受训练或尚未接受训练的主管人员、技术娴熟或生疏的工人、工会成员、大学生和职业女性。所有这些都



觉得自己需要足够的自信心和在公众场合表达自己想法的能力。他们在这两方面都取得了一定成效而心存感激，所以给我写信表示感谢。

当我开始写这本书的时候，有一个叫根特的人立刻闪现在我的脑海里。在我教过的几千名学员中，我对他的印象很深。

根特先生是费城一名成功的企业家，他刚参加我的训练班不久就邀请我和他共进午餐。在餐桌上，他倾身向前，对我说：“卡耐基先生，我曾有许多机会在公众场合说话，但我总是试图逃避。现在我是一家大学的董事会主席，必须经常主持各种会议。你认为我在迟暮之年是否还能学会当众讲话？”

由于在我的训练班上像他这样的人很多，因此，我向他保证，他一定能够成功。

大约3年后，我们又一次在企业家俱乐部共进午餐。我们在以前那个餐厅的同一张桌上吃饭，又谈起了从前谈过的话。我问他我的预言是否实现了，他微微一笑，从口袋里面掏出了一个红色的小笔记本，向我展示了未来几个月已经预定的演讲日程表。“有能力做这些演讲，”他承认，“演讲时所获得的快乐，以及我能为社会提供更多的服务——这些都是我人生中最高兴的事。”

事情还远不止于此。根特先生还得意地告诉我，他所在的教区曾邀请英国首相来费城演讲，负责向人们介绍这位旅美之行的杰出政治家的人不是别人，正是根特先生。

正是这个人，3年前还在这张桌子旁问我，他将来是否能够当众畅谈自如？

他的演讲技巧取得了如此神速的进步，是否超乎寻常呢？当然不是！像根特先生这样成功的事例何止千千万万。

让我再举一个例子：

几年前，布鲁克林有一位医生，我们姑且称其为科蒂斯先生，他有一次前往佛罗里达州度假，这个度假地点离著名的“巨人”棒球队的训练场不远。他本来是一名热心的球迷，于是趁此机会经常去看球员们打球，渐渐和这些球员成了好朋友。

一天，科蒂斯医生应邀参加一次球队的宴会。服务员给众人送上咖啡和点心之后，一些著名的客人被请上台讲话。这时，他听见宴会主持人说：“今晚。有一位医学界的朋友在场。他就是科蒂斯医生。让我们欢迎科蒂斯先生上台，给我们谈谈棒球队员的健康问题。”

在事先没有任何心理准备的情况下，科蒂斯医生对这个问题是否有充分的准备呢？当然有。可以说他是这个世界上对这个问题准备最充分的人，因为他是研究卫生保健的专家，行医也长达1/3个世纪。他可以坐在椅子上，