

语言的突破

卡耐基当众演讲
训练教程

〔美〕戴尔·卡耐基 著

THE QUICK AND EASY
WAY TO EFFECTIVE
SPEAKING



最新中文版
卡耐基成功智慧丛书

民主与建设出版社

◎ 卡耐基成功智慧丛书 ◎

卡耐基 语言的突破

卡耐基当众演讲训练教程

[美] 戴尔·卡耐基 著
杨 滢 编译

民主与建设出版社

图书在版编目(CIP)数据

语言的突破/(美)卡耐基著;杨莹编译.

—北京:民主与建设出版社, 2004

(卡耐基成功智慧丛书)

ISBN 7-80112-196-1

I. 语… II. ①卡…②杨… III. 演讲-语言艺术

IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 075617 号

© 民主与建设出版社, 2004

责任编辑 徐昌强

封面设计 美信书籍设计

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010)65523123 65523819

社 址 北京市朝外大街吉祥里 208 号

邮 编 100020

印 刷 北京振华印刷厂

成品尺寸 148mm×210mm

印 张 10.5

字 数 213 千字

版 次 2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80112-196-1/G·256

定 价 25.00 元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。

敬 献 给

所有渴望卓越的

朋友！

目 录



序 言 克服恐惧,走向成功的捷径	1
------------------------	---

第一篇 成功演讲的基本原则	13
---------------------	----

第一章 获得演讲基本技巧的捷径 / 15

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。

第二章 培养演讲的自信心 / 33

学习当众说话,是一种天然的方法,它可以帮助人们克服紧张不安的心理,建立起勇气和自信心。这是因为当众说话让我们有效地控制了自己的恐惧感。

第三章 简单而有效的演讲方法 / 47

把自己的热忱和经验融入演讲中,是打动人心的简单而有效的方法,也是必要的条件。如果你对自己的话题都不感兴趣,又怎么能期望别人被感动呢?

第二篇 演讲、演讲者和听众的关系 59

第一章 做好演讲前的准备 / 61

只要遵循正确的方法,做好周密的准备,任何人都可以成为出色的演讲家。相反,如果没有适当的准备,即使你有智者一样的年纪或者丰富的经验,仍然会在演讲中出丑。

第二章 赋予演讲生命力 /87

“生命力、活力、热情”,是演讲者首先需要具备的条件。听众的情绪完全会受到演讲者的影响。

第三章 与听众融为一体 / 96

听众的反应,决定了演讲的成败。把他们当做“企业中的伙伴”,谦逊地包容他们,那么你就已经掌握了打开听众心扉的钥匙。

第三篇 成功发表商务演讲 111

第一章 促使听众采取行动的演讲 / 113

这里有一个简单的“魔术公式”,保证你能在两三分钟之内打动你的听众,让他们接受你的建议,并采取行动。

第二章 说明性演讲 / 129

说清事理,使人明了,是说明性演讲的目的。但许多演讲者从来没有把自己的理念讲清楚过,其实这并不难。

第三章 说服性演讲 / 149

林肯曾说:“我展开一场讨论并最终获胜的秘诀,是先找到一个大家都赞同的观点。”这正是说服性演讲的秘诀之一。

第四章 如何发表即席演讲 / 162

在演讲者和听众之间建立和谐的关系，是一切演讲成功的关键。向一群人做即席演讲，其实就像在自己的客厅里和朋友聊天一样，只不过范围有所扩大而已。

第四篇 演讲的沟通艺术 171

第一章 演讲的态度 / 173

一场演讲中最重要的有三件事：谁在发表这场演讲，他如何进行这场演讲，以及他说些什么。在这三件事中，排在最后面的，其重要性也最低。因此，演讲者最宝贵的财产，就是他个人的特色。

第二章 改变语言表达习惯 / 194

这个世界上，全新的事物太少了，即使最伟大的演讲家，也要借助阅读的灵感和来自书本的材料。想要增加和扩大文字储量，必须经常让自己的头脑接受文学的洗礼。

第三章 演讲时的台风与个性 / 213

台风与个性，是决定演讲成败的关键。惟有自然、真诚，才能获得听众的信任。

第五篇 接受成功演讲的挑战 231

第一章 介绍演讲者、颁奖和领奖 / 233

介绍词、颁奖词、领奖词，是比较特殊的三种演讲词。只要遵循本章的各项规则和建议，就一定能做出得体、适当的演讲。

第二章 如何做长时间演讲 / 246

“从出场和下台的情形来看,就可以知道这个人是不是好演员。”演讲也是如此,开头和结尾尤其重要,值得特别注意。

第三章 充分运用已掌握的演讲技巧 / 292

洛克菲勒曾说过:“要想在商业领域中获得成功,第一要诀就是耐心与信心。”演讲和有效与人沟通也是如此。

附 录 如何增进你的记忆力305

序言：克服恐惧，走向成功的捷径

罗维尔·托马斯

一个寒冬的夜晚，在宾夕法尼亚饭店大舞厅，聚集了 2 500 名美国各界成功的绅士和女士们。刚到 7 点半钟，舞厅内早已座无虚席，但是直到 8 点，走进舞厅的人仍然络绎不绝，而且大家都兴致很高。没过多久，宽敞的舞厅挤满了人，人们开始挤占没有座位的空地。这么多人在经过了一天的劳累之后，晚上还跑到这里来站上一两个小时，这是为什么呢？

难道他们是来看时装表演吗？还是想看一场自行车比赛？或是著名演讲家克拉克·盖博亲自登台发表演说呢？

都不是。这些人是因为看了一则报纸广告才赶来这里。

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：

如何增加你的收入？

如何流利地表达你自己？

如何做一个成功的领导者？

难道这又是老一套的骗人伎俩吗？但是，不论你是否相信，就在地球上这座最世俗的城市，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 人被这份广告吸引，并涌向宾夕法尼亚饭店。

要知道，这份广告可不是刊登在什么流行报刊上，而是当地一家最保守的晚报——《纽约太阳报》上。而前来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层，他们当中有高级管理人员、公司老板、专业技术人员，而且他们的收入都在 2 000 美元至 50 000 美元之间。

这些人来这里，究竟是为了什么呢？他们是来听一个最现代、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。

这 2 500 位成功人士为什么要到这里来听这样一个演讲呢？是不是因为经济危机而使他们突然产生了求知欲呢？

显然都不是！在此之前的 24 年中，这个演讲每个季节都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人们挤得水泄不通。其实，已经有 15 000 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；连一些规模庞大、传统而保守的公司或组织，如西屋电器公司、麦格劳·希尔出版公司、布鲁克林联合瓦斯公司、布鲁克林商业工会、美国电器工程师协会、纽约电话公司等，为了保护他们公司及员工的利益，而专门开设了这种训练课程。

所有这些人在离开学校 10 几年、20 多年后，再来接受这种训练，显然是对我们教育制度的一种生动而鲜明的批判。

摆在我们面前的一个重要问题，就是成年人到底想要学习什么？为此，芝加哥大学联合了美国成人教育协会、青年会在各地举办的学校，开展了一项耗资25 000美元、为期两年的调查研究。

这项调查研究的结果表明，成年人最关心的是身体健康；其次是如何加强人际关系——他们要学习的正是为人处世的方法和技巧。他们既不想成为演说家，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用于商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

于是调查人员就说：“那好吧。如果这就是他们想要的，那我们就为他们提供这些东西吧。”

可是他们找遍了所有的教科书，却没找到一本！他们发现，至今还没有人写过一本教人如何解决为人处世问题的书。

这真是太奇怪了！千百年来，关于古希腊、拉丁和高等数学的著作不仅水平高深，而且数量极多，但成年人对这种书却不屑一顾，而他们极其渴望获得的知识，却没有人指点迷津。

这就给我们解释了为什么这 2500 名男男女女在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地涌进宾夕法尼亚饭店的疑问。因为他们找到了渴望已久的东西。

他们以前曾在图书馆中阅读了许多图书，本以为只有知识才是出人头地、走向成功的惟一途径。可是他们在工作若干年之后，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

获取成功的话，沟通和自我表达能力比大学文凭和书本知识更加重要。

《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来宾带来极大的娱乐享受。事实上也果真如此。

15 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，通过麦克风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，主持人就会敲一下木槌，喊道：“时间到！下一位！”

演讲现场的气氛，就像牛群奔驰在草原上一样，热烈异常。台下听众站在那里近两个小时，全都着了迷。

在台上演讲的那些人，构成了美国商业领域的各个层面：连锁商店的高级职员、面包供应商、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、砖厂秘书、会计师、牙医、建筑师、威士忌推销员、牧师、药剂师、律师。他们全都从一个不成功者走向了成功，成为附近一带小有名气的人物；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，第一个上台的是派特里克·奥海尔。他出生在爱尔兰，只读过 4 年书，后来到了美国，曾当过机械师和私人司机。当奥海尔 40 岁时，家中人口越来越多，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，正如他自己所说的，他十分的自卑，以至于连头都抬不起来。他每次上门推销时，总要在客户门口来来回回五六次，才敢推门进去。可想而知，他对



自己的推销成绩很不满意。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。

奥海尔开始并不想去，因为他担心自己不能和那些有着大学文凭的人愉快地呆在一起。他妻子对他说：“这也许会给你带来帮助的。亲爱的，上天知道你需要这些东西。”他总算是鼓起勇气，走进了演讲厅。

他刚开始当众讲话时，既怕又慌，不知所云。没过几个星期，他不再害怕面对听众了，而且很快发现自己竟然喜欢演说，并且是听众越多越有精神。接下来，即使是单独面对面的会谈，他也不再胆怯了——他不再害怕面对自己的顾客了。

他的收入逐渐增加。今天，他已成为纽约的明星推销员。这天晚上，派特里克·奥海尔面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的 2500 名听众，从容不迫地讲述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如此出色的表现呢。

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。当初他在班上第一次讲话时，手足无措，呆若木鸡。而现在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。在此期间，他一直很积极地参加地方性的活动，结识了不下 500 人。

迈尔参加卡耐基的培训课程之后不久，收到了美国国家税务局

寄的一张催税单。他认为这种税很不合理，因此立即火冒三丈。如果是在以前，迈尔最多只是一个人呆在家里发牢骚，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。

他这次富有激情的演讲，使新泽西州克里夫顿的居民都建议他参加镇民代表的竞选。于是在接下来的几个星期，迈尔从这里跑到那里，到处痛斥政府的浪费和奢侈行为。当竞选结果公布之后，迈尔的得票数在 96 位当选代表中名列首位。一夜之间，迈尔成了当地民众瞩目的人物。他在这几个星期发表的演讲，使他赢得的朋友，比他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。也就是说，他这次的投资收益高达 1000%。

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会长。他讲了他以前的经历，说他甚至不敢在公司董事会上发言表达自己的观点。

在参加当众讲话与有效沟通的培训课程之后，他发生了惊人的变化：他很快就被推选为全国食品制造商协会会长，而且以会长身份在全国各地主持会议。他每次演讲的内容，被美联社以摘要的形式发表在全美各地的报纸杂志上。

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，甚至比他从前花 25 万美元做广告所获得的宣传还要多。他说，他以前都不敢打电话邀请别人共进午餐，而他在演讲之后所赢得的声誉，使那些社会上层人士主动打电话给他，约他出去聚餐，并为



打扰他、占用他的时间而致歉。

他的演讲显然成为他出名的助推剂。这种能力使他成了一位名人，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。

成人教育现在已经遍及全美国。这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。和其他人相比，他听过、评论过更多人的演讲。在李普莱的书《信不信由你》中曾提到，卡耐基评论过 15 万场演讲。如果你还不怎么感到吃惊的话，就请算一算，这一数字代表了什么意思：自从哥伦布发现美洲大陆以来，几乎每天都有一次演讲；或者换一种说法，所有卡耐基听过的演讲，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·卡耐基历经挫折的人生道路，也十分有力地证明了一个有创新思想和满腔热情的人，将会取得什么样的成就。

卡耐基生于密苏里州一个小村子，它离铁路有 10 英里远。在 12 岁之前，卡耐基从来都没有见过电车。可是现在已经 46 岁的他，从香港到哈摩费斯特，足迹遍及全世界。有一次他曾去了北极附近，这一地点甚至比拜尔将军的总部距离南极还要近许多。

这个来自密苏里州的小男孩，曾帮别人摘草莓、割野草，但一个小时才挣 5 美分。而他现在去给大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬却高达 1 美元。

这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来到达伦敦，在威尔士亲王面前显示了他的才华。然而，他最初在众人面前演讲，接连遭

到五六次挫折，后来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：船被漂走、船与船之间经常出现碰撞而沉入河底、河水泛滥致使庄稼颗粒无收、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，好把被抵押的房子没收。

于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到了密苏里州华伦斯堡州立师范学校附近，在这里又购置了一个农场。卡耐基支付不起每天在镇上居住的花销，因此他每天都要回农场住，第二天早上骑马走3英里去上学。回家时，他要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上则在油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使他在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨3点。因为他父亲养了良种杜杰罗西猪，猪幼仔禁受不住严冬的夜晚，每天凌晨3点钟就要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，只有五六个人不住在镇上，戴尔·卡耐基则是其中一个。他每天下午必须骑马回农场去干活。他穷得只能穿一件很窄很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了自卑心理。于是，他立志要出人头地。他很快就发现，在学校中享有名望的是那些足球队员和棒球运动员，还有在辩论和演讲中获得奖项的人。



他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面获取成功。为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习、挤牛奶时也练习。有一次，他爬上一个大草堆，手舞足蹈地就制止日本人移民美国大声演讲，连附近的鸽子都被惊飞了。

然而，尽管他做好了充分的准备，但还是接连遭受失败。他当时只有 18 岁，正处于人生当中极敏感而且极易情绪波动的年龄。他对自己失望到了极点，甚至想一死了之。但事情随后出现了变化——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能获胜，连那些曾对他进行指导的同学也都输给了他。

大学毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州西部和怀俄明州东部地区给人们上函授课。他有着无穷无尽的激情和活力，但他的事业并无什么进展。他有些失望，有一次竟然大白天躺在宾馆的床上哭了起来。

他希望回到原来的学校，渴望摆脱生活的冷酷和无情。但这又谈何容易！他决定去奥马哈找另外的工作。但他没有钱购买火车票，于是和一个货车司机谈好条件，一路上为对方喂养两车厢野马，免费搭他到达奥哈马。到了目的地之后，他找到了一份卖咸肉、肥皂和猪油的工作。他的销售区域经济很不发达，东西很难推销出去。他一路上搭货车、驿马车，或者骑马，晚上就睡在简陋的旅舍中——这种旅舍的房间是用一种薄布隔开来的。他一有空闲就阅读推销方面的书籍，学习如何收账。当一家客户无钱支付账款时，他就从这家店铺中取了十几双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱

