

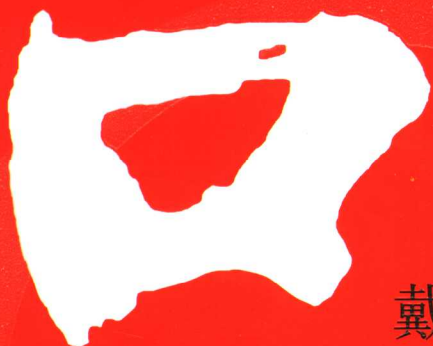
美国成人教育协会

美国银行联合会

美国信托业联合会

美国青年基督会

指定教材



戴尔·卡耐基

当众演讲与沟通的艺术



最新图文珍藏版

THE ART OF LECTURE
AND COMMUNICATION

欧美最畅销的演讲与口才教程

戴尔·卡耐基

口才

当众演讲与沟通的艺术

江南 编译

最新图文珍藏版

THE ART OF LECTURE
AND COMMUNICATION



群言出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

口才: 当众演讲与沟通的艺术/江南编译.

—北京: 群言出版社, 2005. 1

ISBN 7 - 80080 - 452 - 6

I. 口… II. 江… III. 口才学

IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 117465 号

责任编辑 木 林

封面设计 美信书装设计工作室

出版发行 群言出版社

地 址 北京东城区东厂胡同北巷 1 号

邮政编码 100006

联系电话 (010) 65263345 65265404

电子信箱 qunyancbs: dem@xinhuanet.com

印 刷 北京市圣瑞伦印刷厂

经 销 全国新华书店

版 次 2005 年 2 月第 1 版 2005 年 2 月第 1 次印刷

开 本 787 × 960 1/16

印 张 14

字 数 320 千字

印 数 1 ~ 5000 册

书 号 ISBN 7 - 80080 - 452 - 6

定 价 21.80 元

[版权所有, 侵权必究]

如有缺页、倒页、脱页等印装质量问题, 请寄回本社发行部更换。服务热线: 010 - 65220236



greatbook@sina.com



从本书获得最大帮助的 9 条建议

1. 培养一种深刻而强烈的欲望——掌握与人沟通的有效原则。
2. 在阅读下一章以前，将前面的章节先阅读两遍。
3. 阅读的时候，经常需要停下来问自己，如何才能运用各项建议。
4. 在每句有重要意义的话边上作标记。
5. 每个月温习本书一次。
6. 抓住每一个遇到的可以运用这些原则的机会。将本书作为你的工作手册，用它来帮助你解决日常问题。
7. 每次当你违反某一项原则而被你的朋友抓住时，给他 10 美分或 1 美元，使你的学习成为一种活泼有趣的游戏。
8. 每个星期对你的进步进行一次检查，问你自己曾犯了什么错误，有什么改进，有什么教训，你为自己的前程学到了多少东西。
9. 坚持写日记，写下你在什么时候，以及如何实行这些原则的。

目 录



序言 口才决定成败 /托马斯·罗维尔 1

第1章 当众演讲与沟通的基本技巧 9

第2章 消除恐惧,培养自信心 21

第3章 3种简单而有效的方法 31

第4章 预先做好准备工作 39

第5章 注入生机和活力的诀窍 57

第6章 打开听众的心扉 63

第7章 演讲的沟通艺术 73

第8章 改变演讲中的语言表达习惯 87

第9章 完善你的台风与个性 101

第10章 激励性演讲的技巧 113

第11章 说明性演讲的技巧 123

第12章 有效说服听众的演讲技巧 137

第13章 即席演讲的技巧 147

第14章 特殊场合的演讲 155

第15章 如何发表长时间的演讲 163

第16章 立即行动 193

附 录 提高记忆力的秘诀 203

序言：口才决定成败

美国商业演讲协会主席 托马斯·罗维尔

一个寒冬的夜晚，在宾夕法尼亚饭店大舞厅，聚集了2500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的。

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：

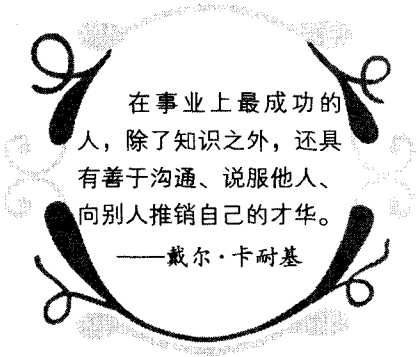
如何增加你的收入？

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2000美元至50 000美元之间。



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。

——戴尔·卡耐基

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 2500 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

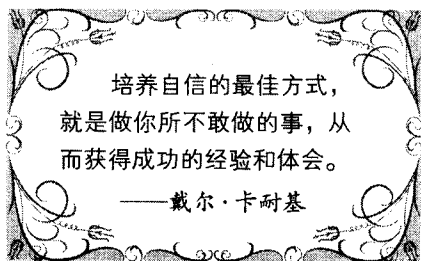
重要。

《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，但每个小时才挣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。

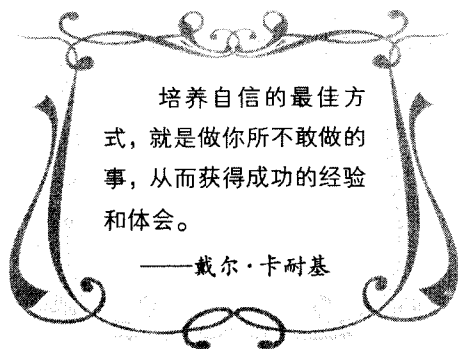
于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到了密苏里州华伦斯堡州立师范学校附近，在这里又购置了一个农场。卡耐基支付不起每天在镇上居住的花销，因此他每天都要回农场住，第二天早上骑马走3英里去上学。回家时，他要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上则在油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

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。



戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”，他的励志作品鼓舞了世界上千百万读者。

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，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天搭货车行走上百英里的路。每当货车停在一个站上装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，签几份订货单。当货车启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上刚刚开动的货车。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。公司老板见他干得努力，有意提拔他，但他拒

绝了这份好心，还提交了辞职书。

辞职之后，卡耐基来到纽约，在美国戏剧艺术学院学习，并在《剧团的宝丽》这一戏剧中扮演过哈里特博士。但他并不是一个演戏的天才，他不久也知道了这一点。于是，他又重新干起了推销，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，也毫无兴趣。他过着这种并不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。他极其渴望有时间读书，写出他曾在师范学校梦想要写的书。于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，只靠在夜校教书来维持生活。

他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给他带来的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他一切课程所带来的影响都要深远，于是他竭尽全力地说服了纽约青年基督教协会，使他有时间为当地商业界人士开设一门演讲课。

什么？让商人成为演讲高手？简直太荒谬了。学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有一次成功的。不过学校总算答应了他，但拒绝付给他固定的报酬。卡耐基同意按学校开课所得到利润的一定比例来抽取佣金——如果真的有利润的话。结果，他在3年中，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。

这一课程越开越有规模，而且其他城市的青年基督会也知道了此事。不久，戴尔·卡耐基就成为一名享有盛誉的巡回演讲训练导师了，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，以往这方面的教科书都太学究气了，根本不实用，因此卡耐基静坐下来，根据自己的实践经验和体会，写了一本《语言的突破》，它成了所有青年基督会、美国银行联合会，以及全国信托协会的正式教材。

戴尔·卡耐基说，任何人一旦生气发怒之后，就会言辞巧捷，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，如果他有足够的自信，而且有表达内心意念的冲动的话，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，就是做你所不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。因此，他每次上课时，都会逼每一个人开口说话。听课的人都有相似的不敢开口说话的困难，他们在这种情况下，从不会相互取笑。在卡耐基的训练下，他们逐渐培养起勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入到他们的谈话当中。



威廉·詹姆斯，美国著名心理学家，哈佛大学教授。

戴尔·卡耐基并不仅仅是在开一门演讲课，这只不过是附带性的，他更主要的是在帮助人们克服恐惧心理，培养自信和勇气。参加这门课程的商业界人士，不少人已有 30 多年未进过教室了，他们当中大部分人抱着一种尝试的态度，以分期付款的方式向卡耐基交付学费——因为他们希望立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。

因此，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，他没有受各种呆板规则的束缚，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有效，有的人竟开车上百英里远，专程赶来上他的课，甚至有一个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，一个人只利用了他潜能的 1/10。由戴尔·卡耐基开设的这门成人教育课程，真正帮助商业界人士发挥了他们的潜能，他也因此享誉全世界，被誉为“除了自由女神，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国。”

第 / 章

当众演讲与沟通的
基本技巧

1912年，也就是“泰坦尼克号”巨型海轮沉没在北大西洋冰海的那一年，我开始教授当众演讲这门课程。如今，已经有50多万人从我这里毕业了。

当众演讲教程的第一堂课是示范表演。我会先请一些学员上台讲述他们自己之所以选这门课程的原因，以及期望从这一课程训练中学到什么。尽管每个人都有各自不同的说法，但令人惊奇的是，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，我会觉得浑身都不自在，总担心自己会说错话。这使我难以集中精力去思考，不能清晰地表达自己的思想，有时候甚至不知道自己究竟在说些什么。我希望通过这种学习，增强自信心，能随心所欲地思考问题，逻辑清晰地归纳自己的思想，并能信心百倍地当众演讲，或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。”

这番话听起来你不觉得耳熟得很吗？如果你站在我面前，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，面对众人而口齿流利地对他们发表演讲吗？”

我这一生的精力，几乎全都用于帮助人们消除恐惧、培养勇气和增强自信。在我的培训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是否“真的认为”，而是你一定要根据书中的方法和建议去练习，那么你就一定能够做到。

为什么站在众人面前就不能像独自坐在家那样冷静地思考呢？为什么当众站起来演讲，胃部就会翻腾，身体就会不停地发抖呢？难道这些问题我们都难以克服吗？事实上，这些问题都是可以克服的，只要接受训练，你就会消除面对听

要想获得自信、勇气和当众演讲时冷静而清晰的思考能力，并不像大多数人所想的那么艰难，只要有充分的愿望和准备，任何人都可以发挥自己潜在的能力。

——戴尔·卡耐基