

TOP SPEAKING  
说上巅峰  
最牛的口才书系列

说话和口才培训的首选读本！  
想当众讲话，只跟卡耐基学！



「美」戴尔·卡耐基 著  
王真如 译

100  
ANNIVERSARY  
EDITION  
☆100周年☆  
纪念版

Dale Carnegie

# 戴尔·卡耐基的 百年说话圣经

The Quick  ive Speaking

全面武装你说话能力的60个强力法则  
卡耐基口才训练 百年典藏

史上最畅销的口才秘籍 最权威英文标注全译本

人民东方出版传媒  
东方出版社



说话和口才培训的首选读本！  
想当众讲话，只跟卡耐基学！



「美」戴尔·卡耐基 著 王真如 译



*Dale Carnegie*

# 戴尔·卡耐基的 百年说话圣经

The Quick

ive Speaking

全面武装你说话能力的60个强力法则  
卡耐基口才训练 百年典藏

史上最畅销的口才秘籍 最权威英文标注全译本

## 图书在版编目(CIP)数据

戴尔·卡耐基的百年说话圣经 / (美) 戴尔·卡耐基(Carnegie,D.) 著;  
王真如译. ——北京: 东方出版社, 2013.12  
ISBN 978-7-5060-7077-5

I. ①戴… II. ①卡… ②王… III. ①演讲-语言艺术-通俗读物 IV.  
①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第291764号

## 戴尔·卡耐基的百年说话圣经

[美] 戴尔·卡耐基 著 王真如 译

---

责任编辑: 张 芬

出 版: 东方出版社

发 行: 人民东方出版传媒有限公司

地 址: 北京市东城区朝阳门内大街192号

邮政编码: 100010

印 刷: 北京富达印务有限公司

版 次: 2015年3月第1版 2015年3月北京第1次印刷

开 本: 710毫米×1000毫米 1/16

印 张: 13

字 数: 183千字

书 号: ISBN 978-7-5060-7077-5

定 价: 29.80 元

发行电话: (010) 64258117 64258115 64258112

---

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社的立场

如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 64258127



## 卡耐基夫人的引荐

1912年，纽约125大街，戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）为基督教青年会（YMCA）开办了他的第一个公共演讲训练班。

在那个年代，当众演讲一直被看作是一门高高在上的艺术，而不是一种社交技能。所以那个时候，口才训练的目的，多半是造就一些能够舌灿莲花的所谓的雄辩家或演讲超人。

但是作为大多数的职场人士来说，他们所渴望的不过是能够在自己的社交圈里自如而轻松地表达自己罢了。卡耐基的“有效说话”的培训课之所以会迅速取得成功，正是因为它迎合了多数人的这种最真实的需要。而不是像那些培养演讲超人的课程，让人们把时间和精力花在学习如何机械地说话、怎么发声以及修辞和刻板的手势等诸如此类的东西上。

在卡耐基看来，出色地演讲绝不是一些天才或超人的专利，任何一个有着正常智力水平的人都能通过学习和训练达成所愿。

现如今，戴尔·卡耐基培训机构（Dale Carnegie Courses）遍布全球各地，他的培训理念也因此不断地被世界上千百万的学生验证着。这些人来自社会的

各个阶层，他们从培训中受益无穷，无论是说话的技能还是个人的影响力都有了很大的进步。

卡耐基培训机构的一本教材——《如何有效沟通并影响他人》（Public Speaking and Influencing Men in Business）被再版了五十多次，译成十一种语言，同时也随着卡耐基本人的专业知识和培训经验的积累被修订了多次。现在使用这本书的人越来越多，甚至超过了每年全美知名大学的新生人数。

这本书的第四次修订出自于我丈夫卡耐基自己的理念和想法，他去世后，我尽己所能秉承他的核心思想，继续不断地修订教材。此后的版本都在向人们说明：“有效说话”不仅仅是“对听众说几句话”，它更是人们个性和魅力的一种表达和展露。

我们生活中的每一项活动其实都是一种交流。尤其是语言的交流，使人类有别于其他的生物。因为有了语言的天分，人才有别于动物。同时，高超的语言沟通能力可以帮助人们更好地展露个人的魅力和性格。

如果一个人不能清晰地表达他自己的思想，他就难免会焦虑、怯懦、思想混沌，他的性格也就会孤僻、冷漠、偏执。

工作、社交、个人的成就感在很大程度上都倚重于一个人清晰地向他人表达自己的能力。让别人明白你的为人，你的愿望以及你的信仰很重要。尤其是当彼此之间存在猜忌、恐惧和不安全感的时候，我们就更需要很好的沟通能力。所以，我真心希望你手中的这本书能够对大家，特别是那些渴望在实际生活中更轻松、更自信地表达自己和渴望自我实现的人们能有所帮助。

陶乐丝·卡耐基 (Dorothy Carnegie)

## 一条迈向成功的捷径



### 一场“最实用”的演讲……

在一个寒冷的冬天的晚上，美国宾夕法尼亚饭店大舞厅里，聚集了2500名来自美国各界的成功人士。在七点半钟时，舞厅内就早已座无虚席了，但是直到八点，还仍然有许多人陆陆续续走进舞厅，而且每个人的兴致都非常高。人们开始挤占没有座位的空地，没过多久，宽敞的大舞厅内就挤满了人。

到底是什么原因，让这些人在经过了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？或是著名演讲家克拉克·盖博准备亲自发表演说了呢？

这些都不是。实际上，人们都是因为看了一则报纸上的广告，才纷纷赶来这里的。两天前，当他们阅读《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？

你想流利地表达你自己吗？

你想做一个成功的领导者吗？

也许你会说，这又是老一套的骗人伎俩。但是，不论你是否相信，这座世界上最繁华的都市，虽然目前经济十分萧条，而且有25%的人失业，但竟然有2500人被这份广告打动了，蜂拥来到了宾夕法尼亚饭店。要知道，这份广告并不是刊登在时尚的报纸、杂志上，而是刊登在最保守的《纽约太阳报》上。而且，前来饭店的人们，都属于美国上流社会的人士，他们中大多数是高级管理人员、公司老板、专业技术人员，月收入都在2000美元至50000美元之间。

他们来这里，究竟是出于什么目的呢？原来，这些人是来聆听一个最现代、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。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影响，使他们突然产生了求知欲呢？

显然都不是！二十多年以来，这个演讲每个季节都在纽约举办，而且经常是场场爆满，前来听讲的听众几乎挤得水泄不通。其实，已经有15000名商业界人士和专业技术人士接受过戴尔·卡耐基的训练；甚至一些规模庞大、向来倾向于传统保守的公司或组织，比如西屋电气公司、麦格劳·希尔出版公司、布鲁克林联合瓦斯集团、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。



## 从胆怯到自信的“演说家”们……

15位以前曾听过这个演讲的人被请到了演讲台上，通过话筒向人们讲述自己的亲身体验。但他们每个人都只有75秒钟的时间——记住，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！”现场的气氛热烈异常，台下听众站在那里将近两个小时，一点都不觉得累，他们全都听得着了迷。

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。他们全都从平凡走向了成功，并且在附近一带小有名气，有的人后来甚至成为美国政坛上举足轻重的人物。

在这次演讲中，第一个上台的人是帕特利克·奥赫尔。奥赫尔出生在爱尔兰，只上过四年学，后来到了美国，曾当过机械师和私人司机。奥赫尔到了40岁时，家里的人口越来越多，他需要更多的钱来养家糊口。于是，他开始推销卡车轮胎。可是，正如奥赫尔自己所说的，他十分自卑，见了生人连头都不敢抬。

奥赫尔每次上门推销时，总要在客户门口徘徊五六次，才敢推门进去。可想而知，他的推销成绩当然很不理想。后来，就在他准备去一家机械厂工作时，突然收到一封信，邀请他去听戴尔·卡耐基的演讲。

奥赫尔开始并不想去，他担心自己“不能和那些有大学文凭的人愉快相处”。但在妻子的劝说下，他总算是鼓起勇气，走进了演讲厅。因为他妻子对他说：“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。”

他刚开始当众演讲时，既害怕又心慌，不知该说什么才好。不过，没过几个星期，他不再害怕面对听众了，而且他很快地发现：自己竟然喜欢演说，并且下面听众越多他就越有精神。接下来，即使是单独面对面的会谈，他也不再胆怯了，当然更不再害怕面对顾客了。

自然，奥赫尔的收入逐年增加。今天，他已成为纽约的明星推销员了。这天晚上，帕特利克·奥赫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，气氛十分热烈。可以说，还没有几个职业演讲家能表现得像他这么出色呢！

第二个上台演讲的，是满头白发的银行家哥德菲·迈尔，他还是11个孩子的父亲。他说：“当我第一次上台讲话时，我简直是手足无措，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：

“我叫迈尔，在华尔街工作。25年来，我一直住在新泽西州的克利夫顿。这些年，我一直很积极地参加地方性的活动，结交了不下500人。

参加卡耐基的口才训练课程之后不久，我就收到了美国国家税务局寄的一张催税单。我觉得这种税很不合理，不免火冒三丈。如果在以前，我最多只是一个人在家里发牢骚，但那天，我却来到了镇民大会上，当着上千人的面，发泄了我的不满和怒火。

由于我这次充满激情的演讲，克利夫顿的居民都建议我去参加镇民代表的竞选。于是在接下来的几个星期，我从这里跑到那里，到处痛斥政府的奢侈浪费行为。而竞选结果公布之后，我的得票数居然在96位当选代表中名列首位。一夜之间，我成了当地受人瞩目的人物。我在这几个星期发表的演讲，使我赢得的朋友比我以前所有的朋友还要多80倍。

而我作为镇民代表所得到的报酬，是我每年投资的10倍。也就是说，我这次的投资收益率高达百分之一千。”

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——那时他甚至不敢在公司董事会上发言。在参加当众演讲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，都被关联社摘要发表在报纸、杂志上。他说：

“在参加培训课程两年之后，我为自己公司和产品所做的免费宣传，比我从前花25万美元做广告所获得的效果还要大。我以前甚至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。”

对于这些来说，他们的口才，显然成为他们出名的助推剂。使他们成为名人，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。

还有许多推销员因为采用了卡耐基教给他们的社交与处世规则，迅速增加了销售额。例如，许多推销员找到了新的客户，而他们在以前是根本找不到这些客户的。一些公司的高级职员也通过采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。有一位高级职员就在班上的演讲中说，他的年薪增加了5000美元，主要就是因为他采用了这些规则。费城煤气公司还有一位高级职员，他因为喜欢和别人斗嘴，又加上领导无方，公司决定对他降职，但是在接受训练之后，65岁的他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

那些参加毕业聚会的夫人也经常说，自从她们的丈夫接受了卡耐基的社交与处世训练之后，她们的家庭变得更加和谐、更加快乐了。尤其是那些男士，他们常常对自己在工作上所获得的新成就感到惊异，认为这一切就像魔幻一般！他们有时甚至会激动万分地打电话给卡耐基，将他们所取得的新成就迫不及待地告诉他。



## 一个由自卑走向卓越的人

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。他听过的、或者评论过的演讲比任何其他人都要多。在利普莱的《信不信由你》这本书中，提到卡耐基评论过15万场演讲。

如果你对这个数字没有认识，就请算一算这个数字代表了什么：如果卡耐基先生每天听一场演讲的话，那么，就得从哥伦布发现美洲大陆那天听起，直到现在才能听完；或者换一种说法：卡耐基听过的所有演讲，如果每个人只讲三分钟，那么卡耐基也要日夜不停地听上整整一年。

而戴尔·卡耐基本人那历经挫折的人生道路，也有力地证明了这样的道理——一个富有创新思想和满腔热情的人，必将取得杰出的成就。

卡耐基出生在密苏里州一个小村庄，距离铁路有10英里远。在12岁之前，卡耐基从来没有见过电车，可是现在已经46岁的他，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，但每个小时才挣五美分。可是他现在给美国各大公司的高级职员进行培训，每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，接连遭到五六次挫折，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，不得不为求学而辛苦劳作。由于他的家乡总是天灾人祸不断：船只经常被洪水冲走或者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，把卡耐基一家赶出家门，没收了他们被抵押的房子。

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院附近，新购置了一个农场。由于卡耐基没钱在镇上居住，因此他每天都要回农场住，第二天早上骑马走三英里路去上学。回家之后，他还要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上，他会在昏暗的油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使卡耐基要到午夜时才上床睡觉，他也会把闹钟设定在凌晨三点。因为他父亲养了一种良种猪，小猪仔受不住严冬的夜晚，每天凌晨三点钟都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。

在州立师范学院的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，好帮父亲干活。那时的卡

耐基，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，并产生了严重的自卑心理。于是，他立志要出人头地。他很快就发现，在学校中名望最高的人，一般都是那些足球队员、棒球运动员，此外就是在辩论和演讲中获奖的人。

他知道自己没有体育方面的天赋，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，挤牛奶的时间也不放过。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、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过对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基在内布拉斯加州西部和怀俄明州东部的成人大学中上函授课。尽管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，甚至大白天躺在宾馆的床上痛哭流涕。他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！他决定去奥哈马寻找其他的工作。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。他推销路上只能搭便车或骑马，晚上睡在简陋的旅舍中。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。

这个时期，卡耐基经常每天要走上百里路。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，一般都能成交几份订货单。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。公司老板见卡耐基努力工作，有意提拔他，但他拒绝了老板的好心，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。但卡耐基发现：自己并没有演戏的天份。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。可因为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。而且，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，同时，他找到一份在夜校教书的工作来维持生活。



## 每个人都能学会“当众讲话”

那么，卡耐基能在夜校教什么课程呢？

原来，那时他回顾自己的早年生活，发现自己在大学时代接受的当众演讲方面的训练，能带给他信心、勇气、镇静，教给他为人处世的能力，比大学其他所有的课程都更有用处。于是他竭力说服了纽约青年基督教协会，让他为当地的商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三美元，而不是原来固定的两美元。

令学校始料不及的是：这一课程越开规模越大，而且其他城市的青年基督教会也知道了此事。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青年基督会、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拙舌的人，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，而且有表达内心想法的冲动，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，都不敢当众演讲。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到他们的谈话当中。

戴尔·卡耐基所做的，不仅仅是教授演讲，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，不少人已经有三十多年没进过教室了，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演讲中。

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，甚至有一个人每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

哈佛大学著名教授、心理学家威廉·詹姆士（William James）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，“惟一能代表美国的人”。

罗威·托马斯（Lowell Thomas）<sup>①</sup>

---

<sup>①</sup> 罗威·托马斯，与卡耐基同时代的美国著名记者、编辑兼作家，有25本书流传于世。卡耐基曾做过他的助手，在美国和欧洲各地旅行演讲。



## 关于本书

本书是卡耐基最早的作品之一。最初的版本是卡耐基在1926年根据自己的授课心得和学员经验撰写的一本题为《公开演讲：企业人士的实用课程》的教科书。经过多年的修订，1931年终于以《快速学会高效说话》（The Quick & Easy Way to Effective Speaking，又译为《语言的突破》、《当众讲话》等）为名正式出版发行。

这本书出版后，在人类出版史上创造了一个奇迹：它10年之内就发行了两千多万册，远远超过同期《圣经》的发行量，而且被译成了几十种文字，成为世界上最受推崇的“口才教科书”，与《人性的优点》、《人性的弱点》两部书齐名，是卡耐基最畅销的三大著作之一。

这本书是卡耐基多年演讲实践和演讲教学的精华，也是卡耐基沟通智慧的集中体现。它和卡耐基的演讲培训相辅相成，影响了千百万人的生活。因为它能帮人们克服畏惧，建立自信，爱上“当众讲话”，从而开创了自己事业的新局面。而卡耐基所倡导的演讲新模式，融合了公开演说术、推销术、心理学和商业谈判技巧。他不列举死板的“规则”或者装腔作势的手势，也反对背诵讲稿，他认为这些都是学习演讲的陷阱。他教人们顺其自然地发挥自己的潜能，在各种场合下发表恰当的谈话。



正值卡耐基的演讲培训事业跨过100年之际，我们重新翻译出版了《The Quick & Easy Way to Effective Speaking》，并以《戴尔·卡耐基的百年说话圣经——全面武装你说话能力的60个强力法则》为名奉献给读者。与诸多国内再版翻印的卡耐基口才类图书相比，本书力求最完整、最经典、最准确地呈现卡耐基沟通艺术的精华，剔除了传播过程中所混杂的一切“非卡耐基”内容，适合读者珍藏，或做为日常携带的工具书，随时翻阅温习，定能使您的口才技巧不断提高。

良好的口才、融洽的人际关系、积极的心态，是人们取得事业成功与生活幸福的重要因素。当一个人具有优秀的“当众讲话”能力时，他就能引人注目进而出类拔萃，为他的事业成功打下基础。无论从事何种工作的人，如果能按照本书介绍的基本方法去做，都能获得意想不到的收益。

王真如

2014年岁末·于北京