

GREATBOOK

成功大师

励志经典

展现口才走向成功的智慧

「美」戴尔·卡耐基◎原著

# 卡耐基商务口才



中国城市出版社

# 卡耐基 商务口才

展现口才走向成功的智慧

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 原著

刘 祜 ◎ 编译



中国城市出版社  
· 北 京 ·

## 图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基商务口才 / (美) 卡耐基原著; 刘祜编译. —北京: 中国城市出版社, 2008. 1

ISBN 978 - 7 - 5074 - 1924 - 5

I. 卡… II. ①卡…②刘… III. 商务—口才学 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 171985 号

---

选题策划 徐昌强 (greatbook@sina.com)  
责任编辑 华 风  
装帧设计 美信书籍设计工作室  
责任技术编辑 张建军  
出版发行 中国城市出版社  
地 址 北京市丰台区太平桥西里 38 号 (邮编 100073)  
发行部电话 (010) 63454857 63421417 (Fax)  
发行部信箱 zgcsfx@sina.com  
编辑部电话 (010) 63421486 63421488 (Fax)  
投稿邮箱 city\_editor@sina.com  
总编室电话 (010) 63455163  
总编室信箱 citypress@sina.com  
经 销 新华书店  
印 刷 北京集惠印刷有限责任公司  
字 数 236 千字 印张 16.25  
开 本 787 × 1092 (毫米) 1/16  
版 次 2008 年 1 月第 1 版  
印 次 2008 年 1 月第 1 次印刷  
定 价 22.80 元

---

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 63455163

# 目 录



序 一 口才——走向成功的捷径 ■ 罗维尔·托马斯 / 5

序 二 口才——推销的成功魔法 ■ 弗兰克·贝特格 / 12

## 第 1 章 培养勇气和自信

|            |          |
|------------|----------|
| 为什么会恐惧当众讲话 | ..... 17 |
| 当众讲话并不难    | ..... 19 |
| 进行积极的自我暗示  | ..... 23 |
| 让自己表现得信心十足 | ..... 24 |
| 勇于接受挑战     | ..... 25 |

## 第 2 章 做好充分的准备

|           |          |
|-----------|----------|
| 切忌背诵讲稿    | ..... 31 |
| 正确的准备方法   | ..... 34 |
| 深入思考演讲题目  | ..... 35 |
| 对演讲题材充满热情 | ..... 37 |
| 内容要具体化    | ..... 39 |
| 限定题材范围    | ..... 40 |
| 提前试讲      | ..... 41 |

## 第 3 章 当众讲话的成功要素

|              |          |
|--------------|----------|
| 持之以恒,牢记目标    | ..... 44 |
| 树立必定成功的决心    | ..... 47 |
| 向恺撒学习        | ..... 49 |
| 表现出十足的热忱     | ..... 51 |
| 富有人性化        | ..... 55 |
| 使用听众熟悉的语言    | ..... 58 |
| 激发听众的共鸣      | ..... 60 |
| 练习! 练习! 再练习! | ..... 61 |

## 第 4 章 优秀口才的奥秘

|           |          |
|-----------|----------|
| 表现要自然     | ..... 66 |
| 切忌模仿他人    | ..... 67 |
| 寻求自己独特的个性 | ..... 69 |

# 目 录



|                       |           |
|-----------------------|-----------|
| 培养良好的演讲态度             | ..... 70  |
| 全身心地投入                | ..... 73  |
| 让声音更有力度和弹性            | ..... 74  |
| <b>第5章 培养良好的台风和个性</b> |           |
| 显示旺盛的精力               | ..... 83  |
| 衣着打扮不可忽视              | ..... 84  |
| 面带微笑感染听众              | ..... 85  |
| 让听众聚集在一起              | ..... 86  |
| 保持环境明亮整洁              | ..... 87  |
| 讲台上少放东西               | ..... 88  |
| 不要让嘉宾坐在台上             | ..... 89  |
| 保持良好的姿势               | ..... 90  |
| 一些有价值的建议              | ..... 94  |
| <b>第6章 如何打动听众</b>     |           |
| 讲述自己的真实故事             | ..... 100 |
| 直接提出诉求                | ..... 105 |
| 说明听众的利益               | ..... 107 |
| <b>第7章 如何说服听众</b>     |           |
| 以真诚赢得听众信任             | ..... 111 |
| 争取听众的赞同               | ..... 111 |
| 表现出强烈的感染力             | ..... 114 |
| 向听众表示尊敬               | ..... 115 |
| 以友好的态度演讲              | ..... 116 |
| <b>第8章 当众讲话的沟通技巧</b>  |           |
| 紧紧抓住听众的兴趣             | ..... 121 |
| 真诚地赞美听众               | ..... 123 |
| 与听众建立友谊的桥梁            | ..... 124 |
| 鼓励听众共同参与              | ..... 127 |
| 保持谦虚谨慎的态度             | ..... 128 |

# 目 录



## 第 9 章 如何做好开场白

|               |           |
|---------------|-----------|
| 必须避免这样的开场     | ..... 133 |
| 利用悬念开场        | ..... 137 |
| 用事例开场         | ..... 139 |
| 用令人震惊的事实开场    | ..... 140 |
| 以故事开场         | ..... 142 |
| 要求听众回答问题      | ..... 143 |
| 告诉听众如何获得想要的东西 | ..... 144 |
| 使用展示物开场       | ..... 146 |
| 以名人的话开场       | ..... 146 |
| 表现自然的开场       | ..... 148 |

## 第 10 章 如何做好结束语

|             |           |
|-------------|-----------|
| 总结观点        | ..... 155 |
| 呼吁听众采取行动    | ..... 155 |
| 运用简洁而真诚的赞扬  | ..... 156 |
| 幽默的结尾       | ..... 157 |
| 以名人诗句做结束    | ..... 157 |
| 引用《圣经》经文做结束 | ..... 159 |
| 导向高潮        | ..... 159 |
| 必须简明扼要      | ..... 161 |

## 第 11 章 如何发表即席讲话

|           |           |
|-----------|-----------|
| 掌握即席讲话的技巧 | ..... 165 |
| 做好心理准备    | ..... 167 |
| 立刻举例说明    | ..... 168 |
| 表现出蓬勃的朝气  | ..... 168 |
| 从场合与听众入手  | ..... 169 |
| 切忌信口开河    | ..... 170 |

## 第 12 章 如何将你的意思表达清楚

|        |           |
|--------|-----------|
| 紧扣主题   | ..... 174 |
| 思路清晰   | ..... 175 |
| 逐条列举重点 | ..... 175 |

# 目 录



|            |           |
|------------|-----------|
| 巧用比喻的方法    | ..... 176 |
| 使用统计数字     | ..... 178 |
| 避免使用专业术语   | ..... 179 |
| 用图画展示事实    | ..... 181 |
| 发挥视觉的功效    | ..... 184 |
| “芝加哥杯”获奖演说 | ..... 188 |

## 第 13 章 完善语言表达技巧

|             |           |
|-------------|-----------|
| 从书本上学习      | ..... 194 |
| 阅读几本好书      | ..... 200 |
| 向马克·吐温学习    | ..... 202 |
| 记住单词背后的浪漫故事 | ..... 203 |
| 不断地修改完善     | ..... 205 |
| 摒弃陈腐的修辞     | ..... 206 |

## 第 14 章 如何增强记忆力

|            |           |
|------------|-----------|
| 方法一:产生深刻印象 | ..... 209 |
| 方法二:反复记忆   | ..... 214 |
| 方法三:积极联想   | ..... 216 |

## 第 15 章 展现口才走向成功

|            |           |
|------------|-----------|
| 激发客户的购买欲   | ..... 224 |
| 赢得客户的赞同    | ..... 227 |
| 消除客户的反感    | ..... 235 |
| 赢得客户的信任    | ..... 237 |
| 和客户进行良好的沟通 | ..... 240 |
| 融洽推销气氛     | ..... 242 |
| 让客户感受你的热情  | ..... 247 |

余 言 满怀希望等待收获 /252

## 口才——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 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这里。两天前，这些人在看《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？

如果你想，就请……

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，并拥向宾夕法尼亚饭店。

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

\* 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，到美国和欧洲各地旅行演讲。

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5万美元之间。

这些人来这里，究竟是为了什么呢？他们是来听一个最现代、最实用的演讲——这次演讲由戴尔·卡耐基研究中心主办。这些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1.5万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，也专门开设了这种训练课程。所有这些人在离开学校十几年、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，开展了一项耗资巨大、为期两年的调查研究。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。

于是调查人员就去为他们找相关的教科书，却一本都没有找到，因为至今还没有人写过这样的书。

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些人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，因为他们找到了渴望已久的东西。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——也就是口才——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。他们全都从不成功走向了成功，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，孩子越来越多，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：

“我十分的自卑，以至于连头都抬不起来。每次上门推销时，我总要在客户门口来来回回五六次，才敢推门进去。可想而知，我对自己的推销成绩很不满意。就在我想去一家机械厂工作时，突然收到一封信，是请我去听戴尔·卡耐基的口才训练的。

“起初，我并不想去，因为我担心自己不能和那些大学毕业的人愉快地待在一起。但是禁不住我妻子的劝说，我总算是鼓起勇气，走进了口才训练大厅。我妻子是这样对我说的：‘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。’

“刚开始接受口才训练，对着众人讲话时，我既怕又慌，不知所云。没过几个星期，我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，我也不胆怯了——我不再害怕面对自己的客户了。”

现在，奥海尔的收入逐渐增加，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：

“我叫迈尔，在华尔街工作。25 年来，我一直住在新泽西的克里夫顿。在此期间，我一直很积极地参加地方性的活动，结识了不下 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，因此立即火冒三丈。如果是在以前，我最多只是一个人待在家里发牢骚，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。

“由于我这次富有激情的演讲，使新泽西州克里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，到处痛斥政府的浪费和奢侈行为。当竞选结果公布之后，我的得票数在 96 位当选代表中名列首位。一夜之间，我成了当地民众瞩目的人物。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，是我一年投资的 10 倍。也就是说，我这次的投资收益高达百分之一千。”

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，我发生了惊人的变化：我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。我每次演讲的内容，都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，我为自己公司和产品所做的免费宣传，甚至比我从前花 25 万美元做广告所获得的宣传还要多。我以前都不敢打电话邀请别人共进午餐，而在演讲之后所赢得的声誉，使那些社会上层人士主动

打电话给我，约我出去聚餐，并为打扰我、占用我的时间而致歉。”

显然，优秀的口才已经成为这些人成功的助推剂。这种勇气使他们成了名人，而且令人瞩目。可见，一个讲话深得人心的人，往往会赢得别人的高度评价，这种评价甚至会超出他们本应有的才华。

口才训练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。卡耐基评论过 15 万场演讲，也就是说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，那么他也要日夜不停地听上整整一年。

戴尔·卡耐基的挫折人生道路，也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，交通闭塞。在 12 岁之前，卡耐基从来都没有见过电车，可是现在他的足迹遍及全世界。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。

卡耐基小时候曾帮别人摘草莓、割野草，但每小时才挣 5 美分。而他现在给大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬高达 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，后来他成了我的私人经纪人。我的成功，也主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，家境贫寒，因为还不起债务而被银行逼上门来，结果他父亲只好卖掉农场，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。卡耐基付不起在镇上居住的钱，每天都要回农场住，第二天早上骑马赶 3 英里路去上学。回家时，他要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上则在油灯下学习。即使在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨 3 点。因为父亲养了一群小猪，在严冬的夜晚，必须每天凌晨 3 点钟给小猪喂一次热食御寒，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，穷得只能穿很不合身的衣裤，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。但是他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲与口才方面获取成功。

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，手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被惊飞了。然而，尽管做好了充分的准备，卡耐基还是接连遭受失败。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。但事情随后有了改观——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能获胜，连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，但他的事业并没有什么进展。他有些失望，有一次竟然大白天躺在床上哭了起来。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！他决定去奥哈马找另外的工作，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，免费带他到达奥哈马。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。他一路上搭便车或骑马，晚上就睡在简陋至极的旅舍中，一有空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十九双鞋，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，获得几份订单。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，但他拒绝了老板这份好心，提交了辞呈。

辞职之后，卡耐基来到纽约的戏剧艺术学院学习。但卡耐基不是演戏的天才，不久他也知道了这一点。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。他渴望有时间读书写字，于是他又放弃了推销，专门从事写作，只靠在夜校教书来维持生活。

卡耐基在夜校能教什么呢？他回顾过去，发现自己在大学时代接受的口才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益处都要大，于是他竭尽全力地说服纽约青年基督教协会，让

他为当地商业界人士开设一门口才训练课。

但是在学校看来，这简直太荒谬了！要让商人成为说话高手！学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有一次成功的。不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝付给他固定的报酬，而是让他按照一定的利润比例提取佣金——如果真的有利润的话。结果呢？他每个晚上开课所赚的钱比固定报酬还要高，达到了3美元。

后来，卡耐基的训练课程规模越来越大，其他城市的青年基督会也知道了此事。不久，卡耐基就成为一名享有盛誉的巡回授课导师，经常往来于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

卡耐基认为，任何人一旦生气发怒之后，就会变得言辞敏捷；如果你一拳打倒一个笨嘴笨舌的人，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。因此他认为，无论什么人，如果有足够的自信，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，就是做自己不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。因此，他每次上课时，都会让每一个人开口说话。听课的人都有不敢公开说话的困难，他们从不会相互取笑。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。

戴尔·卡耐基不仅仅是在开一门口才训练课，更主要的是在帮助人们恐惧心理，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付学费——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训练方式。结果，他开创了一套独特的教育方式，将口才训练、推销、为人处世和实用心理学融为一体，开创了一门非常实用而有意义的课程。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，一个人只利用了自身潜能的1/10。由戴尔·卡耐基开设的这门训练课程，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。”

## 序 二

# 口才——推销的成功魔法

弗兰克·贝特格\*

**我**曾在一次偶然的机，和戴尔·卡耐基登上了同一列火车。戴尔是去田纳西州的孟斐斯做演讲。在旅途中，戴尔对我说：“弗克兰，我去美国商会主办的一个训练班演讲，你为什么不和我同去，给学员们讲讲有关推销方面的内容？”

我认为戴尔是在开玩笑，就说：“你知道，戴尔，我甚至没有从一所正规学校毕业，怎么能去演讲呢？”

戴尔说：“你只需介绍你在推销中是如何从失败走向成功，以及你在推销中是怎么做的，这就足够了。”

我考虑了一下，回答说：“好吧，这一点我还是做得到的。”

于是，在以后不长的时间里，我和戴尔走遍了全美国。面对那些热心的听众，我们几乎每周都要演讲三天，而且几乎每场演讲都得到了热烈而持久的掌声。

我从事推销的第一年，由于收入太低而不得不再干另一份工作，去斯古斯摩尔学院的棒球队当教练。一天，我接到了来自宾夕法尼亚切斯特里基督教男性青年会的一份请柬，邀请我参加他们组织的一场演讲活动，并要求我上台演讲。我知道这个演讲活动非常重要，所以我不能推托。然而，我也知

---

\* 美国著名的人寿保险推销员，曾当过棒球运动员，后来却被誉为“世界大师级的推销领袖”。他根据自己的推销经历，写成《从失败走向成功的推销经验》，被各行业的推销人士奉为“推销圣经”，该书还因其权威性和影响力而被著名的成功励志大师、《世界上最伟大的推销员》作者奥格·曼狄诺收进了《羊皮卷》。

知道自己并没有勇气当着那么多人的面演讲，因为有时我即使对一个陌生人说话也会感到羞怯。正是这种性格因素，导致我在很多情况下丢掉了生意，而难以获得成功。

第二天，我来到了费城基督教男性青年会，打听有没有什么培训班为公共场所演讲进行培训的。这个组织的教育主任对我说：“我们正好有你需要的，请跟我来。”

我跟着他，穿过一条长廊，来到了一间里面坐满了人的屋子。这时一个人刚做完演讲，另一个人正在对他的演讲进行评论。我们在后面坐了下来，那位教育主任小声地对我说：“这就是当众讲话口才训练班。”而我以前根本就没有听说过这么一个训练班。

我俩正说着的时候，又有一个人站起来演讲。他太紧张了，但也正是他那紧张的样子激发了我的勇气。我想：“千万不要像他那样，我的演讲一定要声音洪亮而流利。”

没过多久，给刚才的演讲者做评论的那个人走了过来，教育主任将我介绍给了他，我这才知道他的名字——戴尔·卡耐基。

我对他说：“我想参加这个培训班。”

他回答道：“这个培训班的课程已经上完一半了。”

我说：“不，我现在就要参加。”

卡耐基先生笑了笑，握住我的手，说道：“好吧！下一个就由你来讲。”

毫无疑问，我紧张极了，但我还是努力地想告诉大家，我为什么来这里，可是紧张的情绪控制了我，使我连一句“你好”都说不出口。后来，我参加了一系列训练，还参加了每周的例会。

下面是发生在三十年前的一幕，但至今还深深地印在我的脑海中，那一切已经成为我人生当中最重要的经历之一——

参加完卡耐基口才训练班两个月后，我去切斯特基督教男性青年会做了一次演讲。这时，我已经能够轻松地对人们讲我个人的经历了。我给他们讲了我在棒球队的经历，以及我是如何从重要的联赛中退出来的，甚至还讲了我在球队时的室友米勒·霍金斯的故事。

整个演讲进行了将近一个半小时。演讲结束之后，有二三十个听众跑上来和我握手，告诉我他们深受感动，就连我自己对这次演讲能取得这样的效

果也感到震惊。

演讲的成功让我感受到了喜悦，也让我获得了前所未有的自信。这简直就是奇迹——要知道，我在两个月之前还害怕在公共场合讲话，而现在我却能通过演讲使上百人聚精会神地听我讲述我自己的人生历程。这两个月的口才训练彻底改变了我。每25分钟一次的口才训练所获得的效果，比起一整天坐在训练班中却一言不发地当听众的效果要好得多。

令我惊喜的另一件事情是，这种当众讲话的口才给我的推销带来了新的机会。

在切斯特的演讲结束之后，伯顿·维克斯先生——这次演讲的主持人、德拉威尔县的知名律师——亲自送我上了火车。就在我登上火车时，他对这次演讲说了一些表示感谢的话，还邀请我“有机会再来”。但他接下来的话更让我兴奋——

他说：“我和一个同事最近还在讨论买保险的事情呢。”他的话还没有说完，火车就启动了。

“有机会再来”！这还用说吗？我当然不会放过这样的机会。

几年后，维克斯先生当上了世界第二大汽车俱乐部——克斯通汽车俱乐部的主席，也成了我最要好的朋友，他还是对我的推销业务影响最大的人。

在卡耐基的口才训练班中接受的培训，使我获得了前所未有的自信和勇气。正是那段时间的口才训练增加和激发了我的激情，使我更善于向别人表达我自己的想法，并彻底摧毁了我曾不得不面对的内心当中最强大的敌人——恐惧。

凡是我所见过的成功的推销人士，无不充满了勇气和自信，他们都能够自如地表达自己的感受。当我不再害怕当众讲话之后，我和别人私下里交谈时就更加自如了。正是这个训练使我突破了原有的极限，发掘了自己的潜能，眼界更加开阔了，也使我的职业推销生涯进入了一个崭新的境界。

因此，凡是有志于将推销当作终生职业的人士，如果能将卡耐基口才训练课程中的知识应用到推销实践中去的话，一定能摆脱当初困扰我的那些烦恼，成为一名优秀的推销员。