

美国当代著名演讲学家和人际关系学家



A COURSE IN LECTURE

卡耐基

演讲训练教程

— 告诉你最简单最有效的演讲方法

演讲是人人都有的一种潜在能力，
问题在于每个人是否发现、发展和利用
这种天资。一个人能站起来当众讲话是
迈向成功的关键性一步。

—— [美] 戴尔·卡耐基

自从卡耐基的演讲训练教程问世以来，被译成五十多种语言，风靡整个世界，是《读者文摘》郑重推荐的著作。卡耐基的著作被西方世界誉为继《圣经》之后人类出版史上第二大畅销书。

A COURSE IN LECTURE

A COURSE IN LECTURE

**卡耐基
演讲训练教程**

（原著者：〔美〕戴尔·卡耐基）

金 和 编

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基演讲训练教程/金和编. - 北京: 中国物资出版社,
1999.9

(卡耐基演讲与社交丛书)

ISBN 7-5047-1665-0

I. 卡… II. 金… III. 人间交往-教材 IV. H109

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 25167 号

中国物资出版社出版发行

(北京西城区月坛北街 25 号 邮编: 100834)

*

全国新华书店经销

北京宏飞印刷厂印刷

开本: 850 × 1168 毫米 1/32 印张: 10.75 字数 250 千字

1999 年 9 月第 1 版 2002 年 1 月第 2 次印刷

ISBN 7-5047-1665-0/Z·0105

印数: 5001-10000 册

全两册定价: 37.60 元

本册定价: 18.80 元

前 言

这本书所论述的思想是由当代美国著名演讲学家和人际关系学家戴尔·卡耐基，经过毕生研究所创立的。

戴尔·卡耐基出生于 1888 年 11 月 24 日，逝世于 1955 年 11 月 1 日，享年 67 岁。

许多权威人士这样评价卡耐基：

缅甸前总理宇奴访美前说：“到美国，我最想拜会的就是卡耐基。”

美国汽车大王、交际明星李·艾柯卡说：“我是卡耐基的虔诚信徒！”

一位前苏联学者说：“马克思教给我思考，卡耐基教给我如何把思考表达出来。”

卡耐基几千万弟子说：“卡耐基，成人教育的一代宗师。”

卡耐基的著作，被西方世界誉为“继《圣经》之后人类出版史上第二大畅销书。”

对卡耐基有关的演讲学著作，用卡耐基的话说：

“并不象一般教科书那样写出来的，而是如同儿童那样生长起来的。它由试验室（讲习所）生长发育的，由数千成人的经验中提取的结果。”

如果可以用一句话来概括卡耐基演讲训练要诀的话，那么就是教你如何站起来思考，站起来当众讲话。或者说，帮你发现与发展自信、勇气和热忱。

卡耐基几乎不用一个心理学术语，却又处处从心理的角度帮助人们迅速克服人性的弱点和恐惧症，尤其是他的“运用几项基本原则，反复练习”的培训方法，每每收到立竿见影之效。不禁令人咋舌！

多少年来，从国家元首、各界领袖、企业巨头到家庭主妇，大中学生，千千万万受惠于卡耐基演讲培训的人，的确确实找到了事业成功的捷径、为人处世的艺术和广结人缘的技巧。据说，连洪都拉斯的两任总统和夫人，以及冰岛的总统和内阁要员，都是经过卡耐基的演讲培训，才大展才华的。不难想象有多少芸芸众生因此而崭露头脚！

在人们越来越重视演讲训练的今天，我们根据国内外的有关文献，将卡耐基的演讲思想汇编成这本书，以便提高广大读者的演讲水平，使你的演讲更具有感染力、鼓动性和说服力，进而使你成为一个有口才、能影响别人和见解深刻的人。

编者

1999年6月8日

目录

一、演讲训练的基本原则	(1)
○ 演讲的四种基本态度	(1)
○ 培养自信心的四种技术	(11)
○ 有效演讲的三原则	(20)
二、演讲的三角关系	(27)
○ 话题	(27)
○ 演讲者	(37)
○ 听众	(42)
三、演讲的四个目的	(52)
○ 说服听众改变行为	(52)
○ 传播知识或信息	(66)
○ 引起情感的共鸣与理解	(75)
○ 让听众感到快乐兼论即兴演讲	(85)
四、传情达意的技巧	(93)
○ 克服自我意识过剩，消除紧张感	(94)
○ 不要模仿别人，要表现自己	(95)
○ 和听众对谈	(96)

○ 演讲时要全力以赴	(99)
○ 温婉有力的演讲训练	(100)
五、怎样准备演讲	(101)
○ 适当的准备法	(102)
○ 永不失败的演讲	(104)
○ 维特摩迪怎样预备他的演讲	(105)
○ 伯朗博士的忠告	(106)
○ 林肯怎样预备他的演讲	(108)
○ 如何准备你的演讲	(112)
○ 充实演讲能力的诀窍	(115)
六、演讲稿的构思	(118)
○ 一篇得奖的演讲	(120)
○ 康惠尔博士的演讲计划	(123)
○ 毕菲粹兹的演讲结构法	(124)
○ 名演讲家的准备	(125)
○ 整理演讲稿的方法	(126)
○ 要不要带演讲稿上台	(127)
○ 不要逐字强记	(128)
○ 怎样选择词句	(129)
○ 名演讲家的经验	(130)
○ 以练习演讲作消遣的电影明星	(131)
七、怎样增强记忆力	(133)
○ 养成精确的观察力	(135)

○ 林肯高声朗读	(136)
○ 马克吐温的记忆秘诀	(137)
○ 最有效的复习法则	(139)
○ 增强记忆力的秘诀	(140)
○ 怎样把事实联结起来	(141)
○ 记忆年代的方法	(142)
○ 记住演讲要点的方法	(143)
○ 忘掉演讲辞的急救法	(144)
○ 不要妄想记牢全部	(146)
八、动人的言辞	(147)
○ 演讲的三个要件	(149)
○ 讲述的声调与音量	(150)
○ 表现你的个性和风格	(151)
○ 你当众演说是不是这样做	(153)
九、养成良好姿态	(159)
○ 演讲前要充分培养活力	(160)
○ 服装能使你受到影响吗?	(162)
○ 在演讲前已可判定成败	(163)
○ 演讲姿势的自然法则	(171)
十、演讲成功的诀窍	(175)
○ 毅力与练习	(175)
○ 举一个实例	(178)
○ 譬如登山	(179)

○ 胜利之门——坚定的信心	(180)
十一、怎样开始演讲.....	(182)
○ 简明扼要而有力的引起动机	(183)
○ 演讲开始时最忌勉强的幽默	(184)
○ 少说缺乏价值的话	(188)
○ 使题材和听众发生密切的关系	(192)
○ 惊人事实的妙用	(194)
○ 选择偶发事件做为开端	(195)
十二、怎样吸引听众.....	(197)
○ 热诚是演讲者的秘诀	(198)
○ 说急于要说的话	(200)
○ 练习演讲成功的诀窍	(202)
○ 林肯怎样获得胜诉	(204)
○ 举止态度必须诚恳	(205)
○ 扣紧心弦	(207)
○ 重视听众	(209)
十三、怎样引起共鸣.....	(210)
○ 蜜汁与毒液	(211)
○ 赞成对方的立场引起共鸣	(214)
○ 罗慈采用的方法	(216)
○ 好的辩论必须犹如解说	(218)
○ 派屈克怎样结束他著名的演讲	(220)
○ 莎士比亚最精彩一篇演讲	(221)

十四、怎样意义清晰.....	(223)
○ 用比喻帮助说明	(223)
○ 避用专门名词	(226)
○ 林肯的秘诀——通俗平易	(228)
○ 百闻不如一见	(229)
○ 煤油大王所用的方法	(230)
○ 把主要意见做多次变化的重述	(231)
○ 应用特殊的例证和一般的解说	(232)
○ 不要在短时间解说好多要点	(233)
十五、怎样赢得赞赏.....	(235)
○ 提示是最有效的建议	(236)
○ 用已经相信的事物去说服听众	(238)
○ 圣保罗的机智	(240)
○ 以小喻大或以大喻小	(242)
○ 怎样用数字来打动听众	(243)
○ 灵活变化的重复申述	(244)
○ 一般说明和特殊的例证	(245)
○ 用经验与思想累积成原理	(247)
○ 应用具体形象来作解说	(248)
○ 用名人的话来支持你的言论	(249)
十六、怎样引起兴趣.....	(252)
○ 硫酸和你日常生活的关系	(254)
○ 人们最感兴趣的三件事	(256)

- 怎样的谈话会受人欢迎 (257)
- 《美国杂志》怎样获得 200 万的读者
..... (258)
- “遍地黄金”怎样引起听众的兴趣
..... (259)
- 永远引人注意的题材 (260)
- “具体”和“确实” (263)
- 要说得“历历如绘” (266)
- 味是会传染的 (268)
- 十七、怎样获得信任..... (270)
 - 怎样获得听众的信任 (271)
 - 讲述你自己的经验 (273)
 - 一段恰当的介绍辞的妙用 (273)
 - 热诚是你感动他人的魔杖 (275)
 - 使听众尊重你的意见 (276)
 - 以欲望攻克另一欲望 (277)
 - 人人有他们的欲望 (279)
 - 教徒为什么信教 (282)
- 十八、怎样结束演讲..... (284)
 - 演讲结尾的重要和预备 (285)
 - 把你演讲的要点做一个总结 (289)
 - 怎样使听众实行你的结论 (290)
 - 用诚挚而简明的赞美做结论 (290)

○ 一个幽默的结论	(291)
○ 引用诗文名句做结尾	(292)
○ 步步加强的结尾法	(293)
○ 简洁明快地把话停止得恰到好处 ...	(295)
十九、演讲的种类	(297)
○ 介绍性的演讲	(297)
○ 颁奖时的演讲	(305)
○ 领奖时的演讲	(307)
○ 长篇演讲	(308)
二十、日常生活中的演讲技巧	(324)
○ 细节描写在日常会话中的使用	(325)
○ 在工作场合应用演讲技巧	(326)
○ 创造在听众面前演讲的机会	(327)
○ 学习要有耐心	(328)
○ 坚定学习的决心	(329)
○ 每个人都能获得成功	(330)

一、演讲训练的基本原则

害怕说话的原因，
主要是个习惯问题。恐惧症，是无知与不安的私生子。

——鲁宾逊

○ 演讲的四种基本态度

在我开办的口才讲习班里，每当开课开始，我一定讲清楚学员的学习目的，所以必问学员两个问题：（1）你为什么来接受训练？（2）在训练过程中，你希望在哪个方面受益？

学员的回答尽管是多种多样的，但归纳起来，他们的基本愿望不外乎是：

“每当在大庭广众面前被指名发言时，我的自我意识往往过分浓厚，心中充满恐惧，根本无法集中注意力，不能专心思考，原先想说的话，也会因情绪紧张，而忘得一干二净，只觉得头脑中一片乱哄哄。所以，我来参加说话训练，是为了培养自己冷静的思考能力与坚定的自信心，使我能有条不紊、富有逻辑地整理思考，训练我在事业上、社交上、集会中，都能讲出得体的话，并具有令人信服的表达能力。”

尊敬的读者，你对以上这番话是否也有同感呢？你是否在以往的生活中，也有过类似虚弱、无能为力的体验呢？我相信，你之所以买来这本书阅读，已经表明你对说话这件事的关心，并且有下决心改变现状的意向。那么，我告诉你：事实会证明你可以成功。

我这样说，或许你心中仍有疑虑，你可能会问：“卡耐基先生，你真的认为我可以在大庭广众之中，毫不犹豫、滔滔不绝地发表言论吗？”

是的。我之所以开办说话讲习班，就是为了帮助你克服恐惧感，培养自信心和勇气。所以，你不必再为此暗自苦恼，只要按照本书上的指示去学习，任何人都可以成功的掌握口语表达的技巧，这是完全有可能的。

你想想看，平时坐在椅子上，我们可以平静地思考事物。为什么一旦站在群众之间时，就慌神不知所为呢？这就是所谓的恐惧听众症。

恐惧听众症，主要表现是：面对群众时，精神紧张，胃部翻腾，手足无措，四肢冰冷，不知如何是好……这种种症状，都可以经过逐步的训练治好，让你产生自信心，消除你对听众惧怕感。现在，我有必要介绍一下本书的特点。你大

概也读过不少关于训练口才方面的小册子，虽然同样可以帮助你达到学会说话的目的，但本书却有很大的不同。本书没有把说话的各种技巧，象法律条文似的排列出来，也不是讲解诸如发音等生理机制，而是以成人为主要对象，发现和发展其蕴藏的才能，是智慧的结晶，也是实践的精品，是从你的实际情况出发，引导你达到你所希望的境界。在这一训练中，你唯一要做的事，只有合作而已——按照本书的指导，一有机会就付诸实践，即使遇到挫折也不要放弃，坚持下去定能成功。

以下，我将列举四个目标，作为你培养口才应具有的基本态度。根据我的经验，这四条是书中的重点内容，也是你获得最大利益的所在。

1. 由他人的实例鼓舞你的勇气

从古到今，从东方到西方，从来没有听说哪一个辩论家是天生的。在强调修辞技巧和洗炼辩论术的古代，要产生一位傲视群众的雄辩家，是很困难的。现代的辩论，则被认为是会话的延长。那种追求演说的姿势，以及朗朗发声等方面的要求，已成为永远的过去。如今，大凡在教室、会议、电视方面所听到的演说和交谈，能受到听众欢迎的，已绝不是说话在个人方面的魅力所能达到的，而在于说话在能激发起听众的热情，并能在心理相融的气氛中，充分表现出自己卓越的表达能力。

一般学校所使用的口才训练课本，都认为辩论术是经过多年发言锻炼、修辞学习的结果，其实，这是一种闭锁的特

殊技能。但是，根据我多年教导别人的经验，我认为，在大众面前说话是一件简单的事（当然也有其必要条件，即二三项重要原则）。为了证明这件事，我不惜花费相当多的时间和精力。比如，我在办讲习班初期，所使用的授课方式，与在大学里任教时一样。但不久，我便发现自己犯了一个大错误：竟然把参加工作的成人和大学新生一样看待，我要求学生模仿一些著名雄辩家的样子，结果发现，这是一项毫无意义的蠢事。

我说“在大众面前说话是一件简单的事”，并不是耸人听闻，如果你能看到放在我家中及我在世界各地的办公室里堆积如山的感谢信，就一定会觉得这确是真的。那些写感谢信的人，有的是纽约时报经济专栏经常出现的财经界领导人，有的是州长、国会议员，还有大学校长、艺术界人士，或者家庭主妇、牧师、教师、各地名流、年轻男女、公司干部、工人及大学生、等等，可以说各行各业无所不包。这些人在众人面前，原来是缺乏自我表现的信心和能力的，后来都已学会了成功的说话术，因此才来信向我致谢。他们的巨大成绩，你难道不受鼓舞吗？

你来看看甘特的转变吧。

在我教过的无数学员中，给我印象最深的一位，是住在费城的杰出企业家——D·W·甘特。他参加训练课程不久的一天中午，邀我共进午餐。席间，他对我表示：

“卡耐基先生，我曾有过许多机会在各种场合被邀请演说，但都被我以各种借口回绝了。但是，这一次我作为大学理论会会长，是必须在理事会上致词的。我想请教的是，象我这样大的年纪，还能掌握在大众面前演讲的技巧吗？”

三年过去了。一个偶然的机，我和甘特在餐厅相遇，和第一次吃午饭的座位都未改变。这次，他微笑着取出一个小本子，那上面记载着他在各处演讲的时间表。“就因为我培养了演说的能力和兴趣，使我对社会做出了更大的贡献。”他兴奋地对我说。

这可以说是我一生中最感到欣慰的一件事了。更使我惊奇的是，甘特以自豪的语气告诉我，在一些知名度颇高的政治家集会上，英国首相应邀演说，如此盛大的会议，竟然指名要他——甘特来主持。

在仅仅三年的时间，这位曾问我能否学会演说的人，竟然变成一位巧舌利齿的演说家，真是难以置信啊！

我想，你听了甘特的故事，一定受到巨大的鼓励，那么，我劝你首先：

克服演说恐惧症

某公司的董事长格德里奇对我说：

“自出生以来，我就有严重的演说恐惧症，但身为董事长，我经常主持会议。在平常的情况下，我和同事无所不谈，毫无芥蒂。但是，每当站起来讲话，就紧张得一句话也说不出来。这种情形长期困扰着我，我大概就只能不幸地生活下去了。”

这位董事长加入了口才训练班，进步神速，收获极大。三个月后的某一天，我邀请格德里奇到舞蹈表演厅对 3000 名观众，发表关于他接受说话训练的感想。

原先我只想他讲两分钟就可以了，谁知他竟然在 3000 名的观众面前，足足演说了 11 分钟。