

PUBLIC SPEAKING
AND
INFLUENCING MEN
IN BUSINESS



卡耐基 口才训练



[美] 戴尔·卡耐基 著

上海社会科学院出版社

PUBLIC SPEAKING
AND
INFLUENCING MEN
IN BUSINESS

[美] 戴尔·卡耐基 著
蓬 勃 译

卡耐基
口才训练



上海社会科学院出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基口才训练/(美)卡耐基著;蓬勃译. —上海:上海社会科学院出版社,2006

ISBN 7-80681-896-0

I. 卡... II. ①卡... ②蓬... III. 口才学
IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 067595 号

卡耐基口才训练

作 者: 戴尔·卡耐基

出 品 人: 朱金元

策划编辑: 陈如江

责任编辑: 唐云松

封面设计: 王斯佳

出版发行: 上海社会科学院出版社

上海淮海中路 622 弄 7 号 电话 63875741 邮编 200020

<http://www.sassp.com> E-mail: sassp@sass.org.cn

经 销: 新华书店

印 刷: 上海新文印刷厂

开 本: 890×1240 毫米 1/32 开

印 张: 6.5

插 页: 2

字 数: 150 千字

版 次: 2006 年 8 月第 1 版 2006 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7-80681-896-0/B·023

定价: 20.00 元

版权所有 翻印必究

戴尔·卡耐基小传

戴尔·卡耐基生于美国密苏里州西北部的一个贫农家里。密苏里州地面低陷，湿气很重，每年都要遭遇几欲水患。因此，不久他们就搬了家，住到附近华仑堡的乡间去。卡耐基幼时家里既很贫乏，所以虽能勉强有书读，而平日的生意却是很清苦的。他没钱住学校，就做一个长途跋涉的走读生。每天清早三点钟就得起身，去饲小猪。晚上放学回来还要去做砍柴、挤牛奶、饲猪等工作。直到深夜，才得暇温习白天所读的功课。

001

卡耐基所进的是一所州立师范学校，全校共有六百多个学生，里面最穷的计有六人，卡耐基就是其中的一个，因此，他很受同学的歧视。他处在这种环境里，自觉必须学一超越他人的技术，才能提高自己的地位。于是心想苦学别人那样做一运动健将，倒也可以显显身手，但自觉体力衰弱，未必成功。倒不如加入学校里的演说竞赛会，准备做一演说能手。便费了好几个月的长久时日，努力随时随地练习。甚至在饲猪、挤牛奶时，也忘情大声演说起来。在起初他仍是遭遇凄惨的失败，但后来渐渐磨炼，居然在一次竞赛中，获得空前大胜利。从此，同学们不再把他另眼看待，有的还去请教他演说的秘诀，他无不开诚布公，详细讲述，后来连那些曾向他请教的人也都因而获奖。

然而他对于演说术究竟还是初出茅庐，未能有十分成就，离开学校之后，要想专靠一张嘴巴度日，事实还不能做到。因此，当他

进入社会之后，颠沛流离，尝尽了人生苦味。他甚至于想到自杀。后来走了许多地方，总算找到一个销售火腿等货品的职业。他每天不辞劳苦，坐了火车、马车等跑到很远的地方去兜销货品，经过两年的努力，居然成绩斐然。他所服务的某大公司认为营业最清淡的一条路线，竟被他升到营业路线的第一位。遂大受嘉奖，说他造成一个破天荒的纪置。可是，就在这个时候，他却坚决提出辞职，去学戏剧了。

他对于戏剧一点没有得到什么成就。不久就又改行，在某大汽车公司担任一个推销员的职务。这职务只做了很短的时间，因为他对于汽车既完全是个门外汉，而对于推销工作，也已日久生厌。最后他只好再辞职出来，坐在家里写点小说，晚上出外讲学。勉强糊口。

你猜他晚上出外讲学，讲的是些什么学问呢？他有什么本领可以去教给别人？不错，他想到他在学校中就已有了特别出色的演说天才，以后又为了生意，在社会上用心实干了许多年，成绩也还不错。因此，他跑去要求纽约城的青年会，特别为他让出一个教室来开办经商演说术班。他所要求的待遇只需每晚两元钱，但青年会对于这种出奇的功课很表怀疑，恐遭亏蚀，所以只答应应用合作的办法，对分盈余：不料这办法，反使卡耐基后来每晚分得十五倍于两元钱的盈余。不到三年，他的大名已经传闻全国及世界。纽约、费城、巴尔的摩、伦敦、巴黎等处青年会的聘请信，如雪片飞至。因此，他大忙而特忙起来；他环游各地，讲授这门自己独创的功课。同时并著了一本书，名为《经商演说术》，行销美国内外，已被许多商业团体采用为训练职员的本课。

卡耐基说：“当一个人成竹在胸，而能鼓起勇气的时候，无论他是一个怎样的人，必能说出很流畅的话来。”他这话有一个很妙的比喻为证：他说假使现在你面前站着一个最不会说话的人，你只要

伸出拳头在他面上猛击一下，那人一定要大怒起来，像一个老练的演说家那样责问你打他的理由了。

可是当你与人谈话讷讷不能出口时，你当然不希望人家也照样击你一拳。那么你用什么法子可以鼓起勇气来呢？卡耐基先生告诉你说：只要能多多训练。他自称自己多年的讲学，不但在教给人家演说术，并且在帮助人家鼓起勇气来。

詹姆士说：“普通一个人所用的心力，只及他全身所蕴藏的十分之一。”可是戴尔·卡耐基却用了他的独创的方法，教人把自己所蕴藏的心力，完全发掘出来了！

给亲爱的读者

受了仲渊才先生的嘱托，足足花了一年半的晚上余暇，才把本书从多次修改后译出，害得许多接到我们预告信的亲爱的读者引颈久待，甚至常常来函催询，真是抱歉万分。

本书原名《当众演说，及经商宣传术》。但详读内容，觉得书中实包括全部训练口才的方法，因此率性大胆译为《口才训练》，似乎更为适当些。

作者戴尔·卡耐基从事成人演说对话的训练已将近二十年，他的足迹踏遍欧美各国，世界各大著名城市，如纽约、伦敦、巴黎等地各大学校、机关、公司、厂家、教会，莫不函电纷纷，争相延聘前往讲学。

卡耐基有什么魔力，能够受到这样多的听众的欢迎呢？最大的原因是他所教给人的方法，是最易学习最易自由运用，最易生效的。他的班上，常有预备明天就去当众演说而今天却还讷讷不能发言的新生加入进去，卡耐基把几个最简单的诀窍告诉他们，并加以一番速成方法的训练后，往往能使这些人认为必将失败的学生，在第二天登台后以坦然的态度和滔滔的口才，安然渡过这个难关。

你看见生人会面红耳赤吗？你登台演说会双腿打颤吗？你与人交涉会常常因言语不投而致没有结果，或甚至发生冲突吗？卡耐基告诉你：任何人最初与人接触，最初当众发言时，都会遭遇

这种可怜的情形，它在心理学上，是一种非常平凡的状态，正像我们初学写字时，手要发颤一样。

当然，你是可以立刻改变你的这些缺憾的，只要你下一个决心，依照本书所述各种最易自由运用的方法，随时随地去学习运用。你必须用最大自信与苦心，努力训练你自己。你不妨常常想到：你把口才训练得圆转流利后，将使你在事业的成功上获得多大的帮助；在日常生活上，增加多大的乐趣；在与人交往时，予人以怎样良好的印象。总之，如果你能常常以许多未来的利益（这些利益都是立刻可以得到的）诱导你自己，依照书中各节仔细训练你自己，看着吧，不久你就可以学成一位最成功的演说家，最有效的谈判家，最易使人亲近的交际家！请吧！立刻翻开第一章！

目 录

戴尔·卡耐基小传 / 001

给亲爱的读者 / 001

第 1 章 培养自信力和勇气 / 001

先存一种坚定的希望——须彻底了解你要讲的话——放开
▼ 胆子去做——再三练习

第 2 章 自信力和演说的准备 / 012

最适当的准备方法——不会失败的演说——维特摩迪怎样预
备他的演说——卜郎博士的忠告——林肯怎样预备他的演
▼ 说——怎样预备你的演说——使演说能力充实的一个诀窍

001

第 3 章 演说成功者的预备方法 / 026

一篇得奖的演说——康惠尔博士怎样计划他的演说——毕菲
粹兹的演说结构法——名演说家的准备法——演说稿的整
理——要否带着演说稿——不要逐字强记——怎样选句——
▼ 名演说家的经验——以练习演说作为消遣的电影明星

第 4 章 怎样增强记忆力 / 039

第一要养成精确的观察力——在“闹市学校”中训练成的习
惯——马克·吐温的记忆秘诀——最有效的复习——增强
记忆力的秘诀——怎样把事实归拢起来——记忆年代的方法
——记住演说要点的方法——忘掉演说辞的救急法——
▼ 不要妄想记牢全部

第5章 怎样使听众注意你 / 050

必须有急于要说的话——一个成功的诀窍——林肯怎样胜诉——举止态度必须诚恳——怎样使听众兴奋不倦——少说降低价值的话——对你的听众发生兴趣

第6章 演说成功的几个诀窍 / 062

第一个诀窍：坚毅——第二个诀窍：不屈不挠——第三个诀窍：下一番苦功努力练习——举一个实例——譬如登山——胜利之门：决心

002

第7章 怎样把语辞表达得格外动人 / 069

“演说和谈话”的正确解释——讲述的秘诀——福特的成功哲学——你当众演说时是不是这样做（一）以声调的轻重来表现语气的轻重（二）变更音调（三）变更速度（四）重要意思的前后要略停

第8章 怎样养成良好姿态和利用个性 / 080

怎样吸引更多的听众——服装能够使你受到影响吗——葛莱特将军的遗憾——在演讲前已可判定成功还是失败——不要忘了请听众团聚一处——注意使会场上空气流通——你的脸上必须照着充足的光线——讲桌上不该放置杂物——讲台上不宜坐着别人——演讲者的坐的艺术——身体和手的姿势——一位荒谬的演说姿势教授——几则对于你大有帮助的建议

第 9 章 怎样开始你的演说 / 095

演说开始时最忌讲幽默故事——不要开始就说道歉的话——引起听众的好奇心——演说开端的另一方法：引用一般有趣的故事——举出一个确实的例子作为演说的开端——给听众看一些实物——提出一个问题——演说开端何不引用几句名人金言——使题材和听众发生密切的关系——惊人事实的妙用——选取偶然发生的事件作为开端

第 10 章 怎样立刻获得听众的同情心 / 110

一滴蜜与一加仑毒汁谁的效力大——罗慈采用的方法——好的辩论必须犹如解说——潘璀克亨利怎样结束他那篇著名的演说——莎士比亚的一篇最精彩的演说

003

第 11 章 怎样结束演说 / 121

把你演说中的要点做一个总结——怎样使听众实行你的结论——使用诚挚简明的赞美——一个幽默的结论——引用诗文名句的结尾——步步加强的结尾法——简洁明快地把话停止得恰到好处

第 12 章 怎样使你演说的用意清楚 / 131

用比喻帮助——避去专门名词——林肯的秘诀——百闻不如一见——石油大王所用的方法——把主要的意见用不同的字句做多次的重述——应用特殊的例证和一般的解说——不要在短的时间解说多的要点

第13章 怎样使听众对你感服 / 143

怎样是最有效的建议——把人家已经相信的东西去比打算令人相信的东西——圣保罗的机智——以小喻大或大喻小法——怎样用数字打动人——重述复申法——一般的说明和特殊的例证——用经验与思想来堆成原理——应用图表来解说——用名人的话来支持你的言论

第14章 怎样使人感觉到兴趣 / 157

硫酸和你日常生活的关系——人们最感兴趣的三件事——怎样成一个受人欢迎的谈话家——《美国杂志》怎样获得二百万的读者——《遍地黄金》怎样引起了百万听众的兴趣——永远引人注意的材料——“具体”与“确实”——要说得历历如绘——趣味是会传染的

第15章 怎样使人听从你的意见 / 173

怎样获得听众信任——你自己的经验——一段恰当的介绍词的妙用——热诚是你感动他人的魔杖——使听众尊敬你的意见的方法——以欲望攻克另一欲望法——人人有他的欲望——教徒为什么信教

第16章 怎样使你的辞句动人 / 185

第1章

培养自信力和勇气

001

从一九一二年以来,到作者各处担任讲授的演说术训练班来听讲的商人,已达一万八千多个了。作者曾经请他们写述愿受训练的原因和在训练中得到了些什么,他们写述的词句当然不会一样,但是他们内心的希望,大多数有一个令人难以置信的共通点:“当我被人唤起来讲话的时候,立刻就变得不自然,忸怩恐惧,思想不能自主,注意力不能集中,自己打算好要说的话也完全忘却了。我所需要的,就是获得自信,镇定以及从容思想的能力。我所希望的,就是把我所想说的话作有条理的记忆,在大众的面前能够清晰而有力的说出来。”举一个实例:几年前,在费城的我的演说班上,有一位听讲的庚特君,开课不久,便邀我到工商俱乐部去吃饭。他是一位好作各种业余活动的中年商人,是某大工厂的经理,教会和市民公益事业的领袖。席间,他侧着身体问我:“在过去,我常被各种集会的地方请去演讲,可是我觉得心头空空的,所以完全推辞了,我是怎样的烦恼啊!现在,我当了某大学的基金保管会主席,每次开会,必须要我讲几句,……我已到了这般年龄,你想还能开始来学习演说吗?”

我回答他说:“你问‘我想’吗? 庚特先生,这并不是‘我想’的问题。我知道你是一定能够的,只要你愿意学习,而且遵从学习的方法。”

他是相信我这一句话的，但他总觉得我说得未免太容易而且太乐观了，他说：“这恐怕是你太客气了，你是纯粹在鼓励我呢。”

他受毕我的训练之后，我们有好一个时期不曾晤面。直到一九二一年，我们又相见了，并且仍在那个俱乐部中吃饭，而且还是坐在前次的那张餐桌旁。提起了当年的谈话，我就问他是不是当年我说得太客气。他从衣袋里取出一本红色的记事册，把人家约他去演说的日期指给我看，并且承认说：“我能够这样做了。我因了这样做很感愉快，对于公众也可以更多尽一些义务，——这些在我的生活中是最最高兴的事情。”

在这次我们相见之前不久，各国在华盛顿召开世界裁军会议，听说英国的大政治家路易·乔治也来与会的，于是费城浸礼教协会就去电请乔治先生到费城举行的大集会中演说。乔治先生的复电，说是如果到华盛顿的话，那一定到费城来赴约的。庚特先生告诉我，当时他被推选为开会时给大家介绍英国首相的人。

这就是不到三年前坐在这张桌子旁边，严肃地问我他能不能在大众面前讲话的那一位。

像这位先生的讲话能力，进步得岂不是太神速吗？不，同样的人多得很，现在再来举一个更特殊的例子：几年前的冬天，伯鲁克林市的柯医生旅行到美国南部的佛罗里达州，住在“巨人”棒球练习场的近旁；因为他很爱好棒球，所以常去参观练习，慢慢地和球队熟悉而成了朋友，旋又被邀参加欢宴。

用过了咖啡水果之后，几位重要的来宾，都被请起来“随便讲几句”，想不到他突然听到主席说：“我们很是荣幸，今晚有一位大医生在座，现在就请柯医生讲一些‘棒球选手的健康问题’吧。”

我们这位柯医生，他学习健康学和实习医学已经三十多年了，他可以不用预备，安坐在椅子上昼夜不停地对他左右的人谈一个问题，可是要他立起来，即使对极少数的人来讲述这一个问题，

那就感到了绝大的困难了。他的心突突地跳得非常厉害，他竟无法来沉思一下；因为他从不曾做过公开的演说。

大家都在不停地鼓掌，而且目光都集中在他身上。他怎么办呢，急得只是摇头。但是，这反而使鼓掌的声音愈大，“柯医生，不要客气了，快说吧！”的喊声也愈大而愈坚决了。

他窘极了。他知道如果立起来说话,说不到十句必定要失败的。他只好站起来不发一言,转身走出餐厅。他这一次真感到羞愧无地。

他回到伯鲁克林,第一件事便是到中区青年会的演说班报名听讲;因为他不再想遭遇到第二次的难堪。

他专心致志的渴求着能够讲话,把自己的谈话充分的预备,锐意练习,不曾旷过一次课。他是教师最满意的学生之一。

他孜孜不倦地做着他的学业，结果是超过了他的最高希望，进步的神速，竟使他自己也有些吃惊。当他受完了最初的几次功课，他的自信力日见增高，胆怯完全消失了。在两个月内，他变成团班中的最能讲话的人了。不久，他被邀请到不论什么地方去演说时，都能泰然自若了。现在，他爱好演说，由演说而得到了更高的声望和更多的朋友。

纽约市共和党竞选委员会的某委员，有一次听了柯医生的演说，便邀请他为纽约市共和党作竞选的演说。如果那位政治家知道柯医生在一年前曾经窘于演说而在宴会席上逃走的话，那将怎样的惊奇呢！

对于自信和勇气以及在众人面前从容思索的能力的取得,其“困难”还不到一般人所想像的十分之一,这并不是只限于少数的天才家,正像球类运动的技巧一样,谁都能够自己去发展的,只要他肯钉住目的去努力。

当你立在众人面前的时候，便不能像你坐着的时候一样的思

想,这是合理的吗?你当然知道不是,在事实上,你立在众人面前的时候应该更能思想;因为有许多人在鼓舞你而使你兴奋。许多成功的大演说家告诉我们:多数的听众,正好给我们一种刺激,使我们的脑子更是清楚而灵敏。如果你能够坚毅有恒的去切实练习,当然也会这样的。

总之,你要打破上面所说的几重困难,只有常常训练和实习,竭力减除你对众人的惧怕心理,同时努力增加你的自信力和持久的勇气。

你不必以为这事对你特别的困难的,那些当代最有名的大演说家,他们的事业开始的时候,也是被那种难于解说的惧怕和不自然的情景所苦过的。

詹宁斯·白桦是美国当年的一位大演说家,他自认在初次尝试的时候,两膝颤抖得碰在一起。

马克·吐温是美国有名的幽默家,他说在初次立起来演说的时候,觉得嘴里好像被塞了棉花,脉搏跳得像争夺金杯的赛跑时一样的快。

葛莱特将军占领了维克斯堡,完成了世界军事史上的大胜利,当他试着对大众演讲的时候,他自认感觉像是得了脊髓病。

任基桦是法国已故的最有力的政治家,当他在下议院做议员的时候,竟有一年的时光,口吃而不敢发言,直到后来鼓起最大的勇气,才发表了他的第一次演说。

英国大政治家路易·乔治说:“我第一次试作公开演说的时候,我竟舌头抵在上颚而说不出一个字,这种苦闷,完全是真的,不是我故意形容。”

约翰·白莱特是英国的一位大政治家,在内战的期间,竭力为联合与解放运动辩护。他首次的演说,是在一个学校里对着一群乡下人;他去演说的时候,在路上心悸得很是厉害。他恐怕遭遇到

失败，所以要求他的同伴，在看出他心慌而讲不出的时候，立刻鼓掌替他解围。

潘耐尔是爱尔兰的政治领袖，据他的兄弟说，他是非常胆怯的，他在初次演说的时候，常常紧握着拳头，指甲刻破了掌心而出血。

狄斯瑞里是一位英国的首相，他说他宁愿领一队骑兵去冲锋，也不愿在下议院作首次的演说，因为他在国会中的演说，曾经遭遇可怕的失败。

英国许多著名的演说家，第一次演讲都是失败的，所以现在他们的国会中有着一种感觉，就是初次能够获得显著成功的青年政治家，这成功便是不祥之兆。朋友，这是使你大可以鼓起勇气来的名言。

看了那些大演说家的经历，作者将永远欢迎初次是心慌恐惧的一类学生。

在对人讲话的时候，即使是和一二十位的商人在会议，讲话者终得要有一些紧张和刺激。演说者应该像良马戴着口铁一样的带一些约束。在两千年前，西赛洛说，一切有价值的公开演说，都带些胆怯性的。

演说家在无线电台播音的时候也有着一样的感觉，贾波林上电台广播之前，须把演说辞完全写述出来，当然，他对于观众是已经惯熟了的。他在一九一二年周游美国的时候，身上常带着一本“在音乐会的一夜”的说白的剧本。在过去，他在英国的舞台上已经演过了多年的戏，但是，当他走进小小的播音室的时候，他的心中感觉横渡大西洋遇到暴风时一样的滋味。

著名的电影明星兼导演柯夫特，他在舞台上讲话是十分惯熟的，但当他从看不见听众的播音室走出来的时候就不禁要用手帕来拭额上的汗。他说：“在百老汇演新排的名剧也没有这样的难。”