

GREATBOOK

成功大师

励志经典

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著



卡耐基

社交的艺术全集

人际交往的完美智慧

中国城市出版社

卡耐基 社交的艺术全集

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著
刘 枯 ◎ 编译

中国城市出版社
· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基社交的艺术全集 / (美) 卡耐基著; 刘祜编译.

北京: 中国城市出版社, 2006. 9

ISBN 7-5074-1783-2

I. 卡... II. ①卡... ②刘... III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 112510 号

责任编辑	华 风 (greatbook@sina.com)
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)
电 话	(010) 63454857
传 真	(010) 63421488
总编室信箱	citypress@sina.com
投稿信箱	city_editor@sina.com
发行部信箱	zgcsfx@sina.com
经 销	新华书店
印 刷	北京集惠印刷有限责任公司
字 数	395 千字 印张 23.75
开 本	787 × 1092 (毫米) 1/16
版 次	2006 年 11 月第 1 版
印 次	2006 年 11 月第 1 次印刷
定 价	25.00 元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 63455163



戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”。20世纪早期，美国经济陷入

萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的愿望，而卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基勤于著述，他的所有作品出版后都立即受到广大读者的欢迎，并被翻译成几十种文字，几十年来一直在全球持续畅销，许多读者通过阅读并实践书中的各种方法而改写了自己的人生。时至今日，在教导人们追求自我进步和获得成功的书中，这些书仍是必读的经典著作。

GREATBOOK

成功大师

励志经典

GREATBOOK

成功大师

励志经典

中国城市出版社·成功励志书库

- 《富兰克林自传》/(美)本杰明·富兰克林 著
《亨利·福特自传:我的生活和事业》/(美)亨利·福特 著
《亨利·福特商道:勇往直前》/(美)亨利·福特 著
《亨利·福特:我的财富人生》/(美)亨利·福特 著
《受益一生的财富》/(英)查斯特菲尔德 著
《卡耐基成功学白金70年》/(美)戴尔·卡耐基 著
《永远的卡耐基》/(美)戴尔·卡耐基 著
《人性的弱点全集》/(美)戴尔·卡耐基 著
《处世的艺术》/(美)戴尔·卡耐基 著
《生活的艺术》/(美)戴尔·卡耐基 著
《人性的优点》/(美)戴尔·卡耐基 著
《人性的弱点》/(美)戴尔·卡耐基 著
《演讲与口才》/(美)戴尔·卡耐基 著
《美好的人生》/(美)戴尔·卡耐基 著
《快乐的人生》/(美)戴尔·卡耐基 著
《伟大的人物 人性的光辉》/(美)戴尔·卡耐基 著
《假如给我三天光明》/(美)海伦·凯勒 著
《詹姆斯·艾伦的人生哲理》/(英)詹姆斯·艾伦 著
《听艾伦讲人生哲学》/(英)詹姆斯·艾伦 著
《红皮卷:世界上最伟大的成功学》/卢大振 主编
《笔迹与成功》/汪昌禹 编著
《成功人生的4Q法则》/舒天戈 编著
《领导力训练》/费欧文 编著
《成功金言》/张清华 编著

选题策划 徐昌强

投稿邮箱 greatbook@sina.com

责任编辑 华 风

装帧设计



書裝·設計

美信·專業·有您服務

◎ 书店

目 录



前 言 成功的捷径 ■罗维尔·托马斯 5

自 序 完美社交的永恒法则 ■戴尔·卡耐基 13

第一篇 社交艺术的基本原则

第1章 如欲采蜜,就不要弄翻蜂房 18

第2章 真诚地赞美他人 26

第3章 激发他人的强烈需求 33

第二篇 讨人喜欢的奥秘

第4章 真诚地关心他人 46

第5章 微笑待人 55

第6章 牢记他人的名字 61

第7章 学会倾听他人讲话 67

第8章 迎合他人的兴趣 74

第9章 让他人感到自己重要 77

第三篇 如何更好地说服别人

第10章 永远不要与人狡辩 86

第11章 千万不要指责他人的错误 90

第12章 勇敢地承认自己的错误 99

第13章 学会善待他人 103

第14章 使对方一开始就说“是” 111

第15章 让对方多表现自己 115

第16章 把你的意见变成对方的 120

第17章 从对方的立场看问题 125

第18章 给对方以同情 129

目 录



- 第19章 激发对方高尚的动机 134
- 第20章 戏剧化地表达你的想法 138
- 第21章 向对方提出有意义的挑战 142

第四篇 矫正别人错误的要诀

- 第22章 从赞美和欣赏开始 146
- 第23章 委婉地提醒对方的错误 150
- 第24章 先谈你自己的错误 153
- 第25章 不要命令别人 156
- 第26章 给对方留面子 158
- 第27章 称赞对方最微小的进步 161
- 第28章 让他人有个好名声 165
- 第29章 使别人的错误更容易改正 169
- 第30章 善于向他人授权 171

第五篇 正确处理家庭内部的人际关系

- 第31章 如何与女性相处 176
- 第32章 如何与男性相处 184
- 第33章 提升爱情的深度 191
- 第34章 享受真正成熟的爱 195
- 第35章 如何做一个称职的父亲 200
- 第36章 切勿喋喋不休 205
- 第37章 爱他,并让他自由地生活 213
- 第38章 不要批评家人 215
- 第39章 真诚地赞美你的爱人 216
- 第40章 随时关心自己的家人 219

目 录



- 第41章 殷勤礼貌同样适用于家庭 221
- 第42章 不要做婚姻的文盲 224
- 第43章 共同追求新的目标 226
- 第44章 共同迎接挑战 228
- 第45章 正确处理夫妻间的职业冲突 231

第六篇 克服人际交往中的忧虑

- 第46章 如何克服你的孤独 236
- 第47章 不要为小事忧虑 241
- 第48章 给忧虑划出底限 245
- 第49章 说出你的心里话 250
- 第50章 让友谊伴随你一生 254

第七篇 培养愉悦的社交关系

- 第51章 不要想着报复别人 260
- 第52章 施恩予人不图回报 266
- 第53章 保持你的本色 271
- 第54章 做别人高兴的事情 277
- 第55章 将别人的批评看成对你的恭维 287
- 第56章 不让批评伤害你 290
- 第57章 从批评中受益 293

第八篇 完美社交与演讲技巧

- 第58章 成功演讲的捷径 298
- 第59章 培养演讲的自信心 308
- 第60章 让听众感受旺盛的生命力 316

目 录



第61章	打开听众的心扉	324
第62章	激励听众的魔法公式	330
第63章	说服听众的有效方法	335
第64章	如何一开始就吸引听众	341
第65章	培养良好的演讲态度	348
第66章	完善演讲的风格和个性	356

附录1	创造人际关系奇迹的信函	363
-----	-------------------	-----

附录2	完美社交与自我推销	369
-----	-----------------	-----

后 记	375
-----------	-----

成功的捷径

罗维尔·托马斯*

那是一个寒冬的夜晚，2500多名美国各界成功的绅士和女士们聚集到了宾夕法尼亚饭店的大舞厅。刚到7点半钟，宽敞的舞厅内早已经座无虚席，但是直到8点，仍然还有不少人走进舞厅，而且大家都兴致很高。没过多久，宽敞的舞厅就挤满了人，那些来得晚的人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，晚上还情愿跑到这里来，辛苦地站上一两个小时，这是为什么呢？难道他们是来看著名模特的时装表演吗？或者他们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？

不，都不是！这些人是因为看了报纸上的一则广告之后，才不约而同地赶来这里的。两天前，这些人在阅读《纽约太阳报》时，看到了一整版的广告，内容是：

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？

那么，就请……

也许你会认为这又是老一套的骗人伎俩。但是，不论你是否相信，就在地球上这座最繁华的大都市中，虽然有25%的人处于失业，需要靠救济金生活，而且当时的经济十分萧条，却仍然有2500人被这份广告吸引，并涌向宾夕法尼亚饭店。

这份广告可不是刊登在什么流行的报纸上，而是刊登在当地最保守的一家晚报——《纽约太阳报》上。那些来饭店的人士，在美国全都

* 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。

属于上流阶层，例如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 美元之间不等。

这些人究竟是为了什么而来这里的呢？原来，他们是来听一场最现代、最实用的“为人处世技巧”的演讲——这次演讲是由戴尔·卡耐基人际关系研究会主办的。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，这一演讲每个季度都在纽约举办，而且经常是场场爆满，人多得数都数不过来。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；甚至一些规模庞大、传统而保守的公司或组织，如美国的西屋电器公司、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，也专门开设了这种业余训练课程。

那么，这些成年人到底想要学习什么东西？为此，芝加哥大学联合了美国成人教育协会、青年联合会，在各地开展了一项耗资 25 000 美元、为期两年的全面调查研究。结果表明，成年人最关心的是身体健康；其次是人际交往——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深奥的专业知识，他们只想学到一些可以用于实际的商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

这就是调查的结果。他们所需要的，也正是我们为他们准备的。但是该去哪里找介绍这种知识的书呢？我们找遍了所有的教科书，却没找到一本！我们发现，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，关于文学、艺术、哲学以及高等数学的著作多如牛毛，而且水平高深。但是，这些成年人对这种书却不屑一顾，而他们极其渴望获得的实用知识，却没有教给他们。

看到这里，你也许会明白，为什么这 2500 名男男女女在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地拥进宾夕法尼亚饭店来——因为他们找到了自己企盼已久的东西。他们以前也曾在图书馆中读了许多书，而且以为只有知识才是出人头地、走向成功的唯一途径。可是当他们在工作若干年之后，终于发现，那些在事业上最成功的人，不仅具有一定的知识，而且还具有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。因此，他们发现，要想在工作中获取成功，人际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》刊登的那份广告正好指出，在宾夕法尼亚饭店举行

的演讲，肯定能给前来听演讲的人带来极大的收获，事实上也果真如此。

若干名以前曾听过这一演讲的人被请到了演讲台上。他们每个人都在75秒钟的时间内，通过话筒向人们讲述了自己的亲身体验。记住，他们每个人只有75秒钟！而且时间一到，主持人就会敲一下木槌，大声喊道：“时间到！请下一位！”演讲现场的气氛，就像牛群在草原上奔驰一样，异常的热烈。台下听众站在那里将近两个小时，全都听入了迷。

在台上演讲的那些人，可以说构成了美国商业领域的各个层面，他们包括连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会主席、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、制砖厂秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师。他们全都从不成功走向了成功，并且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·奥海亚。他出生在爱尔兰，只上过4年学，后来移民到了美国，曾当过机械师和私人司机。奥海亚40岁的时候，家里的人越来越多，养家糊口所需要的钱当然也更多了。于是，他开始为一家公司推销货车轮胎。可是，正如他自己所说的，他十分的自卑而内向，以至于见了人时连头都抬不起来。他每次上门推销时，总要在客户门口来来回回许多次，才敢推门进去。可想而知，奥海亚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，他收到了一封信，是请他去听戴尔·卡耐基演讲的。奥海亚起初并不想去，因为他担心自己难以愉快地和那些大学毕业的人相处。但是禁不住妻子的劝说，奥海亚终于鼓起勇气，走进了演讲大厅。妻子对他说：“或许这次能给你带来帮助。亲爱的，上天知道你需要这些东西。”

奥海亚刚开始当众讲话时，既恐惧又心慌，根本不知道该说些什么。可是没过几个星期，他就不再害怕面对听众了，而且他很快发现自己竟然喜欢上了演说，并且听众越多精神越兴奋。接下来，即使是单独地面对面和人谈话，他也不胆怯了——他也不再害怕面对自己的顾客了。



卡耐基 社交忠告

推销自己是一种才华，就如绘画方面的能力，两者都需要培养个人的风格，如果没有风格，你只不过是芸芸众生中的一个而已。风格正是所有我们以前和现在所看到的和感受到的综合品。

奥海亚的收入逐渐增加。今天，他已成为纽约的明星推销员。也就在这天晚上，派特里克·奥海亚面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的 2500 名听众，从容不迫地讲述了自己的亲身经历和成就。整个演讲会场笑声不断，气氛非常热烈。可以说，还很少能有职业演讲家能比得上他的出色表现呢。

第二位上台演讲的人是一位名叫葛德菲·迈尔的满头白发的银行家，他同时还是 11 个孩子的父亲。他当初在班上第一次演讲时，手足无措，不知所云。而现在他却生动地讲述了自己的经历，向大家描述了一个善于言词和演说的人是如何通往成功之路的。

迈尔一直在华尔街工作。他这 25 年来也一直住在新泽西的克里夫顿。在此期间，他非常积极地参加各种地方性的活动，结识了至少 500 人。

在参加卡耐基的培训课程之后不久，迈尔收到了美国国家税务局寄给他的一张个人所得税催收单。但是迈尔认为这种税负很不合理，因此立即火冒三丈。如果是在以前，迈尔最多也就是一个人呆在家里发发牢骚，但他那天却来到了镇民大会上，当着上千人的面发泄了自己对政府征税的不满和愤怒。

他这次富有激情的演讲，使当地居民都建议他竞选镇民代表。于是，在接下来的几个星期中，迈尔到处奔波，痛斥政府的浪费和奢侈行为。竞选结果公布之后，迈尔的得票数竟然在 96 位当选代表中名列第一。一夜之间，迈尔就成了当地的著名人物。他在这几个星期发表演讲使他赢得的朋友，比他以前所有的朋友还要多 80 倍，而他担任镇民代表所得到的报酬，比他一年投资的 10 倍还要多。

第三位上台演讲的，是一个全国性食品制造商协会的主席，这个协会规模十分庞大。他讲了自己以前的经历，说他甚至不敢在公司的董事会上发言或当众表达自己的观点。在参加卡耐基的当众演讲和有效沟通的培训课程之后，他发生了惊人的变化，而且很快就被推选为全国食品制造商协会主席，并以主席的身份在全国各地主持会议。他每次演讲的内容，都被美联社以摘要的形式发表在各种报纸和杂志上。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，比他以前花 25 万美元做广告所获得的效益甚至还要多。他说，以前他连约人共进午餐都不敢，而他在演讲之后所赢得的声誉，使一些社会上层人士都主动打电话约他出去聚餐，并为打扰他、占用他的时间而致歉。显然，他的演讲对于他的成名起到了极大的推动作用，他不仅成了一位名人，而且令人瞩目。可见，一个讲话深得人心的人，往往可以得到别人的高度评

价，这种评价甚至会超出他本有的才华。

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。他比任何其他人听过、评论过更多的演讲。在利普莱写的《信不信由你》这本书中，作者曾提到卡耐基评论过15万场演讲。如果你还是感到不清楚的话，就请算一算这个数字代表了什么：自从哥伦布发现美洲大陆以来，卡耐基先生几乎每天都听一场演讲；或者换一种说法，卡耐基听过的所有演讲，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·卡耐基的人生道路历经挫折，这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔热情的人，将会取得惊人的成就。

卡耐基出生在密苏里州一个小村庄，距离铁路有10英里远。卡耐基在12岁之前从来没有见过电车，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5美分。可是他现在给美国各大公司的高级职员进行培训时，一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，不得不为接受教育而奋斗。由于他家所在的地区厄运不断：船被洪水漂走、船也经常因为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，要把卡耐基一家赶出家门，好没收被抵押的房子。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，又在这里购置了一个农场。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3英里路去上学。回家时，他还要干挤牛奶、伐木、喂猪的活，晚上则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。因为他父亲养了一种良种猪，小猪仔受不住严冬的夜晚，每天凌晨3点

卡耐基 社交忠告

如果你精通社交礼仪，当你需要全神贯注地把5000平方尺的空间推销给客户的时候，就不必担心应该使用哪种方式了。

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去帮助父亲干活。当时，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。很快他就发现，在学校中名望最高的人，一般都是那些足球队员和棒球运动员，此外还有在辩论和演讲中获奖的人。他知道自己没有体育天赋，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，挤牛奶时也不放弃。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，而且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得对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州的西部和怀俄明州的东部地区上成人大学的函授课。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，有一次大白天竟然躺在宾馆的床上痛哭流涕。

卡耐基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！他决定去奥马哈寻找另外的工作。但他没有钱买火车票，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马哈。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。他一路上搭便车或骑马，晚上干脆就睡在简陋的旅舍中。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。

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，接下几份订货单。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，还辞职不干了。

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。但卡耐基并没有演戏的天才，不久他也知道了这一点。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。

但是卡耐基完全不懂机械，对此也毫无兴趣。他过着很不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。然而，他又非常渴望有时间读书，能写出他曾在师范学院计划要写的书。于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，只靠在校教书挣来的一点钱维持生活。

卡耐基能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带给他的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他所有的课程对自己的帮助都更大，于是他竭尽全力说服了纽约青年基督教协会，让他为当地的商业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3美元，而不是原来固定的2美元。

随后，这一课程越开规模越大，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

卡耐基 社交忠告

你应该学习如何与别人交往，即使你不特别想推销自己的时候，这也是一种很好的练习。

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，如果有足够的自信，而且内心有表达的冲动的話，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，都不敢当众说话。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·卡耐基不仅仅是在开演讲课，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 30 多年未走进教室，他们当中大部分人最初都是抱着尝试的态度，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。

哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说，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，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国。”