

成 功 人 生 的 八 大 原 则

卡耐基成功之道全集

CARNEGIE SUCCESS

远 方 出 版 社

YUANFANG PUBLISHING HOUSE

卡耐基 成功之道全集

第四卷



Andrew Carnegie

远方出版社

责任编辑：戈戈

卡耐基成功之道全集

主编：徐春光

远方出版社出版发行

(呼和浩特市乌兰察布东路 666 号)

全国新华书店经销

北京忠信诚胶印厂印刷

开本：850 × 1168 毫米 1/32 印张：60 字数：1000 千字

2003 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 7 - 80595 - 863 - 7/I·333

定价：150.00 元



目 录

第五部 语言艺术

第一篇 有效说话的基本准则	(1)
1. 培养勇气和自信	(1)
2. 充分准备带来信心	(18)
3. 有效说话的捷径	(31)
本章总结	(43)
第二篇 有效说话的三大要素	(44)
1. 有趣的话题	(44)
2. 富有活力的讲话者	(69)
3. 被调起激情的听众	(78)
第三篇 不同场合的讲话方式	(92)
1. 说服听众改变行为的讲话	(92)
2. 说明情况的讲话	(108)
3. 说服众人的讲话	(125)
4. 即兴讲话	(142)
第四篇 发表讲话的艺术	(152)
1. 讲话时的合适态度	(152)
2. 改善你的词藻	(174)
3. 注重你的台风与个性	(194)



第五篇 动人谈吐的秘诀 (213)

1. 善用已经学到的技巧 (213)

2. 运用增进记忆力的自然法则 (224)

第六部 智慧锦囊

第一篇 先哲的声音 (246)

1. 自信·勇气·热忱 (246)

2. 诚实·思考·生命 (266)

3. 真诚·朋友·爱心 (285)

第五部 语言艺术

第一篇 有效说话的基本准则

1. 培养勇气和自信

世上没有天生的演说家。当众说话其实轻而易举，只要遵循下面这些简单而重要的规则就行了。

我从1912年开始教导当众说话的课程，这一年正是“铁达尼号”邮轮沉没于北大西洋的冰海中的时候。其后，已有五十多万人毕业于这种课程。

“戴尔·卡耐基课程”开课之先曾有示范表演，我们让人们试说来上课的缘由，及他期望从这种训练中获得什么。自然，人各一辞，众说纷纭；但令人诧异的是绝大多数的人，其中心愿望，其基本需要，竟然如出一辙：

“当人们要我起来讲话时，我觉得真不自在，真害怕，使得我不能清晰地思考，不能集中心神，记不得自己要说的的是什么。我想要获得自信，能泰然自若，当众起立也能随心所欲地思考。我想要依逻辑次序归纳自己的思想，而且我想要在商场或社交人士的面前，侃侃而谈，明晰且又服人。”

这种话听着岂不耳熟？难道你不曾经验过这同样的心有余而力不足之感？难道你不曾想过，要是能当众口若悬河，叫人心服口服，就是花钱也甘愿？我相信你是甘愿的。你现在既已开始阅读本书，这证明你的确是有志于获取有效说话的能力。

设若你能当面对我说话，我知道你会问：

“但是，卡耐基先生，你真认为我能培养出自信，起立面对人群，连贯而流畅地对他们讲话吗？”

在我的一生中，几乎大部分的精力都致力于帮助人们消除恐惧，增强勇气，培养信心。训练班学员身上所发生的奇迹，足以让我写出好多本书。因此，面对这样的提问，我只能如此回答：这并不在于我“认为”你能否做到这一点，关键在于你！只要你按照书中的指引和建议去不断练习，我相信你一定会做得到！

为什么当你站在众人面前时，就不能够像坐着时那样尽情地思考，这其中当然有一点道理；为什么你一站起来对人讲话，就会吓得发抖，声音发颤，其中也有一定的原因。但是，这种情况是可以弥补和避免的，只要你坚持训练，就会逐渐消除对听众的恐惧感，并带给你更大的自信。

本书不是一本普通的演讲教科书，不是着重向你介绍一些如何说话的技巧和法则，也不是仅教给你一些关于如何发声、发音的生理学知识，而是我毕生尽力的训练成人有效说话所取得的经验和成果。从现在的你开始，按照自己的本来面目，顺其自然地让你成为自己期望的自我。但有一点你必须做到：

按照本书中的建议，在每一次说话场合中

尽力运用，只要你坚持不断，自然就能达到你所期望的目标。

为了让你发挥本书的最大效用，并且很快进入状态，请遵循以下四个极有帮助的原则：

一、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，像我这样大的年纪，还能掌握在大众面前演讲的技巧吗？”

我班上也有人担任类似职位，根据我教导他们的经验，我问他保证他一定会成功。

约三年后，我们又在“厂商俱乐部”共进午餐。我们在相同的餐室里吃，而且桌子也是我们初次晤面时用的那张。我提起我们从前的谈话，问他我的预言是否已经实现。他微微一笑自袋中拿出一本小小的红底笔记本，给我看他往后数月里排定的演说日程表。“有能力作这些演讲，讲演时所获得的快乐，以及我对社会能够提供额外的服务——这一切都是我一生当中最高兴及满足的



事。”他承认道。

事不止此哩。甘特先生接着又得意洋洋的亮出王牌。他教堂里的人，邀请英国首相前来费城，在—项宗教会议上演说。首相甚少到美国来，结果，负责介绍这位杰出政治家的费城人选，不是别人，却正是 D·W·甘特先生。

就是这位先生，不到三年前，他还在这张桌边倾身问我，他是否有朝—日能够当众畅谈如流。

他的演讲能力进步如此神速，是否很不寻常呢？一点也不。类似的例子有几百个之多。

例如——且再举—个实际的例子：几年以前，布鲁克林的—位医生，我们姑且称他为科迪斯大夫，前往佛罗里达州度寒假，他的度假地点正好距离巨人队的训练场地不远。他本人是位热心的棒球迷，所以经常去看他们练球。不久，他就和球员成为好朋友，并被邀请参加—项为球队举行的宴会。

在侍者送上咖啡与糖果之后，有几位著名的宾客被请上台“说几句话”。突然之间，在完全没有任何事先警告的情况下，他听到宴会主持人宣布说：“今晚有—位医学界的朋友在座，我特别请科迪斯大夫上来向我们谈谈棒球队员的健康问题。”

对于科迪斯大夫来讲，这是否是一个深奥而陌生的话题呢？当然不是！他对这个问题应该具有充分的准备，甚至根本用不着准备，因为他是研究卫生保健的，而且行医 30 多年。如果你与他坐下来，他可以向你就这个问题侃侃而谈，甚至可以谈上整个晚上。但现在主持人要他上台当众讲话，尽管他要讲的是同样的问题，而且面

对的也只是眼前的这一拨人——可那也是另外一回事了。对他来说，这似乎是一个令他不知所措的难题。他心跳的速度加快了一倍，而且他一沉思，心脏就立即停止了跳动。他一生中从未当着众人讲话，此时他脑海中的所有思绪仿佛都长着翅膀飞走了。

而此时，宴会上所有的人都在使劲地鼓掌。大家都望着科迪斯大夫，他摇摇头，表示谢绝。但他越是这样做，越发引来更加热烈的掌声，客人们纷纷要求他上台演讲。“科迪斯大夫！请说几句！说几句吧！”人们的呼声愈来愈大，也更加坚定，使得他实在无法拒绝。

这种情形真是让科迪斯大夫感到极为悲哀。因为他最清楚，如果他站起来对着大家说话，他将无法说出五、六个完整的句子。被逼无奈之下，他只好站起身，一句话也没说，转身背对着他的朋友，默默地走了出去。他感到十分难堪，更觉得这对自己是一种莫大的耻辱。他觉得自己真是太失败了，对着众人连话都讲不出来！

因此，他一回到布鲁克林，第一件事就是报名参加我的有效说话的训练课程。他不愿再度陷入那种令人面红耳赤、哑口无言的窘境。

像他这样的学生，是老师最高兴碰到的，因为他有极为迫切的需要。他希望拥有演讲的能力，他对这项欲望毫无二心。他彻底地准备自己的讲稿，心甘情愿地加以练习，从不漏掉训练课程中的任何一课。

他就是如此努力，进步的速度令他自己感到惊讶，并且超越了他最大的希望。在上过最初的几节课后，他紧张的情绪消失了。信心愈来愈强。两个月后，他已成为班上的明星演讲家，不久就开始接受邀请，前往各地

演讲。他现在很喜欢演讲的感觉及那份欣喜，以及所获得的荣誉，更珍惜从演讲中结交到更多的朋友。

纽约市共和党竞选委员会的一名委员，在听过科迪斯大夫的一次演说之后，立即邀请他到全市各地为共和党发表竞选演说。要是这位政治家知道，在一年以前，这位他所欣赏的演讲家曾经在羞愧与困惑的情况下离开一个宴会，因为他张口结舌，说不出话来，而且害怕面对观众，那么，这位政治家一定要大吃一惊的。

要想获得自信心、勇气以及能力，以便在向一群人发表谈话的同时，能够冷静而清晰地思考，这并不如大多数人所想象的那般困难，可能尚达不到其十分之一的困难。这并不是上帝赐给少数人的礼物。这就像是打高尔夫球的能力。任何人都可以发展出他潜在的能力。只要他有想要如此做的充分欲望就行。

还有另外一个例子。已故的 B·F·古利奇公司董事长，大卫·M·古利奇，某日来到我的办公室。

“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。这种情形长期困扰着我，我大概就只能不幸地生活下去了。我不相信你能帮我什么忙，因为我的这一毛病实在太严重了，而且由来太久。”

“噢，”我说，“你既然认为我帮不上你的忙，那你还来找我干什么？”

“只为一个原因，我想试试自己的运气。”他答道，“我有个会计师，他替我处理私人账目，他平时很羞怯。当他走进自己的办公室之前，他得先穿过我的办公室。

好多年来，每当他走过我的办公室时，总是蹑手蹑脚，眼观地面，难得说一个字。不过最近，他的整个人好像大变样了。如今他走进我的办公室时，下颚抬起，眼里闪着丝丝光亮，而且还主动地向我招呼：‘早安，古利奇先生。’他说话走路时信心十足，神采奕奕。对于他的这种改变我十分吃惊，便问他：‘是谁向你施展了什么魔法而使你发生这种大变的？’于是他告诉我，他参加了你的演讲训练课程，并且有了现在的他！就是因为这一点，所以我想来找你试试。”

我坚定地告诉古利奇先生，定期来上课，并且真正按照训练的要求去做，不用几个星期，他也会欢喜在大众面前讲话了。

“你要真是让我做到这一点，那我可就要成为世上最快乐的人之一了。”他答道。

后来，他果然报名参加了我的训练班，并且坚持上课，与我想象的一样，他在班上进步神速。三个月后，我请他参加在阿斯特饭店的舞厅里举行的一个千人聚会，并安排他向大家谈一谈他从我们的训练中所获得的助益。他说很抱歉，因为事先有约，他不能去。可是第二天，他给我打来电话说：“我要向你道歉，我把约会取消了。我要来参加聚会，并接受你的演讲安排，这是我欠你的。我要把训练中的收获真实地告诉给大家。我这么做，是想通过我自己的切身体会和故事来激励大家，让他们也主动消除那些残害他们生命的恐惧之感。”

我要他说两分钟就行，结果对着三千人，他足足说了十一分钟。

类似的奇迹在我班上让我看见的，怕不有数千起。

我眼见男男女女，他们的生命由于这项训练而改观，其中有好多人获得了远超过梦寐之外的提升，或在商业上、事业上和社会上达于显赫的地位。有时候，在正确的时刻，一场演说，就足以使大功告成。且让我来把玛利欧·拉卓的故事说给你听。

几年前，我收到一封来自古巴的电报，很感意外。电报上说：“除非你拍电报来反对，否则，我这就前来纽约接受演讲训练。”签名者是“玛利欧·拉卓。”他是什么人？我想不透，听都没听说过。

拉卓先生到纽约后，解释说：“‘哈瓦那乡村俱乐部’要庆祝创建人的五十岁生日；我受邀请要呈献一个银盃给他，并担任当晚的主讲。我虽是律师，却从不曾公开演讲过。想到这场演讲，真是害怕极了。倘使说砸了，在社交场合里，我太太和我该有多难为情，再说，也可能会降低我在顾客面前的身价。因此，我巴巴地从古巴赶过来向你求援。我只能停留三周。”

在那三周里，我让玛利欧由这班上到那班，每晚说个三、四回。三星期之后，他在“哈瓦那乡村俱乐部”的盛大聚会中演说了。他的讲演精彩绝伦，“时代”杂志居然在“国外新闻”那一栏里特别报道，且誉他为“银舌的雄论家。”

听着真象奇迹，对吧？它“确是”奇迹——二十世纪克服恐惧的奇迹。

二、充分明白自己要说什么

甘特先生提到，他新近学到的当众说话的技巧，给了他莫大的快乐，这也正是我认为他之所以获得成功的



原因，我相信，这个因素远比其他任何因素更为重要。他确实是接受了我们的指导，并遵循我们的建议，毫不偷懒地完成了我们的功课。不过，我相信他之所以能够做到这些，因为他自己想要去做，而他之所以要做，是因为他预想自己一定会成为成功的演说者。他将自己融入到未来的形象之中，然后努力使其得以实现。这就是你必须切实付出的行动。

集中全力、保持自信与口角生风的说话能力对你是极其重要的。想想这种能力对你结交朋友以及在社交上的重要性，想想你因此而大大增强了自己服务于他人、社会的能力，想想这种能力对你的事业所造成的影响……。简言之，它将为你未来的领导群众和个人成功铺平道路。

联合国教科文组织主席艾林先生在《演说季刊》中写了一篇文章，题为《演说与领导在事业上的关系》。他说：“在发展事业期间，因为出色的演说而使自己的事业获得迅速而巨大的成功，这种事例多如牛毛。堪萨斯城一位小人物，就是因为一次精彩的演说，而引起大众的瞩目，成为众口皆碑的年轻演说家，于是很快当上了我们公司的副董事长。不久，又荣升为董事长。

有条不紊的说话能力，替你带来的好处，常常出乎你的意料之外。在我的训练班就读的学生，也是美国阿波公司的董事长布拉克斯顿说：

“能和别人有效沟通，而且有吸引对方合作的能力，是使你的事业达到巅峰的最大助力。”

请你想想看，你是否能在关键场合，很有自信心地把自己的思想、感情表达出来，并使听众产生满足感？

我曾几度周游世界，在历次演说中，我深深体验到，没有什么能比听众获得了满足而更加喜悦。

我教过的一个学生，这样表示过：

“在开始演说的两分钟之前，我宁可被鞭打死去，也不愿意站起来演说。但是，到演说快要结束的时候，我则宁可被枪毙，也不愿停止说话。”

是啊，当你面对听众，颇为自信地走上演讲台，你所讲的每一句话，都铿锵有力，震撼人心，你观察到了听众是那样的聚精会神，此时，你在热烈的掌声中，步下讲台，热情的听众向你表达他们的感想和共鸣……这一刻，真令人流连——你会体会到一股难以抗拒的魅力和终身难忘的刺激感。

哈佛大学著名心理学教授威廉·詹姆士说：

“对目的的热情，是任何一项工作的最后支持力量。如果你能很真挚地追求你的目标，一定会达到你的目的……对征途上的一切艰难险阻，你要以同样的强烈意志，加以排除，专心致志地追求目的。”为此，他曾写下六句话，这六句话很可能对你一生发生深远的影啊，这六句话是阿里巴巴勇气宝穴的开口诀：

“①几乎不论任何课程，只要你对它满怀热忱，就可确保无事。

②倘使你对某项结果足够关心，你自然一定会达成。

③如果你希望做好，你就会做好。

④倘若你期望致富，你便会致富。

⑤若是你想博学，你就会博学。

⑥只有那样，你才会真正的期盼这些事情，心无旁鹜地一心盼想，而不会费许多心神再去胡思乱想许多不

相干的杂事。”

学习有效地对人群说话，好处尚不止于可以做正式的公开讲演。事实上，就算你终生都不可能需要正式公开演说，接受这种训练的益处仍然是多方面的。举一例来说，当众演说的训练，是通往建立自信的大道，因为你一旦发现自己能够起立，伶牙俐齿、头头是道地对人群说话，你在与人个别交谈时，必然就更具信心和勇气。许多男士和女士来上我的“有效说话”课程，主要是在社交场合之中，感到害羞而不自在。当他们发现自己能够站着和国辈讲话，天也不至于塌下来，他们便会觉知不自在是多么可笑。他们新培养出的泰然风度，令别人、家人、朋友、事业伙伴和顾客刮目相看。我们许多学生，像顾立区先生，都是因周围的人个性发生非凡的改变，才驱使他们来加入上课的。

这种形态的训练，也会在各方面影响到个性，不过并非即时鲜明可见。不久前，我曾问“大西洋城”的外科师生，兼“美国医药学会”的前会长，大卫·欧门博士，就心理和生理健康的观点言之，他以为当众演说训练的益处如何？他微微笑说，回答这个问题，他最好是开个处方，这个处方是“药房里抓不到药的，个人得自己配药：他要以为自己不行，他就错了。”

我桌上就放着这份处方，每读一次，都觉心有戚戚焉。以下便是欧门博士振笔疾书的处方：

“尽力培养出一种能力，让别人能够看入你的脑海和心灵。学者在个人面前、在人群当中、在大众之前，清晰地传达自己的思想和意念给别人。在你这样去努力做而不断进步时，你便会发觉，你——你真正的自我——