



卡耐基

经典口才艺术

[全集]

赵一鸣◎主编

《沟通的艺术》是卡耐基出版的第一部成功学著作，它教给人们怎样克服恐惧，建立自信；怎样实现人际关系的良好沟通，怎样顺其自然地发挥自己的最大潜能。本书选取了《沟通的艺术》中的经典智慧，告诉读者怎样才能成为一名优秀的演讲高手。

励志
文库

49

21

出版社

卡耐基经典口才艺术全集

主 编 赵一鸣

新疆美术摄影出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基经典口才艺术全集 / 赵一鸣主编. — 乌鲁木齐:
新疆美术摄影出版社, 2012. 1

(励志文库)

ISBN 978-7-5469-2088-7

I. ①卡… II. ①赵… III. ①口才学—通俗读物②心理交往—通俗读物 IV. ①H019-49②C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 009077 号

卡耐基经典口才艺术全集

出 版: 新疆美术摄影出版社	开 本: 710mm×1000mm 1/16
	字 数: 120 千字
地 址: 乌鲁木齐市经济技术开 发区科技园路 7 号	印 张: 12.875
邮 编: 830011	版 次: 2012 年 1 月第 1 版
经 销: 新华书店	印 次: 2012 年 3 月第 1 次印刷
印 刷: 北京市平谷县早立印刷厂	书 号: ISBN 978-7-5469-2088-7
	定 价: 25.80 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



前言

戴尔·卡耐基(1888~1955)是20世纪最伟大的成功学大师,美国现代成人教育之父,畅销全球的《时代周刊》曾经这样评价他:“或许,除了自由女神,他就是美国的象征。”

1888年11月24日,戴尔·卡耐基诞生于密苏里州玛丽维尔附近的一个小市镇。父亲经营一个小小的农场。家里并不富裕,他的母亲曾当过老师,所以,尽管卡耐基从小就要帮助家里承担杂物,但她还是受到了来自于母亲的良好教育,母亲还鼓励他一定要好好读书,将来成为一名教员或传教士。

少年时代的卡耐基并不快乐,他发现他具有与生俱来的忧郁性格。他曾担心自己被活活埋在泥土里;打雷时担心会被雷打死;年景不好时担心以后有没有食物充饥;还担心死后会不会下地狱。稍大以后担心没有女孩子愿意嫁给自己。

卡耐基16岁时考入华伦斯堡的州立师范学院,这时不得不在自家的农场里干更多的活。每天早晨,他骑马进城上学。放学后便匆匆地骑马赶回家里,挤牛奶、修剪树木、收拾残汤剩饭喂猪……到了晚上,疲惫的他还要在灯下苦读。为了赚取学费,他还要经常给人家干活,但他从不向命运低头,积极寻找改变命运、出人头地的捷径。

正是在华伦斯堡州立师范学院,卡耐基发现,学院辩论会及演说比赛非常吸引人,优胜者的名字不但广为人知,而且还被视为学



院的英雄人物。这是一个成名和成功的最好机会。于是，他下决心在口才演讲方面锻炼自己，他花了几个月的时间刻苦训练，一次又一次的失败没有击倒他。1906年，他以“童年的记忆”为题的演说，获得了勒伯第青年演说家奖。这是他第一次成功尝试，这份讲稿至今还存在瓦伦斯堡州立师范学院的校志里。这次获胜，对他的一生产生了非同小可的影响。

1908年，卡耐基毕业后做过推销员，还学过表演，他的口才得到了锻炼。做推销员他赚了钱，但这不是他的梦想。他决心白天写书，晚间去夜校教书，以赚取生活费。他想为夜校教公开演讲课，因为他认为，良好的口才对一个人的一生是有重要影响的。于是，他说服了纽约一个基督教青年会的会长，同意他晚间为商业界人士开设一个公开演讲班。从此，他开始了为之奋斗一生的成人教育事业。

卡耐基一生中写作了《沟通的艺术》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《伟大的人物》、《快乐的人生》等多部著作。这些著作是卡耐基成人教育实践的结晶，他的思想影响了世界上无数人的生命历程。

《沟通的艺术》是卡耐基出版的第一步成功学著作，它教给人们怎样克服恐惧，建立自信；怎样实现人际关系的良好沟通，怎样顺其自然地发挥自己的最大潜能。正如卡耐基所说：“相信你成功，你就能成功。”



目 录

第一章 演讲的基本技巧	1
首先,学习他人的经验	2
其次,牢记自己的目标	8
第三,下定决心是成功的关键	11
第四,把握每一次练习演讲的机会	13
第二章 增强自信心	15
首先,明白造成恐惧心理的事实	16
其次,有充分的准备	18
第三,给自己成功的暗示	22
第三章 成功演讲的快捷简单方法	26
首先,从切身体会谈起	26
其次,对自己的主题充满信心	31
第三,激发听众与你产生共鸣	33
第四章 做好演讲前的准备工作	35
首先,内容切忌空洞	36
其次,多做积累,有备无患	37
第三,尽量使用描述和例证	40



第四，多用具体、耳熟能详的字眼	46
第五章 为你的演讲赋予生命力	53
首先，选择自己熟悉的主题	54
其次，让情景重现	58
第三，尽量轻松、热烈	58
第六章 与听众一起感受自己的演讲	60
首先，投其所好，依听众的兴趣演讲	61
其次，诚心诚意地赞赏听众	64
第三，与听众融为一体	65
第四，让听众参与你的演讲	68
第五，放低你的姿态	69
第七章 简短的演讲激起良好的回应	71
首先，以自己生活中的事例来说明	76
其次，指出问题的关键，直接向听众提出请求	80
第三，给出理由和听众付诸行动的好处	82
第八章 向听众说明情况的演讲	84
首先，限制题材，以配合特定的时间	85
其次，概念条理清楚	87
第三，依次说出自己的要点	88
第四，用大家熟悉的观念阐述新的观念	89
第五，运用视觉效果	92
第九章 征服听众的演讲	96
首先，用真诚赢得信心	96
其次，获得赞同	98
第三，把你的热忱传递给听众	100



第十章 即席演讲	102
首先, 练习即席演讲	103
其次, 随时做好发表即席演讲的心理准备	105
第三, 马上举出事例	106
第四, 充满情感和力量	106
第五, 适宜的原则	107
第十一章 发表演讲	109
首先, 清除羞怯不安的心态	109
其次, 不要模仿他人——做你自己	111
第三, 良好的演讲态度	113
第四, 用心地演讲	115
第五, 让你的声音有力并富有弹性	116
第六, 让你的演说更加自然	117
第十二章 介绍演讲者、颁奖和领奖	123
首先, 精心准备每一句话	125
其次, “题目——重点——讲者”三部曲	126
第三, 保持高度的热情	130
第四, 真心诚意	130
第五, 认真准备颁奖词	131
第六, 答谢词更要表达真情实感	132
第十三章 如何准备长篇演讲	133
首先, 有吸引力的开场白	134
其次, 避免受到不利的注意	145
第三, 支持主要观点	149
第十四章 达到高潮性的结尾	153





第一章 演讲的基本技巧

1912年，也就是“泰坦尼克号”油轮在北大西洋冰海沉没的那一年，我开始设班教授当众演讲的课程，从开课到现在，已有50多万人毕业了。

戴尔·卡耐基演讲课程的第一堂课是示范表演，他先请一些学员上台讲一讲自己来上课的原因，以及自己期望从这种训练中学到什么。他们当然是各执一词，众说纷纭，但令人诧异的是，大多数人的原因和基本需求却如出一辙：“面对众人讲话时，我就会浑身不自在，总是担心自己说错话，这使我不能集中精力思考，不能清晰地表达自己的想法，甚至都不知道自己究竟在说些什么。我希望通过在这儿的学习能增强自信，能随心所欲地思考问题，有逻辑地归纳自己的思想，并能泰然自若地当众站起来演讲，在商场或社交场合侃侃而谈，思路清晰又令人信服。”

这番话你听起来是不是很耳熟？你是不是也曾有过这种感觉？你是否也曾希望自己口若悬河、侃侃而谈、令人信服？即使花再多的钱也愿意。现在你正打开此书，说明你也同样希望获得成功演讲的能力。

我知道你想说什么，如果你有跟我说话的机会，我想你一定会问：“卡耐基先生，你真的认为我能培养出自信，面对众人口齿流利、条理清晰地和他们讲话吗？”

我花费几乎一生的时间帮助人们建立自信、克服恐惧，在参加



培训的学员中，很多人的身上都发生了奇迹。那些故事足以让我写很多书。因此，对于你的提问，我的回答是：如果你按照书里的建议去做，勤加练习，你就一定能做得到。

为什么当你站在众人面前时就不能像你坐着时那样，可以清楚地思考？为什么你一站在公众面前讲话，就浑身发抖、声音发颤？当然，你已经意识到，只要通过指导和练习，你就可以逐步改善面对听众时的恐惧感，从而变得泰然镇定、自信、健谈。

这本书将会帮助你实现目标。它不是普通的教科书，书中没有罗列一条条教你说话的规则，也没有教你如何发音、断句。书中全部是我毕生训练人们能有效说话取得的经验的总结。从现在开始，你只需依照书中的建议，在任何需要说话的时候牢记并运用，你就会成为你想要成为的那种人。

为了抓住本书的大部分关键，并快速了解本书的梗概，请注意以下四条有用的建议：

首先，学习他人的经验

没有哪个人天生就是大众演说家。在历史的某一时期，当众演讲曾经被视为一门高雅的艺术，人们说话时必须注意修辞、讲究语法，并用一种优雅的演说方式进行演说。在这种情况下，要想做个天生的大众演说家更是困难了。现在，我们把演说看成是一种更加广泛的交谈，过去那种风格夸张、声音洪亮的演说方式已一去不复返了。当我们与人一起共进晚餐，在教堂做礼拜，或观看电视、听收音机时，我们都喜欢听到他人率直的真言，并且喜欢那些能够引发思考和讨论的话题，而不喜欢演讲者只是一味地说教。

尽管学校的课本使我们相信，演讲是一个只有少数人能掌握的艺术，只有经过多年的语音语法的训练，才能掌握这个奥秘。但我



的教学生涯几乎全部在向人们证明一点：当众说话其实很容易，只要遵循一些简单而重要的规则就可以了。

1912年，我在纽约市第125街的青年基督协会开始从事教学工作时，对此，我和学生们一样无知懵懂。我早期的教育训练方法，和自己在密苏里州的华伦斯堡上大学时接受的教育方式大同小异。但很快我就发现这样做是错误的。我竟然把那些商界人士当成大学一年级新生来教育了。我发现韦伯斯特、柏克匹特及欧康内尔的演讲理论毫无用处，让我的学生一味地模仿，对他们来说，毫无裨益。我的学生需要的是在商务会议中有足够的勇气站起来，并向参加会议的人作一番明确的、连贯的报告。于是，我将教科书全部丢掉，站在讲台上，用一些简单的概念，和学员们一起探讨，直到他们的报告词达意尽、深入人心为止。这种方法果然奏效，以至于他们毕业后希望再回来，希望能学到更多的东西。

我希望大家能有机会到我家里或办公室看看世界各地的学员寄来的感谢信。这些信有的来自商界的领袖们，他们的大名，我们在《纽约时报》和《华尔街日报》能时常看见，也有来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈的明星，当然更多的则是来自家庭主妇、牧师、教师，和一些普通的青年男女。还有一些公司的主管、技术人员、工会会员、大学生和职业女性等。所有这些人都觉得自己需要足够的自信心，需要有在公开场合中表达自己思想的能力，以便让人接纳自己。那些取得一定成效的人，实现自己目标的人心怀感激，特意写信向我表示谢意。

就在我写下这段话的时候，想起一件对我影响深远的事情。很多年前，费城一位很有名气的商人D. W. 亨特，他也是我教过的数以千计的人中的一位。刚加入我的培训班不久，一天中午，他邀请我共进午餐，吃饭时，他诚恳地问我：“卡耐基先生，我常常收到一些演讲的邀请，我尽量都推辞掉了。可现在我被选为大学董事会主席，以后必须主持会议。您看我这个老头子，还能不能学会演讲？”



我告诉他以往班上和他有类似职务学员的经历，并且承诺，只要他足够努力，我一定会帮他达到目标。

大约3年之后，他再次邀请我共进午餐，同一地点，同一张餐桌，我们回忆起往昔的对话。我问他现在是否已经做到，他露出自信的笑容，还拿出一本红色的备忘录，上面满满当当地排定着他未来几个月的演讲安排。

他说：“能够站在讲台上演讲，享受演讲带给我的快乐，是我一生中最高兴和满意的事。”

这还不是全部，D. W. 亨特还自豪地炫耀道，在英国首相出访美国的时候，费城教会邀请这位极少来美国的首相在宗教集会上说几句话，向会场上所有人郑重地介绍这位英国首相的不是别人，正是D. W. 亨特先生。

就在3年前，还是这位D. W. 亨特先生，还惴惴不安地怀疑自己是不是能够在大众面前流利地说出话来。

他的演讲技巧取得了如此神速的进步是否超出寻常？不！类似亨特先生这样成功的事例成千上万。再举一个例子，几年前，布鲁克林的一位医生——我们姑且称之为寇蒂斯大夫，前往佛罗里达州度寒假，其度假地距离著名的棒球队——巨人队训练场不远。作为一名热心球迷，他经常去看他们打球，渐渐地他就和球员成了好朋友。

有一天，他被邀请参加一次球队宴会，在侍者送上咖啡和点心之后，一些著名的客人被请上台讲话。在没有任何心理准备的情况下，他听见宴会主持人说：“今晚有一位医学界的朋友在场，我们欢迎寇蒂斯大夫上台给我们谈谈棒球队员的健康问题。”

对这个问题他是否有充分的准备呢？当然有。可以说，他是这个世界上对这个问题准备最充分的人——他是研究卫生保健的，已行医30多年。他可以坐在椅子上与周围的人侃侃而谈，甚至谈上一个晚上。但是，如果让他站起来，面对一群人讲同样的问题，却是



另一回事。他心跳加速，吓得不知所措。他一生从未作过公开演讲，面对众人，脑海中的种种思想仿佛都长着翅膀飞走了。

该如何面对呢？参加宴会的人都在鼓掌，全部注视着他。他摇摇头，表示谢绝，却引来了更热烈的掌声。“寇蒂斯大夫！说几句吧！”听众的呼声越来越大。

在这种极其沮丧的情绪支配下，他知道自己一旦站起来演讲一定会失败，甚至可能连五六个完整的句子都讲不出来。他站起来转过身背对着自己的朋友，默默地走了出去，深深陷入难堪和耻辱的心理之中。

一回到布鲁克林，他做的第一件事就是报名参加我的演讲训练课程——他再也不愿意陷入哑口无言的困境中了。

类似他这样的学生，是老师最乐意碰到的，因为他有迫切的需要，渴望提高自己当众演讲的能力。这种愿望是如此坚定，使他毫无怨言地刻苦练习，不遗漏任何一课。

努力带来的进步令他自己都感到惊讶，结果超出了他的希望值。上完第一阶段的课程，他紧张的情绪就消失了，信心越来越强。两个月后，他已成为班上的明星演讲家，并且开始接受邀请到各地演讲。现在，他变得十分喜欢演讲时那份欣喜的感觉和所获得的荣誉，更庆幸自己在演讲过程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，在听过寇蒂斯大夫的一次演讲之后，立即邀请他到全市各地为共和党发表竞选演讲。如果这位政治家知道，就在一年前，这位演讲家在一次宴会上曾经因害怕面对观众而张口结舌，在羞愧之中不得不离开，那他一定会大吃一惊的。

要想让自己获得自信、勇气和能力，以便在你当着一群人发表谈话时能够冷静而清晰地思考，这并不像大多数人所想象的那么困难，这并不是上帝专门恩赐给某些人的礼物。就像打高尔夫球一样，任何人都可以发掘出其潜在的能力，只要你有这样去做的充分欲望



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·古利奇先生有一天来到我的办公室。“我这一生中，”他开始说，“每逢自己要讲话时，没有一次不是惊恐万分的。身为董事长，我不可能不主持召开会议。董事们都是我多年熟悉的常客，我们围桌而坐时，我同他们畅谈自如，一点障碍也没有。然而，一旦要我站起来讲话，我就会惊恐万分，一个字也说不出。这种情形已经很多年了。我不相信你

能帮到我，因为我的问题实在太严重了，而且已经很久了。”

“噢，”我说，“既然你认为我帮不上你的忙，为什么还来找我呢？”

“只为一个原因，”他答道，“我有一个会计师，他替我处理账目问题，他是个很害羞的人。他要进自己的办公室之前，必须经过我的办公室。多年来，每当他在我办公室走过时，总是小心翼翼，眼睛看着地面，一句话也不说。不过最近，他整个人好像变了一样。现在，他再经过我办公室的时候，总是下巴抬起，眼里闪着丝丝亮光，而且还主动地向我打招呼：‘早上好，古利奇先生。’信心十足，神采奕奕。对于他的这种改变，我感到十分惊讶，我问他：‘你中了什么魔法？怎么会有这么大的变化？’他告诉我，他是因为参加了你的演讲训练课程，才变成现在的！所以，我也想来试试。”

我坚定地告诉古利奇先生，如果他来参加培训班，并按照我要求的去做，不用几个星期，他将会喜欢上在公众面前说话的感觉。

“你如果真能让我做到这一点，”他回答说，“那我就是世上最快乐的人了。”

后来，他参加了培训班，并取得了惊人的进步。3个月后，我请他参加在阿斯特饭店舞厅举行的一个 3000 人的聚会，并安排他向大家谈一谈他从我们的培训课中得到的帮助。他说非常抱歉，因为事先跟别人有约，所以他不能参加。可是第二天，他打来电话对我说：



“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大家。我这么做，是想通过我自己的切身体会来激励大家，让他们也能主动消除那些残害生命的恐惧感。”

本来，我只给他安排了两分钟的演讲时间，结果他对着 3000 人，说了足足 10 多分钟！

像这样的奇迹，在我的培训班大概有几千起。我亲眼看到那些男男女女，因为参加了这项培训，事业取得了更大的成就和更耀眼的社会地位。

在某些时刻，仅凭一次演讲就可以使人声名远扬。马里奥·拉佐就是最好的例子。

几年前，我接到一封来自古巴的电报，上面说：“要是你不反对，我这就来纽约参加你的演讲培训。”落款是马里奥·拉佐。我觉得很惊讶，这人是谁，我以前可从没听说过。

马里奥·拉佐先生到了纽约后对我说：“3 个星期后，我家乡哈瓦那的乡村俱乐部要为创始人庆祝 50 周岁生日，安排我在晚会上演讲，并且赠送一个银杯给他，我还要担任晚会的主持人。虽然我是一名律师，却从来没有当众演讲过。一想到要上台演讲，我心就很不安，如果到时说不出话来，我和我的太太以后在社交场合会很尴尬，再说，这也会影响我的声誉。所以，我特意从古巴赶过来向您求援。不过，我只有 3 个星期的时间。”

那 3 个星期，我每晚都为拉佐安排 3 到 4 个演讲，从这个班到那个班，3 个星期后，他回到了古巴，并在乡村聚会上作了一次令众人惊叹的演讲。这件事还被美国《时代周刊》“异域新闻”一栏专题报道，并称赞他为“天才演说家”。

这听起来像是一个奇迹，不是吗？这称得上是一个奇迹吧？而且是 20 世纪人类战胜自我的一个奇迹。



其次，牢记自己的目标

亨特先生认为他新近学到的如何在公众面前演讲的技巧，让他觉得很快乐。演讲是他感觉最快乐的事情，他能够取得成功，很重要的一点就是他完全按照培训的要领完成练习。而他之所以勤奋地完成课程，正是因为他很清楚自己想要成为一位自信的演讲者，他为此不断努力，最终把目标变成了现实。同样，你也应该这样做。

把精力主要集中在保持自信和让自己在社交场合如鱼得水上，对你来说是极其重要的。想想这种能力对你在社交，以及交朋友上的重要性，想想它为你带来的服务他人、社会、教堂组织的能力；想想它给你事业带来的积极影响。总之，它会为你成为一名优秀的领导打下坚实的基础。

S. C. 埃林是“国家现金注册公司”理事会会长，也是“联合国教科文组织”的主席，《演说季刊》曾发表了他的一篇名为《演讲和事业领导者的关系》的文章。文章中说：“从事商业多年以来，我注意到有不少人是先在演讲论坛上获得了成功，从而事业得到了极大的发展。很多年前，堪萨斯州一位年轻的分行主管，在一次精彩绝伦的演讲后，事业从此平步青云，现在已经是我们公司的副总裁了，负责业务拓展。”据我所知，这位副总裁现如今已经坐上了“国家现金注册公司”总裁的位子。

能够在众人面前从容地侃侃而谈的能力，会使你的前途一片光明。一位毕业的学员，名叫亨利·布莱斯通，是美国西弗公司的总裁。他说：“能够跟他人有效的沟通，并影响他人的选择，赢得合作，是那些想求得更高职位的人们应具备的重要素质。”

试想一下，当你信心十足、精神愉快地站在演讲台上，与听众共享自己的感觉和思想，那是一种多么美妙的感觉。我曾几次周游