



卡耐基口才训练

[美] 戴尔·卡耐基◎著 刘娟◎译

世界上最受推崇的语言教科书

PUBLIC SPEAKING AND INFLUENCING MEN IN BUSINESS

卡耐基口才训练

[美] 戴尔·卡耐基◎著 刘娟◎译



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基口才训练 / (美) 卡耐基 著; 刘娟 译. —北京:

中华工商联合出版社, 2010.9

ISBN 978 - 7 - 80249 - 556 - 2

I. ①卡… II. ①卡…②刘… III. ①口才学 - 通俗 - 读物
IV. ①H019.49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第164077号

卡耐基口才训练

作 者: [美] 戴尔·卡耐基

译 者: 刘 娟

策 划: 方 伟

责任编辑: 蔡大东

封面设计: 回归线视觉传达

责任审读: 海 鸿

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 北京市业和印务有限公司

版 次: 2010年10月第1版

印 次: 2010年10月第1次印刷

开 本: 710mm×1020mm 1/16

字 数: 140千字

印 张: 14.5

书 号: ISBN 978 - 7 - 80249 - 556 - 2

定 价: 25.00元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座
19-20层, 100044

http: //www.chgslcbs. cn

E-mail: cicap1202@sina. com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina. com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915



成功之路

那是一个寒冷的冬夜，宾夕法尼亚饭店的大舞厅聚集了来自美国各界的 2500 名成功绅士和女士。还不到 7 点半钟，整个舞厅就已经座无虚席，但是直到 8 点仍然有人络绎不绝地走进来，大家兴致很高。没过多久，宽敞的舞厅就挤满了人，人们开始站在没有座位的空地上。为什么这些人在经过了一天的劳累之后，晚上还跑到这里来站上一两个小时呢？他们是来看时装表演吗？还是想看一场自行车比赛？或是来听克拉克·盖尔博的演讲？不！都不是。这些人是因为看了一则报纸广告才来的。两天前，他们在浏览《纽约太阳报》时，看到了一整版广告：

如何增加你的收入？

如何流利地表达？

如何做一个成功的领导者？

这是不是老一套的骗人把戏？但不论你是否相信，就在纽约这座最势利的城市，在有 25% 的人失业、经济十分萧条的情况下，竟然有 2500 人被这份广告吸引，来到了宾夕法尼亚饭店。要知道，这份广告可不是刊登在发行量很大的报刊上，而是当地一家最保守的晚报上。而前来饭店的人士在美国属于上流阶层，他们当中有高级管理人员、公司老板、专业技术人员，他们的收入都在 2000 美元至 5 万美元不等。



这些人究竟为什么来这里？其实他们是来听一场主题为“如何赢得朋友并影响他人”的演讲的——演讲由戴尔·卡耐基研究中心主办。

这 2500 位成功人士为什么要到这里来听这场演讲呢？是不是因为经济危机使他们突然产生了求知欲呢？显然不是。在此之前的 24 年中，这个演讲每个季度都会在纽约举办，而且经常是场场爆满，上课的人总是挤得水泄不通。已经有 1.5 万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；连一些规模庞大、传统而保守的公司或组织——西屋电器公司、麦格劳希尔出版公司、布鲁克林联合煤气公司、布鲁克林商业协会、美国电器工程师协会、纽约电话公司等——为了保护公司及员工的利益，他们也都专门开设了这种训练课程。

所有这些人在离开学校一二十年后再来接受这种训练，显然是对我们教育制度的嘲讽和批判。

摆在我们面前的一个重要问题是，成年人到底需要学习什么？芝加哥大学为此联合美国成人教育协会、青年基督教会在各地创办的学校，开展了一项耗资 2.5 万美元的调查研究，该调查持续了两年。这项调查研究的结果表明，成年人最关心的是身体健康，其次是如何加强与人交往的能力——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的专业知识，而只想学到一些可以立即用于商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

调查人员觉得，既然这就是人们想要的，那就应该为大家提供这些东西。可是他们找遍了所有的教科书，却一无所获！他们发现至今还没有人写过一本教人如何为人处世的书。

这真是太奇怪了！千百年来，关于古希腊、拉丁和高等数学的

著作不仅水平高深，而且数量极多，但成年人对这种书却不屑一顾。他们极其渴望获得的实用知识，却没有人给他们提供帮助。

这就是为什么这 2500 名男女在看了报纸广告之后，会兴致勃勃地涌进宾夕法尼亚饭店的原因——他们终于找到了渴望已久的东西。他们以前曾在图书馆中阅读了许多图书，本以为只有知识才是出人头地的唯一途径，可是他们在工作若干年之后却发现，在事业上最成功的人不仅要有知识，还要有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。他们发现，要想在本行业获取成功，沟通和自我表达能力比大学文凭和书本知识更重要！

《纽约太阳报》刊登的那份广告宣称，在宾夕法尼亚饭店的演讲肯定会给听众带来极大的收获。事实果真如此，一部分曾经听过演讲的人会被请到演讲台上，他们每个人都有一分多钟的时间，当场向人们讲述自己的亲身感受。请记住，他们每个人只有 75 秒钟！时间一到，主持人就会让他们打住。

演讲现场的气氛异常热烈。台下听众站在那里听了近两个小时，全都着了迷。在台上演讲的那些人构成了美国商业领域的各个层面：连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会会长、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、砖厂秘书、会计师、牙医、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师……他们全都从默默无闻走向了成功，成为附近小有名气的人物，有的人后来甚至成为美国政治舞台上的重要人物。

第一个上台演讲的是奥海亚。奥海亚出生在爱尔兰，只读过 4 年书，后来到了美国，当过机械师和私人司机。奥海亚 40 岁时，由于家中人口增加，需要更多的钱谋生，于是他开始推销卡车轮胎。可是，正如他自己所说的，他非常自卑，甚至连头都不敢抬。他每次上门推销时，总要在客户门口来来回回走了许多次，这才敢



推门而进，因此他的推销成绩很不理想。就在他想去一家机械厂工作时，突然收到一封信，原来是请他去听戴尔·卡耐基的演讲课的邀请函。

奥海亚起初并不想去，他担心自己和那些拥有大学文凭的人难以愉快地相处。最终他禁不住妻子的劝说，总算鼓起勇气走进了演讲厅。妻子说：“这也许会给你带来帮助的。亲爱的，上帝知道你这些东西。”

刚开始当众讲话时，奥海亚恐惧而惊慌，不知该说什么。但是没过几个星期，他就不再害怕面对听众了，而且很快发现自己竟然喜欢上了演讲，听众越多，他反而精神头越足。现在，即使是单独面对面的会谈，他也不胆怯，不再害怕面对他的顾客了。

奥海亚的收入逐渐增加，已成为纽约的明星推销员。这天晚上，奥海亚面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的 2500 名听众，从容不迫地讲了他的亲身经历和成就。整个会场上笑声不断，气氛十分热烈。可以说，还没有几个职业演讲家能比他更出色的。

第二位上台演讲的是一位满头白发的银行家，名叫葛德菲·迈尔，他有 11 个孩子。当初第一次讲话时，他手足无措，无所适从。而现在他却生动地讲述了自己的经历，向众人描述了善于言辞、演说的人是如何走向成功的。迈尔现在在华尔街工作，25 年来，他一直住在新泽西的克里夫顿。在此期间，他一直很积极地参加地方性的活动，结识了不下 500 个朋友。

迈尔参加卡耐基的培训课程之后不久，就收到了税务局的一张催税单。他认为有一种税不合理，看了很生气。如果是在以前，他最多一个人呆在家里发发牢骚，但那天他却来到了镇上，当着上千人的面发泄了他的不满。这次富有激情的演讲，使新泽西州克里夫顿的居民都建议他参加镇民代表的竞选。于是在接下来的几个星

期，迈尔四处奔波，痛斥政府浪费和奢侈的行为。结果呢？迈尔的竞选得票数在96位当选代表中竟然名列首位。一夜之间，迈尔成了当地的公众人物。他在这几个星期发表的演讲，使他赢得的朋友比以前所有的朋友还要多，而他由此所得到的报酬则比他工作一年的10倍还要多。

第三位上台演讲的是一家规模庞大的全国性食品制造商协会的会长。他讲了自己以前的经历，当初他甚至不敢在公司董事会上发言，但在参加卡耐基的当众讲话与有效沟通的培训课程之后，他发生了惊人的变化，很快就被推选为全国食品制造商协会会长，而且以会长身份在全国各地主持会议，他每次演讲的内容都会被美联社以摘要的形式发表在报纸杂志上。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，甚至比 he 以前花巨额资金做广告所获得的效益还好。他还说：“我以前不敢打电话邀请别人共进午餐，而我在演讲之后所获得的声誉，使那些社会上层人士主动给我打电话，约我聚餐，并为打扰我、占用我的时间而向我道歉。”

显然，他的演讲成了走向成功的助推剂，这种勇气使他成了一位令人瞩目的名人。可见，一个讲话深得人心的人往往会赢得别人的高度评价，这种评价甚至会超出他本应有的才华。

成人教育现在已经遍及全国，而这一运动的最有力推动者正是戴尔·卡耐基先生。卡耐基听过的演讲数不胜数，他曾评论过15万场演讲。这一数字代表了什么意思呢？即从哥伦布发现美洲大陆以来，几乎每天都有一次演讲。或者换一种说法，所有卡耐基听过的演讲，如果每个人只讲3分钟，那他需要日夜不停地听上整整一年。

戴尔·卡耐基久经挫折的人生道路，有力地证明了一个富有创新思想和满腔热情的人，将会取得何种成就。



卡耐基生于密苏里州一个离铁路 10 英里远的小村庄，2 岁之前，卡耐基从来都没有见过电车，而现在他的足迹遍及了全世界。这个乡下小男孩曾帮别人摘草莓、割野草，但每个小时才挣 5 美分，而他现在为那些大公司的高级职员进行培训，一分钟的报酬高达 1 美元。他以前曾替人放牛，但他后来到达伦敦，在威尔士亲王面前显示了他的语言才华。然而，他最初在众人面前演讲时，却接连遭受挫折。他后来成了我的私人助理，主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，家境困窘，厄运不断，最后银行也逼上门来，要把他们家赶出家门，好把被抵押的房子没收。于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到了密苏里州华伦斯堡州立师范学校，在附近购置了一个农场。卡耐基付不起在镇上居住的日常花销，因此每天都要回农场住，第二天早上再骑马上学。回家后，他要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上则在油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使是在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨 3 点，因为他父亲养的一群小猪受不住严寒，每天凌晨 3 点钟要喂一次熟食才能御寒，只要闹钟一响，卡耐基就得起床去喂小猪。

在全校的 600 名学生中，卡耐基是当时五六个不住在镇上的学生之一。他每天下午必须骑马回农场去干活。他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，并产生了自卑心理。他立志要出人头地。他很快就发现，虽然在学校中享有名望的是足球队员和棒球运动员，但在辩论和演讲中获奖的人也同样享有威望。他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面获取成功。他为此做了好几个月的准备，不停地练习，有一次还爬上一个大草堆，手舞足蹈地练习演讲，连附近的鸽子都被惊飞了。

然而，尽管做好了充分的准备，他还是接连遭受失败。他当时只有18岁，却失望到了极点，甚至想一死了之。但形势随后出现了戏剧性的变化——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能获胜，连那些曾指导过他的人最后也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始给人们上函授课。他有着无穷无尽的激情和活力，但他的事业却并无太大进展。他有些失望，有一次竟然大白天躺在宾馆的床上哭了起来。他希望回到原来的学校，渴望摆脱生活的冷酷和无情，但这又谈何容易！

他决定去找工作，于是和一个货车司机谈好条件，一路上他为对方喂养车厢里的马，对方免费带他。到了目的地之后，他找到了一份推销的工作。他的销售区域经济很不发达，东西很难推销出去。他一路上搭各种便车，或者骑马，晚上就睡在简易旅舍，一有空就阅读推销方面的书，学习如何收账。一次，有一家客户无钱支付账款，他就从这家店铺中取了十多双鞋卖给铁路局的人，然后再把钱寄给公司。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。公司老板见他干得努力，有意提拔他，但他拒绝了老板的好心，并很快辞掉了这份工作。

辞职之后，卡耐基来到纽约，在美国戏剧艺术学院学习，扮演过一个不起眼的小角色。但他没有演戏的天才，不久他自己也知道了这一点，于是又重新干起了推销。这次，他为帕克公司推销卡车，但是他完全不懂机械，也毫无兴趣。他过得很不愉快，每天不得不强迫自己去推销卡车。他渴望有时间读书，写出他曾在师范学校梦想要写的书。于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，只靠在夜校教书来维持生活。

在夜校教什么课程呢？他回顾过去，发现自己在大学所接受的演讲训练带给他的信心、勇气、镇静以及为人处世的技巧，比大学



任何课程给他的帮助都要大，于是他竭尽全力地说服了纽约青年基督教会，打算为当地的企业界人士开设一门演讲课。

什么？让商人成为演讲高手？这简直太荒谬了。学校非常清楚这样做的结果，他们以前也开过这类课，可没有一次成功的。不过学校总算答应了卡耐基，但不是像往常那样付给他固定的报酬，而是按照开课所得利润的一定比例提取佣金。结果他赚到的钱竟然是原来的好几倍。

卡耐基的课程越开越有规模，不久，戴尔·卡耐基就成为一名享有盛誉的巡回演讲训练导师，经常往来穿梭于各大城市，还到过伦敦和巴黎。

由于前来上课的商业界人士都认为以往关于演讲的教科书都太学究气，根本不实用，因此卡耐基根据自己的实践经验和体会写了一本书——这就是你眼前的这本书——它现在成了所有青年基督教会、美国银行联合会以及全国信托协会的正式教材。

戴尔·卡耐基根据自己的经验指出，无论什么人，只要他有足够的自信，而且有表达内心意念的强烈冲动，就一定会演讲得十分动人。

卡耐基还认为，培养自信的最佳方式，就是做你所不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。因此，每次上课时，他都会逼每一个人开口说话。几乎每一个学员都有不敢开口说话的困难，因此他们从不会取笑别人。在卡耐基的训练下，他们逐渐培养起勇气、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·卡耐基并不仅仅是在教授演讲，这只不过是附带的，他更主要的是在帮助人们战胜恐惧心理，培养自信和勇气。参加这门课程的商业界人士，不少人已有 30 多年未进过教室，他们当中大部分人抱着尝试的心态，以分期付款的方式交付学费。他们希望立

即见效，最好第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。因此，卡耐基必须追求快速实效的培训方式，他开创了一套独特的教育方式，将演讲、推销、为人处世和实用心理学融为一体。他没有受各种呆板的规则的束缚，开创了一门非常实用而有意义的课程。这门课程是如此有效，有些人竟然开车专程赶来听课，有一个人甚至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：“一个人只利用了他潜能的十分之一。”由戴尔·卡耐基开设的这门当众演讲课程，真正帮助许多商业界人士发挥了他们的潜能，他也因此享誉全世界，获得了高度赞誉。

罗威尔·托马斯



第一篇 当众演讲的基本技巧	001
1. 当众演讲的捷径 / 003	
2. 培养演讲的自信心 / 015	
3. 简单有效的演讲方法 / 026	
第二篇 当众演讲的三大要素	037
4. 做好演讲前的准备 / 039	
5. 赋予演讲生命力 / 059	
6. 打开听众的心扉 / 066	
第三篇 商务演讲的技巧	079
7. 激励性演讲 / 081	
8. 说明性演讲 / 093	
9. 说服性演讲 / 109	
10. 即席演讲 / 120	
第四篇 当众演讲的沟通艺术	129
11. 培养良好的态度 / 131	



- 12. 改善语言表达 / 147
- 13. 养成良好的姿态和个性 / 160

第五篇 接受实践的检验 175

- 14. 介绍演讲者、颁奖和领奖 / 177
- 15. 长时段演讲 / 187



第一篇

当众演讲的基本技巧

PUBLIC SPEAKING AND
INFLUENCING MEN IN BUSINESS

1. 当众演讲的捷径

每个人都希望自己在演讲时能口若悬河，侃侃而谈，令人折服，只要能达到这一目标，即使花再多的钱也愿意。现在你正在看这本书，说明你也同样希望获得这种能力。

自从我开始教授演讲这门课程至今，我的班上已经有 750 万名学员毕业了。

演讲课程的第一堂课是示范表演。我会先请一些学员上台介绍他们选这门课程的原因，以及期望从中学到什么。尽管每个人的说法不同，但大多数人的原因和基本需求几乎令人惊奇地一致：“当众讲话时，我会觉得浑身都不自在，总担心会说错话。这使我难以集中精力去思考，不能清晰地表达想法，有时甚至不知道自己究竟在说什么。我希望通过这种学习，增强自信心，能随心所欲地思考问题，逻辑清晰地归纳自己的想法，并信心百倍地在商业场合和社交场合侃侃而谈，思路清晰，而且充满魅力。”

这番话听起来你不觉得很熟悉吗？许多人都曾有过这种心有余而力不足的感觉。每个人都希望自己在演讲时能口若悬河，侃侃而谈，令人折服，只要能达到这一目标，即使花再多的钱也愿意。现在你正在看这本书，说明你也同样希望获得这种能力。