

[美]戴尔·卡耐基☆著

王勇 编译

演讲的艺术

★当众演讲增加自信的技巧★

戴尔·卡耐基最伟大的成功励志经典

★世界最具影响力励志经典，国内权威卡耐基作品译本★

一个人事业的成功，15%归于其专业知识，
其余85%则归于其“表达思想、领导他人以及
唤起他人热情的能力”。

成功大师
励志经典

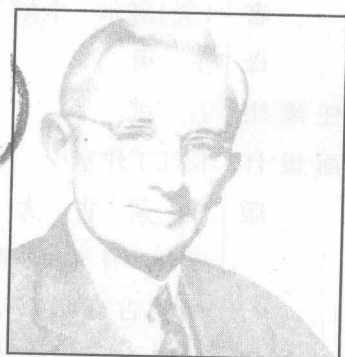
20世纪最伟大的成功学大师
美国现代成人教育之父

· 内蒙古大学出版社 ·

王勇 编译
[美]戴尔·卡耐基☆著

演讲的艺术

★当众演讲增加自信的技巧★



·内蒙古大学出版社·

图书在版编目(CIP)数据

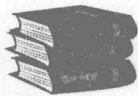
演讲的艺术/(美)卡耐基著;王勇编译. —呼和浩特;内蒙古大学出版社,2008.10
ISBN 978-7-81115-517-4

I. 演… II. ①卡… ②王… III. 演讲—语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 161213 号

书 名	演讲的艺术
著 者	(美)戴尔·卡耐基
编 译	王 勇
责任编辑	石 斌
封面设计	长江工作室
出 版	内 蒙 古 大 学 出 版 社 呼和浩特市大学西路 235 号(010021)
发 行	内蒙古新华书店
印 刷	北京奥达福利印装厂
开 本	16
印 张	18
字 数	300 千字
版 期	2008 年 11 月第 1 版第 1 次印刷
标准书号	ISBN 978-7-81115-517-4
定 价	15.00 元

本书如有印装质量问题,请直接与出版社联系



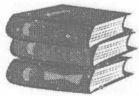
前 言

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie 1888—1955)是美国著名的心理学家和人际关系学家,被誉为“成人教育之父”。卡耐基出身于美国一个普通的农民家庭,小时候也曾面临当众不敢开口说话的尴尬。当他的母亲发现后,积极鼓励他参加学校的辩论队。她意识到:演讲可以给儿子带来信心和勇气。

卡耐基没有让母亲失望,经过自身的刻苦锻炼,他成功了:他终于培养出了敢于在大众面前表达自己的观点的能力。1912年,卡耐基毕业不久,就开始在纽约为职业成人讲授一些课程。渐渐地,他发现人们迫切需要加强人际交往的训练,而交往中最重要的就是说话,因此急需作一些说话的训练。不管这个人是从从事何种职业:老师、学生、工程师、会计师甚至是家庭主妇,都离不开交际。如果你是一个生意人,那更是如此了。

另外,卡耐基还曾经作过这样一个调查。当他问到大家为什么要提高自己的口才,以及希望通过一些训练想从中获得什么的时候,结果是大家的愿望和需要基本一致。大家都说自己面对众人,站起来开始讲话的时候,会觉得很不自在,很害怕,而且还会注意力不集中,常常是不知道自己在说些什么。最希望的是获得自信,能够逻辑清晰地思考问题。说一些富有哲理的话让人信服。

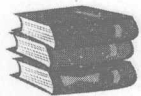
卡耐基针对这个问题,不断地进行研究,还写了不少相关题材的作品。现在,卡耐基开创的“口才训练班”、“人际关系学训



练班”已遍布全球。高速发展的社会让人们迫切需要一种生存的技巧,而卡耐基开设的关于人际关系与演讲口才方面的训练,就是引领大家进入成功大门的金钥匙。

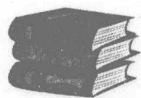
《演讲的艺术》这本书,将教会人们克服恐惧,建立自信,更有效地说话,而不光是讲解演讲术的历史和原理。卡耐基的演讲模式,融合了公开演讲术、推销术、心理学和商业谈判技巧。他不列举死板的规则,不教人发声法、手势法等,也反对背诵讲稿,因为他认为这些都是坑人的陷阱。他教人克服畏惧,建立自信,顺乎自然地发挥自己的潜在智能,在各种场合下发表谈话,博得赞誉,获得成功。

本书将通过实例和严谨的语言,帮助大家在语言方面获得更大的财富,并且能够受益终生。



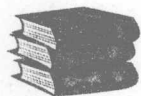
目 录

前言	(1)
准备篇 语言是成功的阶梯	(1)
第一章 战胜恐惧、战胜自我	(7)
第一节 克服害羞的心理	(7)
第二节 树立足够的自信	(12)
第三节 要有必胜的信念	(17)
第四节 释放自我	(20)
第五节 期待收获	(26)
第二章 做好充分的准备	(34)
第一节 确定吸引人的主题	(34)
第二节 注重开讲的力量	(38)
第三节 准备翔实的内容	(41)
第四节 把最精彩的留到结尾	(45)
第五节 丰富你的词汇	(56)
第六节 让你的语言更娴熟	(59)
第七节 具体你的演讲	(64)
第三章 养成正确说话的好习惯	(81)
第一节 养成良好的谈话风度	(81)

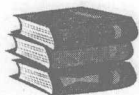


演讲的艺术

- 第二节 说话简洁而有条理 (85)
- 第三节 攻人之恶勿太严 (86)
- 第四节 撒谎并非人生妙招 (88)
- 第五节 吹牛要拿捏好分寸 (94)
- 第六节 保持必要的沉默 (98)
- 第七节 管住自己嘴巴 (100)
- 第八节 为他人着想,为自己铺路 (102)
- 第四章 让你的演讲充满魅力** (107)
- 第一节 态度的魅力 (107)
- 第二节 微笑的魅力 (114)
- 第三节 幽默的魅力 (117)
- 第四节 赞美的魅力 (122)
- 第五节 艺术的魅力 (128)
- 第五章 成功演讲——让听众与你共鸣** (132)
- 第一节 倾听他人的谈话 (132)
- 第二节 展露出你的热忱 (139)
- 第三节 与听众的情感交融 (146)
- 第四节 机智应变 (153)
- 第五节 控制好情绪 (158)
- 第六节 即席演说 (161)
- 第七节 让人觉得快乐 (167)
- 第六章 口才训练法则** (175)
- 第一节 磨出一副伶牙俐齿 (175)
- 第二节 消除紧张,感情饱满 (185)



第三节	疯狂演绎树立自信·····	(190)
第四节	该出手就出手·····	(198)
第五节	打破乡音交流的障碍·····	(204)
第六节	声色共鸣不费力·····	(208)
第七节	口才训练的误区·····	(210)
第八节	机智巧妙化解尴尬·····	(212)
第七章	实力的提高 ·····	(219)
第一节	批评的技巧·····	(219)
第二节	让人信服·····	(227)
第三节	措词的准确·····	(237)
第四节	说话要得体·····	(240)
第五节	为你的演讲润色·····	(241)
第六节	有助演讲的自然记忆·····	(243)
第七节	不断努力,提高实力·····	(254)
结尾篇	总结演讲经验 ·····	(258)
附录	世界经典演讲范例 ·····	(260)
	我们要高举民主的火炬·····	(260)
	关于希特勒入侵苏联的广播演讲·····	(269)
	巴黎的自由之树·····	(272)
	奥林匹克精神·····	(274)
后记	·····	(278)



准备篇 语言是成功的阶梯

(一)

演讲者在特定的环境中，借助有声语言和态势语言，面对广大听众发表意见、抒发情感，从而达到感召听众并促使其行动的一种现实的信息交流活动，就是演讲。所有人的生命都可能会因为演讲而发生改变，其中有许多人获得了远远超过预想之外的提升，不论是在商业上、事业上还是社会上，都达到了显赫的地位。这听着真像是奇迹，然而这个奇迹却是现实存在的，创造这个奇迹的便是精彩的语言技巧。

“国家现金注册公司”理事会会长艾林先生，曾在《演说季刊》上发表了一篇题为《演说与领导在事业上的关系》的文章，他指出：“在我们商业这行中，不少人是借着讲坛上的杰出表现而被器重的。许多年前，有位青年，当时是堪萨斯州一处小分行的主管，在做了一场精彩无比的演讲之后，今天已经成为我们的副总裁，掌管业务。”

现代社会毋庸置疑是一个竞争的社会，有的人在残酷的竞争中失败，也有的人大获成功，这其中奥妙何在？生意场



上有“金口玉言”、“利言优先”之说；政治场上有“领导过问了”、“一言定升迁”之说；文化界有“点睛之笔”、“破题之语”之说；生活中也常有“生死荣辱系于一言”之说。可见，在现代交际中，是否会说，是否能说，以及言谈交际相关知识的多寡，往往会影响一个人的成功和失败。

(二)

经典励志文丛

语言和交际能力是我们提高素质，开发潜能的重要途径，同样也是我们驾驭生活、改善人生、追求事业成功的无价之宝。通观古今中外，凡是有作为的人，都把语言作为必备的修养之一，如古罗马共和国末期的政治家西塞罗，就是一位雄辩家，美国总统林肯也是一位雄辩家。

说话水平，作为一个人语言的说服力、吸引力、感染力，它在交际中起的作用是不可估量的。一个人的成功，85%取决于社交，15%取决于个人技艺才能。而社交又绝对离不开语言，可见语言在我们的生活中是多么的重要。

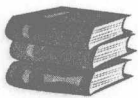
在社会上，人的能力有高有低，要想快速了解他们，语言表达能力是首当其冲的。而且语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵，通过语言的交流，可以让毫不相识的人迅速熟识起来，长期形成的隔阂也可以随之消失。甚至单位之间，社会集团之间，国家之间的矛盾，有时也可以通过它得到解决，若是语言运用不当，也就可能导致交际失败，甚至损害自身的利益。



日本的一些大公司对语言的要求也是很高的，它们要求说话与事业的关系密切，这是适应本职工作最重要的条件之一。知识是财富，而口才就是资本。说话水平高，能说会道，你的才干就可以通过言语充分地展露出来，你的形象亦可以通过你的口才具体地展现出来，从而使得领导、同事、群众更进一步地了解你、欣赏你，进而更进一步地信任你，让你的才华得到施展，使你脱颖而出，帮你在事业的道路上前进。

语言也是一门艺术，是用口头表达思想感情的一种巧妙的形式。懂得语言艺术的人，才会懂得相处之道，在交谈中，他不会勉强别人与自己有相同的观点，而会巧妙地引导他人到自己的思想上来。善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的人，办事往往圆满；反之，不懂得语言艺术的人，经常会在不经意间陷入困境。

西方有位哲人说过：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的赏识，那就是令人喜悦的讲话能力。”人才也许不是什么语言的专家，但有口才的人必定是人才。也可以这样说，口才是现代智能型人才的基本素质，思维敏捷、能言善辩是事业成功的保证，一个善于运用语言来表达自己的人，首先必定具有敏锐的观察力，能深刻认识事物，只有这样，说出话来才能一针见血，准确地反映事物的本质；其次，还必须有严密的思维能力，懂得怎样分析、判断和推理，说出话来才能滴水不漏，有条有理；最后，还必须有流畅的表达能力，间接地说，知识渊博，说出来的话才能生动通顺。正因为如此，口才具有综合能力的特征，所以有人才说：口才是知识的标志，是事业成功的阶梯。



（三）水下口面，高顿是堪以

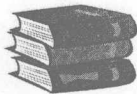
语言是我们的思想及情感的表达，是心底的声音在生活平台上的传达。没有言语作为工具，我们的思想情感就无法很好地表现出来。语言是思想的衣裳，它能完全包裹着一个人。一个人的品格，会在或粗浊或优美的措辞中不知不觉而又自然而然地流露出来。

语言表达是人们思想感情的羽翼。没有羽翼，鸟儿就不能飞；同样的，没有语言作为人与人之间的交流工具，我们的思想和感情也就永远无法进步与升华。

一个人虽然不一定能完全对自己做出评价，但却多数能鉴别及剖析自己。在不知不觉中，或在有意无意间，在别人的面前，他往往以一两句话描绘自己的轮廓或画像。说话若轻浮则行动亦草率，谈吐是行动之羽翼，人们最喜欢出自真诚而且经过悉心琢磨的有选择性的言语。

也可以说没有语言的交际，就没有人类的文明。在当今的社会，人们的社会分工越来越细，交往也随之日益密切，口语交际能力已经成为现代人必备的重要能力之一。

一个善于交际和表达的人，必是一个具有敏锐观察力，能深刻认识事物的人，只有这样，他说出来的话才能既生动又准确地反映出事物的本质。此外，他还必须具有严密的思维能力，丰富的词汇，渊博的知识等。也正因为如此，所以才会有人说：说话水平是学识的标尺。



(四)

语言交际总是在一定的客观环境中进行的。环境，总的来说包括自然环境和社会环境。人们在口语交际过程中，一个词语，一篇讲话，都不是孤立地存在的，而总是与特定的环境相联系，受特定的环境制约的。

话语的含义和表达的效果也总是在特定的环境中表现出来的。因此，口才好的人，不仅要善于切合环境，而且要善于利用环境；如果说话不注意与环境相切合、相协调，就会“不合时宜”地闹出笑话。

古希腊哲学家亚里士多德在《修辞学》中说过：“既不要把重大的事说得很随便，也不要把琐碎的事说得冠冕堂皇。”

对于一些平凡的普通名词，不应加上一些漂亮的修饰语，否则就会显得滑稽……。在表现情绪方面，谈到暴行时，你要用愤怒的口吻；谈到不虔诚或肮脏的行为时，你要用不高兴的和慎重的口吻；对于喜事，要用欢乐的口吻。

随机应变，巧于应付，变被动为主动，化不利为有利，也是成功口才的体现。在人际交往中，由于情况错综复杂，往往会遇到始料未及的情况，这就要求说话者临场及时调整说话内容，改变说话方式、方法，机敏、巧妙地应付意外。而要做到这一点，不仅思维要敏捷，反应要迅速，而且能对外来的变化及时做出准确的分析、判断，然后有针对性地做出回答；其次，要能审时度势，把握契机，从细微处见本质，



遇到意外情况不惊慌失措，而巧于周旋，在适当的时候说该说的话，改变面临的困窘局面。正所谓“射箭要看靶子，弹琴要看听众”，说话应该针对不同对象的不同情况，因人而异，区别对待，选择适合于具体对象的言语表达形式，以收到预期的表达效果。交际时对于交际主体来说，最重要的莫过于研究你的交际对象了。比起交际主体来说，交际对象是制约交际语言技巧运用的主要依据之一。

(五)

一个人在自己的事业中，是否拥有良好的沟通方法，会直接影响工作的成绩和成就。作为销售员、经理、店员、部门首长、团体领袖、教师、牧师、护士、主管、医生、律师、会计师、工程师等，我们都身负职责，需要解释专业领域里的知识，并给予职业性的指导。我们是否能以清晰、简明的语言来做这些解说，经常是我们上司用以判断我们能力的尺码。从事“说明”的练习，可以养成快速思考与敏捷用词的技巧，然而这种技巧却不限于正式的讲演，它可以每天为我们每个人所使用。最近，在工业界、政府机关和各职业组织里，纷纷开设口头沟通的课程，更加说明了在各种职业和行业里，对清晰明确的谈话的需求。

其实，这些语言的原则都是随着社会交际的变化发展而来的。而且随着社会的不断发展，它还在不断地丰富、拓展和完善。



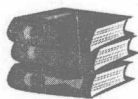
第一章 战胜恐惧、战胜自我

第一节 克服害羞的心理

随着历史地发展，交谈也越来越显示出它在社会各个领域中的重要作用，人们的口才日显重要。大小会议上的领导讲话，外交家的外事谈判，企业家的商业洽谈，专家学者的学术交流等，都需要良好的口才。正因如此，1912年，我开办了关于当众说话的课程。

有一次，我去参加训练班的毕业聚会，在聚会上，一个毕业生当着200多人的面跟我说：“卡耐基先生，5年前，我来到你举办示范表演的一家饭店。当我来到会场门口，就停住了。我知道只要走进房间，参加上课，早晚都得要讲演一番。我的手僵在门柄上，我害怕走进去；最后，只好转身走出了饭店。当时，我要是知道你能教人轻而易举地克服恐惧——那种面对听众会瘫软的恐惧，我就不会白白错过失去的5年了。”

听完他的话后，可以说我已经为他特别的仪态和自信深



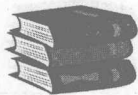
深地吸引住了，因为他这样坦诚相告，并不是隔着张桌子在闲话家常，而是在对着许多人发表议论。这说明，他已完全克服了当众怕羞的心理，他必定能借助现在所具有的表达能力和信心，使处理行政事务的技巧大为增加。如果，他在5年或10年之前能战胜恐惧，那他肯定比现在能享受更多更好的成功和快乐。

爱默生曾经说过：“恐惧比世界上任何的事物更能击败人类。”其实在最初，大家一定要学习这样的课程，就是因为在别人面前说话的时候，总觉得好害怕，自己无法清晰地思考，使得原本早已想好要说的话都忘得一干二净。

害怕在大众面前讲话并不只是某一个人的心理，可以说有相当一部分人都会不同程度地具有这种心理，是大家共同的心理特点。大演讲家詹宁斯承认，他在第一次尝试演讲的时候两个膝盖颤抖地都碰到了一起。包括众所周知的幽默天才马克·吐温也说他第一次在会场上演讲的时候，觉得满嘴塞满了棉花似的，脉搏跳得像在赛跑。其实世界上有很多著名的演说家，他们第一次在会场上时，也经历过恐惧带来的失败。而我所要教授的，正是为了帮助人们消除恐惧与自卑感。

其实我们根本不用为这种事担心，因为即使是职业演讲家，也不能保证一定在上台前就消除恐惧。而通常的情况就是他们在一开始演讲的时候，总是会或多或少地表现出一些紧张的心理。只不过他们作为专业人士，在处理这种问题的时候会较为容易，能够很快地克服这种紧张恐惧的心理，然后进入状态。

世界闻名的小提琴家曼纽因曾登过无数次的舞台，可是



他在每一次演奏会的第一天第一场，都会习惯性地不安，并且在房间里不停地转圈。

著名的教授高桥义曾经说过：“从23岁起，我就是靠着在众人面前讲话而生活的。大家可能会以为我在登台的时候一定会很自然，一点也不会紧张。其实不然，也许大家没有体会过坐在椅子上等到主持人请你登台的那一刻的心情是何等紧张。虽然几十年来我一直都在讲课，但是直到现在，我还是会紧张，还是会发抖，一站到讲台上，双膝还是忍不住地在打颤。”

事实上，具有一定的登台恐惧感，对人们练习演讲反而是很有用的，因为人天生就具有对付环境中不寻常的挑战的能力。当你觉得开始紧张，进而呼吸有点困难的时候，你一定要尽量保持冷静，因为你的身体已经开始对外界有所警觉，这也就证明你已经开始做出某种行动了。从而能够很好地应付外界的一些挑战。如果你处理得当的话，你一定可以发挥出最好的水平，而且说不定还能发挥出比平常还要好的超常水平。

害羞是一个人当众演讲中最大的绊脚石，如果你觉得当着大家的面，会因为紧张或者是其他的什么理由而无法演讲，你在心理可以这样假设，台下坐的那些观众都欠你的钱，那么这个时候的境况就是，那些欠债的人现在是在求你，他们都希望你给他们多一点时间。那么作为债主，你怎么能怕他们呢！

人们害怕当众说话的主要原因，是他们不习惯于当众说话。罗宾生教授曾说：“恐惧皆衍生于无知与不确定。”这话说得很有道理。因为对于大多数初登讲台的演讲者来说，当