

励 / 志 / 经 / 典 / 丛 / 书

# 卡耐基

## 演讲与口才

KANAIJI

YANJIANG YU KOUCAI

卡耐基曾说他的一个学生一次演讲是这样开头的：“各位听众：你知道吗？现在世界上还有17个国家未取消奴隶制。”听众大吃一惊：“什么？目前还有奴隶制度？是哪几个国家？在哪一洲？”非听个明白不可。如果先说一件事情的结果，听众就没有好奇心了，所以演讲者一定要把演讲开头开好。

陈振星◎编著

*Carnegie*

北京燕山出版社





励 / 志 / 经 / 典 / 丛 / 书

# 卡耐基

## 演讲与口才

KANAIJI

YANJIANG YU KOUCAI

卡耐基曾说他的一个学生一次演讲是这样开头的：“各位听众：你知道吗？现在世界上还有17个国家未取消奴隶制。”听众大吃一惊：“什么？目前还有奴隶制度？是哪几个国家？在哪一洲？”非听个明白不可。如果先说这件事情的结果，听众就没有好奇心了，所以演讲者一定要把演讲开头开好。

陈振星◎编著

Carnegie

北京燕山出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基演讲与口才/陈振星编著. —北京:北京燕山出版社,  
1997.8

ISBN 978 - 7 - 5402 - 0844 - 1

I. 卡…

II. 陈…

III. 领导艺术

IV. C933.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 18263 号

责任编辑:梁 歌

北京燕山出版社出版发行

北京市灯市口大街 100 号 100007

新华书店经销

北京通州富达印刷厂印刷

700 × 1000 毫米 16 开本 20 印张 250 千字

2007 年 6 月第 2 版 2007 年 6 月第 1 次印刷

定价:35.00 元

# 前 言

演讲家要具有善于抓住人心、吊人胃口、使人愿意听你讲下去的才能，如美国著名电影新闻报告家陆威尔，曾用这样一个开头讲述荣伦斯上校的事迹：“有一天，我走到耶路撒冷的基督街上，碰见一个人，身上穿着东方皇帝所穿的华服，腰挂一柄穆罕默德子孙常佩的金质弯刀。但这个人外貌一点也不像阿拉伯人，因为他的眼睛是蓝的，阿拉伯人的眼睛却永远是黑色或棕色的。”如果你听了这段话当然会引起好奇心，心中急欲一听下文了。

许多演讲开头都是采用吊人胃口的方式，引起听者的好奇心。

卡耐基曾说他的一个学生一次演讲是这样开头的：“各位听众：你知道吗？现在世界上还有17个国家未取消奴隶制。”听众听了大吃一惊：“什么？目前还有奴隶制度？是哪几个国家？在哪一洲？”非听个明白不可。如果先述说一件事情的结果，听众就没有好奇心了，所以演讲者一定要把演讲开头开好。



# 目 录

## 目 录

### 第一章 演讲前的准备工作要做好

克服演讲时的怯场心理 .....	3
战胜恐惧 .....	5
如何进行演讲前的心理调整 .....	6
认真“备战”是克服心理压力的良方 .....	8
充分准备是演讲成功的关键 .....	10
准备属于自己的素材 .....	12
好的演讲稿必不可少 .....	13
读懂听众 .....	15
注意形象很重要 .....	18
做好演讲前的最后准备 .....	20

### 第二章 好的“开头”是演讲成功的一半

演讲开头应注意的问题 .....	27
幽默风趣,轻松导入 .....	29
用幽默风趣的自我介绍抓住人心 .....	31
借题开场,一石击起三层浪 .....	33
运用故事引入正题 .....	35
引用惊人事例,渲染会场气氛 .....	37





利用名言流言巧开篇 .....	41
开宗明义,直扑主旨 .....	44
景象描绘,引人入胜 .....	47
用生动形象的修辞开篇 .....	49

### 第三章 演讲中应注意的事

卡耐基演讲与口才

避免和控制冷场 .....	55
听众搅场应变术 .....	56
现场诘难应变术 .....	58
突发事件应变术 .....	61
为失言打圆场 .....	63
学会应付提问、评论和挑剔的听众 .....	64
演讲时间不可过长 .....	67
走出言多必得的误区 .....	68
“讲而非读”演讲法 .....	71
当众演说的注意事项 .....	73

### 第四章 演讲的基本手法

直抒胸臆法 .....	77
强调重心法 .....	79
一咏三叹法 .....	82
由彼引申法 .....	85
一言中的法 .....	87
诗词套用法 .....	90
细节描述法 .....	92



先扬后抑法 .....	95
应变控场法 .....	96
化敌为友法 .....	99
妙趣横生法 .....	102
运用排比法 .....	104
言传身教法 .....	106
回避忌讳法 .....	109
运用对比法 .....	111
画龙点睛法 .....	114

## 第五章 演讲中的语言表达技巧

通俗易懂的演讲语言 .....	119
准确鲜明的演讲语言 .....	120
生动活泼的演讲语言 .....	121
得体的自我介绍 .....	130
寒暄制造气氛 .....	131
行之有效的开场白 .....	133
尽快缩短感情距离 .....	134
利用表情和声调 .....	136
关注对方的兴趣 .....	139
闲谈也有价值 .....	140
精心选择话题 .....	142
措词尽量简洁高雅 .....	144
做优秀的倾听者 .....	147





## 第六章 演讲中的三个关键因素

主题 .....	151
演讲者 .....	156
听众 .....	158

## 第七章 抓住听众的心,把演讲推向高潮

### 卡耐基演讲与口才

继续幽默的势头 .....	167
用真情打动听众 .....	170
故作呆板幽默术 .....	172
从身边的事讲起 .....	174
谦逊的幽默,能完善自我的形象 .....	175
幽默是演讲成功的“杀手锏” .....	176
丢开勉强的幽默 .....	178
不说无价值的话 .....	181
演讲内容要扣人心弦 .....	183
多用名言画龙点睛 .....	186

## 第八章 幽默演讲口才的训练

要有健康高尚的情操,豁达的心态 .....	193
要有良好的文化素养 .....	194
要目光敏锐、善于联想 .....	195
要善于自嘲 .....	197
要懂得适可而止 .....	199
要注意日常知识积累 .....	199
要运用创造性思维 .....	200







要具有超强的感知能力 .....	201
要提高语言表达能力 .....	202
要善于抓住听众的心理 .....	203

## 第九章 口才培训十大秘诀

激 .....	207
明 .....	208
避 .....	209
默 .....	211
和 .....	212
正 .....	213
稳 .....	214
容 .....	215
变 .....	216
幽 .....	217

## 第十章 怎样吸引听众

避实就虚,化解听众的对抗心理 .....	223
拉近与听众的距离 .....	224
设置兴奋点,让听众与你产生共鸣 .....	228
变化语调,赋予声音以美感 .....	230
现场演示,更好地阐发主题 .....	232
巧用提问,吸引听众 .....	233
调节语速,以易于听众接受 .....	234





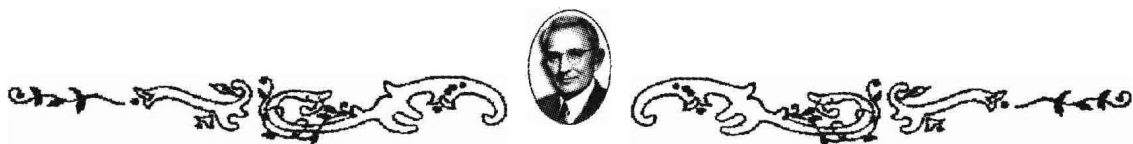
## 第十一章 在演讲中有效说话

如何有效说话 .....	239
面对听众充满自信 .....	243
如何准备讲演 .....	246
让演讲充满激情 .....	250
与听众化为一体 .....	252
用一种适当的态度 .....	255
演讲要真诚自然 .....	258
不断丰富你的知识 .....	266
讲演一定要明确清楚 .....	267
如何打动听众 .....	270
说服的方式 .....	274
发表一个即席演说 .....	278

## 第十二章 给演讲一个圆满结尾

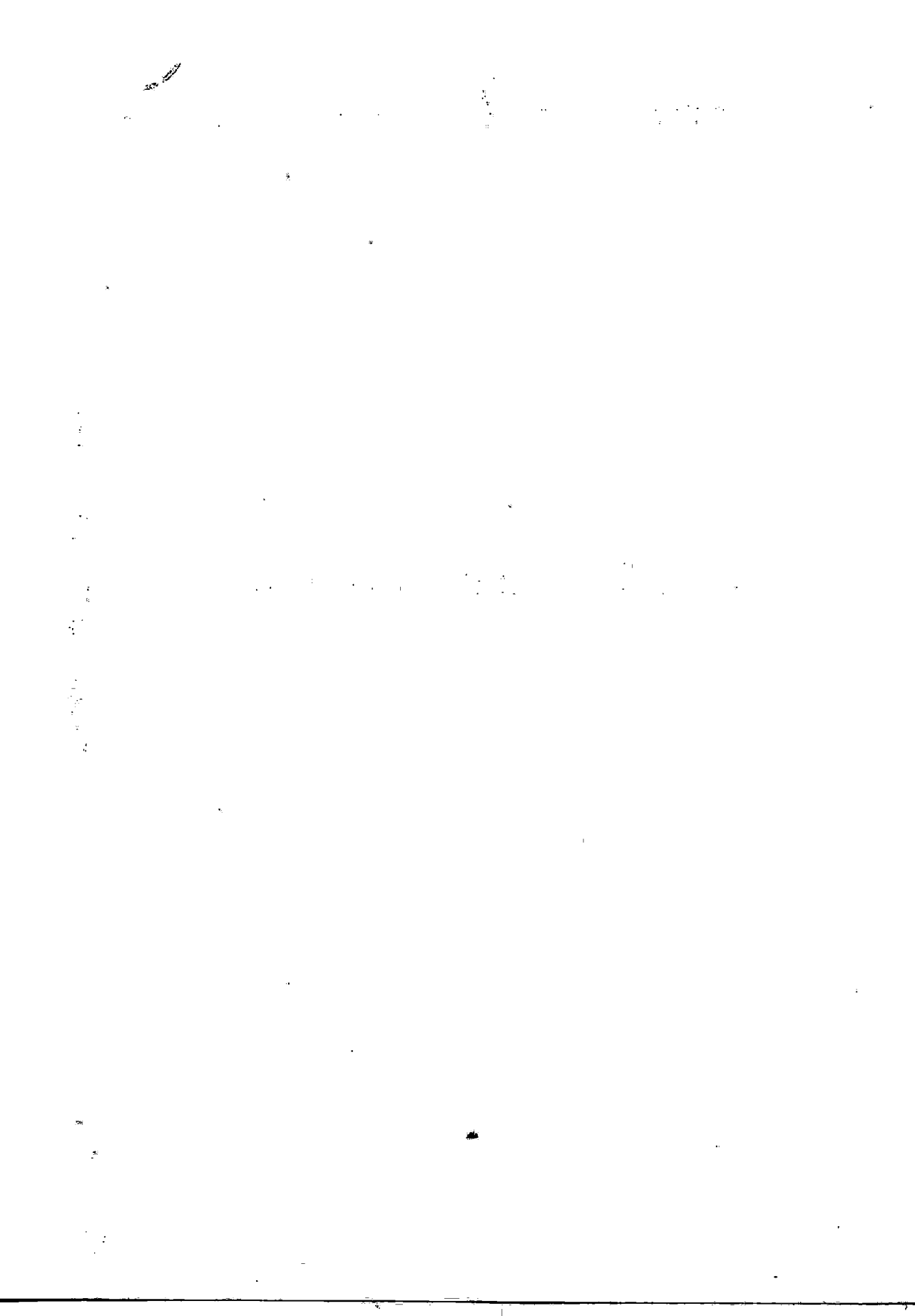
结束演讲不能太鲁莽 .....	285
用绝妙的语句结尾 .....	287
用幽默生动的语句结尾 .....	290
用含蓄深沉的语句结尾 .....	292
用展望未来的方式结尾 .....	294
用真诚的赞美结尾 .....	297
卖个破绽当尾巴 .....	299
演讲结尾:升华要有力 .....	302
演讲结尾:格式要讲究 .....	304
圆满结尾常用的方法 .....	306





# 第一章

## 演讲前的准备工作要做好





## 克服演讲时的怯场心理

我们看别人演讲似乎非常镇定，但可能他的双手在背后颤抖。眼看前面的人都大方地站起来，泰然自若地完成自我介绍，轮到自己时却双腿颤抖，两排牙齿拼命打颤。

你可能认为全世界的人都敢在人前演讲，只有自己不行。事实上这是大错特错的想法，表面上看起来镇定自如的人，在台上可能直打哆嗦。一般人的胆量几乎相同，每个人都会怯场。

被誉为演讲天才的德川梦声说：“每次要面对大众演讲时，我的心里就很紧张，才上完厕所一会儿，又想要上，虽然讲了不下百场，心里仍有压力。”

一位上过数千次舞台、世界闻名的小提琴家曼纽因说：“演奏会的第一天第一场，我会习惯性的不安，在房间里不停地兜圈子走。”

日本名演员水谷八重子在纪念她演艺生涯 50 周年时演出《茶花女》一剧。第一天戏落幕后，三木次郎在“名演员的第一千零一夜”节目中访问她，她表白：“我心中充满恐惧，浑身发抖，当我站在舞台上，根本看不清观众的脸。即使我拥有 50 年舞台经验，但老实说，上台次数越多，心理压力越大。”

经常在讲台上演讲、在舞台上演奏表演的人，遇到不同的场地或不同的气氛时，都会产生如此怯场的心理，何况很少上台的人呢？

著名的文学家高桥义孝教授曾说：“从 23 岁起，我就靠在众人面前讲话而生活。也许大家会因此认为我对大家讲话不会紧张，或演讲对我可能如家常便饭，反掌折枝般容易。其实不然，也许大家没有体会过坐在椅子上等主持人请你上台的那种心情，真是如坐针毡。虽然几十年来我靠讲课为生，直到现在，我还是会站在讲台上双腿颤抖。”





其实，怯场是一种心理障碍，对演讲有害无利。虽然每个人都会怯场，但是怯场并不是无法克服。以下是几种消除怯场心理的方法，可供参考：

(1) 平时加强训练

如朗诵，自言自语，多同亲近熟悉的人交谈，多听别人交谈等。

(2) 每次发言前作必要的准备

这在单向交流时容易做到，即使是双向交流，同谁谈，涉及什么内容，也可作大体的言辞预测。只要在大方向上有所准备，到时就不会不敢说或说不下去。

(3) 临场抱定豁出去的心态

任何人都不是天生敢在公众场合自如地说话的，都有一个艰难的“第一次”。美国的罗斯福总统说过：“每一个新手，常常都有一种心慌病。心慌并不是胆小，而是一种过度的精神刺激。”古罗马著名演讲家希斯洛第一次演讲就脸色发白、四肢颤抖；美国的雄辩家查理士初次登台时两个膝盖抖个不停地相碰；印度前总理英·甘地首次演讲不敢看听众，脸孔朝天。这些大家的“第一次”都会怯场，何况芸芸众生？但是只要抱定豁出去的心态，管他三七二十一，就自如了。

(4) “忘记”听众

就是自己在发言前，心中有听众，但在发言时，眼中不能有听众，只顾按自己的意图去表达。一位教师第一次登台讲课效果就不错，有人向他请教经验，他说：“备课时我心中一直想着学生，可一上讲台，我眼中所见，只有桌椅而已。这样，我就放松自如了。”







## 战胜恐惧

美国最著名的心理学家威廉·詹姆斯说过：“人们以为动作是随着感觉而来的，但事实上是动作与感觉同时发生，当我们用意志直接纠正动作时，也能间接纠正感觉，因此假如我们觉得不愉快了，那么愉快起来的惟一办法即是快活地站起来，让我们的言行举止都像愉快已和我们同在一一般。同样，如果想让自己勇敢，就做出勇敢的样子，用整个意志去达到此目的，那么勇敢就将取代恐惧。”

可见，勇气是可以获得的。当你面对听众时，做出很有勇气的样子，勇气将会随之而来。当然除非你已有了准备，否则一切动作都是枉然。假如你已经知道自己要讲的是什么，就自信地走上去，并做深呼吸。在演讲之前，做半分钟的深呼吸，有减慢你的心跳，带给你勇气。著名男高音王瑞常说：“当你吸足了气，便可以支撑得住自己，恐惧也就自然消失了。”

另一个有效的方法是眼睛直视你的听众，且极自信地开始讲话，就像听众每人都在向你借钱，想像他们是聚集在那里请求你再多借钱给他们，这种心理优势法对你会有帮助。

而一些缺乏自信的动作要避免，千万不可玩弄你的衣袖或握紧双手。假如你不能避免这些不自在的动作，就把手背在身后，紧捏你的手指，或者活动你的脚趾，那样别人看不见。按常理说，讲话者躲在桌椅的后面是不好的，但在最初的一两分钟，站在桌椅后或抓紧桌椅，可以帮你战胜恐惧。

当年老罗斯福那非凡的勇气与自信是怎样发展起来的呢？他是天生就具有冒险和胆大精神吗？绝对不是。他在自传中承认道：“因为我小时病弱且笨拙，到了我成长为一个青年时，我便既惧怕又难以信任自己的能力，我痛苦





而又艰难地改变自己，不但要训练我的身体，而且要训练我的心灵和精神。”他也告诉了我们他是如何完成这种改变的。他写道：“我在童年时曾读过马瑞特书中的一段话，它给我留下了很深的印象。这段故事是说英国某军舰的舰长告诉海上战士们如何养成无畏的精神。他说在起初一开战时，每个人都会觉得惧怕，而改正的方法则是让每个人都能控制自己，装成毫无畏惧地去战斗，如此行之既久，则由假装变为真实，战士们由练习无所畏惧到后来真的变成无所畏惧。于是我便依此方法去做，有好多事情在起初都是我怕的，但我都装做不怕，于是渐渐地也就果真不怕了。大多数的人假如真能这样的话，也都可获得这种经验。”

在演讲训练上，你也可获得这种经验，大胆地站上去，装做勇敢的样子，那么恐惧是可以战胜的。

## 如何进行演讲前的心理调整

演讲者演讲前的心理调整，目的是培养登台演讲必能成功的自信心。调整心理状态有三个步骤：一要熟悉讲稿，二要作好讲练工作，三要克服紧张情绪。

熟悉讲稿，并非像人们想像的那样死记硬背。逐字逐句地记诵总是弊多利少，甚至可能导致演讲失败。一心只背讲稿，老想着下一句是什么，紧张时就会“卡壳”。即便能从头背到尾，整个过程也会平淡无奇，因为演讲者根本没有心力照顾现场。

其实，通过认真、反复的思考后把握演讲的内容和讲稿的结构，才是最适当有效的方法。首先想想自己要讲的内容涉及几方面的问题，哪个问题是中心；演讲稿中先说什么，后说什么；哪里详，哪里略，心中要有讲稿的大





体框架。其次，想想临场的情况，作些必要的设想。比如现场发生了出乎意料的情况应该怎样应变；怎样一上台就控制场面，吸引听众。有经验的演讲者，常常要设计一个或几个开场白，供临场选用。

熟悉讲稿，认真思考，把演讲的准备工作推进了一步，紧接着便是讲练。许多著名演讲家都重视讲练。闻一多先生' CE 轻的时候，登台演讲前，常常一个人大声练习。

演讲练习也应有适当的方式方法。根据个人的情况或不同的目的要求、不同的条件，可以自己一人单独预讲，也可以让几位朋友或有讲演经验的人当听众，请他们帮助你，指导你进行讲练。讲练过程中，有的人重“讲”，有的人重“态势”，有的人把重点放在培养感情上面……

在完成写好讲稿、熟悉讲稿、适当讲练等准备工作的基础上，还得打一次心理上的攻坚战：祛除登台前焦虑紧张的情绪。这种紧张情绪大多数人都会有，而且也是一种正常的反应。但这种压力如果太强大，如果得不到缓解，势必严重威胁演讲的成功。

克服这种心理压力的有效方法如下：

(1) 要有取得成功的强烈欲望，要想到自己肯定能成功

“情绪是控制情绪本身的重要手段”，我们应该用冷静乐观、无所畏惧一类的“处方”来“医治”焦虑不安。这类处方中，“欲望”、“信念”、“优势”这三味“药”很重要。欲望就是要取得成功的意念，信念就是笃信自己要讲的思想观点是正确的，所用的材料是真实生动的；优势就是多想想自己独具的有利因素。

(2) 不要太多关注个人得失

爱尔兰著名作家萧伯纳谈到自己从一个胆怯的人变成成功的演讲家时说：“我是以自己学会溜冰的方法来做的——我固执地一个劲儿地让自己出丑，直至我可以习以为常。”

(3) 借助松弛法