

戴尔·卡耐基

百年励志文丛

演讲的艺术



把自己的热忱与经验融入谈话中，是打动人的简单方法，也是必要的条件。

余正庆 / 编著

珍藏本

我所学过的最重要的一课是，我们的思想对我们自己是非常重要的。

若能知道你的思想，就能了解你这个人，因为是你的思想塑造了你这个人。

改变自己的思想，我们也能够改变自己的一生。

远方出版社

0318701

戴尔·卡耐基

演讲的艺术



把自己的热忱与经验融入谈话中，是打动人的简单方法，也是必要的条件。

我所学过的最重要的一课是，我们的思想对我们自己是非常重要的。

我如果能知道你的思想，就能了解你这个人，因为是你的思想塑造了你这个人。

改变自己的思想，我们也能够改变自己的一生。

图书在版编目(CIP)数据

演讲的艺术 / 余正庆编译. - 呼和浩特: 远方出版社, 2007. 8
(百年励志文丛)

ISBN 978-7-80723-261-2

I. 演… II. 余… III. 演讲学—通俗读物 IV. H019—49
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 117819 号

百年励志文丛 (全 10 册)

演讲的艺术

编 译: 余正庆

责任编辑: 胡丽娟

装帧设计: 北京珞珈文化

出版发行: 远方出版社

社 址: 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

电 话: 0471-4919981(发行部)

邮 编: 010010

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市业和印务有限公司

开 本: 690 × 960 1/16

字 数: 2380 千

印 张: 188

版 次: 2007 年 8 月第 1 版

印 次: 2007 年 8 月第 1 次印刷

印 数: 5000

标准书号: ISBN 978-7-80723-261-2

总 定 价: 298.00 元(单册定价 29.80 元)

戴尔·卡耐基 (Dale · Carnegie) 是20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点，进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作，是20世纪最畅销的成功励志经典。卡耐基主要代表作有：《演讲的艺术》、《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》和《人性的光辉》。这些书出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹。”

前言

成功,从字面的意思解释,即成就功业或获得预期的结果,达到既定的目的。成功具有两方面的含义。一是社会承认了个人的价值,并赋予个人相应的酬谢,如金钱、地位、房屋、尊重等等。二是自己承认自己的价值,从而充满自信、充实感和幸福感。古往今来,各个时代的人们大多都忽略了成功的后一种含义,认为只有在获得社会的承认、赢得他人的尊敬,才是成功。事实上,成功是人的一种积极的主观感觉,是每个人达到自己理想后所产生的一种自信和满足心态。

成功学是一门新兴的学科,它的出现只有不到100年的时间。成功学是以社会中各种成功现象为研究对象,从中发现规律并指导人们走向成功的一门学问。成功学始于心理学的研究,心理学是研究行为发生规律的科学,而成功则正是人类文化中最璀璨的行为。研究心理学的最终目的是进行心理治疗、发掘潜力、完美人性,与成功学的目的完全一致。

英国19世纪著名的社会改革家塞缪尔·斯迈尔斯(Samuel·Smiles)可说是最早的成功学家。斯迈尔斯一生阅历十分丰富,先后当过医生、商人、摄影师、随笔作家、历史学家、记者、编辑、社会改革家、铁路大臣、公众道德家、演说家。这种丰富的人生阅历使他能够深刻地观察人性的优劣、观察人生成败得失的原因。塞缪尔·斯迈尔斯一生写过20多部著作,其中最受人喜爱的是有关人生成功与幸福,有关良知、信仰、道德、自由与责任等领域的随笔作品,其中的《自助》被视为西方的成功学发轫之作。他的这些作品所蕴含的思想对西方乃至世界许多国家近、现代道德文明的发展产生了巨大的影响。

1848年,奥里森·马登(Orison·Marden)出生于美国的一个农民之家,自幼贫困,他边学习边工作,获得了哈佛医学博士学位。对马登一生影响最大的是他结识了塞缪尔·斯迈尔斯,这位英格兰励志作家成为马登的引路人,马登立志要成为美国的斯迈尔斯,他真的做到了,他被奉为美国的成功学运动的先驱。自奥里森·马登之后,美国这个崇尚英雄、崇尚成功的新兴移民国家出现了学习、研究成功学的热潮,相继又出现了戴尔·卡耐基(Dale·Carnegie)、拿破仑·希尔(Napoleon·Hill)、史蒂芬·柯维(Stephen·R·Covey)、安东尼·罗宾(Anthony·Robbins)、奥格·曼迪诺(Og·Mandino)等一大批著名的成功学家,在以后100年的人类发展史上写下了光辉灿烂的一笔。

成功学成为一门学科,虽然仅仅只有百年,但却是几千年人类挑战自然、挑

战自我的经验的凝聚和升华,是人类不屈不挠的伟大精神的总结,是人类思想宝库中一颗光辉夺目的钻石。本套丛书聚集了成功学 100 年的发展史上最著名的 7 位成功学家的 10 部代表性巨著,是我们学习前人成功思想、吸收前人成功经验并激励自身获得成功的主臬。

戴尔·卡耐基(Dale·Carnegie,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。卡耐基曾经从事过教师、推销员和演员等职业,但他的理想并不在这些方面,他认为从事有意义的工作、过自己喜欢的生活比赚钱更重要。

于是,卡耐基开始白天写书,晚上则去夜校教书以赚取生活费。卡耐基在大学时代曾经接受过演说方面的训练,这些训练对他的人生帮助很大,扫除了他的怯懦和自卑,使他有勇气和信心与不同的人打交道。卡耐基在夜校任教时发现许多学员虽然有丰富的专业知识,但是常常不能有效地陈述自己的意见,表达自己的思想,这种缺陷使得他们在生活中无法处理好自己的人际关系,造成了很多不必要的争执和苦恼。

卡耐基认为有必要对这些学员进行“有效的说话”方面的训练,于是他说服了纽约基督教青年会的会长,在晚间为纽约商业界的人士开设了一个公开演讲训练班,从此,开始了他奋斗一生的伟大事业。后来,卡耐基又发现,收入最丰厚的,不是对专业知识懂得最多的人,而是一个拥有专门知识,加上能够表达他的意念,并善于做人处世,能领导和鼓舞他人的人。这使他确信:一个人的成功,只有 15%是由于他的专业技术,而 85%则要靠人际关系和他的做人处世能力。

从此,他一生致力于人性问题的研究,运用心理学和社会学知识,对人类共同的心理特点进行探索和分析,开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。

卡耐基一生写了不少文章,开播了自己的无线电广播节目,并建立了自己的成功教育机构,他的成功思想造就了千千万万的成功人士,从各界名流到普通的百姓,遍布各行各业,其中不乏军政要员,甚至包括几位美国总统。美国的《时代周刊》曾评论说:“或许除了自由女神,卡耐基就是美国的象征。”美国传媒大王默多克曾经评论说:“戴尔·卡耐基的这些原则如魔术般令人震惊,它改变了几亿人的生活。”

卡耐基创作了《演讲的艺术》《人性的弱点》《人性的优点》等几部伟大的作品,从 1931 年他的第一部著作《演讲的艺术》开始,他的这些著作风靡全球,先后被译成几十种文字,几乎所有现代人类使用的语言都有他著作的译本,被誉为“人类出版史上的奇迹”。卡耐基虽然没有解决任何深奥的科学问题,但却帮助了

无数的人重获自尊,帮助他们获得了成功和快乐。1955年,卡耐基逝世,享年67岁。在他的葬礼上,肯尼迪总统在为卡耐基献上的悼词中说:“他留给我们的不仅仅是几本书和一所学校,他真正的价值是把个人的成功技巧传授给了每个想要成功的年轻人。”

卡耐基的著作,都不是单纯地为了出版才撰写的,而是由凝结了卡耐基成人教育成果的讲义、教材逐步丰富、发展成书的,并且成书之后,不仅成为畅销书,又以教材的形式,丰富和发展了卡耐基成人教育的内容。

《演讲的艺术》是卡耐基出版的第一部成功学著作,1926年,他根据自己开设演讲课所积累的丰富知识和学员学习的经验,写了一本题名为《公开演讲:企业人士的实用课程》的关于演讲的教科书,这本书融合了公开演说术、推销术、心理学和商业谈判技巧,教人克服畏惧、建立自信的技巧,使人们能够顺乎自然地发挥自己的潜在智能,在各种场合下都能发表恰当的谈话,博得赞誉,获得成功。1931年,此书以《演讲的艺术》为名正式出版发行。直到今天,这本书仍是“卡耐基公开演说与人际关系课程”的教科书。

目 录

CONTENTS

第一篇 成功演讲的基本原则

第一章 获得演讲的基本技巧	3
学习他人的经验,激发自己的勇气	4
牢记自己的目标	11
下定决心是成功的关键	15
把握每一次练习演讲的机会	17
第二章 增强自信心	20
对演讲的恐惧心理	21
有充分的准备	24
给自己成功的暗示	28
表现得信心十足	29
第三章 成功演讲的简单方法	33
从切身体会谈起	34
热衷于自己的主题	38
激发听众与你产生共鸣	41

第二篇 演讲、讲演者及听众

第一章 做好讲演前的准备工作	47
内容切忌空洞	48
限定范围	49
多做积累,有备无患	50
尽量使用描述和例证	53
多用具体、耳熟能详的字眼	61
第二章 给演讲赋予丰富的生命力	69
选择自己熟悉的主题	70
情景重现	75
尽量轻松、热烈	75

第三章 与听众一起感受自己的讲演	77
投其所好,依听众的兴趣演讲	78
诚心诚意地赞赏听众	82
与听众融为一体	83
让听众参与讲演	87
放低你的姿态	88

第三篇 如何成功发表即席演讲

第一章 鼓动听众采取行动的演讲	93
以自己生活中的事例来说明	100
指出问题的关键,直接向听众提出请求	105
讲出理由和听众付诸行动的益处	107
第二章 向听众说明情况的演讲	109
限制题材,以配合特定的时间	111
把概念弄得有条理	113
依次说出自己的要点	114
用大家熟悉的观念阐述新的观念	115
将事件转化成图像	116
避免使用专业术语	118
运用视觉效果	120
第三章 说服听众的演讲	124
用真诚来赢得信心	126
获得赞同	126
把你的热忱传递给听众	129
尊重并热爱你的听众	131
以友善的态度对待听众	132
第四章 即席演讲	137
练习即席演讲的技巧	139
随时做好发表即席演讲的心理准备	141
马上举出事例	142
充满活力和生机	143
适宜的原则	143

即席演讲不等于即席乱讲	144
-------------------	-----

第四篇 演讲时的沟通艺术

第一章 演讲时应注意的态度	149
消除羞怯不安的心态	150
做自己,而不模仿他人	151
培养良好的演讲态度	154
全心全意地演讲	157
让你的声音有力并富有弹性	158
让你的演说更加自然	159
第二章 改变你的语言表达习惯	167
第三章 风格和个性	187
休息要充分	188
不要忽略衣着与态度	189
把听众聚集在一起	192
保持演讲场所环境的干净整洁	195
保持良好的姿势	198

第五篇 成功演讲的挑战

第一章 介绍演讲者、颁奖和颁奖	207
精心准备每一句话	209
“题目——重点——讲者”三部曲	211
保持高度的热诚	215
真心诚意	216
认真准备颁奖辞	217
答辞更要表达真诚情感	218
第二章 如何准备长篇演讲	220
开场白的吸引力	221
避免受到不利的注意	234
支持主要理念	240

第三章 达到高潮性的结尾	244
总结你的观点	253
请求采取行动	254
简洁而真诚的赞扬	255
幽默的结尾	256
以一首名人诗句作结束	257
引用《圣经》经文	259
高潮	259
第四章 充分运用自己学习的演讲技巧	263
在日常生活中加以运用	265
将谈话的技巧运用到工作当中	266
主动在人前说话	267
坚持不懈	268
满怀希望等待收获	270

第六篇 附录：增强记忆的天然法则

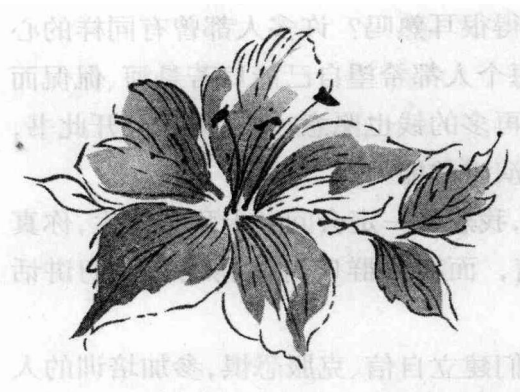
第一章 记忆法则之一：加深印象	277
一棵樱桃树	277
大声朗读的林肯	278
向马克·吐温学习不看笔记演讲	279
第二章 记忆法则之二：重复	285
诵读和《圣经》一样长的书	285
确实有效的重复方式	286
第三章 记忆法则之三：联想	288
记忆力良好的秘诀	288
如何把你的事实联想在一起	289
你不是也有过这种经验吗？	291
时间记忆的方法	292
把要点记清楚	294
应急的办法	295
人的记忆力是有限的	297

第一篇

成功演讲的基本原则

- * 第一章 获得演讲的基本技巧
- * 第二章 增强自信心
- * 第三章 成功演讲的简单方法

当众说话其实并不困难，只要遵循一些简单而重要的规则就可以了。



第一章 获得演讲的基本技巧

1912年,也就是“泰坦尼克号”邮轮在北大西洋冰海沉没的那一年,我开始教授当众演讲的课程,至今已有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,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获得什么。人各一辞,众说纷纭,表达方式迥然相异;但令人诧异的是,大多数人的原因和基本需求如出一辙:“面对众人讲话时,我觉得浑身不自在,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。我希望通过学习增强自信,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,思路清晰又富有语言魅力。”

这番话听起来不觉得很耳熟吗？许多人都曾有同样的心有余而力不足的感觉。每个人都希望自己能口若悬河、侃侃而谈、令人折服，哪怕是花再多的钱也愿意。现在你正翻开此书，说明同样希望获取成功演讲的能力。

如果你站在我面前，我想你一定会问：“卡耐基先生，你真的认为我能培养出自信，面对人群口齿流利地和他们讲话吗？”

我一生都在帮助人们建立自信、克服恐惧，参加培训的人中发生了很多奇迹，不胜枚举，所以你不必问我是否确信，只要你按照书里内容多加练习，你一定可以做到。

为什么你坐着时可以清楚地思考，可是一旦面对众人，就张口结舌，紧张颤抖，自信全无？这究竟是什么道理？你已经意识到，只要通过指导和练习，你就可以逐步改善，变得泰然镇定，自信而善谈。

本书不是普通的教科书，不罗列一条条说话的规则，也不教导你如何发音、断句。重点在于帮助你掌握高效谈话的技巧，从现在开始，你只需依照书中的建议，在任何需要说话的时刻，牢记并运用，你就会成为你想要成为的人。

如果你想快速了解本书的梗概，请注意以下四条指引：

学习他人的经验，激发自己的勇气

世界上绝对没有哪个人是位天生的大众演说家。在历史的某一时期，当众讲演曾经被视为一门精致的艺术，人们说话时必须谨遵修辞、讲究语法，并注重一种优雅的演说方式。在

这种情况下，要想做个天生的大众演说家更是可遇而不可求了。现在，我们把演说看成是一种更加广泛的交谈，过去那种过于夸张的演说方式已被人们弃置一边了。当我们与人共进晚餐，在教堂做礼拜，观看电视或听收音机时，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，而不喜欢演讲者仅仅是一味地说教而已。

当众演讲并不是一门封闭的艺术，也不像许多教科书中所说的那样，只有经过多年的美化声音和极艰苦的修辞学训练之后才能取得成功。我的教学生涯几乎全部是在向人们证明一点：当众说话其实并不困难，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，对此和学生们一样无知懵懂。早期我的教育训练方法，和自己在密苏里州的华伦堡上大学时接受的教育方式大同小异。但很快我就发现自己走上了歧路：我竟然将那些商界人士当成大学一年级新生来教育了。我发现以韦伯斯特、柏克匹特及欧康内尔为例，一味模仿，毫无裨益。我所教授的学生需要的是在商务会议中有足够的勇气站起来，向与会者作一番明晰、连贯的报告。于是，我将教科书全部抛弃，站在讲台上，用一些简单的概念，和那些难兄难弟们埋头苦干，直到他们的报告词达意尽、深入人心为止。这种方法果然取得了一定的效果，以至于他们毕业后希望再回来，希望学习更多的东西。

我希望大家能有机会到我家里看看世界各地的学员寄来的感谢函。这些信有的来自企业界的领袖们，他们的大名常见于《纽约时报》和《华尔街日报》，也有来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈的明星，还有企业中已经接受训练和尚未接

除了恐惧本身之外
没什么好害怕的。

(英)弗兰西斯·培根

受训练的主管人员、技术纯熟和生疏的工人、工会会员、大学生和职业女性等，当然更多的则是来自家庭主妇、牧师、教师，他们都是一些默默无闻的普通人。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，特意写信给我表示谢意。

就在我写下这段话的时候，想起一件对我影响深远的事情。D·W·亨特是费城很有名气的商人，也是我教过的几千人中的一位。多年前，他刚开始来上我的课，在邀请我共进午餐时，诚恳地问我：“卡耐基先生，我常常收到当众演讲的邀请，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。我这么个老头子，您看还能不能学会演讲？”

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。

差不多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：“这是我活到现在最为快乐的事情，因为我的演讲对他人和社会的帮助，我自己也充满自信，从演讲中获得了愉悦和满足。”

接着，D·W·亨特还自豪地炫耀道，在英国首相出访美国