



卡耐基口才学

詹衡宇 编著



寻找榜样力量
走入成功法门

励志
宝典

提高语言能力的圣经

一个人的成功，约有百分之十五取决于知识和技能，百分之八十五取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。说话的能力是成功的捷径之一，能言善辩的人往往受人爱戴，得人拥护。

卡耐基是美国现代「成人教育之父」、「人性教父」、「人际关系学鼻祖」，美国著名的心理学家和人际关系学家，20世纪最伟大的「成功学大师」。

◆ 轻松的短小故事，睿智的语言思辨，精辟的人生感悟。

◆ 轻松快速获取口才秘籍。



万卷出版公司

H01
296

001021600

宝励
典志

卡耐基口才学



詹衡宇
编著



贵阳学院图书馆



GYXY1021600



万卷出版公司
VOLUMES PUBLISHING COMPANY

© 詹衡宇 2008

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基口才学 / 詹衡宇编著. — 沈阳: 万卷出版公司,
2006.6

ISBN 978-7-80601-883-5

I. 卡… II. 詹… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 060398 号

设计制作 /  智品书业

ZHIPIN BOOKS

励志宝典系列

卡 耐 基 口 才 学

出 版 者	万卷出版公司
地 址	沈阳市和平区十一纬路 29 号
邮 编	110003
联系电话	024-23284089
电子信箱	vpc@mail.lnpgc.com.cn
印 刷	北京中印联印务有限公司
经 销	各地新华书店发行
幅面尺寸	720mm × 1040mm 1/16
印 张	11.5
字 数	200 千字
版 次	2008 年 10 月第 2 版 2008 年 10 月第 1 次印刷
责任编辑	丁建新 高爽
书 号	ISBN 978-7-80601-883-5
定 价	15.80 元

丛书所有文字插图版式之版权归出版者所有 任何翻印必追究法律责任

前言



没有口才的人，有如发不出声音的留声机，虽然是在那里转动，却不会使人对他感兴趣。在这个竞争如此激烈的社会，具有口才的人，必然是社会中的活跃人物。口才是一种技术，也是一种艺术。成功的企业家，定要具备这种技术或艺术；律师、教师、演员、推销员等等，都是侧重于口才的。口才是人类生活中应用最普遍而最难能可贵的技术或艺术。一个人的说话水平可以代表他的能力，口才好的人往往容易被人尊敬，而口才差的人往往容易被冷淡遗忘，由此足以显示“口才”二字在人生旅程中具有何等重要的意义，“那是出乎他真正所有的才学之外的”，而戴尔·卡耐基便是其中的佼佼者。

戴尔·卡耐基的名字，早已经举世瞩目，畅销全球的《时代周刊》给予他极高的评价：“或许，除了自由女神，他就是美国的象征。”他以超人的智慧、严谨的思维，在道德、精神和行为方面影响了全世界成千上万人的生活。

卡耐基曾经说过，一个人的成功，约有百分之十五取决于知识和技能，百分之八十五取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。说话的能力是成功的捷径之一，能言善辩的人往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。但是，口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，无一不是靠刻苦训练而获得成功的。美国前总统林肯为了练口才，徒步30英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如

何做手势，他一边倾听，一边模仿。他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后也学他们的样子。他曾对着树、树桩、成行的玉米刻苦练习口才，最终成为优秀的演说家，发表了多篇精彩绝伦、流传后世的演讲。如何才能有效快速的提高自己的说话水平，拥有卡耐基那样优秀的口才呢？本书会为您提供最佳答案。

这套丛书根据国外最新资料编写而成，其中又吸纳了卡耐基先生多年来当众讲话与人际沟通的超人智慧，全面的介绍了卡耐基口才艺术在生活、商业、贸易谈判等方面的具体应用。本书通过对语言的纯熟运用及对人性的深刻把握，总结出了许多行之有效的讲话与沟通技巧。

本书以不同的讲话方式为标准分为三篇，第一篇：你也能成为演说大师。将告诉你面对不同的人群时，该如何成功的说出心中的理念并感染听众，这也是卡耐基先生“有效说话”课程的核心部分；第二篇：你也能成为沟通专家。讲述的是在日常生活中进行行之有效的沟通的方式方法，即卡耐基课程所要达到的最终目标；第三篇：你也能成为谈判高手。讲述在各种谈判场合中如何运用卡耐基讲话技巧，以达到谈判目标的方法。

本书细致周到的为读者讲述了如何提高口才的方方面面，详细的讲解在不同的场合，面对不同的人群如何进行良好的沟通，使每一位读者都能够有针对性的提高自己的说话水平。

本书语言简洁明了，通过一个个简练幽默的小故事为您展现语言艺术的魅力，讲述提高口才的捷径良方，让读者在轻轻松松的氛围中快速掌握提高口才的技巧。

优秀的口才不是一朝一夕就能够成就的，是靠刻苦的长期的训练而得来的，这也正是我们编写此书的根本目的所在。本书将在这里与您娓娓而谈，成就您的优秀口才之梦，祝每一位读者都能早日叩响成功之门。



你也能够成为演说大师

第一章 口才带给你成功和自信

- 第一节 爱德华·威格恩先生的故事 1
- 第二节 寇蒂斯医生的故事 2
- 第三节 裘·卡本特先生的故事 3

第二章 战胜上台的恐惧

- 第一节 自信是成功的第一秘诀 3
- 第二节 讲出你的信念 5

第三章 演讲前的准备工作

- 第一节 选择你的话题 6
- 第二节 做好计划 12
- 第三节 进行充分的准备 14
- 第四节 书本是最好的老师 19

第四章 演讲的正确态度

- 第一节 尊敬你的听众 20
- 第二节 谦虚 22
- 第三节 坦率真诚比技巧更重要 23
- 第四节 保持你的本色 24

第五章 成功演讲并不难

- 第一节 巧妙消除紧张情绪 26
- 第二节 简单扼要 27
- 第三节 开始就要抓住听众的心 29
- 第四节 使用通俗的语言 35
- 第五节 精彩的结束 37

第六章 让你的演讲更精彩

- 第一节 引起听众的兴趣 40
- 第二节 带有感情色彩 42
- 第三节 再现自己的经验 45
- 第四节 应用形象的比喻 46
- 第五节 应用视觉方法 49
- 第六节 应用特殊的例证 50
- 第七节 恰当运用幽默 52

你也能够成为沟通专家

第一章 与人相处的秘诀

- 第一节 关心他人 54
- 第二节 尊重他人 55
- 第三节 赞美他人 56
- 第四节 记住别人的名字 57

第二章 成功谈话的技巧

- 第一节 如何获得陌生人的信服 60
- 第二节 做一个出色的听众 64
- 第三节 如何向对方提问 67
- 第四节 不要因戏谑而伤害他人 69

第三章 谈话时的声音与动作

- 第一节 声音和声调 70
- 第二节 身体语言 74
- 第三节 微笑的价值 79



第四章 批评的技巧

- 第一节 巧妙的暗示胜过当面指责 82
- 第二节 争辩永远不会令人信服 86
- 第三节 让别人乐意做你所建议的事 ... 89

第五章 说服的技巧

- 第一节 从对方的角度来观察事情 92
- 第二节 引起他人的渴望 96
- 第三节 谈论对方想要的 98
- 第四节 强调双方的共同目标 101

第六章 面对来自他人的批评

- 第一节 从容地面对指责 103
- 第二节 勇敢承认你的错误 105
- 第三节 做自己最严格的批评者 107
- 第四节 恶意的批评来自嫉妒你的人 .. 109

你也能够成为谈判高手

第一章 谈判高手是怎样炼成的

- 第一节 人生就是一连串的谈判 111
- 第二节 谈判高手应当具备的能力 113
- 第三节 取信于是谈判者的最高信条 . 114
- 第四节 诚心诚意的投入谈判 116
- 第五节 学会及时退出 117

第二章 谈判前的准备工作

- 第一节 搜集相关信息 118

- 第二节 明确谈判目标 123
- 第三节 选择谈判的时间 125
- 第四节 确定谈判的地点 126
- 第五节 理想的谈判人员 127
- 第六节 制订具体的谈判方案 132

第三章 谈判时应当遵循的原则

- 第一节 双赢原则 133
- 第二节 公平原则 135

第四章 成功谈判的五个阶段

- 第一节 导入阶段：
营造良好的谈判气氛 136
- 第二节 告示阶段：
充分有效的信息交流 140
- 第三节 交锋阶段：说服对方 147
- 第四节 妥协阶段：讨价还价 151
- 第五节 协议阶段：大功告成 167

第五章 谈判的禁忌

- 第一节 谈判前的禁忌 172
- 第二节 谈判中的禁忌 174
- 第三节 谈判收尾时的禁忌 175

《你也能成为演说大师》

第一章 口才带给你成功和自信

卡耐基先生曾经说过：“在历史上有些时期，当众讲演是一门精致的艺术，必须谨遵修辞法与优雅的演说方式，因而，要想做个天生的大众演说家那是极其困难的，是经过艰苦努力才能达到的。而现在，当众演说已经演变成一种扩大的交谈。以前那种说话、动作俱佳的方式，如雷贯耳的声音已经永远过去。我们与人共进晚餐，在教堂中做礼拜，或看电视，听收音机时，喜欢听到的是率直的言语，依常理而构思，专挚地和我们谈论问题，而不是对着我们空空而谈。”当众演说不是一门闭锁的艺术，并不像许多人认为的那样，必须经过多年的美化声音，以及苦学修辞学才能成功。面对众人说话轻而易举，只要遵循一些简单的规则就行。请看下面的几个故事。

第一节 爱德华·威格恩先生的故事

著名的演说家和心理学家爱德华·威格恩先生曾经非常害怕当众说话和演说。在他读中学时，一想到要起立做五分钟的讲演，就惊悸莫名，但他经过努力之后，却克服了恐惧。下面就是他走上成功之路的故事。

“当讲演的日子靠近了，”他写道，“我就真病了。只要一想到那可怕的事情，血就直往脑门冲，我的两颊烧得难过，不得不到学校后边去，把它贴在冷凉的砖墙上，设法减少汹涌而来的潮红。读大学时也是这样。有一回，我小心地背下一篇讲辞的开头，‘亚当斯与杰佛逊已经过世’，当我面对听众时，我的脑袋轰然，几乎不知置身何处。我勉强挤出开场白，除了‘亚当斯与杰佛逊已经过世’，我再说不出别的词句，因此便鞠躬……在如雷的掌声中凝重地走回座位。校长站起来说：‘爱德华，我们听到这则悲伤的消息真是震惊，不过在目前的情况下我们会尽量节哀的。’接着，就爆发出了震耳欲聋的笑声。当时我真想一死以求解脱，后来我就病了好几天。在这个世界上，我最不敢期望做到的，便是当个大众演说家。”

在离开大学一年后，爱德华·威格恩先生一直住在丹佛。在那场“自由铸造银币”的争论中，他读到了一本小册子，这本小册子建议实行“自由铸造银币”，爱德华·威格恩先生非常不同意这种观点，并感到十分愤怒，因此他当了手表做盘缠，回到家乡印第安纳州。到了印第安纳州之后，他便自告奋勇，就健全的币制发表演说，而在他的听众席上，有不少听众都是他的昔日同学。

“我开始时，”他写道，“大学里亚当斯和杰佛逊的演讲那一幕又掠过我的脑海。我开始窒息、结巴，眼看就要全军覆没了。不过，听众和我都勉强地撑了过来；小小的成功使我勇气倍增，我继续往下说了自以为大约十五分钟的时间。使我惊奇



的是，其实我已经说了一个半钟头。结果，以后数年里，我是全世界最感吃惊的人，我竟然会把当众演说当成自己吃饭的行业。”

只要是通过练习获得成功，当众说话就会变得不再是一种痛苦，而是一种享受了。爱德华·威格恩先生终于学习到，要克服当众说话那种地震天摇的恐惧感，最有效的方法便是获取成功的经验做后盾。

当然了，并不是所有的人都想成为演说家，你会说：“哦，算了吧，我可从没打算靠演讲来成名，做个医生更实际些，我用不着用花言巧语来和别人打交道。”真的是这样吗？请看寇蒂斯医生的经历。

第二节 寇蒂斯医生的故事

有一位叫寇蒂斯的医生，是位热心的棒球迷，经常去看球员们练球。不久，他就和球员成为好朋友，并被邀请参加一次为球队举行的宴会。在侍者送上咖啡与糖果之后，有几位著名的宾客被请上台“说几句话”。突然之间，在事先没有通知的情况下，他听到宴会主持人宣布说：“今晚有一位医学界的朋友在座，我特别请寇蒂斯大夫上来向我们谈谈棒球队员的健康问题。”

他对这个问题是否有准备呢？当然有，而且可以说他是对这个问题准备最充分的人，因为他是研究卫生保健的，已经行医三十余年。如果他坐在椅子上向坐在两旁的人谈论这个问题，可以谈一个晚上。但是，要他站起来讲这些问题，而且对象只是眼前的一小部分人，那却是另外一个问题了。这个问题令他不知所措，他心跳的速度加快了一倍，而他每一沉思，心脏就立即停止跳动。他一生中从未作过演讲，而他脑海中的记忆，现在仿佛全长着翅膀飞走了。

他该怎么办呢？宴会上的人全在鼓掌，大家都望着他，他摇摇头，表示谢绝。但他这样做反而引来了更热烈的掌声，纷纷要求他上台演讲。“寇蒂斯大夫！请讲！请讲！”的呼声愈来愈大，也更坚决。

他处在极为悲怯的情况下。他知道，如果他站起来演讲一定会失败，他将无法讲出完整的五六个句子。因此，他站起身来，一句话也没说，转身背对着他的朋友，默默地走了出去，深感难堪，更觉得是莫大的耻辱。他回到布鲁克林的第一件事就是报名参加卡耐基的训练课程。他不愿再度陷入脸红及哑口无言的困境了。像他这样的学生，是老师最高兴碰到的，因为他有极为迫切的需要。他希望

拥有演讲的能力，他彻底地准备自己的讲稿，心甘情愿地加以练习，从不漏掉训练课程中的任何一课。

通过努力练习，寇蒂斯医生进步的速度令他自己都感到惊讶，并且超越了他最大的希望。在上过最初的几节课后，他紧张的情绪消失了，信心愈来愈强。两个月后，他已成为班上的明星演讲家，不久就开始接受邀请，前往各地演讲。他现在很喜欢演讲的感觉及那份欢喜，以及所获得的荣誉，更高兴从演讲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说



之后，立即邀请他到全市各地为共和党发表竞选演说。要是这位政治家知道，在一年以前他所欣赏的这位演讲家曾经羞愧的离开一个宴会，竟然是因为他面对观众说不出话来，这位政治家一定会大吃一惊的。

看到了吧？虽然“公开演说”只是人际沟通的一小部分，但是它确实可以增长自信、热情以及和别人沟通的能力。看完这个故事，也许你仍然认为只有精英人物才需要好的口才，那么，请继续看吧。

第三节 裘·卡本特先生的故事

很多男女开始时极不愿意，甚至害怕在一群人面前说出他们的意见。如果这种情形不被克服，他们的事业、社交以及个人的成长，都会受到严重的阻碍。

路易斯安那州贝顿劳芝市的裘·卡本特发现他老是想和太太好好谈一谈，但是却总不能够畅所欲言，“等到我参加了几堂课之后回家，我告诉太太：‘我们一直想好好谈谈，那我们现在就谈一谈吧。’我们真的坐下来，一直谈到要睡觉了为止，并没有什么困难。从那时开始，我们就有更好的沟通，如此一来，我们的生活和我们的婚姻都变得更美好。”

让我们看看权威人士的意见吧。卡耐基先生曾经请教大卫·奥门医师，就心理和生理健康的观点而言，当众演说训练的益处何在？奥门医师说，回答这个问题，就好像是开个处方，这个处方就是：“尽力培养出一种能力，让别人能够看到你的脑海和心灵。”学着在个人面前、在人群当中、在大众之前清晰地表达自己的思想和意念给别人。在你这样努力去做而不断进步时，便会发觉：你真正的自我，正在人们心目中塑造一种前所未有的形象，产生前所未有的震撼。

“从这份处方，你会收到双重好处。你学着对别人讲话时，你的自信心也会随之增强，而你整个人的性格也会愈来愈温和，愈来愈美好。这意味着你的情绪已渐入佳境，情绪既已渐入佳境，身体当然也就渐入佳境了。在我们现代世界里，不论男女老少，都得当众讲话。我个人并不清楚它在工、商业中究竟会给人带来什么利益，我只听说裨益无穷。可是，我确实知道它在健康上的益处。只要有会，便对几个人或许多人说话；你会愈说愈好，我自己就是这样；同时你会感到神清气爽，感到自己很充实，这是你从前感受不到的。这是一种畅快、美妙的感觉，没有任何药物能予你这般的感受。”

第二章 战胜上台的恐惧

如果你想成为有勇气的人，那么你就去尝试一些至今从未做过，但却令你胆怯的事情，而且一直做到有相当的成绩为止——这是战胜恐惧的最佳途径。

——卡耐基

第一节 自信是成功的第一秘诀

在非洲中部泊尔族的青年，他们到达成年，预备娶妻的时候，必须先受一回

鞭笞的典礼。在典礼中，该族的女子群聚一处，随着鼓声而拍手唱歌。受礼的青年仅在腰间披上一些遮盖物，被一个手执皮鞭的人像是鞭笞仇人一般用力鞭笞，鞭笞留下的伤疤一生都难以磨灭。这时候还有一位该族的长者，站在青年的面前，监视着青年是否有躲闪或是什么痛楚的表示。受鞭笞的青年如果表现出痛楚，将会被周围的同龄人毫不留情的大声嘲笑。所以每一个青年都在被打时竭力忍受，而且还口唱颂歌。

不论是哪个时代或哪个国家，对于勇敢都是钦佩的，所以，不管你的心跳得怎样快，你必须十分勇敢地走向前去，坚定地站着，并且还做出你喜欢这样的态度，像那受鞭笞典礼的非洲中部青年一样。

对于自信和勇气以及在众人面前从容思索的能力的取得，其“困难”还不到一般人所想像的十分之一，这并不是只限于少数的天才，正像球类运动的技巧一样，谁都能够自己去学习的，只要他肯盯住目的去努力。

20世纪初，据美国心理学家威廉·詹姆士的分析研究，一个普通人只运用了其智力的10%，还有90%的智慧被浪费了。之后不久，美国学者玛格丽特·米德又通过调查、实验，估计出人的能力只运用了6%，还有94%的潜力被浪费了。实验者们还发现像爱因斯坦那样的科学家其大脑潜能也只运用了1/3。俄罗斯学者伊凡·叶夫莫雷夫的研究则表明：如果人脑发挥50%的潜力，就能学会40种语言，同时，还能攻读数十所大学的必修课。

可是，人类巨大的潜力，大部分被自卑感葬送掉了。自谦是人的传统美德之一，自谦表明有自知之明，在充分认识自身优点、长处与潜能的前提下，不否认还存在缺点、短处，虚心向别人学习，并有信心赶超高水平的对手或朋友。过分谦虚则可能导致自卑，让自身潜质无用武之地，令你甘拜下风，甘居下游，自认愚笨，并确信自己永远不可能成为某个方面的杰出人才，其中包括口才。坚持培养难度较高的即兴演讲能力，是树立自信心的有效方法。

当你独处的时候，头脑对事物的思考是那么井然有序，但是一到人前，脑中却是一片空白，这是为什么呢？若你在人前想说些什么，却一直发抖而无法开口时，你就放弃了吗？绝对不行。这是可以改善的。借着训练和练习，你可以战胜你的恐惧，而成为有自信的人。

树立信心，相信自己一定会成功是很重要的。威廉·詹姆士教授曾说：“不论是何种教育，其结果最好不要让青年学生去担心，因为只要读书的时间没有浪费

掉，最终都会获得成功。对于成果应该听其自然，不要担心。如果这样做的话，也许某一天早晨醒来，你会发现在自己学习领域中所遇到的任何问题，都比别人知道得更清楚。你不妨以这样的心情来期待那一天。”詹姆士教授的话对我们很有启发。如果用在演讲领域，那就意味着：只要能坚持做正确的训练，总有一天，你会发现自己已成为了很有才能的演说者。

美国南北战争期间，杜邦司令认为不该炮轰查里斯顿港，并对此说了许多



理由。而法特加司令听了以后却说：“还有一个理由你没说。”“什么理由？”杜邦司令问。“那就是你缺乏完成这件事的信心。”法特加司令回答道。

美国有名的心理学家威廉·詹姆士，曾写过一段话：“动作好像是跟着感觉的，但在实际上动作和感觉是同时发生的，所以我们直接用意志去纠正动作，也就是根据动作去纠正了感觉。例如我们失掉了愉快，唯一的恢复方法，便是快活地站起来主动说话，愉快便像和我们同在一处了。如果这办法还不能达到效果，那便不再有别的方法了。所以，当我们感觉到勇敢时，我们就会真的变得很勇敢。用我们整个的意志去达到目的，是使你的勇敢去代替惧怕的最好方法。”

第二节 讲出你的信念

有许多普通演讲者因自己地位卑微、名声不大就不敢发表自己的见解与观点，而情愿当古人和别人的“传声筒”。在他们的演讲中找不到自己的思想，自己的观点与态度，只有人云亦云，千人一腔。这不能不说是演讲者“自我”的苍白与演讲主体的失落。在真理面前人人平等。还是契诃夫说得好：“小狗也要大声叫！就按上帝给的嗓门叫好了！”在英国，有一位名叫乔治·麦克唐纳的传教士，他在布道时发表了题目叫《致希伯来人书》的演说，给人留下了深刻的记忆。他说：“各位都是信仰虔诚的人，对于信仰的含义，相信已有了一定的了解，用不着我多说，何况还有许多比我更优秀的神学教授在这儿，我之所以站在这里，只是为了帮助你们加强信仰。”这时，他把全部注意力都集中到演说中去了。为了使听众产生真正的信仰，并且虔诚地表达出来，他全力以赴地演说着，他那充满热情的话语将眼睛所无法看到的永恒真理和自己坚定的信仰，生动具体地表达了出来。他态度诚恳、感情真挚，这一切反映了他淳朴敦厚的内在气质，而这种演讲态度正是他成功的关键。

柏克·艾德曾写过一篇出色的演说词，被美国各大学当作雄辩的成功典范来研究，可他本人的演说却很失败，因为他缺乏热烈而生动的表达能力，每当他站起来发表演说时，听众便开始坐立不安，有的咳嗽，有的东张西望，有的走动，有的打瞌睡，有的干脆走出会场，这种情形在会场里实在令人尴尬。他因而得到一个“晚餐报时钟”的绰号。

一枚足以穿透钢板的子弹，如果用手投掷的话，连衣服的一角都损伤不了，因为它没获得足够的速度，因而没有强大的动能；同样，如果你把棉花当子弹发射的话，它也无法损伤什么。一篇十分精彩的演说词，如果在它的背后没有高水平的演讲技巧来加以再现的话，那么其效果就会和发射棉花一样软弱无力。因为它虽有速度，但是本身质地却太软了。

卡耐基曾经被哥伦比亚大学请去作“寇蒂斯奖”的评审。有六位毕业生，全都经过精心准备，全都急于好好表现自己。可是，他们尽力竭智只是为了赢取奖章，而根本没有演说的欲望。他们选择题目的唯一理由，是这些题目能很容易滔滔不绝地发挥。他们对自己所做的议论毫无深刻的个人兴趣，他们一连串的讲演仅是表达艺术的练习而已。

唯一一个例外是一位祖鲁王子，他选的题目是“非洲对现代文明的贡献”。他所吐的每个字里都注有强烈的情感。他的学说不仅是练习，而是活生生的东西，出于信念和热情。他说得如同他是非洲人民的代表，他给人的印象是智慧深、品格

高、满腔善意。他带给评委们一项讯息，说明他对人民的希望，他也同时带来一项请求，盼望听众的了解。

虽然在向大群听众讲话方面他可能不比竞争者中的另外两三位表现更佳，评审们还是把奖章颁给了他。因为评审们所见到的，是他的讲演燃着真诚之火，闪出耀眼的光芒。除他而外，其余的讲演都不过是火光闪动不定的煤气暖炉罢了。王子在这遥远的地方以自己的方式学得了一课：仅运用理智，不能在讲演中把自己的个性投注于别人身上，必须展露出你对于自己所讲的有多深挚的信念。

历来雄辩的最大吸引力，尽皆出于一个人深切的信念和感觉。真诚建在信仰之上，而信仰则出于对自己所要说事情的信念，出于脑子对于要说什么的冷静思考。在波士顿有一位律师，仪表出众，说话流畅清晰，但是他讲演完了之后人们都说：“是个精明的家伙。”他给人一种虚浮的表面印象，在他满口漂亮的词句之后，似乎没有一点真情感。在同一个城市里，有个保险公司的推销员，个子很小，外表毫不起眼，说话还不时地停下来思索着要说什么字句。可是当他说起话来，没有一个听众怀疑他不是字字出于真心的。林肯遇刺距今已过百年，但是他的一生，他的言词，真诚深挚，却永远与人们同在。若就法律知识而言，很多与他同时的人远远超过他，他也缺乏一分优雅、顺畅和精致。然而，他在葛底斯堡、古柏联盟，在华盛顿国会山庄台阶上发表的演说，历史上却无人能够超越。

第三章 演讲前的准备工作

只有有备而来的演说者才能获得自信和成功。

——卡耐基

第一节 选择你的话题

一、你想说的话是什么

什么才是你真正想说的话？开始练习演说的时候，应当选择些什么题材？卡耐基先生的回答是：凡属你感兴趣的都可以讲。卡耐基先生说：“并非所有你我想谈的题目都一定会激起人们的兴趣。譬如说，我是‘自己动手’的服务者，我确实有资格谈谈洗盘子。可是不知怎么，我就是对这个题目热衷不起来，而且，事实上，我根本想都不愿去想它。但是，我却听过家庭主妇们把这个题目说得棒极了。她们心里或者对永远洗不完的盘子有股怒火，或者发现了新方法可以处理这恼人的工作。不管怎样，她们对这个题材来劲极了。因此，她们可以把洗盘子的题目讲得头头是道。”不过，你必须牢记着，作简短的演说的时候，不要犯了内容太广而冗长的通病。你只要把一个题目的一方面或是两方面作充分的发挥就是了。

在预备讲题的时候，如果有充分的时间，最好多读一点书报，看看别人对这样的题目怎样地想和讲了些什么。不过你没有把你演讲的题材加以深切的思想时，切记不要乱读人家的东西。你应当走进图书馆去，按照目录找取你需要的材料，百科全书是很好的参考工具，你应当充分的加以利用，给演说更充足的力量。千万不

可认为随意读些报章杂志，便足以谈论这些题目。对某项题材，如果自己所知不比听众多多少，则避免为妙。可是，反过来说，如果曾投入多年的时间研究某项题材，那毫无疑问，这一定该你说的题目，绝对要用它。

卡耐基曾为纽约市银行界的高级职员开办过一个训练班。这班人的工作自然很忙，不会有充分的预备时间；他们的日常生活，都是为他们的个人着想，始终本着他们固有的经验；他们的演说资料，已经聚集了40年，然而他们中

有些人竟没有觉察到这一点。他们只看到被风吹得摇曳作声的松树，但是并不曾望见森林。这一班的上课时间，是每星期五的下午5时至7时。

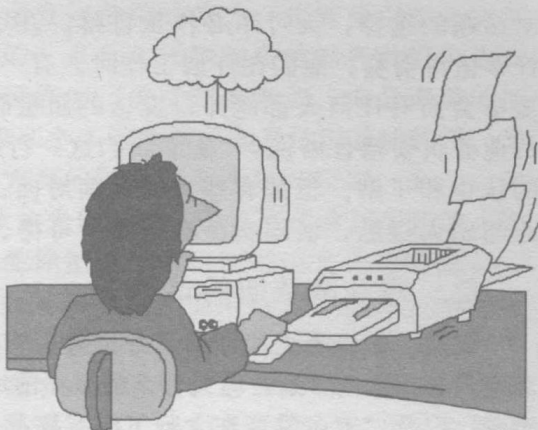
某银行的杰克逊先生四点半的时候走出办公室，在报摊上买了一本杂志，就在路上翻阅杂志中的一篇文章“你只有10年的成功时间”。他并不是感觉到这一篇文章有趣味而去读的，而是为了今天必须要在班上讲一些什么，不得不去找一些材料。一小时后，他便站起来试着把这篇文章的内容对大家演说出来。但是，结果怎么样呢？他不曾把这篇文章融会成他要说的话，虽然他的神气和声调非常不错，但在他脑海中并不曾有真正需要讲出来的东西，这怎么能够希望听众比他自己所得的印象更深呢？

于是卡耐基就对他说：“杰克逊先生，写这篇文章的人并不在这里，我们并不认识他，所以我们对这篇文章并不感到有趣，我们感觉有兴趣的还是你自己的意见，你为什么把这个题目留在下星期讲，把这篇文章再读一遍，问你自己是不是和这一位作者有相同的意见呢？如果确是相同的话，请你用自己的经验来代他证明；如果不同的话，那请你讲出不同的地方和原因，把这篇文章作为你自己发表演说的开端。”

杰克逊先生接受了这个建议，他把那篇文章重新读了一遍，觉得自己的意见完全和作者不同。于是他让自己的想法尽量地发展，在看报的时候，又得到了几个想法；和朋友谈论到这一个问题，又有新发现涌到脑海里。一星期内他愈多思考，他可说的话也愈多了。下一次他站起来讲这个题目的时候，他成功了。这是从他自己的矿床里开出来的矿产，用他自己的原料制成的产品。他所以能够讲得很好，完全是由于他和那篇文章的意见相反。同一个人，在两星期内讲同一个题目，会说出两种相反的话来，这真是有些令人不大相信！

很少人晓得林肯曾经发明过一种装置并获得专利，这种装置可将搁浅在沙滩或其他阻碍物上的船只吊起。他在自己律师办公室附近的技工店里，制造了这种器械模型。遇着朋友来办公室时，他便不厌其烦地讲解。后来他还为推广这种装置到全国各地讲演，结果却是挫折连连，有一次在某镇里甚至没有任何人来听。可是他在别的演说上却非常成功，他在葛底斯堡发表的讲演；他第一次和第二次就职总统的讲演；亨利·柯雷过世，他就其一生发表的讲演，已经成为人类语言中的不朽之作。

人们对讲话最普遍的误解就是认为必须谈一些深奥的、能显示学问的话题，才能获得别人的尊敬。但这类问题，即使准备充分，一般也很难找到知己。因此，



对话题的选择，大可不必作茧自缚。在这方面，保险公司业务员的做法和经验有许多值得借鉴。他们在开展工作时，有一个必须遵奉的准则：若想与顾客交易，先要学会面对任何人都能开口说话的胆量和本事。俄亥俄州一家纽约人寿保险公司的业务员安德鲁斯说：“从事我们这一行工作，每一个人都想和别人取得更进一步的认识和了解。但是有些人彼此面对面，却不知道如何寻找话题。其实，只要有心与别人接触，话题实在多得唾手可得。”

二、观众喜欢听的话题

在第一次世界大战期间，一位著名的英国主教对军队讲话。他们正要前往战场，其中只有少数人了解自己为什么被派往前线作战。可是这位主教却对他们大谈“国际亲善”以及“塞尔维亚在太阳下应有权占一席之地”。他们之中，半数的人连塞尔维亚是城镇还是疾病都不知道。既然如此，他倒不如对精深的“星云学说”发表一篇响亮的颂辞，反正效果是完全一样，不过，在他讲演中，倒没有一个骑兵开溜，宪兵就站在每个出口上，防止他们逃掉。我们无意贬抑这位主教，他是不折不扣的学者。在一群宗教人士面前，他很可能获得成功，但对这些军人却失败了，而且是全军覆没。他不了解他的听众，也显然不知道自己讲演的确实目的，亦不知如何达成它。

还有一个例子，某美国国会议员是当时国会中公认的善辩者，在国会中他赢得过全体成员无数次的掌声，但他却在另一个场合被观众嘘下舞台，因为他告诉纽约马戏场中的观众，美国正在如何备战！他的听众可不愿意挨训，他们要的是娱乐以及讲演者本人的真实想法。他们耐心而礼貌地听了他十分钟、十五分钟，希望他的讲演快快结束。可是他不停地讲，喋喋不休，讲个没完。观众不愿再忍耐了，有人开始嘲讽性地喝彩，其他人接着跟进，一刹那，就有上千人吹起口哨，吼叫起来，这个讲演者真是愚蠢，麻木到感觉不出观众的心情，仍在闷着头继续往下讲，这下可惹恼了他们，于是一场混战登场。观众的难忍，上升为怒火，他们叫他安静下来，狂烈的抗议声愈来愈大。最后，观众的号吼和愤怒淹没了他的话语，他只有放弃，承认失败，羞辱难当地退下。

请以他的事例为借鉴，想一想你的听众在这里是想听你说些什么。如果这位可敬的国会议员事先斟酌过自己的话题是否符合前来看马戏的观众的心情，他就不会惨败了。

在一些即兴演讲活动中，卡耐基发现让参与者说他们最感兴趣和最为困惑的话题，竟然就是“适当的话题”。其实，适当的话题就是那些从你生活的环境和人生经验中发掘出的内容，也就是给你留下的印象最深、意义最长久的经验。

调查分析证明，每个人特定生活环境内的事正是听众最容易接受的话题。凡是有关个人家庭、幼年及学校生活的回忆，都能引起听众的兴趣。因为每个人都有个共同的心理，希望了解别人在各种处境中是如何克服困难的。当然，若是将你过去的生活经历，像陈年老账一般翻来覆去地叙述则没有意义了。应当将在你的经验之中，能让你长久地保持鲜明、深刻的印象，或者一旦想起来就能令人激动不已的生活片断，来作为你演讲主题材料的选择对象。

还可以谈你个人的兴趣和爱好，这样也能满足听众的好奇心。怎样才能确定听众对你的话题感兴趣呢？如果某件事情多年之后依旧鲜明地印在你的脑海中，呼之欲出，那几乎便可保证会令听众感到兴趣了。再如早年欲求出人头地的奋斗，这

是洋溢着人情味的经历。重叙自己早期为求发迹所做的努力，也能吸引听众的注意。你是如何从事某种特别的工作或行业的？是什么样错综盘结的各种情况造就了你的事业？告诉我们，在这竞争激烈的世界中，为了创建事业，你会遭遇的挫折、你的希望以及你的成功。活生生地描绘一个人的生活，如果说得真诚的话，多半是最保险的题材。还有嗜好及娱乐。这方面的题目依各人所好而定，因此，也是能引发注意的题材。说一个纯因自己喜欢才去做的事，是不可能出差错的。你对某一特别的嗜好有发自内心的热诚，能使你把这个题目清楚地交代给听众。

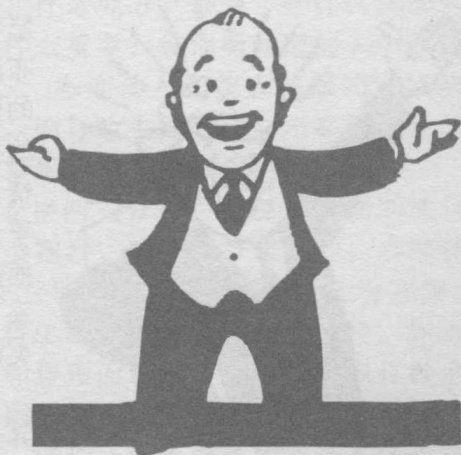
纽约电视台曾经有一个针对家庭主妇而开的节目，它的收视率很高。卡耐基收看了几次，很欣赏主持人能够请观众发表谈话，认为他们说话的方式也很能吸引人们的注意。这些人显然都不是职业演说家，从未受过沟通艺术的训练，其中有些语言很差，并且说白话。可是他们全都很有趣。他们开始说话时似乎全无上镜头的恐惧，且能抓住观众的注意力。如何会这样呢？卡耐基晓得答案。他在自己的训练班里采取这种技巧已经多年。这些人抓住了全国收视者的注意，因为他们谈的是自己：自己最难以启齿的时刻，自己最美好的回忆，或是如何遇见自己的妻子或丈夫。他们压根儿没想到什么绪论、本文和结论，他们也不关心什么用字遣词或句型结构。然则，他们却能获得观众的欣赏，因为完全倾注于他们所要说的事情。那些男女们自身活生生的故事，使得那个电视节目如此有趣，这是因为，他们在谈自己的亲身经验，他们谈的是自己知道的事。

卡耐基训练班的一位学员这样为他的讲演开头：“自由、平等、博爱，这些是人类字典中最伟大的思想，没有自由，生命便无存活的价值。试想，我们的行动自由若是处处受制，会是怎样的一种生存？”他就只说到这儿，他的老师便明智地请他停止，并问他何以相信自己所言。老师问他，是否有什么证明或亲身遭遇可以证明他方才所说的。于是他告诉了大家一个撼人心弦的故事。

他曾是一名法国的地下斗士。他叙说他与家人在纳粹统治下遭受的屈辱。他以鲜明、生动的词语，描叙自己和家人如何逃过秘密警察而于最后来到美国。他这样结束：“今天，我走下密西根街来到这家饭店，我能随意地自由来去。我经过一位警察的身边，他也并不注意我，我走进饭店去，也毋须出示身份证，等会议结束后，我可依照自己的选择，前往芝加哥任何地方。因此请相信，自由是值得奋斗的。”他获得了全场起立的热烈鼓掌。

诉说生命启示的演说者，绝不会吸引不到听众。但是，这个观点很不容易让演说者接受，因为他们认为使用个人经验会太琐碎，太受局限。他们宁愿激昂地扯些一般性的概念及哲学理论，可悲的是，那里空气稀薄，凡夫俗子无法呼吸，我们渴望新闻，他们却给我们社论。我们不反对听社论，但是应由有这项权利的人来说，这就是报纸的编辑或发行者。因而，重点在这里：谈说生命对你的启示，人们自然会成为你的忠实听众。

据说，爱默生常喜欢倾听人们说话，不论对方身份多么卑微，因为他觉得自己从任何



人身上都可学到东西。坦白地说，在一个讲演者叙述生命给他的教导时，不管教训是多琐细和微不足道，人们都不会感觉枯燥乏味。

不寻常的经历、信仰与信念以及你曾经花费许多时间和努力，去思考自己对世界所面临的重大问题所持的态度，都可以成为最佳的演说资料。倘使你曾花上许多时间，倾力研究一些重大问题，自然很有理由谈论它们。只是这样做时，一定要举例说明自己的信念。听众可不爱听陈腔泛论满篇的讲演。

除此之外，还有许许多多好的话题，比如你遇见过什么伟大不凡的人物吗？你曾在严酷的环境中搏击过吗？你经历过精神危机吗？这些特殊的体验都是绝好的演说资料。

三、亲身经历过的话题

人们对讲话最普遍的误解是，以为只有那些不平凡的事件才值得谈。因此，朋友见了面想开口的时候，就会在脑子里苦苦思索，企图找一些怪诞的奇闻、惊人的事件或者刺激性的新闻当话题。可是，要知道，这种话题毕竟是不多的。其实，人们除了爱听一些奇闻轶事外，更大量的是爱听与日常生活有关的普通话题。

卡耐基曾根据能够吸引听众注意的题目做过一番调查，发现最为听众欣赏的题目，都与某些相当特定的个人背景有关。例如早年与成长的历程，这是与家庭、童年回忆、学校生活有关的题目，一定会获得注意。因为，别人在成长的环境里如何面对并克服阻碍的经过，最能引起我们的兴趣。不论何时，只要可能，就把自己早年的实例穿插在讲演中。一些脍炙人口的戏剧、电影和故事，常是人们早年遭逢的挑战，足见这方面的题材颇具价值。

再来举一个例子，表明一下怎样去做和怎样不要做。卡耐基在华盛顿开办训练班的时候，学员布林先生想把华盛顿的美景加以称赞一番。他从明星晚报刊出的一本游览指南上，急忙的收集了一些皮毛的材料，这些是枯燥无味，并不连贯而且未曾消化的东西。他不曾好好想过一下题目，而且也不能显出他的热忱，他不知道所讲的话是否值得一讲。结果，这一场演说，显得平淡乏味毫无效力而完全失败。

过了两星期，有一件事触动了布林先生的内心，他的汽车在公共停车场被窃了，他立刻报告警察局去寻缉，然而没有结果，警察局自认他们对这窃案是毫无办法的。可是在一星期前，有好几位警察手里拿着罚单在街上闲逛，布林先生的汽车多停了15

分钟，于是便收到一张15美元的罚单，这些不怕惹怒善良公民又无力去捕捉窃盗的无用之徒，真是把布林先生惹恼了，他无法遏制他的愤怒，所以现在的他有了可说的资料，不是明星晚报刊行的书册中的死材料，而是从他的生活经验中活跃出来的事情。他演说华盛顿美景的时候，觉得十分吃力，几乎是一句一句挤出来，而现在只要让他站在台上，他痛斥警察的话，便像大河之水滔滔不绝地滚涌出来了。这样的演说差不多人人都会，而且是不大会失败的，因为这是真实的经验，加上了深刻的思考。

演说者往往认为个人的生活经验是凡人小事，并且是特殊而隐秘的，所以不仅不值得公开发表，

