



Na Ai Ji Cheng Gong Jing Dian

卡耐基成功经典



卡耐基 当众说话

美国《时代周刊》曾经这样评价卡耐基：“或许除了自由女神，戴尔·卡耐基就是美国的象征。”他的书籍以超人的智慧、严谨的思维，给人以安慰和鼓舞，让人从中汲取力量，从而改变生活，开创崭新的人生道路！

说话是一门艺术 更是一项重要的能力



吉林文史出版社
吉林音像出版社

卡耐基成功经典

卡耐基当众说话

第二卷



B848.4
DHM
V.2

吉林文史出版社
吉林音像出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基成功经典/丁华民主编。—长春:吉林文史出版社,2006.2

ISBN 7-80702-212-4

I.卡... II.丁... III.成功学—卡耐基 IV.G.209

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 080137 号

卡耐基成功经典

丁华民 志敏 主编

吉林文史出版社
出版发行
吉林音像出版社
北京潮运印刷厂印刷

开本:850×1168mm 1/32 印张:55

字数:1380千字 2006年3月第1次印刷

印数:5000

ISBN 7-80702-212-4/G·209

定价(全6卷):150.00元

目 录

卡耐基当众说话

一	恐惧是演讲的死对头.....	(1)
二	具备坚强的决心	(12)
三	如何准备演讲	(15)
四	改进你的词藻	(28)
五	时刻不忘自己的目标	(38)
六	把握好演讲的态度	(41)
七	与听众共同感受自己的演讲	(51)
八	赋予演讲生命力	(61)
九	个性与台风	(68)
十	吸引听众的十一大技巧	(78)
十一	几种特殊的演讲.....	(107)
十二	增强语言感染力的技巧.....	(116)
十三	合理运用幽默的力量.....	(125)
十四	不要吝惜你的赞美.....	(135)

十五	讨人喜欢的妙方.....	(146)
十六	松开你的拳头.....	(158)
十七	改变他,但不伤害他	(169)
十八	同情可以化敌为友.....	(179)

一 恐惧是演讲的死对头

大师箴言

没有哪个人是天生的演说家。想获得自信、勇气和面对公众发表演讲时冷静而清晰的思考能力,就必须克服恐惧的心理障碍。

不论处于何种状况之下,没有任何人是天生的大众演说家。在历史上有些时期里,当众演讲是一门精致的艺术,必须谨遵修辞法和优雅的演说方式。随着时代的发展,现在的演讲,从某种意义上讲,其实就是一种扩大了交谈。

往昔唱做俱佳的方式、如雷贯耳的声音已经永远过去。我们与人共进晚餐,看电视,听收音机时,喜欢听到的是率真的言语,依常理而构思,真挚地和我们谈论问题,而不是对着我们大放厥词。

当众演讲不是一门闭锁的艺术,并不如许多的学校教科书要我们相信的那样,只有经过多年的美化声音,及与修辞学的奥秘奋战之后才能成功。

当众演讲其实轻而易举,只要掌握一些简单而重要的原则就行了。这是卡耐基先生从几十年的教学经验中得出的一个结论。

从1915年起,卡耐基先生就在华盛顿一个青年基督协会开始从事教育工作。

刚开始时,他也一样无知。那时人们所用的教学方法,就是他

在大学中，教授们教他的方法。但很快卡耐基就发现用这种方法教那些商界人士，根本就行不通。即使用当时一些演讲名家，如韦伯斯特·帕克彼德、奥卡纳尔等人的一些方法，也不行。因为这些学生是一些商界人士，他们需要的只是有足够的勇气在商务会议上站起来，清晰连贯地表达自己的思想。所以在万般无奈之下，卡耐基只有抛开所有的教科书，用一些简单的概念，让那些学生们埋头练习，终于取得了一定的效果。

在卡耐基所教的若干名学员中，有一位成功的企业家，他叫哥尔特。他曾经有许多次在公众面前说话的机会，但在潜意识中他却十分恐惧，他总是试图躲避与人正面交流。可现在他是大学的董事会主席，这个职务要求他必须经常地主持各种会议。哥尔特的年纪已经很大了，对能否学会演讲总是抱着怀疑的态度。

两年后，哥尔特已成功获得演讲的能力，他所负责的教区曾经邀请英国首相来做公开演讲，而负责向听众介绍这位杰出政治家的人就是哥尔特自己。

两年间，哥尔特竟然发生了如此大的变化。这一点就连他自己都感到十分惊奇。其实，像哥尔特先生这样成功的事例还有很多。

几年前，一位家庭医生克狄斯大夫，前往佛罗里达州度假。度假地离著名的巨人棒球队的训练场地不远，克狄斯大夫是一位铁杆球迷。他经常去看他们练习，渐渐地他就和球员们成了好朋友。一天，他被邀请参加一个球队的宴会。吃饭前，宴会的主持人请他就棒球运动员的健康情况谈一谈自己的想法。

克狄斯是专门研究卫生保健的，他行医也已三十多年。对主持人提出的这个问题，他根本不用任何准备，就可以侃侃而谈。可是，在这种场合下，他还是第一次。当听到主持人提到自己的名字时，他的心跳就加速了，他简直不知所措。他努力想使自己镇静下来，可无济于事，他的心脏仿佛就要跳出胸膛。这时参加宴会的人

都在鼓掌，全都注视着他。怎么办？再三思虑之后，他摇摇头，表示拒绝。但却引来了更热烈的掌声，听众也自发地呼喊起来。

克狄斯心里清楚，在这种极其沮丧的情绪支配下，自己一旦站起来演讲，肯定会失败，更有甚者可能连五六个完整的句子都讲不出来。他只好站起来，背对着朋友，默默地走了出去，心中充满了难堪和耻辱。

自此之后，克狄斯便参加了口才培训班，他再也不想使自己陷入哑口无言的困境中了。因此，为了提高自己的公众演讲能力，他刻苦努力地参加了一个月的培训之后，他的恐惧的情绪便渐渐消失了，两个月之后，他已经成为班上的演讲名家，并开始接受到各地的演讲邀请函。

令克狄斯高兴的是，他不仅体会到了演讲带给他的欣喜的感觉以及获得的荣誉带给他的幸福，而且他还在演讲中结交到了许多朋友。华盛顿的一位政治家还专门邀请他到各地发表竞选演讲。如果他知道克狄斯之前在那次宴会上的表现，不知会有何感想？

可见，要想获得自信、勇气和面对公众发表演讲时冷静而清晰的思考能力，并不像大多数人想象的那样困难——甚至可能不到其想像的十分之一的困难。这并不是上帝赐给少数人的礼物。这就像是你打高尔夫球的能力，任何人都可以发掘出他潜在的能力，只要你克服恐惧，有想要如此做的信心就可以。

恐惧束缚了我们的行动，抑制了我们的才华。恐惧好比给自己制造了一座无形的监狱，束缚着我们，让我们内心无比痛苦。恐惧来源于自身失败的经历、以及自己追求完美和过于内向的性格。恐惧的人总是在意自身的弱点和缺陷，总是在意自己一时的成败得失，兴衰荣辱，总是在意别人对自己的评价。一个人战胜了恐惧，意味着潜能的开发、能力的提高、才能的发挥。成功的演讲从战胜自身的恐惧开始。

大师箴言

帮助一个人在日常生活中征服恐惧以及培养仪态、勇气的最确实、最快速的方法，就是让他在一组人面前讲话。

培养自信是每个口才课程训练的主要目的。对大部分参加过培训的学员说，他们虽然也得到其他的益处，但是自信心的增加则是最主要的收获。

帮助学员征服畏惧以及培养仪态、勇气和自信是每一位口才培训教师都认为帮助一个人在日常生活中获得勇气和自信的最确实、最快速的方法，就是让他在一组人面前讲话。

我们都知道批评一个人的发音、文法、音调和姿态，只会增加——而不是除去——一个人的自惭和畏惧。因此，要想培养一个人的勇气和自信，就应该先让他获得成就感和胜利感。

玛丽·魏丽丝是个盲人，她在纽约市参加了口才培训课程，她

由盲人犬引导来到教室。头几堂课里，玛丽怕到教室前发表谈话，教师和同学想尽一切办法鼓励和帮助她克服这种畏惧。

几个星期以后，玛丽对走到前面去说几句话已经不再十分勉强。不久，她抱怨班上的人太护着她了，她说她要受到和别人一样的对待。又过了几个星期，玛丽去参加了另一个班，她毫不犹豫、畏惧或不安，她对一群陌生人发表了一篇很好的演讲。在毕业演讲中，她强调她已经获得足够的勇气，她要辞去现在的工作，找一份待遇较好，更令她喜爱的工作。同学们都为她写很好的推荐信，寄给可能会雇用她的老板。

培养勇气就是培训班全部课程的根本，它激励着每个课程的学员们。培训班的老师引述军事领袖、著名的电影明星、歌星以及政治领袖的事例，他们都承认在一生中有时候会失去勇气，老师还会分析指出他们是怎样克服了畏惧，面对困难的。

玛丽去世的前几年，在米尔瓦基商业协会发表演说。她在总结中指出：“我宁愿把自信和勇气传给我的子女，而不是留下百万元的财产。”

在一次广播节目中，主持人问玛丽：“除掉鼓励人发表谈话外，还有什么其他方法可以培养一个人的勇气？”她回答说：

“有一件事情是可以肯定的，那就是勇气是花钱也买不来的，培养出真正的勇气就像你锻炼出强壮有力的手臂一样。你知道，就算你有洛克菲勒加上亨利·福特的财富，你也不能够跑到健身房去用钱买一双强壮有力的手臂。但是你砍柴、打沙包，就可以锻炼出强壮有力的手臂。同样的道理，你只要多多运用勇气，就可以培养出勇气。”

“明天开始，你就做些你害怕去做的事，爱默生曾经说过：‘做你畏惧去做的事，畏惧就绝对可以去除掉。’你坐在那儿什么事也不做，你就永远不能培养出勇气来。你只有以行动来培养勇气。”

“假定你不敢去拜见某一个人，那么你明天就去拜见他，做你

害怕去做的事。你可能害怕得在他的家门前或办公室门口来回走上五六次，然后才鼓足勇气走进去。但是只要进去，你通常会发现情况并不如你害怕的那样糟糕。”

玛德是个家庭主妇，她在自己和外边世界间建造了一道无形却牢不可破的墙，以致五年以来，她从来没有自愿地走出过她的家门，就是卖菜的停在她家门口，她也不愿意走出去买菜。她如果不能以电话订货的方式来买东西就得由她的丈夫去买。有一次油漆工来为她家的外墙刷油漆，她不愿意走出去和油漆工说话，结果油漆工刷错了颜色。

一天晚上，她丈夫费尽口舌才说动她一块儿参加“卡耐基示范集会”，并且赢得了免费参加卡耐基课程的奖。主持人叫了她名字三次，她丈夫才勉强把她推到走道上，在她走上领奖台时，她那过分恐惧的模样实在令人发笑。

然而当玛德参加卡耐基的课程之后却发生了很大的变化。她由于太紧张了，以至于听完第一堂课回到家，整个晚上都没睡着，浑身抖个不停。等到她上完第三堂课，她发现听卡耐基的课是她一生最兴奋也最快乐的事。卡耐基的课程把她从一个自我封闭的狭小天地里完全拉了出来，突然之间生活变成了另一种样子。

在玛德上完卡耐基的课程之后，被提任卡耐基课程的助教。南非广播公司三次邀请她参加“妇女时间”节目的播出。她在节目中讲了自己的故事，并且称她所经历的一切是一项“奇迹。”

同样属于“奇迹”的是，很多商界高级人士由于获得了更大的信心，他们的生活和事业都大为发展。比尔·莫瑞现在已经退休了，他以前是亚利桑那州凤凰城一家建筑公司的高级负责人，他不怕处理涉及千万美元的事务，但是在一群人面前宣读一份公文都可以使他怕得两手发抖。多少年来，每年在公司举办的圣诞节大会上，他都要花钱雇一个人来为他自己发表演讲词。在接受卡耐基训练之后，比尔不但能自己发表演讲，而且成为公司里以及美国

整个建筑界的主要发言人。

卡耐基深深地相信，要学员站到全班前面去讲话，是可以克服畏惧的。他认为：

“不管这个人站起来说话犯了什么错误——就算他或她怕得只说出半句话，这个人都应该得到祝贺，因为他做了一千个人之中才有一个人有勇气做的事——改进全世界重要的一个人——这个人就是自己。”

这种方式的训练，到现在为止，可能是消除畏惧、培养勇气和自信的最佳方式，怎么说呢？因为当一个人除去了在一群人前说话的畏惧后，他就可以克服对自己、对别人以及对生活本身的畏惧，对他对自己有了全新看法，这时他会受到鼓舞，而敢于去做和完成以前从来没有想到能做的事情。

培养勇气的第一步，就看一个人对所畏惧的事物的态度。

我们应该记住古代罗马皇帝和哲学家马卡斯·奥里歇斯的格言：“我们的生活是什么样子，是由我们的想法来决定的。”

卡耐基和他的助手，对于怎样培养勇气这个题目，曾经做了广泛而深入的研究，他们研读了古今有关伟大男女人物的生活情形的书籍。卡耐基本人也和很多著名人物讨论他们是如何克服困难，以达到他们的目标，像罗斯福总统夫妇、查尔士·舒瓦布、无线电报发明者马可尼、海伦·凯勒以及其他很多著名人物，都对卡耐基说了他们如何克服困难，树立信心，最终获得成功体会。

瓦希·杨是一个把自己从默默无闻和穷困中提升为富有而著名的人物。一次在广播访问节目中，他讲述了自己的故事，这时候他已经是全美最成功的保险推销人之一，也是全世界收入最多的推销员之一，他还写了五本书，其中四本成为畅销书。

杨过去很贫穷，他没有受过教育，他曾经想从旅馆的窗口跳出去自杀，因为他生活得十分狼狈。

这种情形使杨重新评鉴他的生活。他对自己说：“假设你有一

个原来想制造冰淇淋的工厂，结果你发现它没有生产出冰淇淋，而竟然生产出碳酸来，那你要采取什么行动？瓦希·杨，你有一个思想的工厂。但是你主宰这家工厂了吗？你让这家思想工厂乱成一团，你的思想工厂生产一些废物，生产忧虑、畏惧、羡慕、愤怒、自怜自卑、哀愁、不快乐和贫穷。”

为了扔掉这些废物，瓦希·杨突然认识到，改变想法就可以改变生活。他遵守圣经中的话：

一个人心里想什么，他就会变成什么。

要赢得这场战争并不容易。杨决心要培养九种品质：爱、勇气、愉快、活跃、怜悯、友善、慷慨、容忍和公正。他常常得抗拒那些他不想要的想法。他对着那些不想要的想法大声争辩。他把这种情形当作一种竞赛，一发现羡慕或畏惧的想法又悄悄爬进自己心智的大门，他就立刻会说：“你去跳河吧。你在过去曾经毁了我的生活——现在滚开，不要再来！”

如果态度是建立自信的基础，决心就是把态度坚定地纳入生活的技巧。卡耐基在他的书中、演说中、别人咨询中，以及在班上把这种说法提出来。“如果一个人真的要改进自己，就必须养成新的习惯。一个人的生活、一个人的性格不过是习惯的累积，习惯就是自己。”我们不妨来看看美国心理学家和哲学家威廉·詹姆斯的四大原则，以帮助我们培养新的、理想的习惯：

1. 以你所能有的全部热忱开始。谈到如何培养新习惯，还没有人提到本杰明·富兰克林，富兰克林在年轻的时候就订出一张表，列出他要自己培养出来的十三点特性，他称之为十三点美德。他每个星期专心培养一种美德，十三个星期以后，再从头开始，一再反复做。他了解习惯只是重复——而重复就是习惯。

因此，我们从富兰克林身上学到的第一个原则是：如果你想培养新习惯，那你就得以你所有的全部热忱开始，把培养新习惯看成是你心目中最重要的事，然后新习惯自然会带给你美好的事物，并

不断地提醒你。新习惯或许会增强你的健康，或许会增加你的人缘、收入或你的自尊。继续利用这些好处提醒你自己，直到你的热忱达到沸点。

2. 抓住每一个机会实行你的新决定。

3. 不要允许自己有一次失败。威廉·詹姆斯教授曾经指出：“一次失足就像把毛线掉到地上一样。线球是要花很多时间仔细绕起来的，因此，你把它掉在地上一次，你就要花很多时间才能够再把它绕起来。”

4. 烧掉你后面的桥。凯撒渡过英吉利海峡，领着他的军队登陆在今天叫做英格兰的地方，他就照这个原则去做。当然，他烧的不是桥，而是破釜沉舟，把他的船都烧掉了。他告诉他的军队，他们在敌人境内，没有撤退的工具，他们只能够前进、征服，而他们也确实做到了前进、征服。

现在你我想要培养一种新习惯，那就学凯撒的办法，使我们没有办法向后退缩。

那么，让我们把这些观念转变成行动，就会达到控制忧虑，消除恐惧，而增进自信的目的。

当众说话的恐惧存在于大多数人之间。如何能够让自己面对观众，流畅的说出自己的想法呢？全世界只有一种方法：那就是主动的去做使你恐惧的事。

大师箴言

当面对听众时，为了培养自己的勇气，不妨表现得好像真有勇气，运用意志达到这个目标，勇气就很可能取代恐惧。

美国著名心理学家威廉·詹姆斯教授曾给人们这样的忠告：行动似乎紧随于感觉之后，其实行动和感觉是并行的。行动在意志的直接控制下，通过制约行动，人们也可以间接地制约感觉，但感觉是不受意志的直接控制的。所以，人们如果失去了原有自然的欢乐，那么让自己快乐的最好办法，就是快快乐乐地坐着或说话，表现得自己像本来就是欢乐的一样。倘若这种办法仍然不能让你觉得快乐，那就别无它法了。

当面对观众的时候，为了培养自己的勇气，那不妨就表现得好像真有勇气一样。但是前提是必须有准备，否则再怎么表演也无济于事，你如果已经对自己的演讲内容胸有成竹，那就可以轻松地再做一次深呼吸。面对观众之前，深呼吸 30 秒，所增加的氧气供应可以提神，给你勇气。世界杰出的男高音姜·德·瑞斯基常说，你如果气充满胸膛，紧张自然会消逝。

把身体站直，直视听众，然后开始信心十足地讲话，好似他们每个人都欠你的钱。假想他们欠债，假想他们聚在那儿是要求你宽限还债的时间。这种心理作用对你大有帮助。

也许有人会怀疑这种方法的可行性。我们不妨来听一听下面这位美国人所说的话吧。

他常被人们视为勇气的象征，可是他曾经却非常胆怯，正是由于练习了自我信赖，才成为了勇气之最——他就是托拉斯的斗士，

常常左右着听众的美国总统西奥多·罗斯福。

他曾在他的自传里这样写道：“因为小时身体不好，又很愚笨，因此自己总是缺乏信心。于是他不得不艰难而辛苦地训练自己，这种训练，不只是对肉体上的，同时也是精神和灵魂方面的。小时候，他在马利埃特的一部书中，读到了一句对自己影响深刻的话。那句话是一艘小型英国军舰的舰长，向主角讲解如何做到无畏无惧、气宇轩昂时讲的，大意是刚开始时，每个人想有所行动，都会恐惧，应该学会驾驭自己，让自己表现得好像一点都不害怕的样子。这样持之以恒下去，原先的假装就会变成现实。长此以往，就会变成真正的勇者。刚开始时，曾有许多事情让他感到恐惧。从小灰熊到野马还有枪手，当时他故意装做什么也不怕的样子，慢慢地他就不再害怕了。人们如果愿意，也能做到这样。

克服当众说话的恐惧，对我们做任何事情都有着极大的潜移默化的影响，接受完这方面的训练以后，人们会发现自己渐渐变得品德完美，甚至脱胎换骨，进入到更丰富更圆满的人生。

演说家们觉察到，自己能够轻易地克服恐惧和焦虑，并且从前可能会失败的事，现在却成功了。我们也能够从当众说话中获得信心，从而满怀信心地面对每一天的献礼。你将能以面目一新的胜利感，迎战生活里的难题和困扰，曾是连绵难解的境况，也可以变成生活中增添情趣的愉快挑战。世界上没有一点都不胆怯、恐惧和害羞的人。人人都有，只是程度不同、持续的时间长短而已。面对恐惧，要对自己抱有希望，对自己宽容，并使事情看起来容易做到。记住：你的生命是以某种节奏前进，你若感到失意消沉，无力面对困难，你也许会沉至山洼的底部；但是你若保持自信，便可能利用当时正扯你下坠的那股力量，跃出洼谷之外。

二 具备坚强的决心

无论任何人，如果他希望迎接语言的挑战，使自己能言简意赅地讲话，就必须具备坚强的决心。

无论做什么事情，要获得成功，必须要有坚定不移的决心，演讲当然也不例外。无论它对于你来说有多大的难度，你都应该积极地去设想：“有志者事竟成。”你一定要对自己在听众面前说话的努力成果保持轻松乐观的看法。你一定要把决心印记在每个句子、甚至每个词语上，落实在行动上，竭尽全力地来培养这种能力。无论任何人，如果你希望迎接语言的挑战，使自己能言简意赅地讲话，就必须具备坚强的决心。

在美国商界，有一位传奇人物。他在读大学时，有一次老师规定五分钟演讲，可他还没讲到一半，就脸色发白，匆匆走下讲台。这是他人生中的第一次公开演讲，结果失败了。但他不甘心被这次失败击倒，于是立下决心，一定要做一位优秀的演讲家。他没有失言，最终他成为了美国政府的经济顾问，为世人所敬仰，他就是克劳莱斯·毕拉德。毕拉德的故事说明，演讲成功的关键是要有成功的决心。

约翰·哈佛斯狄是美国西部一个口才培训班的学员。他第一次站起来就信心十足地说，他要做“全美房屋建筑商”的代言人。他最想做的就是能在全美国从事宣传工作，告诉人们他在房屋建造中遇到的问题和获得的成功。约翰·哈佛斯狄真的做到了。他是那种让老师感到非常高兴的学生，有着对理想的狂热追求。他还说，他想到全国各地做巡回演讲，演讲的内容不只是地方性的问