

魅力口才与演讲的艺术

*How to Develop Self-Confidence & Influence
People by Public Speaking*

【美】戴尔·卡耐基/著
曹顺发 高楠/译

如何通过演讲获得自信及影响他人



人际关系学大师教你如何成功演讲
全球畅销的演讲技巧圣经

帮助亿万读者修炼完美口才、改变人生命运的经典口才学习用书

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

魅力口才与演讲的艺术



【美】戴尔·卡耐基/著
曹顺发 高楠/译

如何通过演讲获得自信及影响他人

*How to Develop Self-Confidence & Influence
People by Public Speaking*

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

魅力口才与演讲的艺术 / (美) 戴尔·卡耐基著; 曹顺发, 高楠译. —北京: 中国法制出版社, 2016.6

书名原文: How to Develop Self-Confidence & Influence People by Public Speaking

ISBN 978-7-5093-7631-7

I. ①魅… II. ①戴… ②曹… ③高… III. ①口才学—通俗读物 ②演讲—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 148193 号

策划编辑: 杨 智

责任编辑: 张 津 (zj2007011567@163.com)

封面设计: 杨泽江

魅力口才与演讲的艺术

MEILI KOUCAI YU YANJIANG DE YISHU

著者/[美] 戴尔·卡耐基

译者/曹顺发 高楠

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710毫米×1000毫米 16

印张/13.5 字数/176千

版次/2016年7月第1版

2016年7月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-7631-7

定价: 29.80 元

北京西单横二条2号

值班电话: 010-66026508

邮政编码 100031

传真: 010-66031119

网址: <http://www.zgffs.com>

编辑部电话: 010-66053217

市场营销部电话: 010-66033393

邮购部电话: 010-66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010-66032926)

前 言

多年以来，“戴尔·卡耐基”一直是赢得友谊以及影响他人的代名词。《人性的弱点》(*How to Win Friends and Influence People*)是迄今为止非小说文学作品中最畅销的书籍之一，从而也给他带来了国际声誉。但《人性的弱点》并非戴尔·卡耐基的第一部作品。

早在1912年，戴尔·卡耐基就写过一本书，名为《公众演讲及其对商界人士的影响》(*Public Speaking and Influencing Men in Business*)。这是一本有关公共演讲的教材，至今仍是著名的“卡耐基有效沟通与交际”课程的官方教科书，也是基督教青年会公共演讲课程的教材。仅在过去10年里，该书的销售量已多达60万册，其精装版累计销量已逾100万册。此外，该书还被译成20多种语言，在海外发行、销售了数千本。即使如此，这本书仍未得到阅读大众应有的重视。

不久前，联合出版社的出版商与我联系时提到，如果将我丈夫生前的第一部作品以袖珍本形式编辑再版，说不定会大受欢迎。他们觉得该书对人们的日常生活提出了许多有价值的观点，对此我深表认同。如今，戴尔·卡耐基的人生哲学已传播至世界各地，共有100多万学员

参加过戴尔·卡耐基课程的培训。这门课程旨在挖掘人的潜力，从而让他们保持一种勇于探索、乐观充实的生活态度

《演讲的艺术》这本口袋书是应广大读者的要求而编辑再版的。书中不乏智慧箴言，也让许多学员受益匪浅、梦想成真。数月以来，我重拾此书，且认真地阅读了一遍，发现里面竟然包含着那么多战胜恐惧、建立自信的办法。此外，书中还配有很多实战技巧和建议，可以帮助读者不管是面对个人还是群体时，都能有效地进行沟通。

我衷心地希望，本书的新读者跟30年来参加戴尔·卡耐基课程培训的学员一样，能够从中获益。

多萝西·卡耐基

目 录



第一章 鼓起勇气 建立自信	001
强烈而持久的愿望	007
充分了解将要演讲的内容	009
充满自信	010
练习! 练习! 再练习!	012
小 结	013
第二章 精心准备 赢得自信	015
恰当的演讲准备方式	016
万无一失的演讲	018
什么才是真正的演讲准备	019
耶鲁神学院布朗院长的高见	020
林肯准备演讲的方法	022
你如何准备自己的演讲	025
储备能力的秘诀	029
小 结	031

第三章 著名演说家如何准备演讲	032
获奖感言的构思方法	034
康韦尔博士设计演讲的方式	038
名人准备演讲的方法	039
像理牌一样整理笔记	042
演讲时是否该参照笔记	043
不可死记硬背	044
格兰特将军在阿波马托克斯	045
农场主为何纷纷认为林肯“懒得要命”	046
小 结	047
第四章 增强记忆力	050
他们竟看不见樱桃树	051
林肯大声朗读的原因	052
马克·吐温不用笔记的由来	053
记住一本厚如《新约全书》的书籍	057
有意义的重复	058
威廉·詹姆斯教授解读好记性的秘诀	059
组合信息的方法	060
如何记住日期	062
记住演讲要点的方法	063
脑子突然“失灵”的应对方法	064
记忆难以做到万事巨细	066
小 结	067

第五章 成功演讲的基本要素	069
持之以恒的必要性.....	070
水滴石穿.....	071
努力皆有回报.....	072
登上凯泽峰之巅.....	074
必胜的信念.....	075
小 结.....	077
第六章 提高表达能力的秘诀	079
何为表达到位.....	081
表达到位的秘诀.....	082
亨利·福特的建议.....	083
演讲时你会做这些事儿吗.....	087
重读重要词汇，弱化次要词汇.....	087
变换自己的语调.....	089
变换自己的语速.....	090
在重点前后要停顿.....	091
小 结.....	094
第七章 台风与个性	096
为何有的演讲者比他人更具人气.....	098
衣着打扮对你的影响.....	098
格兰特将军的终生遗憾之一.....	099
在登台演讲前，成败已有定论.....	100
让你的听众集中坐在一起.....	101
庞德少校砸坏窗户玻璃.....	102

让灯光打在你的脸上	103
讲台上不要有遮挡物	104
讲台上不要有嘉宾	105
坐姿的艺术	106
优雅的姿势	106
以形体之名传授的古怪动作	108
一些可能有益的建议	111
小 结	112
第八章 如何做好开场白	114
慎以幽默故事开场	116
切勿以道歉开场	119
激发听众的好奇心	120
为什么不拿故事作开场白	123
以具体事例作为开场白	124
充分运用展示品	125
以提问作为开场白	125
以援引名人的提问作为开场白	126
让演讲主题与听众兴趣紧密相连	127
语不惊人誓不休	128
看似平淡无奇，实则耐人寻味	130
小 结	131
第九章 如何做好结束语	133
对自己演讲的要点进行总结	138
呼吁行动	140
简洁而真诚的赞美	140

幽默的结尾.....	141
引用诗歌来结束演讲.....	142
《圣经》引文的力量.....	144
高潮部分.....	145
当脚尖触地时.....	147
小 结.....	148
第十章 如何清楚表达.....	150
运用比喻帮助诠释.....	152
避免使用术语.....	156
林肯表达清楚的秘诀.....	158
求助视觉.....	159
洛克菲勒分硬币.....	161
用不同的字眼重述自己的要点.....	162
采用总体阐述并辅以具体例证.....	163
不要模仿山羊.....	164
小 结.....	165
第十一章 如何使你的听众感兴趣.....	167
硫酸对你的影响.....	168
世界上最有趣的三件事儿.....	170
如何成为一名健谈之人.....	171
一个赢得 200 万读者的创意.....	172
引人注意的演讲素材.....	173
具体化.....	176
图像化语言.....	178
激发兴趣的对比价值.....	180

兴趣具有感染力.....	180
小 结	181
第十二章 提高措辞能力.....	183
马克·吐温如何提升措辞水平.....	192
文字背后的浪漫故事	194
改写一百零四次.....	196
避免使用陈词.....	198
小 结	199
译后记.....	201
主编简介.....	205

第一章

鼓起勇气 建立自信

自 1912 年以来，已有 50 多万男女学员参与过我那种方式培训的公众演讲课程。其中一些人还就为什么会报名参加此课程，以及期待达到的效果做过书面说明。当然，他们的措辞不尽相同，但来信中所表达的核心期待及基本欠缺却是惊人的统一。接二连三的人在来信中写道：“一被要求起身发言时，我就感到非常紧张、恐惧，以至于思绪混乱、无法集中精神、记不清之前想要表达的话。我想获取自信、镇定，以及独立思考的能力。在生意场上、俱乐部里或是在公众面前，我希望逻辑严密，组织好自己的思绪，继而清晰且令人信服地表达出来。”成千上万的来信内容大致都是如此。

举个实际的例证吧。多年前，有一位 D.W. 根特先生参加了我在费城举办的公众演讲课程。就在开课不久，他邀请我到“制造商俱乐部”共进午餐。根特先生人近中年、生活态度乐观、拥有自己的制造企业，还是教会工作及公民活动的领导者。在当天饭桌上，他靠着餐桌说道：“我曾多次应邀在各种不同的场合讲话，可却从没讲好过。面对公众，我就莫名地焦虑，脑子里一团糨糊，所以我一生都在极力回避演讲之类的事儿。我现在已是大学董事会主席，我必须主持会议，做一些发言……您认为我在这个年龄还能学会演讲吗？”

“我认为吗，根特先生？”我回答道，“这可不是我认为的问题。我知道你行的，我知道你可以，只要你愿意练习，同时遵循那些应采用方法。”

他乐于相信我说的话，可似乎觉得那些话过于乐观。“我恐怕您只是出于善意，”他回答道，“才刻意鼓励我的吧。”

当他结束整个培训之后，我俩便失去了联系。后来，我俩再次相聚在“制造商俱乐部”，还共进了午餐。我俩还是坐在第一次见面的那一角落，用的还是那张餐桌。在提醒我俩上次的谈话时，我问他是否还认为我当初太过乐观了，他从自己的口袋里掏出一个红色封底的笔记本，让我看了看他曾记录下的那些演讲及日期。“有能力去做这些演讲，以及为社区做出自己的努力，”他坦诚道，“我从中获得的快乐——这些无疑是我一生中最满足的事情之一。”

我俩相遇之前不久，华盛顿召开了一次非常重要的裁军会议。当得知英国首相计划出席此次会议时，费城的浸信会教徒给他拍去电报，邀请他前往他们所在的城市，并在即将举行的一场大型群众集会上做演讲。根特先生告诉我，他本人受该市的浸信会教徒们推选，向听众介绍首相。

然而，就在两年多之前，此人还跟我同坐一张餐桌，非常严肃地问过我他有无做公众演讲的能力。

此人演讲能力的神速进步是不是不可思议呢？没什么不可思议的。类似的例子成百上千。譬如说，数年前，来自布鲁克林的一位内科医生，这里姑且称其为柯蒂斯先生，在佛罗里达州巨人队训练场附近过冬。作为一名热情的棒球迷，他经常去看巨人队的训练。随着时间的推移，他和那些队员便熟悉了起来，甚至还应邀前去参加他们的庆功宴。

当咖啡和坚果送上餐桌之后，几位知名的嘉宾被逐一邀请讲“几句话”，突然，在一阵雷鸣般的掌声之后，柯蒂斯医生听到宴会主持人说道：“今晚，在座嘉宾中有一位内科医生。我打算请他就棒球运动员的保健问题谈谈他的高

见。”

柯蒂斯医生有这方面的准备吗？那是当然。他在该领域的发言权世间无二：此人研究卫生学并行医长达30年有余。他大可以在饭桌上与其邻座滔滔不绝地聊上一整晚。不过，要起身，哪怕是跟寥寥数人说上几句同样的内容，那就另当别论了。做演讲这事儿简直是个要命的事儿。一想到讲话这事儿，柯蒂斯医生心跳急剧加速且惴惴不安起来。此前他从未做过任何公众演讲，而此时此刻，他脑子里的任何想法，都如鸟儿展翅，迅疾飞得不知去向。

他该怎么办呢？每位听众都在一个劲儿地鼓掌。所有人的目光全都聚集在他身上。柯蒂斯医生摇了摇头以示拒绝，可这反而让掌声愈发热烈，愈发让听众期待他的演讲。“柯蒂斯医生！讲几句！讲几句！”的呼声更响亮、更紧迫。

柯蒂斯医生陷入进退两难之境。他深知自己如果站起身来，也讲不了几句，结果必然是以失败告终。他起身，二话没说，转身背对那些朋友，继而默默地离开了现场。当时的他一定觉得尴尬无比，甚至颜面扫地。

难怪回到布鲁克林之后，柯蒂斯医生最先做的几件事之一，就是报名参加我开设的公众演讲课程。他不想再有被弄得面红耳赤、哑口无言的时候。

柯蒂斯医生便是那种让老师非常高兴的学员：他学习起来可是认真到了极点；他非常想提高自己的演讲能力，就实现其愿望而言，他毫无三心二意；他每次悉心准备自己的演讲稿，每次都以顽强的毅力不断地反复练习，从没有过旷课或者缺席的现象。

他严格按照一名好学之人的习惯去做每一件该做的事儿。他进步的速度之快，简直大大超出了他本人最大的预期。上过几次课后，他那种紧张感已经降低，自信心逐日增强。两个月下来，他俨然成为其所在小组的“明星发言人”。不久之后，他便收到前往各地演讲的邀请，并四处奔波起来。现在的他很享受演讲带来的那种感觉和愉悦，外加演讲带来的荣誉，也因此也结识了众多的朋

友。

纽约市共和党竞选委员会有名成员，在听过柯蒂斯的一场公共演讲后，便诚邀他前去为其党派做一次巡回演讲。试想，那名政治家要是知其邀请的演说家在1年之前的一场公共晚宴上还因为怯场而说不出话来，并在羞愧及慌乱中落荒而逃的话，他会是何等的惊讶！

在公众演讲时建立自信和勇气，以及面对公众时不乏沉着且清晰的思考能力，多数人认为如登天一样难，其实那难度顶多只占十分之一。它并不是极少数受上天眷顾的宠儿才能享有的天赋。公众演讲能力好比打高尔夫球，只要有足够强烈的愿望，任何人都能将其潜在的能力开发出来。

坐着的时候思维敏捷，站起身来脑子却不听使唤，这其中难道真有什么玄机吗？当然没有。事实上，在面对听众之前，你应该思考到位才是。听众的到来应该激发你的斗志，让你兴奋起来才是。无数个演说家都认为面前的听众是一种刺激物，是一种灵感，它能使演讲者的头脑更加清晰、敏捷。正如演说家亨利·沃德·比彻所言，演讲者当时还没有想法、事实，观念会如“袅袅青烟飘然而至”。演讲者需要做的就是伸出双手抓住它们，趁热打铁。这应该成为你的一种体验。只要你不不停地训练，且持之以恒，你就会拥有类似的体验。

然而，说了这么多，你可能百分百地确信这一点：勤学苦练可以消磨掉你的听众恐惧症，同时给你带来自信心以及永久不衰的勇气。

不要以为自己是个特例，你的演讲会难得非同一般。就连那些日后成为其同代人中最为雄辩的演说家，在其演讲生涯之初也曾被这种盲目的恐惧和自我意识所困扰过。

前国务卿威廉·詹宁斯·布莱恩，尽管曾是个一名久经沙场的老兵，但他也不得不承认自己前几次进行公开演讲时，吓得两腿直发抖。

在首次做讲座时，马克·吐温感觉自己嘴里像塞了一团棉花，心跳快得有

如直冲领奖台领奖一般。

南北战争中的格兰特将军曾统率过当时世界上最强大的军队之一，取得过威克斯堡大捷。然而，当他尝试面对公众发表演讲时，他也承认心里有某种感觉，恰如患上骨髓痲一样。

作为其所处时代最有影响力的法国政治演说家，尚·饶勒斯在鼓足勇气完成自己的首次演讲之前，也因不知怎样演讲而在下议院张口结舌地呆坐了1年之久。

“在我第一次尝试做公开演讲时，”英国前首相劳合·乔治承认道，“我不妨直说，我当时简直难受到了极点。演说词里没有半点儿修辞，全是大白话，舌头不听使唤，刚开始连一个字都蹦不出来。”

在美国南北战争中，英国杰出的演说家约翰·布莱特曾在国内竭力支持美国统一及其废奴事业。他曾在某校的教学楼前，面对一群乡下听众发表过自己身为议员的首次演讲。在前往演讲的路上，由于他非常担心自己会搞砸，于是恳求随行的那名同伴，说只要看到他演说时出现任何紧张迹象，就立即鼓掌给他打气。

在其人生第一次演讲之际，爱尔兰伟大的领袖查尔斯·斯图亚特·帕内尔也是紧张得要命，据他的兄弟证实，他紧握双拳，直到最后指甲都掐进掌心的肉里，并流出鲜血。

英国著名政治家迪斯雷利也承认，与其在下议院做那场首次演讲，他宁愿统率一支骑兵冲锋陷阵。他的开幕词简直失败得一塌糊涂。英国著名作家谢里丹的首次演讲也是如此。

事实上，正因为众多声名显赫的演说家都在自己的首场演讲中都有过欠佳的表现，所以时下的议员们都有同感，那就是：任何年轻人首次演讲的不祥之兆，注定会让他走上成功之道。所以，鼓起勇气吧。

回顾众多著名演说家的生涯之后，眼见一名学员在演讲之初总略显忐忑不安且紧张激动之时，我深感非常欣慰。

即使是在只有二十来人参加的小型商务会议场合，也应当有些许演讲的样儿。发表演讲的人应该会有纯种马刚上嚼子的那种紧张感。2 000 年前，圣人西塞罗就曾说过：“一切真正有价值的公众演讲都以紧张为特质。”

即使是在电台发表演讲时，演说家们同样会有类似的感觉，这就是所谓的“麦克风恐惧症”。查理·卓别林的名声虽然早已家喻户晓，但在发表电台演讲时，他总是将自己演说内容全部写在纸上。早在 1912 年，卓别林巡游全国，在美国演出一部名为“音乐厅之夜”的幽默短剧。在此之前，他一直在英国出演正统戏剧。然而，当他走进直播间面对麦克风时，他感觉自己的胃里在翻江倒海，就跟在风起浪涌的二月横渡大西洋时别无二致。

著名动作影星兼导演詹姆斯·科克伍德也有类似的经历。此人曾是讲坛上耀眼的明星。然而，当他面对看不见的听众做完演讲之后，走出播音室时却在不停地抹去额前的汗珠。“相比之下，”他承认道，“参加百老汇的首映式可谓小事一桩。”

很多人，不管他们有多么频繁的演讲经历，每次登台前难免都会心生这种自我意识。但是，当他们起身适应几秒后，这种感觉就会随之消失。

就连林肯在开始作开场白时也有怯场之感。“林肯在演讲之前通常会感到非常无所适从，”林肯律师事务所的合伙人赫恩登如是说道，“适应其周围环境，对他来说似乎是件力气活儿。在明显的自信心不足以及神经过敏影响之下，他会纠结好一阵子。每每见到这种情形，我从打心底里同情林肯先生。演讲伊始，他声音听起来很尖锐、刺耳且令人极不舒服。整个人的行动方式、说话态度、面色黑黝、枯黄、满脸皱纹、声音枯燥、站姿古怪、怯场举动等——这一切似乎都对他不利，但这种情形仅持续那么一小会儿。”数分钟之后，他便镇定自