

每个人都希望自己是具有说服力的人

当众优雅而清晰地表达自己的观点并不容易



跟卡耐基学 当众讲话



当众讲话是一门艺术，更是一项重要的能力

Dale Carnegie

李志敏◎编著



中国商业出版社





Dale Carnegie

跟卡耐基学

当众讲话

好口才并非天赋而是后天可以练就的

如何让口才成为您的力量，有两个途径：

1. 认识好口才的重要性；
2. 提升自身的说话能力。

本书以与众不同的方式帮您锤炼、提高这项必备技能。

ISBN 7-5044-5390-0



9 797504 453906 >

ISBN 7-5044-5390-0/H · 124

定价：24.80元

每个人都希望自己是具有说服力的人

当众优雅而清晰地表达自己的观点并不容易

BER 博尔
博尔管理

跟卡耐基学 当众讲话

当众讲话是一门艺术，更是一项重要的能力

Dale Carnegie

李志敏◎编著



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟卡耐基学当众讲话/李志敏编著. —北京:中国商业出版社, 2005.5

ISBN 7-5044-6390-0

I. 跟… II. 李… III. 语言艺术-通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 039395 号

责任编辑 常勇

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

中国电影出版社印刷厂印刷

2005年6月第1版 2005年6月第1次印刷

787×1092毫米 16开 17.5印张 245千字

定价:24.80元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究



前 言

每个人都希望自己是一个有说服力的人。但是当众优雅而清晰地表达自己的观点并不容易，因为当众说话不仅是人生的基本能力，而且是一门艺术。良好的口才、融洽的人际关系、积极的心态是人们取得事业成功与生活幸福的重要因素，而口才又对融洽的人际关系、积极的心态有着重要影响。好口才可以助你变无助为转机，将劣势变为优势，在谈笑间无往不利。一个人如果具备了优秀的演讲口才，便能引人瞩目而出类拔萃，是成名、成功的快捷方式。即使在日常谈话中，如果有可能的话，都应当尽量使自己的谈话具体化和丰富化，学会使用特殊的细节，这样可以使自己的思想生动地展现于他人面前，这说明细节在平日的谈话和当众的演讲中同样是非常重要的。害怕当众说话，并不是某一个人的心理障碍，大多数人都程度不同地具有这种心理。如何克服这种当众说话的恐惧心理呢？《跟卡耐基学当众讲话》将教会您！

《跟卡耐基学当众讲话》一书是根据卡耐基演讲课堂培训资料整理而成。它是一本关于教你如何“有效”说话的现代“圣经”，是成就非凡人生的口才经典。它主要是要人们克服恐惧，建立自信，更有效地说话，而不光是讲解演说术



的历史和原理。卡耐基的演讲模式，融合了公开演讲术、推销术、心理学和商业谈判技巧。他不列举死板的规则，不教人发声法、手势法等装腔作势的说话方法，也反对背诵讲稿；因为他认为这些都是害人的陷阱。他教人克服畏惧，建立自信，顺其自然地发挥自己的潜在能力，在各种场合中顺畅地发表谈话，博得赞誉，获得成功。

本书集多位最伟大的语言大师的口才理念于一书，并结合其成功案例进行分析归纳，将理论性与实用性融于一体，让读者从中体会语言大师的精妙事例及其语言魅力，同时有效地学习和借鉴他们的口才技巧，达到提高自身口才的目的。其语言简单明了，并且结合生动具体的事例，增强了它的可读性和趣味性，一定能帮助读者从中掌握卡耐基口才学的精华。

《跟卡耐基学当众讲话》一书，无处不呈现出娓娓道来而又机智新颖的意味，使您读过之后，印象尤为深刻，并且会从此转变许多观念，当然是演讲和有效说话方面的观念，这种转变将使我们终生受益！

编者

2005 年 4 月



01 恐惧是演讲的死对头 / 1

恐惧束缚了我们的行动，抑制了我们的才华。恐惧好比给我们制造了一座无形的监狱，束缚着我们，让我们内心无比痛苦。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。

02 决心是成功的关键 / 17

心理学中有一个叫“期望强度”的概念，意即一个人在实现自己期望达成的预定目标过程中，面对各种付出与挑战所能承受的心理限度，或曰其期望的牢固程度。克服恐惧也是如此：要成功，必须有强烈的成功欲望。成功不是来源于想要，而是一定要。如果仅仅是想要，可能我们什么都得不到，如果是一定要，那就一定有方法可以得到。成功来源于我要。我要，我就能；我一定要，我就一定能。

03 如何准备演讲 / 23

古语有云：凡事预则立，不预则废。要想拥有出色的演讲，事先必须有充分的准备。只有准备充分的演讲者才有完全的自信。



04 丰富你的词汇 / 41

演讲语言是经过精心锤炼和构筑的口语，是生活化的语言，它的语汇、句式和语气都有浓厚的口语色彩，通俗晓畅，自然流动，没有雕凿的痕迹，没有公文的程式化，没有诗歌式的跳跃和剪辑。在起草演讲稿时，要摆脱其他文体的负面影响，在语言体裁的抒情上以适合现场表达为尺度。

05 时刻不忘自己的目标 / 55

集中全力，时刻不忘自信与谈笑风生的说话能力对你的重要性。只要你想做好，你就能做好。只有这样，你才会真正地期盼所做的事情，而不会枉费心思地胡思乱想许多不想干的杂事。

06 把握好演讲的态度 / 61

要取得演讲的成功，就要学习以自我为主的技术，不要心里老想着要依赖什么。依赖演讲稿和别人都不能使自己成功。所有的胜利都是自己努力的结果，只要你对自己负责，对自己充满信心和热忱。



07 与听众共同感受自己的演讲 / 75

演讲，就是想办法将演讲者观点与受众沟通和融合的过程，是一种理念的发散和反馈的过程，因此，演讲中与受众及时的沟通是非常必要的。

08 赋予演讲生命力 / 91

生命力、活力、热情是讲演者首需具备的条件。听众的情绪完全受讲演者情绪左右。演讲者绝不可以破坏自己的活力，旺盛的活力是很吸引人的。当众说话时，带着浓厚的热情、生动逼真地表达自己，自然会吸引听众的注意力。

09 个性与台风 / 101

个性是由遗传和环境所决定的，一旦形成就难更改或改进。但我们可以把它加强到某种程度，使它变得更有力，更有吸引力。无论如何，我们都可以努力使其得到最大的改善。



10 吸引听众的十一大技巧 / 115

演讲者站到听众面前，很自然地就会引起听众对他的注意，然而要想持续这份注意力，演讲者在第一个句子中就要说出某些吸引听众兴趣的话来，不是第二句、第三句。记住，是第一句。

11 几种特殊的演讲 / 155

临时被要求发言，或多或少感到紧张是很正常的。只要不会紧张到语无伦次甚或瞠目结舌愣在那儿，总还算是无伤大雅。适度的紧张有时反而有益，因为这样往往更清楚地流露出演讲者的坦率与热诚，因而更容易赢得听众的共鸣或赞许。毕竟，听众对即席演说者的期望是不那么严苛的。

12 增强语言感染力的技巧 / 169

在辩论或交谈中有很多高超的语言技巧，优秀的演说者都善于利用一些技巧，来增加语言的感染力，其中，引用熟语和运用数字是人们善于运用的两种技巧，巧妙地加以运用能收到意想不到的奇妙效果。



13 合理运用幽默的力量 / 183

幽默不仅反映出一个人随和的个性，还显示了一个人的聪明智慧以及随机应变的能力。但需要注意的是，幽默既不是毫无意义的插科打诨，也不是没有分寸的卖关子，耍嘴皮。幽默要在入情入理之中，引人发笑，给人启迪。

14 不要吝惜你的赞美 / 197

万物皆有灵，也都需要赞美，花草树木因为赞美而越发美丽茁壮，宠物们会因为赞美而跟主人越发亲近。就像渴望得到别人的尊重一样，得到赞美也是令人心情愉快的事情，任何人都不会嫌弃对方对自己赞美过多。所以，在与
人交谈时，一定不要吝啬你的赞美。

15 讨人喜欢的妙方 / 213

喜欢与快乐的人相处是人类的本性，那些整天忧愁郁闷的人，给人的感觉不正像一幅糟糕的图画？如果你期望别人能显得很愉快，千万不要低估一句话、一个微笑的作用，它很可能使一个不相识的人走近你，喜欢上你，成为开启你幸福之门的一把钥匙，成为你走上柳暗花明之路的一盏明灯。



16 松开你的拳头 / 231

天下至柔弱莫过于水，而攻坚者莫之能胜。仁厚、友善的方式比暴力更容易改变别人的心意。人际交往是一个相互的过程，不仅别人，你自己也应释放出感情“脉冲”，使相互间的关系保持温暖。你要散布阳光到别人的心里，先得自己心里有阳光。令人诚服的批评，应当建立在爱人之心、助人之意的感情基础之上。

17 改变他，但不伤害他 / 247

直接指责别人，只会招来对方强硬的反抗；而巧妙地暗示，让对方自己注意到自己的错误，则不会引起别人强烈的反感。因此要学会巧妙地批评，让他人既意识到自己的错误，并尽快改正，同时也能理解你善意批评的意图，从而内心里对你心存感激。

18 同情可以化敌为友 / 261

同情在中和酸性的狂暴感情上，有很大的化学价值，大部分的人都渴望得到同情。一个善于同情和理解别人的人，总能得到别人的好感与接近，容易和别人交朋友。而冷漠、自私，既不与大家分享欢乐，也不为别人分担痛苦的人，就像用一道墙把自己围在里边，必然是一个闭塞的、别人无法接近的孤家寡人。



01

恐惧是演讲的死 对头



恐惧束缚了我们的行动，抑制了我们的才华。恐惧好比给我们制造了一座无形的监狱，束缚着我们，让我们内心无比痛苦。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。