

卡耐基 当众演讲增加自信的智慧

演讲与口才

「美」戴尔·卡耐基 著

徐少

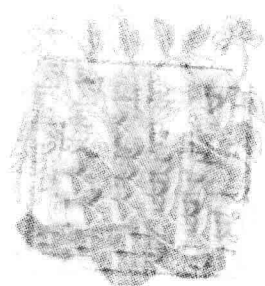


中国三峡出版社

卡耐基 演讲与口才

[美] 戴尔·卡耐基◎著

徐少杰◎等译



中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才/(美)卡耐基(Carnegie, D.)著;徐少杰译.—北京:中国三峡出版社,2011.11

ISBN 978-7-80223-765-0

I. ①演… II. ①卡… ②徐… III. ①演讲学—通俗读物 ②口才学—通俗读物 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第191061号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同51号 100034)

电话:(010)66112758 66118308

<http://www.zgsxcbs.cn>

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京洛平龙业印刷有限责任公司印刷 新华书店经销

2012年1月第1版 2012年1月第1次印刷

开本:787×1092毫米 1/16 印张:15.5

字数:180千字

ISBN 978-7-80223-765-0 定价:28.00元

目录

前 言 通往成功的捷径 / 1

第一篇 当众演讲的基本原则

第 1 章 快速获得当众演讲的技巧 / 12

要想获得自信、勇气和冷静而清晰的思考能力,并不是大多数人所想像的那么艰难。这就像学打高尔夫球一样,只要有强烈的愿望和充分的准备,任何人都可以发挥自己潜在的能力。

第 2 章 培养当众演讲的勇气和信心 / 26

学习当众说话,是一种天然的方法,它能够帮助人们有效地克服紧张不安的心理和恐惧感,树立起演讲的勇气和信心。

第 3 章 三种简单有效的方法 / 37

把自己的热忱和经验融入演讲中,是打动人心的简单而有效的方法,也是成功演讲的必要条件。如果你对自己的话题都不感兴趣,又怎么能期望别人被感动呢?

第二篇 成功演讲的三大要素

第 4 章 提前做好充分的准备 / 48

任何一个人只要遵循正确的方法,提前做好详细周密的准备,都可以成为出色的演讲者;相反,如果事先不能做适当的准备,即使有智

目录



者一样的年纪或者丰富的经验,演讲时也仍然会失败。

第5章 让演讲充满旺盛的生命力 / 68

要想让听众对你的演讲感兴趣,方法很简单,只需激发你自己对演讲题目的狂热,就不愁激发不出人们的兴趣来。

第6章 打开听众的心扉 / 76

要想赢得听众的关注,演讲的内容必须与听众自身有关,与他们的兴趣有关,与他们的的问题有关。只有这样,才能够牢牢地抓住听众的注意力,保证沟通的顺利进行。

第三篇 高效演讲的实用技巧

第7章 激励性演讲的技巧 / 90

不论你的演讲多么富于细节,如果你不能以再创造的热情来讲述,就不会有感染力。

第8章 说明性演讲的技巧 / 102

说清事理,使人明了,是说明性演讲的目的。但许多演讲者从来没有把自己的理念讲清楚过,其实要做到这一点并不困难。

第9章 说服性演讲的技巧 / 118

不论何时何地,获得听众赞同是每个演讲

目录

者的首要目标。信心是获取听众信任的最好方法,同时也是获取听众信心的最好方法。一个没有自信心的演讲者,肯定不会获得听众的认同。

第 10 章 即席演讲的技巧 / 130

向一大群人发表即席演讲,其实就像在自己的客厅里和朋友聊天一样,只不过谈话的对象和范围有所扩大而已。你所需要做的,就是对自己谈论的话题充满信心。

第 11 章 介绍性演讲的技巧 / 137

演讲最重要的是真诚。然而,有些演讲者却不了解这一点,他们也因此而失去了个人的魅力,失去了听众,使自己沦为一个不受听众欢迎的人。

第 12 章 长时段演讲的技巧 / 148

成功之道,唯有用心思考,除此之外别无捷径。在演讲中,你的第一个句子就要引起听众的好奇心,然后他们就会对你感兴趣,并关注你的演讲。

第四篇 当众演讲的沟通艺术

第 13 章 培养良好的演讲态度 / 188

要想自然而流畅的演讲,就要像孩子那样大

目录



胆地讲话!成年人当众演讲的难点,并不是增加什么个性特征,而是排除心理障碍,做出最本能的反应,要“讲得像自己”。

第 14 章 完善语言表达的技巧 / 201

坚持阅读,你将会不知不觉地、渐渐地却又是必然地改善你的辞藻,使它们变得美丽优雅。你将开始散发出这些精神伙伴的荣耀、美丽及高贵气质。

第 15 章 完善演讲的风格和个性 / 213

“演讲中最重要的是人!”作为演讲者,一定要突出地表现你自己,就像少女峰白雪皑皑的峰顶与瑞士蔚蓝色的天空相互辉映那样显眼。

第 16 章 走向成功的第一要诀 / 225

如果能将本书所介绍的各项技巧应用到日常生活中,你必定能更有效地说明自己的意图,并成功地说服和激励他人,充分实现自己的目的。这正是走向成功的第一要诀。

出版后记 / 234

前言 通往成功的捷径

罗维尔·托马斯

在一个寒冷的冬天的晚上，美国宾夕法尼亚饭店大舞厅内聚集了来自美国各界的 2500 名成功人士。才 7 点半钟的时候，舞厅内早已坐满了人，但是直到 8 点还仍然有许多人陆陆续续走进舞厅，而且大家都兴致非常高。没过多久，宽敞的大舞厅内就挤满了人，人们开始挤占没有座位的空地。为什么这些人在经过一天的工作劳累之后，晚上还要跑到这里来站上一两个小时呢？难道他们是来看时装表演的吗？或者他们是想来看一场自行车比赛？或者是著名的演讲家克拉克·盖博亲自登台发表演说呢？

都不是。这些人都是因为看了一则报纸广告，才纷纷赶来这里的。

两天前，这些人阅读《纽约太阳报》时，一整版广告映入了他们的眼帘：

你想增加你的收入吗？
你想流利地表达你自己吗？
你想做一个成功的领导者吗？

也许你以为这又是老一套的骗人伎俩。但是，不论你是否相信，就在地球上这座最繁华的都市，虽然有 25% 的人处于失业，而且经济十分萧条的情况下，竟然有 2500 人被这份广告打动了，并来到了宾夕法尼亚饭店。

要知道，这份广告可不是刊登在什么时尚报纸、杂志上，而是刊登在当



地一家最保守的晚报《纽约太阳报》上。而且前来饭店的人士，在美国全都属于上流社会，他们当中大多数是高级管理人员、公司老板、专业技术人员，而且他们的收入都在 2000 美元至 50 000 美元之间。

这些人来这里，究竟是出于什么目的呢？原来，他们是来听一个最现代、最实用的“为人处世技巧”的演讲——这次演讲由戴尔·卡耐基研究中心主办。

为什么这 2500 位成功人士要到这里来听这样一场演讲呢？是不是因为经济危机的压迫而使他们突然产生了求知欲呢？

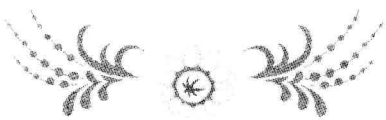
显然都不是！在此之前 20 多年，这个演讲每个季节都在纽约举行，而且经常是每场爆满，前来听讲的人几乎挤得水泄不通。其实，已经有 15 000 名商业界和专业技术领域的人士接受过戴尔·卡耐基的训练；甚至一些规模庞大、向来属于传统、保守行列的公司或组织，如西屋电气公司、麦格劳-希尔出版公司、布鲁克林联合瓦斯集团公司、布鲁克林商业协会、美国电气工程师协会、纽约电话公司等，为了保护他们公司及员工的利益，也专门开设了这种成人培训课程。

其实，这些人离开学校已经有 10 几年、20 多年了，他们再来接受这种训练，难道不是对我们教育制度的一种生动而鲜明的批判吗？

因此，现在摆在我们面前的一个重要问题，就是这些成年人到底想学习什么？于是，芝加哥大学为此联合了美国成人教育协会、青年基督会在各地创办的学校，开展了一项耗资 25 000 美元、为期两年的调查研究。这项调查研究的结果表明，成年人最关心的问题有两个：



在事业上最成功的人，除了知识之外，还具有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。



一是身体健康——如何保持健康和长寿；

二是如何加强人际关系——也即为人处世的方法和技巧。

也就是说，这些人既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面的专业知识，他们只想学到一些可以立即应用到商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而

有效的建议。

得出这两个结论之后，调查人员开始四处寻找，为这些人提供他们想要的东西。可是调查人员找遍了所有的教科书，却没找到一本有用的！他们发现，至今还没有人写过一本关于如何处理人际关系问题的书。

这真是太奇怪了！千百年来，关于各种学术研究的著作不仅水平高深，而且数量极多，但对于成年人来说，他们对这种书根本不屑一顾，而他们极其渴望获得的知识，却没有人指点迷津。

读到这些之后，你也许能明白，为什么这 2500 名成功男女在看了报纸上的广告之后，会如此兴致勃勃地拥进宾夕法尼亚饭店——因为他们找到了渴望已久的东西。

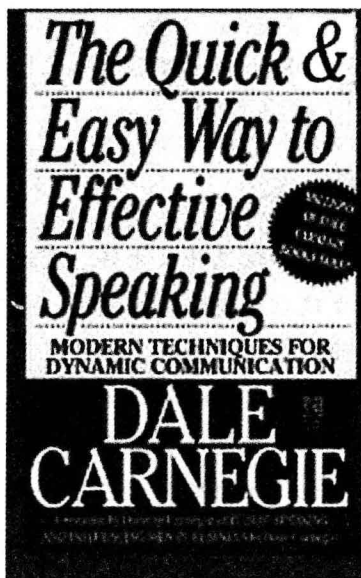
事实上，这些人以前也曾在学校和图书馆读了许多书，本以为只有知识才是出人头地、走向成功的唯一途径。可是在工作若干年之后，他们终于发现，在事业上最成功的人，除了知识之外，还具有善于沟通、说服他人、向别人推销自己的才华。因此他们发现，要想在本行业获取成功，人际交往、善于与人沟通和自我表达能力往往比大学文凭和书本知识更管用。

《纽约太阳报》刊登的那份广告宣称，在宾夕法尼亚饭店的演讲肯定会给前来听讲的人带来极大的娱乐享受。事实上也果真如此。

10 多位以前曾听过这一演讲的人被请到了演讲台上。他们每个人都有 75 秒钟的时间，通过话筒向人们讲述自己的亲身体验。记住，他们每个人只有 75 秒钟！时间一到，主持人就会用力敲木槌，喊道：“时间到！请下一位！”

演讲现场的气氛，就像牛群在草原上奔跑一样，热烈异常。台下听众站在那里将近两个小时，一点都不觉得累，他们全都着了迷。

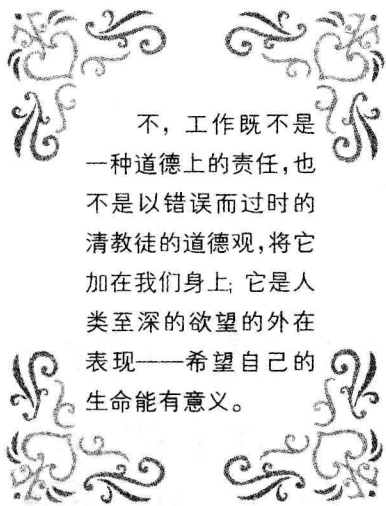
在台上演讲的那些人，来自美国商业领域的各个阶层：连锁商店的高级职员、面包制造商、商业协会会长、银行家、卡



本书英文版封面，已经售出上百万册

车推销员、化妆品推销员、保险推销员、制砖厂经理、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师。他们全都从不成功者走向了成功，并且在附近一带小有名气，有的人后来甚至成为美国政治舞台上举足轻重的人物。

在这次演讲中，第一个上台的是帕特里克·奥黑尔。奥黑尔出生在爱尔兰，只上过4年学，后来到了美国，曾当过机械师和私人司机。当奥黑尔40岁时，家里的人越来越多，当然也需要更多的钱来养家糊口。于是，他开始推销卡车轮胎。可是，正如奥黑尔自己所说的，他十分自卑，以至于见了生人时连头都不敢抬。



不，工作既不是一种道德上的责任，也不是以错误而过时的清教徒的道德观，将它加在我们身上；它是人类至深的欲望的外在表现——希望自己的生命能有意义。

奥黑尔每次上门推销时，总要在客户门口来来回回五六次，才敢推门进去。可想而知，他的推销成绩当然很不理想。就在他想去一家机械厂工作时，突然收到一封信，请他去听戴尔·卡耐基的演讲。

奥黑尔开始并不想去，因为他担心自己不能和那些有着大学文凭的人愉快地相处。但是他禁不住妻子的劝说，总算是鼓起勇气，走进了演讲厅。他妻子对他说：“这也许会给你带来帮助的。亲爱的，上帝知道你需要这些东西。”

他刚开始当众演讲时，既害怕又心慌，不知该说什么才好。没过几个星期，他不再害怕面对听众了，而且他很快发现自己竟然喜欢演说，并且听众越多越有精神。接下来，即使是单独面对面的会谈，他也不胆怯了，当然更不再害怕面对顾客了。

奥黑尔的收入逐渐增加。今天，他已成为纽约的明星推销员。这天晚上，帕特里克·奥黑尔面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的2500名听众，全面详细地讲了他的亲身经历和成就。整个会场上笑声不断，十分热烈。可以说，还没有几个职业演讲家能有他这么出色的表现呢。

第二位上台演讲的人是一位满头白发的银行家葛德菲·迈尔，他还是11个孩子的父亲。他说：“当我第一次上台讲话时，手足无措，呆若木鸡。”

而现在呢？他却生动地讲述了他的经历，描述了一个善于言辞、演说的人是如何走向成功的。

迈尔在华尔街工作。25年来，他一直住在新泽西的克里夫顿，并且一直很积极地参加地方性的活动，结识了不下500人。当迈尔参加卡耐基的培训课程之后不久，他收到了美国国家税务局寄来的一张催税单。他认为这种税征收得很不合理，因此立即火冒三丈。如果是在以前，迈尔最多也就是一个人在家里发发牢骚，但那天他却来到了镇民大会上，当着上千人的面，发泄了他的不满和怒火。

迈尔这次富有激情的演讲获得了极大的赞同，使新泽西州克里夫顿的居民都建议他去竞选镇民代表。于是，在接下来的几个星期，迈尔四处奔波，到处痛斥政府的浪费和奢侈行为。竞选结果公布之后，迈尔的得票数在96位当选代表中名列第一。于是，迈尔在一夜之间成了当地民众瞩目的人物。

迈尔一连几个星期都在发表演讲，通过这些演讲，他赢得了许多朋友，甚至比他以前所有的朋友还要多80倍。而他作为镇民代表所得到的报酬，是他一年投资的10倍。

第三位上台演讲的，是一个规模庞大的全国性食品制造商协会的主席。他讲了他以前的经历，说他甚至不敢在公司董事会上发言。在参加当众演讲与有效沟通的培训课程之后，他身上出现了惊人的变化：他很快就被推选为全国食品制造商协会主席，而且以这一身份在全国各地主持会议。他每次演讲的内容，都被美联社摘要发表在报纸、杂志上。

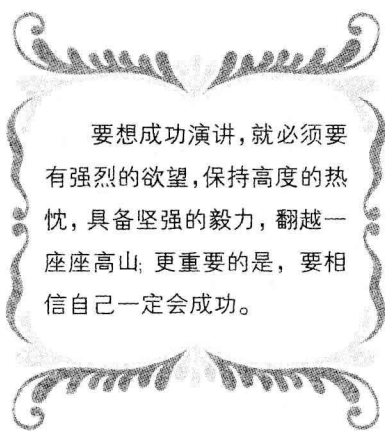
在参加培训课程两年之后，他为自己公司和产品所做的免费宣传，比他从前花25万美元做广告所获得的效果还要大。他说：“我以前都不敢打电话邀请别人共进午餐，自从我通过演讲赢得了巨大的声誉之后，社会上层人士开始主动打电话给我，约我出去共进午餐或晚餐，并为打扰我、占用我的时间而向我道歉。”

他的演讲显然成为他出名的助推剂。他成了一位名人，而且令人瞩目。可见，一个讲话深得人心的人，往往会赢得别人对他的高度评价，这种评价甚至会超出他本应有的才华。

现在，美国的成人教育已经非常普及了。这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。他比任何其他人听过、评论过更多的演讲。在利普莱

写的《信不信由你》这本书中，作者曾提到卡耐基评论过15万场演讲。如果你还是感到不清楚的话，就请算一算这个数字代表了什么：自从哥伦布发现美洲大陆以来，卡耐基先生几乎每天都听一场演讲；或者换一种说法，卡耐基听过的所有演讲，如果每个人只讲3分钟，那么卡耐基也要日夜不停地听上整整一年。

戴尔·卡耐基的人生道路历经挫折，这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔热情的人，将会取得什么样的成就。



要想成功演讲，就必须要有强烈的欲望，保持高度的热忱，具备坚强的毅力，翻越一座座高山；更重要的是，要相信自己一定会成功。

卡耐基出生在密苏里州一个小村庄，距离铁路有10英里远。卡耐基在12岁之前从来没有见过电车，可是现在已经46岁的他，从香港到哈摩费斯特，足迹已经遍及了全球。有一次他还到了北极附近。

这个来自密苏里州的孩子，曾帮别人摘草莓、打野草，但每个小时才挣5美分。可是他现在给美国各大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬却是以前的20倍。

这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来应威尔士亲王的邀请，到达了伦敦，在众人面前显示了他的才华。然而，他最初在众人面前演讲，接连遭到五六次挫折，后来他成为我的私人经纪人。我的成功，也主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，不得不为接受教育而奋斗。由于他家所在的地区厄运不断：船被洪水漂走、船也经常因为相互碰撞而沉入河底、河水泛滥而导致颗粒无收、猪染上瘟疫死亡……这一切还都不算，银行也逼上门来，要把卡耐基一家赶出家门，好没收被抵押的房子。

于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到密苏里州华伦斯堡州立师范学院附近，又在这里购置了一个农场。由于卡耐基没钱在镇上居住，因此他每天都要回农场住，第二天早上骑马走3英里路去上学。回家时，他还要干挤牛奶、伐木、喂猪的活，晚上则在昏暗的油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使卡耐基在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨3点。因为

他父亲养了一种良种猪，小猪仔受不住严冬的夜晚，每天凌晨3点钟都要喂一次热食才能御寒，所以只要闹钟一响，卡耐基就得起床去喂小猪，然后再把它们抱回炉灶边温暖的地方。

在州立师范学院的600名学生中，只有五六个人没有在镇上住，戴尔·卡耐基就是其中之一。他每天下午必须骑马赶回农场去帮助父亲干活。当时，卡耐基穷得只能穿一件很窄很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了严重的自卑心理。于是，他立志要出人头地。很快他就发现，在学校中名望最高的人，一般都是那些足球队员和棒球运动员，此外还有在辩论和演讲中获奖的人。

他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面出人头地。为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习，挤牛奶时也不放弃。有一次，他爬上一个大草堆，一个人手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被吓得飞走了。

然而，尽管卡耐基做好了充分的准备，起初还是接连遭受失败。当时卡耐基只有18岁，正处于人生中极其敏感，而且情绪极易波动的年龄。他对自己失望到了极点，甚至想到了结束生命。但事情随后出现了变化——他开始演讲中获胜，后来几乎每次都能赢得对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州的西部和怀俄明州的东部地区上成人大学的函授课。他的激情和活力无穷无尽，但他的事业似乎并没有什么进展。他有些失望，有一次大白天竟然躺在宾馆的床上痛哭流涕。

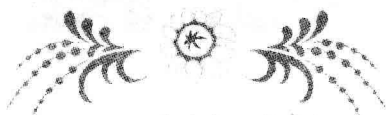
卡耐基希望回到原来的学校，以摆脱生活的冷酷和无情。但这说起来容易做起来难！他决定去奥马哈寻找另外的工作。但他没有钱买火车票，于是找到一个货车司机，和对方谈好条件，一路上为对方喂养两车厢的野马，让对方免费带他到奥马哈。到了那里之后，卡耐基找了一份推销咸肉、肥皂和猪油的工作。



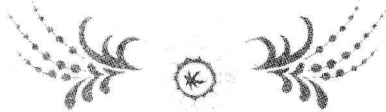
戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”，他的励志作品鼓舞了世界上千百万读者

由于他的销售区经济很不发达，所有的东西都很难推销。他一路上搭便车或骑马，晚上干脆就睡在简陋的旅舍中。只要有时间，他就阅读推销方面的书，并学习如何收账。当一家客户无钱支付账款时，他就采取变通的方法，从这家店铺拿了19双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天要走上百里路。每当他搭乘的货车停在一个地方装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，能成交几份订货单。当货车即将启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上正在开动的货车。他就这样干了两年，把一个几乎没有什么销售利润的地区变成了全公司利润最高的地区。公司老板见卡耐基努力工作，有意提拔他，但他拒绝了老板的好心，还辞职不干了。



如果你在自己非常想要做的事情上未能成功，不要立刻放弃并接受失败。要试试别的方法。你的弓不会只有一根弦，只要你愿意去找其他的。



辞职之后，卡耐基又来到纽约，到了美国戏剧艺术学院求学，并在戏剧《剧团之宝丽》中扮演过哈里特博士。但卡耐基并没有演戏的天才，他不久也知道了这一点。于是，他又重操旧业，干起了推销，不过这次是为派克公司推销卡车。

但是卡耐基完全不懂机械，对推销也毫无兴趣。他过着很不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。然而，他又非常渴望有时间读书，能写出他曾在师范学校计划要写的书。于是，他又放弃了推

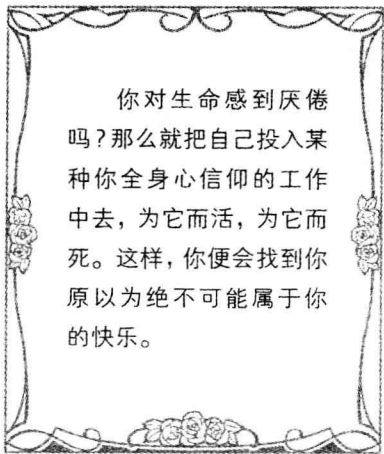
销工作，专门从事写作，只靠在夜校教书挣来的一点钱维持生活。

卡耐基能在夜校教什么课程呢？他回顾过去，发现自己在大学时代接受的当众演讲方面的训练带给他的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他所有的课程对自己的帮助都更大，于是他竭尽全力说服了纽约青年基督教协会，让他为当地的商业界人士开设一门演讲课。

什么？这简直太荒谬了！让商人也成为演讲高手？学校非常清楚这样做的原因，因为他们以前也开过这类课，可是没有成功的先例。不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝付给他固定的报酬。卡耐基就和学校约定，如果有利润的话，他将按开课所得到利润的一定比例来抽取佣金——结果，他每个晚上开课所赚的钱是3美元，而不是原来固定的2美元。

随后，这一课程越开规模越大，而且其他城市的青年基督会也知道了此事。不久，戴尔·卡耐基就声名远扬，当起了巡回演讲训练导师。他经常往来穿梭于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

由于前来上课的商业界人士都认为，他们以往接触过的这方面的教科书都太教条了，根本不实用。因此卡耐基坐下来认真思考，并根据自己的实践经验和体会，写了《人性的弱点——如何影响他人并赢得朋友》，这本书后来成了美国所有青年基督会、银行联合会，以及全国信托协会的正式教材。



你对生命感到厌倦吗？那么就把自己投入某种你全身心信仰的工作中去，为它而活，为它而死。这样，你便会找到你原以为绝不可能属于你的快乐。

戴尔·卡耐基说，任何人一旦生气之后，就会言辞巧捷，变得很会说话。他说，如果你在镇上一拳打倒一个最笨嘴笨舌的人，他会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于第一流的演讲家。他认为，无论什么人，如果有足够的自信，而且内心有表达的冲动的話，那么他一定会说得十分动人。

卡耐基认为，培养自信的最佳方式，就是做平时不敢做的事，从而获得成功的经验和体会。因此，他每次上课时，都会让每一个学员开口说话。听课的人都有相似的困难，都不敢当众演讲。在这种情况下，大家从不会相互取笑。经过卡耐基的训练，他们逐渐培养起了勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入到他们的谈话当中。

戴尔·卡耐基不仅仅是在开演讲课，他更主要的是在帮助人们克服恐惧心理，培养自信和勇气。在参加这门课程的商业界人士中，不少人已经有30多年未走进教室，他们当中大部分人最初都是抱着试一试的态度，以分期付款的方式向卡耐基交付学费的，因为他们希望能够立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。

针对这种情况，卡耐基必须追求快速实效的演讲方式。结果，他开创了一套独特的，融演讲、推销、为人处世和实用心理学于一体的教育方式，开创了一门非常实用而有意义的课程。由于这门课程是如此管用，有些人竟从

上百英里远的地方开车专程来上课，甚至有一个人每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说，普通人只利用了他潜能的十分之一。戴尔·卡耐基开设的这门成人教育课程，其目的就是真正帮助商业界人士发挥他们的潜能。卡耐基成功了，他也因此而享誉全世界，被誉为除了自由女神之外，“唯一能代表美国的人”。