

Success Classic
励志经典

07

戴尔·卡耐基最畅销的三大著作之一

The
**Quick and
Easy Way**
to
Effective Speaking

[美] 戴尔·卡耐基 著
潘汉延 译



DALE CARNEGIE
1888-1955

语言的突破

哈尔滨出版社

The
**Quick and
Easy Way**
to
Effective Speaking

语言的突破

[美] 戴尔·卡耐基 著
潘汉延 译

1-1019
343
哈尔滨出版社

图书在版编目(CIP)数据

语言的突破/(美)卡耐基著;潘汉延译—哈尔滨:
哈尔滨出版社,2002.9

ISBN 7-80639-789-2

I.语... II.①卡...②潘... III.演讲学
IV.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 067016 号

责任编辑:李战

语言的突破

[美]戴尔·卡耐基 著
潘汉延 译

哈 尔 滨 出 版 社

哈尔滨市南岗区贵新街 170 号

邮政编码:150006 电话:0451-6225161

E-mail:hrbcbs@yeah.net

全国新华书店发行

北京海淀求实印刷厂印刷

开本 889×1194 毫米 1/32 印张 8.5 字数 211 千字

2002 年 10 月第 1 版 2002 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7-80639-789-2/H·11

定价:19.80 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451-6225162

本社常年法律顾问:北京岳成律师事务所黑龙江分所

目 录

第一部 成功演讲的基本原则

一、如何获得演讲的基本技巧/2

1. 学习他人的经验, 激发自己的勇气
2. 牢记自己的目标
3. 下定决心是成功的关键
4. 把握每一次练习演讲的机会

二、培养演讲的自信心/16

1. 了解当众说话恐惧症的症结
2. 做好充分的准备
3. 给自己成功的暗示
4. 表现出信心十足的样子

三、成功演讲的简单方法/28

1. 讲自己经历过的事情和精通的知识
2. 对自己要讲的话题充满热情
3. 让听众产生共鸣

2010.3.21/54

第二部 演讲、讲演者及听众

一、做好讲演前的准备工作/40

1. 内容更具体些
2. 将题材限制在一定的范围内
3. 预先做好准备
4. 多举实例
5. 多用具体、耳熟能详的字眼

二、给演讲赋予丰富的生命力/61

1. 选择自己熟悉的主题
2. 注意自己对演讲内容的感受
3. 演讲时充满热情

三、与听众一起感受自己的讲演/68

1. 投其所好,依听众的兴趣演讲
2. 诚心诚意地赞赏听众
3. 与听众融为一体
4. 鼓励听众参与演讲过程
5. 谦虚谨慎,保持低调

第三部 如何成功发表即席讲演

一、鼓动听众采取行动地演讲/82

1. 以自己生活中的事例来说明
2. 指出问题的关键,直接向听众提出请求
3. 说出原因以及听众的利益所在

二、向听众说明情况的演讲/95

1. 对演讲题材加以限制以适合讲演时间
2. 遵循时间、空间和事物逻辑顺序
3. 逐一罗列演讲的重点问题
4. 将所要说明的事物与听众熟悉的进行对比
5. 多使用视觉辅助工具

三、说服听众的演讲/112

1. 用真诚来赢得信心
2. 首先要获得听众的赞同
3. 用富有感染力的热情发表演讲
4. 对听众心怀尊敬
5. 演讲一开始就保持友好的态度

四、即席讲演/123

1. 练习即席演讲的技巧
2. 随时做好即席演讲的心理准备
3. 马上举例说明
4. 保持蓬勃和旺盛的精力
5. 因地制宜,因人而异
6. 切莫信口开河

第四部 演讲时的沟通艺术

一、演讲时应该注意的态度/132

1. 消除羞怯不安的心态
2. 做自己,而不模仿他人
3. 培养良好的演讲态度
4. 全身心投入讲演中

5.使声音更有力,更富弹性

6.让你的声音更自然

二、改变你的语言表达习惯/149

1.从书本上学习

2.应该读什么书

3.一个句子改写了104次

4.避免使用老掉牙的表达方式

三、注意演讲时的台风/165

1.以逸待劳

2.衣着得体,态度亲切

3.注意演讲时的空间安排

4.保持演讲场所环境的干净整洁

5.保持良好的姿态

第五部 成功演讲的挑战

一、介绍演讲者、颁奖和领奖/182

1.充分准备好自己要说的话

2.“题——重——讲”三段式

3.保持高度的热诚

4.真心诚意

5.认真准备颁奖辞

6.答辞更要表达真诚情感

二、长时间演讲的安排/193

1.精彩的开场白

2.不要获得不利自己的注意力

3. 支持主要理念

4. 付诸行动

三、充分运用自己学习的演讲技巧/232

1. 在日常生活中加以运用

2. 在工作中加以运用

3. 多寻找一些当众说话的机会

4. 持之以恒

5. 满怀希望等待收获

附 录 如何增进记忆力

方法一：印象/246

1. 看不见的樱桃树

2. 学习林肯高声朗读法

3. 向马克·吐温学习不看笔记演讲

方法二：重复/253

1. 诵读和《圣经》一样长的书

2. 确实有效的重复方式

方法三：联想/256

1. 记忆的秘密

2. 把各种事实联系起来

3. 记住年份

4. 记住演讲的要点

5. 应急的办法

6. 人的记忆力是有限的

第一部 成功演讲的 基本原则

一、如何获得演讲的基本技巧

世界上并没有什么天生的演讲家。只要遵循以下简单但十分重要的规则，当众说话也会变得轻而易举。

1912年，也就是“泰坦尼克号”邮轮在北大西洋冰海沉没的那一年，我开始教授当众演讲的课程，至今已有50多万人毕业了。

戴尔·卡耐基演讲教程的第一堂课是示范表演，先请一些学员上台讲一讲自己来上课的原因，以及自己期望从这种训练中获得什么。人各一辞，众说纷纭，表达方式迥然相异；但令人诧异的是，大多数人的原因和基本需求如出一辙：“面对众人讲话时，我觉得浑身不自在，总是担心自己说错话，这使我不能集中精力思考，不能清晰地表达自己的想法，甚至都不知道自己究竟在说些什么。我希望通过学习增强自信，能随心所欲地思考问题，有逻辑地归纳自己的思想，并能泰然自若地当众站起来演讲，在商场或社交场合侃侃而谈，思路清晰又富有语言魅力。”

这番话听起来不觉得很耳熟吗？许多人都曾有同样的心有余而力不足的感觉。每个人都希望自己能口若悬河、侃侃而谈，令人折服，哪怕是花再多的钱也愿意。现在你正翻开此书，说明

同样希望获取成功演讲的能力。

如果你站在我面前，我想你一定会问：“卡耐基先生，你真的认为我能培养出自信，面对人群口齿流利地和他们讲话吗？”

我一生的精力几乎全部都在致力于帮助人们消除恐惧、培养勇气和增强信心。在我举办的培训班上发生的种种奇迹，可以写上好几十本书。因此，问题不在于我是否“真的认为”，只要你根据书中的方法和建议去练习，一定能够做到。

为什么站在听众面前，无法像独自坐在家里那样冷静地思考？为什么站起来面对听众讲话，胃部就会翻腾，身体就会颤个不停。难道这些问题我们都无法克服吗？而事实上，这些问题是可以克服的，训练会逐渐消除你面对听众时的恐惧，并带给你充分的自信。

这本书将帮助你达到这一目标。它不是一本平常的教科书，它既不罗列一堆说话技巧，也不教发声、发音，而是全力以赴用具体的方法来训练成人成功演讲，它以你现有的基础作为起点，逐渐使你成为自己想做的人。你所需要做的就是合作——学习书中的种种建议，并将它们应用于一切说话场合，并且坚持不懈。

如果你想快速了解本书的梗概，请注意以下四条指引：

1. 学习他人的经验，激发自己的勇气

无论是否处于被囚禁的状态，没有哪一种动物是天生的大众演讲家。人类历史的某些时期，当众讲演是一门精致的艺术，必须谨遵修辞法和优雅的演讲技巧，那时想成为一名优秀的演讲家十分艰难。而今，我们却将当众演讲看成一种扩大的交谈。以往边说边唱的演讲方式和如雷贯耳的声音已经永远消逝了。人们无论是在与他人共进晚餐时，还是在教堂中做礼拜、在家里看电视时，更愿意听到一些率真的话，彼此之间根据世事常理思

考,诚挚专心致志地讨论问题,而不是对着我们大放厥词。

当众演讲并不是一门封闭的艺术,也不像许多教科书中所说的那样,只有经过多年的美化声音和极艰苦的修辞学训练之后才能取得成功。我的教学生涯几乎全部是在向人们证明一点:当众说话其实并不困难,只要遵循一些简单而重要的规则就可以了。1912年,我在纽约市一百二十五街的青年基督协会开始从事教学工作时,对此和学生们一样无知懵懂。早期我的教育训练方法,和自己在密苏里州的华伦堡上大学时接受的教育方式大同小异。但很快我就发现自己走上了歧路:我竟然将那些商界人士当成大学一年级新生来教育了。我发现以韦伯斯特、柏克匹特及欧康内尔(注:以上人物皆以演讲著称)为例,一味模仿,毫无裨益。我所教授的学生需要的是在商务会议中有足够的勇气站起来,向与会者做一番明晰、连贯的报告。于是,我将教科书全部抛弃,站在讲台上,用一些简单的概念,和那些难兄难弟们埋头苦干,直到他们的报告词达意尽、深获人心为止。这种方法果然取得一定的效果,以至于他们毕业后希望再回来,希望学习更多的东西。

我希望大家能有机会到我家里看看世界各地的学员寄来的感谢函。这些信有的来自企业界的领袖们,他们的大名常见于《纽约时报》和《华尔街日报》,也有来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈的明星,还有企业中已经接受训练和尚未接受训练的主管人员、技术纯熟和生疏的工人、工会会员、大学生和职业女性等,当然更多的则是来自家庭主妇、牧师、教师,他们都是一些默默无闻的普通人。所有这些人都觉得自己需要足够的自信心,需要有在公开场合中表达自己的能力,以便让人接纳自己。那些取得一定成效的人,实现自己目标的人心怀感激,特意写信给我表示谢意。

在我开始酝酿这本书的写作计划时,有一个人立刻就闪现

在脑海里,在我所教过的数千名学员中,他对我的影响颇大。根特,一名成功的费城企业家,参加训练班不久就邀请我共进午餐。餐桌上,他倾身向前对我说:“卡耐基先生,我曾有许多在公众场合说话的机会,但在潜意识中总是试图躲避与人正面交流。但现在我已当选为大学董事会主席,必须经常性主持各种会议。我担心自己在迟暮之年是否还能学会当众说话?”

在我的训练班上有许多像他这样的人,他们经过一段时间的训练取得很大的成效。为此,我以自己的经验向他保证他一定能取得成功的。

三年后,我们在企业家俱乐部共进午餐时再一次相遇。同一餐厅,同一张桌子,我们又谈起从前说过的话。当我问及我的预言是否已经实现时,他微微一笑,从口袋中掏出一本红色小笔记本,上面记录着他未来几个月预定的演讲日程表。“有能力做这些讲演,讲演时所获得的快乐,以及我对社会能够提供更多的服务……这些是我一生中最为高兴和满足的事。”他很自豪地说道。

事情远不仅仅如此,根特先生还十分得意地告诉我,他所在的教区曾邀请英国首相前来费城发表演讲,负责向听众介绍这位杰出政治家的人就是根特先生。而三年前他还在这张桌子旁倾身问我,有朝一日他是否能够当众畅谈如流?

他的演讲技巧取得了如此神速的进步是否超出寻常?不!类似根特先生这样成功的事例成千上百。再举一个例子,几年前,布鲁克林的一位医生——我们姑且称之为寇蒂斯大夫,前往佛罗里达州度寒假,其度假地距离著名的棒球队——巨人队训练场不远。作为一名热心球迷,他经常去看他们打球,渐渐地他就和球员成为了好朋友。

有一天,他被邀请参加一次球队宴会,在侍者送上咖啡和点心之后,一些著名的客人被请上台讲话。在没有任何事先心理

◎当众说话其实并不困难,只要遵循一些简单而重要的规则就可以了。

语言的突破

准备的情况下，他听见宴会主持人说：“今晚有一位医学界的朋友在场，我们欢迎寇蒂斯大夫上台给我们谈谈棒球队员的健康问题。”

对这个问题他是否有充分的准备呢？当然有。他可以算得上世界上对这个问题准备最充分的人——他是研究卫生保健的，已行医近三分之一世纪。他可以坐在椅子上与周围的人侃侃而谈，甚至谈上一个晚上。但是，如果让他站起来，面对一群人讲同样的问题，却是另一回事。他心跳加速，吓得不知所措。他努力试图沉静下来，然而心脏仿佛就要停止了跳动。他一生从未做过公开演讲，面对众人，脑海中的种种思想仿佛都长着翅膀飞走了。

该如何面对呢？参加宴会的人都在鼓掌，全都注视着他。他摇摇头，表示谢绝，却引来了更热烈的掌声。“寇蒂斯大夫！演讲！演讲！”听众的呼声越来越大。

在这种极其沮丧的情绪支配下，他知道自己一旦站起来演讲一定会失败，甚至可能连五六个完整的句子都讲不出来。他站起来转过身背对着自己的朋友，默默地走了出去，深深陷入难堪和耻辱的心理之中。

一回到布鲁克林，他做的第一件事就是报名参加我的演讲训练课程——他再也不愿意陷入哑口无言的困境中了。

类似他这样的学生，是老师最乐意碰到的，因为他有迫切的需要，渴望提高自己公众演讲的能力。这种愿望是如此坚定，使他毫无怨言刻苦练习，不遗漏任何一课。

努力带来的进步令他自己都感到惊讶，结果超出了他的希望值。上完第一阶段的课程，他紧张的情绪就消失了，信心越来越强。两个月后，他已成为班上的明星演讲家，并且开始接受邀请到各地演讲。现在，他变得十分喜欢演讲时那份欣喜的感觉和所获得的荣誉，更庆幸自己在演讲过程中结交到更多的朋

友。

纽约市共和党竞选委员会的一名委员，在听过寇蒂斯大夫一次演讲之后，立即邀请他到全市各地为共和党发表竞选演讲。如果这位政治家知道，就在一年前，这位演讲家曾经因害怕面对观众而张口结舌，在羞愧之中不得不离开一个宴会，那他一定会大吃一惊的。

想获得自信、勇气和面对公众发表演讲时冷静而清晰思考的能力，并不像大多数人所想像的那么困难——甚至可能不到其十分之一的困难。如同学习打高尔夫球一样，只要有充分的愿望和恒心，任何人都可以发展出自己潜在的能力。

还有一个例子是这样的：已故的顾立区公司董事长大卫·顾立区，有一天来到我的办公室对我说：“在我一生中，每一次面对众人讲话总是惊恐万状。而身为董事长又不能不主持开会。董事们已彼此熟悉，大家围桌而坐谈话时，我能够对答如流，毫无障碍。然而一旦站起身，我就会有一种莫名奇妙的惊恐感，一个字也说不出。这种情形已持续多年了，已十分严重了，我都担心你是否能给我一些帮助。”

“噢，”我说，“既然你对我是否能帮助还表示疑惑，为什么还要来找我呢？”

“因为有一个原因，”他回答道，“我有一个专门负责处理私人账目的会计师，是一个十分害羞的家伙。他进自己的办公室时必须从我的办公桌前走过。多年来，他一直都是蹑手蹑脚、小心翼翼的，眼观地面不敢抬头，也难得说一个字。但是，最近他却改头换面，变得神采奕奕，走进办公室时抬头挺胸，并且大大方方地向我道早安。我对他的这种改变表示惊讶，于是问他是什么促成了这种改变，他告诉了我参加你的训练课程一事。正是因为那个家伙身上的改变让我来寻求您的帮助的。”

我对顾立区先生说：“定期来上课，并且严格按照我的要求

◎只要有充分的愿望和恒心，任何人都可以发展出自己潜在的能力。

语言的突破

做,不出几个星期,你就会喜欢在大众面前讲话了。”

“如果你真的能改变我,”他回答说,“那我可就要成为全国最快乐的人之一了。”

他坚持上课并且进步神速。三个月后,我邀请他参加在阿斯特饭店舞厅举行的一个三千人聚会,希望他谈一谈自己是如何从口才训练课程中获益的。他对自己不能前来表示歉意,因为事先有约了。但是第二天,他又打电话给我说自己要来:“我把约会取消了。为你讲演是我欠你的。我要告诉听众训练带给我的助益,借自己的故事来激励人们祛除残害他们生命的恐惧。”

我给他两分钟演讲时间,结果面对着三千人,他足足说了十多分钟。

类似的奇迹,我亲眼目睹过不下数千起。许多人的生由于这项训练而彻底改观,一些人在职场获得了梦寐以求的提升,另一些人则在商场上大获其利。有时候,一场演讲就足以使事情大功告成。玛利欧·拉卓的故事就是这样。

几年前,我十分意外地收到一封来自古巴的电报。电报上说:“除非你拍电报来阻止我,否则我立即来纽约接受讲演训练。”落款玛利欧·拉卓。我不知道他是谁,也从来没有听说过。

拉卓先生来到了纽约,他告诉我说:“哈瓦那乡村俱乐部要庆祝创建人 50 岁生日,安排我在晚会上担任主持,并为他颁发纪念杯。我虽然是一名律师,但从未公开发表过演讲。一想到要面对众多的来宾,我简直害怕极了。在这样隆重的社交场合,如果事情办砸了,我和太太该多难为情啊!这会大大影响我在朋友们面前的形象。为此,我特意从古巴赶来向你求援。但我只能停留三周时间。”

在三周时间里,我让玛利欧从这个班换到另一个班,每天坚持发表三四次演讲。回到古巴之后,他在哈瓦那乡村俱乐部盛

大宴会上发表了一场精彩绝伦的讲演。对此,《时代》杂志在国外新闻栏目中做了特别报道,称誉他为“银舌雄论家”。

听着像是奇迹,是不是?它的确是一个奇迹——20世纪克服恐惧的奇迹。

2. 牢记自己的目标

以上根特先生曾提到,他所掌握的当众演讲的技巧带给他莫大的乐趣,这正是我认为他之所以能取得成功的原因(我认为这一因素远比其他因素更重要)。他的确是遵循我们的指导,毫不松懈地完成所交代的任务。但是,我相信他之所以如此完全是出于自我需要,是出于希望成为成功的演讲家的愿望。他将自己投入未来的形象中,然后努力使其梦想成真。

集中全部注意力,时刻不忘自信与侃侃而谈的演讲能力对你有多么重要;想想由此而结交的朋友在社交上对你的重要性;想想自己为大众、社会服务的能力将会大增;想一想它对你的人生和事业所造成的影响……一言以蔽之,它将为你的未来领袖群伦而铺路。

国家现金注册公司理事会会长、联合国教科文组织主席艾林在《演讲季刊》中写了一篇题为《演讲与领导在事业上的关系》的文章。文章中说:“干我们商业这行的历史中不少人是藉着讲坛上的杰出表现而蒙器重的。许多年前,有位青年,当时是堪萨斯州一处小分行的主管,在做了一场精彩无比的讲演之后,今天已是我们的副总裁,掌理业务的拓展。”而我刚好还知道,这位副总裁正是当今的国家现金注册公司总裁。

能从容不迫地站起来面对听众侃侃而谈,会使你的前途变得不可估量。在我的训练班里,有一位名叫亨利·柏莱斯通的学员,是美国舍弗公司的总裁,他曾说过这样的一句话:“和人们进行有效的交谈,并赢得他们的合作,是每一个正在努力追求上

◎能从容不迫地站起来面对听众侃侃而谈,会使你的前途变得不可估量。