

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

[美] 戴尔·卡耐基 黄少婷 译
Dale Carnegie

卡耐基

久经考验的说服之术
赢得朋友的外世之道



自信的力量

学会讲话，增强自信，并影响他人



上海百家出版社
Shanghai Baijia Publishing House

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



[美] 戴尔·卡耐基 黄少婷 译
Dale Carnegie



NLIC 2970659494

自信的力量

学会讲话, 增强自信, 并影响他人

图书在版编目(CIP)数据

自信的力量:学会讲话,增强自信,并影响他人/
(美)卡耐基著;黄少婷译. —上海:百家出版社,
2009. 6

ISBN 978 - 7 - 80703 - 823 - 8

I. 自… II. ①卡…②黄… III. 成功心理学-通俗读物
IV. B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 068082 号

书 名	自信的力量:学会讲话,增强自信,并影响他人
著 者	[美]戴尔·卡耐基
译 者	黄少婷
责任编辑	胡国友
出版发行	上海文艺出版(集团)有限公司(www. shwenyi. com) 上海百家出版社(www. bjph. net)
地 址	上海市瞿溪路 1365 弄 3 号(200032)
经 销	各地新华书店
印 刷	上海宝山杨中印刷厂
开 本	890×1240 1/32
印 张	7
字 数	176 千字
版 次	2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷
印 数	1 - 5 300
ISBN 978 - 7 - 80703 - 823 - 8/B · 19	
定 价	20. 00 元

上海百家出版社常年法律顾问:上海瑞富律师事务所

田原律师(13501917060)

商瑜律师(13501679328)

目
录**第一章 增强自信与勇气 / 1**

- 一、怀有强烈而持久的愿望 / 7
- 二、彻底了解你所谈论的内容 / 9
- 三、自信地表现 / 10
- 四、练习！练习！再练习！ / 13
- 本章小结 / 15

第二章 通过准备增强自信 / 17

- 正确的准备方法 / 18
- 百试不爽的演说 / 20
- 准备究竟是什么 / 21
- 耶鲁大学布朗院长的明智建议 / 22
- 林肯如何准备演说 / 24
- 如何准备你的发言 / 27
- 备用材料的秘密 / 32
- 本章小结 / 34

第三章 著名演说家们如何准备演讲 / 36

- 获奖演说怎样炼成的 / 38
- 康威尔博士规划演说的方法 / 43

自信的力量:学会讲话,增强自信,并影响他人

名人们如何构架演说 / 44

用你的笔记玩单人牌戏 / 47

“发表演讲的时候我是否应该参考笔记?” / 48

不要逐字逐句死记硬背 / 49

格兰特在阿波马托克斯 / 49

为什么农民觉得林肯“无比懒惰” / 50

本章小结 / 53

第四章 增强记忆力 / 55

他们看不见樱桃树 / 56

为什么林肯读书时念念有词 / 57

马克·吐温如何学会摆脱笔记演讲 / 58

记住一本像《新约》那么长的书 / 62

有效的重复 / 63

威廉·詹姆士教授解释过目不忘的秘诀 / 64

如何把事实联系在一起 / 65

如何记住日期 / 68

如何记住谈话中的要点 / 69

完全短路的情况下应该做什么? / 70

我们无法增强对所有事物的记忆力 / 72

本章小结 / 74

第五章 成功演说的重要因素 / 76

坚持不懈的必要性 / 77

永远坚持下去 / 78

成功在望 / 79

攀登“野皇帝”峰 / 82

获胜的愿望 / 83

本章小结 / 86

第六章 完美表达的秘诀 / 88

什么是表达? / 90

完美表达的秘诀 / 91

亨利·福特的建议 / 93

当你发表演讲的时候有没有做下列事情? / 96

本章小结 / 104

第七章 台风与个性 / 106

为什么有些演讲者比其他人更有吸引力? / 108

服饰如何影响你? / 109

格兰特的终身遗憾 / 110

“甚至在我们开口之前,我们就已被诋毁或赞赏” / 110

把你的听众们集合到一起 / 111

庞德上校砸烂了玻璃窗 / 113

让你的脸上撒满光 / 114

台上不能有任何华而不实的东西 / 114

讲台上不应有嘉宾 / 115

坐下的艺术 / 116

姿态 / 117

以手势之名大行其道的荒谬动作 / 119

或许有用的建议 / 122

本章小结 / 124

第八章 如何开场 / 126

谨防以所谓的幽默故事作为开场 / 129

不要以致歉开场 / 132

激起好奇心 / 133

为什么不用故事开场? / 136

用特定的例子开场 / 137

巧用展示 / 138

提出问题 / 138

为什么不用某个名人的问题开头? / 139

把你的话题与听众的切身利益联系在一起 / 139

惊人之语的吸引力 / 141

看似随意的开头 / 143

本章小结 / 145

第九章 如何结尾 / 147

总结你的论点 / 153

呼吁行动 / 154

简短而真诚的赞美 / 154

幽默的结尾 / 155

用诗意的引文结尾 / 156

圣经引文的力量 / 158

高潮 / 159

当脚趾碰到地面时 / 161

本章小结 / 163

第十章 如何使你的含义清晰 / 164

用对比增强明确性 / 166

避免专业术语 / 171

林肯清晰表达的秘诀 / 172

调动视觉 / 174

洛克菲勒抹去硬币 / 175

用不同的词句重申重要的观点 / 176

- 运用一般的说明和具体的事例 / 177
- 不要效仿山羊 / 179
- 本章小结 / 181
- 第十一章 如何吸引你的听众 / 182**
- 硫磺酸如何影响你 / 183
- 世界上最有趣的三样东西 / 184
- 如何成为一个健谈之人 / 186
- 赢得两百万读者的主意 / 187
- 总是能抓住注意力的那类演讲题材 / 188
- 脚踏实地 / 190
- 营造意象的语言 / 192
- 对比能激发兴趣 / 194
- 兴趣是传染的 / 195
- 本章小结 / 197
- 第十二章 提高你的遣词造句水平 / 198**
- 马克·吐温如何与词汇打交道 / 209
- 词汇背后的浪漫故事 / 210
- 把一句句子重写一百四十遍 / 212
- 避免陈词滥调 / 215
- 本章小结 / 217

第一章

增强自信与勇气

自1912年以来,已经有超过五十万男女老少参加过运用我的方法的演讲课程。其中有很多人曾写下声明说明他们为什么报名参加这一培训,以及他们想从中获得些什么。自然,他们的措词千差万别;然而大部分书信中所表达的主要期待以及基本愿望令人惊讶地保持一致:“当我被点到站起来发言时,”一个又一个人写道,“我一下子变得很不自在,非常惶恐,以至于没法清楚地思考,没法集中注意力,没法想起自己本来想说的是什么。我期望获得自信、镇静,以及沉着思考的能力。我希望能够有逻辑地组织自己的思绪,我希望能够在事业伙伴、俱乐部成员和听众面前清晰而富有说服力地表达我想表达的一切。”成千上万的坦白听起来都像是这样。

先举个具体的例子:几年以前,一个名叫D. W. 根特的先生曾参加过我在费城开设的演讲课程。上完第一堂课之后不久,他邀请我前往制造商俱乐部与他共进午餐。他是个中年人,一直都过着轰轰烈烈的生活;他拥有自己的企业,同时还是教会工作和公益活动的负责人。那天当我们一起享用午餐时,他探着身子朝我说道:“好几次有人请我在不同的集会上发表演说,但是我从来没办法做到这一点。我总是手足无措,我的大脑变得一片空白;于是我一直以来总是能躲则躲。但是现在我是一个大学校董会

的主席。我必须主持他们的会议。我不得不开口讲话了……你觉得我一把年纪了才开始学还有希望吗?”

“我觉得,根特先生?”我回答道,“问题不是我怎么觉得。我知道你做得到,我知道只要你多加训练,按着我们的指导和方法来做,就一定能行。”

他希望自己能相信我的话,但是这番话听上去似乎太光辉太乐观了。“我恐怕您只是在安慰我,”他回答道,“恐怕您这么说只是为了鼓励我。”

上完整个培训课程之后,我们在很长一段时间内失去了联系。后来我们又一次相逢并且再一次在制造商俱乐部共进午餐。我们坐在同一个角落里,同一张桌子旁。回想起上一次的谈话,我问他当时是否觉得我异想天开。他从口袋里掏出一个红色封底的小笔记本,给我看他预约的一长串演讲和日期。“而且自己有能力做到这一切,”他承认,“并且从中获得乐趣,为社会作出额外贡献——这些是我这辈子最赏心的乐事。”

在这之前不久,华盛顿召开了一个重要的裁军会议。当得知英国首相计划参加这次会议时,费城的浸洗会发出电报邀请他在该城举行的大型群众集会上发表演说。根特先生向我透露,全城的浸洗会成员中,只有他被选中把英国首相介绍给观众。

就是这样一个人,不到三年前曾坐在同一张桌子旁,严肃地问我他觉得他有没有可能在公开场合开口讲话!

他的演讲水平突飞猛进是否不同寻常?

根本不是这回事。类似的案例成百上千。比如——举个更特殊的例子——多年以前,一位布鲁克林的医师,我们暂且将他称作科蒂斯医生,有一年这位医师曾在佛罗里达州巨人队训练场附近过冬。他是个铁杆棒球迷,于是常常前去看球队训练。不久以后他就和球员们交上了朋友,并且受邀参加他们举办的宴会。

咖啡和坚果上桌之后，几位德高望重的贵宾得站起来“说几句”。突然之间，仿佛晴空霹雳般突兀，他听到主持人说道：“今晚我们这儿有一位医师，请允许我邀请科蒂斯医生谈谈棒球运动员的健康问题。”

他事先做过准备吗？当然。他做了最完全的准备：他研究卫生学和从事医学工作差不多已有三分之一个世纪。他可以坐在椅子上对着他左手边或者右手边的人滔滔不绝说上一整晚。但是站起来面对哪怕一小簇观众说同样的话——那就是另一回事了。那让人动弹不得。他的心跳比平时快了一倍，一想到这件事心更是跳到了嗓子眼。他有生以来从未发表过演讲，现在他原本的一切想法都飞走了。

他该怎么办呢？听众们在鼓掌。每个人都期待地望着他。他摇了摇头。但是那样做只是让掌声变得更响亮，让大家更加充满期待。“科蒂斯医生！演讲！演讲！”的呼声一浪高过一浪，接连不断。

他现在陷入了彻头彻尾的不幸之中。他知道只要他一站起来就肯定会失败，他连半打句子都说不出口。于是他站起身，一言不发地背过身去，沉默地走出了屋子，深感尴尬与羞愧。

所以，他回到布鲁克林做的第一件事，就是报名参加我的演讲培训课程。这点不足为奇，他决意不再受口不能言的羞辱。

他是老师最喜欢的那种学生：他学习起来郑重其事。他想学会讲话的艺术，他的愿望绝无半点漫不经心。他充分地准备每一次发言，他怀着坚定的决心反复练习，而且整个培训过程中他从没有缺过一堂课。

他所经历的正是如他这样的学生通常经历的：他所取得的进步令他自己难以置信，超越了他最高的期望。经过短短几堂课，他的紧张就平息了，取而代之的是逐渐增强的自信。两个月之

内，他就成为了小组中的明星演说家。他很快就收到别处的演说邀请；他现在已经喜欢上了演说时兴奋的感觉，更享受着演说为他带来的声望和新朋友。

一位纽约市共和党竞选委员会的成员听罢他某次公开致辞，立即邀请科蒂斯医生为他的党派作全市范围内的巡回竞选演说。如果这位政治家得知，眼前这位演讲者在短短一年之前，还曾因为哑口无言和怯场满怀羞耻与困惑地站起身离开宴会大厅，他该多么惊讶啊！

获得自信与勇气，以及面对人群保持冷静镇定的思考，远不像大多数人想象的那么难。这并不是上帝赐予少数人的天赋。这就像打高尔夫球的能力，任何人只要有足够的愿望就能够发挥出自己潜在的能力。

为什么你坐在椅子上可以侃侃而谈，但一站起身面对一群听众时就无法思考？究竟有没有什么理由能够说明？当然，你知道这些理由是不存在的。事实上，面对一群人时你的思维应该变得更加灵活。他们的在场应该激励你，提高你的水平。许许多多的演讲者都会告诉你：有听众在场是一种激励，一种灵感，这样能够让他们的脑子更清晰、更灵活地运转。在这些时候，连他们自己都未曾察觉的思想、事实和灵感“烟一般飘过”，正如亨利·沃德·比切所言；对他们来说这些东西触手可得。那同样应该成为你的经历。只要你勤加练习、坚持到底，就能获得同样的感受。

你绝对能够确定的是：训练和练习能够帮你消除怯场，赋予你自信以及持久的勇气。

不要把你自己的情况想得不同寻常地困难。即使是那些最后成为各自时代最能言善辩的领军者的人物，在职业生涯的初期也曾遭受过这种恐惧和尴尬的折磨。

威廉·杰宁斯·布莱恩(William Jennings Bryan)^①,这位战功累累的老军人曾经承认,一开始尝试演讲时他的膝盖抖得筛糠一般。

马克·吐温(Mark Twain)第一次站起来发表演说时感到自己的嘴里仿佛塞满了棉花,他的脉搏则像为了赢得什么奖杯似的冲刺。

戈兰特(Grant)^②一举拿下维克斯堡(Vicksburg),并且引领有史以来最伟大的军队之一走向胜利;然而,当他试图发表公开演说时,他承认自己就像得了运动性共济失调。

饶勒斯(Jean Jaures)^③是他所处时代法国最有力的政治演说家,但是他曾在下议院里坐了整整一年才鼓起勇气发表了第一场演说。

“我第一次尝试着发表演说时,”里奥德·乔治(Lloyd George)^④供认不讳,“我告诉你我的处境悲惨极了。我这话一点夸张的意思都没有,完全是实话实说,我的舌头粘在上颚上;一开始,我一个字都吐不出来。”

约翰·布莱特(John Bright),这位杰出的英国人,曾在内战中捍卫英国走向统一与解放,但是当他在一座校舍中发表他的处女演说时却异常紧张。在前往该地的途中,由于过于担心会搞

① 威廉·杰宁斯·布莱恩(1860—1925),美国著名演说家、律师,曾参选三次总统候选人。

② 戈兰特(1822—1885),美国著名军事家、政治家。1869—1877年间担任美国总统。戈兰特在美国内战的紧要关头指挥联邦军队获得胜利,并因此被共和党于1868年提名为总统候选人。

③ 饶勒斯(1859—1914),法国和国际社会主义运动著名活动家,法国社会党领袖之一,历史学家和哲学家。

④ 大卫·里奥德·乔治(1863—1945),英国著名政治家。1916—1922年间担任英国首相,同时也是历史上第一次威尔士籍英国首相。

砸,他命令自己的手下一旦自己表现出紧张情绪就带头开始鼓掌。

还有查尔斯·斯德沃特·帕内尔(Charles Stewart Parnell),据他的兄弟说,这位伟大的爱尔兰领袖在演说生涯开始时,因为过于紧张不停地攥紧拳头,直到指甲陷进肉里,手掌流出血。

迪斯雷利(Benjamin Disraeli)^①承认他情愿带领一队骑兵冲锋陷阵也不愿有生以来第一次面对下议院。他的首次演说是一次可怕的失败。雪尔顿(Sheridan)也是一样。

事实上,由于如此之多的著名英国演说家都在第一次栽了跟头,以至于国会里现在风行一种说法,就是初出茅庐的年轻人若是首次演说便一举成功的话不是什么好兆头。所以振作起来吧!

笔者曾亲眼目睹了许多演说家的发展历程,也在此过程中对他们施以援手,当我看到学生们一开始表现出一点紧张焦虑总是觉得很高兴。

发表演说本身就具有一定的责任,即使只是在业务会议上对着二十来个男人或女人讲几句话也是如此——一定的压力,一定的震撼,一定的激动。演讲者应该像千里良驹咬着马嚼子一般有一种适度的紧张感。两千年前不朽的西塞罗(Cicero)曾说过,所有真正优秀的演说都具有紧张的特点。

即使是隔着无线电,演讲者都会经历同样的紧张感。这被称为“麦克风恐惧症”。当查理·卓别林(Charlie Chaplin)第一次上电台讲话时,他事先写好了完整的演讲词。当然他早已习惯了面对观众。早在1912年,他就跟随一支叫做“音乐厅之夜”的歌舞团在全国进行了巡演。在此之前他已经登上了正統的英国舞

^① 本杰明·迪斯雷利(1804—1881),英国著名政治家、文学家。从政三十年,曾两次担任首相,英国现代保守党创始人之一。

台。然而,当他迈入演播室面对麦克风时,他腹中的感觉不亚于在狂风暴雨的二月穿越大西洋。

詹姆斯·科克伍德(James Kirkwood),一位著名的电影演员兼导演,也曾有过类似的经验。他曾经是演讲台上的明星;然而,当他对着看不见的听众发表完致辞离开演播室时,他不由得擦了擦脑门上的汗珠。“百老汇的首场演出,”他承认道,“和这个相比根本算不上什么。”

有的人不管如何身经百战,都免不了在开始前的一小会儿感觉不自在,但是开始讲话几秒钟之后,这种感觉就消失了。

即使是林肯都在开始的片刻感到害羞。“一开始他非常笨拙,”他的律所合伙人赫恩顿(Herndon)说,“他似乎在费力地适应周围的环境。他在明显的不自信和敏感的情绪下努力挣扎了一会儿,但是这些只是加重了他的笨拙。这样的时刻,我常常看着林肯先生深感同情。当他开始说话的时候,他的声音尖细,刺耳,很不悦耳。他的风度,他的态度,他泛黄的深色皮肤形容枯槁,他怪异的姿态,他缺乏自信的举止——一切都仿佛在与他作对,但是这种情况只持续一小会儿。”片刻之后,他就重拾了镇定、热忱和激情,接着他真正的演说开始了。

你的经历或许与他相似。

为了让你的努力获得最佳的成果,为了成为一个优秀的演说家而且迅速高效地达到这一目的,有四件事情是必须做到的:

一、怀有强烈而持久的愿望

这一点可能远比你意识到的更重要。假如一位教师能够看透你的心思,探知你的愿望有多强烈,那么他就能够准确地预言你将会取得多快的进步。假如你的愿望苍白而软弱,你的成果也

会蒙上对等的色彩和持久度。但是,假如你坚持不懈地追逐你的目标,用一种牛头犬追猫的精力穷追猛赶,那么普天之下没有任何东西能够打败你。

因此,为你的自学提起热情吧。列举它的好处。想想额外的自信和在公开场合能言善辩的能力对你来说意味着什么。想想它可能的意义,想想它应该意味着什么,换算成真金白银。想想看,在人际交往中它对你意味着什么;想想它会带给你的朋友,想想你个人影响力的提升,或者它会为你赢得的领导地位。而且它会比任何你想得到的其他活动更快地为你赢得领导地位。

“没有任何其他技艺,”强西·M·戴普(Chauncey M. Depew)^①宣称,“能像能言善辩这样为任何拥有它的人迅速赢得职位,并助其保持威望。”

菲力普·D·阿莫(Philip D. Armour)^②在积聚了数百万的财富之后说道:“比起伟大的资本家,我更愿意成为一个伟大的演说家。”

这是几乎每一个受过教育的人都渴望获得的成就。在安德鲁·卡内基(Andrew Carnegie)^③去世之后,人们在他的书简中发现一份他三十三岁时所作的人生规划。那时他感到只需两年时间他的生意就能达到年收入五万的指标;于是他计划三十五岁退休进入牛津大学深造,并且“特别注意我的演讲能力”。

想想实践这种新的力量能为你带来的满足感与愉悦感吧。

① 强西·M·戴普(1834—1928),美国参议员、名律师,同时也是国际著名的演说家。

② 菲力普·D·阿莫(1832—1901),美国大型肉类包装企业阿莫公司(Armour and Company)的创始人。

③ 安德鲁·卡内基(1835—1919),美国钢铁大王,通过白手起家建立起一个大型钢铁联合企业,数十年保持世界最大钢铁厂的地位,几乎垄断了美国钢铁市场。功成名就之后几乎将全部财富捐献给社会。

笔者曾经行至世界各地，获得了许许多多千奇百怪的体验；但是从获得直接而长久的内在满足的角度而言，很少有事情能媲美在听众前发表演说并令他们想你所想。它会赋予你一种力量感，一种权力的感受。它会让你体会到个人成就的自豪感。它会让你鹤立鸡群。其中自有一种魔力和一种令人永生难忘的刺激。“在我开始之前的两分钟，”一个演讲者承认，“我宁愿被鞭子抽打也不愿开口；而在我结束之前的两分钟，我宁愿挨枪子儿也不愿停下来。”

不管做什么事，总有人逐渐变得漫不经心，总有人掉队；所以你应该时时想着这种技艺对你的意义，直到你的愿望变得滚烫炽热。你应该以一种高度的热情开始这个计划，让它伴随你走到成功的终点。每个星期留一个晚上阅读这些章节。简而言之，使你前进的脚步越轻松越好。让倒退的脚步越困难越好。

当尤利乌斯·凯撒(Julius Caesar)从高卢乘帆通过海峡，与他的军团一起登上现在的英格兰大地时，他如何保证部队的成功？他做了件非常聪明的事：他让他的士兵们在多佛(Dover)的白垩石悬崖前停下脚步，然后，望着脚下二百英尺处滚滚的浪涛，他们看到先前乘坐的所有船只都化成了熊熊火焰。在敌人的国度，与大陆的唯一一线联系也被剪断，最后的退路被燃尽，他们能做的只剩下一件事：前进，征服。那正是他们所做的。

这就是不朽的凯撒的精神。在这场剿灭愚蠢怯场的背水一战中，为什么不把它化作你的精神呢？

二、彻底了解你所谈论的内容

除非一个人仔细思考和规划他的讲话，并且了解自己将要说什么，否则他面对听众时不可能感到舒服自在。他会变成给盲人