

演讲的艺术



如何建立自信并通过公共演讲影响他人

卡耐基经典

戴尔·卡耐基 著 梁健 译

戴尔·卡耐基教你改写人生

凤凰出版传媒集团



江苏文艺出版社

JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

演讲的艺术

戴尔·卡耐基 著
梁 健 译

卡耐基经典

凤凰出版传媒集团



江苏文艺出版社

JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

演讲的艺术 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著 ; 梁健译. —南京: 江苏文艺出版社, 2011.3

ISBN 978-7-5399-4240-7

I. ①演… II. ①卡…②梁… III. ①演讲 - 语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 013634 号

- 书 名 演讲的艺术
著 者 (美) 卡耐基 (Carnegie, D.)
译 者 梁 健
责任编辑 黄孝阳
责任校对 孙天龙
责任监制 卞宁坚 江伟明
出版发行 凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社 <http://www.jswenyi.com>
集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>
照 排 江苏凤凰制版有限公司
印 刷 江苏凤凰通达印刷有限公司
经 销 江苏省新华发行集团有限公司
开 本 850×1168 毫米 1/32
字 数 145 千
印 张 8.75
版 次 2011 年 3 月第 1 版, 2011 年 3 月第 1 次印刷
标准书号 ISBN 978-7-5399-4240-7
定 价 24.00 元
(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

前 言

多年以来，戴尔·卡耐基的名字一直都是赢得友谊、影响他人的代名词。他的著作《人性的弱点》一直都是非小说类书籍中最畅销的一本，他也因此享誉全球。但是，这本书并不是戴尔·卡耐基的第一部作品。

一九二六年，戴尔·卡耐基写了一本书，名为《公共演讲及其对从商者的影响》，这是一本关于公共演讲的书，至今仍然是著名的“卡耐基有效沟通与交际”课程的官方教科书，同时也是基督教青年会公共演讲课程的教材。仅仅在过去的十年里，这本书就已经销售了六十万册，其精装本的全部销量累积已达一百万册。这本书还被译成了二十几种语言，在海外发行销售了几千本。然而，这本书似乎并未引起大多数阅读界人士的重视。

不久前，联合出版社的工作人员联系到我，他们告诉我，如果把我丈夫最早的这本著作以袖珍本的形式编辑再版，一定会大受欢迎。他们觉得，同时我也这么认为：这本书中包含了许多日常生活的点滴智慧。

戴尔·卡耐基课程现在已经把自己的理念传播到了世界各地，而且已经有了一百多万的毕业生。这门课通过挖掘并释放人们的潜力，让他们变得更有勇气、更加快乐，生活更加充实。

这本袖珍本《演讲的艺术》是应阅读界的要求而编辑再版的。其中有很多至理名言和智慧的火花，帮助过很多学员实现了他们的目标。过去的几个月中，我认真地阅读了本书，我发现它竟然包含了那么多战胜胆怯、建立自信的高明方法。除此之外，还有大量实战技巧和建议可以帮助你不管是面对个人还是群体，都能和对方进行有效的沟通。

我衷心希望，新读者们能和过去三十年中已经接受过戴尔·卡耐基课程培训的学员们一样，从本书中获益良多。

卡耐基夫人

目 录

前 言	(1)
第一章 鼓起勇气 建立自信	(1)
第二章 精心准备 建立自信	(21)
第三章 著名演说家们是如何准备演讲的	(46)
第四章 改善记忆力	(71)
第五章 成功演讲的基本要素	(98)
第六章 如何形成好的演讲风格	(111)
第七章 演讲与个性	(133)
第八章 如何说好开场白	(158)
第九章 如何说好结束语	(182)
第十章 如何把意思表达清楚	(203)
第十一章 如何使你的听众感兴趣	(225)
第十二章 改善你的措辞	(246)

第一章 鼓起勇气 建立自信

自一九一二年以来，有五千多名男女学员，使用我的方法，接受了公共演讲课程的培训。许多人来信告诉我，他们接受这项训练的原因，以及对这门课程的期望。尽管措辞五花八门，但大部分人提到的他们的初衷和愿望却都惊人得相似，一个又一个学员写道：“每次被叫起来发言，我都觉得很糗，战战兢兢地，搞得自己思维混乱，精神不集中，经常忘了想说什么。我想找回自信，站起来发言的时候能泰然自若地冷静思考。我希望在面对商业团体、俱乐部成员或是其他听众时，自己能有严密的逻辑思维，说话条理清晰，一开口就能把他们都镇住。”几千名学员的真情告白都如出一辙。

空口无凭，有例为证：几年前，有一位根特先生是

我在费城公共演讲课的学员。开课后不久，有一次他邀请我在制造商俱乐部共进午餐。根特先生人到中年，阅历颇丰：他自己有一家公司，是当地教会活动的负责人，还热心于各种市政活动。那天吃饭的时候，他凑过来对我说：“有很多次我都受邀在各种集会上发言，但我从来没搞定过。每次我都很紧张，大脑一片空白，所以我一直在回避这事。但是你知道，我是校董事会主席，我必须主持会议，我总得说点什么……您认为我现在才开始学习演讲是不是有点太迟了？”

我回答说：“你问我的看法？这不是我怎么看的问题，根特先生。我知道你能行。只要你按照课程的内容和要求去训练，就一定可行。”

他认为这未免有点过于乐观了，所以不大相信我说的话，他说：“我知道您是好心，想鼓励我罢了。”

结束课程之后，中间我们有段时间失去了联系。之后，我们再次相遇，还是在制造商俱乐部共进午餐，位置仍然和上次一样，是那张角落里的桌子。提到前一次的谈话，我问他，现在还认为当初我是过于乐观吗？他从兜里掏出一个小小的红壳笔记本，让我看上面列出来的许多演讲，以及这些演讲的时间、地点，这些都是别人预约好的邀请他去做的演讲。他承认：“我有能力完成这些演讲，并且从中获得快乐，我还能在社区提供额外

的服务，这些是我一生中最得意的几件事。”

就在我们见面前几天，在华盛顿召开了一个重要的裁军会议。得知英国首相计划出席该会议之后，费城浸礼会电视台邀请首相先生在当地即将举行的一个大型民众集会上致辞。根特先生告诉我，经过选拔，他从费城所有的浸礼会友中脱颖而出，在集会上担任司仪，向民众介绍英国首相。

你能想象吗？两三年前，就在这张桌子旁边，根特先生曾一脸沉重地问我，他能不能在公众场合完成演讲！

有人可能要问，根特先生演讲能力提高如此神速，应该是很不寻常吧？其实一点也没什么不寻常的，类似的例子还有好几百个。再说一个更具体的例子吧。几年前，有一位来自布鲁克林的内科医生，我们都叫他柯蒂斯医生，一年冬天他在佛罗里达度假，离巨人棒球队的训练场很近，而他又是个狂热的棒球迷，因此时常过去看他们训练。一来二去他跟球队都混熟了，为了表示敬意，球队邀请他去参加一个宴会。

宴会上，酒过三巡、菜过五味之后，一些重要的客人受邀“说几句”。这时，在毫无思想准备的情况下，他突然听见宴会司仪说：“今晚在座的有一位内科医生，我想请他给大家谈谈棒球运动员的保健问题。”听到这句话，他觉得耳边好像响起个炸雷。

要问柯蒂斯医生有准备吗？当然。他可能是地球上准备最充分的人了：研究医疗保健，从事医药这行已经三十多年了，要是换个场合，他能坐在椅子上就这一话题跟身边的人滔滔不绝地说上一整夜。但你让他站起来、哪怕只是对着少数听众再说一遍，那就另当别论了。这种场合能把他吓瘫。他一开始觉得紧张，心跳加速，接着再一想到要发言的事，心脏都快停跳了。他还从来没有做过公开演讲，一时间，无数个念头闪过他的脑海。

他该怎么办？听众们在鼓掌，大家都注视着他。他无奈地摇摇头，结果大家掌声更热烈，胃口吊得更足了。“柯蒂斯医生来一个！来一个！”呼声一阵比一阵大，一阵比一阵坚决。

柯蒂斯医生当时是彻底“杯具”了。他知道，如果站起来，半句话都说不出来，那就糗大了。于是他站起身来，转过脸，背对听众，默默地走了出去，可以想象他当时一定觉得颜面扫尽，恨不得找个地缝钻进去。

有点小惊讶，他回到布鲁克林后做的第一件事就是来上我的公共演讲课。

我想，他是不愿意在类似的场合，再次面红耳赤、哑口无言了。

柯蒂斯先生是很讨老师喜欢的好学生：他学习的愿望很迫切，急不可待地想提高自己的演讲能力，这一点

绝没有半点含糊。他准备演讲作业总是很充分，练习的时候也很有毅力，而且自始至终都没有缺过一节课。

柯蒂斯先生像一个勤勉的学生一样一丝不苟，结果进步飞快，快得让他自己都感到惊讶，之前可是连想都不敢想的。上了几节课之后，他发言时就不那么紧张了，信心也越来越高。两个月后，他已经是所在小组的“当家发言人”。很快他就受到邀请，开始四处讲演。演讲让他的生活发生了改变，他有了更多朋友，现在他很享受演讲带来的这份愉悦。纽约市共和党竞选委员会的一名官员听完他一场公共演讲之后，邀请他在本市为该党做一次巡回演说。如果这位要员知道他请的这位演说家仅仅在一年之前，在一场公共晚宴上还因为“听众恐惧症”害怕得舌头打结、茫然失措，最后落荒而逃的话，那么他一定会大呼不可思议。

建立自信和勇气，在演讲时冷静地思考、流畅地表达，在许多人看来这似乎是高不可攀、难以企及的目标。其实，这远比他们想的要简单得多。这并不是少数受上天眷顾的宠儿所享有的特权，而是和学打高尔夫一样，其实每个人都有潜力，只要动机足够强烈，就可以学会。

坐着的时候思维敏捷，站得笔直就不行了，难道真有什么让你一站起来就犯迷糊的原因吗？当然没有。事实上，面对听众的时候你应该做得更好。听众的存在应

该让你觉得兴奋和激动。很多演说家都会告诉你，听众对他们而言是一种激励，能让他们才思如泉涌，他们的大脑越是在这种场合转得就越快，反应也越敏捷。他们说，那个时候，他们平常想不到的观点、事例和创意都像公理会牧师、演说家亨利·沃德·比彻尔说得那样“如袅袅青烟飘过眼前”，他们所要做的，就是趁热打铁，伸出双手，抓住它们。只要你坚持训练，你也会有类似的体验。

说了这么多，你可以百分百确信无疑的一点就是：勤学苦练可以克服你的“听众恐惧症”，并给你带来持久的自信和勇气。

不要以为你自己是个特例，比别人都要困难百倍。就是那些日后成为当世最杰出辩才的演说家们，刚开始也曾经被这种恐惧感和自我意识蒙蔽了双眼。

前国务卿威廉·詹宁斯·布莱恩，是一个打过仗的老兵，他说他头几次进行公开演讲时曾经“两股战战”。

马克·吐温首次做讲座时感觉自己嘴里像塞了团棉花，心跳指数比领奖杯时还高。

南北战争中的联邦军，是当时世界上最强大的军队之一，格兰特将军曾统帅这支军队，取得过维克斯堡大捷。然而，当他尝试面对公众发表演说时，他承认心里像跑火车一样上蹿下跳。

让·饶勒斯作为当时法国最伟大的政论家，曾因为担心自己笨嘴拙舌而在下议院坐了一年的冷板凳，最后才终于鼓足勇气，完成了自己的首次演讲。

英国前首相劳合·乔治说：“我第一次尝试公开演讲时，简直是一塌糊涂，压根不知道使用修辞手法，全是大白话，舌头像粘在上颌上，更糟糕的是，刚开始我一个字都说不出来。”

英国最伟大的演说家之一约翰·布莱特，在南北战争爆发时，曾在国内声援美国的统一和废奴运动。他演说“处子秀”的地点是在一幢教学楼前，听众是一群乡巴佬。在路上，他担心得要命，生怕自己会搞砸，于是恳求他的同伴帮忙，只要看到他演说时有紧张迹象，就立马带头鼓掌，给他打气。

爱尔兰伟大的领袖查尔斯·斯图亚特·帕内尔在演说生涯之初也非常容易紧张，据他哥哥证实，他一紧张就紧握双拳，结果指甲都陷入了掌心的肉里，鲜血直流。

曾两任英国首相的迪斯雷利承认，他宁愿统帅一支骑兵去冲锋陷阵，也不愿意面对下议院的首次演讲。他的“处子秀”糟糕透顶，简直惨不忍睹。

事实上，因为这么多声名显赫的演说家都在自己的“处子秀”上栽过跟头，现在的议会里甚至形成了这样一种看法：如果年轻人的首次演讲取得开门红的话，反倒

不是什么好兆头了。所以，请鼓起勇气吧。

纵览过这么多名家的演说生涯之后，我经常为看到有的学生在开始的时候有一点焦虑不安而感到欣喜了。

演讲多少还是有点负担的，即使是只面对一个二三十人参加的小型商务会议，你也会有一些紧张，惊慌和激动。演讲者也应该觉得兴奋和激动，就像一匹赛马迫不及待地想要挣脱缰绳狂奔而去。两千多年前先哲西塞罗说过：“所有公开演讲的真正优点正是其令人觉得紧张这一特质。”

演说家们有时在电台演讲也会有相同的感觉，这就是所谓的“麦克风恐惧症”。查理·卓别林在电台演讲时，事先必须要把内容全部写下来。虽然他早就已经习惯有观众了。一九一二年，卓别林跟随一个哑剧团来到美国，参与演出了一出名为“音乐厅一夜”的幽默短剧。在此之前他也一直在英国演出正统戏剧。然而，当卓别林走进直播间，面对麦克风时，他觉得自己胃里的感觉就和他在二月份穿越波涛汹涌的大西洋时一模一样。

著名电影演员兼导演詹姆斯·柯克伍德也有类似的经历。柯克伍德过去一直是讲坛上耀眼的明星，然而，当他通过电波对着看不见的观众做完演讲，走出直播间之后，他擦了擦额上的汗珠。他承认：“在百老汇的首映典礼也没这个紧张。”

很多人，不管他们演讲的经历有多丰富，每次演讲之前也会有些惊慌，但是，当他们站起身来几秒钟之后，这种感觉就会消失。

即使是林肯在作开场白时也会怯场。据林肯律师事务所的合伙人赫恩登透露：“林肯在演讲开始之前是非常反常的，他似乎要花很大工夫才能适应周围的环境。他明显信心不足，而且有些过度敏感，这会令他纠结好一会儿，其结果就是导致他行为更加反常。很多次看到这般情形，我都打心底里同情他。他开口演讲时声音有些尖利刺耳。他的台风、语气、暗黄枯瘦、皱纹密布的脸、奇怪的行文方式，以及处处透露着不自信的一些小动作，所有这些都让你觉得他有点不对劲，但是这一切持续的时间很短暂。”很快林肯就镇定下来，语调中透出热情和真诚，此时，他的演讲才算真正开始。

你的体验可能也如出一辙。

为了让你在付出努力之后，能够迅速成为一个优秀的演讲家，请记住四大基本法则：

第一，一开始要有一个强烈而持久的动机。

这一点远比你想象的重要得多。如果你的老师可以看到你内心深处的动机有多强的话，那么，他几乎就可以肯定地预见到你进展的速度有多快。如果你的动机不够强，很苍白无力的话，那你所取得的成绩也会是一样

的结果。相反，如果你在追寻目标时能够持之以恒，拿出猎犬追野兔的劲头，那么天底下就没有什么事能难得倒你。

所以，燃起学习演讲的热情吧。列举一下学会演讲的好处。想一想，拥有更多的勇气、掌握更多的技巧、演讲更具说服力，这些对你来说意味着什么？想一想，通过演讲可以为你挣得大把的钞票，这个可能意味着什么，又应该意味着什么？再想一想，学会演讲对你的社交生活可能意味着什么？它会为你赢得友谊、增加你的个人影响力、提高你的威信。事实上，演讲比其他任何你能想到的活动都能更快地令你的威信得到提高。

政治家昌西·米切尔·迪普说过：“有能力发表令人满意的演说会使演讲者在业内一炮走红，迅速提高自己的知名度，在这一点上，没有其他成就能与之媲美。”

著名企业家菲利普·丹福尔斯·阿莫尔在腰缠万贯之后曾说：“我宁愿成为一个伟大的演说家，而不是一个伟大的资本家。”

演讲的才能几乎是每个受过教育的人都梦寐以求的。钢铁大王安德鲁·卡耐基去世之后，人们在他的一堆文件中发现了一份他三十三岁那年制定的人生规划。当时他觉得再有两年时间的打理，他就可以使自己的生意年收入达到五十万美元。因此他打算在两年后退休，去牛

津大学全面深造，而且“尤其要注意公共演讲”。

想象一下，当你在使用演讲这个新式武器时，那种心满意足、兴高采烈的感觉吧。世界上大大小小的地方我去过不少，体验也各不相同。站在听众面前，让他们的思维跟着你走，这会给人内心带来一种畅快淋漓的、持久的满足感，这种感觉是别的事所无法比拟的。它会让你感觉到自己的能力和实力。它会激发你的成就感。它会让你卓尔不群、鹤立鸡群。演讲有独特的魅力，那是一种令人永远无法忘怀的激动。一位演说家说：“演讲开始前两分钟，鞭子抽我也不愿意动，但到了结束前的几分钟，就是枪顶在脑门上我都不愿意停了。”

在练习演讲的过程中，许多胆小的人会半途而废。所以，你必须不断提醒自己，这项技巧能为你带来什么，直到你的动机足够强烈，到了白热化的程度。你的热情一定要能够自始至终陪伴你一直取得最后的胜利。一周抽一两个晚上读读这本书。简单地说，要尽可能使前进越来越容易，后退越来越困难。

当尤利乌斯·恺撒率领着他的兵团从高卢海峡出发远航，在今天的英格兰登陆时，他是通过什么方法来确保他军队能获胜的呢？他的方法非常高明：他让军队停在多佛尔悬崖上，士兵们看见崖下两百英尺处是滚滚波涛，而他们来时乘坐的所有战船已经被猩红的火舌所吞