

语言的突破

最具影响力的成功励志丛书

卡内基经典

DALE CARNEGIE

[美] 戴尔·卡内基 著 周亚群 译

汕头大学出版社

最具影响力的成功励志丛书

卡内基经典

DALE CARNEGIE

语言的突破

[美] 戴尔·卡内基 著 周亚群 译

汕头大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

语言的突破 / (美) 卡内基 (Carnegie, D.) 著; 周亚群译. — 汕头: 汕头大学出版社, 2009. 6

ISBN 978-7-81120-636-4

I. 语... II. ①卡... ②周... III. 演讲学 - 通俗读物
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 104106 号

语言的突破

作 者: 戴尔·卡内基

译 者: 周亚群

责任编辑: 胡开祥

特约编辑: 崔璐佳

封面设计: 海云

出版发行: 汕头大学出版社

广东省汕头市汕头大学内

邮 编: 515063

电 话: 0754-82903126

印 张: 13

字 数: 102 千字

印 刷: 鑫利来印装有限公司

开 本: 710×1000 1/16

版 次: 2009 年 8 月第 1 版

印 次: 2009 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 25.00 元

ISBN 978-7-81120-636-4

发行 / 广州发行中心 通讯邮购地址 / 广州市水荫路 56 号大院 3 栋 9A 邮编: 510620

电话 / 020-37613576 传真 / 020-37637050

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换

目录 CONTENTS



Dale Carnegie

第一篇 成功演讲的基本原则 / 1

第一章 获得演讲的基本技巧 / 3

第二章 培养演讲者的自信 / 15

第三章 成功演讲的捷径 / 27

第二篇 演讲三要素:演讲、演讲者和听众 / 39

第四章 演讲前的准备 / 41

第五章 让演讲者充满活力 / 56

第六章 与听众一起分享自己的演讲 / 64

第三篇 如何成功发表即席演讲 / 77

第七章 鼓舞式演讲 / 79

第八章 通告式演讲 / 95

第九章 说服力演讲 / 109

目录 CONTENTS



Dale Carnegie

第四篇 演讲是沟通的艺术 / 127

第十章 演讲时的态度 / 129

第五篇 挑战成功演讲 / 141

第十一章 介绍演讲者、颁奖与领奖 / 143

第十二章 如何安排长时间演讲 / 154

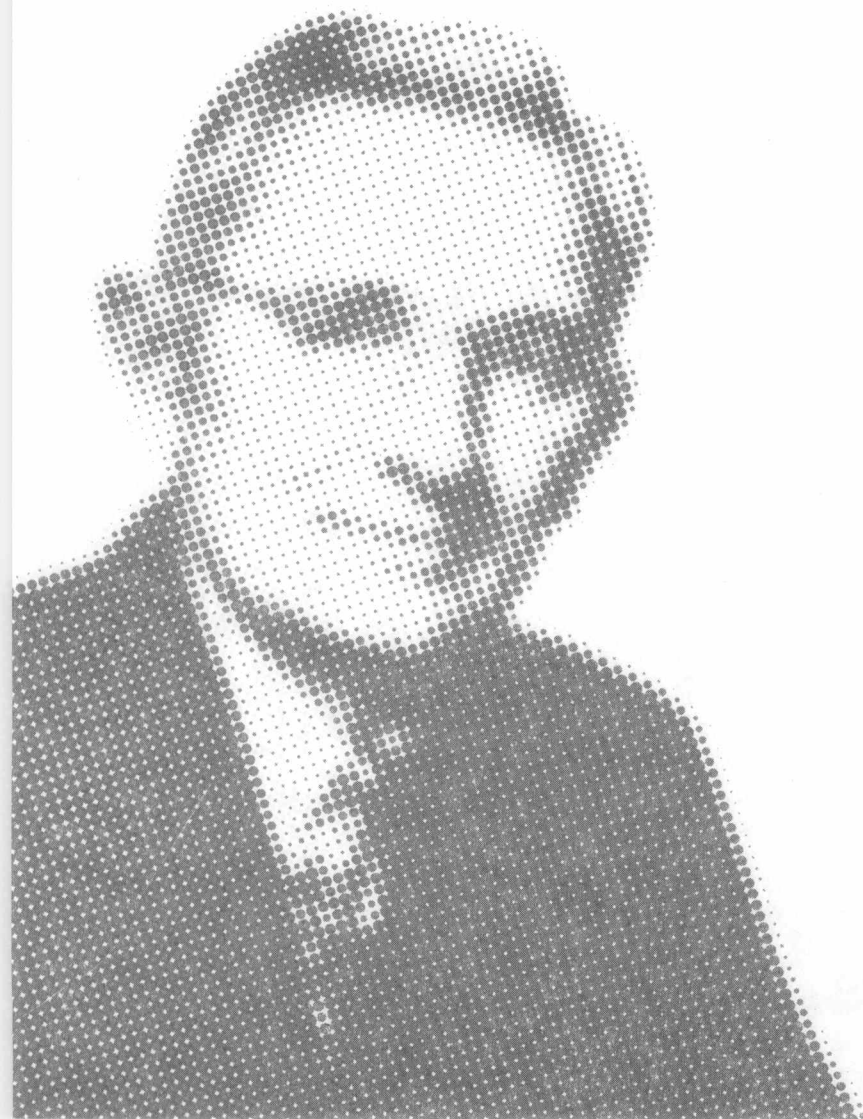
第十三章 付诸实践 / 174

附录 戴尔·卡内基的成功之道
(洛维·汤姆士) / 185

Dale Carnegie

第一篇

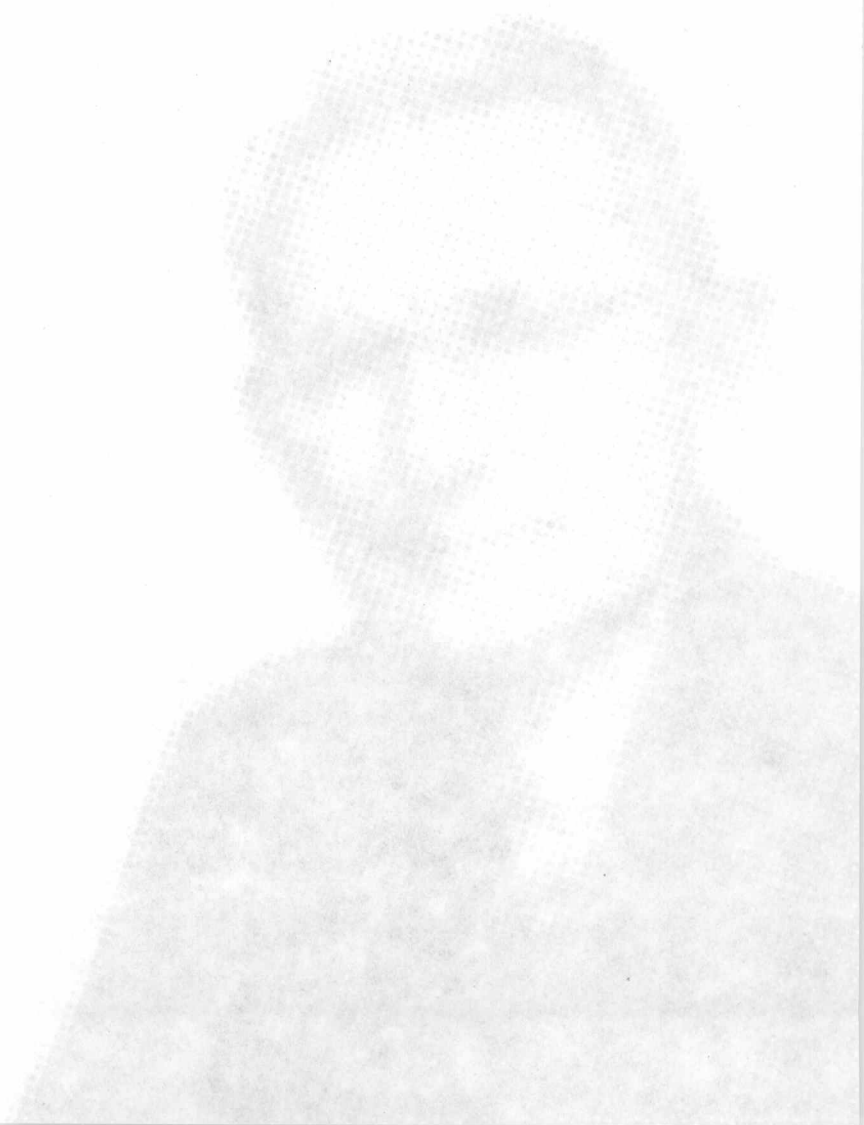
成功演讲的基本原则



John Gump

第一卷

知世尚書的基本原則



第一章

获得演讲的基本技巧

1912年，“泰坦尼克”号沉没于北大西洋，同一年，我开始创立公共演讲课程。到如今，已经有75万多人从这门课程毕业。

在首期卡内基培训班开课前的示范会上，人们有机会当众讲出报名参加这个班的原因，以及期待在培训中有些什么收获。答案各不相同，但绝大多数人的答案中都有一个基本需求，即期待核心惊人地一致：“当我当众讲话时，我会害羞和窘迫，致使思维混乱，注意力集中不起来，竟致忘了自己将要表达的主题。我希望重获自信，保持镇定，学会站着想问题。我要学会理顺思路并让其符合逻辑。我希望自己在公众面前讲话时，思路清晰、有说服力。”

这些话听起来，你也许觉得有些耳熟，甚至有过切身感受。那么，你是否也拥有这样的愿望——在公众场合谈吐得体，表现出非凡的口才，使自己的表达更加有说服力？

我相信，你也有这种想法。因为你已经开始翻阅本书，这说明你对怎样成功演讲有所期盼。

如果你愿意开口和我当面谈话,我想你会询问我:“卡内基先生,您认为当我站着面对一大群人时,我会有足够的自信流畅地演讲吗?”

我毕生几乎都在鼓励人们战胜惧怕,树立勇气和自信心。如果将学员在我的课堂上发生的奇迹写成故事,已经能够编写成许多本书了。但我以为,这不是问题的关键所在。如果你能掌握并坚持运用我这本书中所提及的原则和建议,那么,我相信你准能成功。

你是否有过这种令人尴尬的经历:当你起身面对听众时,不能像坐着面对他们时那样顺利地思考。站着面对听众演讲,你的身体常常不听使唤地发抖。这种局面令人十分沮丧,然而它是完全可以改变的。经过培训和练习,你将不会怯场并重获信心。

本书将会帮你实现这一目标。它不像传统教科书那样教你说话的技巧,也不是分析发音过程及其清晰度的生理学课本。它是我对培训人们成功演讲经验所做的总结。你要做的就是通力合作,照书中所提供的办法,持之以恒地实践它。

为了帮助你尽量理解本书主旨,并且迅速将其吸收利用,我为你提供了下面四个阅读“路标”。

激发自己的勇气

能力是无关紧要的,没有人天生就是演讲家。在历史上,公共演讲曾被视作一种高雅的艺术,对修辞和表述是否准确非常讲究。那个时候,想成为一个为大家公认的有天赋的公共演说家并不是一件容易的事情。如今,公共演讲已经成为大范围的交谈方式,那种夸饰的作风和浑厚的声音已经变成历史。我们经常在宴会、厨房或电视广播里听到别人斩钉截铁的讲话,这些讲话是从日常生活中构思出来的,它们力求传达这样一种感觉:演讲者

是在与我们平等交流，而不是居高临下地向我们灌输。

不管大多数学校的教科书持什么观点，公共演讲终归不能被当做一门封闭的艺术，要掌握它用不着长年累月地练习发声并卖力地学习晦涩难懂的修辞学理论。我的执教生涯向人们证明了：公开讲话其实并不难；同时，我还向大家提供了一些便捷的建议。1912年当我在纽约基督教青年会大街125号授课时，我同我的第一批学员一样对演讲是知之甚少的。那时，我是按照自己在密苏里沃伦斯堡大学授课的方法开展教学的。但是，我很快发现这种方法不合适。我所培训的是商业界人士，并非大学一年级的新生。把韦伯斯特、布克、皮特和康奈尔做为他们学习、效仿的榜样，没有任何作用。我的学员急需的是，有勇气在商务会议上做一个清晰顺畅的报告。不久后，我扔掉了教科书，径直走上讲台，用实例来给学员们做讲解，并同学员们共同训练演讲，直到他们能做出一个令人折服的报告。我发现自己的方法是有效的。他们中的很多人，日后又不断地回到我的课堂学习更多的东西。

我希望你能够去我家或是全球各地的代理机构办公室，去亲眼看看那么多的感谢信。这些感谢信有来自工业界领袖的，他们常常出现在《纽约时报》和《华尔街日报》的商业版面上；有来自州长和国会议员的；有来自大学校长的；也有来自娱乐界明星的。这些信件中，还有数万封是来自妇女、矿工、教师、经理、工人（包括熟练的和不熟练的）、协会成员、大学生和职业女性等名不见经传（即便在他们生活的社区）的男女。他们都想增强自信，都希望自己在公众场合的言论能被认可。

写到这里，在我的数以万计的学员中，我想到了一个人。当时，他的事例给了我深刻的印象。

此人名叫根特，是加利福尼亚洲的成功商人。很多年以前，在刚参加了我的讲座后不多久，他邀请我共进午餐。他对我说：“我以前尽量避免在各

种集会上讲话，但如今我是一所大学的理事会主席，我不得不主持这个理事会的会议。您觉得我这把年龄还能学会演讲吗？”很多学员的身上都发生过类似的情况，我让他相信自己。

大约3年后，我们再次在“制造业工人俱乐部”一起吃午餐。还是当初的那个餐厅，那张餐桌。当我问他我的预言是否正确，提醒他回忆一下3年前我们的谈话时，他笑着拿出一个红皮小笔记本。翻开这本笔记，上面记录的是一份有关此后几个月内的演讲安排清单。“在公众场合发表演讲的能力，和从演讲之中体验到的愉悦，以及我对这个社会的额外贡献，是我一生中最自豪的事情。”他坦言。

令人惊讶的远远不止这些。根特先生自豪地向我讲述了他最得意的一件事。他所在的教会曾经邀请英国首相前来费城演讲，而根特先生就是当时这位极少来美国的英国首相演讲时的主持人。

很难想象正是这个人，3年前还在自我怀疑是否有能力在公众场所说话！

再举另外一个例子——

一天，大卫·古特瑞奇先生（古特瑞奇公司董事局主席）来到我的办公室。他告诉我说：“我每次演讲时，都会因为羞怯而变得口舌僵硬，一直都这样。身为董事局主席，我不得不主持会议。多年以来，我和董事局的全体成员处得非常融洽。当我们坐着的时候交流会十分顺畅，可当我站起来的那一刻，我会惧怕得几乎说不出一句话。我不太相信你有本事改变我，因为问题很严重，根深蒂固。”

我说：“您要是觉得我没有能力帮助您，为什么来找我？”

他说：“我有一个会计师，为人特别腼腆，他每天上班时，都得经过我的办公室。这些年来，他每天都是盯着自己的脚尖走过我的办公室的，不说一句话。最近他却换了个人，昂首挺胸地走到我的办公室前，和我打招呼：

‘早上好啊，古特瑞奇先生。’那神态，洋溢着自信。他的变化让我深感震惊。有一天，我问起他：‘是什么好事儿让你这么气宇轩昂？’他告诉我，他听过你的课。因为我亲眼看见了这个男人奇迹般的转变，所以到你这里来了！”

我对古特瑞奇先生说，如果他能定期来听我的讲座并遵照我的建议去做，我保证几个星期之内，他就能够在别人的面前谈吐自如了。

于是，他对我说：“要是可以的话，那我将是这个国家里最幸运的人了。”

古特瑞奇先生报名参加了我的培训课。

3个月之后，我邀请他参加在阿瑟特饭店大厅举行的有3000多人出席的聚会，让他用自己的经历告诉人们他从这门课程中所得到的收获。很遗憾，由于此前已经答应了另一场演讲，他没有时间赴约。第二天，他打电话给我说：“我已经辞掉了先前的邀请；若是不来参加你的演讲，我会感到不安。我会告诉在场的听众这门课程教给了我什么，用我自己的改变来鼓舞大家克服心里的恐惧！”

演讲前，我只让他讲两分钟，可面对着3000多名听众，他兴致勃勃地讲了11分钟。

在我的讲座上，发生过成千上万的类似奇迹。这门课程彻底地改变了那些学员，他们中不少人的改变是他们从前想象不到的，有的学员在日后飞黄腾达。这种改变的动力，有时只是由于一些关键的谈话。再来听听马里奥·劳泽的故事吧——

若干年前，一封从古巴寄来的电报放在了我的办公桌上。上面写着：“你要是不回复我的电报，我将不来纽约参加演讲培训。”落款是“马里奥·劳泽”。这个人是谁呢？我前思后想，都觉得未曾听说过此人。

当马里奥·劳泽先生来到纽约时，他对我说：“哈瓦那乡村俱乐部正准

备为其创建者庆祝 50 岁生日，而我将要在晚会上为创建者颁发银质奖杯并发表演说。但遗憾的是，虽然我是牧师，但我从来没有在公共场合演讲过。如果这次演讲失败的话，我和我的夫人在社交场合就站不住脚了。这让我很担心，因为失败的话，甚至会降低我事务所的信誉。这就是我为什么从遥远的古巴赶来向您求助的原因。我仅有 3 周的时间。”

在这 3 周里，我把马里奥·劳泽安插到各班，每天演讲 3 至 4 次。3 周后，在哈瓦那乡村俱乐部那场重要的聚会上，他的演讲超乎寻常的出色。《时代》杂志将其当成国际新闻进行报道，说马里奥·劳泽拥有一副“铁嘴钢牙”。

这是传说吗？对，这就是传说，是人们在 20 世纪战胜惧怕心理的伟大事迹。

树立理想

每逢公共场合，根特先生都能充满激情地发挥他刚学到的演讲技巧。他向我描绘了当时的心境，我知道他收获的正是我一直所坚守的某种要素（它比其他任何一种要素都更有作用），正是这种要素助他走向成功。根特先生遵循了我的指导，并信心百倍地践行。然而，我更加确信他之所以这样做，是出于内心的信念和渴望。这使得他坚信自己一定能成为一位成功的演说家。他对将来充满了信心，并努力付诸实践。这也正是你目前要做的事情。

首先，你要集中精力培养自信心和决断力。具备它们，你将在社交中大有收获，你将拥有更好的人际关系、更融洽的社交氛围和更显要的地位，并最终获得成功。

阿连曾是国家现金注册公司董事局主席和联合国教科文组织主席，他

撰写了一篇题为《口才与商界领袖》的文章。这篇文章刊登在《演讲季刊》上。他这样写道：“纵观商业竞争的历史，许多人正是由于演讲出色而崭露头角。多年前，某个年轻人发表过一次堪称完美的演讲。当时，他是堪萨斯州分公司主管，如今他已当上了公司的销售副总裁。”后来，我听说这位副总裁最终成为了国家现金注册公司董事局主席。谁都不曾预料到，一场演说竟然带来了革命性的改变。

美国思弗公司董事长亨利·布莱斯顿曾经是我的学员。他说：“能与别人或合作伙伴进行友好沟通，将有助于个人的事业。”

试想，能站起身来自信地发表演说，同听众分享自己的所思所想，而给你的回报不只是满足和欣喜！在多次巡游全球的经验中，我发现用语言来吸引听众，没有比这更能让自己受益的了。一位毕业学员说：“演讲刚开始的两分钟，我总是开不了口；而结束前的两分钟，要让我停下来更难。”

现在请想象你正作为一个被邀请公开演讲的人，想象自己满怀信心地走上演讲台，讲堂里鸦雀无声；你的听众为你倾倒，始终跟随着你的思路；走下演讲台之后，你听到了雷鸣般的掌声；会后，你听到听众对你的交口称赞。相信我，这感觉好似魔法一般，将带给你最大程度的欣喜。

威廉·詹姆士是哈佛大学最杰出的心理学教授。他所说过的六句话可能会给你带来深刻的启示。

拥有这六句话，你就像喊出了咒语“芝麻开门”，勇气会像阿里巴巴的宝藏一样陡然为你所拥有。威廉·詹姆士说：“不管干什么事情，都要有激情。如果你对结果十分在意，你必然会得偿所愿。如果你希望自己变得优秀，那么，毫无疑问你会优秀起来。如果你希望自己变得富有，那么，你最终会跻身于富人的行列。如果你希望自己博学多才，那么你必将成为才华横溢的学者。同时，你需要做的是脚踏实地、专心致志地投身于你的这些理想，不能将心思用到别的不相干的事情上。”

同陈旧的演说技巧相比，掌握成功演说的诀窍将会给你带来更多益处。这项培训能够激发你的自信心。一旦你发现自己竟然也能在听众面前雄辩滔滔，就会有自信与他人单独交流。参加成功演说培训班的学员，往往怯于交际。后来他们能够站在同学面前演说，而天并没有塌下来时，才明白当初的腼腆和害羞是多么不可理解。接着，当他们学会从容面对任何情况之后，他们的家人、朋友、客户或顾客、委托人，就会对他们刮目相看。如同根特先生那样，很多学员都是从周围朋友对自己态度的改变中得到了鼓励和启发。人们的某些性格会受到演讲培训的影响，当然并不会在身上立刻表现出来，这是一个潜移默化的过程。不久前，我曾咨询过美国医学会前主席、亚特兰大的外科医生大卫·奥曼博士，问他关于公共演说训练会给人在生理和心理上带来什么益处。他微微一笑，给我开了个处方，上面写道：“这种药在药店买不到，仅为自己所有；不要错误地认为自己没有。”

在我的办公桌上也放着一个处方，跟奥曼博士的药方异曲同工，每每读上一遍，我都觉得受益匪浅。下面是它的全文：

学会让自己的想法、心情被别人理解。当面对个人、集体、公众时，学会将自己的思想和见解清晰、顺畅地表达出来。只要你不断地去尝试和努力，最终你会让人印象深刻。

这个药方会从各个方面给你带来益处。当你学会与人沟通时，你的信心得到了增强，同时你的性格也会变得更加温和，优秀的一面也会更充分地表现出来。这就是说你会拥有状况良好的情感和一个更加健康的身体。在现代社会，公共演说是为公众服务的。它对一个人最终会产生什么样的效果，这点我并不清楚。因为我仅知道他人的经验。但是，公共演说确实是对健康有益的，这点我十分确信。我的个人经验是：当你能够面对几个人或

者更多的人发表演说,在此之后你会做得越来越好。你会越来越有激情,并逐渐知道自己是独立完整的。其他任何感觉都无法替代这种体验。

这些感觉太棒了,没有任何药物能够带给我们这么美妙的体验。我所说的第二“路标”是要你胸怀远大理想,要你相信自己能够当众成功地演说。不要忘记威廉·詹姆士所说的话:“只要你对结果非常关心,你肯定能够达到你的目的。”

成功生涯设计

在一个电视节目中,主持人问我学过的最重要的课程是什么,让我用三句话总结出来。我回答道:“人类的思想是最关键的。只要我能知道你内心是怎么想的,我就可以完全地认识你,因为你的思考使你跟其他人不同。如果我们改变了自己的思想,那么我们自身也会随之改变。”

如今,既然你已经弄清楚了演讲培训的目标,即增强自信心和培养交际能力,那么,你就要积极地(而不是消极地)思考你努力之后能否获得成功。你必须乐观,然后才能在众人面前努力表现自己。要从每一个单词、每一个动作开始提高自己的演讲水平。

使自己的演讲让人眼前一亮是一种挑战,你必须执著坚持自己的理想。让我们来看看一个故事,它生动地说明了这种执著的必要性。

一个普通职员平步青云,在管理层一路晋升,演绎了一段商界传奇。然而,当他还是一个大学生的时候,第一次站起来回答问题时却十分失败,回答得语无伦次、不知所云。有一次,教师让同学们作一个5分钟演说。演讲时他面色苍白,很狼狈,还没讲到一半就慌忙地逃离了演讲台。

这个青年学生没有从此一蹶不振,之后他卧薪尝胆,发誓要成为一名优秀的演讲家。他努力奋斗,数十年如一日,最终进入美国联邦政府,成为

高级经济顾问，受到了所有人的尊敬。这个青年就是克莱伦斯·兰德尔。在他的一本颇具哲理性的著作《自由的信念》中这样写道：“如果计算我一生演讲所取得的成绩，从左袖口到右袖口可以摆满我的奖章。我曾出席制造业协会的午宴，进出于商业协会、旋转俱乐部、基金筹措会、男生校友会以及其他团体。有一次我在密歇根州斯堪纳作一个爱国主义的演说，居然把自己说服了去参加第一次世界大战。我和米奇·尼在慈善捐助款项问题上针锋相对；同哈佛大学校长詹姆士·布莱特·克南特和芝加哥大学的罗伯特·赫臣就教育问题激烈地辩论。我甚至曾用并不熟练的法语进行过正餐后的演说。”

“我只是用听众更容易接受的方法说他们想听到的东西。一个商界精英会很容易地学会我的这种能力，只要他愿意去学。”

我十分同意兰德尔先生的观点。要想成为一位优秀的演说家，关键是要怀有对成功的强烈愿望。如果别人能感受到你的这种愿望，那么我几乎可以肯定地说你的交际能力已经有了很大的进步。

在美国中西部地区，我有一位建筑工人出身的学员，在一次演讲前他精心准备了一夜，然后满怀信心地说自己一定会成为全美建筑业协会的发言人。当时他并不认为自己是吹牛。他唯一的理想就是周游美国，告诉所有人他在事业上取得的成功以及所面对的困难。他就是乔·哈斯迪科，他使得自己事业有成。我真替他那无比的诚挚感到自豪。他想学习评述时政，关心地方福利，更关心国家政策。他执著地追求自己的理想，每次演讲都认真地准备，无论工作多么繁忙，也不曾缺课。他进步之快甚至连自己都不敢相信，仅仅两个月时间他就成为全班最优秀的学员之一，后来他当上了全美建筑业协会主席。

当年恺撒统帅古罗马军队从高卢出发横渡英吉利海峡最后登陆英格兰，他是如何让自己的军队具备必胜的信心的呢？他的方法充满智慧：他将