

<<演讲与口才>>

图书基本信息

书名：<<演讲与口才>>

13位ISBN编号：9787802237650

10位ISBN编号：7802237653

出版时间：2012-1

出版时间：中国三峡

作者：戴尔·卡耐基

页数：240

译者：徐少杰

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<演讲与口才>>

前言

通往成功的捷径 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： 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。

<<演讲与口才>>

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。

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会。

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。

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。

<<演讲与口才>>

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 he 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。

他比任何其他入听过、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。

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。

<<演讲与口才>>

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——他开始在演讲中获胜，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。

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。

<<演讲与口才>>

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。

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《剧团的宝丽》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结果，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。

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

<<演讲与口才>>

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”。

<<演讲与口才>>

内容概要

戴尔·卡耐基，世界著名成功励志大师，美国“成人教育之父”。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的向往，而卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

卡耐基成人教育课堂上讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生，过上了快乐的生活。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏商界巨擘、军政要员，甚至包括几位美国总统。

卡耐基在实践基础上撰写而成的著作，是人类历史上最畅销的成功励志经典。

他的主要代表作有《人性的弱点全集》《人性的优点全集》《美好的人生》《快乐的人生》《演讲与口才》等。

这些书出版后，立即风靡全世界，被誉为“人类出版史上的奇迹”。

本书《演讲与口才》是卡耐基最经典的励志作品。

只要不断研读《演讲与口才》，相信您也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

<<演讲与口才>>

作者简介

戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的愿望，而卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。

千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作，是20世纪最畅销的成功励志经典。

他的主要代表作有《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》、《人性的弱点全集》。

这些书出版后，立即风靡全世界，先后被翻译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”，无数读者由此走上了成功之路。

<<演讲与口才>>

书籍目录

前言 通往成功的捷径

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

第2章 培养当众演讲的勇气和信心

第3章 三种简单有效的方法

第二篇 成功演讲的三大要素

第4章 提前做好充分的准备

第5章 让演讲充满旺盛的生命力

第6章 打开听众的心扉

第三篇 高效演讲的实用技巧

第7章 激励性演讲的技巧

第8章 说明性演讲的技巧

第9章 说服性演讲的技巧

第10章 即席演讲的技巧

第11章 介绍性演讲的技巧

第12章 长时段演讲的技巧

第四篇 当众演讲的沟通艺术

第13章 培养良好的演讲态度

第14章 完善语言表达的技巧

第15章 完善演讲的风格和个性

第16章 走向成功的第一要诀

出版后记

<<演讲与口才>>

章节摘录

1912年，当我在纽约市第125大街的青年基督会开始从事成人教育工作时，对这一点和学员们一样一无所知。

我早期的教育训练方法，和我自己在密苏里州华伦堡大学读书所接受的教育方式差不多。

但我很快就发现自己错了：我竟然将那些久经商场的人士当成大学一年级的新生来教训了。

我用演讲大师韦伯斯特、柏克皮特及欧·康内尔等人为例来教他们，只不过是一味模仿，事实上对他们毫无用处。

我所教的学员，他们需要的是足够的勇气，感于在商务会议上站出来，向各位与会者做一番明晰而连贯的报告。

于是，我抛掉了所有的教科书，只教给他们一些简单的概念，让他们在会议上直接而简明地陈述自己的内心观点，直到他们的报告词达意尽，深入人心。

这个办法果然取得了一定的效果，以至于他们毕业后，希望能够再回来学习更多的东西。

我希望大家有机会去我家，看看世界各地的学员寄给我的感谢信。

这些信有的来自企业界领袖，他们的大名常常可以在各大报纸如《纽约时报》和《华尔街日报》见到，也有些信来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈影视明星，还有些信来自企业中已经或尚未接受训练的主管人员、技术工人、工会成员、大学生和职业女性……当然，更多的信则是来自家庭主妇、牧师、教师，他们全都是一些默默无闻的普通人。

所有这些都觉得自己需要足够的信心，勇于在公众场合中表达自己的意见，以便让别人接纳自己。

正是他们取得了一定的成效，并实现了自己目标，因而心怀感激，特意给我写信表示感谢。

当我开始计划写这本书的时候，有一个人立刻出现在我的脑海里。

在我所教过的几千名学员中，他对我的影响非常大。

这个学员名叫根特，是费城一名成功的企业家，刚参加我的训练班不久，他就邀请我和他一同吃午餐。

在餐桌上，他倾身向前对我说：“卡耐基先生，我曾有许多机会在公众场合说话，但在我的潜意识中，总想逃避与人正面交流。

现在我已经成为一家大学的董事会主席，必须经常主持各种会议。

我真担心，自己晚年之后是否还能学会当众演讲？

”在我的训练班上，像他这样的人太多了，他们经过一段时间的训练之后，取得了很大的成效。

因此，我可以用我自己的经验向他保证，他一定能够取得成功。

3年后，当我在企业家俱乐部吃午餐时，我和他又一次相遇了。

巧的是在同一个餐厅的同一张桌上，我们又谈起了我俩从前谈过的话题。

当我问他我的预言是否已经兑现了时，他微微一笑，从上衣口袋里掏出了一个红色的小笔记本来，笔记本上面记满了未来几个月他早已经预定的演讲日程表。

“有能力做这些演讲、演讲时所获得的快乐，以及我能够为社会提供更多的服务……这些都是我最感到高兴和自豪的事。

”他不无骄傲地说。

事情还远不仅于此。

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来费城发表演讲，由他负责向人们介绍这位杰出政治家。

而他3年前还在这张桌子旁问我，他将来是否能够当众演讲？

他的演讲技巧取得了如此神速的进步，是否超乎寻常呢？

当然不是的！

像根特先生这样成功的事例何止千千万万。

让我再举一个例子：几年前，布鲁克林有一位医生，我们姑且称其为科蒂斯先生，他有一次前往佛罗里达州度假，这个度假地点离著名的“巨人”·棒球队的训练场不远。

<<演讲与口才>>

他本来是一名热心的球迷，于是趁此机会经常去看球员们打球，渐渐和这些球员成了好朋友。

一天，科蒂斯医生应邀参加一次球队的宴会。

服务员给众人送上咖啡和点心之后，一些著名的客人被请上台讲话。

这时，他听见宴会主持人说：“今晚。

有一位医学界的朋友在场。

他就是科蒂斯医生。

让我们欢迎科蒂斯先生上台，给我们谈谈棒球队员的健康问题。

”在事先没有任何心理准备的情况下，科蒂斯医生对这个问题是否有充分的准备呢？

当然有。

可以说他是这个世界上对这个问题准备最充分的人，因为他是研究卫生保健的专家，行医也长达1 / 3个世纪。

他可以坐在椅子上，与周围的人侃侃而谈，甚至一个晚上也不必停下来。

但是，如果让他站起来，面对一群人讲同样的问题，却不那么容易了。

科蒂斯他立即变得心跳加速，不知所措。

科蒂斯努力让自己安静下来。

然而，他的心脏这时仿佛停止了跳动一样。

他一生从来没有公开演讲过，面对众人，他的脑海中各种思想仿佛都长着翅膀一样飞走了。

这可怎么办呢？

参加宴会的人全都在鼓掌欢迎，大家也全都注视着他。

但是科蒂斯只能摇摇头，表示谢绝。

没想到他这一举动却引来了更热烈的掌声。

“科蒂斯先生！

演讲！

演讲！

”大家的呼声越来越大。

在这种极其沮丧的情绪的支配下，科蒂斯医生知道，自己一旦站起来演讲，必将闹出极大的笑话。

他只好站起来，默不作声地走了出去，并且感受到了深深的难堪和耻辱。

回到布鲁克林之后，科蒂斯做的第一件事，就是报名参加我的演讲训练课程，他再也不愿意陷入这种哑口无言的困境之中了。

像他这样的学员，正是我最希望碰到的，因为他有着迫切的需要，渴望提高自己当众演讲的能力。由于他这种愿望是如此的坚定。

使他毫无怨言地刻苦练习，从不会漏掉一堂课。

这种努力所产生的进步，令他自己都感到惊讶，结果大大超出了他的期望值。

上完第一阶段的课程之后，科蒂斯的紧张情绪就消失了，而且信心也越来越强。

两个月以后，他的演讲就成了一大亮点，并且开始应邀到各地演讲。

现在，他很喜欢演讲时的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了许多朋友。

。纽约市共和党竞选委员会的一名委员听了科蒂斯医生的演讲之后，立即决定邀请他为共和党发表竞选演讲。

假如这位政治家知道他在一年前曾经因为害怕面对观众而张口结舌，不得不在羞愧之中离开宴会的话，那他一定会大吃一惊而难以相信的。

P14-16

<<演讲与口才>>

后记

一、卡耐基：最伟大的成功学导师 戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学导师，美国成人教育之父。

他运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创和发展了一套独特的融演讲、推销、为人处世及智力开发于一体的成人教育方式。

卡耐基成人教育机构和它的分支机构多达几千个，遍及世界各地。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏明星巨商、各界领袖、军政要员、内阁成员，甚至还有几位美国总统。

卡耐基的教育影响了几代人，千千万万的人从中获益匪浅。

卡耐基并没有解决宇宙中深奥的秘密，但他从生活常理中提炼出来的处世哲理，却使得千百万人从中受益。

这些哲理在帮助人们学习如何为人处世，帮助人们如何获得自尊自重、获得勇气和信心，以及帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点，从而获得事业的成功和人生的快乐方面，比同时代的其他哲学家都更有用，都更伟大——而这正是人类最需要的。

卡耐基成人教育课程的基本哲理，就是通过培养学员的自信心，使他们能够成为更加成功的人，过上更丰富、更满足的生活。

这一哲理的成功，可以从成千上万名毕业学员写来的信中得到证明。

写这些信的学员有工厂工人、家庭主妇、政界人士、公司负责人、教师及传教士，他们的职业遍及各行各业。

加拿大安大略省一位钢铁工人贝瑞·卢克生在信中说：“我以前非常看不起自己的工作，别人问我做什么工作，我都羞于启齿。

我讨厌去上班，上班的时间一到，我就浑身不自在，甚至会肚子痛。

我莫名其妙向太太发脾气。

生活真是一团糟，我难过极了。

在接受卡耐基课程的那几个星期，我开始觉得好过多了。

有一天晚上，我在班上发表有关人际关系的演讲并获了奖，证明我的努力没有白费。

如果我在班上能够和那些不太相识的人沟通，那么我就可以和任何地方的任何人沟通了。

这个转变使我得到了自信。

现在，我每隔一段时间就会专门抽出一天来，培养在工作以及家中的新乐趣。

我满怀信心地一次解决一个问题，对成功充满了信心。

”很多公司还把他们的职员送来接受卡耐基训练，或者干脆请卡耐基机构为他们公司开设课程，直接训练他们的职员。

这些知名公司包括美国假日旅馆、强生公司、马克卡片公司、比宝德煤矿公司、比契飞机公司、麦当劳公司以及通用汽车公司……著名的“石油大王”洛克菲勒也曾因为忧虑而濒临死亡，但在接受卡耐基的课程之后，他征服了忧虑，得到了快乐，获得了健康，又多活了半个世纪。

为了上卡耐基机构的课，许多学员不惜赶很远的路。

澳洲一个班的18名学员，共同包租了一辆公共汽车，每天赶到80英里外的城里去上课。

加拿大的马柏格先生甚至从家里坐飞机，飞越525英里，到温尼柏格去上课，下课后再飞回家，14个星期内他没有缺一堂课，共计飞行了14700多英里。

二、卡耐基的成功人生 卡耐基是一个朴实的农家子弟，他的童年和其他美国中西部农村的男孩子并没有什么不同，他帮父母干杂事、挤牛奶，即使贫穷也不以为意——这或许是因为他根本不觉得自己家里很贫穷。

在那个没有农业机械的年代，他和父亲同样做着那些繁重的体力活，而一年的辛劳却可能因为一场水灾而付诸东流，或者被骄阳晒枯了，或者喂了蝗虫。

卡耐基眼见父亲因为这些永无终止的操劳而备受折磨，发誓决不拿自己的一生来和天气及收成赌博。

如果说卡耐基的童年和其他农村男孩子有什么不同的话，那主要是受到他母亲的强烈影响。

<<演讲与口才>>

她是一名虔诚的教徒，在嫁给卡耐基的父亲之前曾当过教员。她鼓励卡耐基接受教育，她的梦想是让儿子将来当一名传教士或教师。

卡耐基高中毕业后，进入密苏里州州立师范学院。他获得了全额奖学金，同时还做各种工作，以赚取一些零用钱。此时，他的目标是得到学位和教员资格证书，好在家乡的学校教书。

但是，卡耐基毕业后并没有去教书。他前往国际函授学校总部所在地丹佛市，为该校做推销员，薪水是一天2美元，这笔佣金可以支付他的房租和膳食，此外还有推销的提成。

尽管卡耐基尽了最大的努力，但是并不太成功，于是又改而推销肉类产品。为了找到这种工作，他一路上免费为一个牧场主人的马匹喂水、喂食，搭这人的便车来到了奥马哈市，当上了推销员，周薪为17.31美元，比他父亲一年的收入还要高。

虽然卡耐基的推销干得很成功，成绩由他那个区域内的第25名跃升为第一名，但他拒绝升任经理，而是带着积攒下来的钱来到纽约，当了一名演员。作为演员，卡耐基唯一的演出是在话剧《马戏团的包莉》中担任一个角色。在这出话剧旅行演出一年之后，卡耐基断定自己干戏剧这行没有前途，于是他又改回推销本行，为一家汽车公司推销汽车和卡车。

但是，他并不喜欢这份工作，只想抽时间完成年轻时期的写作心愿。他开始下定决心，利用白天的时间写书，晚上去夜校教课以赚取生活费，直到他能够出售自己写的书。

在遭到当地一所大学的几次拒绝之后，卡耐基找到青年基督教协会，和对方商谈开设“公开演说”课程的事。

但由于对方以前也曾举办过这样的课程，而且并不是很成功，在卡耐基的软磨硬泡之下，对方总算答应让他开设“公开演说”课程。

从此，卡耐基开始了为之奋斗一生的成人教育事业！

卡耐基于1955年11月1日去世，只差几个星期67岁。追悼会在森林山举行，被葬在密苏里州他父母亲的附近。

1955年11月3日，华盛顿一家报纸刊载了下面这段文字：“那些愤世嫉俗的人过去常常揣测，如果每个人都接受并且遵照卡耐基的话语去做，那将会成什么局面？”

卡耐基先生在星期二去世了，他从来不屑于这些世故者的风凉话。

他知道自己所做的事，而且做得极好。

他在自己的书中和课程上，努力教导一般人克服无能的感觉——学会如何讲话、如何为人处世。

“千百万人受到他的影响，他的这些哲理如文明一样古老，如‘十诫’一般简明，但是对于人们在这个狂乱的年代里获得快乐和成就极有帮助。

” 三、卡耐基的成人教育课程 卡耐基的公开演说课程，不仅包括了演说的历史，还有演说的原理知识。

除此之外，他还发明了一种独特而非常有效的教学方式。

当他第一次为学员上课时，就直接点名让学员谈他们自己，向大家讲述他们日常生活中发生的事。

当一个学员说完以后，另一个学员接着站起来说，然后再让其他学员站起来说。

这样，直到班上每一个学员都发表过简短的谈话。

卡耐基后来说：“在不知道究竟该怎么办 的情况下，我误打误撞，找到了帮助学员克服恐惧的最佳方法。

” 从此以后，卡耐基这种鼓励所有学员共同参与的教学方法，成为激发学员兴趣和确保学员出勤的最有效方法。

虽然这种方法在当时尚无先例，也没有什么方法可以评定他这套方法的效果，但它确实奏效了，并且已经在全世界教出了许多更会说话且更有信心的人。

在卡耐基早期的授课中，有一件事充分证明了让学员共同参与要比教师独自讲课更有价值。

当时，他班上有一位退休的海军将领，他似乎不能够在他的谈话中注入活力和引起人兴趣的东西。

<<演讲与口才>>

“我该怎么办？”

卡耐基问自己，“最好能深入他的内心，并且把他从自我封闭中拉出来。”

他班上碰巧有一个长头发、满口狂语的极端主义分子。

在上第二堂课之前，卡耐基悄悄地把这个青年叫来，要他做些事来激怒一下这位不善言谈的将军，这位青年同意了。

这个青年的表演，比卡耐基所期望的还要有激情。

他眼露狂热、头发散乱地冲到教室前面，痛斥美国政府，还号召班上的人行动起来，去华盛顿游行示威。

老将军听了他的话之后，忘记了恐惧，走到教室前面来，开始用充满深厚感情的声音讲话，表达了他对自己国家的热爱，而根本不觉得自己是在发表演讲。

他话语之中的活力和热情，完全是他信仰的自然表达。

这正是有一套全新的教学方法的自然酝酿过程——卡耐基和他的学员共同参与，发展出了一套深入别人内心、激发每个人潜能的办法。

从此，卡耐基教授“公开演说”的声名远扬，他不断接受各种邀请，到各地为人们开设“公开演说”课。

此后20年间，卡耐基机构发展成为一家全国性机构，一些职业学校首先获准教授卡耐基课程，后来其他大学也纷纷推广卡耐基课程。

从此，卡耐基的原则传播到全美国，并且漂洋过海，传遍了全世界。

四、卡耐基的成功学著作 卡耐基一生勤于著述，写了许多文章发表在报纸、杂志上，并且开通了自己的无线电广播节目。

他在节目中访问了许多著名人士，介绍他们鲜为人知的事情。

他还写了不少书，其中绝大部分书至今仍然深受人们喜爱。

卡耐基早期的写作都以失败告终，但是他并没有放弃。

卡耐基第一本成功学著作是《人性的光辉》，专门介绍美国伟大的林肯总统，使读者能够更进一步认识真正的林肯。

其他书还有1926年写的《公开演讲——商业人士实用必修课程》，1931年此书重新修订，以《演讲与口才》出版。

他又根据无线电广播节目的内容，写了一本著名的作品《伟大的人物》，在1943年出版。

他最著名的书《人性的弱点》和《人性的优点》分别出版于1936年和1948年。

《人性的弱点》当初并不是刻意为出版销售而写的，它完全是由卡耐基授课实践演变而来。

为了写这本书，卡耐基特意雇了一位受过专业训练的研究人员，花了整整18个月的时间，每天8小时，阅读了好几千本杂志中有关赢得朋友和影响别人的文章。

卡耐基还阅读了各个时代伟大人物的传记，寻找这些人为人处世的秘诀，据说仅老罗斯福的传记他就看了不下20本。

卡耐基最初只是打算把他研究出来的经验和学员在班上提出来的原则糅合在一起，印出来做教材使用，而不是公开出版给社会大众。

不久，一个名叫尼昂·圣吉安的学员去西蒙—舒斯特出版公司任职，他认为卡耐基的课程和教材实在是太好了，就说服卡耐基把教材交给西蒙—舒斯特公司出版。

(当此书后来再版时，被分成《人性的弱点》和《美好的人生》两本书) 《人性的弱点》这本书刚问世，销量就迅速增加，很快就达到了一天销售5000册的成绩，而且继续以这种速度销售了两年。

卡耐基机构的毕业学员买来送给自己的朋友和亲戚：一些公司则买几百本发给它们的职员；许多父母买来送给在学校读书的子女，老板买来送给他的职员，甚至从政的人也大量买来送给选民们。

有些国会议员把这本书赠送给选区内的每一个高中毕业生，作为他们过更幸福、更成功的生活的指导。

这本书就这样创造了新的销售纪录，不到一年就卖出了50多万册，创下了当时非小说类图书的新纪录。

时至今日，在教导人们追求自我进步和获得成功的书籍中，这本书仍然是必读的。

<<演讲与口才>>

《人性的弱点》使得卡耐基的名声传遍了全世界，每个国家的人都知道这本书和卡耐基的名字，而且很快被译成36种文字。

在出版了几十年之后，这本书在全球已经销售了近亿册。

《人性的优点》问世于1948年。

卡耐基认为，忧虑是人类面临的最大问题之一。

在他的成人教育班上，无论是高级主管、推销员、工程师和会计师，还是家庭主妇，都有各种不同的问题和苦恼，他们都需要学会如何有效地克服忧虑。

在翻遍了公共图书馆之后，卡耐基只找到22本关于忧虑的书，而且没有一本可以作为教材使用，于是他决定自己写一本书。

为此，卡耐基阅读了许多著名人物的传记，分析了他们是如何克服忧虑、解决困难的。

他又向几十位成功人士请教他们克服忧虑的办法，并整理出一套有效地克服忧虑的原则，然后让学员们在实际生活中应用，使这些原则不断充实和完善，最后终于完成了《人性的优点》这本书。

在此基础上，卡耐基又完成了《快乐的人生》的写作。

《人性的优点》出版后，也立即像《人性的弱点》一样成为畅销书。

它和《人性的弱点》、《演讲与口才》共同成为卡耐基成人教育的三大主要教材。

卡耐基根据自己的成人教育实践而写成的《人性的弱点》、《人性的优点》、《演讲与口才》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《人性的光辉》、《伟大的人物》七本书，共同构成了卡耐基为人处世、通向成功之路的成功学体系。

这些书出版之后，不仅成为卡耐基教育机构的指定教科书，对于社会上的读者来说，也是极富启迪意义的优秀读物。

现在世界各国几乎都有卡耐基作品的翻译本；其中《人性的弱点》、《人性的优点》和《演讲与口才》等著作，甚至成为继《圣经》之后人类出版史上最畅销的书。

卡耐基通过他富有成效的成人教育思想，而被誉为美国“成人教育之父”。

在他的指导和帮助下，千千万万的人走向了成功之路。

为了使我国读者能从卡耐基的宝贵经验中受益，我们重新组织翻译了卡耐基的作品。

本书的翻译由徐少杰主持，参与翻译的还有曹爱云、程凤、程萍、杜鹏、杜思民、何玉环、黄炜、黄凌峰、李旭、李勇、李海平、李洪武、李新芬、廖虹、刘建辉、刘建平，在此对他们的辛勤工作谨表谢意。

需要说明的是，为了让读者更好地理解本书，我们还适当地配了一些名人名言和图片，并在不影响卡耐基作品思想的基础上，增加了一些相关内容。

相信通过这套丛书，你也可以跨越前进道路上的各种障碍，实现自己的人生理想，获取成功的人生。

<<演讲与口才>>

媒体关注与评论

由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯。

通过他的传播和教导，使无数人明白了积极心态的意义，并由此改变了他们的命运。

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——约翰·肯尼迪(美国第35任总统) 卡耐基作品的唯一目的就是帮助你解决你所面临的重大问题：如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何克服忧虑，创造幸福美好的人生。

当你解决这些问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

——拿破仑·希尔(成功学专家、畅销书作者) 成功其实如此简单，只要遵循卡耐基先生这些简单适用的人际标准，你就能获得成功。

——马克·维克多·汉森(《心灵鸡汤》作者) 戴尔·卡耐基先生通过他的演讲和作品，教给人们一些处世的基本原则和生存之道，这是我们每个人都应该学习的人生必修课。

——博恩·崔西(美国著作成功学家、畅销书作者) 在人类出版史上，没有哪本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心；也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。

——美国《纽约时报》

<<演讲与口才>>

编辑推荐

成功演讲有什么技巧吗？

听听20世纪最伟大的成功学导师，美国成人教育之父戴尔·卡耐基的课程吧，他将在本书《演讲与口才》中介绍他个人在演讲方面的成功经验，内容包括：当众演讲的基本原则、成功演讲的三大要素、高效演讲的实用技巧以及当众演讲的沟通艺术。

或许，通过本书，你将提高你演讲水平也说不定哦。

<<演讲与口才>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>