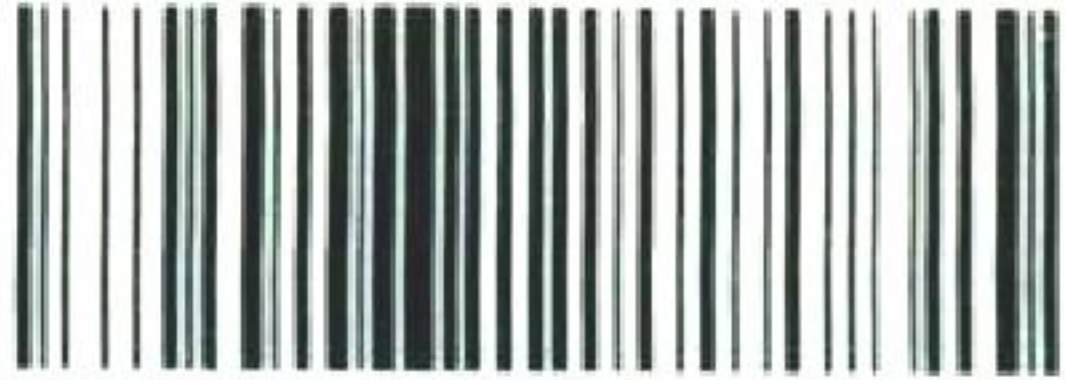


D/



RNEGIE

CK.0000071011

ÀNH CÔNG



*How to Win Friends  
& Influence People*

# NGHỆ THUẬT NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

*How to develop Self - Confidence*

*Influence People by Public Speaking*

GUYÊN  
C LIỆU

Những phương pháp có sức thuyết phục đã được kiểm nghiệm qua thời gian của tác giả cuốn sách bán chạy nhất

*How to Win Friends & Influence People*

*(Độc nhân Tâm)*



NHÀ XUẤT BẢN VĂN HOÁ THÔNG TIN





DALE CARNEGIE

---

LÀM THẾ NÀO ĐỂ SỐNG VUI VẺ, TỰ TIN

# NGHỆ THUẬT NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

SONG HÀ *biên dịch*

NHÀ XUẤT BẢN VĂN HÓA - THÔNG TIN

# NGHỆ THUẬT NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

DỊCH TỪ BẢN TIẾNG ANH  
NXB POCKET BOOKS, NEW YORK, 1947

**Cuộc sống của bạn sẽ trở nên  
dễ dàng hơn  
thú vị hơn  
và đáng giá hơn!**

**“Liệu có bất kỳ bóng dáng mờ ảo nào của lý do khiến bạn không thể suy nghĩ mạch lạc khi đứng trước đám đông giống như khi bạn đang ngồi? Chắc chắn bạn biết rằng không. Trong thực tế, bạn có thể suy nghĩ tốt hơn khi đứng trước một nhóm người. Sự hiện diện của khán giả có thể gây xao động và hưng phấn trong bạn. Nhiều nhà diễn thuyết vĩ đại sẽ nói với bạn rằng sự hiện diện của khán giả là động lực, là niềm cảm hứng khiến não của họ hoạt động rõ ràng và thoải mái hơn”**

**-Dale Carnegie\_**

**Đây là cuốn sách cho tất cả những ai muốn tiến lên phía trước. Như những gì tác giả đã thể hiện trong cuốn sách, các kỹ xảo giúp bạn vượt qua sự e ngại khán giả, sẽ giúp bạn trong mọi tình huống trong cuộc sống.**



## GIỚI THIỆU

**T**rong rất nhiều năm, Dale Carnegie là tác giả nổi tiếng với những cuốn sách viết về cách có thêm bạn bè và thuyết phục người khác. "Cách có thêm bạn bè và thuyết phục người khác" là một trong những cuốn sách bán chạy nhất trong mọi thời đại và đã khiến Dale nổi tiếng khắp thế giới. Những đó chưa phải cuốn sách được phát hành đầu tiên của ông.

Năm 1926, Dale Carnegie viết cuốn sách có tựa đề "Diễn thuyết trước công chúng và Thuyết phục người khác trong kinh doanh". Đây là cuốn sách về diễn thuyết trước công chúng, và đến nay vẫn được coi là giáo trình chính thức của những khóa học nổi tiếng do Dale Carnegie tổ chức về Diễn thuyết trước công chúng và Các mối quan hệ của con người. Đây cũng được coi như cuốn giáo trình cho khóa học diễn thuyết Y.M.C.A. Trong vòng mười năm, cuốn sách này đã bán được 600.000 bản và tổng số bản sách bìa cứng đã bán được trên toàn thế giới là 1.000.000 bản. Cuốn sách đã được xuất bản bằng khoảng hai mươi thứ tiếng trên thế giới và đã bán được hàng nghìn bản

## NGHỆ THUẬT NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

dưới các ngôn ngữ này. Tuy nhiên, đó vẫn chưa là cuốn sách được đa số công chúng độc giả biết đến.

Các khóa học của Dale Carnegie đã diễn ở rất nhiều nơi trên thế giới và đã có hơn 1.000.000 người đã hoàn thành các khóa học này. Những khóa học đã giúp con người ta trở nên dũng cảm hơn, hạnh phúc hơn và thành công hơn trong cuộc sống do chúng đã giúp họ phát huy được khả năng của bản thân mình.

"Diễn thuyết trước công chúng - cách giúp tăng sự tự tin và thuyết phục người khác" chứa đựng rất nhiều những lời khuyên khôn ngoan giúp người đọc đạt được các mục tiêu mà mình đề ra. Sau khi đọc kỹ lại cuốn sách, tôi đã biết được có bao nhiêu quy luật khôn ngoan để vượt qua nỗi sợ hãi và giành lấy sự tự tin trong cuốn sách này. Những phương pháp mang tính lý thuyết và những gợi ý đã bổ sung thêm những quy luật giúp mọi người gặp nhau, dù là cá nhân hay theo nhóm, và nói chuyện một cách thật hiệu quả.

Tôi thật sự hy vọng rằng người đọc sẽ học được nhiều điều từ cuốn sách, giống như hàng ngàn học viên của các khóa học Dale Carnegie trên toàn thế giới trong nhiều năm qua.

**Dorothy Carnegie**



## CHƯƠNG I

### **PHÁT TRIỂN SỰ TỰ TIN VÀ LÒNG DŨNG CẢM**

**T**ừ năm 1912 đến nay, đã có hơn năm trăm nghìn người, cả nam lẫn nữ đã tham gia những khoá học diễn thuyết trước công chúng sử dụng phương pháp dạy của tôi. Rất nhiều người trong số họ đã từng viết thư cho tôi giải thích lý do họ tham gia khoá học đó và những gì họ mong đợi đạt được từ khoá học đó. Theo lẽ thường tình, mỗi người có cách diễn đạt khác nhau, nhưng đáng ngạc nhiên là, trong hầu hết các lá thư đó đều thể hiện một mong muốn như nhau. Người nào cũng viết đại ý: "Khi tôi bị gọi lên phát biểu, tôi bỗng cảm thấy rất lúng túng, rất sợ hãi, do đó tôi không thể suy nghĩ mạch lạc, không thể tập trung, không thể nhớ những gì tôi đã dự định sẽ nói từ trước. Tôi muốn trở nên tự tin, điềm tĩnh và có khả năng tự suy nghĩ. Tôi muốn sắp xếp các suy nghĩ của tôi theo một trình tự hợp

## NGHỆ THUẬT NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

lý và tôi muốn tôi có thể phát biểu ý kiến của mình một cách rõ ràng và thuyết phục trước công ty, câu lạc bộ hay trước rất nhiều người nghe". Hàng nghìn người có ý kiến tương tự như vậy.

Sau đây tôi sẽ kể cho các bạn nghe một trường hợp điển hình. Nhiều năm trước đây, đã có một quý ông trung niên tên là D.W.Ghent tham dự khoá học thuyết trình trước công chúng của tôi tại Philadenphia. Đây là người có một cuộc sống khá năng động. Ông đã thành lập và làm chủ một cơ sở sản xuất riêng, là người lãnh đạo trong các hoạt động quần chúng và trong các công việc của nhà thờ. Chỉ ít lâu sau buổi học đầu tiên, ông ta đã mời tôi cùng ăn trưa tại câu lạc bộ Manufacturer. Trong bữa ăn, ông ta ngồi dựa vào bàn và nói: "Đã rất nhiều lần tôi được đề nghị phát biểu trước đám đông, nhưng chưa bao giờ tôi có đủ khả năng làm được điều đó. Những lúc đó, tôi bỗng trở nên cuống quýt, đầu óc tôi trở nên trống rỗng: và tôi luôn phải lẩn tránh việc này. Nhưng bây giờ, tôi đang giữ cương vị chủ tịch một hội đồng gồm ủy ban quản trị các trường đại học. Tôi phải làm chủ tọa các buổi họp của hội đồng. Và đương nhiên là tôi sẽ phải nói đôi điều gì đó trong các cuộc họp đó... Liệu ông có nghĩ tôi có thể học cách nói khi đã vào tuổi này rồi hay không?" "Ông hỏi tôi sẽ nghĩ như thế nào ư, ông Ghent?", tôi đáp, "Vấn đề không phải là tôi nghĩ ra sao. Vấn đề là tôi biết ông có thể