



唯一合法授权翻译本
卡内基训练®专用教材

03

The Quick and
Easy Way to
Effective Speaking

成功有效的 团体沟通

戴尔·卡内基 著
黑幼龙◎主编 詹丽茹◎译



中信出版社
CHINA CITIC PRESS



唯一合法授权翻译本
卡内基训练® 专用教材

03

The Quick and
Easy Way to
Effective Speaking

成功有效的 团体沟通

戴尔·卡内基 著
黑幼龙◎主编 詹丽茹◎译

图书在版编目 (CIP) 数据

成功有效的团体沟通 / (美) 戴尔·卡内基著; 詹丽茹译. —北京: 中信出版社, 2008.12

(卡内基成功经典)

书名原文: The Quick and Easy Way to Effective Speaking

ISBN 978-7-5086-1365-9

I. 成… II. ①戴…②詹… 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 (2008) 第 169408 号

THE QUICK AND EASY WAY TO EFFECTIVE SPEAKING by Dale Carnegie

Copyright © 1962, 1990 by Dorothy Carnegie

Published by Dale Carnegie & Associates, Inc.

Chinese Simplified translation Copyright © 2008 by China CITIC Press

All Rights Reserved.

成功有效的团体沟通

CHENGGONG YOUXIAO DE TUANTI GOUTONG

著 者: [美] 戴尔·卡内基

译 者: 詹丽茹

策 划 者: 中信出版社策划中心

出 版 者: 中信出版股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013)

经 销 者: 中信联合发行有限公司

承 印 者: 中国农业出版社印刷厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印 张: 7.25 字 数: 118 千字

版 次: 2008 年 12 月第 1 版 印 次: 2008 年 12 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2008-5281

书 号: ISBN 978-7-5086-1365-9 / F · 1486

定 价: 25.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84264000

<http://www.publish.citic.com>

服务传真: 010-84264033

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

黑幼龙



1991年4月，在飞往新西兰途中，我细心地阅读《天下杂志》的一篇报道。

那篇报道说，今天台湾的老板们在征选重要的职员的时候，应聘者的沟通能力已经列为首要条件了。

亦即，工程部的经理如在技术、工程方面有许多年的经验固然很好，但要是他很会沟通，那才是我最想要的人才。

反过来说，即使他很能干，如果沟通能力很差，那我宁可不要。

企业主管为什么会这样呢？6年前的一次调查显示，老板们最重视的还是手下人的专业能力。如今却有了这么大的变化。

其实，沟通的途径可以分为两种：

- 一对一的沟通
- 一对团体的沟通

这本书针对的是团体沟通。团体沟通不只是演讲而已。其他如在会议中发表自己的意见，作简报，像环保、捷运，还有高科技的公司用幻灯片介绍它们的工作与系统，都是团体沟通。其

他还有介绍主讲人，致答词等等。

过去，当我们想到某某成功人士，我们常想到的是他的名望、学识和财富。

现今不同了。成功的人还必须善于沟通，特别是向众人说话。怎么样才能让听众听得津津有味？怎么样才能给他人留下深刻的印象？怎么样才能得到他们的赞同？

这就是本书的重点。卡内基曾说，要是以前能有这本书就好了。因为那样他就不需要花数十年的时间来累积这些经验了。

有一位把工厂设在丰原的鞋业老板接受了卡内基训练后，非常兴奋地告诉我，今年的年终总结会上他好开心！往年每逢过年他都烦恼不已，因为他在员工面前讲话会发抖，而且词不达意。今年不一样了。他在聚餐前真诚地感谢大家的付出与辛劳，并将未来的愿景大致描述出来，让大家分享。他真的好开心。

这就是成功者的形象——充满自信与吸引力。

21世纪的特征是快速、复杂、紧张，也带着某种程度的冲突、慌乱。

但这也是一个充满机会的时代，是那么新奇与刺激。

有一个方法可以帮助我们走上积极的大道，同时还能提高个人的生活质量，那就是——

卓越的团体沟通能力。

多萝西·卡内基



戴尔·卡内基于1912年在纽约市125街的“基督教青年会”开始教授演讲课程。那时候，演讲被认为是一种艺术，而不是一种技术。而教授演讲的课程，其目的也是培养出雄辩家和站在讲台上的演说家。大部分的生意人或专业人员，他们只想在工作场合中，自信又自在地表达自己的意思，而不想浪费时间和金钱去学习呆板的演讲术、发声法、修辞学和千篇一律的手势等等。戴尔·卡内基的“有力演说课程”，因为提供了这些人所需要的东西，而大为成功。戴尔不把演讲当做一种艺术，需要特别的资质或才能。他把演讲看成一种技术，是每个智力正常的人都能学习并随己意发展的。

今天，戴尔·卡内基为这个课程所写的教科书《如何在市场上公开演讲并影响他人》(*Public Speaking and Influencing Men in Business*)再版了有五十余次之多，也翻译成11种语言，随着戴尔·卡内基经验不断丰富，知识也不断增加，他亲自数度修订全书。而本书也比其他的大学用书更受欢迎。

这本书的内容都是根据戴尔·卡内基本人的记录和概念写

成的。书名也在他去世前选定。我尽量记住他的基本哲学，就是：有力演说不仅是对听众“说几句话”而已，它也透露了一个人的个性。

我们生活中的每一个活动都少不了沟通，而且必须通过言谈来显示出自己的与众不同和独特性。与其他动物不同的是，人类独具语言沟通能力，而这便是通过言谈的质量来表达我们的个性与本质。假如我们因为紧张、胆怯或思路模糊不清而不能清楚地表达自己的意思，则我们的个性也将被遮挡、掩盖，因而遭到误解。

无论是生意、社交场合，或是基于个人的满足，我们都极需要沟通能力，以清楚地让别人了解我们是怎么样的人、我们需要什么、我们相信什么。如今，全世界正处于一种前所未有的紧张气氛中，还有恐惧和不安全感。我们需要在人们之间建立更多的沟通渠道。无论是只想在实际说服别人时，能显得更自信、更自在，或是希望能完整表达自己，并寻求更进一步的个人满足，我希望这本《成功有效的团体沟通》能对二者皆有帮助。



序	黑幼龙	/001
前 言	多萝西·卡内基	/001
第一部	有利演说的基本要素	
	第一章 学习基本技巧	/003
	第二章 增进信心	/018
	第三章 有力演说的简捷方法	/033
第二部	演讲、演讲人、听众	
	第四章 非你莫属	/049
	第五章 使谈话富有活力	/065
	第六章 与听众分享谈话内容	/074

第三部 有备演讲和即兴演讲的目的

第七章 使简短的演讲获得行动的回响 /091

第八章 通告式的演讲 /108

第九章 说服性的谈话 /123

第十章 即兴演讲 /137

第四部 沟通的艺术

第十一章 演讲的表达 /149

第五部 有力演说的挑战

第十二章 介绍、表扬与致答词 /163

第十三章 如何组织长篇大论 /177

第十四章 如何应用所学 /199

THE QUICK AND
EASY WAY TO
EFFECTIVE SPEAKING

第一部

有利演说的
基本要素

每一种艺术，原则都很简单，讲究的是各种技巧。

本书第一部分的各章节，讨论的是发表成功演说的基本原则，还有灵活运用这些原则的各种方法。

身为成年人，我们对训练有力言谈的简易速成方法很感兴趣，达到这个目的唯一办法就是要有正确的态度，并且具备可以建立原则的稳固基础。

第一章

学习基本技巧



我在 1912 年开始设班教授演讲方法。直到现在，从这些训练班毕业的学员人数，估计已超过 500 万人。

在“戴尔·卡内基训练课程”的第一讲，每次的示范集会上，学员都有机会讲述自己参加训练班的理由，并表示希望能从训练课程中学到什么。当然，每一个人的说法纵有不同，但绝大多数人的主要愿望不外乎：“当我被叫起来发表观点的时候，我变得极为敏感、恐慌，以致头脑混乱不清，不能集中精力，记不起自己想要讲些什么。我希望能从训练中学得自信与自在，并能站着思考，使我的思路能显得清晰，能在众人之前或谈生意的时候，清楚地表达自己的意见，有效地说服别人。”

这话听起来是不是很熟悉？你是不是也经历过这种无力感？是不是很愿意为获得表达能力而付出一些代价？当然。因为你会

打开此书阅读，就证明你很想获得这份能力。

我知道你想说些什么。你想告诉我：“卡内基先生，你真的认为我可以极富自信地站起来，面对群众，极其顺畅、有条理地向他们发表演说吗？”

我的一生，可以说大部分是用来帮助人们祛除恐惧，增进勇气和信心。我可以把训练班所发生的许多奇迹写成好几本书。因此，问题并不在于我“认为”如何，而是，假如你能按照书中的建议和指示去做，我知道你是可以获得这份能力的。

至于，你为什么不能以直立的姿态面对群众思考——就像你坐着的时候那样，这一定有个理由；而你为什么一站起来面对群众讲话，就会吓得发抖，这也一定有个原因。当然，你知道这些情况都可以改正。训练和不断的练习，会消除你对群众的恐惧，并带给你自信。

本书会帮助你达到这个目标。这不是一本普通的教科书，只着重教你如何改进说话技巧，或教你如何发声、调整音调等生理方面的知识。这是我终生在训练成人有效演讲时所得的成果。你以本来面目开始，然后照着书中的建议，在每一个说话场合中运用出来。如此持续不断，很自然便能达到你所希望的目标。

为了你能充分利用本书，并且很快进入状况，了解以下四个原则极有帮助：

一、用别人的经验来鼓舞自己

没有一种动物是天生的演说家。古时候，演讲是项极精致的艺术，需要费心研究修辞学和讲究如何表达得优美雄浑。在那种情况下，天生的演说家就更可遇不可求了。现在，我们把演讲看成一种大型的对话，古时那种夸张的表达方式就被丢置一旁了。我们现在在晚餐会、教堂仪式或广播电视等节目当中，所希望听到的，是坦白平实的谈话，话题又能具有讨论性，而不是只让演讲者向我们说教而已。

许多学校的教科书常让我们以为，演讲是只有少数人能够精通的一门艺术，必须经过好几年的训练，使声音语调臻于完美，并且需苦心研究艰深费解的修辞学。事实不然。我整个的教学生涯，便是要让大家知道，只要遵照几个简单重要的原则，演讲一点也不困难。回想我在1912年于纽约125街的“基督教青年会”开班授课的时候，讲授的方式大约与我在密苏里沃伦斯堡大学所学到的差不多。但不多久，我便发现此法不理想——我把那些商业界的成年人，当做一般大学的入学新生看待了。那些韦伯斯特、伯克、皮特、奥康奈尔等人的理论，根本无法派上用场。来参加训练班的学员，要的是敢站起来的勇气，以便在下次业务会议上，能清晰、有条理地提出报告。所以，没多久，我便把那些教科书全扔了，仅靠几个简单的观念，直接在讲台上和学员们讨论，直到他们能有力地提出报告为止。此法果然奏效，因为他们

不断回来，要求更多的训练。

但愿你能有机会到我的家中或办公室来，看看来自世界各地的感谢信件和证言。这其中有各行各业的精英人物，他们的名字常出现在《纽约时报》或《华尔街日报》上。从政府官员到国会议员，从大学校长到娱乐界的著名人物，还有更多其他身份的人，如家庭主妇、传道士、教师和名不见经传的年轻男女——所有这些人需要一份自信，还有在公众面前适度表达自己的能力。由于他们终于达到了这项目标，因此特别写信来向我道谢。

在这许许多多的人当中，有个例子给我极深的印象。好几年前，费城的根特先生邀请我吃午餐。他是名成功的生意人，刚参加我们的训练班不久。进餐的时候，他靠在桌上向我说道：“在许多集会场合，我都尽量躲避开口讲话的机会，但仍有许多时候不得不讲。如今，我当了一所大学的董事长，每次开会的时候，都得出来主持会议。你以为，像我这么大岁数，还能再学习如何演讲吗？”

我向他作了保证。因为基于经验，我的训练班里有许多类似的情况，我当然相信根特先生也一样能做到。

大约过了3年，我们又在同样的地点、同一张桌子旁吃午餐。由于想到以前那席谈话，我便问他我的预言有没有兑现。他笑了笑，由口袋里取出一个红皮小笔记簿，里面全是他发表演讲的时间表，日期也已排到好几个月之后。他说：“能够站在讲台上演讲，和演讲时感受到快乐——因为这是我回馈这个社会时

所能提供的额外服务——可说是我这一生当中最让我感到欣悦、满足的事。”

不仅如此。他的教会近期内将邀请英国首相来费城演讲，大家都一致认为，能够在演讲前将这位伟大的政治家介绍给美国群众的，绝对非根特先生莫属。

这位曾经于3年前，在午餐时候靠在桌上向我表示担心不能胜任演讲任务的人，现在是何等不同。

还有另外一个例子。前不久，古德里奇公司的董事长戴维·古德里奇先生，来到我的办公室向我说道：“有生以来，每次发表演讲都会使我紧张得全身僵硬。身为这家公司的董事长，我得主持许多公司里的会议。我对董事会的每一个成员都很熟悉，所以平常坐着谈话的时候都不成问题。可是只要我一站起来正式讲话，情形便不一样了，我常常一句话都讲不出来。好几年来一直如此。我不知道你的训练课程会对我有什么好处，因为我情况相当严重，时间也拖得太久了。”

“啊，既然你认为我帮不了什么忙，为什么又来找我呢？”我问道。

“只有一个理由，”他答道，“我公司里有一名会计师，生性羞怯。每次经过我办公室的时候，都小心翼翼地设法不引起我的注意，并且眼观地面，难得开口说几句话。但最近，他整个人都改变了。走过我办公室的时候，总是抬头挺胸，很有精神，还开口向我说：‘早安，古德里奇先生。’看起来充满信心的样子。我

觉得十分惊讶，便问他：‘是谁喂了你什么仙丹？’于是他告诉我他参加你们训练班的事。由于事实摆在我眼前，使我抱着希望来找你。”

我告诉古德里奇先生，只要他经常参加训练班的课程，按照规定按部就班去做，不需几个星期，他便能泰然自若地在大众面前发表演讲了。

“果真如此，我便是全国最快乐的人了。”古德里奇回答。

他于是参加了训练课程，而且进步相当快。3个月之后，我请他参加一个三千多人的集会，地点在“阿斯特大饭店”的会议厅，并请他公开发表演讲，说明自己从训练课程当中得到了什么。很可惜的是，他不能参加——他已事先定有约会。但第二天，他又打电话给我。“很抱歉，”他说，“我觉得应该来参加这次集会，并且发表演讲——这是我还没有向你兑现的。所以我取消了约会，决定前来演讲。我要告诉大家这个训练课程对我的帮助。希望这会鼓舞听众，使他们克服掉那破坏了自己生活的恐惧。”

我告诉他只需讲两分钟，结果他对那三千多人演讲了11分钟。

同样的情形在训练班中，实在多得不胜枚举。我亲眼见到许多男女，因为参加了这个训练课程，而使整个生活都改变了。他们在各行各业里，或是各个社团或小区，都得到意想不到的进展和收获。让我再告诉你一个马里奥·拉左的故事。

好几年前，我接到一封来自古巴的电报，令我惊讶不已。电