

快捷有效的說話術



台灣新生報 出版部印行

新生萬有文化中心 編譯

快捷有效的說話術

台灣新生報出版部印行

快捷有效的說話術

編譯者／新生萬有文化中心

發行人／沈岳

出版者／台灣新生報社出版部

經銷者／新生超級書城

地址：台北市延平南路一一〇號六樓

電話：三二一—六〇八〇・三二一—〇三三四

郵撥帳號：六二八八新生報帳戶

印刷者／達昌文具印刷公司

地址：台北市雙園街十八巷三號

電話：三〇二一六三三三

行政院新聞局出版事業登記證

局版臺業字第〇二八二號

定價／新台幣一〇〇元

中華民國七十三年元月初版

版權所有・翻印必究

快捷有效的說話術

目 錄

一、有效說話的基本原則·····	九
四種基本態度·····	九
1. 由他人的實例鼓舞自己的勇氣·····	一一
2. 朝目標邁進·····	一八
3. 對一定會成功的事要有信心·····	二三
4. 不要放棄任何練習機會·····	二六
培養自信心的四種技術·····	二九
1. 恐懼在人前說話的實例·····	三〇

2. 要有適當的準備·····	三四
3. 要有必定成功的信心·····	四〇
4. 充滿自信地發揮·····	四二
有效說話的三原則·····	四六
1. 談論有關自經驗學會說話的事·····	四七
2. 由主題來激勵自己·····	五四
3. 熱中於和聽眾分享演說·····	五八
二、說話的三角關係·····	六三
話·····	六三
1. 主題的限定·····	六四
2. 儲存預備能力·····	六五
3. 多舉實例·····	六九
4. 使用具體的、有親切感的語言·····	七七
說話的人·····	八〇

1. 選擇自己認真思考的話題·····	八二
2. 感情的再生·····	八九
3. 熱情的表現·····	九〇
聽講者·····	九一
1. 將聽衆關心的事物編入話題·····	九二
2. 做正確誠懇的評價·····	九七
3. 確知你與聽衆的共通點·····	九九
4. 讓聽衆扮演演說中的角色·····	一〇二
5. 不要自以為清高·····	一〇三
三、說話的四個目的·····	一〇九
讓聽衆採取行動的短語·····	一〇九
1. 將直接經驗做為實例·····	一一七
2. 「要點」即是描述你的想法·····	一二五
3. 理由應從實例中舉出·····	一二七

提供知識與訊息的說話·····	一二九
1. 配合時間限定話題·····	一三一
2. 凡事都有順序·····	一三三
3. 將要點加以編號·····	一三四
4. 要用大家都知道的比喻·····	一三六
5. 利用視覺補助方式·····	一四三
掌握聽眾心理的說話·····	一四七
1. 建立可資信賴的人格形象·····	一四九
2. 醞釀聽眾能接受的氣氛·····	一四九
3. 將熱誠傳達給聽眾·····	一五四
4. 對聽眾要表示敬意和親切·····	一五六
5. 像對朋友說話一樣來演講·····	一五七
引入入勝的即席演說·····	一六三
1. 即席演說的練習·····	一六五

2. 心理準備·····	一六八
3. 立即用實例來說明·····	一六九
4. 說話要生動有力·····	一七〇
5. 要徹底依照「適時適地」的鐵則 行事·····	一七〇
6. 即席演說的功效·····	一七二
四、傳達意志的技術·····	一七五
說話的方法·····	一七五
1. 打敗自我意識過剩的敵人·····	一七五
2. 不要模仿別人要表現自己·····	一七七
3. 和聽眾對談·····	一七九
4. 將自己投入話中·····	一八三
5. 溫婉有力的演說訓練·····	一八五
五、說話的各種階段·····	一八九

介紹、頒獎、頒獎的演說·····	一八九
1. 事先準備所要說的事·····	一九一
2. 根據T·I·S·公式來實行·····	一九四
3. 要有熱誠·····	二〇〇
4. 以誠實為宗旨·····	二〇一
5. 頒獎的演說·····	二〇一
6. 頒獎時的演說·····	二〇三
組合的長時間演說·····	二〇四
1. 要當場引起聽衆的關心·····	二〇五
2. 勿讓聽衆對你懷有惡意·····	二一七
3. 加強重要論點·····	二一九
4. 呼籲行動·····	二二六
日常工作·····	二三一
1. 在日常會話中使用具體的細節描	

目
錄

後

2. 在工作場所活用的說話技術……………	二三五
3. 製造在群眾面前說話的機會……………	二三五
4. 要有耐心……………	二三六
5. 對光明的前途要有信心……………	二三九
記……………	二四五

一、有效說話的基本原則

四種基本態度

所有人的共同願望：一九一二年，也就是英國客輪鐵達尼號（Titanic），沉沒在冰冷的北大西洋中的那一年，我開辦了說話教室，到今天為止，曾經參加過這個說話訓練班的人數，已超過七十萬之多。

在每次開課之前，一定會先問學員：爲什麼來接受講習訓練？在講習訓練中，希望得到什麼呢？這兩點，是學員在說話教室開課之前，所必須說明清楚的。當然，每個人的表達方式不同，但他們的基本願望，却不外乎：

「每當在大衆面前被指名發言時，我的自我意識往往過分濃厚，心中充滿恐懼，根本無法集中心思，不能專心思考，原先想說的話，也會因情緒緊張，而忘得一乾二淨，只覺得腦中一片哄哄然。所以，我參加這個說話訓練課程，是爲了培養自己冷靜的思考能力，與堅定的自信心，使我能有條不紊、秩序井然的整理思考，訓練我在事業上、社交上、集會中，都

能講出合乎時宜的話，具有令人信服的說話能力。」

你對以上這番話，是否也感到「於我心有戚戚焉」呢？你是否曾有這種虛脫、無力的經驗呢？你是否願意繳納學費，來學習這種具有令人信服的說話能力呢？只要你開始閱讀這本書，就證明你對究竟應該如何有效說話之事，感到非常關心。

事實證明你可以成功：假如目前你的心中仍存有質疑的話，你的問題一定是這樣的：

「卡內基先生，你真的認為，我可以在大眾面前，毫不猶豫，滔滔不絕的發表言論嗎？」

—

此一說話教室的設立，就是爲了要幫助你克服恐懼感，培養自信心和勇氣。而且到目前爲止，已獲得了很大的成功。假如要將發生在這個說話訓練課堂上的奇蹟，一一記載下來的話，恐怕好幾本書都寫不完。所以，你不必再爲此問題深自苦惱，只要按照本書上的指示去學習，任何人都可以成功的學會說話技巧。事實證明，的確是有這種可能性的。

平時安坐椅子上，可以平靜地思考事物，爲什麼一旦站在群眾之間時，就不能平靜的思考呢？這就是所謂的恐懼聽衆症：面對群眾時，精神緊張，胃部翻騰，手足無措、四肢冰冷，不知如何是好？……這種種症狀，都可經由訓練治好，讓你產生信心，消除你對群眾的恐

懼感。

本書提供的事項：雖然同樣是幫助你達成學會說話的目的，但本書與坊間其它同類的書，却有很大的不同。本書並沒有把說話的技巧，像法律條文般地排列出來，也不是解說有關發音生理學的事，而是以成人爲主要對象，發展出有效的訓練說話的課程，是智慧的結晶，也是純度極高的精品。是以你目前所處的情況爲出發點，由前提來引導你達到你所希望的境界。而在這一段訓練過程中，你唯一要做的事，只有合作而已——按照本書的指導，一有機會便加以實際利用，雖有挫折也不可放棄，忍耐才能成功。

以下將舉出四個指標，這也是本書中效果最大、可使你獲致最大利益的事項。

1. 由他人的實例鼓舞自己的勇氣

辯論術沒什麼作用：從古到今，由東方到西方，從來沒有聽說那一個辯論家是天生的。辯論不僅需要對修辭有周詳的安排，而在要求辯論必須是一種洗練的藝術的古代，要產生一位傲視群倫的雄辯家，尤其困難。現代的辯論，則被認爲是會話的延長。說話者的姿勢，及朗朗的發聲等單方面的要求，已變成永遠的過去。如今在教室、教堂、電視等方面所聽到的話，舉凡能受到聽衆歡迎的，已絕非說話者單方面的魅力所可達成的，而是說話者能將聽衆

的情緒，與自己緊密結合的說話能力使然。

一般學校所使用的教科書，都認為辯論術是經過多年發音的鍛鍊，困難修辭的學習，是一種閉鎖的特殊技能。但我由多年教導別人的經驗，却認為，在大眾面前說話是一件簡單的事（但也有其必要條件，即二、三項重要法則）。爲了證明這件事，我不惜花費很多的時間和精力。

一九一二年，當我在紐約市第一百二十五街，基督教青年會（YMCA）第一次開說話課時，與來聽課的學生同樣無知。剛開始時，我所使用的授課方式，與在密蘇里州的奧林帕斯大學任教時一樣。但是不久，我便發現這種方式犯了很大的錯誤，竟然把這些企業界的人，當大學新生一般地教導。我要求學生模仿魏布斯達、巴克、彼得、奧康納等雄辯家的演說，後來發現，這真是毫無意義的一件事。而來此課堂接受訓練的學員們，無不希望能在業務集會中，以明晰的理路，做清楚、詳實的口頭報告。於是，我捨棄了刻板的教科書，只憑二、三項基本原理，來訓練學員。這些學員沒有一個中途放棄的，都爲了能再多學一點兒而留到最後一堂課，由此可見教授方法之成功。

我很希望讓各位讀者看到，我放在家中及世界各地的辦公室中堆積如山的感謝函。這些

寫感謝函的人，有的是紐約時報經濟版經常出現的財、經界領導人，有的是州長，有的是國會議員，還有的是大學校長、演藝界人員，或是家庭主婦、牧師、老師、各地名流、年輕男女、公司幹部，以及勞工、與工會有關的人士、大學生、職業婦女等，各行各业無所不包。這些人在衆人面前，原本是很缺乏之自我表現的信心及能力的，現在都已學得了成功的說話術，因之來函向我致謝。

甘特的轉變：在我教過的無數學員當中，我印象特別深刻的一位，是住在費城的傑出企業家——D·W·甘特。他參加說話訓練課程不久的一天中午，邀我共進午餐。席間，他對我表示：

「卡內基先生，我會有許多機會，在各種場合被邀請演講，但都被我用各種藉口回絕了。不過，這次我擔任大學理事會會長一職，必須在理事會議中致詞。我想請教的是，像我這麼大的年紀，還能學會在大衆面前演講的技巧嗎？」

我從過去在課堂上曾經歷的相似情況判斷，相信甘特先生一定可以學會他所想學的。三年後的某一天，我應製造業俱樂部的邀請，又和甘特先生在第一次暗談的餐廳相遇，連座位都未改變。當我向他再度提起以前所說過的話，並問他我的猜測是否正確時，他微笑

著，從口袋取出一本小冊子，小冊子中記載著×月×日，要到×地演講的時間表。

「就因為我培養了演講的能力及興趣，而使我對社會能有更大的貢獻。」

他這樣回答。

這可以說是我人生中最感到欣慰的一件事了。然而讓我感到驚訝的，還不只這件事，甘特又以自豪的語氣，說他所屬的教會，要在費城開教友大會，並決定邀請英國首相來演講，而主持此一大會，並介紹此一知名度頗高的政治家的人選，竟然指名要D·W·甘特擔任。在僅僅不到三年的時間，那位曾在我面前問我是否能學會演講的人，竟然變成這麼一位善於言詞的演講家，這種轉變，真令人難以置信啊！

克服演講恐懼症：以下將介紹另一個實例。現在已不在人世的B·F·格德里奇公司的董事長M·格德里奇，有一天來到說話教室：

「自出生以來，我就有嚴重的演講恐懼症，但身為董事長，我一定要主持會議。平常，我和我那些長年相處的幹部，是無所不談，毫無芥蒂的。但只要我一站起來講話，就緊張得一句話也說不出來。這種情形已經持續了很長一段時間，我想你對我也可能沒什麼改變的辦法。我大概就只能這樣生活下去了。」