



THE QUICK AND  
EASY WAY  
TO EFFECTIVE  
SPEAKING

[美]戴尔·卡耐基 著

沟通的艺术

天津社会科学院出版社



Holybird  
世界经典

**The Quick and  
Easy Way  
to Effective Speaking**

---

**沟通的艺术**

天津社会科学院出版社

## 图书在版编目 (C I P) 数据

沟通的艺术/(美)卡耐基(Carnegie,D.)著;刘双译.  
—天津:天津社会科学院出版社,2010.3

ISBN 978-7-80688-525-3

I.①沟… II.①卡… ②刘… III.①人间交往—通俗读物  
IV.①C912.1-49

中国版权图书馆CIP数据核字(2009)第239839号

出版发行: 天津社会科学院出版社  
出版人: 项新  
地 址: 天津市南开区迎水道7号  
邮 编: 300191  
电话/传真: (022) 23366354  
(022) 23075303  
网 址: [www.tssap.com](http://www.tssap.com)  
印 刷: 北京金秋豪印刷有限责任公司

---

开 本: 540×740毫米 1/32  
印 张: 8  
字 数: 180千字  
版 次: 2010年3月第1版 2010年3月第1次印刷  
定 价: 25.00元

---



版权所有 翻印必究

Preface

前言

## 为什么要学会说话

美国一项权威调查的结果表明：成人最为关注的问题有两个方面，一个是健康问题，另一个是人际关系问题。

一个寒冷的正月的晚上，2500多名青年男女挤进了纽约一家大饭店的宽敞舞厅。早在七点半以前，这里所有的座位均已占满，直到晚上八点，热烈的群众还在不停地往里拥挤，连楼道里都挤满了人。后来者连找个立脚的地方都那么困难……

这些劳累了一天的人们，居然在这里要站上一个多小时，他们究竟在观看什么？华尔街股市交易的行情？名模时装表演？还是自行车赛？

不，都不是！他们原来是被报上的一则广告吸引而来。两天前，他们拿起《纽约太阳报》，一幅整版的引人

注目的广告吸引了他们。老一套？是的，但信不信由你，在这个世界上最繁华的城市，还有20%的人口正靠救济金生活，却有2500人都因为同一则广告而离开家，赶往广告所指的地点宾夕法尼亚饭店。

这则广告刊登于纽约最守旧的一家晚报——《纽约太阳报》，它的读者大多是上层的资产阶级——高级职员、雇主、企业家，这些人年薪都在2000~50000美元不等。他们蜂拥而至，为的是听一个在他们看来最为新颖、最实用的讲座——“有效的交流与影响他人的技巧”。主讲者：戴尔·卡耐基及人际关系研究会。他们为何对此如此充满兴趣？难道仅仅是因为经济不景气而产生的一种求知欲吗？显然不是，因为这一训练教程，在纽约市已经风行24年了，而且每场都听众爆满。

在此期间，15000多名商人及职业专家接受过卡耐基的训练，甚至有可能比之更多。连那些不肯轻易相信他人、思想守旧的机构，也在本单位内提供场地，为其员工接受培训提供便利。

这些已经离开学校10年或20年之久的成人自愿前来接受这种训练。这一事实表明，我们的学校教育与社会生活的需求确有一段惊人的差距。那么，成人究竟需要什么？这确实是个一句话难以综述的问题。而为了回答这一

问题，美国芝加哥大学、美国成人教育协会和青年联合会曾花费25000美元，耗时2年，在全美进行了一个调查。调查结果显示：成人最为关注的是健康问题，其次是人际关系问题，他们要学会与人交往和影响他人的技巧。他们不想成为演说家，也不想去听那些枯燥无味、脱离实际的心理咨询指导，他们需要的是能够让自己在事业、社交和家庭中即学即用的真诚建议。

在中学和大学时期，他们曾阅读过许多书籍，他们似乎只有一个信念：知识，只有知识才是经济和事业的酬劳。但在若干年的事业生涯之中，在经过一次次生活的困苦与折磨之后，他们深感失望，而且又悟出了另一个道理：那些在事业上获得重要成功的人除了知识以外，更重要的是要具备一种生存的技能——善于讲话，善于转移和改变他人的思想，善于推销自己和“出售”自己的意见。

他们意识到：如果自己要戴上船长的帽子，要驾驶事业的轮船，自我的人格与说话的能力有时比哈佛的文凭更重要。

卡耐基的事业正是无数美国人士渴求的东西，他起初设立的就是一种演讲术的课程，前来听讲的人都是商界人士，其中有许多人已有三十年没有进过教室。大部分人的学费都是分期付款的，他们来这儿的目的是要获得结果，

并且要很快地获得——次日便能在商业面洽上及团体谈话上大获全胜。

为了求得一种迅速而实用的效果，卡耐基发展了一种特殊的训练方法——一种演讲术、推销术、人类关系及实用心理学的惊人混合，它不受死板的规则所拘束。他创造了一种课程，不但非常真实而且非常地有趣。当课程结束时，班中的人自己组织了一个俱乐部，每两周集会一次，这样持续了多年。在费城，便有19个人组成一组在冬季每月集会两次，他们这样做已达17年之久。常有人驾着汽车疾行50里或100里去上课。有一个学生习以为常地每星期从芝加哥到纽约来。


哈佛大学著名心理学家与哲学家威廉·詹姆斯教授认为，普通人只开发了蕴藏于自己体内十分之一的能力。卡耐基因为帮助职业界男女开发他们蕴藏着的才能，在成人教育中创造了一种最重要的运动。

尽管卡耐基先生已经离开人世近半个世纪，但他所创立的这一成人教育运动日益波及全球。在日益开放与发展的中国，无数成年人也像当初的美国人一样，他们渴求生存和发展，他们也急需生存的技巧与手段。在我国的一些城市，已开设有专门的卡耐基人际关系学与演讲口才训练班，为无数有志成功者传授成功之道。

本书的内容为卡耐基演讲思想的精髓，全书尽管也向读者面授了一些演讲与说话的技巧，但更为重要的是，它认为对人们表达不佳的根治应从“心”开始。他们应该鼓足勇气，培养自信，积极准备，像常人一样心平气和地讲话。切不可落入那些无用的“演讲技能术”的圈套。愿卡耐基的这一思想能助你成功沟通，铸就事业的辉煌。

译 者






---

学会在他人面前清晰地表达自己的思想和意念，使之传递给他人。

——戴尔·卡耐基



*Contents*  
目 录

>> 第一篇 有效沟通的基本原则

*Chapter 1*

获取说话的基本技能 ..... 2

要想成功，必须具备的条件就是，用你的欲望提升自己的热忱，用你的毅力磨平高山，同时还要相信自己一定会成功。

*Chapter 2*

增进信心 ..... 23

克服当众说话的恐惧，对于我们做任何事情都会有极大的潜移默化的功效。

*Chapter 3*

有效说话的简易技巧 ..... 42

唯有谈论自己熟悉的事情，利用自己热衷的题材，才能快速、轻易地学会当众说话。

## >> 第二篇 演讲、演讲人、听众

### *Chapter 4*

非你莫属 ..... 58

一个人只要说话具体而明确——不管他正式的教育程度如何——他所说的内容才能具备吸引别人的兴趣。

### *Chapter 5*

让你的谈话富有活力 ..... 77

活泼、热切而有生命力——这三样，我一直认为是讲演者首先应当具备的品质。

### *Chapter 6*

让听众分享你的话题 ..... 88

成功的沟通，有赖于讲演者使他所引证的素材成为听众的一部分，并使听众亦成为其讲演的一部分。

## >> 第三篇 有备演讲和即兴演讲的目的

### *Chapter 7*

以简短的讲演获得良好回应 ..... 106

无论你所谈论的主题是否会引起争论，演讲人都必须把自己的主张陈述出来，以便使听众能容易理解并采取行动。

*Chapter 8*  
告知式讲演..... 128

一件事，若能被思考，必能被思考得很清楚；一件事，若能被讲出来，也必能被讲得很清楚。

*Chapter 9*  
说服性讲演..... 145

要想说服别人，或想让别人对你的话留下印象，最好的方法就是：把你的观念植入到他们的心灵里，并且避免让对方产生对立的思想和。

*Chapter 10*  
即兴演说..... 158

即兴谈话并不是信口开河，琐琐碎碎讲些毫不连贯的东西。你仍然必须把所要传达的意思，很有条理地表达出来。

## >> 第四篇 与人沟通的艺术

*Chapter 11*  
发表演说..... 170

要在听众面前自然、流畅地讲演的确不是一件容易的事，你必须进行多次的练习，才能达到这种境地。

## >> 第五篇 有效说话的挑战

### *Chapter 12*

介绍讲演者、颁奖与领奖..... 186

我们亦应避免夸大奖品本身的重要性，不要强调它的实际价值，而应强调赠奖人的友善心境。

### *Chapter 13*

如何组织较长的讲演..... 202

讲演一开始便作惊人之语的方法，其所以能建立与听众的沟通，是由于它产生了思想震撼。这是一种“震撼技巧”。

### *Chapter 14*

善用学得技巧..... 229

你成功的程度，大大取决于讲演前你所做的思考。不妨假想自己以全然的自制向别人讲话。



## 第一篇



---

# 有效沟通的基本原则

---

当众说话其实一点也不困难，  
只要遵循一些简单而重要的规则，  
你也一定能做到。

## Chapter 1

# 获取说话的基本技能



要想成功，必须具备的条件就是，用你的欲望提升自己的热忱，用你的毅力磨平高山，同时还要相信自己一定会成功。

1912年，我开始设班讲授如何当众说话的课程。也正是在这一年，“泰坦尼克号”游轮沉没到了北大西洋的冰海之中。自从开设训练班之后，数百万学员已经毕业。

在每一期训练班开始的第一讲，学员们都要讲述一下自己为什么要来上课的原因，他们期望从这种训练中获得什么结果。当然，每个人的说法各不相同，令人惊奇的是，这些学员的发言中，绝大多数人的主要愿望和基本需求如出一辙，他们都认为：

“当人们要求我站起来讲话时，我就感到很不自在，心里害怕极了，脑子也乱得像一锅粥，顿时无法清晰地思考，也不能集中注意力。我记不清自己说了些什么，也不知道下一句该怎么说。我希望从这一训练中获得自信，能

够在任何场合下泰然处之，能站在众人面前随心所欲地思考，能在他人面前或是谈生意的时候清楚地表达自己的意见，并有效地说服他人。”

这些话是否听起来让你觉得耳熟？你是否也有过这样的体验？你是否也感到心有余而力不足？你是否也想过要付出一番努力，以使自己能够在他人面前口若悬河，令人口服心服？我相信你一定会回答“是”，并且迫切需要实现这一点，因为你已经手捧这本书了。

如果你有机会当面和我说话，我想你一定会问：

“……但是，先生，你真的认为我能够培养出一种自信，并能面对人群，自然流畅而有条理地对他们讲话吗？”

在我的一生中，几乎大部分的精力都致力于帮助人们消除恐惧，增强勇气，培养信心。训练班学员身上所发生的奇迹，足以让我写出好多本书。因此，面对这样的提问，我只能如此回答：这并不在于我“认为”你能否做到这一点，关键在于你自己！只要你按照书中的指引和建议不断练习，我相信你一定会做得到！

为什么当你站在众人面前时，就不能像坐着时那样尽情地思考？这其中当然有一点道理。为什么你一站起来对人讲话，就会吓得发抖，声音发颤？其中也有一定的原因。但是，这种情况是可以弥补和避免的，只要你坚



持训练，就会逐渐消除对听众的恐惧感，并带给你更大的自信。

本书将助你实现目标。本书不是一本普通的演讲教科书，不是着重向你介绍一些如何说话的技巧和法则，也不是仅教给你一些关于如何发声、发音的生理学知识，而是我毕生尽力的训练成人有效说话所取得的经验和成果。从现在的你开始，按照自己的本来面目，顺其自然地让你成为自己期望的自我。但有一点你必须做到：

按照本书中的建议，在每一次说话场合中尽力运用，只要你坚持不断，自然就能达到你所期望的目标。

为了让你发挥本书的最大效用，并且很快进入状态，请遵循以下四个极有帮助的原则：

### **第一，从他人的经历中获取心经**

世界上绝对没有哪个人是位天生的大众演说家。曾在历史的某一时期，当众讲演曾经被视为一门精致的艺术，人们说话时必须谨遵修辞、讲究语法，并注重一种优雅的演说方式。在这种情况下，要想做个天生的大众演说家更是可遇不可求了。现在，我们却把演说看成是一种更加广