

新编 · 卡耐基经典全集

*The Quick and Easy Way to
Effective Speaking*

卡耐基的 说话教室

林郁 / 主编



…人类出版史上 · 最畅销的书…

四川人民出版社

卡耐基的说话教室

5
21132

(川)新登字 001 号

责任编辑:杨 萍

封面设计:林郁工作室

新编卡耐基经典全集

卡耐基的说话教室

林郁 主编

四川人民出版社出版(成都盐道街3号)

成都飞鹰彩印厂印刷

开本 850×1168mm 1/32 印张 7 字数:160千字

1997年1月第1版 1997年1月第1次印刷

ISBN 7-220-03533-0/C·270 印数:1-6000

定价:12.50元(全套定价:100.00元)

关于卡耐基的“说话教室”

这本《卡耐基的说话教室》，地位仅次于不朽名著或圣经的畅销书。是由一生专门研究如何“影响别人”的卡耐基所写的。我已经重复地读过原书好多遍，如今仍然奉它为“座右之书籍”。

我第一次“认识”卡耐基，乃是 30 年前的事。那时，我是在偶然的机会上阅读他的著作。想不到一开始阅读，就被它牢牢吸引住了，于是又阅读了《说话教室》，读后感动逾恒，并且把书中的各种建议活用于生活方面。

这本“说话教室”，不止告诉我们谈话的秘诀，同时对我启发、工作、人际关系、人生应有的态度等的改善，都有很好的启示。同时，它也是基于众多的体验写成，并非桌上的议论以及学问上的研究报告所能比拟，具有一股强大的说服力，以及不可抗拒的魅力。这也就是世界各地之所以有那么多卡耐基信奉者的最大理由。

这一本《说话教室》在欧美一直被“卡耐基训练课程”当成最重要的教科书，虽然使用已久，仍然不失其新鲜感。或许，这是因为它包含有不朽的真理吧！

人类社会是由“沟通”所形成，且“沟通”的方式绝大部分是靠“说”与“听”两者所形成。虽然沟通的方式还有使用眼睛“看”的方式、利用皮肤“接触”的方式，以及“嗅”的方式，但是仍然以“说”及“听”占压倒性的多数，其范围较大，而且已经日常化。

古人标榜“沉默是金”，一向以少说话为美德，但是社会已经变化，不善于谈话的人，已经不适合担任领导者。

如今所谓的价值观以及欲求都改变了。由于生活趋向于多样化，纵然是在同一时代中，价值观及欲求也倾向多样化。如在如此复杂的人际关系中，如果一直保持沉默的话，就不能使“沟通”进行得圆满，因此，非具有正确与有效的谈话技巧不可。

就“沟通”方面的能力来说，不仅对于领导者很重要，一般的从业员也不可或缺，因为企业环境越来越艰难，为了能够顺利的进行工作，非得跟上司及同事之间有着圆满的沟通不可。如果缺乏自我主张以及说服的能力，将被逐入对自己不利的境地。所以，为了保持职业上的良好人际关系，以及使各单位的工作配合良好，培养“说话术”以及沟通能力，已经变成了刻不容缓的事了。

除了职业上以外，在家庭中的父母与子女如果缺乏沟通，也将导致诸多问题，而这些问题也正是说话能力不足所带来的弊害。虽然电子、电脑以及种种的通信技术日新月异，人民的生活水准不断的提高，但是所谓“说话能力”，仍然有增强的必要性。

希望读者能透过这本仍不失新鲜度，甚至还相当崭新的《说话教室》，来训练自己的说话技巧，以增进沟通的能力，藉此增强自信，提高人生的勇气。谢谢！

目 录

关于卡耐基的《说话教室》	(1)
第一部 有效率说话的基本原则	(1)
第一章 四种基本态度	(3)
第二章 培养自信的四项技术	(21)
第三章 有效率说话的三种原则	(38)
第二部 说话的三角形	(53)
第一章 说话	(55)
第二章 说话的人	(73)
第三章 听众	(82)
第三部 说话的四种目的	(97)
第一章 激励听者行动的简短演说	(99)
第二章 提供知识与情报的说话方式	(118)
第三章 扣人心弦的说话方式	(134)
第四章 应对得体的即兴演讲	(148)
第四部 意志传达的技术	(159)
第一章 说话的方法	(161)
第五部 说话的各种阶段	(173)
第一章 司仪、颁奖、受奖者的演说	(175)
第二章 有计划的演说	(189)
第三章 日常会话	(209)

第一部

有效率说话的基本原则

第一章 四种基本态度

所有人的共同愿望 1912年，“铁达尼”号（译按，美国建造的豪华客轮）沉没于冰冷的北大西洋。就在这年，我破天荒地开办了《说话技巧》讲座。至今，从该讲座毕业的人数已经多达75万人以上。

在讲座开始的前夕，我办了一次预备集会。在这个集会里，听讲者有机会表明他们何以要参加《说话技巧》的讲座？以及期待获得一些什么？当然啦！他们的回答各有不同，不过绝大多数的回答都几乎不谋而合的表示——

“一旦被指名在大众面前说话时，我的自我意识就会高亢起来，以致因恐惧而颤抖，不能集中精神，连带的也将把自己的想说的事情忘得一干二净。正因为如此，我想取得自信、平静，以及踏实的思维能力。我希望能依照理论的秩序来整顿思想，以期在实业及社交的集会里，能够以清晰且足以使人信服的力量言谈。”

或许你已经听过了类似的牢骚吧！你曾经体会这种“无力的感觉”吗？为了学会使人信服的谈话术，你舍得耗费一些金钱吗？我认为你一定舍得，因为阅读这一本书的事实，正是你关心“有效说话术”

的最好证据。

事实所证明的可能性 我相信你一定很想问我——“卡耐基先生，你认为我可以站在大众面前首尾一贯、毫不停滞地把自己想说的话全部说完吗？”

我为了协助人们克服忧虑以及培养勇气与自信，几乎奉献了自己全部的生涯，所以如果我想记录讲习班里所出现的奇迹的话，非得写成好几部书不可。其实我所提出的想法绝非难题，只要你把本书里的指示以及规劝，全部付诸实行，你就可以达到那种境地。关于这一点，我一向深信不疑。

坐着时，可以从容不迫的思考，为何一旦站立于听众面前，就无法控制思维呢？此外，站在听众面前的说话的时候，何以胃袋里仿佛有只蝴蝶在拍翅挣扎呢？为何会全身发抖呢？避免这些症状的秘诀在哪里？当然啦！这些症状都可以治愈，只要凭借训练以及练习，就可以使面对听众的恐惧症烟消云散，产生自信。

本书所提供的 本书会帮助你达到目的。不过本书跟充斥于市面的指南之类的书不同，并非针对说话的秘诀列出法则之类，也不是发声以及发音生理的解说范本。它是以成年人作为对象，特地从“有效说话术”里，抽取出来的教材精华。这些教材将以“现在的你”为出发点，很自然地把你引导至你希望的目的地。在学习的期间之内，你必需要“协助”也就是说要遵守本书的规劝，一有机会就把它实际的应用。除了这一点以外，只要能够忍耐，不在中途放

弃就行了。

以下所举出的四个目标,可以使你从本书中引出最大的利益,并且迅速的获得效果。

1 看看他人事例,以便产生勇气

辩论术毫无用处 不论古今中外,都没有所谓的天才雄辩家。尤其是当所谓的辩论,被当成洗练的艺术,必需很周到的注意修辞法则以及微妙的技巧,想要做为一个雄辩家,实在是太困难了。现在,辩论已经被当成会话的延长,那种依靠嘹亮的声音以及醒目外表辩论的时代已经过去了。例如参加晚餐会、教会的礼拜,或甚至看电视、收听广播时,我最想听到的是基于一般常识,以及听众跟说者都乐于参与的坦率交谈。

阅读学校所使用的交谈术教科书之类,很多人都会认为所谓的辩论术,必需经过多年的声音锻炼以及学习困难的修辞以后,方能够精通,是一种闭锁式的特殊技能。其实事实并非如此。

我曾经耗费了很多时间证明一件事,那就是当着众人面前教他人做事实在是一件很简单的事情(当然啦!为了达到这个目的,必需遵守从简单而重要的两、三个法则)。

1912年,当我首次在纽约市125街的YMCA召开讲座时,由于我对听讲生一无所知,我第一次采取的教授法,跟我在密苏里州威廉巴克大学所采取的讲解法差不多。不过我很快的就察觉到自己的做法不当,因为我竟然对实业界的成年人采取教导

大学新生的方式。

那时我猛然察觉到，以威弗斯达、巴克、比多、以及俄堪奈尔的演说为范本，让实业界人士模仿他们，实在没有任何意义，因为听讲者所希求的，乃是能够在业务的集中会中勇敢而井井有条的展开报告。

因此在不久以后，我就把教科书扔到窗外，空手站在讲台上，单凭两、三项单纯的原则，努力帮助听讲者，直到他们能够提出对方感到满意的报告为止。后来，听讲者都不会在中途退出，并且都努力着想多学一些下判断的诀窍，结果可谓相当的成功。

如果可能的话，我希望大家到寒舍，或者到世界各地代理人的办公室，瞧瞧堆积如山，并且已经被装订成册的感谢函。寄出感谢函的人，大多是屡次出现于“纽约时报”的企业界领导者，更有州首长、国会议员、大学的学院院长，以及演艺界的名人；甚至还有家庭主妇、牧师、教师以及在社会上仍然默默无闻的年轻男女、劳动者、大学生，以及职业妇女等等，实在不胜枚举。这些人都希望自己拥有表现能力以及坚固的自信，而如今，他（她）们都已如愿以偿，所以拨了一些贵重的时间，写感谢函给我。

肯特氏的变化 写到这里，我突然想起了 D·W·肯特这个人物。这位仁兄在费城经营的事业非常成功。他在参加我的讲座不久以后，招待我吃中饭，在吃饭时，以非常兴奋的口吻对我说：“卡耐基先生。不瞒您说，以前每次被人指定发表谈话时，我

都会借故开溜。不过，这一次我被推举为大学理事会的议长，无论如何也推不掉了，看样子我只好扛起这个责任……像我这种年纪一大把的人，还能够学习面对大众谈话术吗？”

于是我就对他说，讲座里的一些学员也曾经处于跟他相同的立场，结果在谈话术方面都能大有所获，所以他当然也能够照样做到。

约经过三年以后，我又跟肯特氏在制造业俱乐部共进午餐。当时我发觉，三年前我俩也在此地吃过饭。甚至就坐在相同的餐桌。于是我又提起我俩初次相会的情景，并且询问他，我的预言是否灵验？听了我的话，他微笑着从口袋里取出一本红色封面的笔记簿，簿子上面记载着这几个月之内，他必须出席哪些演讲会。

“拥有发表演讲的能力，以及这一件事所带来的喜悦，再加上对社会有更多的贡献……使得我的人生更充满了喜悦。”这是肯特的告白。

但是，教人惊骇的事情并不止于此，肯特还很骄傲的告诉了我一件事——据他透露，肯特所属的教会团体，将于费城召开大会之际，邀请英国首相到场演说。教会的人们为了向听众介绍首次莅临美国的这位著名政治家，便指定由肯特担任司仪。

实在令人料想不到，三年前，还曾向我询问他是否能成功地在大众面前谈话的人，如今却能口若悬河，到各地演讲。

战胜演说恐惧症 以下我要举出另外一个例子。

B·F·格多利齐社的会长德比，有一天来找我，告诉我：

“有生以来，我一直克服不了演说恐惧症。最糟的是，现在我必需以董事会会长的身份，担任会议的议长。董事会的人员交往了多年，彼此都很熟悉，所以大家围绕着桌子的时候能够毫无拘束的畅所欲言。但是，当我站起来想要发表谈话时，口舌却会变得麻木，以致连一句话也说不上来。长年以来，我都是在这种情况下度过。我想您也帮不了忙吧？因为这已经变成一种慢性的病症了。”

于是我对你说：

“既然已经无可救药，那你又来此地干什么呢？”

他回答：

“我的理由只有一个。为了管理我个人的事务，我雇用了一名会计师，而这个会计师可真内向得离了谱。进入他的办公室之前，得先经过我的办公室。几年来，每当经过我的办公室时，他总是两眼盯着地板，一言不发地走过去。

而想不到的是，他最近跨入我办公室时，却都是抬头挺胸，两眼神采飞扬，并以充满自信的声调对我说：“早安！德比先生”。因为他一下子变得太多，使我吓了一跳，于是我就问他是谁把他改造成目前的样子？经我如此一问，他就告诉我，他是在您的讲座接受讲习……这也就是我来拜访您的唯一原因。我实在想不透，那个内向的家伙为何能全面的改变了？”

我告诉德比，只要能按时出席讲座，依照我的指导去做，在两、三个星期之内，就可以在听众面前说话。

“如果真是这样的话，看来我不久就可以加入幸福者的行列了。”德比感到非常的高兴。后来德比参加了讲座，并且获得了令人刮目相看的进步。三个月后，我到阿斯达饭店的舞蹈室，出席三千人的集会时，要求德比把我们训练的结果公开发表，但很遗憾的，那一天德比已有预约，所以不能出席。翌日，德比打电话给我。

“昨天很对不起。我已经把预约取消了，我准备按照您的意思上台演讲，因为我有这样做的义务。我要向听众说明这次训练把我改变了多少，藉以鼓励听众也像我一般，勇于克服演说时的恐惧症！”

我要求德比演讲两分钟，但事实上，他却面对着三千个听众，持续演讲了 11 分钟。

我的讲座前前后后发生了好几千次的奇迹。我亲眼目睹参加这种训练的男女，仿佛变成了另外一个人似人的，在事业、学业以及人际关系方面获得了他们往日梦想的成就。有些人甚至是以一次适宜的演说，获得了很大的成就。现在，我要举出一个例子，那就是马利奥·拉索的成就。

三个星期的硕果 在好几年以前，我在没有任何的预兆之下，收到了一通从古巴发出的奇妙电报

“如果方便的话，我要到您那儿练习演说。”

寄件人为马利奥·拉索。他到底是谁呀？我一

点印象也没有。

到达纽约后，拉索就向我说明：

“最近，我们将于香蕉乡村俱乐部，为创办者庆祝五十岁的大寿。在席间，我要送给寿星一个银盅，并且在当夜的压轴节目里进行演说。我虽然是一名律师，但是想到要在大众面前演说，浑身都会发抖，因为一旦失败的话，将会影响到我在社会上的形象，妻子也会抬不起头来，甚至还可能左右到我的工作发展！所以为了求得您的协助，我特地从千里外的古巴赶来。不过，我只能停留三个星期。”

在那三个星期里，我让马利奥不停的转班，一个晚上让他练习演讲两、三遍。三个星期后，他果然在香蕉乡下俱乐部进行了演讲。美国的《时代》杂志特别在海外消息栏，报导了这一则新闻，介绍并且赞扬马利奥·拉索为“具有三寸不烂之舌的雄辩家”。

你不认为这就像一件奇迹吗？是的，这就是一件奇迹，一项克服恐惧的 20 世纪奇迹。

2 向目标注目

你必定能够成为领导者 以上的例子，乃是肯特获得了在听众面前演说的能力的经过。肯特的成功，归因于他能遵守从我们的指导，并且忠实地做完我们所规定的的课题。他为什么肯那样做呢？我相信这乃是因为他把自己投影于未来，再反过来不断的努力，把投影出的自己当成事实的原故。你不妨也可以学习肯特的做法。

你不妨想想看，获得充满自信以及有效果的谈话方式，对你有着何种意义？

就以社交方面来说，它所意味的是一种崭新的交友关系。就市民而言，它意味着社会活动的提高，而对教会的一员来说，则可提高其贡献的能力……一言蔽之，它能够发挥一种跳板的作用，使你飞跃到指导者的地位。

NCR 的会长 S·C·阿林，投了一篇题目为“事业分野的演说与领导”的稿件到季刊杂志“演说诀窍”。在该稿件里他如此的述道：

“回顾我们事业的历史，透过演讲的成功而步上青云的人物并不在少数。记得在很多年前，堪隆斯州分公司的某管理员，就是凭着独树一格的演说而引人注目。如今，他已经升格为我们公司的销售部副社长。”

我也知道这位副社长后来又晋升为 NCR 的社长。

踏实的说话能力，将带给你意想不到的好处。我们讲座的毕业生之一，也就是美国隆波社社长亨利·布拉克斯顿，就曾经表示：

“能够跟他人有效率地沟通意见，并且获得他人的合作者，将被考虑作为领导者的接班人。”

谈话的魅力 你不妨想像如下情形——你在合适的时机里站起来，以充满自信的态度，凭自己的想法以及感情，牢牢地抓住听众……这时，你一定会体会到空前的满足感。我前后已经旅行了世界几次，但是始终不会碰到比抓住听众更为动人的