



成功有效的团体沟通

THE QUICK AND EASY WAY TO EFFECTIVE SPEAKING



【珍藏版】

借演讲发挥你的影响力

戴尔·卡内基 ◇著 黑幼龙 ◇主编 詹丽茹 ◇译

全球唯一原著授权
中文简体字版

在中国
卡内基著作销量已经
超过1000万册

海南出版社
三环出版社

令全世界亿万读者终身受益的书

[在美国，父母买来送给子女；老板买来送给员工；议员买来送给选民；500强企业买来送给客户]

【卡内基】 成功有效的团体沟通



从 1988年我将卡内基训练引进以来，很多人告诉我，他们最初接触到卡内基是因为看过卡内基的书。有的人在中学时期就看过了。有的人说他们阅读了这本书后很感动，但无法落实这种生活、工作方式，后来也就不了了之。

在艾科卡的自传畅销的那几年，更多的上班族开始探听，将艾科卡（还有其他300多万人）从退缩、拘谨、口才笨拙改变成开朗、自信、擅长沟通、领导力的训练，究竟是怎么回事。

卡内基训练的确增强了我们在众人面前的说服力。但更重要的是我们因演讲能力的发挥而大大提高了自信。

这本书教我们如何借演讲来影响他人，如何推销你的产品，你的想法，进而让别人更了解你。

美国《财富》杂志所列前500强企业中，采用卡内基训练来培训他们的经理、业务员、与专业干部的已超过了400家。受训后他们的团队精神增强了，业绩增加了，品质提高了，也更能作好顾客服务。

看过这本书后，你真的会更肯定自己的信念。



ISBN 7-80700-018-X



9 787807 000181 >

ISBN 7-80700-018-X/B·5

定价：18.00元

陈列类别◇成功学◇成功励志

卡内基

成功有效的团体沟通

戴尔·卡内基 ●著 黑幼龙 ●主编 李永灿 ●译

by DALE CARNEGIE



The Quick And Easy Way To Effective Speaking

By Dale Carnegie

Copyright © 1992 by Dorothy Carnegie

Simplified Chinese Translation Copyright © 2004 by Hainan

Publishing House.

All Rights Reserved.

中文简体字版权 © 2004 海南出版社

本书为全球唯一原著授权中文简体字版, 由龙龄出版有限公司授权出版

版权所有 不得翻印

版权合同登记号: 图字: 30-2003-136 号

图书在版编目 (CIP) 数据

成功有效的团体沟通 / [美] 卡内基 (Carnegie, D.) 著; 詹丽茹 译;

—海口: 海南出版社, 三环出版社, 2003.11

书名原文: The Quick And Easy Way To Effective Speaking

ISBN 7-80700-018-X

I. 成... II. ①卡... ②詹... III. 人间交往

IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 109443 号

成功有效的团体沟通

作 者: [美] 戴尔·卡内基 (Dale Carnegie)

译 者: 詹丽茹

责任编辑: 刘 逸

装帧设计: 第三工作室

责任校对: 李 鹏

责任印制: 李 兵

印刷装订: 北京宏伟胶印厂

读者服务: 杨秀美

海南出版社 三环出版社 出版发行

地址: 海口市金盘开发区建设三横路2号

邮编: 570216

电话: 0898-66812776

E-mail: hnbook@263.net

经销: 全国新华书店经销

出版日期: 2004年6月第1版 2004年6月第1次印刷

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 6.75

字 数: 170 千

印 数: 1-20000 册

书 号: ISBN 7-80700-018-X/B·5

定 价: 18.00 元

本社常年法律顾问: 中国版权保护中心法律部

【版权所有, 请勿翻印、转载, 违者必究】

如有缺页、破损、倒装等印装质量问题, 请寄回本社更换

汇款地址: 海口市金盘开发区建设三横路2号, 杨秀美女士 收 / 邮编: 570216

DALE CARNEGIE
The Quick And Easy Way To Effective Speaking



目 录

只有善于沟通者，才会成功 黑幼龙	5
前言 桃丝·卡内基	7

第一部 有利演说的基本要素

第一章 学习技巧，展示自我	11
一、用别人的经验来鼓舞自己	13
二、望着目标，一直向前	17
三、预备成功的心理	20
四、抓住每个机会练习	22
第二章 增进信心	25
一、明白造成演讲恐惧心理的几个事实	27
二、正确的准备方法	30
三、下定必会成功的决心	35
四、表现信心	36
第三章 有力演说的简捷方法	39
一、由经验和研究中，找出特别可以谈论的话题	41
二、对你的讲题感兴趣	46
三、热切地想和听众分享演讲内容	48
复习	50

第二部 演讲、演讲人、听众

第四章 非你莫属	53
一、主题不要过于分散	55
二、加强储备力量	56
三、多用描述和例证	58
四、用明确、熟悉的字眼来制造图像	64
第五章 使谈话富有活力	67
一、找出你最热切想要讲的题目	69
二、重新体验你对题目的感觉	73
三、要做得煞有其事	74
第六章 与听众分享谈话内容	77
一、要顾及听众的兴趣	79
二、给予最诚挚的赞赏	82
三、与听众合而为一	83
四、让听众参与你的演讲	86
五、采取较低姿势	87
复习	90

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	93
一、用你生活上的事件当例证	99
二、陈述你的主张，并告诉听众你要他们做什么	104
三、讲出理由或好处，使听众愿意接受	106

第八章 通告式的演讲	109
一、限制题材，以配合特定的时间	111
二、把概念弄得有条理	113
三、把要点依次列举出来	114
四、用大家熟悉的观念，来比照陌生、奇特的观念	115
五、利用影像器材	119
第九章 说服性的谈话	123
一、自然而然赢得信赖	125
二、想办法得到“是”的反应	126
三、把热忱传给听众	129
四、要尊重、热爱你的听众	130
五、由友善的态度开始	131
第十章 即兴演讲	135
一、多做练习	137
二、随时做好即兴谈话的心理准备	139
三、立刻进入举例阶段	140
四、要讲得活泼有力量	140
五、要从此时此地开始	141
六、是即兴而谈，非随兴而讲	142
复习	143

第四部 沟通的艺术

第十一章 演讲的表达	147
一、冲破自我意识的束缚	148
二、要保持本色，别模仿他人	149

三、与听众亲近	151
四、要讲得真诚	154
五、练习把声音变得有力、有弹性	155
复习	157

第五部 有力演说的挑战

第十二章 介绍、表扬与致答辞	161
一、彻底准备你想要讲什么	164
二、遵循题、重、人(T-I-S)的原则	166
三、要热心	170
四、要诚恳	170
五、推荐、表扬的准备工作	171
六、如何在致谢辞时表现真挚的情感	172
第十三章 如何组织长篇大论	175
一、要立刻引起听众注意	177
二、避免令人不快的注意	184
三、支持你的主要观念	186
四、要求行动	191
第十四章 如何应用所学	195
一、在日常谈话中，如何详尽描述细节	197
二、在工作中运用有力演说的技巧	199
三、寻找当众讲话的机会	199
四、必须坚持到底	200
五、确信自己必可获得奖赏	202
复习	206

只有善于沟通者，才会成功

黑幼龙

1991年4月，在飞往新西兰途中，我细心阅读了《天下》杂志的一篇报道。

那篇报道说，今天的老板们在择选重要的职员的时候，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，如沟通能力很差，那我宁可不要。

企业主管为什么会这样呢？六年前的一次访问显示，老板们最重视的还是专业能力。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他们的工

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的人士，我们常想到的是他的名望、学识、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。怎样才能让听众听得津津有味？怎样才能留下深刻的印象？怎样才能得到他们的赞同？

这就是这本书的重点。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。

有一位鞋业老板接受了卡内基训练后，非常兴奋的告诉我，今年真是很开心！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。他在聚餐前真诚的感谢大家的付出与辛劳，并将公司远景大致描述出来，让大家分享。他真的好开心。

这就是成功的人的形象——充满自信与吸引力。

90年代的特征是快速、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。自由化、国际化后的社会是那么新奇与刺激。

有一个方法可以帮助我们选择积极的大道，同时还能提升个人的生活品质，那就是——

卓越的团体沟通能力。

前言

桃乐丝·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，其目的也是制造雄辩家和站在讲台上的银舌巨人。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，而不想浪费时间或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”因为提供这些人所需要的东西，因而大为成功。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。

今天，戴尔·卡内基为这个课程所写的教科书《如何在商场上公开演讲并影响他人》(*Public Speaking and Influencing Men in Business*)再版了50余次，并翻译成11种语言，为了配合戴尔·卡内基因经验而增长的知识，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

力演说不仅只是对听众“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与众不同的独特性。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品质来表达我们的个性与本质。假如我们因为紧张、胆怯，或思想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，因而遭致误解。

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，全世界正处在一种前所未有的紧张气氛，还有恐惧和不安全感之中，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》能对两者皆有帮助。



【第一部】

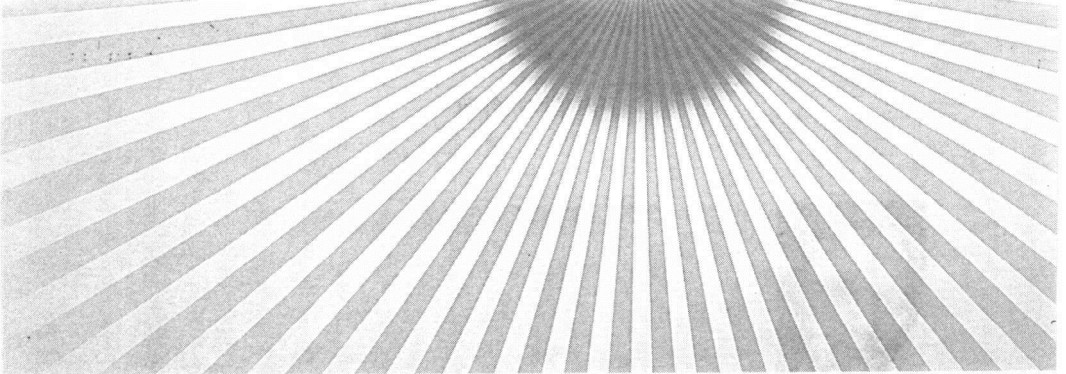
有利演说的基本要素

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，讨论的是有利演说的基本原则，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备感兴趣，要达到这个目的，的惟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。





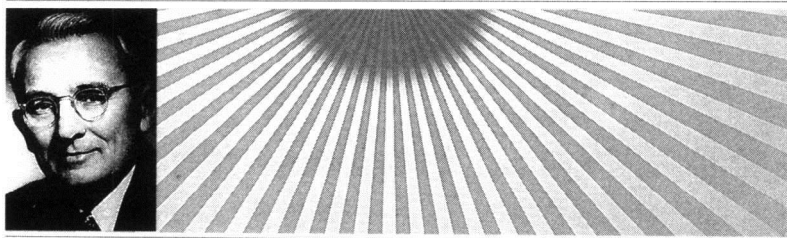
第一章

学习技巧，展示自我

本章提要：

1. 用别人的经验来鼓舞自己
2. 望着目标，一直向前
3. 预备成功的心理
4. 抓住每个机会练习

在这里，我虽列举了四个基本原则，但关键还是要靠你的努力。尝试开口讲话；尝试站起来讲话；尝试高声讲话等等。不出三周，你便能脱胎换骨。



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300万人。

在“戴尔·卡内基训练课程”的第一讲，每次的示范集会里，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：“当我被叫起来发表谈话的时候，我变得极为敏感、恐慌，以致头脑变得思路不清，不能集中意识，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，使我的思想能显得有秩序，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？你是不是也有这种无力感？是不是很愿意为获得这些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，可以说大部分时间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妙事迹写成好几本书。因此之故，问题并不在我“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。