



被全世界说话高手奉为圭臬的世纪奇书

★畅销近百年★经典新译本★

高效说话

The Quick & Easy Way to
Effective Speaking

(美) 戴尔·卡耐基 著

的捷径

快速提升口才的 **60** 个强力法则

简单！快速！永远有效！

克服人性弱点，开发自我潜能

使你获得尊严、勇气和超凡自信



北京邮电大学出版社
www.buptpress.com



H019-49
25

高效说话 The Quick & Easy Way to Effective Speaking 的捷径

快速提升口才的**60**个强力法则

(美) 戴尔·卡耐基 著 栢睿 编译



北京邮电大学出版社
www.buptpress.com

图书在版编目 (CIP) 数据

高效说话的捷径：快速提升口才的 60 个强力法则 / (美) 卡耐基
(Carnegie, D.) 著；秭睿编译. —北京：北京邮电大学出版社，2008
ISBN 978-7-5635-1780-0

I. 高… II. ①卡…②秭… III. 口才学-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008) 第 076340 号

书 名：高效说话的捷径：快速提升口才的 60 个强力法则

作 者：(美) 卡耐基 (Carnegie, D.)

责任编辑：张丽

出版发行：北京邮电大学出版社

社 址：北京市海淀区西土城路 10 号(100876)

北方营销中心：电话：010-62282185 传真：010-62283578

南方营销中心：电话：010-62282902 传真：010-62282735

E - mail: publish@bupt.edu.cn

经 销：各地新华书店

印 刷：北京市昌平北七家印刷厂

开 本：787×1092 mm 1/16

印 张：13

字 数：176 千字

版 次：2008 年 7 月第 1 版 2008 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5635-1780-0

定价：29.80 元

·如有印装质量问题，请与北京邮电大学出版社营销中心联系·

前言 / INTRODUCTION

1912年，纽约125大街，戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）为基督教青年会（YMCA）开办了他的第一个公共演讲训练班。

在那个年代，当众演讲一直被看做是一门高高在上的艺术，而不是一种社交技能。所以那个时候口才训练的目的多半是造就一些能够舌灿莲花的所谓的雄辩家或演讲超人。

但是作为大多数的职场人士来说，他们所渴望的不过是能够在自己的社交圈里自如而轻松地表达自己罢了。卡耐基的“有效说话”的培训课之所以会取得迅速成功，正是因为它迎合了多数人的这种最真实的需要。而不是像那些培养演讲超人的课程那样，让人们把时间和精力花在学习如何机械地说话、怎么发声，以及修辞和刻板的手势之类的东西上。

在卡耐基看来，出色地演讲决不是一些天才或超人的专利，任何一个有着正常智力水平的人都能通过学习和训练达成所愿。

现如今，戴尔·卡耐基培训机构（Dale Carnegie Courses）遍布全球各地，他的培训理念也因此不断地被世界上千百万的学生验证着。这些人来自社会的各个阶层，他们从培训中受益无穷，无论是说话的技能还是个人的影响力都有了很大的进步。

卡耐基培训机构的一本教材，《如何有效沟通并影响他人》（Public Speaking and Influencing Men in Business）被再版了50多次，译成11种语言，同时也随着卡耐基本人的专业知识和培训经验的积累被修定了多次。现在使用这本书的人越来越多，甚至超过了每年全美知名大学的新生人数。

这本书的第四次修定出自于我丈夫卡耐基自己的理念和想法，他去世后，我尽己所能秉承他的核心思想，继续不断地修定教材。此后的版本都在向人们说明：“有效说话”不仅仅是“对听众说几句话”，它更是人们个性和魅力的一种表达和展露。

我们生活中的每一项活动其实都是一种交流。尤其是语言的交流，使人类有别于其他的生物。因为有了语言的天份，人才有别于动物。同时，高超的语言沟通能力可以帮助人们更好地展露个人的魅力和性格。

如果一个人不能清晰地表达他自己的思想，他就难免会焦虑、怯懦、思想混沌，他的性格也就会孤僻、冷漠、偏执。

工作、社交、个人的成就感在很大程度上都倚重于一个人清晰地向他人表达自己的能力。让别人明白你的为人，你的愿望以及你的信仰很重要。尤其是当彼此之间存在猜忌、恐惧和不安全感的时候，我们就更需要很好的沟通能力。所以，我真心希望《高效说话的捷径》（The Quick and Easy Way to Effective Speaking）这本书能够对大家，特别是那些渴望在实际生活中更轻松、更自信地表达自己和渴望自我实现的人们能有所帮助。

陶乐丝·卡耐基（Dorothy Carnegie）

译者序 / FOREWORD

戴尔·卡耐基，是美国著名成人教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析。开创和发展了一种融演讲、推销、处世、智力开发为一体的独特的成人教育方式。美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它遍布世界的分支机构多达1700百余个。接受这种教育的，不仅有名星巨商、各界领袖。也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统。人数多达几千万，影响了20世纪的几代人。

卡耐基源于常理的哲学思想和教育实践使千百万人受惠其中。这些哲理同那些悠久的人类文明一样，帮助人们学习如何处世；如何获得尊严、勇气和信心；帮助人们克服自身的弱点、发挥优点；帮助人们开发自身潜能，获得事业的成功和人生的快乐。在这一点上，卡耐基比他那个时代其他很多哲人所做的都要多，都要好。

◎ 卡耐基的演讲培训

卡耐基的公开演说课非常具有实用性，由他和学员们共同参与实施，根据演说大师的实际经验设计出实用的方案，并采取启发式的

方法训练学员如何思考，如何在公众面前讲演。以便能更清楚、更有效、更泰然自若地表达自己的想法。

很快，由于公开演说课开得成功，使卡耐基声名远扬。不出几个月，他在东海岸所有基督教青年会教授公开演说课，成为一名享有盛誉的讲师。

演讲培训班的成功使卡耐基接触了很多成功人士，在总结他们的成功经验时，他发现了这样一个规律：

一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%要靠沟通能力、人际关系和处世技巧。

因此，他的教育理念主要着眼于人们自信心的培养和人与人之间的沟通、交往。同时，卡耐基的教育体系中还汲取了行为科学和心理学的最新成果，帮助人们成为事业成功、家庭幸福、身心快乐的人。

实践表明，卡耐基的教育是十分成功、有效的。很多著名人物都是卡耐基课程的毕业学员，许多人都认为自己的成功应归功于卡耐基课程的教育。不少参议员、州长以及其他许多官员都赞扬卡耐基的课程，说这些课程的训练，使他们演讲得更好，在事业上更有成就。

商业界高级人士把他们的成功归功于他们在群众面前的演说能力。接受卡耐基训练的许多男男女女都写信来说，他们在公众和私人生活方面，都比以前更容易和别人沟通。有个叫路易士·魏尔契的人，两次竞选休斯顿市长都失败了。1963年他参加了卡耐基课程，他的学习目标就是消除他与竞选对手的差距。当他完成卡耐基课程后再度竞选时一举获胜，并连任了五届市长。有一位公司老板，因为不能与人沟通，使他的340名员工变成了他的敌人。但当他从卡耐基人际关系班毕业之后，他改善了这种关系，又使340个敌人变成了340个朋友，使他的事业成功。

《高效说话的捷径》是卡耐基所著的一本非常重要的书。它是

卡耐基沟通艺术的杰出代表，也是卡耐沟通智慧的集中体现，一直畅销不衰。这本书和卡耐基的演讲培训相辅相成，改变了传统的演说培训方式，影响了千百万人的生活。

我们所以说《高效说话的捷径》是卡耐基多年演讲实践和演讲教学的精华，是因为卡耐基在读书求学时便将演讲视为出人头地的捷径而曾潜心钻研过。后来，当他在1912年开始为纽约基督教青年会学校开班时，他首先开的就是公开演讲课。由于卡耐基开设演讲课所积累的丰富知识，由于他评判过十五万个学员的公开演讲，他建立了一套实用的演讲模式。为了便于更多的人学习，1926年他根据自己的心得体会和学员学习的经验，写了一本题名为《如何有效沟通并影响他人》的演讲教科书。后来，这本教材又经过几年的实验和修订以《高效说话的捷径》为名正式出版发行。

这本书的主旨是要人们克服畏惧，建立自信，更有效地说话，而不光是讲解演说术的历史和原理。卡耐基在本书阐述的演讲模式，融合了公开演说术、推销术、心理学和商业谈判技巧。他不列举死板的规则或者装腔作势的手势，也反对背诵讲稿，他认为这些都是学习演讲的陷阱。它教人克服恐惧，自信而顺乎自然地发挥自己的潜能，在各种场合下发表恰当的谈话，多年来这本书不仅仍是卡耐基公开演说与人际关系课程的主要教科书之一，而且也被译成几十种文字，成为卡耐基最畅销的主要著作之一。

◎ 卡耐基的生平

戴尔·卡耐基（1888—1955），出生于美国密苏里州一个贫穷的农家。童年的卡耐基受母亲的影响，非常热爱读书。做过教员的母亲鼓励他多读书，将来做一名传教士或教员。然而，由于家境贫寒，年轻的卡耐基必须为受教育而努力奋斗。

1904年，16岁的卡耐基高中毕业后就读于密苏里州华伦斯堡州

立师范学院。由于卡耐基负担不起市镇上的生活费用，不得不一边通过苦读书来争取奖学金，一边参加各种劳动以赚取必要的学习费用。这使他感到羞耻，养成了一种自卑的心理。因而，他强烈地寻求出人头地的捷径。而在当时的学校里，具有特殊影响和名望的人，要么是棒球球员，要么是那些在辩论和演讲中获胜的人。卡耐基知道自己没有运动员的天份，就决心在演讲比赛上获胜。他花了几个月的时间练习演讲，但一次又一次地失败了。失败带给他的失望和灰心甚至使他想到自杀。好在第二年里，他的演讲成绩渐渐有了起色。

早在大学里，卡耐基就认为他应该过有意义的生活，这远比赚钱更重要。为此，他从为夜校教公开演讲课开始，作为“有意义生活”的序幕。因为他认为演讲中得到的训练和经验扫除了他的怯懦和自卑，让他有勇气和信心跟人打交道，增长了做人处世的才能，他认为这也同样可以帮助曾和他一样的人。于是他说服了纽约一个基督教青年会的会长，同意他晚间为商业界人士开设一个公开演讲班。从此，他开始了为之奋斗一生的成人教育事业。

目 录

Contents

前 言 \ 1

译者序 \ 3

第一章 高效说话的强力法则 \ 1

(Part One \ Fundamentals of Effective Speaking)

第一节 高效说话的基本技巧 \ 2

(Acquiring the Basic Skills)

法则1 从他人的经验中汲取自信 \ 4

(Take Heart From the Experience of Others)

法则2 时刻不忘交谈的目标 \ 8

(Keep Your Goal Before You)

法则3 对成功沟通充满信心 \ 11

(Predetermine Your Mind to Success)

法则4 抓住一切机会练习说话 \ 13

(Seize Every Opportunity to Practice)

第二节 培养当众讲话的信心 \ 15

(Developing Confidence)

法则5 了解害怕当众讲话的实情 \ 16

(Get the Facts About Fear of Speaking in Public)

法则6 以适当方式准备演讲 \ 18

(Prepare in the Proper Way)

法则7 增强信心的三个法则 \ 23

(Predetermine Your Mind to Success)

法则8 充满自信地行动 \ 24

(Act Confident)

第三节 高效说话的捷径 \ 27

(Speaking Effectively the Quick and Easy Way)

法则9 说自己经历过或熟悉的事情 \ 28

(Speak About Something You Have Earned the Right to
Talk About Through Experience or Study)

法则10 对题材充满热忱 \ 33

(Be Sure You Are Excited About Your Subject)

法则11 激起听众的共鸣 \ 35

(Be Eager to Share Your Talk With Your Listeners)

第二章 演讲、演讲者及听众 \ 37

(Part Two \ Speech Speaker and Audience)

第一节 怎样准备演讲 \ 38

(Earning the Right to Talk)

法则12 紧扣主题展开演讲 \ 39

(Limit Your Subject)

法则13 演讲前的准备要充分 \ 40

(Develop Reserve Power)

法则14 用例证丰富演讲 \ 42

(Fill Your Talk With Illustrations and Examples)

法则15 利用人们熟悉的、具体的语言 \ 48

(Use Concrete Familiar Words That Create Pictures)

第二节 赋予讲演生命力 \ 56

(Vitalizing the Talk)

法则16 选择自己热衷的话题 \ 57

(Choose Subjects You Are Earnest About)

法则17 重现自己的感觉 \ 62

(Relive the Feelings You Have About Your Topic)

法则18 表现出你的热情 \ 62

(Act in Earnest)

第三节 与听众分享自己的演讲 \ 64

(Sharing the Talk With the Audience)

法则19 用听众感兴趣的字眼 \ 65

(Talk in Terms of Your Listeners' Interests)

法则20 给听众以真诚的赞赏 \ 68

(Give Honest Sincere Appreciation)

法则21 与听众融为一体 \ 68

(Identify Yourself With the Audience)

法则22 让听众参与演讲 \ 70

(Make Your Audience a Partner in Your Talk)

法则23 放低自己的姿态 \ 71

(Play Yourself Down)

第三章 演讲的几种形式 \ 75

(Part Three \ The Purpose of Prepared and Impromptu Talks)

第一节 如何以简短演讲引起反响 \ 76

(Making the Short Talk to Get Action)

法则24 从生活和经历中找事例 \ 81

(Give Your Example an Incident From Your Life)

法则25 让听众知道该做什么 \ 86

(State Your Point What You Want the Audience to Do)

法则26 给出理由或听众可能获得的利益 \ 87

(Give the Reason or Benefit the Audience May Expect)

第二节 说明情况的演讲 \ 89

(Making the Talk to Inform)

法则27 按规定时间组织素材 \ 90

(Restrict Your Subject to Fit the Time at Your Disposal)

法则28 合理安排演讲逻辑 \ 92

(Arrange Your Ideas in Sequence)

- 法则29 使演讲条理清晰 \ 93
(Enumerate Your Points as You Make Them)
- 法则30 善用比喻会使演讲深入浅出 \ 94
(Compare the Strange With the Familiar)
- 法则31 多用视觉辅助手段 \ 99
(Use Visual Aids)

第三节 说服性演讲 \ 103

(Making the Talk to Convince)

- 法则32 以真诚赢得信任 \ 105
(Win Confidence by Deserving It)
- 法则33 如何获得认同 \ 105
(Get a Yes-Response)
- 法则34 让讲述深具感染力 \ 108
(Speakin With Contagious Enthusiasm)
- 法则35 给听众以尊敬和关爱 \ 109
(Show Respect and Affection for Your Audience)
- 法则36 以友好的方式开始 \ 110
(Begin in a Friendly Way)

第四节 如何进行即席演说 \ 114

(Making Impromptu Talks)

- 法则37 练习即席演说 \ 115
(Practice Impromptu Speaking)
- 法则38 时刻为即席演说做准备 \ 117
(Be Mentally Ready to Speak Impromptu)
- 法则39 用例证作开场白 \ 118
(Get Into an Example Immediately)
- 法则40 让演讲充满生气和活力 \ 119
(Speak With Animation and Force)

法则41 即席演讲的话题应就地取材 \ 120

(Use the Principle of the Here and Now)

法则42 即席演说≠即席乱说 \ 121

(Don' t Talk Impromptu—Give an Impromptu Talk)

第四章 沟通的艺术 \ 123

(Part Four \ The Art of Communicating)

第一节 发表演讲的恰当态度 \ 124

(Delivering the Talk)

法则43 打破羞怯的外壳 \ 125

(Crash Through Your Shell of Self-Consciousness)

法则44 全身心投入到演讲中 \ 126

(Put Your Heart Into Your Speaking)

第二节 与听众共同完成演讲 \ 128

(Cooperate With Your Audience)

法则45 要与听众形成互动 \ 128

(Converse With Your Audience)

法则46 切莫模仿他人——只做自己 \ 132

(Don't Try to Imitate Others—Be Yourself)

法则47 让声音弹性有力 \ 134

(Practice Making Your Voice Strong and Flexible)

第五章 高效说话的挑战 \ 137

(Part Five \ The Challenge of Effective Speaking)

第一节 三种特殊的演说形式 \ 138

(Introducing Speakers Presenting and Accepting Awards)

法则48 充分准备自己要说的话 \ 140

(Thoroughly Prepare What You are Going to Say)

法则49 “题——重——讲”的公式 \ 142

(Follow the T-I-S Formula)

法则50 要有热诚 \ 145

(Be Enthusiastic)

法则51 充分准备引荐辞 \ 146

(Thoroughly Prepare the Talk of Presentation)

法则52 答谢辞要有真情实感 \ 147

(Express Your Sincere Feelings in the Talk of Acceptance)

第二节 组织较长的演讲 \ 148

(Organizing the Longer Talk)

法则53 尽快抓住听众注意力 \ 149

(Get Attention Immediately)

法则54 避免激起负面注意 \ 159

(Avoid Getting Unfavorable Attention)

法则55 支持主要观点 \ 163

(Support Your Main Ideas)

法则56 诉诸行动 \ 167

(Appeal for Action)

第三节 善用已学到的技巧 \ 177

(Applying What You Have Learned)

法则57 在谈话中使用特定的细节 \ 178

(Use Specific Detail in Everyday Conversation)

法则58 寻找机会练习说话 \ 180

(Seek Opportunities to Speak in Public)

法则59 要持之以恒 \ 181

(You Must Persist)

法则60 确信一定能成功 \ 183

(Keep the Certainty of Reward Before You)

第一章 高效说话的强力法则

Part One \ Fundamentals of Effective Speaking

作为一个成年人，我们都渴望能够掌握高效说话的捷径。而要想达到这一理想的最佳途径就是要有一个正确的方法和态度，有了这两个重要条件，我们也就为实现目标打牢了基础。

人际沟通，作为一种技能和艺术，和其他所有技艺一样，都有一些规律和技巧可循。本章所要重点讨论的就是高效说话的最基本规律以及如何活用这些规律。

第一节 高效说话的基本技巧

Acquiring the Basic Skills

当众演说的训练是使你获得自信的一个捷径。因为你一旦发现自己能够站在那里伶牙俐齿、头头是道地对人群说话，你在与个别人交谈时必然就更有信心和勇气。

我在1921年开始教授公众演讲课程。这一年，“泰坦尼克”（Titanic）号邮轮沉入了北大西洋冰冷的水底。从那时起到我写书时止，有70多万人毕业于我的课程培训。

“戴尔·卡耐基课程”开课之初都有一些示范表演。这使得学员们有机会通过发言介绍自己来这个培训班的动机，以及希望通过培训得到怎样的收获。学员们往往发言踊跃，说法各有千秋，但让人吃惊的是，绝大多数人的中心想法和基本愿望如出一辙：“当我不得不当众讲话的时候，我是那么地不自在，又那么害怕，以至于脑子一片混乱，根本理不清头绪，更不知道应该说什么。我想通过培训获得自信，让自己能够有逻辑地进行从容不迫的思考，并且能在社交场合里和陌生人侃侃而谈，征服他人。”

这些话听上去是不是觉得特别耳熟？难道你没有过类似的心有余而力不足的感觉吗？难道你不曾像他们一样，渴望能够当众口惹悬