

——说话——能力是沟通环节中最重要的。阅读本书便是走进了一个充满正能量的教室：智者卡耐基将告诉你——

说话教室

戴尔·卡耐基 著



全球公认“说话技巧”的决定版
挖掘自身潜能 启迪人生智慧
影响数亿读者，走向自信与成功



二十一世纪出版集团
21st Century Publishing Group

说话教室

戴尔·卡耐基 / 著

图书在版编目(CIP)数据

说话教室 / (美) 卡耐基著; 牧村译. — 南昌: 二十一世纪出版社集团, 2015.6

ISBN 978-7-5568-0824-3

I. ①说… II. ①卡… ②牧… III. ①语言艺术—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 101305 号

说话教室

戴尔·卡耐基 / 著

责任编辑 敬登格日乐

出版发行 二十一世纪出版社集团

(江西省南昌市子安路 75 号 330009)

www.21ccce.com cr21@163.net

出版人 张秋林

经 销 新华书店

印 刷 北京汇林印务有限公司

版 次 2015 年 9 月第 1 版 2015 年 9 月第 1 次印刷

开 本 880 × 1230 mm 1/32

印 张 7.25

字 数 140 千

书 号 ISBN 978-7-5568-0824-3

定 价 20.00 元

赣版权登字—04—2015—396

如发现印装质量问题, 请寄本社图书发行公司调换 0791-86524997

前言

这本“说话术”，不止告诉我们谈话的秘诀，同时对自我启发、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。

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”的方式与利用皮肤“接触”的方式，以及“嗅”的方式，但是仍然以“说”及“听”占据压倒性的多数，其范围较大，而且已经是我们生活的绝大部分。

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

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。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，一般的从业人员也不可或缺，因为企业环境越来越艰难，为了能够顺利地进行工作，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、计算机以及种种的通信技术日新月异，人们的生活水平不断地提高，但是所谓的“说话能力”，仍然有增强的必要性。

本书自1931年出版以来，一直是训练如何说话的首选作品，尽管科技日新月异，而说话这门技巧仍然不变，它脱离不了人性的弱点。本书除了可以训练自己的说话技巧，以增进沟通的能力，还可以藉此增强自信，提高积极人生的勇气！

目 录

前 言	1
第一部 有效率说话的基本原则	
第一章 说话的四种基本态度	2
第二章 培养自信的四技术	21
第三章 有效率说话的三种原则	38
第二部 说话术的三角关系	
第四章 说话	54
第五章 说话的人	72
第六章 听众	82
第三部 说话的 4 种目的	
第七章 激励听者行动的简短演说	98
第八章 提供知识与情报的说话方式	117

第九章 扣人心弦的说话方式	134
---------------------	-----

第十章 应对得体的即兴演讲	150
---------------------	-----

第四部 意志传达的技术

第十一章 说话的方法	162
------------------	-----

第五部 说话的各种阶段

第十二章 司仪、颁奖、受奖者的演说	176
-------------------------	-----

第十三章 有计划的演说	191
-------------------	-----

第十四章 日常会话	211
-----------------	-----

第一部

有效率说话的基本原则

第一章 说话的四种基本态度

所有人的共同愿望

1912年，“铁达尼”号沉没于冰冷的北大西洋。就在这年，我破天荒开办了“说话教室”讲座。至今，从该讲座毕业的人数已经多达75万人。

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“说话教室”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，但绝大多数的回答，几乎都不谋而合地表示——

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，连带地也将把自己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。我希望能依照论理的秩序来整顿思想，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来交谈。

或许你已经听过了类似的牢骚吧！你曾经体会过这种“无力感”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——前后一贯、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，只要你把本书中的指示以及规劝，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，可以从容不迫地思考，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，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。

本书所提供的内容会帮助你达到目的。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。它是以成年人为对象，特地从“有效说话术”中，抽取出来的精华。这些将以“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，你必须“协助”也就是说要遵从本书的规劝，一有机会就把它加以实际应用。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4个目标，可以使你从本书中引出最大的利益，并且迅速获得良好的效果。

1. 看看他人的实例，可以产生勇气

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，必须很周到地注意修辞法则以及微妙的技巧，想要成为一个雄辩家，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，甚至看电视、收听广播时，我们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时，很多人都会认为所谓的辩论术，必须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，它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——事实上是一件很简单的事——当然，为了达到这个目的，必须遵从简单而重要的两三个法则。

1912年,当我首次在纽约市一二五街的青年会召开讲座时,由于我对听讲学生一无所知,我第一次采取的教学法,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,采取了教导大学新生的方式。

那时我猛然察觉到,以名人名家的演说为范本,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会中,勇敢而井井有条地展开报告。

于是,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理,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,听讲者都不曾在中途退出,并且都努力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,我希望大家可以看到从各地寄到我办公室的感谢函。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。

肯特先生的变化

写到这里,我突然想起了肯特这个人物。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会长，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的谈话术吗？”

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斩获，所以他当然也能够照样做到。

约经过3年以后，我又跟肯特先生在制造业俱乐部共进午餐。当时我发觉，3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札记簿，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，叫人惊骇的事情并不止于此，肯特还很骄傲地告诉了我一件事——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，3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。

格特利基公司的董事长德比，有一天来找我，他说：“有生以来，我一直克服不了演说恐惧症。最糟的是，现在我必须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当儿，能够毫无拘束地畅所欲言。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的。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，我告诉他说：“既然已经无可救药，那你又来此地做什么呢？”

他的回答是：“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，而这个会计师可真是内向得离了谱。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地改变了？”

我告诉德比，只要按时出席我的讲座，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。”德比听了，非常高兴地说着。

后来德比参加了讲座，并且获得了令人刮目相看的进步。3个月后，我到阿斯达饭店的舞蹈室，出席3000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，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！”

当时，我要求德比至少演讲两分钟，但事实上，他却面对着3000名听众，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，仿佛变成另外一个人似的，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合宜的演说，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。

3 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。”

寄件人为马利欧·拉索。他到底是谁呀？我一点印象也没有。

到达纽约后，马利欧就向我说明：“最近，我们将于香蕉乡村俱乐部，为创办者庆祝 50 岁的大寿。在席间，我要送给寿星一个银杯，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呢！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 3 个星期。”

在那 3 个星期里，我让马利欧不停地转班，一个晚上让他练习演讲两三遍。

3 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，报道了这一则新闻，介绍并且赞扬马利欧·拉索是个“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，是一项克服恐惧的 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，归因于他能遵从我们的指导，并且忠实地做完我们所规定的课题。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，再反过来不断努力，把投影出的自己当成事实的缘故。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……一言以蔽之，它能够发挥一种跳板的作用，使你飞跃到指导者的地位。

NCR 的董事长亚林，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》。在该稿件里他如此叙述道：

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，堪萨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总。