



成功大学文库 3 UNIVERSITY OF SUCCESS

# 有效沟通的艺术

如何在公共场合充满自信地说话与演讲

THE QUICK AND EASY WAY  
TO EFFECTIVE SPEAKING

[美] 戴尔·卡耐基 著



天津社会科学院出版社

成功大学文库  
UNIVERSITY OF SUCCESS

# 有效沟通的艺术

如何在公共场合充满自信地说话与演讲

THE QUICK AND EASY WAY  
TO EFFECTIVE SPEAKING

[美] 戴尔·卡耐基 著 刘双译

天津社会科学院出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

有效沟通的艺术 / (美) 卡耐基(Carnegie,D.)著; 刘双译.  
—天津:天津社会科学院出版社, 2009.3  
(成功大学文库)

ISBN 978-7-80688-407-2

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 020604 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

电子信箱: tssap@public.tpt.tj.cn

印刷: 北京领先印刷有限公司

---

开本: 880×1230 毫米 1/32

印张: 188

字数: 4000 千字

版次: 2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷

定价: 全套 400 元(共 20 本)

---



版权所有 翻印必究



## 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。后来者连找个地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。二天前，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庭，赶往广告所指的地点宾夕法尼亚饭店来了。

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，那些思想守旧的机构，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年之久的成人人都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？这确实是一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了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，他们曾浏览过许多书籍，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，有时比哈佛的文凭还要重要。

卡耐基的事业正是无数美国人士好欲渴求的东西，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的混合。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，班中的人自己组织一个俱乐部，每两周集会一次，这样继续了多年。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·詹姆士教授认为，普通人只开发了蕴藏于自己体内的十分之一的能力。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



前 言 1

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。

- |   |           |    |
|---|-----------|----|
| 1 | 获取说话的基本技能 | 2  |
| 2 | 增进信心      | 23 |
| 3 | 有效说话的简易技巧 | 42 |

第二篇 演讲、演讲人、听众

讲演者若是热切强烈地相信某件事，并热切强烈地发表自己的观点，便能获得人们对他的信仰和拥护。

- |   |      |    |
|---|------|----|
| 4 | 非你莫属 | 58 |
|---|------|----|





5	让你的谈话富有活力	78
6	让听众分享你的话题	89

### 第三篇 有备演讲和即兴演讲的目的

思考时，像一位智者；讲话时，像一位普通人。

7	以简短的讲演获得良好回应	106
8	告知式讲演	128
9	说服性讲演	145
10	即兴演说	158

### 第四篇 与人沟通的艺术

真诚、热心与高度的热诚可以助你演讲成功。当一个人受到自己的感觉支配时，他真正的自我就会浮现出来。

11	发表演说	170
----	------	-----

## 第五篇 有效说话的挑战

介绍讲演人时，态度和演讲辞同样重要，应尽量友善，介绍时表现出真心的愉快。

12	介绍讲演者、颁奖与领奖	188
13	如何组织较长的讲演	204
14	善用学得的技术	231

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

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，但令人惊奇的是，这些学员的发言中，绝大多数人的主要愿望和基本需求竟如出一辙，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！只要你按照书中的指引和建议去不断练习，我相信你一定会做得到！

为什么当你站在众人面前时，就不能够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，从他人的经历取得心经

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泛的交谈，过去那种过于夸张的方式已被人们弃置一边了。当我们与人共进晚餐，在教堂做礼拜，观看电视或听收音机时，我们都

喜欢听到他人率直的真言，并且喜欢那些能够引发思考和讨论的话题，而不仅仅是演讲者一味的说教而已。

许多学校的教科书通常使我们产生一种误解：当众演说只是少数人能够精通的艺术，必须经过多年的训练，使自己的声音和语调更加完美，并运用复杂的语法修辞知识才能成功，事实并非如此。我的整个教学生涯就是要向众人表明一点：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就行。

1912年，我在纽约市第125街的青年基督协会开始给成人训练班的学员们授课时，我也与那些初期的学员们一样具有相同的感觉。我所采用的讲授方法，与我在密苏里州的华伦堡上大学时受教育的方式差不多。但我很快就发现，这一办法是行不通的。我竟然把商界中的成人们当成了刚入学的大学生来教。我发现韦伯斯特、伯克、皮特及欧康内尔等著名演说家的理论无法派上用场，让学员们一味遵循模仿根本无所裨益。这些付费专门来参加训练的学员们所要得到的是敢于让自己站起来与人说话的勇气，以便在下次的商务会议中清晰而有条理地提出报告。于是，我把那些教科书一股脑儿全抛掉了，当我站上讲台，仅靠一些简单的概念，直接在讲台上和学员们讨论，直到他们能有效地提出自己的报告



为止。看来我们这一着还真奏效，因为要求训练的人不断前来，他们都希望得到更多的训练。

我真希望你有机会看看我家里或办公室，看看那些来自世界各地的学员们的感谢信和证言。这些写信的人有来自各行各业的精英人物，在《纽约时报》和《华尔街日报》上，我们都可以看到他们的名字和照片。其中也有一些州的州长、国会议员、大学校长和娱乐圈的名人。还有一些家庭主妇、牧师、教师和普通青年男女们。另外还有一些公司的主管、技术人员、工会会员、大学生和职业妇女等——所有这些人都有一个共同需要：他们需要自信，需要有在公开场合中适度表达自己的能力。

由于这些学员通过我的训练和他们的个人努力，他们很快就实现了自己的愿望，因此，他们特意来信致谢。在这许许多多的人当中，有一个例子在我写作此书时突然闪现在我的脑海里，对我影响极大。下面先让我们来看看这一故事吧！

多年前，费城的一位成功的生意人D·W·甘特先生报名参加我的训练班，刚参加不久，他就邀我共进午餐。餐桌上，他倾身往前，向我说道：“先生，以前在各



种聚会中遇到说话的机会时，我都尽力回避，而这种机会对我真是太多，有时我不得不开口讲几句。如今，我当选为一所大学的董事长，每次开会时我必须出来主持会议。就您看来，像我这么大岁数的人，还有可能学会当众说话吗？”

我向他做出了保证，因为在我的训练班上类似的情形并不少见，可后来他们都大大改变了，当然我相信甘特先生也一定能做到。

大约是在三年之后，我们又在一个商业俱乐部里共进午餐。还是在当时的同一餐厅、同一餐桌，这令我想起了我们当时的那次谈话，于是我便提起从前的谈话，问他我当初的预言是否已经实现。他微微一笑，从口袋中取出一本红皮的小笔记本，里面记录的全是他发表演讲的时间表，而且日程已安排到好几个月之后了。他说：“能够站在讲台上讲演，享受演讲所带来的无穷快乐，并获得一些意想不到的效果，这是我一生中最高兴、最令人满足的事。”

事情还不止如此！甘特先生接着又讲述了一件十分得意之事。有一次，英国首相应邀来到费城，并要在一个教堂发表演说。首相很少到美国来，陪同首相访问并负责介