

D a l e C a r n e g i e c l a s s i c a l w o r k s

《卡耐基作品集》收录了卡耐基的全部作品，具体包括《人性的弱点》、《人性的优点》、《演讲与口才》、《领导的艺术》、《语言的突破》等多部卡耐基经典作品。

The Quick & Easy
Way to Effective
Speaking

卡耐基经典作品集

国内权威作品译本，全球第一品牌励志经典
成就人生的智慧，追求卓越的范本

语言的突破

(美)卡耐基/著
陶雅慧/编译

中国文史出版社

(美)卡耐基/著
陶雅慧/编译

卡耐基经典作品集

语言的突破

国内权威作品译本，全球第一品牌励志经典
成就人生的智慧，追求卓越的范本

中国文史出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

语言的突破 / (美) 卡耐基著 ; 陶雅慧编译. -- 北京 : 中国文史出版社, 2015. 1

(卡耐基经典作品集 / 陶雅慧主编)

ISBN 978-7-5034-6059-3

I. ①语… II. ①卡… ②陶… III. ①演讲学—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 032399 号

责任编辑: 戴小璇

封面设计: 孙希前

出版发行: 中国文史出版社

网 址: www.chinawenshi.net

社 址: 北京市西城区太平桥大街 23 号 邮编: 100811

电 话: 010-66173572 66168268 66192736 (发行部)

传 真: 010-66192703

印 装: 北京毅峰迅捷印刷有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 1/16

印 张: 95.5 字数: 1050 千字

版 次: 2015 年 5 月北京第 1 版

印 次: 2015 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 198.00 元 (全六册)

文史版图书, 版权所有, 侵权必究。

前 言

语言的力量是强大的，那些能够善用这种能力的人，往往可以产生出人意料的效果，为自己的事业和生活平添数不尽的助益，并通过充分展现自己的风采和内涵，抓住机遇，赢得成功。

你是否经历过以下的场面：在大庭广众下，原来精心准备的话突然讲不出一句，面对听众，心慌不已；面试时因过度紧张而不能很好地发挥自己的水平，失去了进入一流公司工作的机会；在公司的高层会议上，因论辩不够有力，使自己的建议不被采纳，失去了升职的机会；身为团队的领导，因讲话缺乏鼓励性和激情，而被下级视为无领导魅力的人，无形中削弱了团队的凝聚力……

约翰·洛克菲勒说过：“与人相处的能力，如果能够像糖和咖啡一样可以买到，每个人都会为这种本领付出最多的钱。”社会上最缺少的，就是那些能发表自己的意见、能说服他人、能领导团队走向成功的人。

良好的口才、融洽的人际关系、积极的心态是人们取得事业成功与生活幸福的重要因素。一个人有演讲口才才能引人注目而鹤立鸡群，是他成名、成功的快捷方式。说话受人欢迎的人，能获得意想不到的效果，那是出乎于他真正所有的才学之外的。

每个人都想风度翩翩、仪态万方地站在大众面前，从容不迫地娓娓而谈，都想在“没有硝烟的战场”上，潇洒地单凭唇枪舌剑就能征服对手。那么，而本书就是 20 世纪最伟大的成功学大师——卡耐基最早的作品之一，它的宗旨是——帮助人们克服困难，建立自信，更有效地讲话，从而突破语言障碍，战胜自己，“征服”别人，获得人生的真正成功。

在 20 世纪，卡耐基演讲口才艺术曾风靡世界，掀起了一股经久不衰的卡耐基口才热，在全世界 50 多个国家的近 2000 所培训机构已经使千百万人获益。在参加训练的人们中，有著名作家、政治家、商界大亨、

学者、大学生、职员，甚至还有几位国家元首，可见其影响之巨。

卡耐基指出，任何一个人，如果有充分的自信，而心中又孕育着一股热切的意念，就都能在大众面前作动听的演讲。他说，培养自信的方法，那就是做你所怕做的事，并去争取获得一次成功经验的记录。要想取得语言的突破，最主要的一点就是克服恐惧。

本书根据卡耐基演讲课堂培训资料整理而成，详细地介绍了克服恐惧、建立自信的方法，阐述了演讲口才方面的方法和技巧等内容。它促使人们努力向前，并向自我挑战，激发并增强人们的自我价值和人生目标。

无论是从事何种工作的人，如果能按照本书的基本方法去做，尽管在本质上丝毫没有改变，只是感到更快乐，对自己更满意，但是你可能获得意想不到的收益。这也正是卡耐基“语言的突破”的最好表现。

正如《纽约时报》对卡耐基著作的评价那样：“在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久地深入人心，也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半世纪后，还能占据我们的排行榜。”时至今日，《语言的突破》对于渴望具有良好口才的人们来说，仍是一本难得的好书。

目 录

第一章 成功演讲的基本法则

世界上没有天生的学说家，要想有效说话，首先要克服恐惧心理，培养自信心，做好说话前的周全准备。同时，还要赋予语言以生命力，“生命力、热情、活力”是有效说话所首要具备的条件。这样便能有效地打动对方的心扉。

1. 如何克服恐惧心理 /2
2. 培养演讲者的自信心 /13
3. 做好讲话前的充分准备 /32
4. 增加演讲者的吸引力 /40

第二章 演讲的艺术

对于演讲者来说，最不可少的是态度。善于运用技巧赞美和鼓励同样也可以收到效果，而批评和讥笑却会把事情弄糟。因而要想演说成功，就要尽量迎合别人，合理运用幽默，以此来迅速攻占对

方的心。

1. 把握发表演说的态度 /48
2. 善于运用技巧 /51
3. 合理运用你的幽默 /57
4. 迅速攻占对方的心 /60
5. 对困难不屑一顾 /65
6. 别让别人产生误解 /68

第三章 挑战高效能的谈话

本章所要讲的介绍辞、颁奖辞及颁奖辞，是比较特殊的三种演说形态。只要遵循本章的各项公式与建议，必能说出得体、适当的话。

1. 介绍辞、颁奖辞及答谢辞 /74
2. 如何安排较长时的演讲 /81
3. 善用已经学得的技艺 /107

第四章 演讲三要素：讲演、讲演者

精彩的演讲源于深入的思考，能使观众产生共鸣，那就是演讲者需要驾驭的一种艺术了。只要遵循正确的方法，做周全的准备，任何人都能成为出色的演说家。反之，不论年纪及经验多么老到，若没有适当的准备，仍会在演讲中出窘。

1. 演讲前的准备 /112

2. 让演讲者充满活力 /125
3. 与听众共同感受自己的讲演 /131
4. 演说要有创造性 /138
5. 借助于好的记忆力 /142
6. 感动每一位听众 /149

第五章 演讲的技巧

这里有一个简单的“魔术公式”，保证使你在两，三分钟内打动听众，使他们接受你的建议，采取行动。演讲的技巧是一种简单的魔术公式，它需要你深深地抓住听众的心。

1. 作简短的讲演以获致行动 /156
2. 说明性的演讲 /165
3. 说服性的演讲 /178
4. 即席演讲 /187
5. 介绍性演讲 /191

第六章 沟通的艺术

就一场演说来讲，最重要的有三件事：“是谁在发表这场演说，他如何进行这场演说，以及他说些什么。”在这三件事中，排在最后面的，重要性也最低。因此，演说者最宝贵的财产，就是他个人的特色。

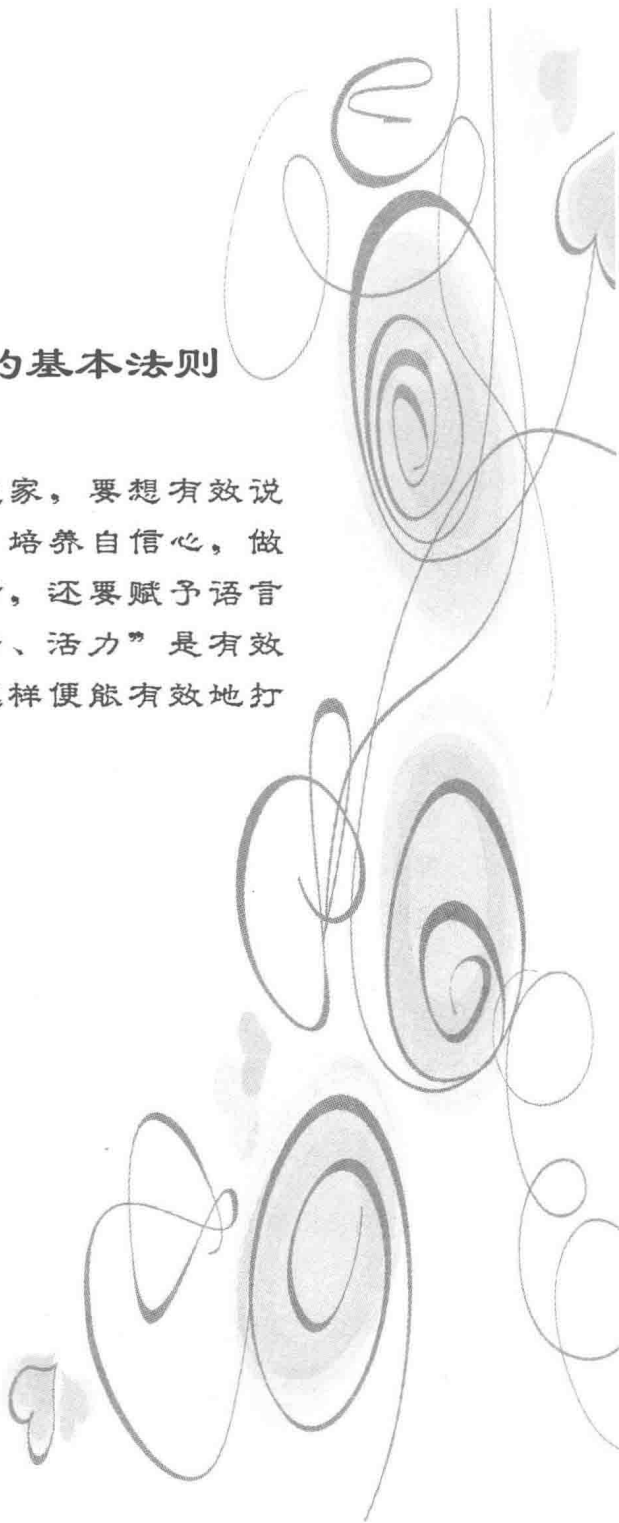
1. 发表演说的适当态度 /198

2. 提升你的语言魅力 / 207

3. 台风与个性 / 219

第一章 成功演讲的基本法则

世界上没有天生的演说家，要想有效说话，首先要克服恐惧心理，培养自信心，做好说话前的周全准备。同时，还要赋予语言以生命力，“生命力、热情、活力”是有效说话所首要具备的条件。这样便能有效地打动对方的心扉。



1. 如何克服恐惧心理

当你独处的时候，头脑对事物的思考是那么井然有序，但是一到人前，脑中却是一片空白；若是你想在人前说些什么，却一直发抖而无法开口时。这些都可以改善的，只要你有克服恐惧心理的决定，你就可以战胜你的恐惧，而成为有自信的人。

在当今这个社会上，有人讨厌在人前说话，甚至有许多人抱有恐惧感。只要是这个缺点还未克服，那么，不管是在社交方面或是在个人的成长点上，都无法进行得很顺利。希望能在人前快乐地畅谈而又有自信的人，大部分都不愿花钱和时间去学习什么演讲理论、发音法，或是什么模仿姿势。因为我所提供的有效说话法效果能直接而迅速地显现出来，所以就很成功。

当我回想起：“班上最初人数很少，而一开始我的教学内容也太死板，只是把自己以前所学的，一字不漏地教给学员。不久之后，我发现这种教法并不符合学员的期望。因为，这对一味想追求实际效果的人而言，等于只让他们学习无味的独白，而没有任何作用。

过了不久，我明白了学习者最大的问题在于恐惧感，也就是站在众人面前说话的恐惧感。为了消除他们的恐惧感，我决定让他们练习在人前说话，即使只说一两个字都没关系，这种教法比先前的教法有效10倍以上。”

一开始接受我的有效说话法教育的人，在情绪上的变化，与别人并没有太大的不一样。他们有的情绪不稳，有的恐惧至极，甚至第一次演讲时，由于过度恐惧而昏过去的人也不在少数。不过只要克服这种初期的恐惧感（大约二四周），在人前说话就不是什么大不了的事了，并且反倒会想积极地争取说话的机会。

美国的华尔街有一位男士叫维史特利，他胆怯至极，以致在会议上连

表明赞成别人的建议都做不到。后来他参加了我的课程。他对我说：“他一开始参加课程时，仍然恐惧无比，当我要他自我介绍时，他夺门而出，后来由于班上同学的帮助，他才又回到教室。上了几次课后，他开始有了新的体验。有一个星期天早上，他向妻子说：‘在纽约已经没有任何我不敢演讲的地方了。’”

我在著作中所提到的说话者不可或缺的因素就是意思传达方法，这也是最难的课程。当我们与别人沟通时，若能真正抓住对方内心的感受，那就算是成功了。因为，只要内心十分诚恳，意思的传达自然圆满。

卡耐基教室的讲师很强调这一点。我相信人们都希望自己能成为最受重视的人，因为这是人的本性当中最根深蒂固的渴望。学员借着在同学或讲师面前说话，而感到自己是相当了不起的人物。再者，有了勇气和自我改善的欲求之后，这个人已有相当的资格认为自己是个了不起的人物，这种意识如再加上讲师给予的评价，就更激昂了。

伦敦一家医院的精神心理专科接待了一名男大学生，他说自己与别人交流有很大障碍，一跟人说话就脸红冒汗，不敢正眼注视对方，好像做了亏心事一样。这种状态从去年上大学后就开始了，已持续一年。

23岁的汤姆来自农村，现在伦敦某大学读书。他性格内向，父母对他期望很高。汤姆上了高中后，成绩一直很优秀，每到期末考试阶段，都会“开夜车”拼命读书。可没料到去年高考却失败了，没有考上理想中的重点大学，仅考取伦敦某高校二级学院。

看着父母失望的眼神，他由此产生很强的自责感，觉得自己辜负了父母的期望，很没用。随着时间推移，这种感觉越来越强烈，以致发展到与别人交流就浑身感到不自在，不敢用眼睛正视对方，甚至出现脸红、神情慌张、浑身冒汗等症状。

据心理医生介绍，汤姆的这一症状是属于“社交恐惧症”，是一种常见的精神疾病，一般发病在青春期前后。患者往往都将自己的弱点给夸大了，主观要求过高，存在极强的完善欲。只要做不到尽善尽美，就会非常痛苦。这种病症不仅影响患者的基本社会交往功能，甚至个别人还会有轻生的念头。因此，医生建议，青少年要预防“社交恐惧症”，平时多到户

语言的突破

外活动，多与同学朋友交流。

在我的演讲培训班中，有许多学员来自于一些企业高层或成功人士，由于在专业领域内的出色成就，使他们对自身当众表达的期望值很高，想展现得与众不同，而这种高期望，却成了他们表达的正常发挥的障碍，往往事与愿违，造成“演讲恐惧症”，对以后的当众表达心生恐惧。想改变这种“演讲恐惧症”只有放下“包袱”，口才与才能和谐统一的根本要素，就是多聆听，多观察，多在公众场合开口表达，慢慢地积累。

我对克服当众怕羞的心理是有经验的，而在我的众多经验中最基本的经验就是：“你要假设听众都欠你的钱，正要求你多宽限几天；你是神气的债主，根本不用怕他们。”

有一次，我参加训练班的毕业聚会上，有一个毕业生当着二百多人的面对他说：“卡耐基先生，五年前，我来到你举办示范表演的一家饭店。当我来到会场门口，就停住了。我知道只要走进房间，参加上课，早晚都得要讲演一番。我的手僵在门柄上，我害怕走进去；最后，只有转身走出了饭店。当时，我要是知道你能教人轻而易举地克服恐惧——那种面对听众会瘫软的恐惧，我就不会白白错过失去的五年了。”

我听完他的讲话后，为他独特的仪态和自信所深深地吸引，因为他这样坦诚相告，并不是隔着张桌子在闲话家常，而是在对着许多人发表议论。这说明，他已完全克服了当众怕羞的心理，他必定能借助现在所具有的表达能力和信心，使处理行政事务的技巧大为增加。或许，在五年或十年之前他就已经战胜恐惧了，那他比目前的现在肯定已享受了更多更好的成功和快乐。

爱默生曾经就说过：“恐惧较之世上任何事物更能击溃人类。”这话是相当对的。也正是因为如此，我认为掌握演讲和谈判技巧的最好方法之一，就是将恐惧与自卑给消除掉。而在这个过程中，我认为，在公共场合练习说话是天然的一种方法，它不仅以克服不安，而且对建立勇气和自信会有很大的帮助。因为当众说话可以使人们控制住自己的恐惧。

多年来训练人们当众说话，使我已经得到一些概念，可以助你很快地克服上台的恐惧，并在短短的数周练习后产生信心。

一、了解害怕当众说话的实情

实情一：害怕当众说话并不是某一个人的心理，大多数人都程度不同地具有这种心理，所以，这也可以说是相当一部分人的共同心理特点。我曾调查过，在大学里，百分之八十至九十的学生在上台开始演讲时都有一定的恐惧感；而在成人演讲口才训练班里，课程开始时，几乎所有的人都惧怕上台演讲。

实情二：某种程度的登台恐惧感反而有用，我们天生就有能力应付环境中不寻常的挑战。因此，当你注意到自己脉搏加快，呼吸也快速起来时，切莫紧张。你的身体一向就对外来的刺激保持警觉，这时，它已准备行动。假使这种生理上的预备是在某种限度之下进行，你会因此而想得更快，说得更流畅，并且一般说来，会比在普通状况之下说得更为精辟有力。

实情三：许多职业演说者都郑重地告诉我，他们从来没有完全祛除登台的恐惧。在他们开讲之前，几乎总是会害怕。这种害怕，在开头的几句话里会持续着。愿做赛马，不做馱马，这正是这些演说家们必须付出的代价。有些演说家常自诩“冷静如黄瓜”，其实却是皮厚如黄瓜，不过倒也沁人心脾，一如黄瓜。

实情四：人们不习惯于当众说话，是他们害怕当众说话的主要原因。“恐惧皆衍生于无知与不确定，”罗宾生教授在《思想的酝酿》一书中这样说。对大多数人而言，当众说话是一个未知数，结果不免满心焦虑，恐惧。就生手来说，那是一连串复杂而陌生的情境，要比学打网球或驾驶汽车更繁杂。要使这种可怕的情境变得较单纯而轻松，全靠练习，练习、练习。

实际上，一个人，他只要是通过练习获得成功演说，那么当众说话就会变得不再是一种痛苦，而是一种享受了。

我自从读过杰出的演说家和著名的心理学家——艾伯特·爱德华·威格恩——克服恐惧的故事之后，一直把它当成对我的一种鼓励。他诉说自己读中学时一想到要起立做五分钟的讲演，就惊悸莫名。

他的事迹对我影响颇深。下面就是他走上成功之路的故事。

“当讲演的日子靠近了，”他这样写道，“我就真病了。只要一想到那让我感到可怕的事情，血就直往脑门冲，我的两颊烧得难过，不得不到

语言的突破

学校后边去，把它贴在冷凉的砖墙上，设法将汹涌而来的潮红减少一些。读大学时也是这样。有一次，我小心地把一篇讲辞的开头背下，‘亚当斯与杰弗逊已经过世，’当我面对听众时，我的脑袋轰然，几乎不知置身何处。我勉强挤出开场白，除了‘亚当斯与杰弗逊已经过世，’我再说不出别的话语，因此便鞠躬……在如雷的掌声中凝重地走回座位。校长站起来说：“爱德华，我们听到这则悲伤的消息真是震惊，不过在目前的情况下我们会尽量节哀的。”尔后，就爆发出了震耳欲聋的笑声。当时我真想一死以求解脱，后来我就病了好几天。

最后，他诚恳地说：“活在这个世界上，我最不敢期望做到的，便是当个大众演说家。”在离开大学一年后，爱德华·威格恩先生一直居住在丹佛。

在那场“自由银币铸造”的争论中，爱德华·威格恩先生读到了一本小册子，这本小册子建议实行“自由银币铸造”，对于这个观点，他十分的不赞同，并感到十分愤怒，因此他当了手表做盘缠，回到家乡印第安纳州。

到了印第安纳州之后，他便自告奋勇，就健全的币制发表演说，而在他的听众席上，有很多是他的昔日同学。“我开始时，”他写道，“大学里亚当斯和杰弗逊的演讲那一幕又掠过我的脑海。我开始窒息、结巴，眼看就要全军覆没了。不过，听众和我都勉强地撑了过来；虽然这个成功很小，却使我的勇气倍增，我继续往下说了自以为大约十五分钟的时间。使我惊奇的是，事实上我已经说了一个半钟头。结果，以后数年里，我是全世界最感吃惊的人，竟然会把当众演说当成自己吃饭的行业。因此，威廉·詹姆士所说的‘成功的习惯’，我确实体会到了是什么意思。”

是的，艾伯特·爱德华·威格恩终于学习到，要克服当众说话那种地震天摇的恐惧感，最确切的方法之一，便是获取成功的经验做后援。

你应该预料得到，由于你要当众说话，某种程度的恐惧是自然的副产品，同时你应该学会凭借某种限度之内的登台恐惧，来使你说得更好。

即使登台的恐惧一发而不可收，造成心灵的滞塞、言辞的不畅、肌肉过度痉挛无法控制，因而严重减低了你说话的效力，你也无须绝望。这些症状在初学者中并非不常见。只要你多下功夫，就会发现这种上台恐惧的

程度，很快便会减少到某一地步，这时它就是一种助力，而不是一种阻力了。

二、依适合方式准备

数年前，纽约扶轮社午餐会上的主讲人，是位显赫的政府官员。我们都拭目期待着要听他叙说他部里的作业情形。

我们几乎立刻就发觉，他事前未作准备。起先，他想随意即兴一番，结果不成。于是他又从口袋里掏出一叠笔记来。它们显然杂乱无章，像一货车的碎铁片。他手忙脚乱地在这些东西里摸索了一阵，说起话来便愈发显得尴尬而笨拙。

时间一分一秒地过去，他也变得愈来愈无助，愈来愈糊涂。可是他却继续挣扎，道歉，还想把笔记理出一点头绪来，同时并用颤抖的手举起一杯水，凑到焦干的唇边。真是惨不忍睹，他完全为恐惧所击倒，就只因为几乎完全没有准备。

最后他坐了下来，是我所见到最丢脸的演说家之一。他发表演说的方式正像卢梭所说情书的书写方式一样；他始于不知何所云，止于不知己所云。

一九一二年以来，由于职业上的需要，我每年都要评鉴五千次以上的演说。从那个经验里，我大大上了一课，它像圣母峰一样高高耸立于群山之上。只有有备而来的演说者才能获有自信。一个人上战场，携着有故障的武器，身无半点弹药，还奢谈什么猛攻恐惧之堡？“我相信，”林肯说，“我若是无话可说时，就是经验及年龄再老也不能免于难为情的。”

假使你想培养自信，何不去做那在你演说时会给你安全感的事？“完全的爱，”使徒约翰写道，“会置恐惧于度外。”完全的准备也可以做到这样。丹尼尔·韦铂斯特曾说，他以为未经准备而出现在听众面前，与未穿衣服一样。

1. 不要逐字记忆演说

“完全的准备”难道是要记诵讲辞？对于这个问题，我要大吼一声“不”。为要保护自我，免得在听众面前脑中一片空白，许多演说者一头便栽进记诵的陷阱里。一旦染上这种心理麻醉的瘾头，便会不可救药地从事浪费时间的准备方式，那会毁掉演说的效果。

语言的突破

资深的美国新闻评论家，H. V. 卡腾波恩还在哈佛大学当学生时，曾参加一项讲演竞赛。他选了一则短篇故事，题为《先生们，国王》。他把它逐字背诵，并预讲了数百次。比赛那天，他说出题目“先生们，国王”，然后脑子里就空白一片，岂止是空白，它压根儿就变黑了。他吓得不知所措，绝望之下，开始用自己的话来说故事。当评审把第一名额给他的时候，他真是吃惊极了。从那天至今，H. V. 卡腾波恩便不曾读过、背过一篇讲稿，那是他广播事业里成功的秘诀所在。他只做些笔记，然后自然地听众说话，绝不用讲稿。

写出讲稿并加记忆，不但浪费时间，精力，且易招致失败。我们一生中说话都是发乎自然，从未费心去细想言辞。我们随时都在思想着，等到思想明澈时，言语便如我们呼吸的空气，不知不觉地自然流出。

就是温斯顿·丘吉尔也是辛苦学得这一课的。年轻时，丘吉尔写讲稿、记讲稿。然后，一天当他在英国国会之前大背讲辞时，思路突告中断，脑海里一片空白。他尴尬极了，也感到羞辱极了。他把上一句重背一遍，可是脑子依旧空白，而脸却变成了猪肝色。他颓然坐下。从那以后，丘吉尔再也不背讲稿。

我们若是逐字背诵讲辞，到了面对听众时，很可能会遗忘。即使没忘吧，我们讲起来也恐怕十分机械化。为什么呢？因为它不是来自我们内心，只是出于记忆而已。私下与人交谈时，我们总是一心想着要说的事，然后就直接说出来了，并未特别去留心词句。我们一直都是这么做的，现在又为什么要改？如果我们非要写讲稿，记讲辞，就很可能蹈凡斯·布须内的覆辙。

凡斯是巴黎波欧艺术学校的毕业生，以后成了世界最大的保险公司之一的衡平人寿保险公司的副总裁。多年前，人家要他在西维吉尼亚州的“白磺泉”，对来自全美各地两千名“衡平人寿”代表所举行的会议中发表演说。其时，他从事人寿保险的行业才两年，可是相当成功，所以排定让他做二十分钟的讲演。

凡斯欢喜异常，他觉得身价会因此提高。然而，真不幸哪，他把讲辞写下来背。他在镜子面前演练了四十回。他一切准备就绪：每句辞儿，每