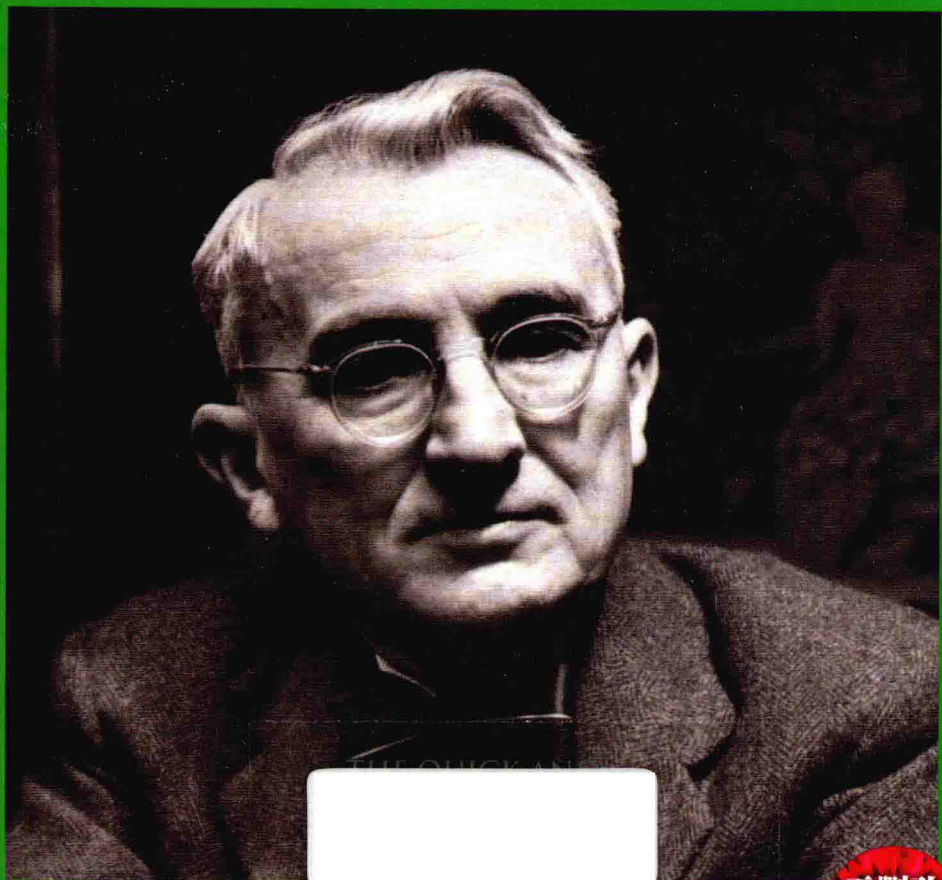




全球超级畅销书，入选20世纪改变美国和世界的100本书
与《人性的弱点》《人性的优点》并称“卡耐基三部曲”

无删改
全译本

帮你突破语言的障碍，练就魅力口才，展开魔鬼搭讪，激发人生正能量

语言的突破

[美] 戴尔·卡耐基◎著 云中轩◎译

奥巴马、乔布斯、蔡康永、马云、白岩松等全球高端人士推荐阅读



江西人民出版社
Jiangxi People's Publishing House
全国百佳出版社



语言的突破

[美] 戴尔·卡耐基◎著 云中轩◎译



江西人民出版社

Jiangxi People's Publishing House

全国百佳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

语言的突破/(美)卡耐基著;云中轩译. —南昌:

江西人民出版社, 2016. 2

ISBN 978-7-210-07956-9

I. ①语… II. ①卡… ②云… III. ①演讲—通俗读

物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第282344号

语言的突破

[美]卡耐基/著 云中轩/译

责任编辑/王 华 周泽任

出版发行/江西人民出版社

印刷/廊坊市华北石油华星印务有限公司

版次/2016年3月第1版

2016年3月第1次印刷

880毫米×1280毫米 1/32 8印张

字数/178千字

ISBN 978-7-210-07956-9

定价/29.80元

赣版权登字-01-2015-849

版权所有 侵权必究

如有质量问题, 请寄回印厂调换。联系电话: 010-64926437

戴尔·卡耐基，被誉为 20 世纪最伟大的人生导师，一生中写作了《语言的突破》《林肯传》《人性的弱点》《美好的人生》《伟大的人物》《人性的优点》《快乐的人生》等多部作品。这些书构成了卡耐基为人处世、通向成功之路的成功学体系，与他的成人教育培训班相辅相成，改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活。

卡耐基于 1888 年 11 月 24 日出生在美国密苏里州的一个贫苦农民家庭。他是一个朴实的农家子弟，童年和美国中西部农村的其他男孩子并没有什么不同，他帮父母干杂事、挤牛奶，即使贫穷也不以为然。这或许是因为他根本不觉得自己家里很贫穷。在那个没有农业机械的年代，他和父亲同样做着那些繁重的体力活，而一年的辛劳却可能因为一场水灾而付诸东流，或者被骄阳晒枯了，或者喂了蝗虫。

卡耐基眼见父亲因为这些永无终止的操劳而备受折磨，发誓绝不拿自己的一生来和天气及收成赌博。

如果说卡耐基的童年和其他农村男孩子有什么不同的话，那主要是受到他母亲的强烈影响。她是一名虔诚的教徒，在嫁给卡耐基的父亲之前当过教员。她鼓励卡耐基接受教育，她的梦想是让儿子将来当一名传教士或教师。



1904年，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。他虽然得到全额奖学金，但由于家境的贫困，他还必须参加各种工作，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，他想寻求出人头地的捷径。

在学校里，具有特殊影响和名望的人，一类是棒球球员，一类是那些辩论和演讲获胜的人。他知道自己没有运动员的才华，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。然而第二年里，他开始获胜。

当时，他的目标是得到学位和教员资格证书，好在家乡的学校教书。

但是，卡耐基毕业后并没有去教书。他前往国际函授学校总部所在地丹佛市，为该校做推销员，薪水是一天2美元，这笔佣金可以支付他的房租和膳食，此外还有推销的提成。

卡耐基尽管尽了最大的努力，但是并不太成功，于是又改而推销肉类产品。

为了找到这种工作，他一路上免费为一个牧场主人的马匹喂水、喂食，搭这人的便车来到了奥马哈市，当上了推销员，周薪为17.31美元，比他父亲一年的收入还要高。

卡耐基的推销虽然干得很成功，成绩由他那个区域内的第25名跃升为第1名，但他拒绝升任经理，而是带着积攒下来的钱来到纽约，当了一名演员。作为演员，卡耐基唯一的演出是在话剧《马戏团的包莉》中担任一个角色。在这出话剧旅行演出一年之后，卡耐基断定自己干戏剧这行没有前途，于是他又改回推销本行，为一家汽车公司推销汽车。

但做推销员并不是卡耐基的理想。

在从事汽车推销时，他对自己的能力很怀疑。有一天，一位老者想买车，卡耐基又背诵了那套“车经”。

老者淡淡地说：“无所谓，我还走得动，开车只不过是尝一尝新鲜劲儿，因为我年轻时曾梦想成为汽车设计师，那时还没有汽车呢……”

老者的一番话慢慢吸引了卡耐基。他详细地和老者讨论起公司的情况，后来话题又转到了他们的生活方面。卡耐基讲述了自己最近的烦恼：“那天凌晨，对着一盏孤灯，我对自己说，我在做什么，我的梦想是什么，如果我想要成为作家，那为什么不从事写作呢？您认为我的看法对吗？”

“好孩子，非常棒！”老者的脸上露出轻松的笑容，继而说：“你为什么要为一个你不关心又不能付你高薪的公司卖命呢？你不是想赚大钱吗？写作，在今天也是个好行当呀！”

“不，老先生，放弃工作是不可能的，除非我有别的事可做。但是我能做什么呢？我有什么能力能让自己满意地赚钱和生活呢？”卡耐基问。

老者说：“你的职业应该是能使你感兴趣，并发挥才能的。既然写作很适合你，为什么不试一试？”

这让卡耐基茅塞顿开。埋藏在胸中奔涌已久的写作激情被老者的几句话激活了。

从那天起，卡耐基决定换一种生活。他要当一位受人尊敬、爱戴的伟大作家……

一个偶然的机会，卡耐基发现自己所在城市的青年会在招聘一名讲授商务技巧的夜大老师。于是他前去应聘，并且被录用。



卡耐基的公开演讲课程，不仅包括了演讲的历史，还有演讲的原理知识。除此之外，他还发明了一种独特而非常有效的教学方式。

他第一次为学员上课时，就直接点名让学员谈他们自己，向大家讲述他们日常生活中发生的事。当一个学员说完以后，另一个学员接着站起来说，然后再让其他学员站起来说。这样，直到班上每一个学员都发表过简短的谈话。卡耐基后来说：“在不知道究竟该怎么办的情況下，我误打误撞，找到了帮助学员克服恐惧的最佳方法。”从此以后，卡耐基这种鼓励所有学员共同参与的教学方法，成为激发学员兴趣和确保学员出勤的最有效方法。虽然这种方法在当时尚无先例，也没有什么方法可以评定他这套方法的效果，但它确实奏效了，并且已经在全世界教出了许多更会说话且更有信心的人。

这一哲理的成功，可以从成千上万名毕业学员写来的信中得到证明。写这些信的学员有工厂工人、家庭主妇、政界人士、公司负责人、教师及传教士，他们的职业遍及各行各业。

卡耐基于1955年11月1日去世，只差几个星期就67岁。追悼会在森林山举行，被葬在密苏里州他父母亲的附近。

1955年11月3日，华盛顿一家报纸刊载了下面这段文字：“那些愤世嫉俗的人过去常常揣测，如果每个人都接受并且遵照卡耐基的话语去做，那将会成什么局面？卡耐基先生在星期二去世了，他从来不屑于这些世故者的风凉话。他知道自己所做的是，而且做得极好。他在自己的书中和课程上，努力教导一般人克服无能的感觉，学会如何讲话、如何为人处世。”

“千百万人受到他的影响，他的这些哲理如文明一样古老，如‘十诫’一般简明，但是对于人们在这个狂乱的年代里获得快乐和成就极有帮助。”

第一章 有效沟通的基本原则 /001

演讲的基本技巧：勇气和自信 /003

借别人的经验鼓起勇气 /005

时刻不要忘了你的目标 / 012

立下必须成功的决心 / 014

抓住一切机会——练习 / 016

充分准备，培养自信心 / 018

当众说话的本质 / 019

做准备的适当方式 / 022

立下决心，必须成功 / 026

表现得信心十足 / 027

有效说话的简单方法 / 029

说自己的经历或研究过的事 / 030

对选择的题材充满热忱 / 035

激发听众与你产生共鸣 / 038



第二章 演讲、演讲者和 听众 /041

- 如何准备演讲 / 043
- 演讲内容具体化 / 044
- 主题尽量集中 / 045
- 发展预备力 / 046
- 使演讲富含描述和例证 / 048
- 用明确熟悉的语言制造心理图像 / 055
- 让你的演讲具有生命力 / 061
- 选择自己热衷的话题 / 063
- 重现自己对题目的感觉 / 066
- 用热烈的方式表达 / 066
- 与听众共同感受你的演讲 / 067
- 根据听众的兴趣进行演讲 / 068
- 给予诚恳、真心的赞赏 / 071
- 与听众融为一体 / 072
- 在演讲中与听众互动 / 076
- 采取低姿态 / 077

第三章 不同类别的演讲要领 /079

- 以简短的演讲获得良好回应 / 081
- 举出例证——那些来自于生活中的实例 / 086
- 说出重点，期望听众做什么 / 091
- 讲出理由或听众可以获得的利益 / 092
- 说明情况的演讲 / 094

限制时间以配合演讲主题 / 095
把概念弄得有条理 / 096
依次说出自己的要点 / 097
用大家熟悉的观念阐述新观念 / 098
用图像表达使事件通俗易懂 / 099
尽量避免使用专业术语 / 100
利用视觉辅助工具 / 102
说服性演讲 / 105
以真诚赢取信心 / 106
得到听众的赞同的方法 / 107
以带有感染性的热诚来讲述 / 108
向听众表示尊敬和关爱 / 110
以友善的方式开始 / 111
即兴演讲 / 114
即兴演讲需要经常练习 / 115
随时做好即兴演讲的心理准备 / 117
直接进行举例 / 118
语言有力而带有生气 / 119
此时此地，马上开始 / 120
是即兴而谈，非随兴而讲 / 121



第四章 有效沟通的艺术 /123

- 发表演讲的合适态度 / 125
- 打破羞怯不安的心态 / 125
- 要做好自己 / 127
- 培养良好的演讲态度 / 129
- 全心投入演讲之中 / 133
- 练习使声音有力且富有弹性 / 134
- 让你的演讲更加自然 / 136
- 台风与个性 / 142
- 演讲之前要充分休息 / 144
- 不要忽略衣着与态度 / 145
- 把听众聚集在一起 / 147
- 注意演讲场所的环境 / 149
- 保持良好的姿态 / 151

第五章 有效说话的挑战 /159

- 介绍演讲者、颁奖与领奖 / 161
- 认真准备自己要说的话 / 162
- “题目—重要性—演讲者”公式 / 164
- 要充满热诚 / 168
- 要真心诚意 / 169
- 认真准备颁奖辞 / 169
- 在答辞中表达真诚的感情 / 171
- 组织好较长的演讲 / 172

用开场白引发听者兴趣 / 174
要求听众举手作答 / 182
使用展示物 / 185
避免受到不利的注意 / 188
支持主要意念 / 193
达到高潮性的结尾 / 196
请求采取行动 / 204
要求他们做明确的事 / 204
要求听众做力所能及的反应 / 205
尽量使听众易于根据请求而行动 / 205
简洁而真诚的赞扬 / 206
幽默的结尾 / 206
以一首名人诗句作为结束 / 207
高潮 / 209
善用已经学得技巧 / 212
在日常谈话中使用特殊的细节 / 213
在工作中使用有效的说话技巧 / 215
寻找机会当众说话 / 215
必须不断坚持 / 216
想象你将获得的成就 / 218



第六章
增强记忆力的有效
法则 / 221

自然法则之一：印象 / 224

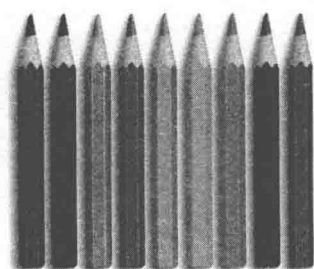
自然法则之二：重复 / 231

自然法则之三：联想 / 234

第一章

有效沟通的基本原则

ONE



语 言 的 突 破

演讲的基本技巧：勇气和自信

我于1912年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，很多人深受其益，上百万学员已从这一训练班中毕业，并使他们的生活和事业发生了极大的改变。

在我的训练班开始的第一讲，我都要让学员讲述一下自己为什么要来上课，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，在这些学员的发言中，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。”

这些话听起来是否也让你觉得耳熟？你是否也有过这样的经历？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？为什么你一站起来对人讲话，就会吓得发抖，声音发颤？这其中当然有一定的原因。但是，这些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，而是讲述我几十年的训练成人有效说话所取得的经验和成果。你从现在开始，不需要作出刻意的改变，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：按照本书中的建议去做，尽量运用到每一次说话场合中，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，请遵循以下四个十分有效的原则。