

伟大的成功学导师
戴尔·卡耐基经典著述（下）

能够站在大众面前，
从容不迫地娓娓而谈，你的前途将不可限量。

——戴尔·卡耐基

累计销量
突破二亿册，全
球图书排行榜
排名第三

特赠光盘

Yu yan de tu po

语言的突破

戴尔·卡耐基 著

良石 编译



Dale carnegie

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，使亿万人受益，仅在欧美地区就
有近2000个卡耐基演讲口才训练班。卡耐基所创办
的训练班为美国乃至世界培养了无以计数的优秀领导人，其中包括美国前总统比尔·克林顿和通
用电器前CEO杰克·韦尔奇。

内蒙古科学技术出版社

戴尔·卡耐基经典著述(下)

戴尔·卡耐基 著
良 石 编译

语言的突破

一本帮你突破语言障碍,获得成功的书

内蒙古科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

语言的突破/(美)戴尔·卡耐基著;良石编译. —赤峰:
内蒙古科学技术出版社, 2003. 11
(戴尔·卡耐基经典著述)
ISBN 7-5380-1153-6

I. 语… II. ①戴…②良… III. 人际交往—语言
艺术… IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 093333 号

出版发行/内蒙古科学技术出版社
地 址/赤峰市红山区哈达街南一段 4 号
电 话/(0476)8224848 8231924
邮 编/024000
组织策划/阿思罕
责任编辑/香 梅 许占武
印 刷/大板金源民族印刷厂
字 数/400 千
开 本/880×1230 1/32
印 张/16.625
版 次/2003 年 11 月第 1 版
印 次/2004 年 8 月第 3 次印刷
全套定价/51.60 元(本册定价:25.80)



Ka Nai Ji Jing Dian Zhu Shu

前言

戴尔·卡耐基（Dale Carnegie 1888 ~ 1955）是美国最杰出的成人教育家，也是美国最著名的心理学家和人际关系学家。

卡耐基出生于美国密苏里州的一个农民家庭。1906年，在华伦斯堡的州立师范大学学习时，他面临着许多困难：由于父亲付不起上大学的住宿费用，他每天都要在马背上颠簸十几英里的路程；还必须在干完农活后才能研读功课；由于贫穷，他无法参加学校中许多活动。这一切，使他产生了自卑感。母亲发现了这一点，就建议他参加学校的辩论队。她意识到：演讲，也许可以给儿子带来他所需要的勇气和信心。

这件事成了戴尔一生的转折点。他经过刻苦锻炼，一年以后，就开始在辩论中屡屡获胜，并且获得了每一项大奖。从此他确信：培养出一种在大庭广众面前表达意念的能力，可以建立一个人的信心和勇气，有了这一点，就可以做任何要做的事。

1912年，戴尔毕业后不久，就试着在纽约的青年会开创了美国教育史上第一门“演讲”课，引起很大的反响；许多成人教育班的服务性机构纷纷邀请他授课。因此，他又在演讲课程中加入了做人处世的原则。他发现，几乎所有的人都想要知道如何跟别人更和谐地生活着。他不断地研究这个问题。并以这个题材开始写作。



卡耐基经典著述

他从一个默默无闻的乡下孩子，变成誉满天下的成人教育家，就因为他找到了一种方法，满足了一种全球性的人类需要。

现在，戴尔·卡耐基开创的“口才训练班”、“人际关系学训练班”遍布全球各地。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，他们渴求生存与发展，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。

为了满足新世纪读者适应社会竞争的需求，我们以贡献卡耐基思想与事业的精髓为出发点，吸其精华、弃其糟粕，希望能给予广大的读者以启迪和帮助。一个人只有认识自己，不断改造自己，才能有所进步，直至达到成功的顶点！



戴尔·卡耐基演讲录
Dale Carnegie's Lecture Notes

自序

戴尔·卡耐基

在过去的 35 年中，美国出版家曾印刷过 20 多万种书籍，大多数是极沉闷的，许多是亏了本的。我不是说“许多”吗？一位世界上最大的书局的经理最近对我承认说，他的公司有 75 年的出版经验了，但还是每出版 8 种书就有 7 种书是亏本的。

那么为什么我还要冒险写作此书呢？在我写好之后，你为什么还要费事去读呢？这些问题都很有道理，但读完下文你便一目了然了。

1912 年起，我在纽约为职业成人讲授教育课程。最初，我只开设了演讲术课程——用实际的经验训练成人在商业面洽以及团体中能站着思想，更加清楚、有效、镇定地发表自己的思想。

经过几个季节的培训，我渐渐觉得，这些成人固然急需说话的训练，但他们更迫切需要在日常事务及人际交际方面得到更好的训练。我自己也深切需要这种训练。应付人恐怕是你所遇见的最大问题了，如果你是一位商人，更是如此。是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师也是如此。数年前在“卡耐基基金会”的资助下所作的调查研究表明——这一结果后来又由“卡耐基技术研究院”另外的一项研究所证实——在技术工作方面的工程中，一个人



卡耐基经典著述

事业的成功，约有 85% 是由于人类工程——即人格和领导他人的能力。

有好多年，我每季在费莱台尔费亚工程师俱乐部兴办课程，并且也在美国电机工程师学会纽约分会开班。总计约有 15000 以上的工程师在我的班训练过。他们既有学历又有知识，为何还要参加我的培训？因为根据多年的观察与经验，他们最后发现，在工程界报酬最高的人往往不是懂得工程学最多的人。例如，我们可以用每周 25 ~ 50 元的代价雇用工程、会计、建筑，或其他专业的技术人才。市场上永远都有这种人才，但一个除了技术知识之外，要能再具备一些发表自己想法的能力，领导他人的能力，激发他人热忱的能力，那他的收入势必增加。

美国石油大王洛克菲勒在事业的鼎盛时期说道：

“应付人的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样，而我愿意付酬购买这种能力。”

由经验得知，这话无疑是正确的，因为我自己也费了许多年的功夫去寻求一本实用有效的人类关系学手册。因为一直找不到这种书，我就试写了一本，在我的班里使用，也就是这本书，我希望你会喜欢它。

为作此书，我曾读过所有我能找到的有关材料。此外，我又雇用了一位受过训练的抄写员，费了一年半功夫，在各大图书馆中读我所遗漏了的东西，研究各种心理学专集，浏览千百篇杂志文章，搜索无数人物传记，研究各时代的大人物是如何应付他人的。我读过各时代的伟人传记，自凯撒到爱迪生。关于罗斯福的传记我就读了一百多次。我们不惜时



Ka Nai Jing Dian Zhu Shu

间、金钱，要发现自古以来任何人所用过的关于交友及影响他人的切实真谛。

我还亲自访问过数十位成功人物和世界著名人物，如马可尼、罗斯福、杨·欧文、盖勃尔、约翰逊等，我要从他们身上探究人际关系的技术。

年前，我们开始以一套不比明信片大的卡片让学员获得这些应付人的规则。后来又印了一张较大的卡片，然后是一本小册子，再后是一套小书。而现在，经过 15 年的试验与研究，终于诞生了这本书。

当然，我们这里所定的规则不只是一种理论或揣测。它们颇有奇效，听起来似乎让人不足以为信，但我确实亲自听到或看见过这些原则改变了许多人的生活与事业。

* 一位手下有 340 个雇员的老板加入了这一训练课程。多年来，他曾没有限制或顾虑地指使、批评和指责雇员。他不会从自己的口中发出仁慈的称道与鼓励。在研究本书的原则之后，这位老板完全改变了他的人生观。他的厂里也充满了一种从未有过的忠诚、热忱与合作精神——340 个仇敌变成了 340 个朋友。

* 无数推销员因为运用了这些原则，他们的销售业绩直线上升。许多人已经开了新户头——他们以前无法奢求的户头。高级职员得到了更大的职权，更多的薪水。一位高级职员的薪水增加了五千元，因为他实行了这些规则。

* 屡次参加课程训练的妻子们说，自从她们的丈夫受了这种训练后，自己的家庭比以前更加快乐了。

* 男人们常对他们所得的结果感到惊异，全像幻术似的。有时候，他们迫不及待地打电话到我家中来，因为他们



卡耐基经典著述

不能等待 48 小时之后，在正常上课的时间报告他们的成就。

.....

哈佛名教授詹姆士曾说：

“与我们应当成就的相比较，我们不过是半醒着，我们现在只利用我们身心资源一小部分。广义地说，人类就是这样地生活着，远在他应有的极限之内。他有着各种力量惯于不会利用。”

怎样发掘那些你“惯于不会利用”的力量？本书的惟一目的就是帮助你发现、发展和利用自己的那些潜伏未用的资才。



目 录

自 序

准 备 篇

第一章 战胜自我,突破语言的心理障碍

1. 树立充足的自信心 / 4

* 了解害怕当众说话的实情 / 4

* 克服当众害羞的心理 / 5

* 借鉴别人的说话经验 / 10

* 下定成功的决心 / 12

* 牢记自己的目标 / 15

* 表现出信心十足的样子 / 16

世界经典演讲范例 / 19

2. 给自己积极的心理暗示 / 21

* 说服自己,展现你的英雄本色 / 21

* 培养能力,让别人看见你的脑海和心灵 / 23

* 满怀希望等待收获 / 25

世界经典演讲范例 / 31



第二章 把握机会,作好充分的讲话准备

1. 准备具体详实的讲话内容 / 36
 - * 充分发展演讲预备力 / 36
 - * 尽快确认演讲的题目 / 39
 - * 从你的人生背景中找题目 / 41
 - * 有效的控制讲话题材范围 / 43
 - * 千万不要背诵讲稿 / 44
 - * 精彩的五分钟 / 47
 - 世界经典演讲范例 / 50
2. 熟能生巧,练习能让你的语言更娴熟 / 56
 - * 使你的声音有力而富有弹性 / 56
 - * 让演讲更自然 / 59
 - * 把握一切练习演讲的机会 / 60
 - * 在日常生活中加以运用 / 63
 - 世界经典演讲范例 / 65
3. 丰富你的辞藻,改变你的语言表达习惯 / 67
 - * 从书本上学习好的语言 / 67
 - * 一个改写了 104 次的句子 / 70
 - * 避免那些老掉牙的表达方式 / 72
 - 世界经典演讲范例 / 74
4. 提高你的记忆力 / 76
 - * 像林肯一样高声朗读 / 76
 - * 记住你演讲的要点 / 77
 - * 把各种事实联系起来 / 78



目 录

* 万一忘得一千二净,怎么办 / 81

世界经典演讲范例 / 83

第三章 成功演讲的基本法则

1. 感动演讲的简单法则 / 88

* 讲述自己对生命的感悟 / 88

* 对讲话的题目充满热情 / 90

* 展露你深挚的信念 / 96

* 把听众聚集在一起 / 97

世界经典演讲范例 / 100

2. 让你的演讲具体化 / 102

* 斟酌演讲的具体目标 / 103

* 采用“魔术公式” / 106

* 让你的演讲富含真实的例子 / 109

世界经典演讲范例 / 113

3. 激发听众与你产生共鸣 / 122

* 投其所好,依听众的兴趣来演讲 / 122

* 真诚地赞美听众 / 126

* 与听众融为一体 / 128

* 找到共同的赞同点 / 132

* 让听众信服 / 135

* 鼓励听众与你互动 / 137

* 让听众参与你的演讲 / 139

* 采取较低姿态 / 140

* 尊重听众的观点 / 142

世界经典演讲范例 / 146



实战篇

第四章 成功演讲的模式

1. 获得一个良好的开端 / 154

- * 预先计划就能领先 / 154
- * 想出一段引人注意的开场白 / 155
- * 一开始就跃入故事的核心 / 159
- * 以事件和事例展开演讲 / 161
- * 制造悬念,让你的听众产生浓厚的兴趣 / 163
- * 震撼你的听众 / 167
- * 使用统计数字 / 169
- * 用专家的分析证言来说明事实 / 172
- * 避免不利的幽默发生 / 174

世界经典演讲范例 / 179

2. 有效控制演讲的过程 / 183

- * 选择合适的演讲方式 / 183
- * 合理排列演讲的顺序 / 184
- * 逐一罗列演讲的重点问题 / 186
- * 把演讲内容戏剧化 / 187
- * 生动描绘你所讲述的要点 / 191
- * 与听众熟知的情况进行对比 / 192
- * 将事实变为图画 / 194
- * 采用视觉辅助工具 / 198



目 录

* 避免专业词汇 / 200

* 在适当的时候结束 / 204

世界经典演讲范例 / 205

3. 达到一个高潮性的结尾 / 212

* 事先计划好两三种结束语 / 212

* 总结你的论点 / 220

* 请求听众采取行动 / 221

* 幽默让你的结尾回味无穷 / 222

* 用名人诗句来为你的结尾增色 / 223

* 创造演讲的高潮 / 225

世界经典演讲范例 / 227

第五章 实际演讲的挑战

1. 介绍演讲者、颁奖者和领奖 / 232

* 把握住关键的一刻 / 232

* 充分准备好要讲的话 / 234

* 选择“题——重——讲”的公式 / 237

* 尽量友善而热诚 / 241

* 满足“人类心灵的渴望” / 243

* 在答辞中表达真诚的感情 / 244

世界经典演讲范例 / 245

2. 发表即席演讲 / 248

* 作好随时发表即席演讲的心理准备 / 248

* 适合当前的场合 / 252

* 让你的身体充电 / 254



Contents

* 千万不能信口开河 / 255

世界经典演讲范例 / 257

3. 让你的台风更得体 / 259

* 突出你的个性 / 259

* 以逸待劳,养足精神 / 260

* 衣着得体,态度亲切 / 262

* 让你的演讲场所环境干净整洁 / 265

* 保持良好的姿态 / 269

世界经典演讲范例 / 277

第六章 致胜谈判技巧

1. 辨别谈判对手的类型 / 280

* 如何应对强硬型谈判对手 / 280

* 如何应对攻击型谈判对手 / 284

* 如何应对搭档型谈判对手 / 286

* 如何应对团体型谈判对手 / 288

* 如何应对逼迫型谈判对手 / 290

* 如何应对防御型谈判对手 / 293

世界经典演讲范例 / 295

2. 征服不同背景的谈判对手 / 299

* 了解你的对手 / 299

* 如何与德国人谈判 / 301

* 如何与北欧人谈判 / 302

* 和美国人谈判的技巧 / 303

* 和日本人谈判的诀窍 / 305



目 录

- * 和阿拉伯人谈判 / 307
- * 怎样同中国人谈判 / 308
- 世界经典演讲范例 / 310
- 3. 成功谈判策略 / 313
 - * 时间策略, 培养耐心 / 313
 - * 休息策略, 厚积薄发 / 316
 - * 流星战术——转移对方的注意力 / 317
 - * 打断战术——扰乱对方的思路 / 318
 - 世界经典演讲范例 / 320
- 4. 谈判进退自如 / 322
 - * 思想与智慧的碰撞 / 322
 - * 寻求隐藏的结论 / 323
 - * 弄清模棱两可的词语 / 325
 - * 寻找价值假设 / 327
 - * 走出思维的误区 / 330
 - 世界经典演讲范例 / 337
- 5. 控制谈判节奏 / 341
 - * 灵活控制局面 / 341
 - * 制定合适的谈判战术 / 344
 - * 试着“俘获”对手 / 346
 - * 金蝉脱壳 / 347
 - * 检查你的态度 / 349
 - * 找出合作的最佳途径 / 350
 - * 融洽谈判的气氛 / 353
 - * 克服不利因素 / 356
 - * 巧妙地拒绝他人 / 358



Contents

* 弄清谈判底线 / 362

世界经典演讲范例 / 364

6. 提高谈判实力 / 371

* 要有打持久战的准备 / 371

* 不要匆忙做决定 / 372

* 分解你的目标 / 374

* 谈判者应该具有的能力 / 376

* 培养你的谈判实力 / 378

* 降低犯错的概率 / 381

* 拥有自信 / 383

世界经典演讲范例 / 385

提 升 篇

第七章 语言的突破

1. 妙语如珠——交际用词艺术 / 394

* 恰当措辞 / 394

* 说服对手接受你的要求 / 396

* 自嘲——机智应变技巧 / 397

* 随机应变的幽默技巧 / 400

* 巧妙周旋的技巧 / 402

* 注意转换话题 / 405

* 扔掉无意义的话语 / 408

世界经典演讲范例 / 410