

「美国」戴尔·卡耐基／著  
高敬／译

# 语言的突破： 成功有效的沟通技巧

永恒的**励志经典**

改变80多个国家几亿人**命运的励志经典**  
一本帮助你如何突破**语言障碍**，获得**成功**的书

河北出版传媒集团  
河北人民出版社

永恒的励志经典

# 语言的突破： 成功有效的沟通技巧

◎ [美国] 戴尔·卡耐基 著 高敬 译



河北出版传媒集团  
河北人民出版社



## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

语言的突破 : 成功有效的沟通技巧 / ( 美 ) 卡耐基著 ; 高敬译. — 石家庄 : 河北人民出版社, 2014.10  
ISBN 978-7-202-09242-2

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

中国版本图书馆CIP数据核字 ( 2014 ) 第161569号

---

书 名	语言的突破 : 成功有效的沟通技巧
著 者	( 美 ) 戴尔 · 卡耐基
译 者	高 敬

---

责任编辑	沈鸿雁
美术编辑	吴书平
责任校对	付敬华

---

出版发行	河北出版传媒集团 河北人民出版社 ( 石家庄市友谊北大街330号 )
------	---------------------------------------

---

印 刷	北京中振源印务有限公司
开 本	787 × 1092 毫米 1/16
印 张	19.5
字 数	195 000
版 次	2014年10月第1版 2014年10月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-202-09242-2/I · 1051
定 价	39.80 元

---

版权所有 翻印必究



导读：良好口才炼成术 001

智慧箴言 001

自卑少年的崛起 002

人类出版史上的奇迹 004

五种演讲的实用技巧 006

## 第一编 演讲、演讲者及听众 009

### 第一章 准备演讲的方法 010

第一节 要明确化 011

第二节 扣紧主题 013

第三节 发挥你的内在动力 014

第四节 用故事和例子来丰富演讲 017

第五节 运用能表现画面的词汇 027

### 第二章 演讲生命力的源泉 039

第一节 热衷于自己的话题 041

第二节 重现自己对题目的感觉 047

第三节 表现出你的热情 048

第三章 和听众一起感知自己的演讲 050

第一节 按照听众的兴趣来演讲 051

第二节 以诚交心 赞誉馈赠 056

第三节 与你的听众融为一体 057

第四节 让你的演讲与听众互动 062

第五节 学会谦逊 063

## 第二编 学会讲话的基本规则 067

第一章 当众讲话的技巧 068

第一节 从别人的“奇迹”里获得信心 069

第二节 瞄准你的目标 076

第三节 有志者事竟成 080

第四节 随时随地练习 084



第二章 建立自信心	087
第一节 害怕当众讲话的真相	088
第二节 准备恰当	092
第三节 告诉自己一定会成功	098
第四节 拿出你最好的精神面貌	100

第三章 简洁的演讲方法	104
第一节 讲述自己的亲身经历	105
第二节 对你的题目充满热情	112
第三节 让听众产生共鸣	115

## 第三编 几种演讲的实用技巧 119

第一章 说明性演讲	120
第一节 演讲的题材要符合时间限制	122
第二节 给要点排序	125
第三节 突出重点	126

第四节 分析陌生与熟悉差异 127

第五节 运用视觉助手 137

## 第二章 说服力演讲 143

第一节 用自己的真诚来说服听众 145

第二节 赢得赞同的反应 146

第三节 投入百分之百的感情来演讲 150

第四节 把尊敬和关爱给予听众 152

第五节 用友善的方式开头 153

## 第三章 即兴演讲 159

第一节 临时演讲应当勤加练习 161

第二节 随时做好临时演讲的心理准备 164

第三节 临时举例 165

第四节 用你的激情来演讲 166

第五节 采用合适的原则 166

第六节 做临时演讲,而不是临时乱说 168

## 第四章 介绍性演讲 170

第一节 全力准备自己要说的话 173



第二节	运用“题——重——讲”的公式	176
第三节	态度要热诚	181
第四节	要诚心实意	182
第五节	全力准备颁奖词	182
第六节	在答词中表达真挚的情感	184
第五章	较长的演讲	186
第一节	用开场白打动听众	188
第二节	避免消极的注意	207
第三节	突出重点	215
第四节	重视演讲的开头和结尾	221
第四编	有效演讲的艺术	243
第一章	把握演讲的主题和目的	244
第一节	列举范例——生活中的点滴	251
第二节	阐明重点,让听众与你互动	257



第三节 阐明因果或说出听众获得的利益点 259

## 第二章 良好的演讲态度 262

第一节 摒弃羞涩和紧张 263

第二节 走自己的路 265

第三节 好的演讲态度更重要 268

第四节 全身心投入到演讲中 274

第五节 让声音有力度且富有弹性 276

第六节 演讲贵在多练习 277

## 第三章 灵活运用已掌握的技巧 286

第一节 在日常谈话中细节起关键 288

第二节 在工作中借助有效的说话技巧 290

第三节 不放弃说话的机会 291

第四节 坚持不懈 292

第五节 展望收获 295



## 良好口才炼成术

### 【智慧箴言】

“成为一名出色的演讲家并不难，只要你运用正确的方法，做好周全的准备。否则，不管你的经验多么丰富，年龄多么老到，不做好准备，你也会在演讲中卡壳。”

“演讲的成败，决定于听众的反应。请他们做‘企业里的伙伴’，谦逊地包容，就拥有了打开听众心扉的钥匙。”

“一场演讲有三个要素需要注意：‘是谁在发表演讲，他是如何进行的以及他说了些什么。’在这个三要素中，排序与重要性成正比。演讲者最宝贵的财富，就是他的个人魅力。”

## § 自卑少年的崛起 §

很多人都经历过以下这几个场面之一：面试职位时，会因为紧张而发挥失常；在大庭广众之下说话时，会突然忘掉自己之前精心准备的话，面对众人的眼睛，会变得不知所措；作为团队领导人，会因为讲话缺乏鼓励性而失去权威，等等。

这些，都是人们不善于讲话所导致的。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。一个人具有优秀的演讲口才，能引人注目而出类拔萃，是人们获取成功的快捷方式。

针对这一问题，卡耐基推出了《语言的突破》一书。

卡耐基出生于一个贫困的家庭，他的父亲经营一个小小的农场。由于穷困，卡耐基少年时经常吃不饱，穿不暖，长得非常瘦小。那时的他曾充满自卑、挫折感、恐惧和忧郁。饱受奚落和嘲笑的他甚至有自杀的念头。在密苏里州华伦斯堡州立师范学院就读时，卡耐基被学院辩论会及演说赛深深吸



引。他羡慕那些优胜者可以使自己的名字广为人知,他也曾想以此来获取成功。然而,并没有演说天赋的他面对的却是一次又一次的失败。几十年后,当谈及自己第一次演说失败时,他还半开玩笑地说:“是的,虽然我没有找出旧猎枪和与之相类似的致命东西来,但当时我的确想到过自杀……我那时才认识到自己是很差劲的。”后来,他最终选择了自我磨练,运用心理学知识及人类共同的心理特点进行探索和分析,使自己从痛苦和煎熬中脱离出来。他发奋振作,重新挑战自我,终于也能像其他成功者一样成为被学习的英雄人物。多年后,他以此为基础开创和发展了一种融合演讲术、做人处世、推销和管理等的训练方式,影响了全世界的千百万人,成为“成功学之父”。一个如此没有自信,几乎被各种各样莫名其妙的忧虑缠绕的年轻人,最终却成为为别人增添自信的心理大师,这中间需要经历多少磨砺,人们可想而知。

## § 人类出版史上的奇迹 §

卡耐基曾做过一个调查,让自己的学生说出参加培训的原因,以及希望从自己的讲课中获得什么收益。结果,大多数人的目的和愿望都很相似。他们说:“当人们要我站起来讲话时,我觉得不自在,很害怕,这使我不能冷静地思考,不能集中精力,不知道自己想要表达什么,我希望获得讲话的自信,能泰然自若,当众站起来,并能随心所欲地思考,能按照逻辑次序归纳自己的想法,在公共场所或社交圈里侃侃而谈,富有哲理且又让人信服。”

1926年,卡耐基根据自己讲授演讲课程的心得体会和学员的学习经验,写了一本题为《公开演讲:企业人士的实用课程》的教科书。经过多次修订后,1931年,这本书以《语言的突破》为名正式出版发行。一经发行后,卡耐基演讲口才艺术便风靡世界,掀起了一股经久不衰的卡耐基口才热,被全世界50多个国家的培训机构争相借取。





《语言的突破》创造了人类出版史上的奇迹。在出版的10年之内,这本书就发行了2000多万册,远远超过同期《圣经》的发行量,而且被译成了几十种文字,成为世界上最受推崇的“语言教科书”。长期以来,本书作为“卡耐基公开演讲与人际关系课程”的主要教科书之一被广泛应用,成为与《人性的优点》、《人性的弱点》齐名的卡耐基最畅销的三大著作之一。

《语言的突破》是一本帮助人们突破语言障碍,获得成功的书。它的主旨是要人们克服畏惧,建立自信,更有效地说话,而不只是讲解演说术的历史和原理。在书中,卡耐基阐述的演讲模式,融合了公开演说术、推销术、心理学和商业谈判技巧。他没有列举死板的规则,不教人发声法、手势法等,而是注重帮助人们建立自信,顺其自然地发挥智能,从而获得人生和商业上的成功。毕竟,我们绝不能让自己内心充满自卑与挫折感,要勇敢地做自己的主人,以积极阳光的态度前进。这样,我们就可重新面对自己的工作和生活,享受到快乐的人生。

## § 五种演讲的实用技巧 2

在《语言的突破》中,卡耐基总结了五种演讲的实用技巧,分别是:

一、说明性演讲。这种演讲的目的“就是把话说清楚”。遗憾的是,很多演讲者并没有清楚的阐述自己想法。其实问题不大,很好解决。

二、说服性演讲。卡耐基告诉人们:“在说服人或让人印象深刻的演讲中,我们的问题就在于:单纯地想把自己的信念植入他人的心里,反而会使相反和对立的信念不断地滋生。善于说服的人,说起话来威严十足,深刻影响着他人。”

三、即席演讲。卡耐基说:“成功演讲的关键,在于演讲者与听众间建立的和谐关系。对着一群人作临时演讲,也不过是把日常临时谈话的范围扩大而已。”他还告诉人们:“我们要具备在短时间内开动脑筋,流利讲话的能力。那些对日常生活影响深远的决定,都不是出自一人之手,而是来自于会





议。个人可以畅所欲言,但在那种群策群议的会议上,你的论点必须强劲有力,才能对集体决议产生影响。这就是临时演讲之所以要生动突出,以发挥效果的原因。”

四、介绍性演讲。他说:“介绍词、颁奖词,领奖词,是比较特殊的三种演讲形态。只要按照本章的各项公式与建议,就能说出适当、得体的话。”

五、较长的演讲。他说:“‘从出场和下台的情形来看,就能知道他是不是好演员。’演讲也是这样,开头和结尾,尤其重要,值得特别深思。”

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。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。对于渴望具有良好口才的人们来说,《语言的突破》是一本难得的好书。



