

畅销全球的成功智慧经典

经典 语言的突破

Changxiao

智慧书坊丛书

总有一本书让你爱不释手如沐阳光
总有一个智慧故事滋养你的心灵激励你的成功潜能
总有一种思想让你改变人生成就辉煌

远方出版社



☆ 智慧书坊丛书 ☆

卡耐基

语言的突破

Changxiao

李志敏◎编著

远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基经典语言的突破/李志敏编著. —呼和浩特:远方出版社,
2007. 1(2009. 1)

(智慧书坊丛书/李志敏主编)

ISBN 978 - 7 - 80723 - 182 - 0

I. 卡… II. 李… III. 口才学 - 通俗读物

IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 158688 号

智慧书坊丛书——卡耐基经典语言的突破

作 者 李志敏

责任编辑 王松年

装帧设计 边兰秀

出版发行 远方出版社

社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

电 话 0471 - 4919981(发行部)

邮 编 010010

经 销 新华书店

印 刷 北京威远印刷厂

开 本 168 × 228

字 数 2500 千字

印 张 260

版 次 2008 年 12 月第 2 版

印 次 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数 1 - 5000 册

标准书号 ISBN 978 - 7 - 80723 - 182 - 0

定 价 (全 20 册)596.00 元

前言

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……

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。

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。

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。每个人怀着原有的期望来，然后带着不同的解决之道去。有人为了寻求更大的安全感；有人则为尝试更多的冒险；有人正在寻求新的上司；有人则正在找寻领导才能；有人想得到更多的成功、幸运及荣誉；有人却着眼于更诚实、更慷慨或更宽容。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，也惟有卡耐基的书，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 克服恐惧心理/1

在你毫无准备被提议演讲时，你会有什么样的反应？恐惧？当然，这是正常的反应。关键是——你要有克服恐惧的勇气，付诸实践的決心。而当你克服恐惧和焦虑，从前可能会失败的事，现在却成功了，这不是一件可喜的事吗？

第二章 下定成功的决心/15

要想获得演讲成功，一定要有强烈的欲望，坚定的毅力克服困难，相信自己一定能够成功，相信只要努力就一定会成功。

第三章 做好充分准备/19

只有准备充分的演讲者才有完全的自信。怎样才叫充分的准备呢？当然不是逐字逐句的背诵，这是个大毛病，因为你不可能在众目睽睽之下，像小学生一样流利地背诵出你准备好的厚厚的讲演稿。

第四章 以听众为中心/33

演讲有三要素——演讲者、演讲内容、听众。演讲者必须把自己的演讲和听众联系起来，把自己的热情传染给听众，演讲才有可能获得成功。

第五章 确定具体内容/39

在你的生命里，时时刻刻都在感受着新事物，收集着新经验，它们变成你的思想，汇聚到一起，加以修饰，就成为你思想的精华。



这应该是你演讲最精彩、最真实的内容。

第六章 四大技巧的运用/47

没有人喜欢听空洞的理论，也没有人想听别人枯燥乏味的说教，用你的亲身经历抓住听众，让你的演讲充满人情味，恰当的肢体语言和强烈的演讲氛围，这才是你演讲成功的必不可少的技巧。

第七章 即席演讲的方法/63

向一群人做即席演说，不过是在自家客厅里对朋友进行的一场即兴谈话而已。只要智慧正常，拥有自信，都可以发表一场精彩的即席演说。信心最重要。

第八章 个性、肢体语言的运用/73

在演讲中，能够获得听众信任的，是演讲的态度，而不是词句。态度是一个人肉体、精神、心理的综合，是遗传、倾向、爱好、风度、精神、经验、思想、训练等等全部生活情况的总和。

第九章 重要的三件事/85

谁在发表演讲？如何进行演讲？他说了什么？在这三件事中，演讲者怎么说，绝对比说什么更重要。态度可以不同，但一定要有力量，要清醒过来，要自然一点，有人性一点。

第十章 注重语言的表达习惯/103

语言反应着你的思维能力、社交能力，反应着一个人的性格、风度，高超的语言能力是一个人行走社会，成就事业的万能卡。丰富自己的词汇，从文学名著中汲取营养吧。

第十一章 十二项规划/121

理智的人绝对会在没有任何规划前建造房屋，一个演讲者在没有任何概念、不清楚自己目的的情况下，绝不会开口演讲。领先

规划才能领先成功，成功只属于有准备的人。

第十二章 表现出信心十足/167

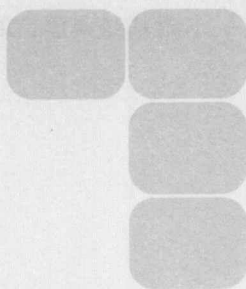
看着听众的眼睛，把自己的身体站直，开始信心十足地讲话。设想他们每个人都欠你的钱，他们之所以站在那儿，不过是请求你宽限还债的时间而已。这样的心理作用对你会有很大的帮助。

第十三章 赋予演讲丰富的生命力/173

当你演讲时，要对你的演讲倾注热忱，表现出浓烈的兴趣，吸引听众的注意力。而第三人称的讲述，是不会给听众留下什么深刻印象的，生动逼真地讲述你的亲身经历，反映当时的感受，才会受到欢迎。

第十四章 让表达富有戏剧性/193

形象化的语言最容易让听众接受和理解，善于辞令者也善于不失时机，化平淡为神奇，取得出人意料的戏剧性效果。这就是郭沫若所说的：“活人读死书，可以把书读活；死书读活人，可以把书读死。”

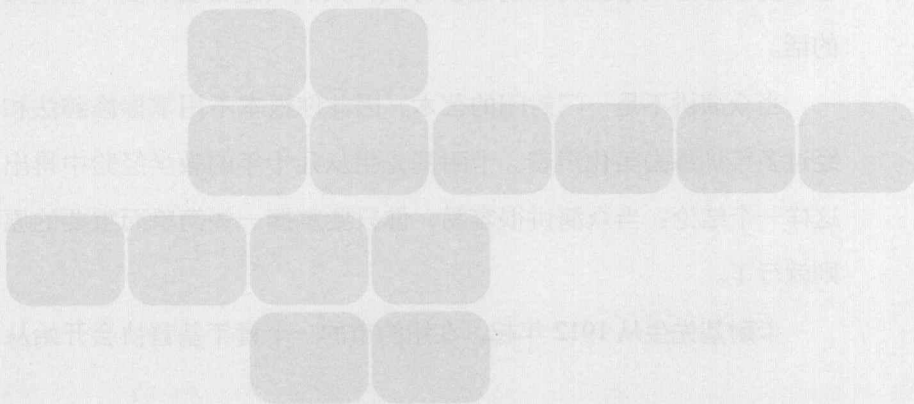


第一章

克服恐惧心理

在你毫无准备被提议演讲时，你会有什么样的反应？

恐惧？当然，这是正常的反应。关键是——你要有克服恐惧的勇气，付诸实践的决心。而当你克服恐惧和焦虑，从前可能会失败的事，现在却成功了，这不是一件可喜的事吗？





给自己自信

大师金言

无论是否处于被囚禁的状态，没有哪个人是天生的大众演讲家。想获得自信、勇气和面对公众发表演讲时冷静而清晰思考的能力，并不像大多数人所想像的那么困难——甚至可能不到其想像的十分之一。

在人类社会，没有天生的大众演讲家。以前，演讲是一门精湛的艺术，所以要求演讲者必须掌握修辞法和演讲技巧。现在的演讲，其实就是一种扩大的交谈。它既不要求你用如雷贯耳的声音，也不要求你必须掌握特殊的演讲方式。人们只是希望听到一些坦诚的话。

当众演讲不是一门封闭的艺术，因此你根本不用掌握修辞法和经过多年训练去美化声音。卡耐基先生从几十年的教学经验中得出这样一个结论：当众演讲很容易，你只要掌握一些简单而重要的原则就行了。

卡耐基先生从 1912 年起，在纽约市的一个青年基督协会开始从



事教育工作。刚开始时，他也一样无知。那时人们所用的教学方法，就是他在大学中教授们教他的方法。但很快卡耐基就发现用这种方法教那些商界人士根本就行不通。即使用当时一些演讲名家，如韦伯斯特·伯克彼德、奥卡纳尔等人的一些方法，也不行。因为这些学生是一些商界人士，他们需要的只是有足够的勇气在商务会议上站起来，清晰连贯地表达自己的思想。所以在万般无奈之下，卡耐基只有抛开所有的教科书，用一些简单的概念，让那些学生们埋头练习，终于取得了一定的效果。

在卡耐基先生所教的数千名学员中，有一位成功的企业家，他是费城人，叫哥尔特。他曾经有许多在公众面前说话的机会，但在潜意识中，他总是试图躲避与人正面交流。可现在他是大学的董事会主席，这个职务要求他必须经常主持各种会议。哥尔特的年纪已经很大了，对能否学会演讲总是抱着怀疑的态度。



三年后，哥尔特已成功获得演讲的能力。他所负责的教区曾经邀请英国首相来费城公开演讲，而负责向听众介绍这位杰出政治家的人就是哥尔特自己。

三年的变化多大啊！哥尔特如此成功，是否有什么秘诀？不，没有。像哥尔特先生这样的成功事例还有很多很多……

几年前，一位家庭医生克狄斯大夫，前往佛罗里达州度假。度假地离著名的巨人棒球队的训练场地不远，克狄斯大夫是一位铁杆球迷。他经常去看他们练习，渐渐地，他就和球员们成了好朋友。一天，他被邀请参加一次球队的宴会。吃饭前，宴会的主持人请他就棒球运动员的健康情况谈一谈自己的想法。

克狄斯是专门研究卫生保健的，他行医也已三十多年。对主持人提出的这个问题，他根本不用任何准备，就可以侃侃而谈。可是，遇到这种场合，他还是第一次。当听到主持人提自己的名字时，他的心跳就加速了，他简直不知所措。他努力想使自己镇静下来，可无济于事，他的心脏仿佛就要跳出胸膛。这时参加宴会的人都在鼓掌，全都注视着他。怎么办？再三思虑之后，他摇摇头，表示拒绝。但却引来了更热烈的掌声，听众也自发地呼喊起来。

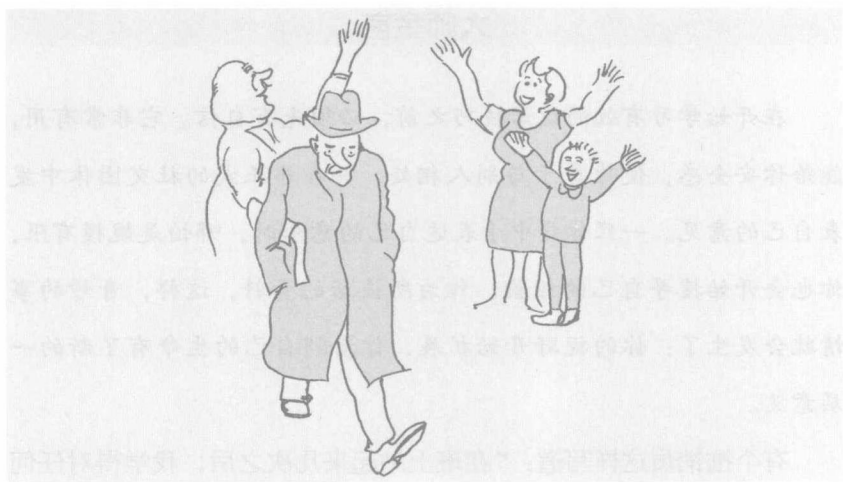
克狄斯心里清楚，在这种极其沮丧的情绪支配下，自己一旦站起来演讲，肯定会失败，更有甚者可能连五六个完整的句子都讲不出来。他只好站起来，背对着朋友，默默地走了出去，心中充满了难堪和耻辱。

一回到布鲁克林，他马上就参加了卡耐基先生的培训班。他说他再也不愿陷入这种哑口无言的困境中了。

老师最喜欢像克狄斯这样的学生，因为他迫切希望提高自己的

公众演讲能力。正是这种迫切性，使他毫无怨言地刻苦学习。一个月的训练结束后，他的紧张情绪就消失了。两个月后，他已成为班上的演讲名家，并开始接受邀请，到各地去演讲。

现在，克狄斯说他非常喜欢演讲时那种欣喜的感觉以及所获得的荣誉，更让他高兴的是，在演讲中结交到了更多的朋友。纽约市共和党竞选委员会的一名委员，在听过克狄斯大夫的演讲后，马上就邀请他到各地为共和党发表竞选演讲。如果这位政治家知道一年前，克狄斯在那次宴会上的表现，不知做何感想？



思考：

你在毫无准备中被提议进行演讲时会有什么样的反应？



利用一切机会

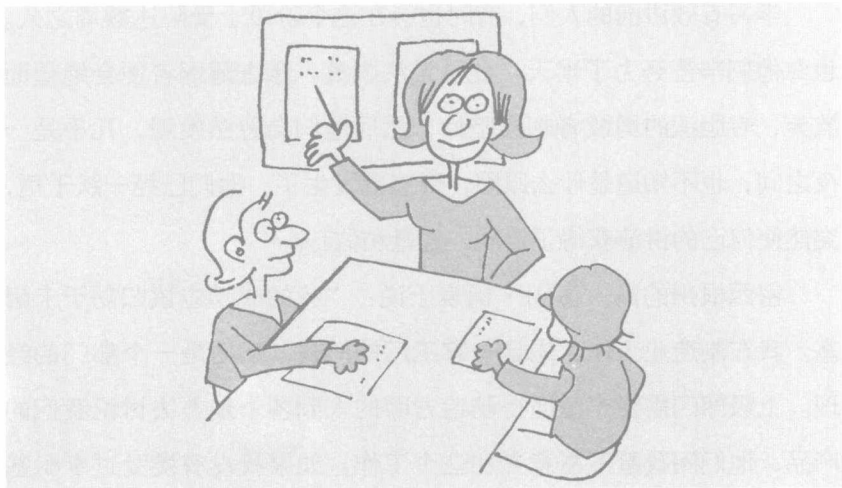
大师金言

在开始学习有效的说话技巧之前，必须先有自信。它非常有用，能给你安全感，使你勇于与别人相处，并在非正式的社交团体中发表自己的意见。一旦你热中于表达自己的意念时，哪怕是规模有限，你也会开始搜寻自己的经验，作为所谈话的资料，这样，奇妙的事情就会发生了：你的视野开始扩展，你看到自己的生命有了新的一层意义。

有个推销员这样写道：“在班上站起来几次之后，我学得对任何人都可以应付了。一天早上我走到一家特别凶悍的买主面前，他还没来得及说‘不’，我已经把样品摊开在他的桌上。结果，他给我一份最大订单。”

还有一位参加训练班的家庭主妇说：“我不敢请邻居上家里来，恐怕自己无法使得宾主谈笑尽欢。但是上过几次课，并站起来讲过话之后，我毅然开了第一次宴会，真是圆满而成功。我周旋于宾客之间，使他们欢笑不止，毫不拘束。”

一次，在卡耐基演讲口才训练班的毕业典礼上，一名店员说：“我很怕顾客，我给他们的一种印象，好像我总是战战兢兢的。在班上讲演过几次后，我觉得说起话来更自信、也更从容了。我开始理直气壮地说出不同的意见。在我对班上讲演后的第一个月里，我的销售成绩便上升百分之四五。”



对这些人来说，自己能够轻易地克服恐惧和焦虑是件可喜的事情，他们从前可能会失败的事，现在却成功了。并且，他们能够从当众说话中获得信心，从而满怀激情、信心十足地面对每一天的每一件事情，把握自己和自己的将来。

其实，人们只要能够能以面目一新的胜利感，迎战生活里的难题和困扰，即使所面对的是困难重重的境况，也可以将之变成生活中增添情趣的愉快挑战。

在锻炼演讲口才时，付诸实践的勇气非常重要，而不懈努力的毅力同样是非常重要的。我们学任何新东西，如学习外文、学习打



球等，同练习当众说话一样，从来都不会一帆风顺、稳定进步的，它就像一波波的浪潮，突起突止，潮过之后会静止一段时间。有时我们甚至可能往回滑跌，甚至失去一些原先已收获的东西。这种停滞或者衰退的现象，是所有心理学家都甚为了解的，也是他们所认为的最正常的现象。

学习有效讲演的人们，有时也会在这个阶段上受阻达数周之久。也许他们辛苦努力了半天，就是无法脱离。意志薄弱者便会绝望而放弃，有胆识的勇敢者却会坚持，然后他们会忽然发现，几乎是一夜之间，也不知道是什么原因，奇迹就发生了，他们已经一跃千里，突然使自己的讲演获得了自然、力量和信心。

密西根州的商人奥图·柯索士说：“我的成功应该归功于卡耐基。我在制造业工作，先是一家工厂的厂长，然后是一个部门的经理。上级部门需要一位懂得制造方面的人到各个地方去讨论我们的产品，他们问我愿不愿意参加这个工作。如果我没有接受过卡耐基课程的训练，我就会找些理由来拒绝这个工作，但是我现在却极为渴望担任这个到处去讨论的工作。我告诉上级部门我愿意去，因此我被邀请到底特律，和那里的高级人员讨论产品。结果他们要我负责到全国各地介绍我们的产品。我在工厂内以及各种公开场所介绍我们的产品，一点不觉得困难，事实上还获得无穷的乐趣，原因就是我在卡耐基班上所发表的简短演讲给了我信心。在各地发表谈话，我有机会运用我所学习和研究出来的沟通方法，结果一定圆满。”

你也许在最初面临听众时，总会经历到一些恐惧，一些震击，一些精神上的紧张，这是正常的。别说是你，即使是曾做过无数次公开演出的大音乐家，有时也会有相同的感觉。

帕德列夫斯基临到要在钢琴面前坐下时，总是紧张地摸弄着袖口。可是等他一开始弹奏，他的所有的恐惧便会瞬间消逝于无踪。问题是，只要你能坚忍不拔，不久你的所有顾虑都会一扫而光。包括这种初期的恐惧，而它也就仅止于初期的恐惧而已了。说过了开始的几句话，你就会完全控制住自己，你就会自信而欢快地讲下去。

有一次，一位渴望学习法律的青年写信向林肯求教。林肯回答他说：“如果你已下定决心要做律师，事情就已成功一半有余。……要时时记住，你自己下定的决心，比任何别的事情都重要。”

林肯是明白的，他是过来人。终其一生，他所受过的正规教育总共不超过一年，而他却很爱读书，并从中吸取有益的营养。他曾步行五十里以外去借自己要看的书，在他的小木屋里，总有柴火燃烧终夜，有时他就会借着柴火的余光读书。小木屋的木头间有裂缝，林肯往往就朝那儿塞上一本书，等到早晨天亮得可以看书了，他就一骨碌自树叶床上爬起，揉着眼睛，拉出书本来开始狼吞虎咽。为了练习演讲，他除了从书本上学习以外，还会走上二、三十里路去听别人演讲。而在回到家以后，他又处处练习演说，在田野间，在树林里，在杂货店聚集的人群前，他从不放过任何机会。他加入新沙仑和春田的文学与辩论学会，并练习讲演当时的各种题目。他在女性面前很害羞，当他追求玛丽·陶德时，总是坐在走廊上，羞涩而沉默，找不着话说，只听着她一个人唱独角戏。然而就是这个人，他在家苦读不休，到处勤练不辍，终于把自己塑造成一位讲演者，进而与当时最杰出的雄辩家道格拉斯参议员大开辩论，一决雌雄。也就是这个人，他所发表的总统就职演说冠绝古今，令人叹服。

想想自己身受的种种艰难挫折与令人心酸的奋斗，难怪林肯要