

DALE CARNEGIE

卡耐基

语言的突破全集

DALE
卡耐基
经典励志版
CARNEGIE

HOW TO DEVELOP
SELF-CONFIDENCE &
INFLUENCE PEOPLE BY PUBLIC SPEAKING

当众说话的艺术
社交口才的教程

发挥语言特长 / 展示演讲魅力

地震出版社



卡耐基 语言的突破全集

HOW TO DEVELOP SELF-CONFIDENCE &
INFLUENCE PEOPLE BY PUBLIC SPEAKING

姜智贤 编



地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基语言的突破全集/姜智贤编. —北京:地震出版社,
2007.3

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3026 - 7

I. 卡… II. 姜… III. 口才学—通俗读物 IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 015606 号

地震版 XT200700025

卡耐基语言的突破全集

姜智贤 编

责任编辑:薛广盈

责任校对:宋玉

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:廊坊市华北石油华星印务有限公司

版(印)次:2007年3月第一版 2007年3月第一次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:277千字

印张:17

印数:00001~15000

书号:ISBN 978 - 7 - 5028 - 3026 - 7/Z·507 (3701)

定价:29.80元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)

好口才好人生

• 列举生活实例中的细节部分，会更快地捕获听众的心。

• 在这个世界上，即使是伟大的演说家，也要借助阅读的灵感和来自书本的资料。

• 要永远站在别人的立场去打算、设想，并顺着对方的观点去观察事物的趋向。

• 当你与人交往时，请记住：要满怀热情和真诚地与人交谈。

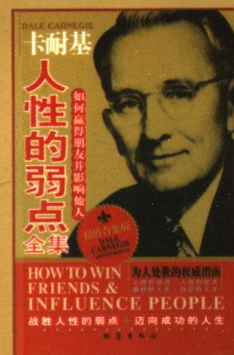
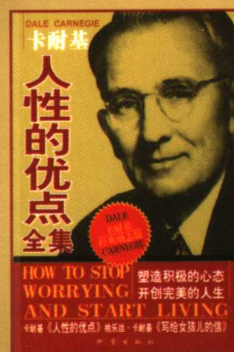
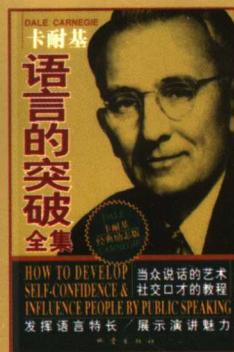
• 学会如何发出优美动听的声音，是受人欢迎的一个重要条件。

• 目标、决心、经验、信念是成功演说家的必备条件。

• 将自己的热忱与经验融入演讲中，是打动人心的简单方法。

• 演讲时，恰当地利用对话的形式，会使你的演讲更加戏剧化。

• 台风与个性是决定演讲成败的关键要素，唯有自然、真诚才能赢得听众的心。



责任编辑：薛广盈



前 言

“学会轻松地当众说话，就算你很少有机会做公开演讲，你也可以从中受益”。这是 20 世纪最伟大的成功学大师戴尔·卡耐基的至理名言。

1888 年 11 月 24 日，卡耐基出生在美国密苏里州一个贫苦农民的家庭，从小就要帮助家里放牛、挤牛奶、做杂务。如果说，卡耐基的童年与一般农家子弟有什么不同的话，那就是他受到母亲的良好教育。他母亲曾当过教师，母亲鼓励卡耐基一定要上学读书，希望他将来做一名教员或是传教士。由于家境贫穷，少年时代的卡耐基十分珍惜难得的读书机会。1904 年，他考入了华伦斯堡的州立师范学院，每天放学回家，他还要帮助父母挤牛奶、伐木、喂猪。夜晚，他就在煤油灯下刻苦读书。卡耐基不肯向现实屈服，总想寻求改变命运、出人头的途径。

在学校中，卡耐基发现两种人最受重视，一种是体育特长生，再一种就是口才出众、辩论和演讲比赛中的获胜者。他知道自己身体不够强壮，缺乏体育运动的才能，就决心在口才演讲方面下功夫，争取在比赛中获胜。他花了几个月的时间练习演讲，但在比赛中一次又一次地失败了。失望和灰心使他痛苦不堪，甚至使他想到自杀，然而他始终不肯认输，又继续努力。第二年，他终于获胜了。这个突破为他以后的志向和事业埋下了思想的种子。后来，他说服了纽约的一个基督教青年会的会长，同意他晚间借用一间房子为商业界人士开设一个实用演讲培训班。从此，卡耐基开始了为之奋斗终生的成人教育事业。

一个教导人们如何演讲与交际的大师，想当初却在演讲比赛中屡



卡耐基 语言的突破全集

遭失败，这个巨大的反差对于我们深刻领会《卡耐基语言的突破全集》的思想内涵具有极其重要的启示。

《卡耐基语言的突破全集》囊括了卡耐基口才艺术的精髓，以社交与口才为基点，把语言与人性有效地结合在一起，旨在传授人们如何运用口才在社会交往中立于不败之地。《卡耐基语言的突破全集》上篇分为当众演讲的基本法则，讲演、讲演者及听众，成功演讲的技巧，演讲时的沟通艺术四章。用浅显易懂的理论、结合经典感人的案例，详细地介绍了克服恐惧、建立自信、提高演讲口才方面的若干方法和技巧；下篇则根据卡耐基关于人际关系学理论，提炼了卡耐基人际交往的三十二条黄金法则，以帮助读者能够在工作、学习与生活中巧妙和谐地处理好复杂的人际关系，使自己的努力达到事半功倍的效果。

学习是一个自动自发的过程，改变自己从现在开始，请深刻领悟《卡耐基语言的突破全集》中的理论与实践精髓，发挥你的语言特长，展示你的演讲魅力，你的人生会更加精彩夺目。





卡耐基 语言的突破全集 Contents

目录

上篇 语言的突破

卡耐基在口才领域对人类的贡献是巨大的，因为他把语言与人性有效地结合在一起。口才实际上是为人际交往服务的，好口才是在对人性深刻理解基础之上的。本篇的重点是提高你与人面对面的沟通与说服技巧，帮助你有效增强社交中的语言能力。

第一章 当众演讲的基本法则

获得基本演讲技巧的捷径 /3

培养演讲的自信心 /13

有效演讲的简单方法 /22

第二章 讲演、讲演者及听众

如何准备演讲 /29

给演讲赋予生命力 /43

与听众融为一体 /48

目录

卡耐基 语言的突破全集 Contents



第三章 成功演讲的技巧

目标明确的简短演讲 / 56

说明性的演讲 / 65

说服性的演讲 / 68

第四章 演讲时的沟通艺术

态度决定演说的成败 / 76

提升你的语言魅力 / 83

突出你的个性 / 91

学以致用，演讲无处不在 / 99



卡耐基 语言的突破全集 Contents

目录

下篇 卡耐基人际交往的三十二条黄金法则

卡耐基人际交往的三十二条黄金法则，是卡耐基人际关系学理论的结晶，也是卡耐基思索人生的智慧升华。读者在语言和口才方面取得突破之后，可以借助卡耐基人际交往的三十二条黄金法则使自己的思想上升到一个新高度，进而巧妙和谐地处理复杂的人际关系。

不要批评、责怪或是抱怨 / 107

激发对方的强烈欲望 / 116

把对方当成“大人物” / 125

永远不要去试图报复他人 / 131

巧妙地与他人相处 / 138

让你到处受欢迎的方法 / 145

发自内心的微笑 / 153

牢牢记住他人的名字 / 158

倾听是最好的恭维 / 163

目录

卡耐基 语言的突破全集 Contents



- 增加吸引力的最佳方法 / 170
- 真诚地赞美他人 / 173
- 争论没有丝毫好处 / 181
- 承认错误胜于无理辩护 / 186
- 一切从友善开始 / 191
- 使对方尽早给你一个肯定的答复 / 198
- 给对方创造说话的机会 / 202
- 尊重对方的意愿 / 206
- 站在他人的立场考虑问题 / 211
- 用同情拉近心灵的距离 / 214
- 激发他人高尚的一面 / 219
- 让你的表达方式戏剧化 / 224
- 用挑战激发潜能 / 226
- 以称赞和欣赏开始 / 229
- 间接地指出他人的过错 / 234
- 先展开自我批评 / 236



卡耐基 语言的突破全集

Contents

目录

- 千万不要下“命令” /239
- 顾全他人的面子 /241
- 称赞他，哪怕他只迈出了一小步 /243
- 赞美要出自真心 /246
- 送人一个美名让他去进步 /252
- 用鼓励来激发他人的潜能 /255
- 让别人乐于接受你的建议 /257



上 篇

语言的突破

Dale Carnegie

卡耐基在口才领域对人类的贡献是巨大的，因为他把语言与人性有效地结合在一起。口才实际上是为人际交往服务的，好口才是在对人性的深刻理解基础之上的。本篇的重点是提高你与人面对面的沟通与说服技巧，帮助你有效增强社交中的语言能力。



第一章 当众演讲的基本法则

当众开口，口若悬河，思维敏捷，是使他人心悦诚服的能力，更是一种演讲的艺术。

获得基本演讲技巧的捷径



世上没有天生的演说家。当众演讲其实轻而易举，只要遵循下面这些简单而重要的规则就行了。

消除恐惧的心理

我是从 1921 年开始教授当众说话课程的。这一年，泰坦尼克号邮轮沉没在北大西洋的深海里。其后，多达 50 余万人从戴尔·卡耐基的培训课程中受益。

每次开课之初，我都会有一个示范表演：让新学员尝试着讲讲自己来上课的理由，以及期望从这种特殊的训练中获得什么。很自然，每个学员都有自己的理由与期望，但令人吃惊的是，绝大多数学员的动机与愿望基本一致。他们绝大多数会说：“当人们要求我站起来讲话的时候，我感觉很紧张，甚至是恐惧，我脑袋一片空白，思维也停止了。我不知道自己想说什么，也不知道自己到底说了什么。我很懊恼。我希望自己能够泰然自若，思维敏捷，侃侃而谈。”

你是不是也有同样的愿望呢？我想，如果能让你拥有当众口若悬河、思



卡耐基 语言的突破全集

维敏捷，并且能够使人心悦诚服的能力，你一定是愿意的，甚至花钱也是心甘情愿的。你已经做了一个明智的选择，开始阅读这本书了——因为你的确渴望获得当众说话的能力。

也许你仍然怀疑：“我真的能通过学习，掌握当众说话的技巧吗？我真的具备演讲的能力吗？我真的行吗？”

我一生都在致力于帮助人们消除恐惧的心理，培养他们的勇气和自信心。我的学员们所创造出的奇迹，足以写成一本书来出版。因此，不要有多余的疑问，只要依照我的建议和方法去做，你也能创造奇迹。

为什么当你面对人群的时候，你的头脑就不能像独处时那样清晰，这其中有什么客观理由吗？为什么你当众说话时，总会结结巴巴，浑身颤抖，难道这是你的习惯吗？你要明白，这些是可以通过学习来改进的，练习和实践会帮你建立自信心，消除对人群的恐惧。

这本书绝非寻常的教科书，它能帮你达成口若悬河的目标。我不会灌输给你一堆理论，也不会在发声、发音等方面对你做诸多要求。这本书是我多年来教导他人如何有效说话的精华。它能将现在这个腼腆的你，变成一个你梦想中的自己。而你所要做的就是——遵循本书的建议，并把它们运用到生活工作当中去。

学习他人的经验给自己勇气

没有谁是天生的大众演说家。在历史的某些时期里，当众说话被看做是一门艺术，有其特定的修辞方法，以及优雅的演说方式。可见，做个演说家是多么困难。现在我们却把当众说话变成扩大的交谈。摒弃连唱带跳的说话方式，咆哮如雷的声音。人们在晚餐、礼拜和休闲时，喜欢如和风细雨般的言语、直率的口气、真挚的情感，而不是对我们大放厥词。

当众说话并不是一门高不可攀的艺术，也并非像教科书上所说的，一定要经过多年的发音训练，以及在修辞学上下苦功，才能成功。我用了几十年的时间才教授说话课程，正是为了向人们证明，只要遵循一些基本原则，当众说话其实轻而易举。1912年，我在纽约市125街的青年基督协会开始教授学生时，对于这种情形的无知懵懂和那些初期的学生们一样。我教授那些早期班的方法，同我在密苏里州的华伦堡上大学时受教的方式大同小异。但是



我很快就发现自己走上了歧路，我竟把商界中的大人物当成大学新生来教。我发现以韦伯·皮特及欧康达为例，一味地模仿，是无益的。我们班上学生所需要的是，在下次商务会议里，能有足够的勇气直起腿来，做一番清晰、连贯的报告。于是，我将所有的教科书一股脑地抛掉，只身站在讲台上，以一些简单的概念，做深入浅出的讲演，并指导我的学生们埋头苦干，直到他们的报告词言简意赅，深入人心为止。

我的这一招果然奏效了。因为我的学生们再来到教室时，大多脸上带着兴奋之色，他们纷纷表示，还想再多学一点。

我希望你有机会来看看我至今仍保存着的感谢信。它们来自各个工商业的领袖们，他们的大名常见于《纽约时报》与《华尔街日报》的商业版中。此外，还有来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈的名人的感谢信。我还收到过数以千计的来自家庭主妇、牧师、老师、青年职工的信，这些我都一一珍藏，时时拿出来再读一遍。

这些人在来我的讲习班之前，都想要变得更自信，想要提高自己在公开场合的表达能力，希望让其他人接纳自己。而当他们达成这种双重目标之后，满怀感激，因此才特别抽空写信给我，表示自己的谢意。

学员们创造的奇迹

听过我讲课的数以千计的人中，有个与众不同的人，他留给我的印象特别地深刻，以至于我在写这章内容的时候，会情不自禁地想起了他。多年前，费城一位成功的生意人，根特来听我上课后不久，便邀请我共进午餐。在餐桌上，他倾身向前对我说：“卡耐基先生，我一直希望自己能避开所有在公众场合讲话的机会，但这是不可能的。我如今当选了所在大学董事会的主席，我必须主持会议。我想问问你，我在迟暮之年，是否还可以学会当众演讲？”

我告诉他，我的班上也曾有人担任类似的职位，根据我教导他们的经验，我有信心让他成功。

此事过去3年之后，我们又在厂商俱乐部共进午餐。当时我们还坐在3年前的那张桌子上，甚至连桌布都还是原先那条。这一切都使得我想起了我们从前的谈话，我问他我的预言是否已经实现？他微微一笑，从口袋中拿出一本小小的红色笔记本，给我看他数月里拟定的演说日程表。“我现在有突出