

世界著名成功学家文库

Carnegie



Dale Carnegie

戴尔·卡耐基

语言的突破

鄢爱华 张书珩译

由于卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志

青年迈向成功的阶梯。通过他的传播和教导，

使无数人明白了积极生活的意义，并由此改变了他们的命运。

卡耐基留给我们的不仅仅几本书和一所学校，其真正价值是，

他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——美国总统肯尼迪

你真想将自己的生活变得更好吗？如果是，那么本书可能是你

碰到的最好的书之一。阅读它，再阅读它，然后开始行动。

——奥格·曼狄诺

除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。

——美国《时代周刊》

Carnegie Carnegie
Carnegie Carnegie

远 方 出 版 社

世界著名成功学家文库

戴尔·卡耐基
语言的突破

鄢爱华 张书珩 译

远方出版社

责任编辑：王松年

封面设计：陈小牧

世界著名成功学家文库

编 著 者	张弘
出 版	远方出版社
社 址	呼和浩特市乌兰察布东路 666 号
邮 编	010010
发 行	新华书店
印 刷	北京市振宏福利印刷厂
版 次	2003 年 7 月第 1 版
印 次	2003 年 7 月第 1 次印刷
开 本	850 × 1168 1/32
印 张	150
字 数	3150
印 数	1—1000 套
标准书号	ISBN 7 - 80595 - 890 - 4/G·285
定 价	300.00 元（全十五册）

远方版图书，版权所有，侵权必究。
远方版图书，印装错误请与印刷厂退换。

前 言

戴尔·卡耐基（Dale Carnegie 1888—1955）是美国著名的成功学家。从 1931 年他的第一部著作《语言的突破》开始，他的著作发行及于全球，几乎所有的语言都有译本。卡耐基成功教育机构造就了千千万万成功人士，从各界名流到普通百姓，几乎遍布各行各业。美国《时代周刊》曾评论说：“或许除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。”他的著作及其读众构建了卡耐基成功帝国的神话，《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》等几部著作，成为《圣经》之后人类出版史上最畅销的书。世界传媒大王默多克说：“戴尔·卡耐基的这些原则如魔术般令人震惊，它改变了 3 亿人的生活。”

《纽约时报》发表议论说：“在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，也惟有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。”

1888 年 11 月 24 日，戴尔·卡耐基出生于美国密苏里州一个贫穷的农家里，这个出生贫苦的孩子，早年受到了母亲的影响，长大之后做过教师、工人、推销员、演员……等工作。

但他的理想不是这些工作。他为没有实现大学时代写小说的梦想，并不能成就一番伟业而苦恼。他认为他应该过有意义的生活，这比赚钱更重要。他决心白天写书，晚间去夜

校教书，以赚取生活费。他想为夜校教公开演讲课，因为他认为，大学时代他在公开演说方面受过训练，并积累有经验。这些训练和经验，扫除了他的怯懦和自卑，让他有勇气和信心跟人打交道，增长了做人处世的才能。于是他说服了纽约一个基督教青年会的会长，同意他晚间为商业界人士开设一个公开演讲班。从此，他开始了为之奋斗一生的成功教育事业。

后来，卡耐基又发现，这些人不仅需要“有效的说话”，还需要一种在日常事务和社交场合中，与人相处的处世艺术，于是他又相继开设了人际关系班、推销人员班、管理讲习班、顾客关系班、人事发展班等，开创和发展了一种融合演讲术、推销术、做人处世术和实用心理学的训练方式。

卡耐基很赞成这样的一种观点：即一个人事业上的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，另外的百分之八十五要靠人际关系、处世技巧。因此，他的基本哲学思想，就是着眼于人的自信心的培养，促进人与人之间的沟通、交往、宽容，并汲取了行为科学和心理学的最新成果，使受教者成为事业成功、家庭幸福、个人快乐的人。

实践表明，卡耐基的教育是迅速成功的、有效的。很多著名人物都是卡耐基课程的学员，他们大都认为自己的成功应归功于卡耐基课程的教育。不少参议员、州长，以及其他官员，商业界高级人士，也把他们的成功归于他们在群众面前演说的能力。接受卡耐基训练的许多男判女女都写信来说，他们在公众和私人生活方面，都比以前做得更为成功。

卡耐基的课程不仅使千千万万人个人的事业成功，家庭幸福，也能培养团体精神、合作精神，使一个部门、一个企

业度过难关，走向成功和胜利。

由于卡耐基成人教育的成功，卡耐基的原则和方式，迅速传遍美国。当卡耐基训练渐为人知，并且被承认为实用和迅速成功的法宝时，无论是在经济萧条时期渴望生活小康的普通民众，还是在经济发达的现代社会里期望获利更多的百万富翁，无论是梦想飞黄腾达、事业成功的军政要人、各界名流，还是企冀健康快乐、家庭幸福的家庭主妇，都感到接受卡耐基训练获得做人处世能力，是他们的一种需要，他们乐于从事并积极澄加。正象洛克菲勒所说：卡耐基课程原则和精神他愿意付出比太阳之下任何东西更高的代价购买。

卡耐基一生写了不少文章，登载在报章杂志上，并开播了自己的无线电广播节目，谈了很多著名人物鲜为人知的一面。他的著作，都不单纯地为了出版才撰写的，而是由凝结了卡耐基成功教育成果的讲义、教材逐步丰富、发展成书的，它们不仅以教材的形式丰富和发展了卡耐基成功教育的内容，而且全部成为了畅销书。

《戴尔·卡耐基 语言的突破》原是卡耐基教授写的一本要人们克服畏惧、建立自信，更有效地说话的书，是卡耐基的第一本著作。此书对卡耐基原著作原义进行了深入阐述，它对于开阔我们的视野，顺乎自然地发挥自己的潜在智能，在各种场合下发表恰当的谈话，博得赞誉，获得成功，将有宝贵的启示和借鉴作用。

在卡耐基逝世大会上，美国总统肯尼迪发表演讲说：“卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正的价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。”

卡耐基并没有解决宇宙中深奥的问题。但他源于常理的哲理思考和教育实践，却施惠于千百万人。这些哲理帮助人们学习如何处世，帮助人们获得自尊、自信和勇气，帮助人们克服人性的弱点，发挥人性的优点，开发自身潜在智能，从而获得事业的成功和人生的快乐，或许他比这一时代其他哲人所做的都多。

编者谨识

2003 年 4 月

目 录

第一章 成功演讲的基本原则 (1)

一 树立正确的心态 (2)

没有天生的演说家，所有的演说家都是后天练成的。

二 牢记自己的目标 (7)

威廉·詹姆斯说：“如果你对结果足够关注，你一定会得到它。”

三 立下必成的决心 (11)

任何人若想迎接语言挑战，达于辞简意赅的地步，就必须具备断然的决心。

四 抓住机会多加练习 (14)

多一次的练习，就是多一次的经验，多增强你一次的才能。

五 在失败面前绝不退缩 (17)

说话失败过的人，只有摆脱过去失败的阴影，渺视过去的自己，才能战胜失败，成为能言善辩之才。

第二章 成功演讲的基本技巧 (20)

一 选好合适的题目 (21)

演讲，首先遇到的问题就是“讲什么”。一次演讲

的成功与否，价值大小，关键在于选择和确定演讲的论题。

二 精心收集整理材料 (32)

在每天工作完成后的零星时间里，你便可以深入思考自己的题材，把要传达给听众的理念加以琢磨使其更加精炼。

三 设计一个精彩的开场白 (38)

讲演是有目的的旅程，必须事先绘好行程的图表。一个人随便从某处开始，通常也就终止于某处了。

四 使你的演讲形象而又生动 (56)

景象就像你呼吸的空气一样，是免费的呀！把它们点缀在讲演里，你就更能欢娱别人，也更具影响力。

五 让你的演讲结尾耐人寻味 (76)

结尾真是一场演讲中最具战略性的地方。当一个演讲者退席后，他最后所说的几句话，还在耳边回响——这些话将被保持最长久的记忆。

六 克服演讲时的恐惧心理 (86)

某种程度的登台恐惧感对人们练习演讲反而是有益的，因为人类天生就具有一种应付环境中不寻常挑战的能力。

七 讲演时要充满激情 (97)

在演说和一切艺术活动中，唯真情，才能使听众信服。真情是演说最好的技巧。

八 要尊重和关爱你的听众 (105)

假使如许多讲演者说的，讲台上的人和讲台下的人

之间隔有一堵墙，那么利用听众的参与便可打通这堵墙。

第三章 几种常见的演讲形式…………… (146)

一 鼓动性演讲…………… (147)

利用这个“魔术公式”可以确定必能获得听众注意，并可将对焦点对准自己言语中的重点。

二 说服性演讲…………… (160)

每次你开口讲话，而且目的是要说服对方，则你的所有表现都会影响到对方的态度。

三 说明性演讲…………… (175)

讲清楚、使人明白，是说明性演讲的目的。但许多演讲者，从来没有把他的意思讲明白过。

四 即兴演讲…………… (188)

在情急之下能够理清自己的思想并发表谈话，在某种程度上，甚至比要经长时间努力准备之后才能演讲更为重要。

五 介绍辞、颁奖辞、领奖辞…………… (196)

介绍辞、颁奖辞、领奖辞，是较特殊的三种演讲。只要遵循本节的各项公式和建议，一定能说出得体、适当的话。

第四章 沟通的艺术…………… (208)

一 改善你的语言表述…………… (209)

在这个世界上，全新的事物实在太少了。即使是伟

大的演说者，也要借助阅读的灵感及得自书本的资料。

二 培养良好的演讲态度…………… (227)

演讲的重要因素，不仅包括字句，还有演讲时你的态度。“你说什么，绝对不比你怎么说重要。”

三 有效地运用你的声音…………… (235)

要记住，一次发言与一首乐曲同出一理——发言是用声音诠释乐谱。

四 完美你的台风…………… (243)

事实上，我们的整体形象不仅要看我们穿戴什么，还要看我们维持这种形象的方式。

五 创造良好的演讲环境…………… (254)

如果我们要向一小群人发表演讲，就应该去找一个小房间。把听众塞进一个狭小的空间，胜过让他们分散在宽广的大厅里。

第五章 良好的记忆有助于演讲…………… (259)

一 以增加印象的方法增进记忆…………… (260)

花五分钟全神贯注地集中注意力，将比你在神情恍惚的情况下胡思乱想好几天效果更好。

二 以重复的方式增进记忆…………… (269)

盲目、机械地强记和复习，那是不够的。有效地重复，配合某种固定的思想特点而复习——这才是我们应该使用的方法。

三 用联想的方法增进记忆…………… (272)

基本上，我们的头脑是一种联想的机器。

第六章 充分运用自己学习的演讲技巧…………… (282)

一 在日常生活中使用特殊的细节…………… (283)

当我们沿着日常交谈的路径向上攀升，而达到当众讲演的境界时——譬如在讨论问题、解决问题、做出决策的会议上——我们回过头来重新评估本书所教导的成功演讲技巧，发现它对日常的语言活动是如此有效。

二 寻找机会当众说话…………… (287)

在日常交流中使用本书中的一些技巧，常常能使你获得意想不到的收获。因此，应该努力地寻找每一个当众说话的机会。

三 要持之以恒…………… (289)

成功演讲的训练是一条康庄大道，能够通往各行各业和各种生活所必备的自信。

四 满怀希望等待收获…………… (292)

只要你坚持不懈用心练习下去，你就可以满怀信心地希望一个美好的早晨醒来时，发现自己是城里或社区里最出类拔萃的演讲家之一了。

第一章

成功演讲的基本原则

1

树立正确的心态

你可能一直抱怨自己的口才不够好，可能总是对自己的知识阅历不够丰富而耿耿于怀，可能认为自己永远不会具备演说家那种魅力四射的幽默感，可能认为自己天生不是一块演说的料，而演说家天生就是演说的料。其实，这种心态是极不正确的，你必须端正心态，你一定得相信，没有先天的演说家，所有的演说家都是后天练成的。

一个光说不演的公众说话者在今天不能称之为演说家，你认为一个不会表演的公众说话者能深刻地吸引听众吗？出类拔萃的演说一定是一场出类拔萃的表演，你们相信吗？一定要相信！要不然，日本推销之神原一平还用得上去学习练38种微笑吗？

曾流传过一句格言：“诗人是天生的，演说家是后天的。”实践证明，经过后天的艰苦训练，具备良好的口才，最终成为演说家的人比比皆是。

我们可以从卡耐基教过的人中找出许多类似的例子。

根特先生是费城一位成功的生意人，有一次下课以后，邀请卡耐基共进午餐。餐桌上，他倾身向前说：“卡耐基先生，我曾避开各种聚会中说话的机会，但是如今我当选为大学里董事会的主席，必须主持会议。你想，我在这半百之年，是否还可能学会当众演说？”卡耐基说：“先生，你一定会成功的。”

三年以后，他们又在那个地方共进午餐。卡耐基提起从前的谈话，问他当初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，给卡耐基大师看他往后数月里排定的演说日程表。“有能力作这些讲演，讲演时所获得的快乐，以及我对社会能够提供额外的服务——这一切都是我一生当中最高兴的事。”他承认道。接着，根特先生又得意洋洋的亮出王牌。他那教堂里的人，邀请英国首相前来费城，在一次宗教会议上演说。英国首相很少到美国来，而负责介绍这位政治家的不是别人，正是根特先生。就是这位先生，三年前还在这张桌边倾身问卡耐基，他是否有朝一日能够当众讲话呢？他的演讲能力进步如此神速，在卡耐基看来，就同他的心理素质及自我认识的改变密切相关。

还有一位叫寇蒂斯的医生，是位热心的棒球迷，经常去看球员们练球。不久，他就和球员成为好朋友，并被邀请参加一次为球队举行的宴会。

在侍者送上咖啡与糖果之后，有几位著名的宾客被请上台“说几句话”。突然之间，在事先没有通知的情况下，他听到宴会主持人宣布说：“今晚有一位医学界的朋友在座，我特别请寇蒂斯大夫上来向我们谈谈棒球队员的健康问题。”

他对这个问题是否有准备呢？当然有，而且可以说他是
对这个问题准备最充分的人，因为他是研究卫生保健的，已
经行医三十余年。他可以坐在椅子上向坐在两旁的人侃侃谈
论这个问题，可以谈一整个晚上。但是，要他站起来讲这些
问题，而且对象只是眼前的一小部分人，那却是另外一个问
题了。这个问题令他不知所措，他心跳的速度加快了一倍，
而他每一沉思，心脏就立即停止跳动。他一生中从未作过演
讲，而他脑海中的记忆，现在仿佛全长着翅膀飞走了。

他该怎么办呢？宴会上的人全在鼓掌，大家都望着他，
他摇摇头，表示谢绝。但他这样做反而引来了更热烈的掌
声，纷纷要求他上台演讲。“寇蒂斯大夫！请讲！请讲！”的
呼声愈来愈大，也更坚决。

他处在极为悲怯的情况下。他知道，如果他站起来演讲
一定会失败，他将无法讲出完整的五、六个句子。因此，他
站起身来，一句话也没说，转身背对着他的朋友，默默地走
了出去，深感难堪，更觉得是莫大的耻辱。

他回到布鲁克林的第一件事就是报名参加卡耐基的演讲
训练课程。他不愿再度陷入脸红及哑口无言的困境了。

像他这样的学生，是老师最高兴碰到的，因为他有极为
迫切的需要。他希望拥有演讲的能力，他对这项欲望毫无二
心。能彻底地准备自己的讲稿，心甘情愿地加以练习，从不
漏掉训练课程中的任何一课。

通过努力练习，进步的速度令他自己都感到惊讶，并且
超越了他最大的希望。在上过最初的几节课后，他紧张的情
绪消失了，信心愈来愈强。两个月后，他已成为班上的明星
演讲家，不久就开始接受邀请，前往各地演讲。他现在很喜

欢演讲的感觉及那份欢喜，以及所获得的荣誉，更高兴从演讲中结交到更多的朋友。纽约市共和党竞选委员会的一名委员，在听过寇蒂斯大夫的一次演说之后，立即邀请他到全市各地为共和党发表竞选演说。要是这位政治家知道，在一年以前他所要欣赏的这位演讲家曾经在羞愧与困惑的情况下离开一个宴会，并且是因为他张口结舌，说不出话来，害怕面对观众，那么，这位政治家一定会大吃一惊的。

类似的奇迹，在卡耐基的培训班出现了不止数千起。在社会生活中，我们也眼见许许多多的生命由于后天的演说训练而改观，其中有好多人获得了远超过梦寐之外的擢升，或在商业、事业上和社会上达于显赫的地位。大家或许也认为以上事例不够典型，那么我们来说说众所周知的英国首相丘吉尔吧！

丘吉尔是第二次世界大战的“三巨头”之一，在反法西斯战争中做出了卓越的贡献，是个传奇式的人物。可他却是早产儿，提前两个月来到了人世上。先天不足使他的体质虚弱，毛发稀疏，说起话来结结巴巴。他靠着后天的刻苦锻炼，才克服了身体上的缺陷。学生时代，他是个差等生，学习成绩总是排在人家后面，在考入桑德赫斯皇家军事学院时，成绩是刚刚及格。正是这个儿时“不怎样”的丘吉尔，后来却成了现代历史上最著名的演说家之一，而且写过不少受人欢迎的著作。

丘吉尔能言善辩，在演说和论辩中，“夺气攻心”是他的拿手好戏。他把娴熟的英语和十足天生的表演技能结合在一起，能使大厅里数千名听众，或使数百万名听众为之入迷。但是掌握公众演说的技术对他并不是一件容易的事。刚