

KA NAI JI YU YAN DE TU PO

戴尔·卡耐基

# 语言的突破

风靡全球近100年的成功励志教程



学会轻松地当众说话，就算你很少有机会做公开演讲，也可以从中受益。语言能力是一辈子的财富。

李元秀 / 主编

智慧生存丛书

内蒙古人民出版社

歐洲大學出版集團出品

精采·長銷·暢銷

# 語言的突破

英國雷納威100年紀念出版紀念系列



◎ 雷納威100年紀念出版紀念系列  
◎ 英國雷納威100年紀念出版紀念系列

100週年紀念



內附名人書信集

KA NAI JI YU YAN DE TU PO



戴尔·卡耐基



# 语言的突破

风靡全球近100年的成功励志教程



学会轻松地当众说话，就算你很少有机会做公开演讲，也可以从中受益。语言能力是一辈子的财富。

李元秀 / 主编

智慧生存丛书

内蒙古人民出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

语言的突破/李元秀主编. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2007. 11

(智慧生存丛书)

ISBN 978 - 7 - 204 - 09316 - 8

I. 语… II. 李… III. 口才学 - 青少年读物  
IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 167726 号

## 智慧生存丛书

---

主 编 李元秀

责任编辑 晓峰

封面设计  婴儿制造设计工作室

YING ER ZHI ZAO SHE JI GONG ZUO SHI

出版发行 内蒙古人民出版社

地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷 北京奥达福利装印厂

开 本 850 × 1168 1/16

印 张 500

字 数 3000 千

版 次 2007 年 11 月第 1 版

印 次 2007 年 11 月第 1 次印刷

印 数 1 - 5000 套

书 号 ISBN 978 - 7 - 204 - 09316 - 8/G · 2681

定 价 780.00 元(全二十册)

---

如发现印装质量问题,请与我社联系 联系电话:(0471)4971562 4971659



## 目 录

## 怎样说话能受人欢迎

满足人性的渴望 .....	3
赞美的前提 .....	4
赞美的方式 .....	7
赞美的效果 .....	8
激起人性的尊严 .....	10
运用实例 .....	11
展示希望 .....	12
借助实物 .....	13
幽默的力量 .....	13
幽默能获得成功 .....	14
幽默能解决难题 .....	15
幽默能减轻痛苦 .....	16
幽默能延年益寿 .....	17
幽默能大事化小 .....	18
幽默能调解纠纷 .....	19
幽默能讽刺丑恶 .....	20
幽默能寓教于乐 .....	21
幽默的方法 .....	22
大词小用法 .....	23
戏谑幽默法 .....	25





# 语言的突破

假戏真做法	26
反语幽默法	27
借语作桥法	28
迂回取道法	30
望文生义法	31
随机套用法	32
远近联想法	33
拟人幽默法	34

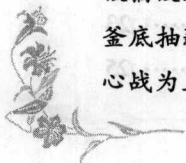
## 语言能力是一辈子的财富

好口才金不换	39
好口才铸就美好人生	40
好口才价值百万	42
好思维决定好口才	43
爱,在我心中	46
演讲最高境界——真善美	47
演讲的几个要点	48
积极心态训练	49
克服恐惧自卑,铸就最棒的口才	50
只要有开口的机会决不放过	53
把演讲当成一种习惯	58
不雅的演讲举止	61



## 如何用语言打动别人

精诚所至,金石为开	65
情寓理中,情理交融	66
装聋作哑,聪明制胜	68
欲擒故纵,施饵钓鱼	70
釜底抽薪,不攻自破	71
心战为上,兵战为下	72

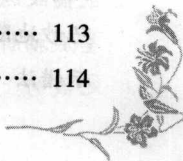




以迂为直,先到终点 .....	74
答非所问,避实就虚 .....	75
晓知以理,动之以情 .....	77
就坡骑驴,借梯登高 .....	78
抓住漏洞,进攻薄弱 .....	80
循循善诱,因势利导 .....	82
融会贯通,巧用联系 .....	83
明知故问,点破道理 .....	84
抛砖引玉,循序引导 .....	85
诱导巧问,以理服人 .....	86
旁敲侧击,迂回包抄 .....	87
巧比妙论,寓讽于喻 .....	89
用激将法,需要引导 .....	93
善用细节,说话有力 .....	95
取喻明理,喻证驳敌 .....	98
明里嬉笑,实则怒骂 .....	99

## 好的语言表达才能左右逢源

看清说话的对象 .....	103
注意对方的心理 .....	104
注意对方的身份 .....	105
注意对方的地位 .....	105
注意对方的性格特征 .....	106
区别对方的知识水平 .....	107
考虑对方的语言习惯 .....	108
顾及对方的情绪反应 .....	108
观察对方的举止状态 .....	110
追求成功的目的 .....	111
解决问题的目的 .....	112
保护自己的目的 .....	113
推销自己的目的 .....	114





# 语言的突破

远离说话的禁忌 .....	114
忌骄傲狂妄 .....	115
忌拖泥带水 .....	116
忌故弄玄虚 .....	117
忌厉声质问 .....	118
机智地自我解嘲 .....	118
摆脱窘境 .....	119
解决难题 .....	119
宽慰自己 .....	120
融洽气氛 .....	120
消除尴尬 .....	121
委婉拒绝 .....	121
增添情趣 .....	122
自我揭短 .....	122
增加人情味 .....	123
机智地模糊应对 .....	124
严守秘密 .....	125
化解矛盾 .....	125
消除猜疑 .....	126
摆脱困境 .....	126
挣脱纠缠 .....	127
留有余地 .....	127
保护隐私 .....	128
平息争议 .....	128
巧妙地转换话题 .....	129
冷场时转换话题 .....	129
危急时转换话题 .....	130
为达到目的转换话题 .....	131
受到嘲讽时转换话题 .....	131
为争取权利转换话题 .....	132
巧妙地随机应变 .....	133
示错法 .....	134



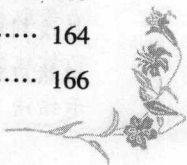




谐音法 .....	134
三点化法 .....	136
颠倒法 .....	138
牵连法 .....	139
诱问法 .....	139
耐心地与人周旋 .....	140
情绪平和 .....	141
反击有力 .....	141
含蓄讽刺 .....	142
巧妙借用 .....	143
艺术地结束交谈 .....	144
征询式收尾 .....	145
归纳式收尾 .....	145
关照式收尾 .....	146
道谢式收尾 .....	147
邀请式收尾 .....	147

## 语言突破的技巧

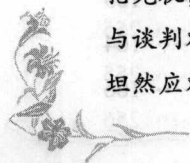
与朋友说话的技巧 .....	151
推心置腹 .....	152
情感导向 .....	153
恪守信义 .....	154
讲究礼仪 .....	155
平等相处 .....	156
绝不质问 .....	158
少谈自己的事 .....	159
与异性说话的技巧 .....	161
相识是缘 .....	162
心心相惜 .....	163
不妨说些废话 .....	164
不妨说些乖巧话 .....	166





# 语言的突破

不妨斗斗嘴 .....	168
随时拉近距离 .....	171
显示一些小缺点 .....	174
与领导说话的技巧 .....	176
不卑不亢 .....	177
抛砖引玉 .....	178
好牌坏牌同时出 .....	180
消除心理障碍 .....	182
用提问补救蠢话 .....	184
别把话说得太肯定 .....	187
无意之中说 .....	188
拐弯抹角地说 .....	189
坐在一条板凳上说 .....	190
运用逻辑推理的方法说 .....	191
与下属说话的技巧 .....	192
以询问替代命令 .....	193
运用对比与心理操纵术 .....	194
亮出竞争对手 .....	196
暗示目标可以实现 .....	197
暗中把目标引向一致 .....	198
激起下属的优越感 .....	199
用疑问的口气说 .....	202
找到共鸣点 .....	203
与客户说话的技巧 .....	205
给顾客说话的机会 .....	205
直截了当说明白 .....	207
取悦对方不落俗套 .....	209
有理更让人 .....	211
耐心听取对方的倾诉 .....	212
抢先机,拔头筹 .....	214
与谈判对手说话的技巧 .....	217
坦然应对 .....	218



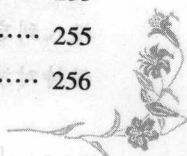


以退为进 .....	219
出其不意 .....	220
恰到好处地沉默 .....	222
不要轻易改口 .....	224
把谈判对手当同事看 .....	225
追求公平的原则 .....	227
<b>如何拥有语言的魅力</b>	
发挥表情语言的魅力 .....	231
微笑 .....	232
眼神 .....	235
眉毛 .....	239
嘴巴 .....	240
鼻子 .....	241
发挥肢体语言的魅力 .....	242
肢体语言的类型 .....	243
肢体语言的特性 .....	244
肢体语言的功能 .....	245
站姿 .....	246
坐姿 .....	247
步态 .....	248
手势 .....	249
委婉拒绝 .....	252
幽默诙谐式 .....	252
相互矛盾式 .....	253
另找原因式 .....	253
岔开话题式 .....	254
热情友好式 .....	254
寻找出路式 .....	255
相反建议式 .....	255
反弹式 .....	256

M U L U



7





# 语言的突破

委婉批评 .....	256
批评的前提 .....	257
批评的方式 .....	259
说服的能力 .....	266
说服之前先了解对方 .....	267
说服要有耐心 .....	268
说服的话要值得听 .....	269
不同的人不同的说服方式 .....	270
调节说服气氛 .....	272
打消对方的防范心理 .....	273
说服要有力度 .....	274
不到最后绝不放弃 .....	276
说服的方法 .....	277
设身处地法 .....	278
名片效应法 .....	279
声东击西法 .....	281
标志效果法 .....	282
察颜观色法 .....	284
层层剥笋法 .....	286
添加佐料法 .....	287
同类相比法 .....	288
先承后转法 .....	290



## 演讲语言的突破

不怕丢脸 .....	295
打开自己的心胸与格局 .....	296
每天拥有好心情——晨间五问 .....	298
创造激情演讲 .....	300
演讲前重温夺魁的情景 .....	301
投入到忘我 .....	302
保持对演讲的高度兴趣 .....	304





人人皆为我师 .....	306
不断演练直到永远 .....	308
10/90 法则(坚持法则) .....	312
训练绕口令练习 .....	314
了解听众从你的演讲中想得到什么 .....	317
照顾听众情绪 .....	323
让听众快乐 .....	324
带着听众做游戏 .....	325
演讲前的精心准备 .....	326
把试讲当作比赛 .....	331
让你的演讲舞台自始至终充满活力 .....	333
运用潜意识力量帮助自己 .....	333
演讲者易犯的 11 种错误 .....	335
优秀演讲者的秘籍 .....	336
赞美听众 .....	338
找回你最棒的人来配合你 .....	339
互动与高潮 .....	340
成功的演讲源自充分的准备 .....	340
如何回应难对付的参与者 .....	343
演讲需要定位 .....	344
演讲完全可以设计 .....	346
学会一分钟自我介绍 .....	353
10 分钟演讲 .....	354
10 分钟演说比赛演讲规则 .....	359
好的声音是一种吸引力 .....	360
健康的声音来自健康的身体 .....	361
语感法则 .....	364
魅力声音的八个要素 .....	365
五种练习声音的秘诀 .....	366
自我评价你的声音 .....	368
语言的来源与口语交际 .....	369
从各种媒体中广泛吸收资讯 .....	372





# 语言的突破

每天大声朗读 30 分钟 .....	374
写作帮助你提升境界 .....	376
如何成为顶尖魅力讲师 .....	376
表情——无声语言胜有声 .....	377
眼神——你的眼睛会说话 .....	379
肢体动作要点 .....	381
手势——用手势牢牢地把握听众 .....	382
如何拥有无穷的演讲魅力 .....	384

# 怎样

## 说话能受人欢迎

---









语言仿佛人的心灵,也有美丑之分。语言的美丑带给人的是两种截然不同的结果:美的语言可加强友谊,增进团结,使人拥有和谐的人际关系和愉悦的心情;丑的语言可成为各种矛盾的导火线,损害团结,破坏人的感情,具有伤害性。人总是向往美好的,美的语言受人欢迎。从形式上看,美的语言包括语气亲切,语调柔和,说话时有亲和力;从内容上看,美的语言包括肯定赞美人,肯鼓励人,以满足人性的渴望,激起人性的尊严。



## 满足人性的渴望

每一个人都希望受到周围的人称赞,希望自己的真正价值被认可,尤其是希望得到朋友的认可。虽然处在极小的天地里,仍然认为自己是小天地里的重要人物。对于肉麻的奉承、巴结会感到恶心,然而却渴望对方发出内心的赞扬。鉴于此,我们不妨遵守“黄金原则”：“希望朋友对我们如何,我们就对他们如何。”——发自内心地称赞他,满足人性的渴望。

林肯曾经说过：“人人都喜欢受人称赞”，威廉·詹姆士也说过：“人本质中最殷切的需求：渴望被肯定。”美国钢铁公司第一任总裁夏布先生也曾说过一段意味深长的话：“我想，我天生具有引发朋友热心的能力，促使人将自身能力发挥至极限的最好办法，就是赞赏和鼓励。来自长辈或上司的批评，最容易葬送掉一个人的志气。我从不批评他人，我相信奖励是使人工作的原动力，所以我喜欢赞美而讨厌吹毛求疵。如果说我喜欢什么，那就是真诚、慷慨地赞美他人。”用赞美来满足人性，这就是夏布成功的秘诀。

