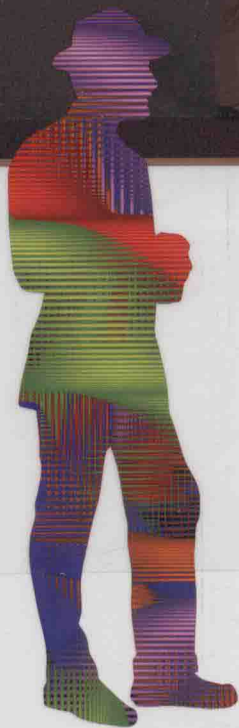


Best-selling global
success
Inspirational classic



畅销全球的成功励志经典

卡耐基经典语言的 突破全集

成功大师卡耐基教我们如何克服恐惧、建立自信、发挥自己的潜力，在各种场合自如地表达自己的观点，声情并茂地阐述自己的见解，从而赢得人们的赞誉。

Best-selling global
SUCCESS
Inspirational classic

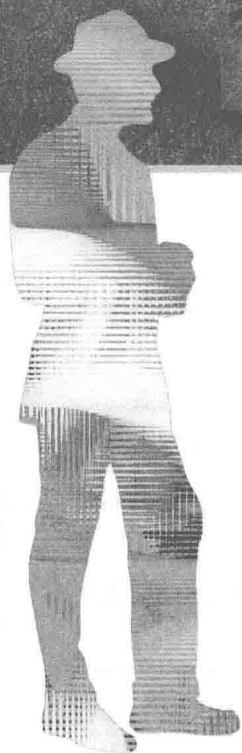


张艳玲◎主编

【畅销全球的成功励志经典】

卡耐基经典语言的 全集

民主与建设出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基经典语言的突破全集 / 张艳玲改编. ——北京: 民主与建设出版社,
2015. 12

ISBN 978 - 7 - 5139 - 0907 - 5

I. ①卡… II. ①张… III. ①演讲 - 通俗读物 IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 269714 号

© 民主与建设出版社, 2015



卡耐基经典语言的突破全集



全案策划:  华图书业
HUATU BOOKS

总策划: 董治国

主 编: 张艳玲

责任编辑: 王颂 王倩

装帧设计: 王洪文

出版发行: 民主与建设出版社有限责任公司

地 址: 北京朝阳区阜通东大街融科望京中心 B 座 601 室

电 话: 010 - 59419778 59417747

印 刷: 北京威远印刷有限公司

开 本: 710 mm × 944 mm 1/16

字 数: 130 千字

印 张: 13

版 次: 2016 年 1 月第 1 版 2016 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 1 - 10000

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5139 - 0907 - 5

定 价: 29.80 元

版权所有 侵权必究

前言 | PREFACE

从来没有哪一个时代的人们像今天这样如此的重视“成功”，“成功”成为这个时代被使用最频繁的字眼之一。那么，什么是成功？成功当指成就功业或达到预期的结果。成功当有两个方面的含义：一是个人的价值得到社会的承认，并被赋予相应的酬谢，如金钱、房屋、地位、尊重等；二是自己承认自己的价值，从而充满自信，并得到幸福感、成就感。成功的含义是丰富的，可惜，在这个时代，很多人过于强调前一种含义，而忽略了后一种意义。而只有造福于社会，获得社会的承认，赢得他人的尊重，才称得上是真正的成功。

事实上，成功是一种积极的心态，是每个人实现自己的理想后，自然而然地产生的一种自信和满足心态。

成功学的历史很短，只有 100 多年。这门学科以社会中各种成功现象为研究对象，从中发现规律，并指导人们走上成功之路。当然，成功没有捷径，但是，有了成功学的指导，有志于成功的人士可以少走弯路。这也是自成功学诞生 100 多年来，一直受到人们关注的原因。

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie, 1888—1955)，美国著名的心理学家和人际关系学家，20 世纪最伟大的人生导师。他一生从事过教师、推销员和演员等职业，这些职业对他以后的事业都有很大的影响。

卡耐基认为，从事有意义的工作，过自己喜欢的生活比赚钱更重要。于是，他在大学时代就开始进行演讲方面的训练，这些训练使他克服了自

卑和怯懦,在与不同的人打交道时,他也格外有勇气,有信心。正是在现实中,他认识到人际交往在一个人的一生中有多么重要,他认为,一个人的成功有15%是由于他的技术专长,而85%是靠良好的人际关系和为人处世的能力。经过多年的研究考察,他最终总结出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。这种方式得到人们的认可,并且不断完善。他开创的“人际关系训练班”遍布世界各地,对数以百万计的人产生了深远的影响。其中不仅有社会名流、军政要员,甚至还包括几位美国总统。

哈佛大学著名心理学家与哲学家威廉·詹姆斯教授说:“与我们应取得的成就相比,我们只不过是半醒着,我们只利用了身心资源的一部分。卡耐基因为帮助职业男女开发他们蕴藏的潜能,在成人教育中开创了一种风靡全球的运动。”

卡耐基一生中写作了《语言的突破》《人性的光辉》《人性的弱点》《人性的优点》《美好的人生》《伟大的人物》《快乐的人生》等多部著作,其中《人性的弱点》一书,是继《圣经》之后世界出版史上又一畅销书。这些著作是卡耐基成人教育实践的结晶,他的思想影响了世界上无数人的生命历程。

《语言的突破》是根据卡耐基的培训材料整理而成的,是卡耐基的重要著作,他教给人们怎样克服恐惧,建立自信,使人们能够顺其自然地发挥自己潜在的能力,能在各种场合发表恰当的见解,表达观点,赢得人们的赞誉。在卡耐基看来,良好的口才、融洽的人际关系、积极的心态是取得事业成功和人生幸福的重要因素。一个有口才的人,具有卓越演讲才能的人能够鹤立鸡群,提前迎来人生和事业的成功。

在本书中,这位成功学大师告诉我们,一个人只要有充分的信心,心中有一股热切的意念,就一定能在大众面前作成功的演讲。要取得语言的突破,最重要的就是克服恐惧,建立自信。其实,不仅是演讲,做别的事情也一样,只要你克服恐惧,用足够的信心去做,就一定会成功,不是吗?也许这也是卡耐基教给我们的更深层的人生哲学。



目 录

前言	(1)
第一章 怎样才能实现成功的演讲	
01 人人都渴望成为演讲家	(2)
02 学习他人的经验	(4)
03 时刻不忘自己将要达成的目标	(10)
04 下定决心一定要成功	(14)
05 把握每一次练习演讲的机会	(16)
第二章 增强自信心是实现成功演讲的前提	
01 人人都有恐惧的心理	(20)
02 无需通篇背诵	(24)
03 给自己成功的暗示	(27)
04 表现得信心十足	(30)
第三章 成功演讲并不难	
01 从切身体会谈起更容易引起共鸣	(34)
02 对自己的主题真情流露并充满热情	(38)
03 让听众产生共鸣	(42)



第四章 做好演讲前的准备工作

- 01 为何大学教授说不过小摊贩 (46)
- 02 给演讲划定一个范围 (48)
- 03 多做积累,有备无患 (49)
- 04 尽量使用描述和例证 (52)
- 05 多用具体、耳熟能详的字眼 (61)

第五章 为你的演讲赋予生命力

- 01 生命力是演讲的灵魂 (70)
- 02 选择自己熟悉的主题 (71)
- 03 让情景重现 (75)
- 04 尽量轻松、热烈 (77)

第六章 与听众一起感受自己的演讲

- 01 依听众的兴趣演讲 (82)
- 02 诚心诚意地赞赏听众 (86)
- 03 与听众融为一体 (89)
- 04 让听众参与你的演讲 (92)
- 05 放低你的姿态 (95)

第七章 简短的演讲激起良好的回应

- 01 一个简单的“魔术公式” (100)
- 02 以自己生活中的事例来说明 (106)
- 03 指出问题的关键,直接向听众提出请求 (111)
- 04 给出理由和听众付诸行动的好处 (113)

第八章 向听众说明情况的演讲

- 01 清楚地陈述和表达 (116)





- 02 限制题材,以配合特定的时间 (118)
- 03 概念条理清楚 (121)
- 04 依次说出自己的要点 (122)
- 05 用大家熟悉的观念阐述新的观念 (123)
- 06 运用视觉效果 (127)

第九章 即席演讲的方法

- 01 练习即席演讲 (132)
- 02 随时做好发表即席演讲的心理准备 (136)
- 03 马上举出事例 (138)
- 04 充满情感和力量 (138)
- 05 适宜的原则 (140)
- 06 即席演讲不等于即席乱讲 (142)

第十章 如何准备长篇演讲

- 01 周全的准备是必须的 (144)
- 02 有吸引力的开场白 (145)
- 03 避免受到不利的注意 (158)
- 04 支持主要观点 (163)

第十一章 结尾一定要迎来高潮

- 01 总结你的观点 (170)
- 02 请求采取行动 (171)
- 03 简洁而真诚的赞扬 (172)
- 04 幽默的结尾 (173)
- 05 以一首名人的诗句结束 (174)
- 06 引用《圣经》经文 (176)
- 07 意犹未尽的高潮 (177)



第十二章 增强记忆的天然法则

- 01 记忆法则之一:加深印象 (182)
- 02 记忆法则之二:重复 (188)
- 03 记忆法则之三:联想 (190)



第一章

怎样才能实现成功的演讲

当众开口,思维敏捷,口若悬河,是使他人心悦诚服的能力,更是一种演讲的艺术。世上没有天生的演讲家,首先自己要有信心,相信自己一定行。

01 人人都渴望成为演讲家

从1912年起,也就是“泰坦尼克号”邮轮在北大西洋冰海沉没的那一年,我就开始设班教授当众演讲的课程。

我演讲课程的第一堂课是示范表演,我先请一些学员上台讲一讲自己来上课的原因,以及自己期望从这种训练中学到些什么。他们当然是人各一词,众说纷纭,但令人诧异的是,大多数人的原因和基本需求却如出一辙:“面对众人讲话时,我就会浑身不自在,总是担心自己说错话,这使我不能集中精力思考,不能清晰地表达自己的想法,甚至都不知道自己究竟在说些什么。我希望通过在这里的学习能增强自信,能随心所欲地思考问题,有逻辑地归纳自己的思想,并能泰然自若地当众站起来演讲,在商场或社交场合侃侃而谈,思路清晰又令人信服。”

这番话你听起来是不是很耳熟?你是不是也曾有过这种感觉?你是否也曾希望自己口若悬河、侃侃而谈、令人信服?即使花再多的钱也愿意。现在你正打开此书,说明你也同样希望获得成功演讲的能力。

我知道你想说什么,如果你有跟我说话的机会,我想你一定会问:“卡耐基先生,你真的认为我能培养出自信,面对众人口齿流利、条理清晰地和他们讲话吗?”

我花费几乎一生的时间帮助人们建立自信、克服恐惧,在参加培训的学员中,很多人的身上都发生了奇迹。那些故事足以让我写很多书。因此,对于你的提问,我的回答是,如果你按照书里的建议去做,勤加练习,你一定就能做得到。

为什么当你站在众人面前时就不能像你坐着时那样,可以清楚地思考?为什么你一站在公众面前讲话,就浑身发抖、声音发颤?当然,你已经意识到,只要通过指导和练习,你就可以逐步改善面对听众时的恐惧



感,从而变得泰然镇定、自信、健谈。

本书不是普通的教科书,书中没有罗列一条条教你说话的规则,也没有教你如何发音、断句,而是我毕生训练人们能有效说话取得的经验的总结。

如果你依照书中的建议,在任何需要说话的时候牢记并运用,你就会成为你想要成为的那种人。

大师金言

恐惧本身是这世上最令人恐惧的,要想成功地在大众面前演讲,首先一定要克服恐惧,做别的事也是同样的道理。

02 学习他人的经验

善于言辞、谈吐自如,无疑对每个人的事业与生活都有很大的益处;能言善辩、口若悬河的演说家更是令人艳羡,让人崇拜。但是,在现实中,毕竟不是每个人都拥有高超的语言技巧,口若悬河的演说才能,我们周围也确实不乏不善说话、沉默寡言之人,虽然他们真的很有能力很有思想。

没有哪个人天生就是大众演说家。在历史的某个时期,当众演讲曾经被视为一门高雅的艺术,人们说话时必须注意修辞、讲究语法,并用一种优雅的演说方式进行演说。比如古希腊、古罗马那些伟大的演讲家——西塞罗、德摩斯梯尼、梭伦等。在这种情况下,要想做个天生的大众演说家更是困难了。现在,我们把演说看成是一种更加广泛的交谈,过去那种风格夸张、声音洪亮的演说方式已一去不复返了。当我们与人一起共进晚餐,在教堂做礼拜,或观看电视、听收音机时,我们都喜欢听到他人率直的真言,并且喜欢那些能够引发思考和讨论的话题,而不喜欢演讲者只是一味地说教。

尽管学校的课本使我们相信,演讲是一个只有少数人能掌握的艺术,只有经过多年的语音语法的训练,才能掌握这个奥秘。但我的教学生涯几乎全部是在向人们证明一点:当众说话其实很容易,只要遵循一些简单而重要的规则就可以了。

1912年,我在纽约市第125街的青年基督协会开始从事教学工作时,对此,我和学生们一样无知懵懂。我早期的教育训练方法,和自己在密苏里州的华伦堡上大学时接受的教育方式大同小异。但很快我就发现这样做是错误的。我竟然把那些商界人士当成大学一年级新生来教育了。我发现韦伯斯特、柏克匹特及欧康内尔的演讲理论毫无用处,让我的学生一味地模仿,对他们来说毫无裨益。我的学生需要的是在商务会议



中有足够的勇气站起来,并向参加会议的人作一番明确的、连贯的报告。于是,我将教科书全部丢掉,站在讲台上,用一些简单的概念,和学员们一起探讨,直到他们的报告词达意尽、深入人心为止。这种方法果然奏效,以至于他们毕业后希望再回来,希望能学到更多的东西。

我希望大家能有机会到我家里或办公室看看世界各地的学员寄来的感谢信。这些信有的来自商界领袖,他们的大名,我们在《纽约时报》和《华尔街日报》能时常看见,也有来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈的明星,当然更多的则是来自家庭主妇、牧师、教师,和一些普通的青年男女。还有一些公司的主管、技术人员、工会会员、大学生和职业女性等,所有这些人都觉得自己需要足够的自信心,需要有在公开场合中表达自己思想的能力,以便让人接纳自己。那些取得一定成效的人,实现自己目标的人心怀感激,特意写信给我表示谢意。

就在我写下这段话的时候,想起一件对我影响深远的事情。很多年前,费城一位很有名气的商人 D. W. 亨特,他也是我教过的数以千计的人中的一位。刚加入我的培训班不久,一天中午,他邀请我共进午餐,吃饭时,他诚恳地问我:“卡耐基先生,我常常收到一些演讲的邀请,我尽量都推辞掉了。可现在我被选为大学董事会主席,以后必须主持会议。您看我这个老头子,还能不能学会演讲?”

我告诉他以往班上和他有类似职务学员的经历,并且承诺,只要他足够努力,我一定会帮他达到目标。

大约3年之后,他再次邀请我共进午餐,同一地点,同一张餐桌,我们回忆起往昔的对话。我问他现在是否已经做到,他露出自信的笑容,还拿出一本红色的备忘录,上面满满当当地排着他未来几个月的演讲安排。

他说:“能够站在讲台上演讲,享受演讲带给我的快乐,是我一生中最高兴和满意的事。”

这还不是全部,D. W. 亨特还自豪地炫耀道,在英国首相出访美国的时候,费城教会邀请这位极少来美国的首相在宗教集会上说几句话,向会场所有在场的人郑重地介绍这位英国首相的不是别人,正是 D. W. 亨特

先生。

就在3年前,还是这位D. W. 亨特先生,正惴惴不安地怀疑自己是不是能够在大众面前流利地表达自己。

他的演讲技巧取得了如此神速的进步是否超出寻常?不!类似亨特先生这样成功的事例成千上万。

再举一个例子,几年前,布鲁克林的一位医生——我们姑且称之为寇蒂斯大夫,前往佛罗里达州度寒假,其度假地距离著名的棒球队——巨人队训练场不远。作为一名热心球迷,他经常去看他们打球,渐渐地他就和球员成了好朋友。

有一天,他被邀请参加一次球队宴会,在侍者送上咖啡和点心之后,一些著名的客人被请上台讲话。在没有任何事先心理准备的情况下,他听见宴会主持人说:“今晚有一位医学界的朋友在场,我们欢迎寇蒂斯大夫上台给我们谈谈棒球队员的健康问题。”

对这个问题他是否有充分的准备呢?当然有。他可以算得上世界上对这个问题准备最充分的人——他是研究卫生保健的,已行医30多年。他可以坐在椅子上与周围的人侃侃而谈,甚至谈上一个晚上。但是,如果让他站起来,面对一群人讲着同样的问题,却是另一回事。他心跳加速,吓得不知所措。他努力试图冷静下来,然而心脏仿佛就要停止跳动。他一生从未作过公开演讲,面对众人,脑海中的种种思想仿佛都长着翅膀飞走了。

该如何面对呢?参加宴会的人都在鼓掌,全部注视着他。他摇摇头,表示谢绝,却引来了更热烈的掌声。“寇蒂斯大夫!说几句吧!”听众的呼声越来越大。

在这种极其沮丧的情绪支配下,他知道自己一旦站起来演讲一定会失败,甚至可能连五六个完整的句子都讲不出来。他站起来转过身背对着自己的朋友,默默地走了出去,深深陷入难堪和耻辱的心理之中。

一回到布鲁克林,他做的第一件事就是报名参加我的演讲训练课程——他再也不愿意陷入哑口无言的困境中了。



类似他这样的学生,是老师最乐意碰到的,因为他有迫切的需要,渴望提高自己当众演讲的能力。这种愿望是如此坚定,使他毫无怨言地刻苦练习,不遗漏任何一课。

努力带来的进步令他自己都感到惊讶,结果大大超出了他的希望。上完第一阶段的课程,他紧张的情绪就消失了,信心越来越强。两个月后,他已成为班上的明星演讲家,并且开始接受邀请到各地演讲。到后来,他十分喜欢和享受演讲时那份欣喜的感觉和所获得的荣誉,更庆幸自己在演讲过程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讲之后,立即邀请他到全市各地为共和党发表竞选演讲。如果这位政治家知道,就在一年前,这位演讲家曾经因害怕面对观众而张口结舌,在羞愧之中不得不离开一个宴会,那他一定会大吃一惊的。

要想让自己获得自信、勇气和能力,以便在你当着一群人发表谈话时能够冷静而清晰地思考,这并不像大多数人所想象的那么困难,演讲并不是上帝专门恩赐给某些人的礼物。就像打高尔夫球一样,任何人都可以发掘出其潜在的能力,只要你有这样去做的充分欲望就行。

还有另外一个例子。已故的 B. F. 古利奇公司董事长大卫·古利奇先生有一天来到我的办公室。“我这一生中,”他开始说,“每逢自己要讲话时,没有一次不是惊恐万分的。身为董事长,我不可能不主持召开会

议。董事们都是我多年熟悉的常客，我们围桌而坐时，我同他们畅谈自如，一点障碍也没有。然而，一旦要我站起来讲话，我就会不知所措，一个字也说不出来。这种情形已经很多年了。我不相信你能帮到我，因为我的问题实在太严重了，而且也已经很久了。”

“噢，”我说，“既然你认为我帮不上你的忙，为什么还来找我呢？”

“只为一个原因，”他答道，“我有一个会计师，他替我处理账目问题，他是个很害羞的人。他要进自己的办公室之前，必须经过我的办公室。多年来，每当他在我办公室走过时，总是小心翼翼，眼睛看着地面，一句话也不说。不过最近，他整个人好像变了一样。现在，他再经过我办公室的时候，总是下巴抬起，眼里闪着丝丝亮光，而且还主动地向我打招呼，‘早上好，古利奇先生。’他信心十足，神采奕奕。对于他的这种改变，我感到十分惊讶，我问他：‘你中了什么魔法？怎么会有这么大的变化？’他告诉我，他是因为参加了你的演讲训练课程，才变成现在这样的！就是因为这样，我也想来试试。”

我坚定地告诉古利奇先生，如果他来参加培训班，并按照我要求的去做，不用几个星期，他将会喜欢上在公众面前说话的感觉。

“你如果真能让我做到这一点，”他回答，“那我就是世上最快乐的人了。”

后来，他参加了培训班，并取得了惊人的进步。3个月后，我请他参加在阿斯特饭店舞厅举行的一个3000人的聚会，并安排他向大家谈一谈他从我们的培训课中得到的帮助。他说非常抱歉，因为事先跟别人有约，所以他不能参加。可是第二天，他打来电话对我说：“我要向你道歉，我把约会取消了。我要来参加聚会，并接受你的演讲安排，这是我欠你的。我要把训练中的收获真实地告诉给大家。我这么做，是想通过我自己的切身体会来激励大家，让他们也能主动地消除那些残害生命的恐惧感。”

本来，我只给他安排了两分钟的演讲时间，结果他对着3000人说了足足10多分钟！

像这样的奇迹，在我的培训班大概有几千起。我亲眼看到那些男男