



时光文库008
职场励志[08]



语言的突破

THE QUICK & EASY WAY TO
EFFECTIVE SPEAKING

[美] 戴尔·卡耐基◎著 云中轩◎译



突破语言障碍，练就无敌金口才，
打造你的超强气场

与《人性的弱点》、《人性的优点》齐名的
卡耐基三大畅销著作之一



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

语言的突破

THE QUICK & EASY WAY TO
EFFECTIVE SPEAKING

[美] 戴尔·卡耐基◎著 云中轩◎译



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

语言的突破 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 云中轩译. —上海: 立信会计出版社, 2012.7

(时光文库)

ISBN 978-7-5429-3479-6

I. ①语… II. ①卡… ②云… III. ①演讲学-通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第081461号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 赵志梅 陈 瑶

封面设计 久品轩

语言的突破

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号 邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389 传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com 电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net 电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 北京楠萍印刷有限公司

开 本 720毫米×920毫米 1/32

印 张 11

字 数 146千字

版 次 2012年7月第1版

印 次 2012年7月第1次

印 数 1-15000

书 号 ISBN 978-7-5429-3479-6/H

定 价 18.80元

如有印订差错, 请与本社联系调换

戴尔·卡耐基简介



戴尔·卡耐基，被誉为20世纪最伟大的人生导师，一生中写作了《语言的突破》、《林肯传》、《人性的弱点》、《美好的人生》、《伟大的人物》、《人性的优点》、《快乐的人生》等多部作品。这些书构成了卡耐基为人处世、通向成功之路的成功学体系，与他的成人教育培训班相辅相成，改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活。

卡耐基于1888年11月24日出生在美国密苏里州的一个贫苦农民家庭。他是一个朴实的农家子弟，童年和美国中西部农村的其他男孩子并没有什么不同，他帮父母干杂事、挤牛奶，即使贫穷也不以为然。这或许是因为他根本不觉得自己家里很贫穷。在那个没有农业机械的年代，他和父亲同样做着那些繁重的体力活，而一年的辛劳却可能因为一场水灾而付诸东流，或者被骄阳晒枯了，或者喂了蝗虫。卡耐基眼见父亲因为这些永无终止的操劳而备受折磨，发誓绝不拿自己的一生来和天气及收成赌博。

戴尔·卡耐基简介



如果说卡耐基的童年和其他农村男孩子有什么不同的话，那主要是受到他母亲的强烈影响。她是一名虔诚的教徒，在嫁给卡耐基的父亲之前当过教员。她鼓励卡耐基接受教育，她的梦想是让儿子将来当一名传教士或教师。

1904年，卡耐基高中毕业后就读于密苏里州华伦斯堡州立师范学院。他虽然得到全额奖学金，但由于家境的贫困，他还必须参加各种工作，以赚取必要的学习费用。这使他感到羞耻，养成了一种自卑的心理。因而，他想寻求出人头地的捷径。

在学校里，具有特殊影响和名望的人，一类是棒球球员，一类是那些辩论和演讲获胜的人。他知道自己没有运动员的才华，就决心在演讲比赛上获胜。他花了几个月的时间练习演讲，但一次又一次地失败了。失败带给他的失望和灰心，甚至使他想到自杀。然而第二年里，他开始获胜。

当时，他的目标是得到学位和教员资格证书，好在家乡的学校教书。

但是，卡耐基毕业后并没有去教书。他前往国际函授学校总部所在地丹佛市，为该校做推销员，薪水是一天2美元，这笔佣金可以支付他的房租和膳食，此外还有推销的提成。

语言的突破

Yu Yan De Tu Po

卡耐基尽管尽了最大的努力，但是并不太成功，于是又改而推销肉类产品。为了找到这种工作，他一路上免费为一个牧场主人的马匹喂水、喂食，搭这人的便车来到了奥马哈市，当上了推销员，周薪为17.31美元，比他父亲一年的收入还要高。

卡耐基的推销虽然干得很成功，成绩由他那个区域内的第25名跃升为第一名，但他拒绝升任经理，而是带着积攒下来的钱来到纽约，当了一名演员。作为演员，卡耐基唯一的演出是在话剧《马戏团的包莉》中担任一个角色。在这出话剧旅行演出一年之后，卡耐基断定自己干戏剧这行没有前途，于是他又改回推销本行，为一家汽车公司推销汽车。

但做推销员并不是卡耐基的理想。

在从事汽车推销时，他对自己的能力很怀疑。有一天，一位老者想买车，卡耐基又背诵了那套“车经”。老者淡淡地说：“无所谓的，我还走得动，开车只不过是尝一尝新鲜劲儿，因为我年轻时曾梦想成为汽车设计师，那时还没有汽车呢……”

老者的一番话慢慢吸引了卡耐基。他详细地和老者讨论起公司的情况，后来话题又转到了他们的生活方面。卡耐基讲述了自己最近的烦恼：

戴尔·卡耐基简介



“那天凌晨，对着一盏孤灯，我对自己说，我在做什么，我的梦想是什么，如果我想要成为作家，那为什么不从事写作呢？您认为我的看法对吗？”

“好孩子，非常棒！”老者的脸上露出轻松的笑容，继而说：“你为什么要为一个你不关心又不能付你高薪的公司卖命呢？你不是想赚大钱吗？写作，在今天也是个好行当呀！”

“不，老先生，放弃工作是不可能的，除非我有别的事可做。但是我能做什么呢？我有什么能力能让自己满意地赚钱和生活呢？”卡耐基问。

老者说：“你的职业应该是能使你感兴趣，并发挥才能的。既然写作很适合你，为什么不试一试？”

这让卡耐基茅塞顿开。埋藏在胸中奔涌已久的写作激情被老者的几句话激活了。

从那天起，卡耐基决定换一种生活。他要当一位受人尊敬、爱戴的伟大作家……

一个偶然的时机，卡耐基发现自己所在城市的青年会在招聘一名讲授商务技巧的夜大老师。于是他前去应聘，并且被录用。

卡耐基的公开演讲课程，不仅包括了演讲的历史，还有演讲的原理知识。除此之外，他还发明了一种独特而非常有效的教学方式。

语言的突破

Yu Yan De Tu Po

他第一次为学员上课时，就直接点名让学员谈他们自己，向大家讲述他们日常生活中发生的事。当一个学员说完以后，另一个学员接着站起来说，然后再让其他学员站起来说。这样，直到班上每一个学员都发表过简短的谈话。卡耐基后来说：“在不知道究竟该怎么办情况下，我误打误撞，找到了帮助学员克服恐惧的最佳方法。”从此以后，卡耐基这种鼓励所有学员共同参与的教学方法，成为激发学员兴趣和确保学员出勤的最有效方法。虽然这种方法在当时尚无先例，也没有什么方法可以评定他这套方法的效果，但它确实奏效了，并且已经在全世界教出了许多更会说话且更有信心的人。

这一哲理的成功，可以从成千上万名毕业学员写来的信中得到证明。写这些信的学员有工厂工人、家庭主妇、政界人士、公司负责人、教师及传教士，他们的职业遍及各行各业。

卡耐基于1955年11月1日去世，只差几个星期就67岁。追悼会在森林山举行，被葬在密苏里州他父母亲的附近。

1955年11月3日，华盛顿一家报纸刊载了下面这段文字：“那些愤世嫉俗的人过去常常揣测，如果每个人都接受并且遵照卡耐基的话语去做，那将会成什么局面？卡耐基先生在星期二去

戴尔·卡耐基简介



世了，他从来不屑于这些世故者的风凉话。他知道自己所做的事，而且做得极好。他在自己的书中和课程上，努力教导一般人克服无能的感觉，学会如何讲话、如何为人处世。”

“千百万人受到他的影响，他的这些哲理如文明一样古老，如‘十诫’一般简明，但是对于人们在这个狂乱的年代里获得快乐和成就极有帮助。”

语言的突破

Yu Yan De Tu Po

6

前 言



《语言的突破》是一本帮助你突破语言障碍从而获得成功的书,是卡耐基最早的作品之一。

长期以来,本书作为“卡耐基公开演讲与人际关系课程”的主要教科书之一,被广泛应用,译成几十种文字,成为与《人性的弱点》《人性的优点》齐名的卡耐基最具代表性的三大著作之一。

本书最初的版本是1926年卡耐基根据自己讲授演讲课程的心得体会和学员的学习经验,写的一本题为《公开演讲:企业人士的实用课程》的教科书。几经修订,于1931年以《语言的突破》为名正式出版发行。

用卡耐基自己的话说,这本书并不是按一般规律写作的,而是像孩子一样成长起来

前 言



的。它是从大量的调查、研究中成长发育,是由无数人的演讲经验提炼而成的。卡耐基认为世界上没有天生的演讲家,要让你的演讲能力更上一层楼,不仅要克服恐惧、树立自信,掌握演讲、说话时应注意的方法和技巧等,还要努力向前,并向自我挑战,有追求人生理想、实现自我价值的坚定信念。

口才艺术作为卡耐基开始教授人际关系知识的起步内容,到后来也一直是卡耐基思想最核心的部分之一。无论从事何种工作的人,如果能够灵活运用本书中的方法,都能获得意想不到的收益。

译者

2012年3月

语言的突破

Yu Yan De Tu Po

8

目 录

第一章

有效沟通的基本原则

演讲的基本技巧：勇气和自信	2
借别人的经验鼓起勇气	5
时刻不要忘了你的目标	15
立下必须成功的决心	18
抓住一切机会——练习	22
充分准备，培养自信心	24
当众说话的本质	25
做准备的适当方式	30
立下决心，必须成功	35
表现得信心十足	37
有效说话的简单方法	41
说自己的经历或研究过的事	42
对选择的题材充满热忱	50
激发听众与你产生共鸣	53



第二章

演讲、演讲者和听众

如何准备演讲	58
演讲内容具体化	59
主题尽量集中	60
发展预备力	61
使演讲富含描述和例证	64
用明确熟悉的语言制造心理图像	74
让你的演讲具有生命力	85
选择自己热衷的话题	87
重现自己对题目的感觉	91
用热烈的方式表达	92
与听众共同感受你的演讲	93
根据听众的兴趣进行演讲	94
给予诚恳、真心的赞赏	99
与听众融为一体	100
在演讲中与听众互动	106
采取低姿态	107

第三章 不同类别的演讲要领

以简短的演讲获得良好回应	110
举出例证——那些来自于生活中的实例 ...	117
说出重点,期望听众做什么	124
讲出理由或听众可以获得的利益	126
说明情况的演讲	129
限制时间以配合演讲主题	131
把概念弄得有条理	132
依次说出自己的要点	133
用大家熟悉的观念阐述新观念	135
用图像表达使事件通俗易懂	136
尽量避免使用专业术语	137
利用视觉辅助工具	140
说服力演讲	144
以真诚赢取信心	146
得到听众的赞同的方法	146
以带有感染性的热诚来讲述	149
向听众表示尊敬和关爱	150
以友善的方式开始	151
即兴演讲	157

即兴演讲需要经常练习	159
随时做好即兴演讲的心理准备	162
直接进行举例	163
语言有力而带有生气	164
此时此地,马上开始	165
是即兴而谈,非随兴而讲	166

第四章

有效沟通的艺术

发表演讲的合适态度	168
打破羞怯不安的心态	168
要做好自己	170
培养良好的演讲态度	174
全心投入演讲之中	180
练习使声音有力且富有弹性	181
让你的演讲更加自然	183
台风与个性	194
演讲之前要充分休息	195
不要忽略衣着与态度	196
把听众聚集在一起	199
注意演讲场所的环境	201
保持良好的姿态	205

第五章

有效说话的挑战

介绍演讲者、颁奖与领奖	218
认真准备自己要说的话	220
“题目—重要性—演讲者”公式	222
要充满热诚	228
要真心诚意	229
认真准备颁奖辞	230
在答辞中表达真诚的感情	232
组织好较长的演讲	234
用开场白引发听者兴趣	236
要求听众举手作答	248
使用展示物	252
避免受到不利的注意	257
支持主要意念	264
达到高潮性的结尾	269
请求采取行动	280
要求他们做明确的事	281
要求听众做力所能及的反应	282
尽量使听众易于根据请求而行动	282
简洁而真诚的赞扬	282

幽默的结尾	283
以一首名人诗句作为结束	285
高潮	287
善用已经学得的技巧	292
在日常谈话中使用特殊的细节	294
在工作中使用有效的说话技巧	296
寻找机会当众说话	296
必须一直坚持	298
想象你将获得的成就	301

第六章

增强记忆力的有效法则

自然法则之一：印象	308
自然法则之二：重复	319
自然法则之三：联想	323

语言的突破

Yu Yan De Tu Po

6