

戴尔·卡耐基励志经典系列

典藏版

突

SUDDEN



FINANCIALS

破

戴尔·卡耐基◎著

良石 陶然◎编译



内蒙古文化出版社

突

SUDDEN

戴尔·卡耐基
金牌图书

ALS SLSALS

破

戴尔·卡耐基◎著

良石 陶然◎编译

④ 内蒙古文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

突破/(美)戴尔·卡耐基(Carnegie,D.)著;良石,陶然
编译. —呼伦贝尔:内蒙古文化出版社,2007.12

(戴尔·卡耐基励志经典系列;3)

ISBN 978-7-80675-572-3

I. 突… II. ①卡…②良…③陶… III. 成功心理学-通俗
读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 185712 号

戴尔·卡耐基励志经典系列——突破

出版发行 内蒙古文化出版社

(呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街4付3号)

直销热线 0470-8241422 邮 编 021008

印刷装订 北京市业和印务有限公司

责任编辑 刘百岁

封面设计 大象工作室

开 本 710×1000 毫米 1/16

印 张 23

字 数 296 千

2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

印 数 1-5000 册

ISBN 978-7-80675-572-3/B·046

定 价 32.80 元

Preface 前言

在现代商业社会中，我们常常会为别人的能说会道、口若悬河、妙语连珠而拍案叫绝。语言表达，并非仅仅是天赋的话语能力，在那些生动流畅的语言背后，充满了人生的智慧和科学的训练。无疑，在语言训练和语言智慧这一看似平凡却又神秘的领域，卡耐基先生是遥遥领先地走在前面的。

Dale Carnegie 戴尔·卡耐基——一个出生于美国西部的贫困农家子弟，青少年时期曾充满自卑、挫折感、恐惧和忧郁，不安无时无刻不深深地笼罩在他的心中。他曾经饱受奚落、嘲笑，甚至一度想要自杀，了此余生。幸好，他最终选择了坚强，通过不断的自我磨练，运用心理学知识及人类共同的心理特点进行探索和分析，从百般痛苦煎熬中浴火重生，并开创和发展了一种融演讲术、做人处世、推销和管理等训练方式，影响了不同国籍、不同时代的千百万人，成为“成功学之父”。

卡耐基的突破，在于他更早的意识怎样勇敢地做自己的主人，绝不让自卑与挫折感在自己的内心驻留。他以超人的智慧、严谨的思维，从道德精神和行为准则这些方面，指导万千读者。给你安慰，给你鼓舞，使你从中汲取力量。从而，改变你的生活，开创你崭新的人生。

《突破》是卡耐基的经典作品之一，曾被译成二十八种文字，是近代世界出版史上著名畅销书！

这本经专家学者精心编译的《突破》，系戴尔·卡耐基的重点作品之一，它被誉为：语言训练最通俗的指引；演说起步最实用的教程；谈判对局最简明的方略。

无论是语言训练，或者在更多的人生思考之中，我们都渴望自己能有更多的突破！

突破固定模式。

突破心理障碍。

突破各种关隘。

突破现有法则。

突破形式束缚。

突破行为制约。

突破思维习惯。

突破程序常态。

突破心理底线。

究竟应该怎么样去实现突破？当今世界最伟大的成功学家在这里与你娓娓而谈，你今后成功，也许就是因为现在阅读的这本书！

不论你将成为光芒四射的太阳，或者成为夜空闪烁的星星；生活不以大小来决定你的成败，只要你能成为最好的自己！

卡耐基留给我们的不仅仅是他的著作，其真正的价值是：他把成功的技艺传授给了每一个渴望有所成就、渴望出人头地的年轻人。

Contents 目录

► 突破之一:突破语言固定模式 ►►►►►►

1. 语言的成就	1
2. 引领之光,别开生面	14
3. 磁性语言,吸引之中	18
4. 消灭语言身后的阴影	30
经典演讲范例	41
5. 读书万卷辞汇丰	43
6. 创意表达,一次足够	46
7. 大声朗读 80 分贝	47
8. 记住要点,一招致胜	48
9. 事实联系法	49
10. 急中生智,化险为夷	51
经典演讲范例	53

► 突破之二:突破语言心理障碍 ►►►►►►

1. 别怕,听众不是敌人	54
2. 不再羞怯,呈现自我	55
3. 勇气与信心同在	57
4. 捅破那层窗户纸	59
5. 目录,自己掌控	61
经典演讲范例	62
6. 信心百倍,感染听众	64
7. 心理暗示,卓有成效	65
8. 用能量做你的后盾	67
9. 训练自信心	68
10. 收获成功快乐	70

► 突破之三:突破语言训练的关隘 ►►►►►►

1. 让语言“强起来”	73
-------------------	----

2. 别让对方说“不”	75
3. 自嘲！甩开窘迫	76
4. 幽默的力量	77
经典演讲范例	79
5. 周旋！弹性的技巧	82
6. 转移话题，恰到好处	84
7. 抛弃空洞的语言	86
经典演讲范例	88
8. 微笑的魅力	90
9. 用笑话活跃气氛	91
10. 智慧幽默有内涵	93
经典演讲范例	96
11. 批评，收敛锋芒	99
12. 运用反语出效果	101
13. 赞美的艺术	103
14. 倾听是无声的语言	104
15. 道歉是真诚的声音	107
经典演讲范例	109
16. 礼貌用语如沐春风	114
17. 称呼的礼仪	115
18. 话题恰当，便利沟通	116
19. 语言得体是功夫	117
经典演讲范例	119

⑤ 突破之四：突破演说的法则 ⑤⑤⑤⑤⑤⑤

1. 生活的感悟，大众的话题	122
2. 点燃热情火焰	124
3. 演说的灵魂是信念	128
4. 群体的力量靠聚集	129
经典演讲范例	132
5. 精心策划，自然领先	136
6. 引人注目的开场白	137
7. 演说从事例展开	141
8. 悬念！形成磁场	143

经典演讲范例	146
9. 演说的震撼力	149
10. 善用统计数据	150
11. 专家的分析帮你说话	153
12. 营造欢乐有技巧	154
经典演讲范例	158
13. 态度决定方式	160
14. 演说顺序三形态	161
15. 重点内容告诉听众	162
16. 努力营造戏剧性	163
经典演讲范例	166
17. 语言要点,生动鲜活	171
18. 比喻要适合听众	172
19. 运用数字形象化	173
20. 使用视觉辅助	176
21. “专业词汇”演说累赘	178
经典演讲范例	181
⑤ 突破之五:突破演说模式的束缚 ⑤ ⑤ ⑤ ⑤ ⑤ ⑤	
1. “魔术公式”	184
2. 演说目标与要领	186
3. 细节充满力量	189
4. 实例使演说更丰满	190
经典演讲范例	192
5. 调动听众兴趣	197
6. 赠人玫瑰,己手余香	200
7. 直率坦诚,相同观点	201
8. 让听众接纳自己	203
经典演讲范例	207
9. 微妙的心理认同	209
10. 演说传递互动性	210
11. 不可居高临下	212
12. 维护听众的尊严	214
经典演讲范例	217

◎ 突破之六: 突破演说选题的制约 ◎ ◎ ◎ ◎ ◎ ◎

1. 你想表达什么	219
2. 演说选题无极限	221
3. 自我背景的选题方向	223
4. 题材的可控范围	224
5. 精彩五分钟	225
6. 背诵讲稿最愚蠢	227
经典演讲范例	229
7. 声音力度, 弹性运用	231
8. 自然流畅、魅力无穷	233
9. 台上三分钟, 台下十年功	234
10. 训练在生活中进行	236
经典演讲范例	238

◎ 突破之七: 突破演说思维习惯 ◎ ◎ ◎ ◎ ◎ ◎

1. 你的台风, 与众不同	242
2. 精神储备, 以逸待劳	243
3. 把握形象内与外	244
4. 灵动的肢体语言	247
5. 演说的场所与环境	252
经典演讲范例	255
6. 怎样策划结束语	256
7. 归纳你的论点	261
8. 鼓励听众, 有所行动	262
9. 名言名句, 宜做结语	263
10. 结束演说, 干脆利落	265
11. 幽默的结尾很精彩	266
12. 演说收尾, 出现高潮	267
经典演讲范例	268
13. 即席演说的心理准备	270
14. 即席演说贴切场合	273
15. 即席演说的能量储备	274
16. “信口开河”临场大忌	275
经典演讲范例	277



17. 推介型演说的要点	278
18. 收集资料,有备而来	279
19. “题——重——讲”灵活方式	281
20. 介绍性表述的技巧	284
21. “人类心灵的渴望”	285
经典演讲范例	287

⑤ 突破之八:突破谈判程序的常态 ▶▶▶▶▶▶▶

1. 谈判应具备的能力	288
2. 造就谈判高手	289
3. 如何避免出错	292
4. 自信!迎难而上	294
5. 时间策略靠耐心	295
6. 休息策略是缓冲	297
7. “流星战术”	298
8. “打断战术”	299
9. “金蝉脱壳”	300
10. “俘获”对手	301
11. 选择适宜的谈判术	302
12. 寻找隐藏的结论	303
13. “含糊其辞”必有原因	305
14. 发现价值假设	306
经典演讲范例	309
15. 掌控局面的技巧	311
16. 挖掘相互合作点	313
17. 维持融洽气氛	315
18. 调整态度,化解冲突	317
19. 察颜观色,了解对手	318
20. 避免被动五要点	319
经典演讲范例	321

⑥ 突破之九:突破谈判对手心理底线 ▶▶▶▶▶▶▶

1. 应对强硬型对手	322
2. 应对攻击型对手	325
3. 应对搭档型对手	326



4. 应对团体型对手	328
5. 应对逼迫型对手	329
6. 应对防御型对手	332
7. 知己知彼,百战百胜	333
8. 理性的德国人	334
9. 强硬的美国人	335
10. “网状”的日本人	337
11. 含蓄的中国人	338
12. 随和的北欧人	338
13. 豪爽的阿拉伯人	339
经典演讲范例	341
14. 弄清底线,胜券在握	347
15. 坚持“持久战”的心理准备	348
16. 分解目标,分段突破	349
17. 决定拍板,慎之再慎	351
18. 拒绝!也要温和巧妙	352
19. 绽放思维与智慧之花	354
经典演讲范例	357



突破之一：突破语言固定模式

1

语言的成就

演讲者优雅的风度、雄辩的技巧在戴尔脑海中生根发芽，最后他明白了，原来自己梦寐以求地想当一名演讲家。

戴尔·卡耐基，1888年出生于美国密苏里州的一个农民家庭。

1906年，卡耐基在瓦伦斯堡州立师范学院学习时，他面临着许多困难。由于父亲付不起上大学的住宿费用，他每天都要在马背上颠簸十几英里的路程；还必须在干完农活后才能研读功课。由于贫穷，他无法参加学校中的许多活动，这一切，使他产生了自卑感。细心的母亲发现了这一点，就建议他参加学校的辩论队。她意识到：演讲，也许可以给儿子带来他所需要的勇气和信心。

——就这样，卡耐基开始了他走向成功的人生之路。

如果不是卡耐基选择了辩论和演讲，如果当时瓦伦斯堡州立师范学院不重视学生的公众辩论和演讲能力，那么，也许戴尔·卡耐基最多只能被培养成为一名成功的牧师或神职人员或教师。

卡耐基在学校里观察到这样一个现象：学院辩论会及演讲赛非常吸引人，胜利者的名字不但广为人知，而且还往往被视为学院的英雄人物，这是一个成名和成功的最好机会。

不过，促使卡耐基走上演讲这条道路还有其他因素。

刚进入学院的戴尔对自己几乎不抱任何希望，对自己笨拙的外表和破烂的衣服感到自卑。

由于遭受洪水，卡耐基家的农场损失惨重，玉米和小麦几乎颗粒未





收。当时的戴尔已经深深地体会到，如果不改变自己的生活，就会像父亲那样狼狈和辛酸。不能重蹈父亲的覆辙，但怎样改变呢？

戴尔陷入了深深的思索中。他想起了一年前母亲对他说的话：

“你怎么不想想在其他方面超过别人呢？”

的确，每个人都有优势和劣势，避开劣势发挥优势是最佳的人生选择。

最后，戴尔选定了目标，并开始为之而不懈努力。

当然，要想在瓦伦斯堡州立师范学院的演讲赛中夺冠并非是一件容易的事。首先，参赛者必须加入一个社区，只有当他赢得了社区内的所有比赛后，才有资格参加社区之间的比赛。

戴尔·卡耐基并非有演讲的天赋，尽管当时曾有一位满怀信心的文化讲习会主讲人断定他将具有非凡的演讲能力。

卡耐基参加了十二次比赛，却屡战屡败。

最后一次比赛败北后，戴尔开始对自己的能力产生怀疑，所有美好的希望粉碎了，他拖着疲惫的身子，筋疲力竭、意志消沉地在 102 号河畔久久地彷徨。

总是失败，对人的信心是极大的打击。三十年后戴尔·卡耐基谈及第一次演讲失败时，还以半开玩笑的口吻说：

“是的，虽然我没有找出旧猎枪和与之相类似的致命东西来，但当时我的确想到过自杀……”

“我那时才认识到自己是很差劲的……”

人的一生犹如一盘漫长的磁带，它将忠实地记录下各种路人的音响，有无为者的叹息，绝望者的哀鸣，玩世者的贫笑，也有进取者激越昂扬的高歌，改革者奋不顾身的绝唱，开拓者震天动地的呼啸……

当现在的人们面对卡耐基的成功之路时，已经把他当作一位激越的进取者和勇敢的开拓者。即便是在这位声名赫赫的成人教育家、交际大师溘然辞世半个多世纪的今天，人们在认真地探讨他的教学课程的同时，也不难明白一点：卡耐基本人的经历就是一部活生生的教材。

卡耐基就是卡耐基，在瓦伦斯堡州立师范学院，经历了一连串失败后，戴尔·卡耐基尽管也曾有过短暂的消沉，但却转瞬即逝，马上就振作精神重新面对生活。

“在哪里跌倒了，就在哪里站起来。”戴尔·卡耐基这样说，也这样做。



当年的瓦伦斯堡人一定不会忘记，在瓦伦斯堡州立师范学院附近的102号河畔，经常有一位身材颀长清瘦，但衣着破旧的年轻人，一边踱着步，一边背诵着林肯及戴维斯的名言，并不时地做一些手势和面部表情训练。这就是卡耐基决心再次迎接挑战的准备。

有一次，戴尔·卡耐基正练习自己的一篇演讲稿，神情专注，还不时夹杂着手势。这时，附近的一位农人见此情景，以为出现了一位疯子，立即报告了附近的警察，当警察气喘吁吁地跑来时，戴尔才明白发生了什么事。

功夫不负有心人，只要不断地努力，就一定会获得成功。

1906年，戴尔·卡耐基以《童年的记忆》为题发表演讲，获得了勒伯第青年演讲家奖。戴尔在中学时代就有过写作的梦想，这篇讲稿是他写作的一次尝试，他把自己完全假想成另外一种角色的讲稿至今还存在瓦伦斯堡州立师范学院的校志里。

戴尔·卡耐基在学院公众演讲赛中的获胜，是他走向成功的新的开始。

由于卡耐基取得了成功，他的经验引起了人们的注意。许多学生纷纷找到他，请求接受演讲训练，这恐怕是卡耐基后来教学课程的雏形。

最后促使戴尔·卡耐基走上成人教育之路的一个重要因素，恐怕也就是他在瓦伦斯堡州立师范学院训练学生的成功。

戴尔·卡耐基在后来的回忆中不无自信地这样说道：

“我虽然经历了十二次失败，但最后终于赢得了辩论比赛，更为激励我的是，我在学院训练的男孩赢了公众演讲赛，女孩也获得了朗读比赛的冠军，从那一天起，我知道我该走怎样的路了……”

1908年，戴尔·卡耐基虽然仍旧很贫穷，但情况已有很大变化，与两年前进入师范学院时已有天壤之别了。

他已成为全院的风云人物，在各种场合的演讲赛中大出风头。全院的师生已是对他刮目相看了。

但卡耐基并不满足于此，他要走出学院，进一步扩大自己的演讲影响。

戴尔·卡耐基决定赴波斯顿的原因当然与他少年时想当一名演讲家的梦想有关。而这个梦想的形成，却与瓦伦斯堡学托扩湖教育性集会的启示密切相关。

学托扩湖教育性集会始于1873年，纽约的学托扩湖是一种充满宗



教意味的成人教育课程。到1878年，该课程已为一般大众所接受。教师、牧师演讲家云集这里教授文学、科学及宗教学。

1903年，戴尔·卡耐基目睹了学托扩湖演讲者在瓦伦斯堡的一次演讲。

那位演讲者是位旅行家，他以雄辩的技巧、扣人心弦的故事深深地影响了少年戴尔，有几句演讲词更是让戴尔一生铭记：

“一个农村男孩，无视贫穷，他甚至不顾眼前的一切而努力奋斗，他一定会成功的！”演讲者说完便问听众：

“谁将是那个男孩呢？”

接着他又自问自答：“各位先生、女士，你们正看着他呢？”

演讲者的手指顺便指了一个方向，但戴尔·卡耐基觉得正好指向了他自己。

从此，演讲者优雅的风度、雄辩的技巧在戴尔脑海中生根发芽，最后他明白了，原来自己也在梦寐以求地想当一名演讲家。

在经历了失败的推销员生涯后，卡耐基心中已描绘了自己的未来。他对自己说：

“既然我决定放弃工作，努力写作，我就应该有好的心态审视自我。我要像太阳一样燃烧，照亮黑暗的街道上的行人，我得努力寻找一条展示自我的捷径。在未来的日子里，我要灵活地面对生活，开创一条全新的成功之路，让我的天赋发挥到极致。”

这是卡耐基的生活宣言，是向自我的挑战。

一天晚上，卡耐基正赶往自己的住所，走着，走着，他突然发现这条街上虽然很多门户都关了，可是人很多，有些不同一般的热闹，而且还有许多来来往往的自行车和高声谈笑的人群。卡耐基一眼就瞧见一座五层楼的房子附近有很多来往的人，他走过去想看看究竟是怎么回事。

卡耐基走得越近看得越清楚，他还看到一些年轻人、中年人聚在一起，男男女女地混杂着，仿佛在讨论着什么问题。

走近楼房前台阶，他正要靠近人群，看个究竟的时候，身边传来了“嘿，你好！”的声音，有一位金发女郎对他微笑着。卡耐基赶忙侧过身子，正对着她。

“尊敬的绅士，请问你是否听过今天的营销课？我想弄清楚那些所谓的‘商业理念’是怎么回事儿！”金发女郎满脸谦虚好学地望着瘦高的卡耐基。这个提问没有难倒卡耐基，他的大脑在飞速地转动着，他一

下子抓住“商业理念”这个词，发表演讲似地滔滔不绝地说起来：

“工业化、都市化及外来移民三大力量造成了我国商业的蓬勃发展，纽约现在早就成了全美的商业中心和商业象征。又由于铁路的快速发展和汽车工业的形成，工厂和零售商为此得以开发出极大的国内市场；当然，还有电报电话等电讯事业的突飞猛进，商业越来越进步和发展了。随着制造业和商业的快速变化，我国商人的角色也有了迅速的转变，中间经理人的新行业也随着多元化的商业应运而生。这时候，新的管理技巧、组织方式和控制方法就成了必需的。还有，商店组织化、权威阵线、注重责任及讲究沟通都在逐步发展。所有这些就构成了现代的‘商业理念’。你必须明白，商业理念是个系统化的概念！”

卡耐基也许是受了金发小姐微笑和眼神的激发，一下子说出了内心的想法。他的声音又吸引了旁边的人，在大家佩服之际他也感到奇怪：“好像不怎么累了，我的知识似乎丰富多了！”

“先生，你讲得真好！我一下子明白了。但是，现在要上课了！”金发女郎笑着对卡耐基说。

“上课？”卡耐基满腹狐疑：“这里没有大学，甚至连中学也没听说过。他们在上什么课呢？”

“你不上课吗？你是从那边走过来的，你一定没来过青年会。但是，很对不起，我不得不进去。”金发女郎很抱歉地指了指大楼，又重复了三个字：

“青年会”！然后，跑着进去了。

卡耐基怔怔地站着，望着金发女郎从身旁的墙边绕过，和众人一起进了那个走廊的门。他又仔细看了看。

原来在墙面上还雕刻着三个字：“青年会”！正面和侧面的大楼墙壁上还有广告，清楚地标明这是个社区中心，而不是那类可能在市中心找得到的私人俱乐部。那走廊很长，尽头连着楼梯，楼梯口只有一盏灯。卡耐基准备走进去找金发女郎时，又发现这里还有一所夜校。

卡耐基有点失望，正准备回家的时候，听到有些纸片在夜风中的声响。他不禁凑上前去，辨认那些似乎是刚写不久的字迹。上面是两则广告，一则招生启事，一则招聘广告。招生广告似乎贴了很久，字迹有些模糊，招聘广告不用凑上前就可以在路灯光中看个明白。原来，是要聘请社会学的教师，条件是要具有社会实践工作和教师的双重经验，大学本科文凭自然列在其中，苛刻的是每天晚上从六点半到八点钟上课，卡

耐基不禁为之心动：

“真是山重水复疑无路，柳暗花明又一村！在我失望到极点的时刻，基督赐福于我！我该去试一试！”

第二天下午，戴尔·卡耐基又来到“青年会”大楼，心中感慨万千：“这座富丽堂皇的大楼将是我这个小子实现梦想之地吗？这座建筑的高雅尊贵一定会给我带来好运，它给我的第一印象太棒了，可我给它的第一印象又是什么呢？”

他如约来到一楼的一间小办公室里，准备接受招聘考试。

“你就是戴尔·卡耐基？请谈一谈你对成人教育的看法，以及你来应聘的理由！”卡耐基一听此话，心里就有了底，不慌不忙地走到办公桌边坐下，头头是道地谈起来：

“我大学毕业好几年了，干过各种工作，如销售员、演员、推销员、公共汽车售票员等等，接触过各种各样的人后，自以为有了相当丰富的社会经验和工作经验。最主要的是我在学院里有大量的辩论训练，后来又当过演员，我有机会帮助年轻的商人为较好的工作做准备！”

一位老教授一直注视着戴尔·卡耐基的表情，等他说到此处时，才露出笑容插了一句话：

“戴尔，你必须对这位青年会的主管主任谈一谈你对成人教育的看法。”

“好的，先生！现今，成人教育受都市刺激正积极地进行着。我认为，成人教育不仅仅是指学到科学知识的教育，更应该涵盖对人们创造美好生活的培养。成人教育应该是一门社会关系学方面的学问，在这种意义上，成人课程肯定必须有异于传统教育。成人们想增进或发展一种技能以增加生活的某种实效性，这是当今商品社会化所产生的必然的趋势。我们认识到这些后就要给人们一种教育，帮助他们更好地学习和生活。关于学习和生活中的一些基本事实都是社会研究的课题，更应是成人教育的课程内容！”

主任点了点头，又问卡耐基：

“在这以前，你对我们青年会了解多少？请你清楚明白地回答我。”

这个问题没有难住卡耐基，他继续回答道：

“青年会是个十分重要的教育机构，它不同于大学或学院，但和女青年会、青年健康组织、兄弟会等同样重要的组织一道被广大纽约人和美国人视为成人教育的中心。”