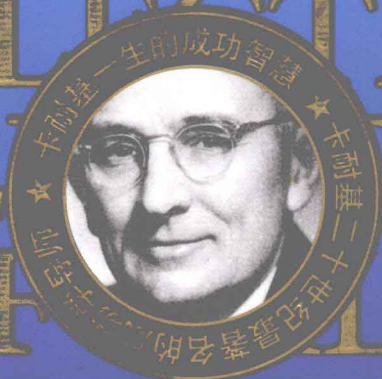


THE
SELECTED
COLLECTION
OF
DALE
CARNEGIE



卡耐基文集精选

语言的突破

(美)戴尔·卡耐基 著

Dale Carnegie

《语言的突破》与卡耐基的成人教育课程相辅相成，
改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活。

北京燕山出版社

全译本

THE SELECTED COLLECTION OF DALE CARNEGIE



卡耐基文集精选

语言的突破

(美)戴尔·卡耐基 著

Dale Carnegie

The Selected Collection of
Dale Carnegie

(全译本)

北京燕山出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

语言的突破/唐译编译. —北京: 北京燕山出版社, 2009. 4

(卡耐基文集精选)

ISBN 978 - 7 - 5402 - 2070 - 9

I. 语… II. 唐… III. 演讲学—通俗读物

IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 048435 号

主 编: 唐 译

责任编辑: 梁 歌

出版发行: 北京燕山出版社出版发行

社 址: 北京市宣武区陶然亭路 53 号

经 销: 全国各地新华书店经销

印 刷: 北京市兆成印刷有限责任公司

开 本: 880 × 1230 1/32

印 张: 54

字 数: 690 千字

版 次: 2009 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 208.60 元 (全七册)

序

美国芝加哥大学、美国成人教育协会和青年联合会曾耗时两年，在全美进行了一项调查。调查结果显示：成人最关注的有两个问题：一是健康问题，二是人际关系问题。他们要学会与人交往和影响他人的技巧。他们不想成为演说家，也不想去听那些枯燥无味、脱离实际的心理咨询指导，他们需要的是能够让自己在事业、社交和家庭中即学即用的真诚建议。

在中学和大学时期，他们曾浏览过许多书籍，他们似乎只有一个信念：知识，只有知识才是打开通往经济和事业成功之门的钥匙。但在若干年的事业生涯之中，在经过一次次生活的困苦与折磨之后，他们深感失望，悟出了另一个道理：那些在事业上获得重大成功的人，除了有必要的知识，更重要的是具备一种生存的技能——善于讲话，善于转移和改变他人的思想，善于推销自己和“出售”自己的意见。

他们意识到：如果自己要戴上船长的帽子，扬起事业的风帆，自我的人格与说话的能力，在许多情况下，比哈佛的文凭还重要。

卡耐基的事业正是无数美国人渴求的东西。他 1912 年开始为成人开设培训课程，逐渐发展起了一种非常实用、有趣的特殊训练方法——一种谈话术、当众讲话术、推销术、

公共关系学及实用心理学的惊人的混合。

著名的心理学家与哲学家、已故哈佛大学教授威廉·詹姆士认为：普通人只开发了蕴藏于自己体内的十分之一的能力。

卡耐基因为帮助成年男女开发他们潜在的才能，在成人教育事业中开创了一种影响巨大的运动。他本人也成了二十世纪最伟大的成功学导师、成人教育家。

从 1912 年到现在，时间一年一年流逝，卡耐基先生本人也已去世 50 多年了，但他所开创的事业却成了全人类的永久财富。

今天，卡耐基在长期的培训实践中所撰写的《影响力的真相》、《语言的突破》等著作，已被译成世界每一个国家的语言，创造了人类出版史上的神话。他的成人培训已风靡全球五大洲，在五十多个国家设有分支机构。全世界许许多多的人，下至普通的职业男女、雄心勃勃的年轻人、在校学生、家庭主妇，上至国家元首、政府首脑、商界领袖，都在不断地从他流下来的著作和培训事业中受益。

《语言的突破》囊括了卡耐基口才艺术的精髓，以社交与口才为基点，把语言与人性有效地结合在一起，旨在传授人们如何运用口才在社会交往中立于不败之地。请深刻领悟《语言的突破》中的理论与实践精髓，发挥你的语言特长，展示你的演讲魅力，你的人生会更加精彩夺目。全文用浅显易懂的理论、结合经典感人的案例，详细地介绍了克服恐惧、建立自信、提高演讲口才方面的若干方法和技巧。可提高你与人面对面的沟通与说服技巧。帮助你有效增强社交中的语言能力，使自己的努力达到事半功倍的效果。

目 录

第一篇 有益说话的基本法则

必须遵循的原则	(3)
让听众热情地参与	(12)
必须控制自己的恐惧感	(23)
有效调节紧张的情绪	(29)
克服心理障碍	(33)
准备好中心内容	(35)
必须具备三大特点	(43)
用真情打动听众	(46)
与听众共同感受自己	(50)

第二篇 当众说话的要领

演讲中的两个典型心理	(57)
在演讲中运用视觉材料	(60)
不要忽视眼神的作用	(63)
当听众席上人很少时	(66)
讲究风度美	(68)

第三篇 沟通的艺术

发表演说的适当态度	(73)
台风与个性决定成功	(78)
演讲要有技巧	(93)
演讲要扣人心弦	(95)
要把意念表达清楚	(100)
作简短演讲以获取行动	(104)
善用幽默打动听众	(110)
必须丢开勉强的幽默	(114)
说服性演讲	(118)
即席演说	(123)

第四篇 有效说话的技巧

组织完备的介绍词	(129)
立即引发听众的兴趣	(133)
给听众留下深刻印象	(137)
不说不必要的话	(141)
不要忘了你想讲的	(145)
记忆的自然法则	(148)
获得一个良好的开端	(157)
结尾要具有高潮性	(190)

第 一 篇

有益说话的基本法则



必须遵循的原则

演讲不是一种教条、封闭的艺术，它其实并不像教科书中说的那样，一定要经过长期的训练和理论学习才能有所成绩。我的教学生涯差不多全用于向人们证明，当众说话其实轻而易举，只要遵循一些简单而重要的规则就可以了。

演说家不是天生的，只要你遵循下面这些虽然简单却至关重要的规则，你就会毫不费力地成为一名成功的演说家。我从 1912 年开始教当众说话的课程，其后，已经有 50 多万人毕业于这种课程。每一期课程开始之前，我总是要求学员谈谈他们来上课的原因。令人诧异的是，绝大多数人的中心愿望与基本需要竟然非常相似。“当人们要我起来讲话时，我觉得非常害怕，不能清晰地思考，原来想说的话全忘得一干二净了。我希望通过训练获得自信，能当众站起在商场或社交人士的面前侃侃而谈，明晰且又服人。”这种话听来很耳熟吧？难道你没有过类似的心有余而力不足的感受吗？假如你能面对面地和我说话，我知道你会问：“但是，卡耐基先生，你真觉得我能培养



出自信，可以面对人群连贯而流畅地对他们讲话吗？”

是的，我可以肯定，只要你熟练掌握下面 4 条原则，你就可以当众侃侃而谈。

◆ 第一条原则：借别人的经验鼓起勇气

无论是否处于被查禁的情况之下，绝没有哪种动物是天生的演说家。历史上有些时期里，当众演讲是一门精湛的艺术，必须谨遵修辞法与优雅的演说方式。因此，要想做个优秀的演说家是难上加难。现在我们则把当众演说看成一种扩大的交谈，以前唱做俱佳的方式、如雷贯耳的声音已经成为历史。我们与人共进晚餐，在教堂中做礼拜，看电视，听收音机时，愿意听到的是率真的言语，诚挚地与我们谈论问题，而不是对着我们大放厥词。

演讲不是一种教条、封闭的艺术，它其实并不像教科书中说的那样，一定要经过长期的训练和理论学习才能有所成绩。我的教学生涯差不多全用于向人们证明，当众说话其实轻而易举，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 125 街的青年基督协会开始教授学生时，竟然把商界中的大人物当成大学新生来教。后来我发现以韦伯斯特、柏克匹特及欧康内尔等著名演说家为例，一味效仿，毫无裨益。我班上学生所需要的，是在下回的商务会议里能有足够的勇气站起身来，做一番明

晰、连贯的报告。于是我把教科书一股脑儿全抛掉，和那些难兄难弟们埋头苦干，直到他们的报告词达意尽、深获人心为止。这一招确实奏效，所以以后他们一再回来，还想学得更多。

几年以前，布鲁克林的一位医生——这里我们称他为劳克斯大夫，前往佛罗里达州度寒假。他的度假地点，恰好距离巨人队的训练场地不远。他本人是个热心的棒球迷，因此经常去看他们练球。不久，他就和球员们成为了好朋友，并被邀请参加一次为球队举行的宴会。在没有任何事先通知的前提下，他听到宴会主持人宣布说：“今晚我特别请劳克斯大夫上台来向我们谈谈棒球队员的健康问题。”在毫无准备的情况下，他是否能够说得条理清晰，详细而周密呢？他研究卫生保健已经有三十多年了，他能够坐在椅子上向坐在两旁的人侃侃谈论这个问题，能谈上一整夜。但是，让他站起来就同样的问题谈论，而且对象只是眼前的这一小群人，那便是另外一个问题了。他心跳加快了一倍，他脑海中的思绪仿佛长了翅膀都飞走了。

宴会上的人都在鼓掌。欢迎他演讲的呼声越来越大，也更坚持。

他处在极为悲哀的情绪中，一句话也没说，转身悄声地走了出去。

因此，他一回到布鲁克林，第一件事就是报名参加我的演讲训练课程。

像他这样的学生，是老师最愿意碰到的，因为他有极为迫切的需要。在上过最初的几节课后，他紧张的情绪渐渐消失了，信心愈来愈强。两个月后，他已经成为班上的明星演讲家了。不久就开始接受邀请，前往各地演讲。

其实能够充满自信、勇气，并保持冷静，思路清晰地当众发表谈话，并不像平常人想像得那么难——连十分之一的难度都没有。这并不是上帝赐给多数人的礼物。这就像是打高尔夫球的能力一样，任何人都能发挥出他潜在的能力，只要他有想要这样做的欲望就行。

这样的事情，在我班上恐怕不止数千起。我眼见男男女女的命运由于这项训练而改变，其中有许多人还获得了远超过预想之外的擢升，或在商业上、事业上和社会上达到显赫的地位。

听着真像个奇迹，对吧？它的确是 20 世纪克服恐惧的奇迹。

◆ 第二条原则：时刻记着目标

根特先生提到，他新近学会当众说话的技巧给了他很大的快乐，这恰好说中了我认为他之所以成功的原因。他的确是遵循我们的指引，毫不偷懒地做我们布置的功课。不过，我相信他做这些，是因为他自己要做；而他之所以要做，则是因为他预知自己会成为成功的演说者。他将自己投入未来的形象中，然后尽力使其成真。这就是你必须

应该做到的。

集中全力、念念不忘、自信与口角生风的说话能力对你相当重要，想想因此而结交的朋友、在社交上对你的重要性，想想自己为人们、社会、教堂服务的能力将可以大增，想想它在你事业上所带来的影响。总之，它给你未来的卓而不凡铺平道路。

哈佛大学最杰出的心理学教授威廉·詹姆斯曾写下 6 句话。这 6 句话，很可能对你的一生产生极为深远的影响。这 6 句话是：

几乎不论任何课程，只要你对它满怀热忱，就能确保学好。假如你对某项结果尽心尽力，你就一定会达成。如果你希望做好，你就会做好。假若你希望致富，你便会致富。若是你想博学，你就可以博学。只有那样，你才会真正地期盼这些事情，一心盼想，而不会费许多心思再去胡思乱想许多虚无缥缈的杂事。

事实上，学习训练当众有效地讲话，不仅对有需要的人益处多，对那些没有机会或者不需要正式公开演说的人，其好处也是多方面的。举例来说：当众演说的训练，是通往建立自信的道路，因为你一旦发现自己能够起立，伶牙俐齿、头头是道地对人群说话，你在与人个别交谈

时，必然就更有信心和勇气。许多男士和女士来上我的“有效说话”课程，主要是因为社交场合感到害羞而不自在。当他们发现自己能够站着对同事讲话天也不至于塌下来，他们就会觉得不自在是多么可笑。他们新培养出的泰然风度，令别人、家人、朋友、事业伙伴和顾客都刮目相看。我们许多学生，全是因周围的人个性发生非凡的改变，才驱使他们来上课的。

这种形态的训练，也会对个性有所影响，不过并非即时鲜明可见。我曾问大西洋城的外科医师兼美国医药学会的前会长大卫·奥门博士，“就心理和生理学的观点来说，你认为当众演说训练的益处怎样？”他微笑着说，回答这个问题，他最好是开个处方，这个处方是“药房里抓不到的药，个人得自己配药；他要认为自己不行，他就错了”。

奥门博士开具的处方就放在我的办公桌上，其具体内容是这样的：

尽力培养出一种能力，让别人能够看透你的脑海和心灵。学着在个人面前、在人群当中、在大众之前清晰地传达自己的思想和意念。在你这样努力去做而不断地进步时，你就会发觉：你——真正的自我——正在人们心目中塑造一种前所未有的形象，产生前所未有的震撼力。

这份处方的功效有二：你学着对别人讲话时，你的自信心就会随之增强，而你整个人的性格也会越来越温和，越来越美好。

这是一种畅快、美妙的感觉，没有任何药物能给予你这样的感受。

◆ 第三条原则：立下必成的决心

记得有一次我去做一期广播节目，主持人要我用3句话来说明我曾经学到的最重要的一课。我这么说：“我所学过的最大教训是，我们的所思所想都非常重要。我如果能知道你的思想，就能了解你这个人，因为你的思想造就了你的人。借着改变自己的思想，我们也能改变自己的一生。”

目前，你的目标已经锁定增强自信心和做有效交谈这两点。接下来，你的任务就是从此时此刻起，一定要积极地想着自己的这番努力终会成功；你一定要对自己在众人面前说话的努力成果保持乐观的看法；你一定要把决心印记在每个词句、每项行动上，倾注全力培养这种能力。任何人如果想迎接语言挑战，就都必须具备断然的决心。

政府的经济顾问克莱伦斯·B·蓝道尔曾写过一本书，书名叫《自由的信念》，其中提到了当众演讲——“我想我了解听众要听的是什麼，以及他们希望它被怎样地讲出

