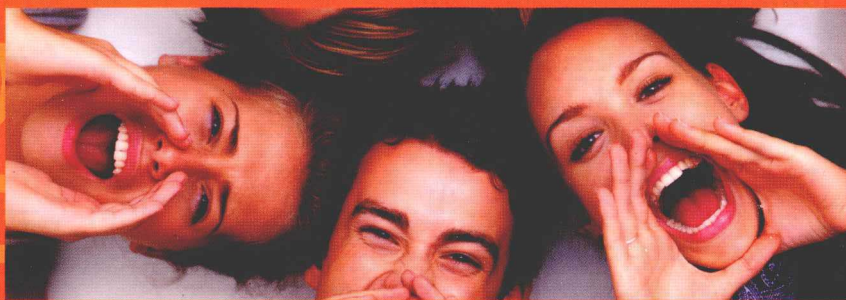


语言的突破



不管任何人，只要能按照本书介绍的基本方法去做，都有可能成为演讲的高手

卡耐基经典

戴尔·卡耐基 著 杜彦强 译

戴尔·卡耐基教你改写人生

凤凰出版传媒集团



江苏文艺出版社

JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

语言的突破

戴尔·卡耐基 著
杜彦强 译

卡耐基经典

凤凰出版传媒集团



江苏文艺出版社

JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

语言的突破 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著 ; 杜彦强译. —南京: 江苏文艺出版社, 2011.3

ISBN 978-7-5399-4246-9

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 013639 号

- 书 名 语言的突破
著 者 (美) 卡耐基 (Carnegie, D.)
译 者 杜彦强
责任编辑 黄孝阳
责任校对 孙天龙
责任监制 卞宁坚 江伟明
出版发行 凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社 <http://www.jswenyi.com>
集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>
照 排 江苏凤凰制版有限公司
印 刷 江苏凤凰通达印刷有限公司
经 销 江苏省新华发行集团有限公司
开 本 850×1168 毫米 1/32
字 数 125 千
印 张 7.625
版 次 2011 年 3 月第 1 版, 2011 年 3 月第 1 次印刷
标准书号 ISBN 978-7-5399-4246-9
定 价 22.00 元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

前 言

一九一二年，在纽约市第 125 大街，戴尔·卡耐基为基督教青年会（YMCA）开办了第一次当众演讲课程。在当时，当众演讲被视为一门艺术，而非技能，因此，其教学目的也是为了培养一些巧舌如簧的雄辩家和讲坛巨匠。而对那些普通的职场人士来说，他们所渴望的不过是在自己的社交圈里能更加自然或自信地表达自己的观点罢了，他们并不希望花费大量的时间或金钱去学习如何机械地讲话、如何发声、修辞学原则和千篇一律的手势等等。卡耐基的有效演讲的课程之所以会取得迅速成功，正是由于这些课程带给了人们所需的结果。在卡耐基看来，当众演讲并不是一门需要特殊才能和资质的精美艺术，而是一种技能，凡是智力正常者都可随意获

得和培养。

时至今日，戴尔·卡耐基的课程已风靡全球，他的培训理念也为全世界成千上万的学员所验证。这些学员来自社会的各个阶层，他们无论是在演讲的技能还是个人的影响力方面，都有了很大的进步。

戴尔·卡耐基为其课程撰写的《语言的突破》一书再版了五十余次，并被译成十一种语言。随着卡耐基本人专业知识和培训经验的积累，该教材也做了多次的修订。使用这本书的人越来越多，超过了每年全美知名大学的新生录取人数。

这本书的第四次修订出自于我丈夫自己的笔记和想法。书名在他去世之前已由他本人确定。一直以来，我尽己所能谨记他的核心思想：有效演讲不仅仅是对听众“说几句话”，它更是人们个性的一种展示和表达。

我们生活中的每一项活动都是一种交流，但唯有语言的交流才使人类有别于其他生物。在所有的动物当中，只有人类才具有言语表达的天分。正是通过这种高超的言语表达能力，人们才会更好地展示自己的个性和本质。如果一个人不能清晰地表达自己的思想，就会导致他的焦虑、怯懦或思维混乱，从而使他的个性变得封闭、愚钝、偏执。

商务、社交、个人的成就感在很大程度上倚重于一

个人清晰表达自己的能力。要让别人知道自己的为人，自己的愿望以及自己的信仰，尤其是当彼此之间关系紧张，存在恐惧和不安全感的时候，我们更需要彼此之间交流的通道畅通无阻。我真心希望《语言的突破》一书能够对大家，不管是那些仅仅渴望在实际追求方面更轻松、更自信地表达自己的人们，还是那些在寻求自我实现时想更完美地表达自己的人们能有所帮助。

目 录

前言	(1)
----------	-----

第一篇 有效演讲的基本原则

第一章 获得演讲的基本技巧	(2)
第二章 培养演讲的自信心	(20)
第三章 有效演讲的捷径	(37)

第二篇 演讲、演讲者和听众

第四章 做好演讲前的准备工作	(54)
第五章 赋予演讲生命力	(73)

第六章 与听众融为一体	(84)
-------------------	------

第三篇 临时准备与即兴演讲的目的

第七章 激励听众采取行动	(102)
第八章 说明性演讲	(122)
第九章 说服性演讲	(140)
第十章 即兴演讲	(156)

第四篇 沟通的艺术

第十一章 发表演讲的技巧	(168)
--------------------	-------

第五篇 有效演讲的挑战

第十二章 介绍演讲者、颁奖及领奖	(182)
第十三章 如何发表长篇演讲	(197)
第十四章 学以致用	(221)

第一篇

有效演讲的基本原则

每一门艺术中包含的原则不多，但技巧却很多。

在本书第一篇的各章中，我们将讨论有效演讲的基本原则以及实践这些原则的态度。

作为成年人，我们所感兴趣的是有效演讲的快速易行的方法。快速取得成效的唯一途径，就是要求我们对实现目标抱有正确的态度，同时使之建立在坚实的基本原则之上。

第一章 获得演讲的基本技巧

我在一九一二年，也就是“泰坦尼克号”客轮沉没在北大西洋冰海的那年，开始教授当众演讲这门课程。从那时算起，已经有七十多万学员从我这里毕业了。

在《戴尔·卡耐基教程》第一堂课之前的示范见面会上，我会让学员们谈一谈他们为什么选这门课，以及期望从这种课程训练中学到什么。学员们自然是众说纷纭，但大多数人的核心愿望和基本需求却是一致的，这让人很惊讶。“当我被叫起来当众演讲时，我会感觉浑身不自在，战战兢兢，以至于不能清晰地思考，不能集中精力，无法想起本来要说的话。我想获得自信，可以泰然自若，并且获得自我思考的能力。我想使自己的思想有条理，甚至可以在商业和社交场合侃侃而谈，具有说

服力。”

你不觉得这些话熟悉吗？你难道没有体验过这种力不从心的感觉吗？为了能在公众场合中使你的演讲有说服力，花点钱你不会不愿意吧？现在你开始读这本书，说明你对获得这种有效演讲的能力颇感兴趣。

我知道你想说什么。如果你站在我面前，你就会问我：“不过，卡耐基先生，你真的认为我可以培养起自信，在一群人面前侃侃而谈吗？”

我几乎用尽毕生的精力帮助人们克服恐惧，培养他们的勇气和自信。就发生在我班上的种种奇迹，我可以写成好多本书。因此，问题并不在于我“真的认为”。只要按照我书里提供的指导和建议去训练，我相信你会成功的。

为什么你直挺挺地站着的时候就不能像坐着时那样进行思考，这难道没有一点点理由吗？为什么你当众站起来讲话心里会七上八下，浑身发抖，这难道也是没有理由吗？你当然知道，这种情况是可以克服的。通过训练和练习，面对听众时的恐惧会被消除，同时你也会自信起来。

本书会帮助你实现这一目标。它可不是一本普通的教科书。它不会罗列有关演讲的机械的规则，也不会赘述有关如何发音的生理常识，而是作者本人将毕生精力

都花在训练成年人成功演讲所获的精华。这本书以你现在的水平为起点，然后自然过渡到成为你自己想成为的人。而你呢，只需合作，也就是遵照本书的建议，把它们运用到每一个演讲场合，并且持之以恒。

想从本书中获得最大收益，迅速了解其内容，遵循以下四点指导会很有用处：

一、从别人的经验中获得信心

不管囚禁与否，没有任何一种动物是天生的大众演讲家。在历史上的某些时期，当众演讲是门精制的艺术，必须谨遵修辞法，演讲方式也必须非常优雅，因此，要在那时成为一名天生的公众演讲家就更难了。但我们现在把当众演讲看作是一种范围有所扩大的对话。昔日当众演讲时言语浮夸的风格和洪亮的声音已经一去不复返了。不管是在晚餐聚会上，还是在教堂做礼拜、在家看电视或听收音机，我们都喜欢听到率真的语言，彼此间通过常理来思考，喜欢发言者跟我们交谈，而不是对着我们夸夸其谈。

尽管许多教科书会引导我们相信它们书上所说的，但当众演讲绝非是一门封闭的艺术，掌握它并不需要经过多年的美化声音，不需要拼命地去研究修辞。我的教学生涯几乎全部用于向人们证明：当众演讲并不难，只

需遵循几条简单而重要的规则即可。一九一二年，当我在纽约市第 125 大街基督教青年会开始教学时，我其实跟第一批学员一样，对当众演讲了解甚少。我教第一批学员时用的方法几乎和我在密苏里州华伦堡大学读书时学到的方法一样。但很快我就发现自己错了：我竟然将那些商业圈的成年人当做大一新生来教。我懂得了，把韦伯斯特、柏克、皮特和奥康纳作为学员效仿的例子，对他们是无裨益的。我班上的学员所需要的只是在下次商务会议上有足够的勇气站出来，做一场清晰而连贯的报告。没过多久，我就把教科书抛掉了，直接站到讲台上，只教给他们一些简单的概念，直到他们的演讲具有说服力为止。这个方法果然奏效，因为他们总是再次回来听课，学一点儿新东西。

我希望有机会你可以到我家或到我在世界各地的代表的办公室，翻阅一下学员们寄给我的信。其中有些来自企业界的领袖，《纽约时报》和《华尔街日报》的商业版频繁提到他们的名字；有些是来自州长、国会议员、大学校长和娱乐界名人；还有成千的信件来自于家庭主妇、牧师、教师、青年男女（他们都是一些默默无闻的普通人）、主管人员、即将成为主管的人、技术娴熟或生疏的工人、工会成员、大学生和职业女性等。所有这些都感到需要自信心，需要在公众场合表达自己的能力，

以便让别人接纳。在这两方面都取得成功以后，出于感激，所以他们就特意写信给我。

在开始写这本书的时候，我想起了曾经教过的成千学员中的一位，因为他当时给我的影响很大。几年前，D·W·根特是费城一名成功的商人，在刚参加完我的训练班不久请我吃午饭。在餐桌上，他倾身向前，对我说：“卡耐基先生，我曾有很多次在公众聚会上发言的机会，我却总是逃避。但我现在是一所大学董事会的主席，所以必须主持会议。您想，我现在都这么一大把年纪了，还有可能学会当众演讲吗？”

我班上也有和他处境相同的学员，所以根据我的经验，我向他保证，他一定会成功。

大约三年后，我们又在企业家俱乐部共聚午餐。我们还是在同一个餐厅的同一张桌子上吃饭，我又重提了过去的谈话，问他我的预言是不是已经成了现实。他笑了笑，从口袋里掏出一本红皮小笔记本，给我展示了接下来几个月已经预定的演讲日程表。他承认，“做这些演讲的能力、演讲时所获得的乐趣以及我对社会提供的额外服务——这些都是我一生中最自豪的事情。”

但还不止这些。根特先生十分自豪地亮出了他的王牌。他所在的教区还曾邀请过英国首相来费城演讲。这位出色的政治家很难得来美国访问，而为公众介绍这位

首相的费城人不是别人，正是根特先生。

正是这位先生，两年多前还在同一张餐桌对面向我俯身询问，他是否有朝一日可以向众人演讲！

再举一个例子。已故的 B·F·古德里奇公司董事长大卫·M·古德里奇先生，生前有一次来到我的办公室，说：“我这辈子每次一讲话就吓得浑身发僵。但作为董事长，我又不得不主持会议。多年来我和所有的董事会成员关系都很熟，跟他们坐在桌子旁一起交谈我都能应对自如。但一旦站起来讲话，我就特别害怕，一个字也说不出。这种情况已存在多年了。您对我这种情况也是无能为力吧。我的问题特别严重，已经有多年了。”

“噢，”我说，“既然您觉得我无能为力，那为什么还来找我呢？”

“就一个原因，”他回答到，“我有一个会计，专门负责处理我的私人账目。他这人很害羞，每次进自己的小办公室时都要穿过我的办公室。这么多年来，他都是蹑手蹑脚地溜过去，眼睛盯着地面，一句话也不说。但最近，他似乎变了个人。他现在走过我的办公室时都是抬起头，眼睛炯炯有神，还对我说：‘早上好，古德里奇先生。’说话时信心百倍，神采奕奕。我对他的改变大吃一惊。因此，我问他：‘是什么改变了你？’他告诉我说他参加了您的培训课程。正是因为我亲眼目睹了一个胆小

的人发生了这么大的转变，我才来找您。”

我告诉古德里奇先生，只要他能定期来上课，并且按照我们吩咐的去做，不出几个星期，他就会以在公众面前演讲为乐趣的。

“如果您真的能改变我，”他回答说，“那我就是国内最幸福的人了。”

他参加了我的课程，取得了显著的进步。三个月后，我邀请他出席阿斯特宾馆舞厅的一个三千人的宴会，想让他谈谈他在我们训练班所学的东西。由于事先有约，他对自己不能参加宴会表示歉疚。第二天他给我打了电话。“我要向您道歉，”他说，“我把前面的约会取消了。我要来为您演讲，这是我该做的。我要告诉听众这次训练带给我的好处。我这么做，是希望我的经历可以鼓舞一些听众，让他们摆脱那些正在摧毁他们生活的恐惧。”

我让他只讲两分钟，但他在三千人面前讲了十一分钟。

在我的课程上，我曾亲眼目睹了几千个类似的奇迹。很多人的人生因参加了这种训练而发生转变：一些人获得了意想不到的晋升，另一些人则在他们的生意、职业和团体中取得了巨大的成就。有时只要在恰当的时候讲一席话，就会有立竿见影的效果。我给你们讲讲马里欧·拉佐的故事吧！

几年前，我收到一封从古巴发来的电报，上面的内容让我大吃一惊。上面写到：“如果您不发电报阻止我，我就会去纽约参加演讲训练。”署名是马里欧·拉佐。我想了好久也没想出来，我以前可从来没有听说过他啊！

拉佐先生到达纽约后，说：“哈瓦那乡村俱乐部正准备为俱乐部的创始人庆祝他的五十岁生日。他们邀请我给他颁发一只银杯，并做当晚最重要的讲话。尽管我是名律师，可我一生都没有在公众面前讲过话。一想到演讲，我就很害怕。如果我把事情搞砸了，会让我的妻子很尴尬，我自己在社交中也会抬不起头。而且，这将会影响我在委托人心目中的威信。所以我一路从古巴来寻求您的帮助。我只有三周的时间。”

在那三个星期里，我每晚让马里欧·拉佐从一个班换到另一个班，做三四次演讲。三周后，他在哈瓦那乡村俱乐部的盛大宴会上发表了演讲。他的演讲非常成功，《时代周刊》还专门在国外新闻栏里做了报道，说他是一名“银舌演讲家”。

这听起来像个奇迹，是吗？它的确是个奇迹——一个二十世纪战胜恐惧心理的奇迹。

二、谨记自己的目标

根特先生在谈到他新近学会的当众演讲技巧带给他