

人类出版史上的奇迹，20 世纪至今最畅销的励志图书

最具影响力的励志丛书

卡耐基经典

最新
修订版

语言的突破

DALE

20 世纪最伟大的成功学大师

[美] 戴尔·卡耐基 著 亦言 译

CARNEGIE

中国友谊出版公司

最新
修订版

卡耐基经典
语言的突破
DALE [美] 戴尔·卡耐基 著 亦言 译
CARNEGIE

图书在版编目 (C I P) 数据

语言的突破 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著 ; 亦言译. — 北京 : 中国友谊出版公司, 2013.10

ISBN 978-7-5057-3230-8

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第164957号

书名	语言的突破
著者	(美)戴尔·卡耐基
译者	亦言
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	北京潮河印刷有限公司
规格	889×1194毫米 32开 7.25印张 163千字
版次	2013年10月第1版
印次	2013年10月第1次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-3230-8
定价	25.00元
地址	北京市朝阳区西坝河南里17-1号楼
邮编	100028
电话	(010) 64668676
版权所有	翻版必究
如发现印装质量问题	请与承印厂联系退换

原著序

1933年，我开始对纽约商业界的人士进行一项培训。起初，我只设置了演讲课程。设置这类课程的目的，是为了运用实践经验，来训练他们在商业谈判中清楚、有效地表达己方观点的能力。

几年以前，在“卡内基基金会”的赞助之下，我们进行了一次调查研究，并有一项重要发现，这项发现日后又为“卡内基技术研究院”的研究所证实。调查资料表明：一个人的事业是否成功，有15%取决于他自己的智商，而其余85%则取决于他的表达能力，也就是他处理人际关系的能力、说话的技巧及说服他人的能力。

在日常生活中，每个人都难免要与他人交往。从某种意义上来说，一个人的生活历程乃是他的交际活动的总和。我们只需支出25美元到50美元周薪，就能够雇到各种各样的专门人才，这种人才永远是供大于求的。但在社会上，真正缺少的是那些有主见、能说服别人、能率领团队迈向成功的人。约翰·洛克菲勒有过这么一句话：“与人相处的本事，假若像糖和咖啡等商品一样随便都可以买到，我愿意为这种本事付出最大

的代价。”

在演讲培训课程开讲以前，我做了一项调查，让人们说出自己参加培训的原因，以及期望从演讲培训课程中学到些什么。调查结果让我很惊讶，很多人的需要与愿望都极为相近。他们说：“当人们要求我起身说话的时候，我感到不自然，很惧怕，这使得我冷静不下来，不能集中精神，不清楚自己究竟想表达什么。我期望有当众讲话的自信心，能够泰然自若地表达自己，并且心情放松地思考，能够富于逻辑地梳理自己的想法，在公众或社交场合里侃侃而谈，既富有哲理又能令人折服。”

我确信自己能够让每一个参与培训的人士，都获得他所期望获得的东西。但是，受训者在我的培训中，首先要做到的一点是：必须把自己投入到未来的形象设计之中，而后努力让其变成现实。哈佛大学最具声望的心理学教授威廉·詹姆士说过：“假如你足够关心某项工作，你准能完成它。假如你希望干得出色，你就能干得出色。假如你想致富，你便能致富。假如你想见多识广，你便一定能见多识广。唯有如此，你才能真正地专注于你的目标，而不会把心力浪费在其他不相干的杂事上。”

掌握轻松自如地当众讲话的技巧，就算你很少有机会作公开演说，也能够从中获益。目前，你必须随时留心自己的目标，在你当众演说的时候，保持积极乐观的心态。将你的想法体现在每个单词、每个句子上面。

《语言的突破》是我关于演讲培训课程的唯一教科书。这本书不是按照通常规律写作的，而是像孩子一般成长起来的。它来自于大量的调查研究，是从若干人的演讲经验总结而成的。

萧伯纳说过：“假若你迫使别人去做某件事，他永远不会认

认真真地把它做好。”学习靠自觉。你要是想掌握这本书所说的方法，就应当寻找各种运用这些方法的机会。如果你仅仅是简单地接受书中的观点，那么你会很快忘记它的真正内涵。知识只有通过实践，才会变得有价值。

目 录

第一篇 成功演讲的基本原则 / 1

第一章 获得演讲的基本技巧 / 3

第二章 培养演讲者的自信 / 17

第三章 成功演讲的捷径 / 31

第二篇 演讲三要素：演讲、演讲者和听众 / 43

第四章 演讲前的准备 / 45

第五章 让演讲者充满活力 / 62

第六章 与听众一起分享自己的演讲 / 71

第三篇 如何成功发表即席演讲 / 87

第七章 鼓舞式演讲 / 89

第八章 通告式演讲 / 107

第九章 说服力演讲 / 123

第四篇 演讲是沟通的艺术 / 145

第十章 演讲时的态度 / 147

第五篇 挑战成功演讲 / 161

第十一章 介绍演讲者、颁奖与领奖 / 163

第十二章 如何安排长时间演讲 / 176

第十三章 付诸实践 / 199

附录 戴尔·卡内基的成功之道 / 211

第一篇

成功演讲的基本原则

第一章

获得演讲的基本技巧

1912年，“泰坦尼克”号沉没于北大西洋，同一年，我开始创立公共演讲课程。到如今，已经有75万多人从这门课程毕业。

在首期卡内基培训班开课前的示范会上，人们有机会当众讲出报名参加这个班的原因，以及期待在培训中有收获。答案各不相同，但绝大多数人的答案中都有一个基本需求，即期待核心惊人的一致：“当我当众讲话时，我会害羞和窘迫，致使思维混乱，注意力集中不起来，竟致忘了自己将要表达的主题。我希望重获自信，保持镇定，学会站着想问题。我要学会理顺思路并让其符合逻辑。我希望自己在公众面前讲话时，思路清晰、有说服力。”

这些话听起来，你也许觉得有些耳熟，甚至有过切身感受。那么，你是否也拥有这样的愿望——在公众场合谈吐得体，表现出非凡的口才，使自己的表达更加有说服力？

我相信，你也有这种想法。因为你已经开始翻阅本书，这说明你对怎样成功演讲有所期盼。

如果你愿意开口和我当面对话，我想你会询问我：“卡内基

先生，您认为当我站着面对一大群人时，我会有足够的自信流畅地演讲吗？”

我毕生几乎都在鼓励人们战胜惧怕，树立勇气和自信心。如果将学员在我的课堂上发生的奇迹写成故事，已经能够编写成许多本书了。但我以为，这不是问题的关键所在。如果你能掌握并坚持运用我这本书中所提及的原则和建议，那么，我相信你准能成功。

你是否有过这种令人尴尬的经历：当你起身面对听众时，不能像坐着面对他们时那样顺利地思考。站着面对听众演讲，你的身体常常不听使唤地发抖。这种局面令人十分沮丧，然而它是完全可以改变的。经过培训和练习，你将不会怯场并重获信心。

本书将会帮你实现这一目标。它不像传统教科书那样教你说话的技巧，也不是分析发音过程及其清晰度的生理学课本。它是我对培训人们成功演讲经验所做的总结。你要做的就是通力合作，照书中所提供的办法，持之以恒地实践它。

为了帮助你尽量理解本书主旨，并且迅速将其吸收利用，我为你提供了下面四个阅读“路标”。

激发自己的勇气

能力是无关紧要的，没有人天生就是演讲家。在历史上，公共演讲曾被视作一种高雅的艺术，对修辞和表述是否准确非常讲究。那个时候，想成为一个为大家公认的有天赋的公共演

说家并不是一件容易的事情。如今，公共演讲已经成为大范围的交谈方式，那种夸饰的作风和浑厚的声音已经变成历史。我们经常会在宴会、厨房或电视广播里听到别人斩钉截铁的讲话，这些讲话是从日常生活中构思出来的，它们力求传达这样一种感觉：演讲者是在与我们平等交流，而不是居高临下地向我们灌输。

不管大多数学校的教科书持什么观点，公共演讲终归不能被当做一门封闭的艺术，要掌握它用不着长年累月地练习发声并卖力地学习晦涩难懂的修辞学理论。我的执教生涯向人们证明了：公开讲话其实并不难；同时，我还向大家提供了一些便捷的建议。1912年当我在纽约基督教青年会大街125号授课时，我同我的第一批学员一样对演讲是知之甚少的。那时，我是按照自己在密苏里沃伦斯堡大学授课的方法开展教学的。但是，我很快发现这种方法不合适。我所培训的是商业界人士，并非大学一年级的新生。把韦伯斯特、布克、皮特和康奈尔作为他们学习、效仿的榜样，没有任何作用。我的学员急需的是，有勇气在商务会议上做一个清晰顺畅的报告。不久后，我扔掉了教科书，径直走上讲台，用实例来给学员们做讲解，并同学员们共同训练演讲，直到他们能做出一个令人折服的报告。我发现自己的方法是有效的。他们中的很多人，日后又不断地回到我的课堂学习更多的东西。

我希望你能够去我家或是全球各地的代理机构办公室，去亲眼看看那么多的感谢信。这些感谢信有来自工业界领袖的，他们常常出现在《纽约时报》和《华尔街日报》的商业版面上；有来自州长和国会议员的；有来自大学校长的；也有来自娱乐

界明星的。这些信件中，还有数万封是来自妇女、矿工、教师、经理、工人（包括熟练的和不太熟练的）、协会成员、大学生和职业女性等名不见经传（即便在他们生活的社区）的男女。他们都想增强自信，都希望自己在公众场合的言论能被认可。

写到这里，在我的数以万计的学员中，我想到了一个人。当时，他的事例给了我深刻的印象。

此人名叫根特，是加利福尼亚州的成功商人。很多年以前，在刚参加了我的讲座后不多久，他邀请我共进午餐。他对我说：“我以前尽量避免在各种集会上讲话，但如今我是一所大学的理事会主席，我不得不主持这个理事会的会议。您觉得我这把年龄还能学会演讲吗？”很多学员的身上都发生过类似的情况，我让他相信自己。

大约3年后，我们再次在“制造业工人俱乐部”一起吃午餐。还是当初的那个餐厅，那张餐桌。当我问他我的预言是否正确，提醒他回忆一下3年前我们的谈话时，他笑着拿出一个红皮小笔记本。翻开这本笔记，上面记录的是一份有关此后几个月内的演讲安排清单。“在公众场合发表演讲的能力，和从演讲之中体验到的愉悦，以及我对这个社会的额外贡献，是我一生中最自豪的事情。”他坦言。

令人惊讶的远远不止这些。根特先生自豪地向我讲述了他最得意的一件事。他所在的教会曾经邀请英国首相前来费城演讲，而根特先生就是当时这位极少来美国的英国首相演讲时的主持人。

很难想象正是这个人，3年前还在自我怀疑是否有能力在公众场所说话！

再举另外一个例子——

一天，大卫·古特瑞奇先生（古特瑞奇公司董事局主席）来到我的办公室。他告诉我说：“我每次演讲时，都会因为羞怯而变得口舌僵硬，一直都这样。身为董事局主席，我不得不主持会议。多年以来，我和董事局的全体成员处得非常融洽。当我们坐着的时候交流会十分顺畅，可当我站起来的那一刻，我会惧怕得几乎说不出一句话。我不太相信你有本事改变我，因为问题很严重，根深蒂固。”

我说：“您要是觉得我没有能力帮助您，为什么来找我？”

他说：“我有一个会计师，为人特别腼腆，他每天上班时，都得经过我的办公室。这些年来，他每天都是盯着自己的脚尖走过我的办公室的，不说一句话。最近他却换了个人，昂首挺胸地走到我的办公室前，和我打招呼：‘早上好啊，古特瑞奇先生。’那神态，洋溢着自信。他的变化让我深感震惊。有一天，我问起他：‘是什么好事儿让你这么气宇轩昂？’他告诉我，他听过你的课。因为我亲眼看见了这个男人奇迹般的转变，所以到你这里来了！”

我对古特瑞奇先生说，如果他能定期来听我的讲座并遵照我的建议去做，我保证几个星期之内，他就能在别人的面前谈吐自如了。

于是，他对我说：“要是可以的话，那我将是这个国家里最幸运的人了。”

古特瑞奇先生报名参加了我的培训课。

3个月之后，我邀请他参加在阿瑟特饭店大厅举行的有3000多人出席的聚会，让他用自己的经历告诉人们他从这门课

程中所得到的收获。很遗憾，由于此前已经答应了另一场演讲，他没有时间赴约。第二天，他打电话给我说：“我已经辞掉了先前的邀请；若是不来参加你的演讲，我会感到不安。我会告诉在场的听众这门课程教给了我什么，用我自己的改变来鼓舞大家克服心里的恐惧！”

演讲前，我只让他讲两分钟，可面对着 3000 多名听众，他兴致勃勃地讲了 11 分钟。

在我的讲座上，发生过成千上万的类似奇迹。这门课程彻底地改变了那些学员，他们中不少人的改变是他们从前想象不到的，有的学员在日后飞黄腾达。这种改变的动力，有时只是由于一些关键的谈话。再来听听马里奥·劳泽的故事吧——

若干年前，一封从古巴寄来的电报放在了我的办公桌上。上面写着：“你要是不回复我的电报，我将不来纽约参加演讲培训。”落款是“马里奥·劳泽”。这个人是谁呢？我前思后想，都觉得未曾听说过此人。

当马里奥·劳泽先生来到纽约时，他对我说：“哈瓦那乡村俱乐部正准备为其创建者庆祝 50 岁生日，而我将要在晚上为创建者颁发银质奖杯并发表演说。但遗憾的是，虽然我是牧师，但我从来没有在公共场合演讲过。如果这次演讲失败的话，我和我的夫人在社交场合就站不住脚了。这让我很担心，因为失败的话，甚至会降低我事务所的信誉。这就是我为什么从遥远的古巴赶来向您求助的原因。我仅有 3 周的时间。”

在这 3 周里，我把马里奥·劳泽安插到各班，每天演讲 3 至 4 次。3 周后，在哈瓦那乡村俱乐部那场重要的聚会上，他的演讲超乎寻常的出色。《时代》杂志将其当成国际新闻进行报

道，说马里奥·劳泽拥有一副“铁嘴钢牙”。

这是传说吗？对，这就是传说，是人们在 20 世纪战胜惧怕心理的伟大事迹。

树立理想

每逢公共场合，根特先生都能充满激情地发挥他刚学到的演讲技巧。他向我描绘了当时的心境，我知道他收获的正是我一直所坚守的某种要素（它比其他任何一种要素都更有作用），正是这种要素助他走向成功。根特先生遵循了我的指导，并信心百倍地践行。然而，我更加确信他之所以这样做，是出于内心的信念和渴望。这使得他坚信自己一定能成为一位成功的演说家。他对将来充满了信心，并努力付诸实践。这也正是你目前要做的事情。

首先，你要集中精力培养自信心和决断力。具备它们，你将在社交中大有收获，你将拥有更好的人际关系、更融洽的社交氛围和更显著的地位，并最终获得成功。

阿连曾是国家现金注册公司董事局主席和联合国教科文组织主席，他撰写了一篇题为《口才与商界领袖》的文章。这篇文章刊登在《演讲季刊》上。他这样写道：“纵观商业竞争的历史，许多人正是由于演讲出色而崭露头角。多年前，某个年轻人发表过一次堪称完美的演讲。当时，他是堪萨斯州分公司主管，如今他已当上了公司的销售副总裁。”后来，我听说这位副总裁最终成为了国家现金注册公司董事局主席。谁都不曾预料