语言的突破

[美]戴尔·卡耐基

戴尔·卡耐基出生于1888年11月24日，逝世于1955年11月1日，享年67岁。是历史上最著名的成人教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创了一种融演讲术、推销术、为人处世术、智力开发术为一体的独特成人教育方式。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

关于本书

本书是戴尔·卡耐基先生演讲术的经典著作。

无数成功人士的经历证明："一件事情的成功，15%是由专业技术决定的，85%要靠交际手段与语言技巧。"

通过对语言的研究，提供了深层次洞悉人们内心需求的独特视角和实用方法，使你更顺利地推销你的意识、你的观念，增强领导艺术与号召力，帮助你培养积极心态，让事业取得更大的成功。

《语言的突破》，帮助您轻松解决说话技巧的问题，引导您的人生与事业走向更大的成功与辉煌。

第一章　有益说话的基本原则

获得基本技巧的捷径

世上没有天生的演说家。当众说话其实轻而易举，只要遵循下面这些简单而重要的规则就行了。

若想以最快的速度获知本书梗概，以下四条指引十分有用：

一、借别人的经验鼓起勇气

不论处于何种状况之下，绝没有谁是天生的大众演说家。历史上某些时期里，当众讲演是一门精致的艺术，必须谨遵修辞法与优雅的演说方式，因而，要想做个天生的大众演说家更是难上加难。现在我们却把当众演说看成一种扩大的交谈，往昔唱做俱佳的方式、如雷贯耳的声音已经永远过去。我们与入共进晚餐，在教堂中做礼拜、看电视、听收音机时，喜欢听到的是率真的言语，依常理而构思，专挚地和我们谈论问题，而不是对着我们大放厥辞。

当众演说不是一门闭锁的艺术，并不如许多的学校教科书要我们相信的那样，只有经过多年的美化声音，及与修辞学的奥秘奋战之后才能成功。

要想获得自信心、勇气以及能力，以便在向一群人发表谈话的同时能够冷静而清晰地思考，这并没有大多数人所想象的那般困难——可能尚达不到其十分之一的困难。这并不是上帝赐给多数人的礼物。这就像是你打高尔夫球的能力，任何人都可以发展出他潜在的能力，只要他有想要如此做的充分欲望就行。

二、时刻不忘目标

萨特先生提到，他最近学会的当众说话的技巧，给了他莫大的快乐，这正说中了我认为他所以成功的原因（我相信，这个因素 HC 任何其他的因素更为重要）。他确实是遵循我们的指引，毫不偷懒地做我们分派的功课。不过，我相信他做这些，是因为他自己要做，而他之所以要做，则是因为他预见自己会成为成功的演说者。他将自己投入到未来的形象中，然后努力使其成真。这就是你必须确实做到的。

集中全力、念念不忘、自信与口角生风的说话能力对你有多重要；想想因此而结交的朋友、在社交上对你的重要性，想想自己服务人群、社会、教堂的能力将会大增，想想它在你事业上所会造成的影响。简言之，它为你未来的领袖群伦而铺路。

哈佛大学最杰出的心理学教授威廉·詹姆斯曾写下六句话。这六句话很可能对你一生发生深远的影响。这六句话是阿里巴巴勇探宝穴的开门口诀：“几乎不论任何课程，只要你对它满怀热忱，就可确保无事。倘使你对某项结果足够关心，你自然一定会达成。如果你希望做好，你就会做好。假若你期望致富，你便会致富。若是你想博学，你就会博学。只有那样，你才会真正地期盼这些事情，心无旁务地一心盼想，而不会费许多心神去想一些不相干的杂事。”

因此，第二个指标便想象自己成功地做着目前自己所害怕做的，全心全意地想着自己能够当众说话，并获得接纳时会有怎样的利益。牢记威廉·詹姆斯的话：“倘使你对某项结果足够关心，你自然一定会达成。”

三、立下必胜的决心

有一次，在一个广播节目上，人家要我以三句话来说明我曾学到的最重要的一课。我这么说：“我所学过的最大教训是：

我们的所思所想非常重要。我若能知道你的思想，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。”

现在你已把眼光定在增加信心和做有效交谈的目标之上了自今日起，你一定要积极而非消极地想着，自己的这番努力终会成功。你一定要对自己在众人面前努力说话的成果保持轻松乐观的看法。你一定要把决心印在每个词句、每次行动上，倾全力培养这种能力。任何人若想迎接语言挑战，达于辞简意赅的地步，就必须具备断然的决心。

因此，要想成功，必须具备的条件就是： 欲望以提升热忱，毅力以磨平高山，相信自己一定会成功。

当裘里斯·凯撒由高卢而来，船行海峡之上，最后和他的军团登陆现今的英格兰时，他是如何确保自己军队成功的呢？非常聪明：他把军队止于多佛海峡的白垩悬崖之上，下望两百尺底下的海浪。他们见到赤红的火舌正吞噬运载他们渡过来的每艘船只。置身敌国，与大陆的最后联系已失去，最后的撤退工具也已焚毁，留下来唯一可做的事只有：前进、征服。他们就正是这么做的。

这便是不朽的恺撒精神。

四、抓住一切机会练习

说话的机会随处皆有，不妨参加任何组织，志愿从事需要你讲话的职务。在公众聚会里站起身，使自己出个头，即使只是附议也好。开部务会议时，千万别去敬陪末座。或做个童军领队，或加入任何团体，使自己可以有机会活跃在聚会中。你只要往自己周围望望便会发现，没有哪种商业、社交、政治、事业，或甚至邻区里的活动是你不必向前举步、开口说话的。除非你说话，不停地说，否则你永远也不知道自己会有怎样的进步。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

培养自信心

你要假设听众都欠你钱，正要求你多宽限几天；
你是神气的债主，根本不用怕他们。

多年来训练人们当众说话，使我已经得到一些概念，可以助你很快地克服上台的恐惧，并在短短数周的练习后产生信心。

一、了解害怕当众说话的实情

1. 你害怕当众说话并不是特例。
2. 某种程度的登台恐惧感反而有用，我们天生就有能力应付环境中不寻常的挑战。
3. 许多职业的演说家都从来没有完全祛除登台的恐惧。

即使登台的恐惧一发而不可收拾，造成心灵的滞塞、言辞的不畅、肌肉过度痉挛无法控制，因而严重减低了你说话的效力，你也毋需绝望。只要你多下功夫，就会发现这种上台恐惧的程度，很快便会减少到某一地步，这时它就是一种助力，而不是阻力了。

二、依适当方式准备

1. 不要逐字逐句地记忆演说；
2. 预先将意念汇集整理。

三、预下成功的决心

1. 将成功的经验置于自己的题材之中；
2. 避免去想可能会使你不安的反面刺激；
3. 给自己打气。

四、表现得信心十足

把身体站直，直视听众，然后开始信心十足地讲话，好像他们每个人都欠你的钱。假想他们欠债，假想他们聚在那儿是要求你宽限还债的时间。这种心理作用对你大有帮助。

演说家们觉察到，自己能够轻易地克服别的恐惧和焦虑，并且从前可能会失败的事，现在却成功了。也能够从当众说话获得信心，从而满怀把握地面对每一天的献礼。你将能以面目一新的胜利感，迎战生活里的难题和困扰，即便连绵难解的境况，也可以变成生活中增添情趣的愉快挑战。

有效说话的速简方法

将自己的热忱与经验融入谈话中，是打动人的速简方法，也是必然条件，如果你对自己的话都不感兴趣，又怎能期望他人感动？

我以为，学习当众说话有三个法则：

一、说自己经验或研究的事

1. 谈说生命对自己的启示。

诉说生命启示的演说者，绝不会吸引不到听众。但我由经验得知，很不容易让演说者接受这个观点，他们避免使用个人经验，以为太琐碎、太局限。他们宁愿上天下地扯些一般性的概念及哲学理则。可悲的是，那里空气稀薄，凡夫俗子无法呼吸。我们渴望新闻，他们却给我们社论。我们不反对听社论，但是对很多有这项权利的人来说——报纸的编辑或发行者已给了我们太多的这方面的资料。因而，重点在于：诉说生命对你的启示，人们自然会成为你的忠实听众。

2. 在自己的背景中找题目。

什么才是适合的题目？假使你曾与它共用生活，经由经验和思考使它成为你的，你便可以确定这个题目适合你。怎样去找寻题目呢？深入自己的记忆里，从自己的背景中去搜寻生命里那些有意义并给你鲜明印象的事情。数年前，我们根据能够吸引听众注意的题目做了一番调查，发现最为听众欣赏的题目，都与某些相当特定的个人背景有关：

（1）早年成长的历程与家庭、童年回忆、学校生活有关的题目，一定会获得注意。因为，别人在成长的环境里如何面对并克服阻碍的经过、最能引起我们的兴趣。

（2）早年欲出人头地的奋斗。

（3）嗜好及娱乐。

（4）特殊的知识领域。

（5）不寻常的经历。

（6）信仰与信念。

惟有谈起自己熟悉的事情，才能热衷于自己的题材，而快速、轻易地学会当众说话。以下便是第二项法则：

二、确实对自己的题材有热诚

三、激起听众对自己的讲演产生共鸣

惟有讲演者使自己的讲演与活生生的听众发生关联之后，讲演的情况才真正形成。讲演也许准备周详，也许关系讲演者所热衷的话题；然而要真正地完全成功，却还有另一个因素要考虑：他必须使听众觉得，他所要说的对他们很重要；他不只是要对自己的话题热烈，还得把这种热烈传给听众。历史上著名的雄辩家，都具有这样的老王卖瓜术，或者是传播福音术。随你爱怎么听怎么叫，绝对错不了。高明的讲演者热切地希望听众感觉到他所感觉的，同意他的观点，去做他以为他们该做

的事，分享他的快乐，分担他的忧苦。他以听众为中心，而不是以自我为中心；他明白自己讲演的成败不是由他来决定——它要由听众的脑袋和心灵来决定。

如何准备讲演

只要遵循正确的方法，做周全的准备，任何人都能成为出色的演说家。反之，不论年纪及经验多么老到，若没有适当的准备，仍会在演讲中出窘。

所谓的“准备”,就是把“你的”思想、“你的”念头、“你的”想法、“你的”原动力集合在一起。而且你真正地拥有这种思想、这种原动力。在你清醒的日子里，你每天都不会缺少它们，它们甚至成群结队出现在你的梦中。你的整个生命中充满感觉与经验。这些东西深深藏在你脑海深处，其厚度就如同海滩上的圆石子。准备就是思考、沉思、回忆及选择最吸引你注意力的事物，然后修饰它们，将它们整理出一个形态，是你自己思想的精工制造品。这听起来不像是很困难的一个计划吧，不是吗？确实并不困难。对某一特定目标，只要稍予专心、注意及思考即可。

这里有几个方法可以推导出讲演的资料，保证一定吸引听众。倘若你遵循这些步骤去准备演讲，你便可以获得听众热切的注意了。

一、要具体化

这项原则太重要了，因此我们将使用几个例子，把它深深地刻印在你的脑海中。我们希望你永远记着它，绝不能把它忘了。

二、限制题材

题目一旦选好，第一步要定出自己演说的范围，并守于此范围内。不要想涵盖一望无际的地域。

这个道理用于任何题目都准，不管讲的是销售术、烤蛋糕、减免税赋或者是导弹，都一样。开始之前，必得先加以限制和选择，把题目缩小至某一范围内，以便适合自己使用的时间。

在短短的不超过五分钟的讲演里，只能期望说明一两点而已。长些的，可以达到三十分钟的讲演中，演说者若是想包含四或五个以上的主要概念，也是很少能够成功的。

三、发展预备力

做浮光掠影、只及表面的演说，要比深力挖掘事实容易得多。只是，若选择容易的路，听众便仅能获得很少的印象，甚至全无印象。题目缩小之后，下一步提问自己一些问题，加深自己的了解，使自己准备充分，而能以权威的口吻来讲述自己选择的题目：“ 我为何相信这个？在现实生活中，我何时见过这一点并证实无误？我确实想要证明什么？它到底是怎样发生的呢 ?”

像这一类的题目所需要的回答，可以提供你预备力。这种力量能使人们正襟坐起，分外留意。

你若能尽快选好题目，也能获得预备力。千万别三拖四拖，直至要讲的前一两天。如果早早把题目决定好，你的下意识便能为你发挥作用，这有莫大的好处。在每天工作完成后的零星时间里，你便可以深入探究自己的题材，把要传达给听众的思想精练、修琢。在驾车返家、等候公车或乘地下火车时，常会胡思乱想，你不妨亦将这些时间用来思索自己的讲演题材。灵光一闪的顿悟，多出自这段孕育期间。你老早便把题目决定好，脑子便能在下意识里将它千锤百炼。

四、使演讲富含例证

我们如何能够获得使用实例的技巧呢？有五种方法：要人性化、个人化、详实化、戏剧化和视觉化。

1. 使讲演充满人性。

如果你老是谈一些观念问题，很可能令对方感到厌烦；但当你谈的是人的问题时，绝对可以吸引人们的注意力。

我们都不想听人说教，没有谁会喜欢这样。请记住，一定要让他们感到愉快和有趣，不然，你说什么他们都不会注意。同时也请记住，世上最有趣的事情之一，莫过于精练雅致、妙语生辉的名人轶事。所以，请告诉他们你所认识的两个人的故事，告诉他们为何其中一人会成功，而另一人则失败。他们会很高兴去听。同时请记住，他们或者还能因为此例而获益匪浅。

平淡的讲演若能富含人情趣味的故事，必然更能引人入胜。讲演者应叙述少数重点，然后以具体的事例作为引证。这样建构讲演的方法，一定会吸引听众的注意。

如果可能的话，这些故事应该谈及奋斗，以及经过奋斗而获得胜利的过程。我们全都对奋斗及战斗拥有十分浓厚的兴趣。人们最喜欢看两位男人为追求一位女性而大打出手。

当然，这种人情趣味材料的最丰富的源泉，正是自己的生活背景。不要因为觉得不该谈论自己，便踌躇着不敢述说自己的经验。只有在一个人满怀敌意、狂妄自大的谈说自己时，听众才会起反感。要不然，听众对讲演者所叙述的亲身故事是兴趣极大的。亲身经验是掌握注意力最稳当、可靠的方法，千万不可忽视。

2. 指名道姓，以使讲演个人化。

说故事，中间牵涉到别人时，无论如何，应以使用他们的姓名为佳；或者，若想保护他们的身份，可以杜撰假名。

如果你的讲演中出现许多名字 与个人的代称，便可以确定

需要全本请访问 www.ertongbook.com

它具有高度的可听性了，因为在你的讲演中，已有了人情趣味这种无价的要素。

3. 要明确——使演说充满细节。

4. 利用对话，使讲演戏剧化。

5. 展示讲演的内容，使其视觉化。

心理学家告诉我们，百分之八十五以上的知识，是经由视觉印象为人们所吸收的。这无疑说明了，电视之所以为广告与娱乐媒介，以及其所以收效宏大的原因。当众说话亦然，是一种听觉艺术，也是一种视觉艺术。

五、利用具体、耳熟能详的字眼，造成鲜明的景象

获取并把握听众的注意，是讲演者的第一目标；在此过程当中，还有一项极为重要的技巧，能帮上大忙。然而，它却完全为人们所忽视了。一般的讲演者，似乎并未注意到它的存在，也恐怕从未感觉到它，想到过它。我所指的，就是使用能造成图画般鲜明景象的字眼的法子。听来让人轻松愉快的讲演者，是能塑景象在你眼前浮现的人。使用朦胧、繁琐、无颜无色的字眼的入，只会让听众大打瞌睡。

景象！景象！景象！它们如你呼吸的空气一般，是免费的呀！把他们撒在讲演里，你就会更能欢娱别人，也更具影响力了。

赋予讲演生命力

“生命力、活力、热情”，是讲演者首需具备的条件。听众的情绪完全受讲演者左右。

绝对不可破坏你的精力，旺盛的体力是很吸引人的。我在雇用演说班的演说者及指导老师时，首先注意他们是否拥有活

力、活泼、热诚这些美德。人们总喜欢聚集在精力旺盛的演说者身旁，就如同野雁总喜欢聚集在秋天的麦田里。

生命力、活力及热情——这三样，我一直认为是讲演者首需具备的条件。人们群集在生龙活虎的讲演者四周， 就同野雁会围着秋天的麦田打转一样。

如何才能作这种虎虎生风的讲演，以维系听众的注意力呢？这里我将给你三个妙法，帮助你把热情和热诚加入讲演中。

一、选择自己热衷的话题

我在前面曾一再强调，对自己的题目要深切地感受，这一点极为重要。除非对自己所选择的题目怀着特别偏爱的情感，否则就别期望听众会相信你那一套话。道理很明显，如果你对你选择的题目有实际接触与经验，对它充满热诚——像某种嗜好或消遣的追求等；或者你因对题目曾做深思或有着个人的关切（举例说，像是认为在自己社区里有设立较好学府的必要），因而满心热诚，那么就不愁讲演时会不热心了。

几乎所有的讲演者都会怀疑，自己选择的题目能否提起听众的兴趣。只有一个方法保证教他们感兴趣：点燃自己对题目的狂热，就不怕无法掌握人们的兴趣了。

历来雄辩的最大吸引力，尽皆出于一个人深切的信念和感觉。真诚建在信仰之上，而信仰则出于一心对自己所要说的事情的温馨情感，出于脑子对于要说什么的冷静思考。“此心自有道理，是为道理所不自知。”

二、重视自己对题目的感觉

我们去看话剧、电影的原因之一，即是想要见到、听到感情的表露。我们很害怕自己的感情会当众吐露，因此去看话剧，以满足这种感情流露的需要。

是故，当众说话时，你便会依着自己倾注谈话中的热心

度而表现出自己的热诚与兴趣。不要抑制自己真诚的情感，也不要在自己真实感人的热情上头加个闭气闸。让听众看看，你对谈论自己的题目有多热诚，如此，他们的注意力便在你的掌握之下。

三、表现热烈

当你走上台去要对听众讲演时，应是满心企盼的神态，而不是像个要登上绞架的人。轻快跳跃的脚步也许大部分是装出来的，可是却会为你制造奇迹，并会令听众觉得你有自己非常热切想要谈的事情。就要开讲前，深深一呼吸，不要靠着家具或讲桌。头抬高，下颔仰起。你就要告诉听众一些有价值的事情，因此你全身每一部分都应该清楚无误地让他们晓得这点。现在你是大权在握，像威廉·詹姆斯所说的，要表现得好像是这样。若能设法将声音传至大厅的后方，这样的音效会你更有所把握。一旦开始做起手势来时，它们更能振奋你。

总之，记住这句话：表现热烈，你便会感到热烈。

与听众共同感受自己的讲演

听众的反应，决定演讲的成败。把他们当做“企业里的伙伴”，谦逊地包容，便已掌握打开听众心扉的钥匙。

在演讲时，脑海里应想着特定的听众。这里有一些简单的，可助你建立与听众间强烈的和谐与密切之感的小诀窍。

一、根据听众的兴趣来演讲

听众感兴趣，是因为你的谈话内容与他们有关，与他们的兴趣有关，与他们的问题有关。这种与听众最感兴趣之事的联

系，也就是与听众本身的联系，将可稳获听众的注意，并能保证沟通的线路畅通无阻。

许多人无法成为一名谈话好手，主要的原因是他们只会谈些他们自己感到有兴趣的事情。而这些事情却令其他人感到无聊透顶。把这种过程倒转过来吧。引导其他人谈论的兴趣、他的事业、他打高尔夫球的成绩、他的成就——或者，如果对方是位母亲的话，谈谈她的孩子们。要这样做，然后专注地聆听对方说话，你将给予对方乐趣；最后，你将被认为是一位很好的谈话对手——即使你话说得很少。

二、给予诚实、真心的赞赏

听众系由个体构成，因此反应亦如个人。公然批评听众必导致愤 。对他们做过的值得称赞的事表示赞美之意，你就已经赢得通往他们心灵的护照。这是需要你自己去研究一番的。夸张、肉麻的词句，像“各位是我曾面对的最有智慧的听众”，也为大多数的听众认为是空洞的谄媚而感到厌恶。要确实百分之百地真诚。没有诚意的话语，或者偶尔会骗过某个人，却永远骗不了听众。

三、与听众化为一体

尽快地，最好是一张口说话便指出自己与听众之间有某种直接的关系。如果觉得很荣幸能应邀发表演说，就照实说吧。

另一种可以打开沟通线路的方法，是使用听众中的人名。要小心的是：如果要在演说里用上奇特的名字，这些名字是为了这个场合经由询问而得知的，就必须确定它们正确无误；必须确实而完全地了解自己使用这些名字的原因；必定只能以一种友好的方式来提到他，并且使用它们应有节制。

另外，还有个法子可以使听众的注意力保持在巅峰状态，那就是采用代名词“你”而不是用“他们”。这种方式可以使

众维持在自我感知的状态中。

四、让听众参与讲演

你是否想过，用些小小的表演技巧，便可使听众亦步亦趋地注意着你的每个词。在你挑选听众来协助你展示某个论点，或将某个意念戏剧化地表现出来时，听众对你的注意便会显著地提升。由于觉知自己是听众，当听众之一被演说者带入“表演”中时，听众便会很敏锐地觉知所发生的事。假使如许多讲演者所说的，讲台上的人和讲台下的人之间隔有一堵墙，那么利用听众的参与，便可推倒这堵墙。

五、采取低姿态

保证激起听众敌意的方法，是指出你自认在他们之上。当你讲演时，就如同展示在橱窗里，你个性中的每一面都一览无遗，稍有自夸的显示便会功败垂成。而就另一方面言之，谦虚可以激发信心与善意。你可以谦虚，却不必显出患得患失、动辄得咎的模样。只要显出自己是决心要尽力讲好，何妨略提自己才识有限，听众会喜欢你、尊敬你的。

亨利及丹纳·李·陶玛斯，这样说孔子：“他从不以自己独具的知识去炫耀于人。他只是以自己包容的同情心，去设法启迪他们。”你若也能有这种包容的同情，你便已掌握打开听众心扉的钥匙。

做简短讲演以获取行动

这里有一个简单的“魔术公式”，保证使你在两三分钟内打动听众，他们接受你的建议，采取行动。

讲演的目的是：任何讲演，不论自己知道与否，一定都有

着四种主要目标中的一个。这些目标是哪些呢？

1. 说服或获取行动。
2. 说明情况。
3. 增强印象，使人信服。
4. 欢娱人们。

我们分别在芝加哥、洛杉矶和纽约举行会议，向我们所有的老师请教。他们当中有许多人，是在名牌大学演说系执教的。还有一些人，在事业经营上占着举足轻重的地位。另有些人，则来自正在快速扩展的广告促销界。我们希望结合这些背景和智慧，得出演说结构的新方法——一个合理的、能反映出我们时代所需要的、合乎心理学和理则学的方法，以影响听众，让他们采取行动。

苍天不负苦心人。从这些讨论当中，终于产生了讲演建构的“魔术公式”。

这个“魔术公式”就是：一开始讲，便把你的实例细节告诉人们，让这件事，生动地说明你希望传达给听众了解的意念。第一，以详细清晰的言辞说出你的论点；第二，陈述缘由，也就是向听众强调，他们如依你所言去做，会有什么好处。

这个公式，非常适合如今快步调的生活方式。讲演人再不能沉溺于冗长、闲散的绪论什么的。听众皆由忙碌的人们组成，他们希望讲演者以率直的语言，一针见血地说出要说的话。他们乐于消化的、蒸浓了的新闻报道，使他们不必转弯抹角便能直接获得事实。他们都暴露于麦逊街节节进逼的广告环境里。这些广告，使用来自招牌、电视、杂志和报纸的一些有力、鲜明的辞语，把自身的信息一古脑儿全部倾出。它们字斟句酌，没有半点浪费。利用这个“魔术公式”，可以确定必能得到听众注意，并可将焦点对准自己言语中的重点。它能避免罗嗦无趣的开场白。

这套“魔术公式”也可运用于写商业书信、和对员工及属

需要全本请访问 www.ertongbook.com