



一个人的个性和有效说话的能力，在许多情况下，
比哈佛的文凭更加重要。

★一个优秀的领导，不仅要会做，更要会说！

[美]戴尔·卡耐基 著
钟 诚 译

口才决定领导力

★★★
世界最著名

口才学与领导艺术经典

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

DALE
CARNEGIE



一个人的个性和有效说话的能力，在许多情况下，
比哈佛的文凭更加重要。

★一个优秀的领导，不仅要会做，更要会说！

[美]戴尔·卡耐基 著
..... 钟 诚 译

口才决定 领导力



世界最著名

—— 口才学与领导艺术经典 ——

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权所有 侵权必究

图书在版编目 (C I P) 数据

口才决定领导力 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 钟诚译. -- 北京:
北京理工大学出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5640-5933-0

I . ①口… II . ①卡… ②钟… III . ①口才学 - 通俗读物
IV . ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 094795 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (办公室) 68944990 (批销中心) 68911084 (读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 保定市中华美凯印刷有限公司

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 18

字 数 / 251 千字

版 次 / 2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷

责任校对 / 周瑞红

定 价 / 32.80 元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

目录

上篇 完美的沟通是赢得敬重的前提

第一章 塑造卓越的口才——完美沟通的先决条件

- 第一节 克服恐惧，满怀自信地当众演讲 / 2
- 第二节 认识自我，有针对性地自我训练 / 7
- 第三节 培养自信，始终保持积极的心态 / 16
- 第四节 掌握当众讲话的基本原则 / 30
- 第五节 有效说话的简单方法 / 42

第二章 掌握有效演讲的技巧——瞬间提升影响力

- 第一节 一场成功的演讲往往源于精彩的开端 / 51
- 第二节 进退有度，给演讲一个出色的结尾 / 62
- 第三节 用你的激情点燃听众的情绪 / 67
- 第四节 合理互动，与听众融为一体 / 74
- 第五节 几种演讲的实用技巧 / 85

第三章 成为说话高手的修炼原则——游刃职场的必杀技

第一节 尊重对方，不当面指责他人错误 / 127

第二节 避免争论，反驳的结果往往是两败俱伤 / 135

第三节 抛砖引玉，引导对方说出内心的想法 / 141

第四节 站在对方立场上说话 / 148

下篇 完善你的领导式口才

第四章 展现自我赢得赞同——塑造领导形象

第一节 勇于承认错误，有担当者成大事 / 154

第二节 做善于倾听的领导者 / 160

第三节 委婉批评，不要吝于称赞 / 166

第四节 激发他人的高尚动机 / 174

第五节 “建议”比“命令”更易让人接受 / 178

第六节 以友善的方式赢得别人的赞同 / 184

第五章 谈话控制能力——树立领导权威

第一节 理性思考，果断决策 / 189

第二节 掌控好交谈时间，不要拖泥带水 / 192

第三节 帮助对方客观认识现实 / 195

第四节 心理引导，始终让对方做出肯定回答 / 200

第五节 设身处地地同情对方 / 204

第六节 和下属维持融洽的感情 / 209

第七节 正确选择交谈时的表达方式 / 212

第六章 谈话应变能力——提升领导职权

第一节 控制谈话的节奏，掌握主动权 / 215

第二节 给予下属真诚的美誉 / 220

第三节 趋利避害，获得你想要的合作 / 225

第四节 给员工一个良性的挑战 / 230

第五节 坚定信念，真正使人信服 / 233

第七章 语言表达艺术——整合领导魅力

第一节 真诚地关心他人 / 237

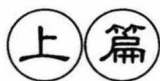
第二节 创造让人愉悦的谈话氛围 / 245

第三节 让对方多说话 / 251

第四节 让下属乐于接受你的提议 / 255

第五节 牢记他人名字，微笑待人 / 260

第六节 避免过度责备下属 / 271



完美的沟通 是赢得敬重的前提

生活中，烦恼总是如影随形，我们承受着来自方方面面的精神压力。我们不应责怪自己，我们只是整个社会环境的一分子，每个人都是其受害者。我们的不快乐，并非源于我们所学的知识，而是源于那些我们根本没机会学到的东西。

第一章

塑造卓越的口才

——完美沟通的先决条件

第一节 克服恐惧，满怀自信地当众演讲

没有什么事物比恐惧更能击溃人类。

我让自己表现出不怕的样子，慢慢地我也不害怕了。

1912年，即“泰坦尼克号”邮轮在北大西洋冰海沉没的那一年，我开始教授当众演讲的课程，后来，毕业于这门课程的学员超过50万人。我当时的任务是为纽约及突觉青年会夜校讲授“公开演讲”。

演讲课程的第一堂课是示范表演，每一次我都会先请一些学员上台讲一讲自己来上课的原因，以及自己期望从这种训练中获得什么。在这些课程中，我发现虽然学员们众说纷纭，各执一词，表达方式多种多样，但令人吃惊的是，他们说的原因和基本需求都大同小异：“面对众人讲话时，我觉得浑身不自在，总是担心自己说错话。这些忧虑使我不能集中精力思考，不能清晰地表达自己的想法，甚至不知道

自己究竟在说什么。我希望通过学习增强自信，能够随心所欲不受影响地思考问题，有逻辑地归纳自己的思想，并能泰然自若地当众说话，不管是在公共场所还是在社交人士的面前都能侃侃而谈，做到思路清晰、用词恰当并且有说服力。”

这些话听起来是不是很熟悉？是不是同样说出了你的心声？的确，许多人都曾经有过这样心有余而力不足的时候。每个人都希望自己在任何时候都能自信地口若悬河、说话不但有语言魅力还能令人折服。为此，哪怕花再多的钱也心甘情愿。现在你能翻开此书，说明你和大家一样，也希望从我身上获取成功演讲的方法。假如你现在站在我面前，我想你一定会问：“卡耐基先生，你认为我真的能用你的方法，培养出自信，口齿流利地当众讲话吗？”

这里要说一说我自己，我几乎把半生的精力都致力于帮助人们了解恐惧、消除恐惧、培养勇气和增强信心上。我举办过大大小小上百个培训班，在数十万学员身上发生的种种奇迹，可以写上好几十本书。因此，问题不在于我是否“真的认为”你行不行，而是你能不能做到，只要你根据书中的方法和建议去练习，假以时日，相信你一定能够成为你想做的人！

为什么有的人站在听众面前，就无法像独坐在家里那样冷静地思考？为什么站起来面对听众讲话，胃部就会翻腾，心跳就会加快，身体就会颤抖不止呢？难道这些都是我们无法克服的吗？事实上是可以的，有目标的训练会逐渐消除你面对听众时的恐惧，让你增强自信。

请你先假定那些听众都是欠你钱的人，现在正求你宽限几天。在他们面前，你就是一个神气的债主，根本不用怕他们。

在纽约市一个培训班的毕业聚会上，有人告诉我：“卡耐基先生，就在5年以前，我来参加你举行的一个示范演讲。但是我只站在会场的门口，没有进去。因为我知道，假如我走进会场的话，就需要进行当众演讲。我不敢走进去，我的手就像被定在了门框上。最后，我还是决定转身离去。那时，要是知道你可以让我这么轻易地远离恐惧，远离面对观众时就要瘫痪的恐惧，我绝对不会白白浪费掉这5年的时间。”

这番诚实坦白的谈话，并不是隔着桌子在闲话家常。当时，在我纽约市培训

班的毕业聚会上，他面对着约 200 人在发表演讲。他说话的时候，仪态轻松自信，深深地吸引了众人。我当时在想，这个人一定能凭借他学到的语言表达能力和信心，让自己处理行政事务的能力大幅度地提高。作为他的老师，我很高兴他能勇敢地面对恐惧并战胜它。我常常忍不住想，如果在 5 年或 10 年前他就战胜恐惧，那么，现在他肯定会获得比现在更多的成功，更多的快乐。

爱默生说：“恐惧比世上任何事物更能击溃人类。”这是多么让人无奈的现实啊！感谢上苍，让我有能力帮助人们从恐惧中解脱出来。1912 年，在我刚开始授课时，我根本不知道这项训练会成为帮助人们消除恐惧与自卑感的良方之一。我发现，学习当众说话是一种天然的良方，它可以帮助人们克服不安的心理，并且建立勇气和自信。因为当众说话，可以让我们控制住自己的恐惧。

多年来从一直训练人们当众说话的课程中，我获得了一些有用的体会，可以帮助人们很快克服上台的恐惧，只要短短数周练习后就会有信心。

一、适度的恐惧让演讲更出色

下面我要讲述的是爱德华·威格恩的故事，他不仅是一名杰出的演讲家，还是一位著名的心理学家。我读了他克服恐惧的故事之后，受到了很大的鼓励。在他读中学的时候，有一次老师要求每名学生做一个 5 分钟的演讲，他感到非常的恐惧。

他是这样描述的：“当演讲的那一天来到的时候，我害怕得病倒了。每当我想到这件可怕的事情，全身的血液好像都冲向脑门了，脸颊也烫得难受。因为太过紧张，我只有跑到学校后面去，把整张脸贴在冷凉的砖墙上，设法褪去汹涌而至的潮红。

“在大学时，我也遇到过这样的情况。有一次演讲时，我很用心地背下了演讲稿的开场白。但当我看到下面的听众时，我的脑袋又开始轰然作响，我几乎都不记得自己身在何处了。除了‘亚当斯与杰弗逊已经过世……’这句开场白之外，我再也说不出一句话，因此我只能羞愧地鞠躬……在如雷的掌声中，我脸色发白地回到自己的座位。校长先生站起来说：‘唔，爱德华先生，听到这则悲伤的消息真让人感到震惊，但是在今天的情况下，我们每个人都会尽量节哀的。’然后，响起了如雷般的哄笑声。那一刻，我简直都有了以死解脱的想法。后来，我因此病了好几天。

“当时，在我的人生中，我最不敢期望的就是做一个大众演讲家。”

1895年大学毕业之后，他居住在丹佛。在1896年的政治运动中，大家都在激烈地争论关于“自由银币铸造”的问题。一天，他看到了一本小册子，里面有一些“自由银币人士”——布莱安及其追随者的建议。他觉得，这些建议是错误的，他们的承诺都是空洞的。爱德华为此感到非常愤怒，他当掉了自己的手表，并用这些钱作为盘缠回到了家乡。在印第安纳州，就如何建立健全币制的问题，爱德华自告奋勇地发表了演讲，听众席上，有不少都是他旧时的同学：

“开始的时候，在大学里那次演讲的一幕又掠过我的脑海，我又一次有了窒息的感觉，讲话也结巴起来，甚至有了逃走的冲动。但是，就像区安西·德普经常说的那样，听众和我一起尽力撑过了绪论部分，这小小的成功增加了我的信心，我勇敢地又继续说了大概有15分钟。其实不止15分钟，我足足说了一个半小时，连我自己都为此感到震惊。

“在以后的数年中，我居然成了令全世界都感到惊讶的人，一个把当众演讲当成吃饭行业的人，我自己也不太敢相信这个事实。

“我已经可以体会到威廉·詹姆斯先生所说的‘成功的习惯’，我切身懂得了这句话的含义。”

爱德华·威格恩终于认识到：想要克服当众说话的恐惧感，最好的一个方法便是用自己那些成功的演讲经验作为支撑。

每个人都应该知道，当你要当众说话的时候，将不可避免地会产生某种程度的恐惧，但同时，你也要学会利用这适度的登台恐惧感让你的演讲更出色。

当然，就算是这种登台的恐惧感很严重，它让你心灵滞塞、言语不畅、肌肉痉挛，并且让你说不出话，你也没有必要因此而绝望。这在很多初学者身上都很常见，只要你愿意多多努力练习，就会发现，这种恐惧感会慢慢减少到适当的程度。这个时候，它已经成了演讲中的一种助力，而不是一种阻力。

二、了解当众讲话的恐惧根源

最后，我重复以下几点，这将对你克服恐惧、开口说话大有裨益：

第一，你害怕当众说话并不是个别现象。来自一份大学的调查表明，百分之九十的学生，在刚上演讲课的时候，都会有上台恐惧的现象。在我的成人培训班里，刚开始的时候，害怕上台说话的比例几乎可以达到百分之百。

第二，一定程度的登台恐惧感是有好处的，人类生来就有应付外在环境挑战的能力。因此，当你出现脉搏加快、呼吸急促的现象时，一定不要紧张。这时候，你的身体已经警觉到外来的刺激，它正在准备行动。如果这种生理上的准备控制在一定的限度之内，你的思维就会转动得更快，你的语言也会变得更为精辟有力。

第三，很多职业演讲者都曾经坦承，他们从来没有将登台的恐惧感完全消除。每一次要演讲的时候，他们都会有害怕的感觉，而且会持续到演讲开始的前几分钟。“只愿做赛马，不愿做驮马”，每一个这么想的演讲者都要付出相应的代价。

第四，你害怕当众说话的原因，主要是你不习惯而已。罗宾森教授在他的名著《思想的酝酿》一书中说：“恐惧因无知与不确定而衍生出来。”对于很多人来说，当众说话是未知的东西，一定会有某种程度的焦虑和恐惧存在。尤其对于新人而言，面对一连串陌生而又复杂的情境，要比学习打网球与开车困难得多。要想将这种不确定的情境变得单纯而轻松，只有靠不停地练习、练习、再练习。然后，你就会发现，通过不断的练习，只要有了一次成功的演说经验，当众说话对你来说就不再是痛苦，而是一种快乐的体验。

★卡耐基成功箴言

通过学习，提高对事物的认知能力，扩大认知视野，正确判定恐惧源。

培养乐观的人生态度和坚强的意志，用勇敢顽强的精神激励自己。

当你充满爱的时候，你就不会产生恐惧了。

第二节 认识自我，有针对性地自我训练

把你的演讲词扔在一边，告诉自己：你用不着它！

我在做任何事情之前，从来没有想过失败。

我认识的人有数千人之多，我曾经看到他们竭尽全力地想要增强自信心，以便能够流畅地当众讲话。在这些成功的人中，只有少数人是真正的人才，大部分都是在小镇上随处可见的一般人，只是因为他们一直都没有放弃而已。而那些有点特殊身份的人，有的会气馁，有的却由于过分执著于挣钱，最终反倒没有成功。因此就算是普通人，只要有勇气、有目标，当走到路的尽头时，就等于是爬到了顶端。

这和人性与自然是相一致的。在商业和各行业中，这种情况随时都在发生。美国的石油大亨老约翰·D·洛克菲勒曾经说过，只要有足够的耐心，就必将会有收获，这是商业成功的第一要诀。这同样也是有效当众说话从而取得成功的一个首要条件。

在我的班上，有很多学员在课程完毕之后一起谈论自己的心得。很多人认为，他们学到的最重要的就是自信。也就是说，对自己成功多了一份信心。在某种程度上，没有什么比自信更能够将一个人引向成功。

几年前的一个夏天，我和朋友从奥地利境内的阿尔卑斯山出发，去攀登一座名为维尔德·凯瑟的山峰。《贝德克旅行指南》中说，攀登此峰会非常艰难，业余爬山者应该有自己的向导。我和朋友两人都不是专业登山运动员，但是我们却没有请向导。当有一个人问我们是否认为自己能够成功的时候，我们回答：“当然！”

他问：“你们怎么这样肯定呢？”

我说：“也有一些人没有请向导就成功的啊！所以，我觉得这应该是符合情理的，而且我在做任何事情之前，从来没有想过失败。”

要自信，这是我们做任何事情时都应该持有的正确心态，从演说到征服珠穆朗玛峰，都应该如此。自信是我们成功的基本前提。所以，在开始说话的时候，首先要树立自信心！

下面是培养自信，有针对性地进行自我训练的方法。

一、做好有效的准备

一个人要达到成功演讲的目的，跟演讲之前的准备有很大的关系。林肯说：“即使是再有实力的人，如果没有精心的准备，也无法说出有系统、有水平的话来。”所以，在说话之前，你需要对主体内容进行深入细致的思考。在确认自己准备充分之后，不妨设想自己正在以完全的控制力对他人说话。这是你很容易就能做到的，只有相信自己能够成功，并且坚定不移地相信自己，你才能成功。

美国著名心理学家威廉·詹姆斯说过，为了培养信心和勇气，当你面对观众的时候，不妨表现得好像真的具有那种信心和勇气一样。（当然，前提是你必须做好充分的准备，否则再怎么表现也不能奏效。）

从1912年至今，因为职业的需要，我每年要评审的演讲有5000多次。在这个经历中，我意识到：只有那些有备而来的演讲者，才能拥有自信。假如一个士兵没有拿着有效的武器与弹药就上战场的话，结果是什么呢？很明显，他一定会死掉。林肯曾经说过：“我相信这一点。不管一个人的年龄有多大、经验有多丰富，当他无话可说时，他也会为此感到难为情的。”

几年前的纽约扶轮社的午餐会上，主办方邀请了一位显赫的政府官员做主讲人。所有的人都拭目以待，想听他说说部里的工作情况。但是，我们很快就发现，这位先生事先没有做任何准备。

刚开始，他似乎想要即兴演讲一番，但是又没有什么可说的。然后，他掏出了口袋里的笔记本，这上面好像也杂乱无章。他手忙脚乱地翻动着笔记本，尴尬而笨拙地说着话。随着时间的流逝，他变得更加无助和绝望。他不知道自己该说点什么，

只有不停地道歉。他用颤抖的手端起了一杯水，润润自己干涩的嘴唇，并试图从笔记中获得一点启发。那种情景真是惨不忍睹！

仅仅是因为没有做好准备，他就被恐惧给打倒了。最后，他只得悻悻地坐下。他是我至今见过的最丢脸的演说者。他的演讲就像卢梭的情书一样——从不知所云开始，又结束于不知所云。

如果你想增强自信心，可以去做一些可以给你安全感的事情。使徒约翰这样写道：“当你充满爱的时候，就不会产生恐惧了。”充分的准备也有如此的效果。丹尼尔·维伯斯特说过，“他如果没有准备就出现在听众面前，跟没有穿衣服是一样的”。

1. 不要逐字逐句背诵演讲词

“充分的准备”就是背诵演讲词吗？对于这个问题，我的回答是“不”。为了保护自己，避免在面对观众时脑中一片空白，很多演讲者都在孜孜不倦地背诵着他的稿子。一旦养成这种心里自我麻醉的习惯，就会不可救药地浪费时间来进行这样的准备工作。这不但得不到好的效果，还会毁掉整场演讲。

H·V·卡特波恩先生是美国资深的新闻评论家。在哈佛大学读书时，他曾经参加过一场演讲比赛。他演讲的题目是一个叫做《先生们，国王》的短篇故事。他将整篇短文倒背如流，而且演习了几百次，以为万无一失了。结果，比赛的时候，他刚说出自己的题目，就感觉到脑中已经是一片空白了，还不只是空白，压根儿都变成黑的了。他不知所措，在绝望之余，他只得在现场用自己的话讲述那个故事。最后，当评审宣布他获得一等奖的时候，他惊讶地难以相信。从那一天开始，H·V·卡特波恩就再也不曾背读过任何一篇演讲稿，这也是他在广播事业上获得成功的秘诀所在。一般他只做一些简单的笔记，然后就自然而然地对着观众讲话，绝不去用演讲稿。

准备并背诵演讲稿，不但会浪费时间、精力，有时还容易导致失败。在我们的一生中，说话是自然而然的事情，没有谁会费心地推敲言辞。我们时时刻刻都在思考，等到思路清晰之时，言语就会像空气一样，不知不觉地自然流出。

温斯顿·丘吉尔先生在吃过苦头之后也学会了这一课。年轻的时候，丘吉尔

先生也是一个写讲稿、背讲稿的人。直到有一次，他在英国国会演讲的时候，思路突然中断了，他的脑海中一片空白。他觉得十分尴尬和羞耻。他重复了一遍刚刚说过的一句话，可脑海中依然只是空白，他的脸变成了跟猪肝一样的颜色。无奈之中，他只好颓然地坐下。从那次开始，他再没有背过演讲稿。

如果我们逐字逐句地背诵演讲稿，那么当面对听众的时候，就很有可能出现因为紧张而忘词的情况。就算是没有忘记，讲起来也会显得十分呆板机械。为什么会这样呢？因为它不是来自我们内心，只是出于记忆而已。在平时与人交谈时，我们只是在心里想着要说的事情，然后就自然而然地说了出来，并不会特别留意自己的遣词用句。我们一向都是那么做的，现在为什么要改变呢？如果我们一定要写演讲稿、背演讲词，那么，我们就很有可能重蹈凡斯·布须内的覆辙。

当初，凡斯只是一名巴黎波欧艺术学校的毕业生。后来，他担任了衡平人寿保险公司的副总裁，那是世界最大的保险公司之一。当时，他仅仅从事人寿保险行业两年，就成为了一名出色的员工，并因此被要求在一次会议上做 20 分钟的演讲。那是在西维吉尼亚州的“白磺泉”召开的一次“衡平人寿”代表会议，与会的有来自全美各地的 2000 名“衡平人寿”代表。

凡斯很高兴得到这个机会，他知道这是一个提高自己知名度的好机会。然而，不幸的是，他背诵了那篇演讲稿。对着镜子，凡斯演练了 40 次之多。他准备好了一切，每一句话，每一个手势，甚至每一个表情。他认为，他将会有一个天衣无缝的演讲，并且精彩绝伦。

可是，到了那天，当他站起来面对下面的 2000 多名听众时，他突然有了害怕的感觉。他只说了“我在这次计划里的职责是……”脑海中就变成了一片空白。他一下子就慌了，后退了两步，想重新再来，可是他的脑海里依然是空白一片。于是，他又后退了两步，企图再次开始，又失败了。然后，他重复了第三次。讲台足足有 4 英尺^[1]高，后面没有设置栏杆，而且和墙之间有 5 英尺的距离。因此，在他第四次后退时，他摔下了讲台，掉进了隔壁里。下面哄堂大笑，有的代表居然笑得人仰马翻，有的还从椅子上跌出，滚到过道上。在衡平人寿保险公司做如此滑稽表演的，

[1] 1 英尺 = 0.3 米。

凡斯是空前绝后第一人。让人不可思议的是，观众居然都以为这是特地安排的助兴节目。时至今日，“衡平人寿”里的老前辈们还总是对这件事情津津乐道。

可是凡斯·布须内本人是怎么想的呢？他曾经亲口对我说，那是他这辈子最丢脸的一件事。他认为那是奇耻大辱，并因此递了辞呈。他的上司撕掉了辞呈，说服他留了下来，而且帮他重建了自信。在那次以后，凡斯成了公司里数一数二的演讲高手。不过，他再没有背过演讲稿。我们应该以他的失败为警示，避免再做出这样愚蠢可笑的事情。

我听说很多人都有背诵演讲稿的习惯，却不记得有谁把讲稿扔进纸篓后，反而说得更生动、更有效果、更富人性的。丢掉演讲稿，或许你不能讲得更有条理、更有效果，或许你会忘记其中的几点，但是那样会显得更自然，更有人情味。

林肯曾说过：“那些豆腐块式的、枯燥乏味的演讲我可不愿意听。听人演讲时，我喜欢听那些像蜜蜂在搏斗一样的演讲。”他所倡导的就是一种自在、随意、有激情的演讲。背演讲稿的人，绝对不会表现得像蜜蜂在打架一样。

2. 提前汇集整理好自己的思路

那么，怎么做才能为演讲做好准备呢？让我来告诉你：你需要先从日常生活中，寻找一些有意义的、有人生内涵的经验，然后将这些经验里获取的那些思想、理念、感悟等加以汇集整理。真正有用的准备，是对你要演讲题目的深思。

就像多年以前，查尔斯·雷诺·柏郎博士在耶鲁大学做演讲时说的一样：“一定要深思你的题目，在头脑中将其酝酿成熟，让它如同果子成熟，满溢着思想的馨香……再把所有这些思想写下来，用寥寥数语表达即可……这些写在纸片上的语句，就是你的资料。这样把资料整理就绪，零散的片段就容易安排和组织。”这听上去很简单，实际上也真的不难，只要能拿出一专注和思考，我们都可以做到。

3. 先讲给你的朋友听

当演讲准备得差不多了，你是不是得练习一下呢？当然要这么做。如果你想做到万无一失，这里有一个简单有效的方法。把你要演讲的内容，你的想法，和朋友或同事在日常谈话中聊聊，你不用从头到尾全都讲出来，可以在午餐