



卡耐基 沟通术

刘文秀◎著

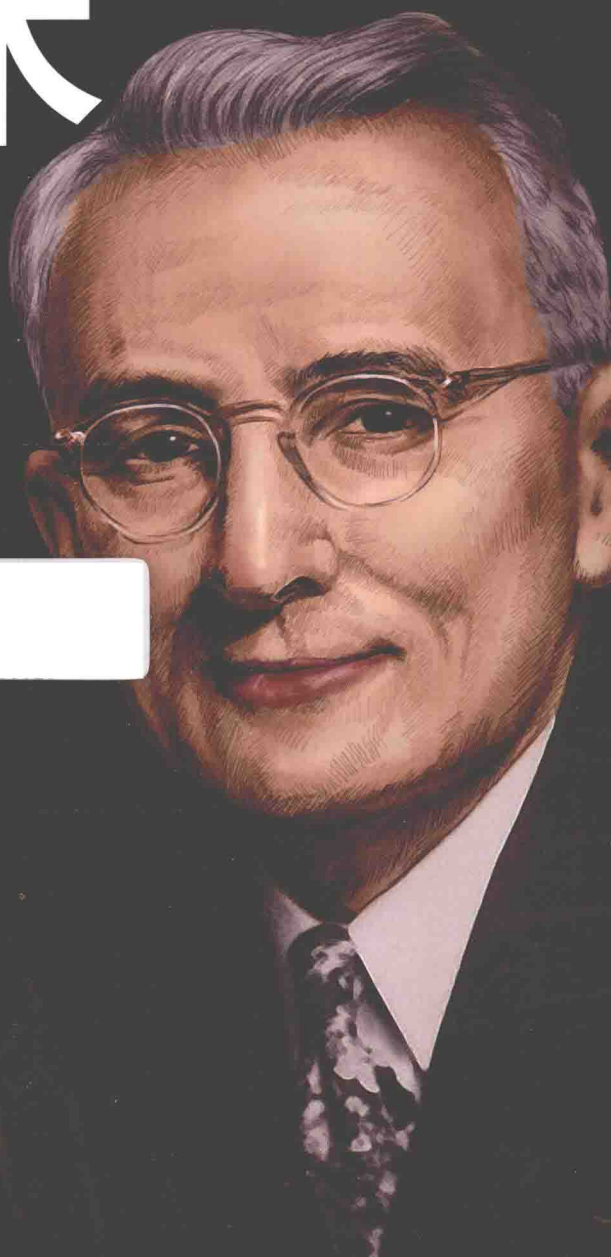
让你魅力倍增的
交际技巧大全集

世界最具影响力的沟通导师

亿万成功者广泛运用的高效沟通技巧

助你克服人性弱点、突破语言障碍、
提高交往能力、提升个人魅力

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



卡耐基 沟通术

Carnegie
Communication
Skills

刘文秀◎著

让你魅力倍增的
交际技巧大全集



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基沟通术：让你魅力倍增的交际技巧大全集 / 刘文秀著. —北京：
中国法制出版社，2014.6

(益智汇)

ISBN 978-7-5093-5439-1

I. ①卡… II. ①刘… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第118393号

策划编辑：王 玥 (wangyue.fz@gmail.com)

责任编辑：陈晓冉 郭会娟

封面设计：周黎明

卡耐基沟通术：让你魅力倍增的交际技巧大全集

KANAIJI GOUTONGSHU: RANGNI MEILI BEIZENG DE JIAOJI JIQIAO DAQUANJI

著者 / 刘文秀

经销 / 新华书店

印刷 / 河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本 / 710 × 1000毫米 16

印张 / 20.5 字数 / 313千

版次 / 2014年7月第1版

2014年7月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号ISBN 978-7-5093-5439-1

定价：48.00元

值班电话：010-66026508

北京西单横二条2号 邮政编码100031

传真：010-66031119

网址：<http://www.zgfs.com>

编辑部电话：010-66054911

市场营销部电话：010-66033393

邮购部电话：010-66033288

(如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010-66032926)



戴尔·卡耐基是美国著名的人际关系学大师，被誉为 20 世纪最伟大的心灵导师和成功学大师。他出版了《人性的弱点》、《人性的优点》、《人性的光辉》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》、《语言的突破》等有影响力的书籍，激励了无数人克服困难，走向辉煌。《时代周刊》曾这样评价卡耐基：“除了自由女神，只有卡耐基是美国的象征。”

纵览卡耐基的一生，我们发现，他一直致力于帮助人们提升沟通能力。据说，在“戴尔·卡耐基课程”开课之前，卡耐基曾做过一个调查，让人们说说来上课的原因以及希望从口才演讲训练课中获得什么。调查结果令人惊讶，因为大多数人的心中愿望与基本需要都是基本一样的，即迫切需要掌握日常商务和社交中与人交流的艺术。

不少人这样回答：“当人们要我站起来讲话时，我觉得很不自在，很害怕。这使我不能清晰地思考，不能集中精力，不知道自己要说的究竟是什么。所以，我想获得自信，能泰然自若地在公共场所或社交人士的面前侃侃而谈，言语富有哲理且又让人信服。”

所以，卡耐基先生把很多精力用在帮助人们克服谈话中的畏惧心理上，培养他们与人交流的信心，教导人们与人沟通交流的技巧。他的努力卓有成效，很多在人际沟通方面有障碍的人取得了进步。

今天，不少人仍然不会与人沟通。一些人从来不会说安慰

的话，面对他人的伤悲，只能无奈地冷漠以对；部分领导者缺乏当众说话的能力，面对成千上万的听众，话语说得重点不明、逻辑不清、言之无物、毫无感染力……一些年轻人甚至患上了社交恐惧症，他们和陌生人说话时，紧张怯场、面红耳赤、大脑空白、语无伦次、声音发颤。

卡耐基先生曾经说过：“在一个人取得事业成功的因素当中，有 85% 来自于语言沟通能力，15% 依赖于专业知识。”可见，语言的沟通交流对人类来说具有不可估量的作用。如果你不善表达，你的能力就会受到质疑，你的事业和人际就缺少助力，甚至你的人生将成为另一个样子。

毫无疑问，我们今天仍然十分需要学习卡耐基先生所教导的沟通原则和技巧，这也是我们编写此书的目的。本书分为九章，集合了所有卡耐基沟通艺术的精华，从理论上讲述了卡耐基先生毕生总结的沟通艺术的基本途径、技巧等。本书从日常生活角度出发，每章选取一些生动有趣的案例，讲述如何与偏执者、挑剔者、内向者、陌生人、谈判对象、演讲听众沟通。本书理论指导性强，实用性强，并且生动有趣，一定能帮助您提升与人沟通交流的能力，使您成为受人欢迎和拥戴的人。



第一章 高效沟通所必备的六大素养

第一节 卡耐基教你如何提高沟通素养

- | | |
|--------------------|----------------------|
| 你有沟通恐惧症吗? / 002 | 说什么话,就要用什么样的体态 / 008 |
| 培养自信心,终结羞怯感 / 004 | 根据交流对象决定沟通方法 / 011 |
| 千万别让真诚那朵火花熄灭 / 006 | 说话要知分寸,点到为止 / 013 |

第二节 提高沟通素养的经典案例

- | | |
|---------------------|-----------------|
| 紧张到忘词 / 015 | 用微笑逗乐顾客 / 025 |
| 肯尼迪和尼克松的电视辩论 / 016 | 闻一多最后一次演讲 / 026 |
| 祖鲁王子赢得奖章 / 017 | 脚会说话 / 027 |
| 小洛克菲勒为何能劝阻罢工? / 017 | 手势观人 / 028 |
| 如此卖书 / 019 | 子贡要马 / 028 |
| 林肯的号召 / 019 | 聪明的船长 / 029 |
| 维修电梯 / 020 | 后悔的基辛格 / 030 |
| 一罐花生 / 021 | 职场交浅言深惹大祸 / 031 |
| 真诚认错 / 022 | 一言说错得罪人 / 031 |
| 演讲比赛为何失利? / 023 | 论丈而不论里 / 032 |
| 天真无邪的笑容最迷人 / 024 | 求人时说话要有分寸 / 033 |
| 你改变了我的一生 / 024 | |

第二章 如何与偏执者达成共识

第一节 卡耐基教你如何说服偏执者

- | | |
|--------------------|----------------------|
| 争论永远不能降服偏执者 / 036 | 给固执的沟通对象“一点温暖” / 045 |
| 站在对方的立场看问题 / 038 | 没有人乐意受人指使，最好让他觉得那 |
| 努力让对方客观地认识事物 / 040 | 是他的主意 / 047 |
| 满足对方的心理需求 / 042 | |

第二节 说服偏执者的经典案例

- | | |
|--------------------|-------------------|
| 孔明游说孙权联手抗曹 / 048 | 将相和 / 058 |
| 霍斯托的巧妙暗示 / 049 | 按期交货 / 059 |
| 靠“不争辩”取得销售成功 / 050 | “铁面无私”的房东 / 060 |
| 不要把手放在发动机上 / 051 | 五爪金龙惊落玉碗 / 060 |
| 说服不服气的下属 / 052 | 拿破仑的口才魅力 / 061 |
| 你胜利了 / 053 | 让他“参与”进来 / 062 |
| 巧妙比喻促成《租借法》 / 054 | 出于我自己的意愿 / 063 |
| 善于说服的乔布斯 / 054 | 不可能完成的任务 / 064 |
| 毛遂说服楚王出兵 / 055 | 不伤和气成功索赔 / 065 |
| 好用的吸尘器 / 056 | 名人如何看争论与说服 / 066 |
| 如此推销收款机 / 057 | 公司的期望与员工的诺言 / 066 |
| 润肤霜调查报告 / 057 | 戴安全帽 / 067 |

第三章 如何委婉批评自尊心强的人

第一节 卡耐基教你如何委婉批评自尊心强的人

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| 直接抨击他人的错误只会适得其反 / 070 | 询问而不是命令，建议而不是指责 / 075 |
| 在批评之前，先承认自己也不是十全十 | 总是保全别人的面子 / 077 |
| 美的 / 072 | 如何批评他人而不引起怨恨 / 079 |
| 把“但是”变成“而且” / 073 | |

第二节 批评他人而不得罪人的经典案例

- | | |
|-------------------|-----------------|
| 当众指责是一种否定 / 081 | 玫琳凯的点化 / 091 |
| 富兰克林的改变 / 081 | 偏心的批评家 / 092 |
| 名企家的委婉批评 / 083 | “不负责任”的医生 / 093 |
| 公园引火事件 / 084 | 改过的林肯 / 094 |
| 布洛亲王和威廉二世皇帝 / 085 | 我没有喝酒 / 095 |
| 给批评加一层“糖衣” / 086 | 幽默的批评 / 095 |
| 晏子谏杀烛邹 / 087 | 坏脾气与好脾气 / 096 |
| 第六枚戒指 / 088 | 松下先生的自我批评 / 097 |
| 新兵们的坏习惯 / 088 | 翻旧账的车间主任 / 098 |
| 通用公司的人事调动 / 089 | 感情用事 / 099 |
| 洛克菲勒的批评 / 090 | “傲慢”的士兵 / 100 |
| 柯立芝与“肥皂水效应” / 091 | |

第四章 如何激励内向自卑者

第一节 卡耐基教你如何与内向者交流

- | | |
|---------------------------------|-------------------------------|
| 设身处地为他人着想，给内向者轻松的
沟通氛围 / 102 | 内向者渴望得到同情，同情会唤起他的
认同 / 108 |
| 你要像内向者一样思考 / 103 | 用宽容的态度增强内向者的自尊心 / 109 |
| 把握交谈时间，给内向者喘息的空隙 / 106 | 帮内向者找到优势，鼓励其发挥潜能 / 111 |

第二节 联通并激励内向者的经典案例

- | | |
|---------------------|---------------------------------|
| 跳错的舞蹈 / 114 | 批评者的赞美与卓别林的成长 / 119 |
| 单独的房间 / 115 | 你愿意想办法让启动时间缩短 10 秒钟
吗？ / 120 |
| 不美妙的时光 / 115 | 斯考伯的“魔法” / 121 |
| 社交活动中的海葵 / 116 | 去做吧，别让时机错过 / 121 |
| 杰克和卡尔的矛盾 / 117 | 潘兴将军的赏识术 / 122 |
| 谁成就了歌王卡罗沙的成功？ / 118 | |

妻子的激励 / 123

一个不聪明孩子成长的动力 / 124

黑板上的数字 / 125

你是不是个有能力的大人物? / 126

信任的委托 / 126

善于鼓励他人是一笔财富 / 127

善意看待他人,才能调动干劲 / 128

不做“嘴上霸王” / 129

宽容的谅解 / 130

以善意和别人交流 / 130

第五章 如何安慰失意不安的人

第一节 卡耐基教你如何与忧虑者沟通

将心比心,给予朋友“同感”的理解 / 134

病床前的安慰语 / 136

倾听,有时候是最好的安慰 / 138

恰当的劝慰能平复失意者的悲伤 / 140

如何让杞人忧天的人宽心 / 143

不可过度说同情、怜悯的话 / 144

第二节 真诚安慰他人的经典案例

你们已经很疲倦了 / 145

良马失蹄是偶然 / 146

忧心散去 / 147

遣散多余员工 / 147

丢车之后 / 148

评选职称 / 149

作家与乞丐 / 150

焦虑的国王 / 151

维护友情的林肯 / 151

癌症病人 / 152

苏格拉底的安慰哲学 / 153

失恋的女孩 / 154

一瓶牛奶 / 155

降职的“待遇” / 156

忧虑与胃溃疡 / 156

战壕里的自我安慰 / 157

沙漏的启示 / 158

安慰失意的男人 / 159

请失业的朋友喝杯咖啡 / 160

聆听解烦忧 / 161

史湘云中秋夜联诗安慰林黛玉 / 162

诸葛亮冷落李严的后果 / 163

第六章 如何获得挑剔者的赞同

第一节 卡耐基教你如何赢得他人的赞同

与其争辩,不如沉默 / 166

让对方多表现自己 / 167

建立信任才能赢得别人的合作 / 169	赞美最有力，一滴蜜赢得他人心 / 173
沟通前要准确判断对方的性格和心理 / 171	用心倾听是处理抱怨的灵丹妙药 / 175

第二节 获取别人赞同的经典案例

沉默不会使人后悔 / 177	冲动的警察 / 188
被骂的员工 / 178	忍一时，风平浪静 / 189
报复“坏哥哥” / 178	完美主义者 / 189
爱尿床的小屁孩 / 179	曲解《清平调》 / 190
林肯的老朋友 / 180	铁齿铜牙纪晓岚 / 191
被撕毁的百万钞票 / 181	永不争辩的医生 / 192
煞费苦心的伊凡特 / 182	希拉里和父亲 / 193
不止五分钟의 交谈 / 183	富兰克林的争辩 / 193
无言的胜利 / 184	周总理的外交艺术 / 194
林肯先生的告诫 / 185	语出惊人的梁晓声 / 195
都是争吵惹的祸 / 186	一字千金 / 195
最有价值的小金人 / 186	谦逊的亚历山大大帝 / 196
小贾的相处之道 / 187	

第七章 如何打开陌生人的话匣子

第一节 卡耐基教你如何打开陌生人的话匣子

记住对方的名字非常重要 / 200	面带笑容，让对方感知你的善意 / 209
真诚的关心，能有效拉近双方的距离 / 202	让对方意识到，他很重要 / 211
不要总谈自己，让对方多说话 / 204	以友善的方式进行沟通 / 212
谈论对方最感兴趣的话题 / 207	

第二节 与陌生人沟通的经典案例

电梯旁的艺术家 / 214	天使般的微笑 / 218
拜客户为师 / 215	钢铁大王的成功秘诀 / 218
爱好养狗的法官 / 217	年轻的实习生 / 220

一场奇怪的面试 / 221

难记的名字 / 222

最短的罢工事件 / 223

免费维修 / 223

刻薄的营销商 / 225

冰箱推销员的智慧 / 226

比金钱更重要的东西 / 228

执迷不悟的推销员 / 229

价值百万的演讲词 / 230

热心画家 / 231

事无巨细的辛普森 / 232

征服“老顽固” / 233

讨好秘书 / 234

定制矫形床 / 235

顾客就是专家 / 237

名字就是通行证 / 238

三种动物 / 239

第八章 如何在谈判桌上实现双赢

第一节 卡耐基教你如何实现与谈判对象的双赢

谈判前的充分准备 / 242

国际谈判要考虑对方的文化背景 / 243

谈判语言有技巧 / 245

谈判节奏有讲究 / 246

谈判过程有耐心 / 248

投石问路，善用试探性提问 / 249

谨慎作答，掌握应答技巧 / 250

打破谈判僵局的办法 / 252

第二节 实现谈判双赢的经典案例

失败的让步 / 253

贬值的皮草 / 254

耶稣的智慧 / 255

失口的后果 / 256

他们还会回来 / 256

动之以情 / 258

房间温度 / 259

欲取故予的巴斯兄弟 / 260

新鞋子 / 261

声东击西 / 262

金表和皮包 / 263

促膝长谈 / 264

迂回战术 / 265

推迟装修 / 266

买葡萄 / 267

巧用激将法 / 268

起死回生的雕刻厂 / 270

巧解争端的松下幸之助 / 271

分橙子 / 272

采购水果 / 273

迟到的谈判者 / 274

第九章 如何用演讲感染成千上万的听众

第一节 卡耐基教你如何与成千上万听众沟通

- 当众发表演说要选择和自己有关的题材 / 278
- 充分准备演讲，而不是枯燥背诵讲稿 / 280
- “煽动”听众的一大利器是使演讲富有生命力 / 282
- 勿忽略听众，随时关注听众 / 284
- 和听众保持联系，使其融入演讲 / 286
- 临时被点名，怎么发表即席讲话 / 289
- 如何巧说开场白、做结论 / 291
- 演讲遇意外，解困有妙招 / 294
- 形成独特的演讲风格和个性 / 297

第二节 用演讲感染听众的经典案例

- 以最佳的精神风貌去演讲 / 299
- 讲故事的人 / 300
- 演讲的最高境界——言简意赅 / 301
- 讲出故事的细节 / 302
- 以真诚动人心 / 302
- 带上道具去演讲 / 303
- 感人至深的《我有一个梦想》 / 304
- 马戏团里的闹剧 / 305
- 我那些亲爱的鸽子们 / 305
- 埃弗雷特在烈士公墓园里的演讲 / 306
- 丘吉尔的设问式演讲 / 307
- 林肯的就职演讲 / 307
- 你的主要意见在哪里？ / 308
- 幽默的调侃 / 309
- 邀请听众回答 / 309
- 奇特小书和奇怪男子 / 310
- 直观的刺激 / 311
- 随意自然的开场白 / 312
- 如诗一般的结尾 / 313
- 美国副总统乔·拜登的自嘲 / 313
- 私人感情 / 314
- 马克·吐温的幽默性演说 / 315
- 与众不同的演讲 / 316



第一章

高效沟通所必备的六大素养

说话、沟通，看似是很容易的事情，但是很多人却心生畏惧。有些人一讲话就不自在；有些人一讲话就出错；还有些人说话虽然一套一套的，但没有真诚，让人反感……所以，在学习沟通术之前，我们要先提升自己的沟通素养：战胜恐惧，秉持自信，保持真诚，懂得恰当运用体态语，根据对象确定沟通方法，懂得说话的分寸。

这几点是学会沟通技巧的基础。无论沟通的对象是偏执者、自卑者、自尊心强者，还是挑剔者，只要具备了这些素养，掌握了沟通交流的基本原则，就能游刃有余地应对。

第一节 卡耐基教你如何提高沟通素养

你有沟通恐惧症吗？

卡耐基开设口才培训班之前，曾做过一个调查，目的是希望了解人们为什么想来上沟通课，希望从培训课中获得什么。

调查的结果令他大吃一惊，大多数来上课的人的需求是一致的，即“我想获得自信，能泰然自若地在他人面前侃侃而谈，做到条理明晰且有说服力。”

卡耐基相信这是真实的。在潜意识里拒绝与别人沟通交流或者害怕当众讲话，并不是某一个人单独具有的心理，大多数人都是这样的。

这好像是在说，恐惧交流，畏惧与人沟通是人生来如此的。确实，它是人与生俱来的一个人性弱点。

人的恐惧心理使我们的能力缩水了一半，这是很可怕的。所以，卡耐基认为，摆脱恐惧是高效沟通的前提。他经常对自己的学员说：“你要假设听众都欠你的钱，正要求你多宽限几天。而你是神气的债主，根本不用怕他们。”

在讲话或沟通时，如果你意识到自己恐惧了，出现脉搏和呼吸加快的情况，不要过于紧张。这是人天生所具有的一种应付环境中不寻常挑战的反应。此时，你要保持冷静。事实上，如果你的紧张是适度的，那反而有益，你可能会想得更快，说得更流畅精辟。

令人惊讶的是，即使是职业演说家，也从来不能完全克服登台的恐惧。他们在最初演讲或沟通时，总是会或多或少地有些胆怯。

美国大演说家詹姆斯·白桦初次尝试演讲时，两膝颤抖得碰在一起。

马克·吐温是美国有名的幽默演说家，他说自己初次当众说话时，嘴好像被棉花塞住了，脉搏跳得像争夺奖杯的赛跑时一样得快。

英国的大政治家路易·乔治说：“第一次试作公开演说的时候，我的舌头

竟抵住上颚，完全说不出一个字。这种情况，确实是真的，并不是我故意形容。”

爱尔兰的政治领袖潘耐尔十分胆小，演说的时候，常常紧握着拳头，因此，掌心总被指甲划破而流出血。

.....

职业演说家的怯意在开头的几句话中，就会显示出来。只不过，多番训练和讲演之后，职业演说家或者优秀的社交家，总是会很快克服这种怯意，镇定下来。

卡耐基强调道：“有几点我有必要重复一下：1. 你害怕当众讲话，拒绝与人交流并不是特例；2. 某种程度的交流恐惧是有益处的，它能帮助我们应付环境中不寻常的挑战；3. 许多职业的演说家从来都没有完全消除登台的恐惧感。”

卡耐基告诉我们，大可不必胆小地躲进自己给自己设定的框框里，我们每一个人都应该采取热诚主动的态度与他人交往。否则，恐惧将会让我们心灵滞塞、言辞不畅，还会严重降低沟通的效力。

关于克服沟通恐惧，卡耐基提出了几点建议：

1. 培养乐观的人生态度，用勇敢顽强的精神激励自己。

爱德华·威格恩先生是一位著名的演说家和心理学家，他曾经非常害怕当众说话。

一旦讲演的日子临近，他就会生病。血直往脑门冲，两颊烧得难受，他不得不把脸贴在冷凉的砖墙上。读大学时，他在一场演讲中，只勉强挤出了一个开场白就再也说不出其他的话了。大家的嘲笑令他难以抬头。

多年后，爱德华返回家乡，自告奋勇发表演说反对“自由银币铸造”的错误之处，并提出了关于健全币制的意见。

他写道：“那一刻，大学里糟糕演讲的一幕又掠过我的脑海，我开始窒息、结巴，眼看就要全军覆没了。不过，听众和我都勉强地撑了过来。虽然这个成功很小，却使我的勇气倍增，我继续往下说。我以为自己说了大约15分钟的时间，使我惊奇的是，事实上我已经说了一个半钟头。”

最终，一个断言自己不会成为演讲家的人，数年后竟把当众演说当成自己吃饭的职业。

2. 医学家说：“知识是医治恐惧的良药。”

如果我们能提高对事物的认知能力，扩大认知视野，就能正确判断恐惧的来源。而且，若是对各种有可能发生的变故做好思想准备，就会提升承受能力，将恐惧拒之于外。

3. 有针对性地进行心理训练，可以有效克服紧张不安等不良情绪，增强信心和勇气。

即使沟通时产生恐惧也不要绝望，只要你肯用心、肯下工夫去练习、改变，就会发现恐惧会减弱，那时，它将不再是阻力，而是我们高效沟通的动力。

培养自信心，终结羞怯感

自卑或者羞怯感不同程度地存在于我们身上。美国一个调查显示，大约有75%的人在与陌生人接触时会感到局促不安。由于自卑、没信心造成的演讲或者沟通失败的例子数不胜数，自卑是妨碍沟通的罪魁祸首。

卡耐基口才班上的学员很清楚地认识到了这一点。大部分学员在课后聚会中，谈自己的学习心得时，都认为他们所学到的最重要的东西是对自己的信心。

确实，自信是成功沟通的基本前提。所以，在与人沟通之前，首先要树立你的自信心。只有终结了自卑感，你才能正常，甚至是超常地发挥出自己的能力。

事实上，在沟通时，任何一个人都会有怀疑自己的时刻。人们会担心：我说的话是否正确？对方是否喜欢听？这么说大家能不能理解？是不是说得太啰唆了？我会不会卡壳？对方会不会嘲笑我？

对此，卡耐基强调，不要让这些消极、负面的想法占据你的头脑！它们会打击你的信心。你必须想办法把它们从你的心里赶出去。你要用最简单、最明确的话语告诉自己：“别担心！我比任何人都更加适合谈这个话题！我能让听众感兴趣！”

有位青年律师要与一群知名律师在法庭上辩论。他为此做了充分准备，但还是很不放心。于是，他向法拉第先生求教：“我的对手比我知道得多，我

是不是必败无疑？”法拉第先生简洁地告诉他：“如果你想成功，那告诉自己，对方一无所知。”

培养沟通时的自信心，卡耐基建议我们着重以下几个方面入手：

1. 了解自己，找出你不自信的根源，并改变它。

永远不要毫无理由地贬低自己。如果你在口才和沟通上确实有不足，那就针对这些不足，制定训练方案，克服缺点，最终确立自信。

古希腊“十大演讲家”之首德摩悉尼从小有口吃的毛病，说话时双肩还一抖一抖的，因此，他备受人们的歧视而感到十分苦恼和自卑。不过，德摩悉尼没有被自卑感打倒，而是以超强的毅力进行训练，如含着石子说话，在肩膀上放两把剑以改变抖动的习惯。最终，他成为了一名十分出色的演讲家。

2. 做好充分准备。

卡耐基曾经参加纽约扶轮社的一个午餐会。当天的主讲人是一名显赫的政府官员。大家都期待能听到他精彩的讲话，然而，卡耐基很快发现，这位官员基本没有做任何准备工作。他本来打算即兴说几句，没成功。然后，他又从口袋里掏出一个笔记本，但那些笔记杂乱无章。他手忙脚乱地翻找，说出来的话凌乱不堪。随着时间的推移，这位官员变得越来越无助。他一边道歉一边想要理出点头绪，但他最终无奈地坐下了。这真是惨不忍睹。

这就是没有提前做好准备的恶果。

美国著名的政治家、律师丹尼尔·韦伯斯特一针见血地说过，“未经准备就出现在听众们面前，与不穿衣服是一个道理”。卡耐基一年大约要评价5000次以上的演讲，他意识到一个道理：“演讲就像是圣母峰一样高高耸立在群山中，只有那些有备而来的演讲家才能满载而归。如同一个人上战场一样，若带的枪是坏的，还没有一颗子弹，那用什么去打倒‘恐惧’这个敌人呢？”

所以，要想侃侃而谈，我们在与人沟通之前，应该广泛地收集素材，并对你的谈话主题、沟通目的等进行深入思考。当你确定准备充分后，不妨设想自己正在投入地对他人说话。如果是要对众人演讲，最好先找其他人当听众，真实地预演一遍或几遍。这样你既能发现自己遗漏的地方，又能找到适