

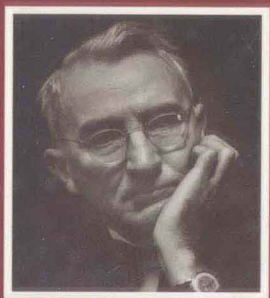
超值黄金版

29.80

哈佛优秀毕业生走入社会的第一本书  
世界**500**强精英案头必备

# 卡耐基 成功学

大全集



[美]戴尔·卡耐基◎著 迪敏◎译

《圣经》之后人类出版史上  
最畅销的成功励志经典

北京日报报业集团  
同心出版社

# 卡耐基 成功学 大全集

——  
KANAIJICHENGGONGXUE  
DAQUANJI  
——

【美】戴尔·卡耐基◆著 迪 敏◆译

《圣经》之后人类出版史上  
最畅销的成功励志经典

图书在版编目 ( C I P ) 数据

卡耐基成功学大全集 / (美) 戴尔·卡耐基 (Carnegie, D.) 著, 迪敏译. --  
北京: 同心出版社, 2012. 3  
ISBN 978-7-5477-0393-9

I. ①卡… II. ①戴…②迪… III. ①成功心理—通俗读物  
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 001056 号

## 卡耐基成功学大全集

---

出 版: 同心出版社  
地 址: 北京市东城区东单三条 8-16 号 东方广场东配楼四层  
邮 编: 100005  
发 行: (010) 65255876  
总 编 室: (010) 65252135-8043  
网 址: [www.bjd.com.cn/txcbs/](http://www.bjd.com.cn/txcbs/)  
印 刷: 北京嘉业印刷厂  
经 销: 各地新华书店  
版 次: 2012 年 5 月第 1 版  
2012 年 5 月第 1 次印刷  
开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16  
印 张: 27  
字 数: 450 千字  
印 数: 20000  
定 价: 29.80 元

---

同心版图书, 版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载

# 目录 contents

## C第一章 chapter

### 语言的突破

#### 一、成功演讲的基本原则 <002

(一) 获得演讲的基本技巧 <002

(二) 增强自信心 <010

(三) 成功演讲的简单方法 <016

#### 二、演讲、讲演者及听众 <022

(一) 做好讲演前的准备工作 <022

(二) 给演讲赋予丰富的生命力 <033

(三) 与听众一起感受自己的讲演 <037

#### 三、如何成功发表即席演讲 <044

(一) 鼓动听众采取行动的演讲 <044

(二) 向听众说明情况的演讲 <051

(三) 说服听众的演讲 <059

(四) 即席演讲 <065

#### 四、演讲时的沟通艺术 <070

(一) 演讲时应该注意的态度 <070

(二) 改变你的语言表达习惯 <079

(三) 风格和个性 <088

#### 五、成功演讲的挑战 <098

(一) 介绍演讲者、颁奖和领奖 <098

(二) 如何准备长篇演讲 <104

(三) 达到高潮性的结尾 <117

(四) 充分运用自己学习的演讲技巧 <126

#### 附录 增强记忆的天然法则 <132

(一) 记忆法则之一：加深印象 <132

(二) 记忆法则之二：重复 <136

(三) 记忆法则之三：联想 <137

## C第二章 chapter

### 人性的弱点

一、与人相处的基本技巧 <144

(一) 想采蜜，就不要打翻蜂巢 <144

(二) 与人相处的秘诀 <151

(三) 激发他人的强烈需求 <157

二、六种使别人喜欢你的方法 <167

(一) 处处受欢迎的方法 <167

(二) 给人良好印象的简单方法 <173

(三) 记住别人的名字 <178

(四) 学会倾听 <182

(五) 如何增加你的吸引力 <187

(六) 如何很快地让人喜欢上你 <188

附录 制造奇迹的信函 <196

## C第三章 chapter

### 美好的人生

一、为人处世的12条原则 <202

(一) 争论中没有赢家 <202

(二) 尊重他人的意见 <204

(三) 当你错了，真诚地承认吧 <210

(四) 友善地对待他人 <214

(五) 让对方开口说“是” <219

(六) 给他人说话的机会 <221

(七) 与他人合作的秘诀 <225

(八) 带来奇迹的公式 <229

(九) 要有同情心 <231

(十) 人人都喜欢的吸引力 <235

(十一) 戏剧化地表现你的想法 <238

(十二) 让他人不断面临挑战 <240

二、巧妙说服别人的九种方法 <242

(一) 称赞并赞赏他人 <242

(二) 巧妙地用暗示让他注意自己的错误 <245

- (三) 先说自己的错误 <246
- (四) 没有人喜欢被别人命令 <248
- (五) 保全他人的面子 <249
- (六) 赞扬的魔力 <251
- (七) 送人一个好名声 <253
- (八) 鼓励更易使人改正错误 <255
- (九) 使人们乐意做你所要的事 <257
- 三、家庭幸福之道 <260
- (一) 婚姻出现问题的原因 <260
- (二) 不要喋喋不休 <261
- (三) 不要试图改变对方 <263
- (四) 别过分指责你的家人 <264
- (五) 一位父亲的回声 <265
- (六) 真诚地赞美 <266
- (七) 注重生活中的小事 <267
- (八) 在家里也要讲礼貌 <268
- (九) 不要做婚姻的文盲 <270

## C第四章 chapter

### 人性的优点

- 一、如何抗拒忧虑 <274
- (一) 改变人生的一句话 <274
- (二) 向黎明致敬 <279
- (三) 消除忧虑的万能公式 <280
- (四) 忧虑是健康的大敌 <284
- 二、分析你的忧虑 <291
- (一) 揭开忧虑之谜 <291
- (二) 将忧虑减半 <295
- 三、改变忧虑的习惯 <298
- (一) 驱逐思想中的忧虑 <298
- (二) 不要为小事而气馁 <303
- (三) 用概率战胜忧虑 <306
- (四) 适应不可避免的事实 <309
- (五) 让忧虑“到此为止” <314
- (六) 不要试图锯木屑 <317

## 四、常保充沛的活力 &lt;321

(一) 保持每日多清醒一个小时 &lt;321

(二) 疲劳的原因 &lt;323

(三) 家庭主妇如何永葆青春 &lt;326

(四) 养成四种好的工作习惯 &lt;329

(五) 如何预防烦闷 &lt;331

(六) 不要为失眠忧虑 &lt;335

C第五章  
chapter

## 快乐的人生

## 一、打造快乐心态 &lt;342

(一) 生活因你的态度而改变 &lt;342

(二) 不要对敌人心存报复 &lt;348

(三) 不要指望别人的回报 &lt;352

(四) 你愿意为100万美元出卖自己吗? &lt;355

(五) 保持真我 &lt;358

(六) 看到事物积极的一面 &lt;362

(七) 你要快乐起来 &lt;366

## 二、别为别人的批评而不快乐 &lt;373

(一) 没有人会踢一条死狗 &lt;373

(二) 不要让批评伤害到你 &lt;374

(三) 以自己做过的傻事为鉴 &lt;376

## 三、怎样安排你的工作和金钱 &lt;380

(一) 人生中的重要抉择 &lt;380

(二) 百分之七十的烦恼 &lt;384

## 四、我如何得到快乐 &lt;389

(一) 别被烦恼束缚 &lt;389

(二) 做一个乐观的人 &lt;390

(三) 我住在阿拉伯的乐园 &lt;391

(四) 丢掉你的自卑 &lt;392

(五) 克服忧虑的五种办法 &lt;394

(六) 熬得过昨天, 就过得了今天 &lt;395

(七) 我以为自己活不到明天 &lt;396

(八) 到健身房去 &lt;397

(九) 我曾经是个“烦恼大王” &lt;397

- (十) 一句解救我的经文 <398
- (十一) 我做过世上最苦最累的工作 <399
- (十二) 我曾是世界上最大的笨蛋 <399
- (十三) 我的补给线永远畅通 <400
- (十四) 警察来到了我的家 <401
- (十五) 摆脱忧虑的几招 <403
- (十六) 远离忧虑的诀窍 <404
- (十七) 可笑的丸药 <404
- (十八) 看我太太洗盘子 <406
- (十九) 时间能帮助你解决很多问题 <407
- (二十) 和死亡说再见 <408
- (二十一) 摒弃忧虑的措施 <408
- (二十二) 康尼·麦克的七项规则 <409
- (二十三) 如何多活了45年 <410
- (二十四) 一本书挽救了我的婚姻 <413
- (二十五) 紧张无异于慢性自杀 <414
- (二十六) 我生命里的奇迹 <415
- (二十七) 正负烦恼相抵 <416
- (二十八) 我追求绿灯 <417
- (二十九) 我克服了胃溃疡和烦恼 <418
- (三十) 连续18天无法进食 <418



# 第一章

## 语言的突破



## 一、成功演讲的基本原则

### （一）获得演讲的基本技巧

1912年，也就是“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，至今已有五十多万人毕业了。

戴尔·卡耐基演讲课程的第一堂课是示范表演，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。人各一辞，众说纷纭，表达方式迥然相异；但令人诧异的是，大多数人的原因和基本需求如出一辙：“面对众人讲话时，我觉得浑身不自在，总是担心自己说错话，这使我不能集中精力思考，不能清晰地表达自己的想法，甚至都不知道自己究竟在说些什么。我希望通过学习增强自信，能随心所欲地思考问题，有逻辑地归纳自己的思想，并能泰然自若地当众站起来演讲，在商场或社交场合侃侃而谈，思路清晰又富有语言魅力。”

这番话听起来不觉得很耳熟吗？许多人都曾有同样的心有余而力不足的感觉。每个人都希望自己能口若悬河、侃侃而谈、令人折服，哪怕是花再多的钱也愿意。现在你正翻开此书，说明同样希望获取成功演讲的能力。

如果你站在我面前，我想你一定会问：“卡耐基先生，你真的认为我能培养出自信，面对人群口齿流利地和他们讲话吗？”

我一生都在帮助人们建立自信、克服恐惧，参加培训的人中发生了很多奇迹，不胜枚举，所以你不必问我是否确信，只要你按照书中的内容多加练习，你一定可以做到。

为什么你坐着时就可以清楚地思考，一旦面对众人，就张口结舌，紧张颤抖，自信全无？这究竟是什么道理？你已经意识到，只要通过指导和练习，你就可以逐步改善，变得泰然镇定，自信而善谈。

本书不是普通的教科书，不罗列一条条说话的规则，也不教导你如何发音、断句。重点在于帮助你掌握高效谈话的技巧，从现在开始，你只需依照书中的建议，在任何需要说话的时刻，牢记并运用，你就会成为你想要成为的人。

如果你想快速了解本书的梗概，请注意以下四条指引：

#### 1. 学习他人的经验，激发自己的勇气

世界上绝对没有哪个人是位天生的大众演说家。曾在历史的某一时期，当众讲演曾

被视为一门精致的艺术，人们说话时必须谨遵修辞、讲究语法，并注重一种优雅的演说方式。在这种情况下，要想做个天生的大众演说家更是可遇而不可求了。现在，我们把演说看成是一种更加广泛的交谈，过去那种过于夸张的演说方式已被人们弃置一边了。当我们与人共进晚餐，在教堂做礼拜，观看电视或听收音机时，我们都喜欢听到他人率直的真言，并且喜欢那些能够引发思考和讨论的话题，而不喜欢演讲者仅仅是一味的说教而已。

当众演讲并不是一门封闭的艺术，也不像许多教科书中所说的那样，只有经过多年的美化声音和极艰苦的修辞学训练之后才能取得成功。我的教学生涯几乎全部是在向人们证明一点：当众说话其实并不困难，只要遵循一些简单而重要的规则就可以了。1912年，我在纽约市第125街的青年基督协会开始从事教学工作时，对此和学生们一样无知懵懂。早期我的教育训练方法，和自己在密苏里州的华伦堡上大学时接受的教育方式大同小异。但很快我就发现自己走上了歧路：我竟然将那些商界人士当成大学一年级新生来教育了。我发现以韦伯斯特、柏克匹特及欧康内尔（注：以上人物皆以演讲著称）为例，一味模仿，毫无裨益。我所教授的学生需要的是在商务会议中有足够的勇气站起来，向与会者作一番明晰、连贯的报告。于是，我将教科书全部抛弃，站在讲台上，用一些简单的概念，和那些难兄难弟们埋头苦干，直到他们的报告词达意尽、深入人心为止。这种方法果然取得了一定的效果，以至于他们毕业后希望再回来，希望学习更多的东西。

我希望大家能有机会到我家里看看世界各地的学员寄来的感谢函。这些信有的来自企业界的领袖们，他们的大名常见于《纽约时报》和《华尔街日报》，也有来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈的明星，还有企业中已经接受训练和尚未接受训练的主管人员、技术纯熟和生疏的工人、工会会员、大学生和职业女性等，当然更多的则是来自家庭主妇、牧师、教师，他们都是一些默默无闻的普通人。所有这些人都觉得自己需要足够的自信心，需要有在公开场合中表达自己思想的能力，以便让人接纳自己。那些取得一定成效的人，实现自己目标的人心怀感激，特意写信给我表示谢意。

就在我写下这段话的时候，想起一件对我影响深远的事情。D·W·亨特是费城很有名气的商人，也是我教过的几千人中的一位。多年前，他刚开始来上我的课，在邀请我共进午餐时，诚恳地问我：“卡耐基先生，我常常收到当众演讲的邀请，我都尽量推辞掉了。可现在我被选为大学董事会主席，以后必须主持会议。我这么个老头子，您看还能不能学会演讲？”

我告诉他以往班上和他有类似职务学员的经历，并且承诺，只要他足够努力，我一定会帮他达到目标。

差不多3年之后，他再次邀请我共进午餐，同一地点，同一张餐桌，我们回忆起往昔的对话。我问他现在是否已经做到，他露出自信的笑容，还拿出一本红色的备忘录，上面满满当当地排定着他未来几个月的演讲安排，他说：“这是我活到现在最为快乐的事情，因为我的演讲对他人和社会的帮助，我自己也充满自信，从演讲中获得了愉悦和满足。”

接着，D·W·亨特还自豪地炫耀道，在英国首相出访美国的时候，费城教会邀请这位极少来美国的首相在宗教集会上说几句话，这次宗教集会的主持人正是D·W·亨特先生，是他郑重地向所有在场的人介绍了英国首相。

就在3年前，同样是这位D·W·亨特先生，还惴惴不安地怀疑自己是不是能够在大众面前流利地说出话来。

他的演讲技巧取得了如此神速的进步是否超出寻常？不！类似亨特先生这样成功的事例成千上万。再举一个例子，几年前，布鲁克林的一位医生——我们姑且称之为寇蒂斯大夫，前往佛罗里达州度寒假，其度假地距著名的棒球队——巨人队训练场不远。作为一名热心球迷，他经常去看他们打球，渐渐地他就和球员成为了好朋友。

有一天，他被邀请参加一次球队宴会，在侍者送上咖啡和点心之后，一些著名的客人被请上台讲话。在没有任何事先心理准备的情况下，他听见宴会主持人说：“今晚有一位医学界的朋友在场，我们欢迎寇蒂斯大夫上台给我们谈谈棒球队员的健康问题。”

对这个问题他是否有充分的准备呢？当然有。他算得上世界上对这个问题准备最充分的人——他是研究卫生保健的，已行医三十多年。他可以坐在椅子上与周围的人侃侃而谈，甚至谈上一个晚上。但是，如果让他站起来，面对一群人讲同样的问题，却是另一回事。他心跳加速，吓得不知所措。他努力试图冷静下来，然而心脏仿佛就要停止了跳动。他一生从未作过公开演讲，面对众人，脑海中的种种思想仿佛都长着翅膀飞走了。

该如何面对呢？参加宴会的人都在鼓掌，全部注视着他。他摇摇头，表示谢绝，却引来了更热烈的掌声。“寇蒂斯大夫，说几句吧！”听众的呼声越来越高。

在这种极其沮丧的情绪支配下，他知道自己一旦站起来演讲一定会失败，甚至可能连五六个完整的句子都讲不出来。他站起来转过身背对着自己的朋友，默默地走了出去，深深陷入难堪和耻辱的心理之中。

一回到布鲁克林，他做的第一件事就是报名参加我的演讲训练课程——他再也不愿意陷入哑口无言的困境中了。

类似他这样的学生，是老师最乐意碰到的，因为他有迫切的需要，渴望提高自己当众演讲的能力。这种愿望是如此坚定，使他毫无怨言地刻苦练习，不遗漏任何一课。

努力带来的进步令他自己都感到惊讶，结果超出了他的希望值。上完第一阶段的课程，他紧张的情绪就消失了，信心越来越强。两个月后，他已成为班上的明星演讲家，并且开始接受邀请到各地演讲。现在，他变得十分喜欢演讲时那份欣喜的感觉和所获得的荣誉，更庆幸自己在演讲过程中结交到更多的朋友。

纽约市共和党竞选委员会的一名委员，在听过寇蒂斯大夫的一次演讲之后，立即邀请他到全市各地为共和党发表竞选演讲。如果这位政治家知道，就在一年前，这位演讲家曾经因害怕面对观众而张口结舌，在羞愧之中不得不离开一个宴会，那他一定会大吃一惊的。

要想让自己获得自信、勇气和能力，以便在你当着一群人发表谈话时能够冷静而清晰地思考，这并不像大多数人所想象的那么困难，这并不是上帝专门恩赐给某些人的礼物。就像打高尔夫球一样，任何人都可以发掘出其潜在的能力，只要你有这样去做的充分欲望就行。还有另外一个例子。

已故的B·F·古利奇公司董事长大卫·古利奇先生有一天来到我的办公室。一进门，他就开口说道：“我这一生中，每逢自己要讲话时，没有一次不是惊恐万状的。身为公司董事长，我不可能不主持召开会议。董事们都是我多年熟悉的常客，大家围桌而坐时，我同他们谈起来顺畅自如，一点障碍都没有。然而一旦我起身说话，就会惊恐万分，一个字也说不出。这种情形已经发生多年了。我不相信你能帮我什么忙，因为我的这一毛病实在太严重了，而且由来太久。”

“噢，”我说，“你既然认为我帮不上你的忙，那你还来找我干什么？”

“只为一个原因，我想试试自己的运气。”他答道，“我有个会计师，他替我处理私人账目，他平时很羞怯。当他走进自己的办公室之前，他得先穿过我的办公室。好多年来，每当他走过我的办公室时，总是蹑手蹑脚，眼看地面，难得说一个字。不过最近，他整个人好像大变样了。如今他走进我的办公室时，下颚抬起，眼里闪着丝丝光亮，而且还主动地向我打招呼：‘早安，古利奇先生。’他说话走路时信心十足，神采奕奕。对于他的这种改变我十分吃惊，便问他：‘是谁向你施了什么魔法而使你发生这种大变的？’他告诉我，他参加了你的演讲训练课程，并且成了现在的他！就是因为这样，所以我想来找你试试。”

我坚定地告诉古利奇先生，定期来上课，并且真正按照训练的要求去做，不用几个星期，他也会喜欢在大众面前讲话了。

“你要真是让我做到了这一点，那我可就成为世上最快乐的人之一了。”他答道。

后来，他果然报名参加了我的训练班，并且坚持上课，与我想象的一样，他在班上进步神速。三个月后，我请他参加在阿斯特饭店的舞厅里举行的一个千人聚会，并安排他向大家谈一谈他从我们的训练中所获得的帮助。他说很抱歉，因为事先有约，他不能去。可是第二天，他给我打来电话说：“我要向你道歉，我把约会取消了。我要来参加聚会，并接受你的演讲安排，这是我欠你的。我要把训练中的收获真实地告诉大家。我这么做，是想通过我自己的切身体会和故事来激励大家，让他们也主动消除那些残害他们生命的恐惧之感。”

本来我只给他安排了两分钟的讲演时间，结果他对着上千人，足足说了十多分钟！

如果这算得上是奇迹，那么在我的培训班里，大概有几千起奇迹。我亲眼看到不论男女老少，他们都从这项培训中获益，许多人在事业上取得了更大的成就和更耀眼的社会地位。

在某些时刻，仅凭一次演讲就可以使人声名远扬。马里欧·拉佐就是最好的例子。

那是几年前的事了，我接到一封古巴来的电报，上面说：“要是你不反对，我这就来纽约参加演讲培训。”落款是马里欧·拉佐。我觉得很惊讶，这人是谁，我可从来没听说过。

后来，他在课堂上对我说：“3个星期后，我家乡哈瓦那的乡村俱乐部要为创始人庆祝50周岁生日，安排我在晚会上演讲，并且当场送一个银杯给他。虽然我是一名律师，却从来没有当众演讲过。又无法推辞这个邀请，我心里很不安，如果到时说不出话来，这不仅会让我的家人、朋友感到尴尬，也会影响我的声誉。所以，我把全部的希望寄托在你身上，不过，我只有3个星期的时间。”

我为他作了特别安排，无论哪个班上课，都让他参加，这样一来，他每天都要演讲至少3到4次。3个星期后，他按时回到了古巴，并在乡村聚会上作了一次令众人惊叹的演讲。这件事还被美国《时代周刊》“异域新闻”一栏专题报道，并称赞他为“天才演说家”。

这可以称得上是奇迹吧？而且是人类战胜自我的一个奇迹。

## 2. 牢记自己的目标

前面说过，亨特先生认为演讲是他感觉最快乐的事情，他能够取得成功，很重要的一点就是他完全按照培训的要则完成练习。而他之所以勤奋地完成课程，正是因为他很清楚，自己想要成为一位自信的演讲者，他为此不断努力，最终把目标变成了现实。同样，你也应该这样做。

时时刻刻提醒自己，你想要变得自信和善于交谈，想在社交场合如鱼得水，想要认识更多的朋友，想要为人们和社会做出更大的贡献，想更好地发展自己的事业。必须提升自己的能力，才能为未来美好的生活打下坚实的基础。

S·C·埃林是国家现金注册公司理事会会长，也是联合国教科文组织的主席，《演说季刊》曾发表了他的一篇名为《演讲和事业领导者的关系》的文章。文中讲道：“从事商业多年以来，我注意到有不少人是先在演讲论坛上获得了成功，从此事业得到了极大的发展。很多年前，堪萨斯州一位年轻的分行主管，作了一次精彩绝伦的演讲，此后，平步青云，现在已是掌管我们公司业务的副总裁。”据我所知，文中的副总裁现如今已经坐上了国家现金注册公司总裁的职位。

美国舍夫公司的总裁亨利·波莱斯东也参加过我们的培训课程，他说：“能够和其他人有效率地谈话，并影响到他人的选择，在对想求得更高职位的应选者甄别时，这是我们最看重的能力之一。”

自信优雅的谈吐，稳重的举止，这将为你的锦绣前程添上一枚举足轻重的砝码。如果你可以面对众人，从容地阐述自己的所思所想，并获得人们的认可和赞许，那是一种多么美妙的感受。我也曾几次周游世界，但是那种愉悦依然比不上藉由言语的魅力和观众共同分享的感受。你会感觉自己浑身洋溢着生机，精力十足。有一位学员说过：“开始说话

的前两分钟，我宁愿被鞭子抽，也无法张嘴，可说着说着，就要到规定结束的最后两分钟时，我又不情愿停下来，哪怕为此挨颗枪子儿！”

请你从这一刻就开始，想象自己从容不迫地站在讲台上，充满自信地面对观众，当你说出第一句话时，全场安静无声，人们认真地倾听你生动的演讲。请你也想象一下，在你演讲结束时，观众雷鸣般的掌声和欢呼，当你走下台时，观众热情地围过来赞美你。

哈佛大学最杰出的心理学教授威廉·詹姆斯曾写下六句话，对你一生可能会产生深远的影响。这六句话，是阿里巴巴密穴的开口口诀：“不论什么课程，只要你对它满怀热忱，就可以顺利完成。如果你对结果足够关注，你一定会得到它。只要你想做好，你就能做好。假如你企盼致富，你便会拥有财富。若是你想博学，你就会学富五车。只有那样，你才会真正地企盼这些事情，心无旁骛地一心盼望，而不会枉费心思地胡思乱想许多不相干的杂事。”

学习有效面对人群讲话，好处不仅仅是可以作正式的公开讲演。事实上，就算你一辈子都不需要正式公开演讲，但接受这种训练的好处仍然是多方面的。举个例子，当众演讲的训练，是帮助你培养自信的方法。因为你一旦发现自己能够站起来，口齿伶俐、头头是道地对着人群说话，那么在你和别人个别交谈时，必定会更有信心和勇气。很多人来上我的“成功演讲”课程，大多是因为在社交场合中感到害羞而拘束。当他们发现，自己站着和同事讲话天也不至于会塌下来，便会发觉当初的拘束是多么的可笑。他们在训练过程中培养出的自然洒脱的气度，令家人、朋友、事业伙伴和顾客刮目相看。许多训练班的学生，都是因为看见周围的人通过训练，个性发生了巨大的改变，才吸引他们来上课的。比如古利奇先生就是这样的。

这种类型的训练，也会在各个方面影响到个性，不过不是马上就能显现出来的。不久前，我曾问大西洋城的外科医师兼美国医药学会的前会长大卫·奥门博士，就心理和生理健康的观点而言，当众演讲训练的好处是什么？他微微笑了笑说：“回答这个问题，最好是开个处方，这个处方在药房里是抓不到药的，每个人得自己配药；他要是以为自己不行，他就错了。”

我桌上就放着这份处方，每读一次，都觉得若有所获。以下便是奥门博士挥笔为我们写下的处方：

尽力去培养一种能力，让别人能够走进你的脑海和心灵。试着面对单独的人或者在大众面前清晰地传达自己的思想和理念。在你通过这样的努力而不断进步时，你便会发觉：你——真正的自我——正在塑造一种崭新的形象，使周围的人们产生前所未有的惊异。

从这份处方中，你会获得双倍的好处，你试着开始对别人讲话时，你的自信心也会随之增强，而你的性格会变得越来越温和美好。这意味着你的情绪已渐入佳境。情绪既然渐入佳境，身体当然也就会跟着好起来。在我们现在这个世界上，不论男女老少，都需要当众讲话。我不清楚它在工业或商业中究竟会给人带来什么利益，但我听说它裨益无穷。

我的确了解它给健康带来的益处。只要有机会，便对几个人或许多人说说话——你会越说越好，我自己就是这样；同时你会感到神清气爽，感到自己完美无缺，这是你从前感受不到的。

“这是一种畅快、美妙的感觉，没有任何药丸能给你这样的感受。”

所以，第二个指引便是想象自己成功地做着目前自己所害怕做的事，想象你已经能够当众说话，并且被大家接纳而获得了很多的益处。牢记威廉·詹姆斯的话：“如果你对结果足够关注，你一定会得到它。”

### 3. 下定决心是成功的关键

有一次，在一个广播节目中，要用三句话来说明我曾学到的最重要的一课。我是这么说的：“我所学过的最重要的一课是，我们的思想对我们自己是非常重要的。我如果能够知道你的思想，就能了解你这个人，因为是你的思想塑造了你这个人。改变自己的思想，我们也能够改变自己的一生。”

现在你已把目光指向建立自信和能作有效交谈的目标上了，那么从今天开始，你一定要积极地设想，自己的这番努力一定会成功的，必须对自己在大众面前说话的努力成果持轻松乐观的态度。要在每个词句、每项行动上烙下决心的印记，竭尽全力培养这种能力。

这儿有一则故事，可以作为强有力的证明：任何人如果希望迎接语言的挑战，使自己能言简意赅地说话，就必须具备坚毅的决心。故事里讲的这个人，现在他已经登上了事业顶峰，成为商界里的传奇人物。但是在他读大学的时候，初次站起来讲话，却因为不善言辞而失败。教师规定的五分钟演讲，他讲不到一半，就脸色发白，噙着眼泪匆匆走下讲台。

他虽有这样的经历，却不甘心被失败击倒。他立下决心要做个优秀的演讲家，并且一直做不懈的努力，最终成为政府的经济顾问，为世人仰慕。他就是克莱伦斯·B·蓝道尔。他写下许多发人深省的书，其中有一本《自由的信念》，提到他当众讲演的情况：“我的讲演安排很紧凑，我受邀出现在商业餐会、商务部、扶轮社、各种基金的募捐会、校友会等大小场合。我曾在密歇根州的埃斯科纳巴为第一次世界大战发表激昂的爱国演讲，我和米奇·朗尼一起去乡村作慈善演讲，也和哈佛大学的校长詹姆士·布兰特·克兰还有芝加哥大学校长罗伯·M·胡钦斯去乡村演讲，呼吁重视教育。我还曾在一次午餐后用生疏的法语演讲过。我深知面前的人们想要听到什么，也知道他们喜欢什么样的演讲方式。一个追求事业成功的人，只需用心学习，就可以掌握这并不复杂的谈话技巧。”

我赞同蓝道尔先生的观点，一个人想要掌握高效的谈话技巧，决心的坚定与否，会直接影响到最终的成败。如果我看到你下决心的程度，了解你积极还是消极的心态，那我可以百分百准确地预言：你在学习中获得多少进步，是否能够成功。

曾经有一位先生，在他第一次上课时，就信心十足地站起来，告诉大家他现在只是一

名建筑商人，但他决心要成为“全美建筑协会”的发言人。他想到全国各地去演说，告诉所有人自己在建筑业中的成败得失。这位乔·哈夫斯提先生是一位言出必行的人，也是老师最喜欢的学生。他对自己的决心充满激情，他全心全意地对待每一节课、每一次演讲练习，即使在他最忙碌的时候，他也依然把学习放在第一位。在这样狂热的劲头下，他飞速进步，两个月后，他因为成绩斐然而当选为班长，他自己也对此大为吃惊。

一年之后，曾经指导乔的教师说道：“有一天吃早餐时，我翻看《维吉尼导报》，上面醒目地刊登着我几乎已经忘记了的乔·哈夫斯提的大照片，报道称赞他前一晚在地区建筑商集会上的演说，现在的乔十足是个会长的模样，看上去可不仅仅是建筑协会的发言人呢。”想要成功，就要把你的决心贯彻到底，志在必得。

当凯尤斯·恺撒由高卢而来，穿过海峡，带领他的军团登陆现在的英格兰时，他是怎样让自己的军队成功的呢？非常聪明的方法：他把军队带到多佛海峡的白垩悬崖上，让士兵们望着脚底两百尺下燃烧的船只——置身敌国，与大陆的最后联系已经没有了，用来退却的工具被焚毁，留下来唯一可做的事只有前进！征服！恺撒和他的军团就这样做了。

这便是不朽的恺撒精神。当你要去征服面对听众而产生的恐惧的时候，为什么不把这种精神变成自己的精神呢？把任何一点的消极思想都扔进熊熊的火海之中，而且把身后通往踌躇的大门，紧紧关上。

#### 4.把握每一次练习演讲的机会

第一次世界大战以前，我在第125街青年基督协会所教授的课程已经改变，我不再仅仅讲授当年的内容了。每年都有一些新的观念加入到训练课程之中，那些旧的思想则予以淘汰。但是有一个特点却是经久不变的，那就是各班的每个学员至少必须起立一次（大部分人都是两次）在同学面前演讲。为什么要进行这种训练呢？因为不能学会当众说话，谁也学不会在大庭广众之下发表演讲，就好比一个人不下水，就学不会游泳一样。你可以读遍那些有关当众演讲的著作，包括本书，但你有可能还是开不了口。书本只是一些详尽的指引，你得将书中的建议付诸实施才行。

当有人问萧伯纳，他如何学得声势夺人地当众演说的，他答道：

我是用自己学会溜冰的方法来做的——我固执地一个劲儿地让自己出丑，直到我习以为常。

年轻时，萧伯纳是伦敦最胆怯的人之一，常常在外面徘徊20分钟或更长时间，最后才壮起胆子去敲别人的门。他承认：“很少有人像我这样因为单纯的胆小而痛苦，或极度地为它感到羞耻。”

后来，他无意间用了最好、最快、最有把握的方法来克服自己的羞怯、胆小和恐惧。他决心把自己的弱点变成最强劲资产。他加入了一个辩论学会。伦敦一有公众讨论的聚会，他就会参加。萧伯纳全心投入社会主义运动，并四处为该运动进行演讲。结果他成为