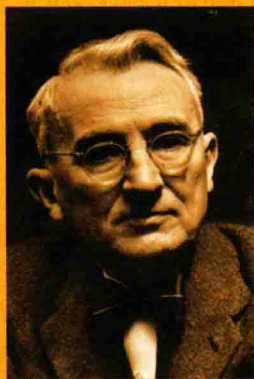


卡耐基经典成功励志全集

THE QUICK
AND EASY WAY
TO
EFFECTIVE SPEAKING

卡耐基
口才艺术



[美] 戴尔·卡耐基◎著 陈 硕◎译

如果希望成为一个善于谈话的人，那就先做一个致力倾听的人。
突破语言障碍 提高交往能力

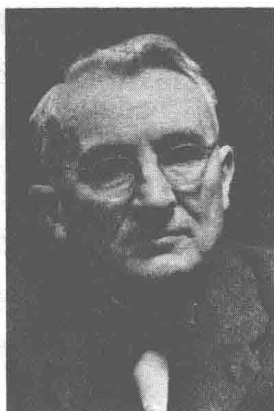


哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

卡耐基经典成功励志全集

卡耐基 口才艺术

[美] 戴尔·卡耐基◎著 陈 硕◎译



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基口才艺术 / (美) 戴尔·卡耐基著; 陈硕译

— 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2017.6

(卡耐基经典成功励志全集)

ISBN 978-7-5484-3341-5

I. ①卡… II. ①戴… ②陈… 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 (2017) 第 070361 号

书 名: 卡耐基口才艺术

作 者: 【美】戴尔·卡耐基 著

译 者: 陈 硕

责任编辑: 任 环 王 丹

责任审校: 李 战

封面设计: 鹏轩文化·邵士雷

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市松北区世坤路 738 号 9 号楼 邮编: 150028

经 销: 全国新华书店

印 刷: 湖北卓冠印务有限公司

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900271 87900272

销售热线: (0451) 87900202 87900203

邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 87900256

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 62.5 字数: 1180 千字

版 次: 2017 年 6 月第 1 版

印 次: 2017 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-3341-5

定 价: 150.00 元 (全五册)

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。 服务热线: (0451) 87900278

Preface

前言

戴尔·卡耐基是美国著名的人际关系学大师，是西方现代人际关系教育的奠基人。与此同时他也是美国著名的企业家、演讲口才艺术家，他还被世人冠以“20 世纪最伟大的心灵导师”以及“成人教育之父”的名号，可谓是家喻户晓。

事实上，卡耐基的一生并不是一帆风顺的，相反，他经历了很多坎坷。在大学期间，他发现有名望的人是那些足球或者棒球运动员，除此之外，便是一些善于辩论以及演讲的人了。然而他的身体素质不好，他知道自己断然不会在体育上面崭露头角了，于是就把所有精力放在了辩论以及演讲上面。为了能够获得胜利，他无时无刻不在练习。虽然他做足了准备，可在最初的时候，他还是接连遭受失败，然而，他并没有因此放弃，反而是更加努力了，后来他开始慢慢地获得胜利，直到最后，他几乎每次都能在辩论或是演讲中获得胜利。

大学毕业后，他开始在成人大学上函授课，尽管他非常努力，可是事业却没有任何起色，迫不得已，他只能靠从事演员、作家、推销员等工作来获得微薄的收入。虽然如此艰难，可是他没有放弃，并努力说服了纽约基督教青年会，同意他为当地的商业界人士开设一门演讲课。就这样，卡耐基的事业慢慢地步入了正轨。

起初，他只开设了一些有关演讲的课程——专门为成人设立的，目的是使学员能够具有敏锐的思考力，敢于在公众面前表达自己的想法。之后，他还开发了一种集演讲术、推销术、人际关系学以及实用心理学于一体的特殊的训练方法。这种方法不受死板的规则约束，非常实用，并且有趣。他的课程获得了成功，并且规模越来越大，而他也逐渐有了一些名气。

卡耐基说，每个人都是语言天才，不管是谁，只要他生气了，便会变得很会说话、口齿伶俐。哪怕是最不会说话的人被人打倒后，他也会立刻爬起来与打他的人争论，并且说话的流利程度绝不亚于一位优秀的演讲家。因此，卡耐基认为，如果一个人拥有自信，并且内心迫切地想要表达自己，那么他的言辞一定会吸引人。

哈佛大学著名心理学家与哲学家威廉·詹姆斯教授认为，普通人仅仅开发了蕴藏在自己体内的十分之一的能力，因此卡耐基开设课程的目的是挖掘每个人身上的潜能，而他的著作——《卡耐基口才艺术》则旨在告诉更多的人开发自己体内剩余的十分之九的潜能的方法，让更多的人不再惧怕说话。

本书分为八篇，第一篇主要讲述了展现语言艺术的方法，分别对增强自信心、不断地进行锻炼以及要有坚毅的决心等方面进行了相应介绍；第二篇主要介绍了成为说话高手的必要准则，能够帮助读者提高自己的说话水平；第三篇从语言艺术的运用入手，讲述了声音、语调以及韵律对提高口才的影响，除此之外，还对说话或者演讲时的手势以及眼神等非语言信息进行了详细介绍；第四篇主要围绕当众说话展开叙述，利用十一个小节从不同的角度叙述了当众说话应具备的条件，以及如何才能更好地当众说话；第五篇的重点在于怎样才能在辩论中取胜，成功地说服对方；第六篇从演讲的角度出发，告诉读者怎样才能在演讲时吸引更多的听众；最后两篇分别介绍了商务谈判的方法以及在职场上应当如何说话，进而提高读者的谈判能力，使读者掌握职场说话的技巧。

相信通过阅读本书，你会发现提升口才并不是一件难事，只要采用的方法恰当，在短时间内掌握说话的艺术是完全有可能的，它其实是一件轻而易举的事情。所以，赶快抓住这个可能会改变你一生的机会吧！提升你的口才，从此刻开始！



目录 contents

第一篇

八种方法展现语言艺术

1. 提高在公开场合说话的能力 / 002
2. 通过训练来树立自信 / 005
3. 暗示自己：让自己一直处于积极状态 / 009
4. 借鉴他人经验，不断充实自己 / 011
5. 不断锻炼，要有冒险精神 / 013
6. 明确目标并坚持到底 / 015
7. 消除消极思想，发掘无穷潜力 / 018
8. 要有坚毅的决心和对成功的信心 / 021

第二篇

成为说话高手的必要准则

1. 支持对方说出自己的想法 / 024
2. 引导他人做出肯定的回答 / 027
3. 牢记他人的姓名 / 030

第四篇

当众说话的口才魅力

1. 当众说话，你的不足之处是什么 / 058
2. 当众说话没你想得那么难 / 063
3. 谁都可以马上掌握的说话技巧 / 067
4. 时刻考虑到听众的感受 / 072
5. 彰显你的热情和活力 / 076
6. 成功的标准——听众有深刻体会 / 079
7. 将自己的思想恰到好处地阐述出来 / 085
8. 当众说话场合下，你该如何塑造自己 / 089
9. 演讲是否精彩的关键在于开头 / 094
10. 整体协调，方得圆满 / 097
11. 面对听众的问题该如何解答 / 100

第三篇

语言艺术的运用

1. 你声音的魅力 / 036
2. 打动人心的语调 / 040
3. 说话也可以有韵律 / 042
4. 非语言信息的魅力 / 045
5. 表达要简单，易懂 / 049
6. 让语言变得更有理有据 / 052

第五篇

所向披靡的辩论语言

1. 见机行事，幽默对答 / 104
2. 学会尊重他人，委婉指正他人错误 / 107
3. 始终让对方回答“是” / 110
4. 引经据典，暗藏玄机 / 113
5. 说服对方的一把利器 / 116
6. 弄清事物的因果关系 / 119

第六篇

热情洋溢的演讲语言

1. 准备充足，让演讲畅行无阻 / 124
2. 要真诚，才会得到听众的心 / 128
3. 制造气氛，感染听众 / 130
4. 巧妙运用幽默的“洪荒之力” / 133
5. 留一个悬念，多几个听众 / 136
6. 在听众的微笑中说再见 / 139

第七篇

妙不可言的商务谈判语言

1. 提问是一门艺术 / 144
2. 谈判中何时需让步 / 148
3. 重视细节 / 151
4. 谈判桌上需软硬兼施 / 155
5. 激将法能助你一臂之力 / 158
6. 不可低估沉默的力量 / 162

第八篇

独具魅力的职场语言

1. 面试时的交谈之道 / 166
2. 职场中，如何做到正确说话 / 170
3. 如何与领导相处 / 174
4. 面对同事，学会展现语言魅力 / 178
5. 运用语言技巧和员工沟通 / 181
6. 学会赞美和鼓励他人 / 184
7. 禁忌话题是职场危机的导火索 / 188

八种方法展现语言艺术

第一篇



1 提高在公开场合说话的能力

卡耐基名言

1. 假如一个成年人可以改变自己的心态，那么就可以改变自己的性格。
2. 人们在日常生活中的所有沟通交流，都必须克服恐惧，从而建立自信，这是提高自己说话力度的前提。

“泰坦尼克号”巨型海轮在 1912 年沉没在北大西洋。就是在那年，我开设了培养当众说话技巧的课程。当时我在纽约基督教青年会夜校讲授公开演讲课。在我看来那段经历是非常宝贵的，那是因为，这让我学到了很多关于说话的技巧，并且为我以后开设口才培训班打下了坚实的基础。

在纽约给商业界人士讲课时，我逐渐明白，学员不但要在说话方面接受训练，而且还特别需要了解日常商务和社交中的艺术技巧。因为人们除渴望健康以外，最需要的就是良好的人际关系，懂得为人处世的艺术，而这些都是以语言作为基础和手段的。因此，我开始在这方面做进一步研究，最终总结出一套全面又实用的课程，这是一件非常有意义的事情。“沉默是金”这句俗语，应该随着时代的变化而重新被理解，因为语言魅力发挥得好坏，决定了一个人是否可以由沟通走向成功。

20 世纪初期就有心理学家和哲学家断定：普通人仅发挥了全部潜力的一小部分。和我们理想成为的人相比，我们仅是清醒了一点儿，我们的热情被压制，我们的蓝图并未展开。这是为什么呢？实际上这就是人的恐惧心理在作祟。人的恐惧心理非常可怕，因此，我经常跟自己的学员说：“你要认为自己的听众都欠自己的钱，正哀求自己宽限几天；而自己就是得意的债主，根本用不着看他们的眼色。”

在潜意识里拒绝或者害怕与人交流，并不是某一个人才有的心理，大部分人都是这样，只是程度不一样。除了我的学员，我对大学生也进行了调查研究，80%~90%的大学生都有不敢在公共场合说话的恐惧心理和与人交流的胆怯情绪。

这就意味着“害怕交流”是每个人天生就有的。的确是这样，它是每个人与生俱来的弱点，并且和每个人的性格息息相关。心理学家说过，性格是每个人行为表现的基本特征。性格有一定的稳定性，换句话说，一个人的性格在特定的教育和环境下形成后，就很难改变，因此才会有“江山易改，本性难移”的说法。

曾经有专家对亚利桑那州一所大学的一对孪生姐妹进行调查。这对孪生姐妹外貌很像，先天遗传因素相同，家庭环境和所受教育基本相同。虽然这对孪生姐妹是在同一所小学、中学和大学接受相同的教育，但就在如此相同的成长和教育环境下，姐妹两个的性格却相差很大：姐姐善于表达和交际，拥有自信，做事果断；妹妹却完全相反，缺乏自主意识，说话做事总是跟在姐姐后面。专家找她们谈话时，也总是姐姐先回答，而妹妹一直是赞同，她非常不善言谈，只是偶尔补充一下。最终专家总结出：姐妹两个的性格相差很大。

这是什么原因呢？原因是父母觉得姐姐就是姐姐，妹妹就是妹妹，从小就告诉姐姐要照顾妹妹，对妹妹要好，要成为妹妹的榜样，带头听从长辈的话。这样一来，姐姐就养成了独立、自信、主动、善于交际、果断、勇敢的性格，而妹妹却习惯了总是跟在姐姐后面。

这表明人的性格是受成长的环境和接受的教育影响的，是循序渐进养成的，但是成年人并不遵循这一规则。其实对于成年人来说，性格是由自己的心理状态决定的，换句话说，假如一个成年人可以改变自己的心态，那么就可以改变自己的性格。

就像提高在公共场合讲话的能力一样，人们在日常生活中的所有沟通交流，都必须克服恐惧，从而建立自信，这是提高自己说话力度的前提。只有这样，人们才能更好地发挥出最大潜能，在任何场合下发表最适当的讲话，得到肯定，赢得别人的喜欢，从而取得成功。

在使用任何说话技巧之前，必须树立足够的自信。因为自信让人有安全感，让自己敢和他人相处，而且能在任何非自由的场合自由展现自己的想法。只要你的思想充满热情，那么就算是很小的场合，你也会努力运用以前的经验，并将它作为话题。

在开设培训班之前，我进行了一项调查，要求人们谈一谈来上课的原因以及渴望从这样的培训课程中学到什么。调查的结果很让人意外，大部分人的愿望和基本需要都相同，他们这样回答：“当别人要求我出来讲话时，我感觉很不舒服，很害羞，这样就阻碍我清晰地思考，无法集中精力，不清楚自己该说什么。所以，我想得到自信，可以大大方方地当众讲话，可以清晰地思考，可以按照逻辑归纳自己的思想，能在公开场合和社交人士侃

侃而谈，发挥超强的说服力。”

我相信这是事实，当你在公开场合时，你一定不会像坐着时一样能认真地思考问题，不过这种不足可以通过训练来弥补。最主要的是，你必须要按照我的方法加以锻炼。

首先你要意识到，在公共场合说话的心理恐惧对人的交际是有好处的，因为人类与生俱来就有一种敢于和环境中的困难挑战的不凡能力。当你发现自己的脉搏和呼吸加速时，你千万要保持镇定，不要紧张。因为你的身体总是对外来的任何刺激保持警惕，这种警惕表示它已经随时准备采取措施，来挑战环境中的困难。如果这种警惕是在某种限度下进行的，当事人总是会想得更快，说得更加流畅，而且还会比一般情况下说得更精辟和有说服力！

那么，我要说一个秘密，那就是，即便是专业的演说者，在登台时也不可能完全克服心理的恐惧——他们在登台开讲时多少也会表现出胆怯。这种表现可以从他们演讲的前几句话听出来，只是他们可以很快克服这种胆怯，并冷静下来，而我在开始演讲的时候也总是这样。

因此，你根本没有必要躲在自欺欺人的框框里，你应该热情主动地与人交往。要不然，恐惧会变得肆无忌惮，它可能会让你思想迟钝、语言不流畅、肌肉痉挛而无法控制，还会降低你讲话的说服力。

在最后，我还要重复几点，这会在很大程度上帮助你克服心理恐惧，勇敢地大声讲话：

- (1) 你不敢当众说话，拒绝和人交流并不是特例。
- (2) 有些交流的恐惧感可能会刺激和激励你，我们一出生就有一种敢于和环境中的困难挑战的不凡能力。
- (3) 很多专业的演说家一直没有克服登台演讲的恐惧感。

2

通过训练来树立自信

【卡耐基名言】

1. 一个人达到演讲成功的目标，跟演讲前所做的准备有非常大的关系。
2. 在公共场合讲话想要获得成功，就必须给自己一些积极的心理暗示。

在我的培训班里，很多学员在课程结束后会坐在一起谈论自己的心得体会。有很多人都觉得自己所获得的最重要的东西就是重新拥有了自信，就是说，对自己的成功增加了一份自信。

事实上，没有任何东西比自信更能将一个人带向成功。

《旅行指南》中讲到，业余登山者必须要有一个向导带领。几年前，我和朋友一同登山。首先要知道，我们两个并非专业的登山者，不过我们没有请教向导，但是最后我们成功了。

在我们准备登山前，有一位朋友问我们能否成功，我很有自信地说：“肯定能！”

“为什么这么有信心？”那位朋友接着问。

我回答：“因为有人和我们一样，在没有向导的情况下取得了成功。而且，不管我做什么事情，我都不会想着失败。”

有一定自信，是做任何事情必备的正确心态。不管你是登珠穆朗玛峰，还是和人讲话，自信都是你成功的前提。因此，在你准备说话之前，一定要树立足够的自信！

下面是帮助你树立自信的训练方法：

1. 做好充足的准备

美国最著名的心理学家威廉·詹姆斯曾说过：“行动好像是紧随着感觉产生的，但是

实际上它是和感觉一起的。行动受思想的控制，我们可以通过思想来控制行动，同时也可以间接地控制感觉，但是感觉不受思想的控制。所以，如果我们失去了原来的自由和快乐，那么，让自己恢复快乐的最好方法，就是轻松地坐下来，让自己表现出一副非常快乐的样子。假如这样都不能让你觉得快乐，那就没有其他方法了。所以，让自己感觉到勇敢，而且表现出勇敢，并运用你全部的思想来达到这个目标，那样勇气就可以取代恐惧。”

一个人达到演讲成功的目标，跟演讲前所做的准备有非常大的关系。林肯曾经说：“即便是非常有能力的人，如果没有做充足的准备，一样不能讲出有系统、有水平的话来。”因此，你必须在演讲之前搜集丰富的素材，并且需要对主题进行深入细致的思考。

当你确定自己的准备足够充分时，你不如先把自己放在和他人讲话的环境中，以完全的控制力和人交流。这是你非常容易做到的。

你要相信自己可以成功，而且是，坚定不移地相信，这样才会成功。

请牢记威廉·詹姆斯的劝言：为了更好地培养自信和勇气，当你在公共场合时，你不如表现出那种自信和勇气来。当然，这些都需要你做好充足的准备，要不然再怎样做也不会起效果。

建立自信的第一种办法就是，假如你对自己的演讲内容已经熟记于心，你就应该轻松地走上讲台，接着深呼吸。30秒的深呼吸，足够给你精神，让你充满信心和勇气。一位著名的男高音歌唱家经常说：“假如你气充于心，那么紧张感就会消失。”

另一个办法就是，你将身体站得笔直，盯着听众的眼睛，然后开始充满自信地演讲，就好像每一个人都欠你钱，他们坐在下面只是想求你宽限几天。这种心理暗示，会在很大程度上帮助你稳定情绪。

假如可以克服在公共场合讲话的心理恐惧，这会对我们做其他事情产生有力的影响。

那些勇敢接受挑战的人，很快会发现自己正慢慢变得完美，慢慢克服当众讲话的心理恐惧，使自己焕然一新，让自己的人生变得更加丰富多彩。

必须可以应付所有人。一个推销员说：“有一天早晨，我来到一个平时非常凶悍的买主面前，在他还没有说出‘不’之前，我就把样品摆在了他的桌上。最后，他竟然给了我一份非常大的订单！”

一个家庭主妇跟我说：“以前我总是不敢邀请邻居来家里做客，因为我怕我们之间无法和谐地交谈。但是通过这几次的训练课以及在课上勇敢地讲话后，我有勇气开一次家庭派对。那次派对很成功，我穿梭在客人之间，热情地和他们谈话。”

在另外一个毕业班的聚会上，一个店员说：“以前，我非常害怕与顾客交谈，每次都表现得很胆怯。经过在培训班的几次讲话之后，我有了自信，和顾客说话也变得轻松愉快。

我变得勇敢，可以理直气壮地说出自己的看法。我参加培训班一个月后，销售业绩就提升了50%。”

通过这样的训练，这些学员也都感觉到自己能够很快地克服恐惧心理了。对于一些事情，以前他们也许会失败，现在竟然能成功。他们不但克服了恐惧，而且从中获得了更强的信心，让自己充满自信地面对生活中的每一天。

你也可以充满胜利感地去迎接生活。假如你能这样做，那些让你感觉恐惧的事情，也就成为给你的生活增添情趣的挑战了。

2. 针对自身缺陷进行有力的训练

假如真的存在一些缺陷，你可以进行有力的训练，从而克服这些缺陷，建立自信。

德摩斯梯尼名列古希腊“十大演说家”之首，他从小就有结巴的毛病，而且他讲话时，经常是一个肩膀高，一个肩膀低，还一直在颤动。在当时那种流行口才的时代，这样的人肯定会受到歧视，所以，他非常苦恼，而且有强烈的自卑感。

但是，他并没有因此被打倒，而是以惊人的毅力和吃苦耐劳的精神进行了刻苦训练。他每天早晨都会站在海边，嘴里咬着石子进行训练。针对自身的毛病，他对着镜子练习，将两把剑挂在肩膀上，这样就可以保持平衡。

经过艰苦的训练，就像我们现在看到的，他成了一位非常出色、非常受人尊敬的演说家。

3. 自我暗示，相信自己可以成功

一个青年律师将与一群有名的律师在法庭上进行辩论，他做了充分的准备，但是还是很担心，害怕自己会输掉辩论。

因此，他去请教法拉第先生，他告诉法拉第：“我的对手比我强大得多，我肯定会失败。”

法拉第先生简单明了地对他说：“假如你想成功，你就要让自己知道，他们什么都不懂！”

大部分人都会遇到同样的问题，他们面临的困难并不是上面说的那两点。因为大部分人不会和德摩斯梯尼一样不幸，他们没有结巴的毛病，也没有其他缺陷。

心理学上讲，自卑或者羞怯都会不同程度地存在于每个人身上。美国的一个调查显示：在聚会上和陌生人交谈时，大概有四分之三的人会感觉紧张；同样，害羞或者自卑使演讲失败的案例有很多。你缺乏自信，不是因为你天生就比人低一等，而是因为你的内心有这样的想法。所以，只有消除这种感觉，你才可以正常甚至超常发挥。

你全部的准备，都是为了那几分钟的讲话。但无论你怎么准备，正常情况下，讲话时

或多或少都会有不自信感。

之所以会这样，有可能是因为你担心自己并没有准备充分——事实上你早就准备得非常充分了，但是你总感觉自己漏掉了什么；也可能是因为你担心听众的要求高，而你所讲的东西在他们看来是很简单的；或者是因为你害怕可能会发生什么紧急事件，例如在你讲话时有人突然打断你。

这些想法有很大危害，会直接带给你很多消极的暗示，你必须要把它们从你的心中清除干净。

在公共场合讲话想要获得成功，就必须给自己一些积极的心理暗示。可以尝试以下方法，这些都是经过长期的积累得出的结果。

1. 确定主题价值

演讲的主题确定之后，要根据实际情况搜集资料，和朋友一起探讨。即使是这样的准备也不能达到要求，你还必须要确定这个主题是有价值的。所以你必须要要有坚定的态度，来鼓励自己，相信自己可以成功。

如何才能让自己做到这一点呢？这就需要你认真研究演讲的题材，抓住中心，告诉自己，你的演讲会给听众带来很大的帮助，会让他们变成更优秀的人。

2. 不要想其他事情

比如说，你害怕自己会出现语法错误，或者中途突然无法继续，等等，这些消极的自我暗示很可能会让你在开讲之前就失去信心。

演讲前，最重要的是不要把注意力放在自己的身上。要集中精神听听其他演讲者在谈论什么，把你的注意力引到他们身上，这样就可以避免登台后的恐惧心理了。

3. 进行恰当的自我激励

每一位演讲者都会对自己的演讲内容产生怀疑，你会问自己是否适合这个主题，听众是否会感兴趣等，所以有可能瞬间就改变主题，这时候，消极的思想可能会把你的自信毁灭殆尽，因此，你应该鼓励自己，用最简单的话语让自己充满信心：

这次演讲的主题非常适合我，因为它是 my 经验的积累，来自我的亲身经历和真实生活；我比任何一个人都有资格来进行这场意义重大的演讲；我会竭尽全力，把这个主题讲得更加透彻清晰。

这种办法真的有效果吗？当然。当代实验心理学家都赞同，这种自我暗示即便是假装的，也会成为人们学习的动力。

既然如此，那么根据事实做出的自我激励，效果就不言而喻了，自然最好。

3

暗示自己：让自己一直处于积极状态

【卡耐基名言】

1. 当你难过时，唯一能做的就是：开心地睡觉、饮食、交谈，尽可能把你的欢乐从行为上表现出来。

2. 积极向上的心理暗示能够令我们克服困难，战胜恐惧，对我们做任何一件事情都是很有帮助的。

自我暗示果真有用吗？确实。这是一种当代实验心理学家都认同的一种观念：由自我暗示而产生的念头，就算是虚伪的，也将会变成促使大家高效学习的最有力的因素之一。故此，一定要给自己一些积极向上的心理暗示。

你爬楼梯时，如果分别把6楼和12楼作为目的地，那么你的疲惫状态出现的时间也会不同。我发现，若是你把12楼定为目的地，你的疲惫状态就会晚一点儿出现。那是由于你爬到6楼时，你的潜意识开始给你一些暗示：还剩下二分之一呢，现在是不可以疲倦的！然后你就会接着努力向上爬。

意思是，所定目标的高低所带来的自我暗示直接决定了我们做事能力的大小。于是我们就得到了以下结记：意识既会影响人的心理状态，也会影响人的生理状态。这些即是心理暗示的重要之处。

威廉·詹姆斯认为：一般情况下人们认定行动常常产生在感觉的后面，然而事实上，这两个是并列的。人们的意识约束着人们的行为，约束行为的同时，意识也能间接地约束感觉，然而感觉却不会被意识直接控制。”

所以，当你难过时，唯一能做的就是：开心地睡觉、饮食、交谈，尽可能把你的欢乐从行为上表现出来。要是这样也不能让你的心情有所好转的话，那就没有其他办法了。“令

自己变得勇敢，就算只是通过行动表现出来，这是由于人们总是习惯了自我暗示，行为能够间接改变你的感觉，继而调动你的全部意识来达到这个目标。如此，你就会变得勇敢了。”这就是一种心理上的自我催眠理论。要是你对这种理论产生怀疑的话，你可以去找以前阅读过这本书而且按照这个办法去实施的人，或是与我的学员交谈一下，通过他们，你就会相信的。

下面我将会以案例来证实这种心理上的自我催眠理论的正确性，这个人被大家看作是勇气的象征。他也会害怕，但是他仅仅依靠自己，不断地努力，最终变成了被大家敬仰的勇者。他就是反抗托拉斯、用言语影响听者、手中拿着总统权杖并左右晃动的西奥多·罗斯福。他在他的自传中是这样写的：“我以前是一个身体柔弱，经常生病并且很笨的小孩儿。年轻时，我常感到紧张，也很自卑，所以只能努力训练自己。这样的训练不单是对身体，也包含灵魂。”

这样的一个小孩子，是如何变成勇敢的人的呢？在他的自传中，他解释了让他改变的原因：“我在读书时，看到一段话，印象非常深刻，而且把它牢牢地记在了心里。这是一个小型军舰的舰长为了向主人公解释怎么做才可以头顶云天，脚踏大地，什么也不怕地去生活的一段话。这个舰长讲道，一开始将要行动时，人人都会害怕、惶恐，但重点是，不能让这种恐慌的感觉继续往下延伸。你应当做的是：掌控自我，表面上装出一副什么事也没有发生的模样。就这样一直坚持下去，虚假的就会变成真实的。”他无非是通过练习让自己的意志变得更强韧，然而这样的训练令他成为了真正勇敢的人。

“这就是我的训练方法。起初，从大灰熊到野马、猎枪，我全都害怕，但是我尽可能地假装自己不害怕。渐渐地，我就不害怕了。人们要是想的话，也能跟我一样。”罗斯福如此说。

第二次世界大战的时候，有一个犹太人，他不想死在纳粹的集中营里，他想活着走出去。大家都说这是绝对不会实现的——丧失理智，像发了疯一样的纳粹人时时刻刻都有可能将他们一批一批地拉出去，用枪打死，还有，极差的生活条件使人们患病、互相感染，最后陆续死去。总而言之，人们早就失去了活下去的勇气。然而，这个犹太人在心里默默地告诫自己：“总有一天，联合军队必然会过来救我们出去，在他们来之前，我必须好好地生存下去。”最后，在他心里所设定的那个日期到来之前，他的伙伴一个接一个地死去，可是他却顽强地活下来了！

从以上案例中我们能够知道，心理的自我暗示的确可以为我们打气。积极向上的心理暗示能够令我们克服困难，战胜恐惧，对我们做任何一件事情都是很有帮助的。那些勇敢地接受这项挑战的人，即将会发现自己正在改头换面，享受更多姿多彩、更美满的人生。