



杨建峰◎主编

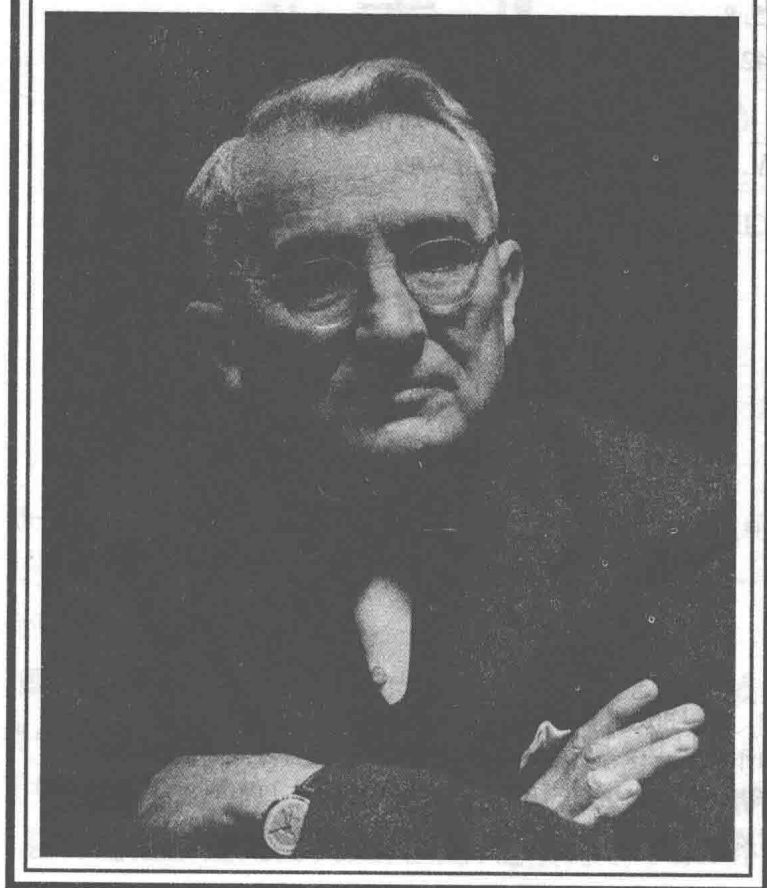
卡耐基

口才的艺术与人际关系

一个人事业上的成功，只有 15% 是由于他的专业技术，另外的 85% 要依靠他的人际关系与处世技巧。

—— [美] 卡耐基

南海出版公司



卡耐基

口才的艺术与人际关系

杨建峰◎主编

南海出版公司

2015·海口

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基口才的艺术与人际关系 / 杨建峰主编. —海口:
南海出版公司, 2015. 8
ISBN 978 - 7 - 5442 - 7248 - 3

I. ①卡… II. ①杨… III. ①口才学—通俗读物②人际
关系—通俗读物 IV. ①H019 - 49②C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 152594 号

敬启

本书在编写过程中, 参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难, 和部分作品的作者 (或译者) 未能取得联系, 对此谨致深深的歉意。敬请原作者 (或译者) 见到本书后, 及时与本书编者联系, 以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话: 010 - 84853028, 松雪。

KANAIJI KOUCAI DE YISHU YU RENJI GUANXI

卡耐基口才的艺术与人际关系

主 编 杨建峰
总 策 划 杨建峰
责任编辑 张 媛 曹冬育
美术设计 松雪图文
出版发行 南海出版公司 电话: (0898) 66568511 (出版) (0898) 65350227 (发行)
社 址 海南省海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编: 570206
电子邮箱 nhpublishing@163.com
经 销 新华书店
印 刷 大厂回族自治县正兴印务有限公司
开 本 889 毫米 × 1194 毫米 1/16
印 张 27.5
字 数 650 千
版 次 2015 年 8 月第 1 版 2015 年 8 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978 - 7 - 5442 - 7248 - 3
定 价 59.00 元

南海版图书 版权所有 盗版必究

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

前言

……

戴尔·卡耐基是美国著名的成人教育家和人际关系学家,20世纪最伟大的成功学大师。卡耐基的人生道路历经坎坷,这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔激情的人将会取得惊人的成就。

在大学期间,戴尔·卡耐基发现那些名望最高的人要么是足球或棒球运动员,要么是辩论和演讲比赛中获奖的人。他知道自己没有体育天赋,于是决心在演讲方面出人头地。为此他做了好几个月的准备,在马背上练习,挤牛奶时也不放弃。尽管卡耐基做好了充分的准备,起初还是接连遭受失败,但是,他坚持了下来,并在后来出现了转变——他开始在演讲中获胜。就这样,在往后的演讲比赛中,他几乎每次都能赢得对手,连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后,卡耐基开始给一些成人大学上函授课。虽然他投入了大量的激情和活力在工作中,事业却没有丝毫进展。他有些失望,有一次他在大白天竟然躺在宾馆的床上痛哭流涕。就这样,他历经周折,并以从事推销员、演员、作家等各种工作来维持生计。后来,他回顾过去,发掘自身的优点和优势,并竭尽全力说服了纽约青年基督教协会,让他为当地的商业界人士开设一门演讲课,结果,他成功了!卡耐基的课程越开规模越大,他当起了巡回演讲训练导师。

哈佛大学著名心理学家与哲学家威廉·詹姆斯教授认为,普通人只开发了蕴藏于自己体内1/10的能力。卡耐基正是在发掘他们蕴藏的才能,在成人教育中创造了一种最重要的运动。卡耐基说,任何人一旦生气之后,就会言辞巧捷,变得很会说话。即使一个最笨嘴拙舌的人在被别人打倒后,他也会立即站起来与你理论,而且一定会像一个中流的演讲家。因此,只要拥有自信,内心有表达的冲动,那么谁都会说得十分动人。这就是卡耐基创办的培训班所要教会人们的课程。

卡耐基所教授的东西都是无数美国人渴求的东西。他起初设立的就是一种演讲术的课程,前来听讲的也都是商界人士,其中有许多人已经30多年没有进过教室。大部分人的学费还都是分期付款的,他们来上卡耐基培训班的目的就是要获得结果,而且要很快地获得——次日便能在商业面洽及团体谈话上大获全胜。为了满足人们的这些需



求,卡耐基先生发展了一种特殊的训练方法——一种集演讲术、推销术、人际关系以及实用的心理学的惊人混合。它不受死板的规则所拘束,而且非常实用和有趣。每次课程结束后,班中的人还会自己组织一个俱乐部,每两周集会一次,这样持续了多年。还常有人驾车疾行 50 公里甚至 100 公里来上课,有一个学生更习以为常地每星期从芝加哥来纽约听卡耐基先生的培训课。

35 年来,美国的出版界曾出版过 20 多万种图书,但是这些图书大都很枯燥无味,有许多都是赔本买卖。但是,就是在这种市场行情下,戴尔·卡耐基仍然决定出版图书。一位大书店的经理非常疑惑不解地问卡耐基先生:“在这种情况下为什么还要出书呢?”

“因为告诉更多的人如何开发原本拥有,但却不曾利用的潜能!”这正是卡耐基先生的目的,也是本书的目的。

通过本书的强化训练,可以强化你的勇气、自信和热情,并很自然地将所学技能应用到与人谈话的过程中,你将会发现,当众说话不再是一件难事,自己也可以展现魅力口才。阅读此书,你将会从中获益匪浅。那么,我们现在开始吧,让我们立刻言归正传。

目录

……

上篇 最受欢迎的口才技巧

第一章 开口说话,哪些准备要先做好	2
讲出你的信念	2
时刻不忘目标	3
为什么 90% 的人不善说话	4
演讲前的准备技巧	5
弄清为何恐惧更重要	7
克服自卑心理,走向自信	9
接受自然的我	10
带着勇气上台	11
以诚挚的态度塑造自己独特的形象	12
怯场是可以克服的	13
善于借鉴别人的经验	14
将训练进行到底	16
保持 100% 热情	17
重视说话时的心理调节	17
先从自说自话练起	19
借助于好的记忆力	21
培养谈话自信的十大招数	24
培养良好的态度	25
从书本中汲取知识	27
完善演讲词,让语言更有创意	29
腼腆胆怯,这样开口说话	30
培养自信,让内向的人变得开朗起来	32
第二章 成为说话高手的口才修炼	34
怯场的心理特征与心理调适	34

当众讲话给你增添力量	36
六个主要的讲话误区	37
通过谈心进行有效的沟通	38
通过对话达到相互理解的目的	40
重视对方的需要,捕捉对方的心理	40
有技巧地去赞美	41
口才好不是要辩论	44
讲听众关心的事	46
与听众成为朋友	47
注意倾听,把说话权留给对方	48
说话要尽力避免直言直语	49
不要总把“我”字挂在嘴边	50
沉默也是一种说话的艺术	51
以文明的方式与人交谈	52
日常生活中反驳别人的技巧	53
开玩笑要因人而异	55
巧用暗示性语言	56
从小孩子那里学谈判技巧	58
识破谈判中对方的谎言	59
谈判气氛的控制技巧	61
学会在谈判中巧妙应答	62
洞悉谈判对手的身体信息	64
打破谈判僵局,将谈判进行下去	65
对付刁钻问题的答辩术	67
避免言语危机的八大要领	68
第三章 让别人信服你的口才艺术	70
调节语速让您说话充满幽默感	70
在谈话中充分运用你的眼神	71
让听者自己说服自己	72
运用讽喻法增加论辩的说服力	73
面对挑衅,巧妙反击	74
用严谨的语言逻辑说服人	75
侧面入手,诱其深入	76
永远不说批评别人的话	77
保持谦虚谨慎的态度	78
找到一个共同的赞同点	79
一个人该如何坚持己见	81
说话靠嘴巴,说服靠技巧	83
与人交谈时切忌语速太快	84
不可不知的成功说服法	84
点到为止不要唠叨	86

在互动的氛围中与人交谈	87
注重知识积累,博览群书	88
适当的手势,为表达锦上添花	89
说话七忌,培养说话智慧	90
说服对方接受你的观点	91
第四章 让别人赞同你的口才艺术	93
借力打力,找准时机说话	93
模棱两可,给自己留余地	93
直面缺点,自嘲可以博得同情	94
即兴调侃,关键时刻抖包袱	96
用辩论打动对方的心	97
最好的结果是双赢	98
用友善的方式说话	99
善于挖掘合适的话题	101
朋友面前别自吹自擂	103
要让被求者心里感到满足	104
提问也有技巧	105
克服说话的难点	107
把话说到对方心里去	108
委婉拒绝,自嘲可以赢得面子	109
旋律起伏的谈吐	110
找到打开话匣子的钥匙	112
机智地表达不满	113
冷静地应对难题	114
巧妙地提出要求	116
笑着说话,关系融洽	117
巧妙沟通,难事也能成	118
观察对方的性格说话	119
第五章 当众讲话的口才艺术	121
充分表现内心的热忱	121
开场白的重要性	122
比喻精当,穿插故事	123
深入人心,力求共鸣	124
自吹自擂,夸大其词也是一种技巧	125
对演讲的题材进行深入思考	126
演讲要即兴而发	127
即兴演讲的五个策略	128
演讲要把握好时间	129
演讲时忘词怎么办	131
表达一定要通俗易懂	132
巧用转折手法力求演讲精彩	133

偷梁换柱巧推理	134
保持良好的姿态	135
切勿只管说着专门名词	137
建立与听众沟通的桥梁	138
使用引爆要点的材料	139
沉着处理冷场	140
激情是演讲的灵魂	141
巧用手势增添演讲气势	143
让你的演讲兴奋起来	144
沉默也是一种演讲的艺术	146
用实例增加演讲的趣味性	147
使“再见”说于听众的微笑中	150
高潮迭起,余音绕梁	151
演讲者的十个表演技巧	154
注意自己的演讲形象	156

下篇 最实用的人际关系

第六章 人际交往中要有成熟的人格	160
从自我见解出发做事	160
不要盲从因袭	162
不要令人生厌	165
将对手视为良师益友	168
敞开你的心扉	170
怎样付出才有回报	172
是你改变世界,还是世界改变你	174
承认错误的人更有责任心	175
用“反对”来赢得人心	176
学会肯定对方的观点	177
不要带着自负心理与人交往	178
把功让给对你重要的人	180
澄清人际沟通中的三个错误观念	181
克服腼腆,顺畅交流	183
不要让嫉妒阻碍你的交际	184
如何克服猜疑	185
改变消极,积极才有处容身	186
善于检讨自己,而不是追究别人的错误	187
诚信,人生的重要信条	188
在细节中不断完善	190
工作面前无小事	190

贪婪的对面是悬崖	191
跌倒了顺势翻个跟头	193
掌握一些镇定自若的小技巧	194
采纳对方所认同的意念	196
第七章 与人交往要具备一些处世技巧	198
恶意的批评都是来自嫉妒你的人	198
做自己最严格的批评者	199
尊重他人的私人空间	201
距离适度,关系和谐	202
记住对方的名字	203
巧言化解与上司的矛盾	206
经常评估人际关系网,不断予以扩展	207
宽恕比责罚更有力量	209
小心评价自己和别人	210
吃饭喝茶事虽小,笼络人心显奇效	211
利用六度分离效应	212
第一次要“闪亮登场”	213
给人一种自重感,让他觉得自己很重要	214
从谈吐中观察人的心理反应	215
精心设计令人印象深刻的自我介绍	217
废话是人际交往的第一句话	218
让对方保持他的面子	219
多在背后夸别人	221
说出对方最引以为豪的事情	222
善于发现别人的闪光点	223
投其所好,为他人邀功	224
不断提高沟通能力	226
自夸有度	227
学会拒绝他人	228
走出猜忌的阴霾	229
逆反心理不要有	230
会说话的眼睛,开启社交之门	231
设法提高你的交际品位	232
学会以理服人	234
处理社交难题有技巧	235
第八章 让我们处处受欢迎的法则	237
劝架有技巧	237
安慰有讲究	238
先花三十分钟了解对方	239
寻找对方的兴趣点	240
不要轻易批评别人	240



1 交际中形象也很重要	242
2 好形象是成功的资本	243
3 幽默:吸引人的磁石	244
4 想受人欢迎先关心别人	245
5 善心:给予更多就会收获更多	246
6 倾听:了解他人的良方	247
7 低调做人不张扬	249
8 微笑是送给他人最好的见面礼	251
9 热情让你与他人迅速打成一片	252
10 要像时钟一样守时	254
11 真正关心和喜欢别人的人会无往不胜	255
12 用真情和爱心创造朋友之爱	257
13 对他人感兴趣就能够和别人愉快相处	260
14 追求最理想的说话效果	261
15 用正面强化来增加对方对你的好感	262
16 如何轻松获得别人的帮助	263
17 掌握胜算的能力很重要	264
18 怎么才能不使他人对你失望	265
19 尽快从人群中脱颖而出	266
20 聪明让人嫉妒,智慧令人羡慕	268
21 仁义是赢得他人支持的基础	270
22 激将法也有效	270
第九章 孤独忧虑的人更要与人交往	273
1 应对怨言的稳妥方法	273
2 清除谈话中的垃圾	275
3 不要唱独角戏	276
4 战胜孤独	277
5 让忧虑“到此为止”	278
6 让忙碌消除你的忧虑	280
7 如何减少工作上的忧虑	281
8 说出你的心事	282
9 克服烦闷情绪	283
10 不要为失眠而忧虑	284
11 危难中施以援手助你结交贵人	285
12 朋友多了路好走	286
13 扩大社交圈的五种方法	288
14 放低姿态其实是种艺术	289
15 克服人际交往中的冷漠心理	291
16 与十种不同性格的人交谈	292
17 和陌生人搭讪的技巧	294
18 适度地掩藏自己的思想和情绪	296

展现自己的人格魅力	298
千万不要孤立自己	299
如何面对那些戴着面具生活的人	300
适时调整自己的言语行为	302
人心是一本存折	303
第十章 掌握打造幸福家庭的方法	305
学会享受真正成熟的爱	305
对小事要多加注意	306
赢得女性欢喜的方法	308
赢得男人喜爱的经验	309
做好妻子是一生的职业	310
聪明男人会说女人爱听的话	311
了解女性需要什么样的爱,增进和巩固爱情关系	312
成功地进行恋爱应讲求的技巧	314
保持情感交流的畅通	315
处理好婚姻中必然要遇到的人际问题	317
设法满足她的需求和欲望以获得妻子的忠诚和爱	321
女性一定要学习一些和男性相处的技巧	322
夫妻要互相欣赏与赞美	325
营造温馨的家庭气氛	327
积极化解夫妻间的矛盾,维持家庭和谐	329
不要唠叨你的爱人	330
细心经营你的婚姻	332
给她无伤大雅的虚荣	335
与配偶的父母和谐相处	336
努力防止产生“爱情厌倦”心理	338
从今天起,做一个会撒娇的妻子	340
这样做你就快要离婚了	342
如果你要快乐,别忽略了这些	343
掺了智慧的家事烹调	345
只是一个家庭主妇	347
成为他的避风港湾	349
男人的身体由你负责	351
一名好妻子所应做到的	353
你能决定丈夫事业的成败	358
当他忠实的“信徒”	360
做个“听话”的太太	362
做丈夫的推销员	365
使他广受欢迎的3个方法	367
舒适感比什么都重要	369
不要干预他的工作	372



为什么男人会离家	374
一种对付意外的“天分”	377
第十一章 学习成为职场达人的交际方法	379
别让偏见遮蔽你的双眼	379
把握好职场中的距离尺度	379
多结交比自己优秀的朋友	381
抛弃自卑心,做人要大方	383
对人对己都不要心存奢望	385
与同事和睦相处	386
别在同事之中出风头	387
学会与不同形态的人交往	388
把小事当成大事干	390
尊重与被尊重是画等号的	391
办公室里说话要注意分寸	391
巧妙地对上司说“不”	393
诚恳地接受上司的批评	394
善于安抚下属的不良情绪	395
间接地让别人注意自己的错误	396
多听听不同意见,你更有主见	397
巧用过度理由效应处理人际关系	397
把荣耀的桂冠戴在他人的头上	398
学会适度抬高别人	400
打造完美形象,抓住成功机会	400
给别人最好的视觉效应	402
魅力是社交的标签	403
让自己看起来像个成功者	404
良好的专业形象能够提高个人价值	405
提升形象的基本原则	405
握手的礼节知多少	406
“以德报怨”赢得人心	408
心地宽容有人帮	409
感谢竞争对手	410
勤于寻找谈话资料	411
把“正确”让给对方	412
借助他人的智慧成功	414
巧向名人借人气	415
筛选人际关系网,填补缺失的关系	416
附录1 戴尔·卡耐基简介	418
附录2 卡耐基语录	420

口才技巧：那些让你脱颖而出的口才技巧

一、如何让你的口才更具魅力

在人际交往中，口才是一个人魅力的重要体现。一个会说话的人，不仅能让人感受到他的智慧和修养，还能让人感受到他的真诚和热情。那么，如何才能让自己的口才更具魅力呢？

首先，要有一个好的心态。口才不仅仅是说话的技巧，更是一种心态的体现。一个自信、乐观、真诚的人，他的说话方式自然会让人感到舒适和愉悦。相反，一个自卑、悲观、虚伪的人，他的说话方式会让人感到尴尬和反感。

其次，要注重说话的内容。说话的内容是口才的灵魂。一个会说话的人，他的说话内容一定是经过深思熟虑的。他会在说话之前，先想好自己要说什么，怎么说，才能达到什么样的效果。他不会随意开口，更不会说一些空洞无物、毫无意义的废话。

最后，要注重说话的方式。说话的方式是口才的外在表现。一个会说话的人，他的说话方式一定是让人舒服的。他会注意自己的语气、语调、语速，会让自己的声音听起来悦耳动听。他会注意自己的肢体语言，会让自己的动作看起来自然大方。他会注意自己的眼神，会让自己的目光落在对方身上，让对方感受到他的关注和尊重。



上篇



最受欢迎的口才技巧

在人际交往中，口才是一个人魅力的重要体现。一个会说话的人，不仅能让人感受到他的智慧和修养，还能让人感受到他的真诚和热情。那么，如何才能让自己的口才更具魅力呢？

首先，要有一个好的心态。口才不仅仅是说话的技巧，更是一种心态的体现。一个自信、乐观、真诚的人，他的说话方式自然会让人感到舒适和愉悦。相反，一个自卑、悲观、虚伪的人，他的说话方式会让人感到尴尬和反感。

其次，要注重说话的内容。说话的内容是口才的灵魂。一个会说话的人，他的说话内容一定是经过深思熟虑的。他会在说话之前，先想好自己要说什么，怎么说，才能达到什么样的效果。他不会随意开口，更不会说一些空洞无物、毫无意义的废话。

最后，要注重说话的方式。说话的方式是口才的外在表现。一个会说话的人，他的说话方式一定是让人舒服的。他会注意自己的语气、语调、语速，会让自己的声音听起来悦耳动听。他会注意自己的肢体语言，会让自己的动作看起来自然大方。他会注意自己的眼神，会让自己的目光落在对方身上，让对方感受到他的关注和尊重。

第一章 开口说话,哪些准备要先做好

◇ 讲出你的信念 ◇

有许多普通演讲者因自己地位卑微、名声不大就不敢发表自己的见解与观点,而情愿当古人和别人的“传声筒”。在他们的演讲中找不到自己的思想,自己的观点与态度,只有人云亦云,千人一腔。这不能不说是演讲者“自我”的苍白与演讲主体的失落。在真理面前人人平等。还是契诃夫说得好:“小狗也要大声叫!就按上帝给的嗓门叫好了!”

在英国,有一位名叫乔治·麦克唐纳的传教士,他在布道时发表了题目叫《致希伯来人书》的演说,给人留下了深刻的记忆。他说:“各位都是信仰虔诚的人,对于信仰的含义,相信已有了一定的了解,用不着我多说,何况还有许多比我更优秀的神学教授在这儿,我之所以站在这里,只是为了帮助你们加强信仰。”这时,他把全部注意力都集中到演说中去了。为了使听众产生真正的信仰,并且虔诚地表达出来,他全力以赴地演说着,他那充满热情的话语将眼睛所无法看到的永恒真理和自己坚定的信仰,生动具体地表达了出来。他态度诚恳、感情真挚,这一切反映了他淳朴敦厚的内在气质,而这种演讲态度正是他成功的关键。

柏克·艾德曾写过一篇出色的演说词,被美国各大学当作雄辩的成功典范来研究,可他本人的演说却很失败,因为他缺乏热烈而生动的表达能力,每当他站起来发表演说时,听众便开始坐立不安,有的咳嗽,有的东张西望,有的走动,有的打瞌睡,有的干脆走出会场,这种情形在会场里实在令人尴尬。他因而得到一个“晚餐报时钟”的绰号。

一枚足以穿透钢板的子弹,如果用手投掷的话,连衣服的一角都损伤不了,因为它没获得足够的速度,因而没有强大的动能;同样,如果你把棉花当子弹发射的话,它也无法损伤什么。一篇十分精彩的演说词,如果在它的背后没有高水平的演讲技巧来加以再现的话,那么其效果就会和发射棉花一样软弱无力。因为它虽有速度,但是本身质地却太软了。

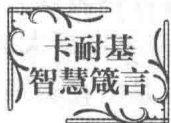
卡耐基曾经被哥伦比亚大学请去作“寇蒂斯奖”的评审。有六位毕业生,全都经过精心准备,全都急于好好表现自己。可是,他们尽力竭智只是为了赢取奖章,而根本没有演说的欲望。他们选择题目的唯一理由,是这些题目能很容易滔滔不绝地发挥。他们对自己所做的议论毫无深刻的个人兴趣,他们一连串的讲演仅是表达艺术的练习而已。

唯一一个例外是一位祖鲁王子,他选的题目是“非洲对现代文明的贡献”。他所吐的每个字里都注有强烈的情感。他的学说不仅是练习,而是活生生的东西,出于信念和热情。他说得如同他是非洲人民的代表,他给人的印象是智慧深、品格高、满腔善意。他带给评委们一项讯息,说明他对人民的希望,他也同时带来一项请求,盼望听众的了解。

虽然在向大群听众讲话方面他可能不比竞争者中的另外两三位表现更佳,评审们还是把奖

章颁给了他。因为评审们所见到的,是他的讲演燃着真诚之火,闪出耀眼的光芒。除他而外,其余的讲演都不过是火光闪动不定的煤气暖炉罢了。王子在这遥远的地方以自己的方式学得了一课:仅运用理智,不能在讲演中把自己的个性投注于别人身上,必须展露出你对于自己所讲的有多深挚的信念。

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,而信仰则出于对自己所要讲事情的信念,出于脑子对于要讲什么的冷静思考。在波士顿有一位律师,仪表出众,说话流畅清晰,但是他讲演完了之后人们都说:“是个精明的家伙。”他给人一种虚浮的表面印象,在他满口漂亮的词句之后,似乎没有一点真情感。在同一个城市里,有个保险公司的推销员,个子很小,外表毫不起眼,说话还不时地停下来思索着要讲什么字句。可是当他说起话来,没有一个听众怀疑他不是字字出于真心的。林肯遇刺距今已过百年,但是他的一生,他的言词,真诚深挚,却永远与人们同在。若就法律知识而言,很多与他同时的人远远超过他,他也缺乏一分优雅、顺畅和精致。然而,他在葛底斯堡、古柏联盟,在华盛顿国会山庄台阶上发表的演说,历史上却无人能够超越。



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。

◇ 时刻不忘目标 ◇

卡耐基认为,在演讲和口才训练中,受训者首先必须将自己投入未来的形象中,然后努力使其成为现实。这是每个人都必须做到的。

我们可以想象自信与流畅的说话能力对于一个人有多么重要,想想因此而结交的朋友和在社交上获得成功对于一个人的重要性,想想自己能力大增而在事业上所受的影响,可以说,它是在为我们的美好未来而辅路。国家现金注册公司理事会会长、联合国教科文组织主席艾林先生曾在《演说季刊》上,发表了一篇题为《演说与领导在事业上的关系》的文章,他指出:“在金融业的历史中,不少人是借着讲坛上的杰出表现而蒙器重的。许多年前,有位青年,当时是堪萨斯州一处小分行的主管,在做了一场精彩无比的讲演之后,今天已是我们的副总裁,掌管业务。”

能够起立,从容不迫地娓娓而谈,将使你的前途不可限量。卡耐基学校有位毕业生亨利·柏莱史东先生,他是美国舍弗公司的总裁。他说:“与他人做有效的交谈,并且赢得他们的合作,是所有追求上进的人所积极追寻的一项能力。”

想想当你信心十足,起身与听众共享自己的思想和感觉时得到的满足和舒畅。卡耐基说,凭借语言的力量操纵全场听众的那种快乐,却是别的事物无法比拟的,因为它会使人有一种力量感,一种强劲感。有个毕业生说:“开始说话前两分钟我宁可挨鞭子,就是开不了口;可是说到临结束前两分钟时,我又宁可吃枪子儿也不愿停下来。”

现在就开始想象自己面对着观众。想着自己满怀信心,迈步向前,听听你开讲后全场鸦雀无声;感觉感觉在你发表讲话之际听众的全神贯注;感受感受你离开讲台时掌声的温馨;并听听聚会结束后个别的听众对你的称赏。

现在,我们必须把眼光定在增加信心和做有效交谈的目标之上。从现在起,我们就要积极

而非消极地想着,这样,我们的努力就不会白费,我们就能取得成功。

你一定要让自己在众人面前说话时,保持轻松乐观的态度。你一定要将决心印在每个词句、每项行动上,倾全力培养这种能力。因为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。

在日常的谈话中使用卡耐基所总结出来的法则,常会使你意外地获得大丰收。因此,我们有必要寻找一切机会对这些法则的运用进行练习,不放过任何一次可以当众演讲的机会。当我们参加某一个团体、组织或聚会时,不要只做个不活跃的旁观者,而要施展浑身解数,尽可能地练习口才。

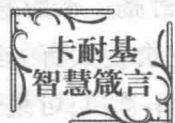
比如,主动地协助他人处理一些工作,尤其是一些需要到处求人的工作,设法当各类活动的主持人,这样,你就可能有机会多接触一些人,尤其是那些口才较好的人,又能多得到一些锻炼口才的机会,那样你自然而然地就必须担负一些发表言辞的任务。

如果有机会,请尽早开始做二十至三十分钟左右讲演的练习。利用卡耐基先生的建议作指南,让单位里的人和你周围的人晓得,你在积极地准备对他们讲演。另外,也可以积极地参加一些义务的筹募基金组织,通常,这类组织也会寻找志愿人员替它们宣传,他们会提供给你一套讲演的秘诀,这对你准备演说会很有帮助的。许多重要的演说家便是这样起家并名声渐大的,山姆·李文生先生就是很好的一例。山姆先生既是广播明星又是电视明星,而且是个在美国各地都很有影响的讲演者。他在纽约任中学教员时,就喜欢对自己最了解的人或事,如亲属、同事、学生就工作和生活中的一些事发表意见,作简短的谈话。没想到这些谈话引起了听者热烈的反应。不久,他被请去对许多团体进行演说,结果这些事情大大影响了他的未来,这时他已是许多广播节目里的特别来宾了。之后,山姆先生便把自己的才华完全向娱乐界发展,经过努力,他终于成功了。

威廉·詹姆士教授曾说:“愿青年人不要为自己学习的结果忧心,不论它的界线何在。只要他在每日的工作时间里,每小时都忠实地忙碌着,就大可自信地期待着某一个美好的早晨醒来,发现自己已经是当代能者之一,不论他所选择追求的是什么。”詹姆士教授的话同样适用于提高演讲口才的水平,只要你不断地努力练习下去,你便可以满怀信心地希望,一个美好的早晨醒来时,你已发现自己是城里、区里或单位里出类拔萃的演说家之一了。

不管这话听起来多虚幻,它却是真正的道理。例外当然是有的。一个人心性、个性极度自卑,加上没有资料可为谈论,自然不能妄想有朝一日成为演说家。但是就一般道理而言,这个断言却是正确的。

新泽西州州长史吉克斯有一回参加卡耐基演讲口才训练班的结业晚宴。他评论说,当晚他所听到的演说,好得就同他在华盛顿的参、众两院所听到的讲演一样。而这些演说,是由那些数月前还舌头打结、畏惧听众的商人们所作的。这些是新泽西州的普通商人,他们却在一个美好的早晨醒来,发现自己已经具有演说家的能力和气质了。



你一定要让自己在众人面前说话时,保持轻松乐观的态度。你一定要将决心印在每个词句、每项行动上,倾全力培养这种能力。

◇ 为什么 90% 的人不善说话 ◇

人是社会性动物,不可避免要与其他人发生各种各样的联系,这就要求具备一定的说话能