

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

13位ISBN编号：9787511317223

10位ISBN编号：7511317227

出版时间：2011-12

出版时间：中国华侨

作者：戴尔·卡耐基

页数：320

译者：王红星

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

前言

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

内容概要

卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>任何说话技巧在实施之前，必须树立充分的自信心。因为自信心给人一种安全感，使你敢于与他人相处，并在任何非自由场合自由发表自己的看法。一旦你的思想表达中充满了激情，那么即使在很小的场合，你也会努力地搜索以前的经验，并以此作为谈资。

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

作者简介

戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的愿望，而卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。

千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作，是20世纪最畅销的成功励志经典。

他的主要代表作有《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》、《人性的弱点全集》。

这些书出版后，立即风靡全世界，先后被翻译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”，无数读者由此走上了成功之路。

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

书籍目录

第一章 卓越口才的八要素

- 突破自我，克服当众说话的恐惧心理
- 培养自信，有针对性地进行自我训练
- 不断学习，向说话高手借鉴经验
- 不断练习，不放过每一个锻炼的机会
- 永不放弃，让提升口才成为前进的动力
- 永不抱怨，始终树立成功的信仰
- 愈挫愈勇，始终树立必胜的信念

第二章 成为说话高手的六项修炼

- 尊重别人，不当面指正他人的错误
- 坦诚错误，以退为进掌握主动权
- 避免争论，反驳别人最令人反感
- 寻找话题，鼓励对方多说自己的事
- 心理引导，始终让对方做出肯定回答
- 重视对方，牢记对方姓名并喊出来

第三章 说服对方的说话技巧

- 间接地指出别人的错误
- 让对方觉得是自己的主意
- 批评对方前先自我批评
- 用提建议的方式让别人接受
- 切勿使用指使的语气说话
- 让别人对你产生信任感
- 掌握说话的主动权

第四章 完善你的说话风格和个性

- 施展你独特的声音魅力
- 语调可以让语言生动有趣
- 张弛有度，说话不拖泥带水
- 非语言信息比语言更富有内涵
- 让别人更容易接受你的观点
- 使语言变得更有说服力

第五章 当众说话的口才艺术

当众说话，你欠缺的是什么？

当众说话其实很简单

- 人人都能快速掌握的说话技巧
- 让听众参与到你的说话中
- 用你的激情点燃现场的气氛
- 成功在于让听众有深刻的体验
- 完美地表达自己的思想
- 当众说话场合的形象打造
- 一场演讲的精彩往往在于开始
- 狗尾续貂将会让人感觉遗憾
- 演讲后如此解答听众的问题

第六章 谈判的艺术

谈判要讲求策略

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

谈判前要做好细节准备

谈判中应该用礼貌用语

必要时可以妥协退让

把握谈判的陈述技巧

谈判中适当地提问

掌握谈判中的应答技巧

谈判中的拒绝技巧

谈判中的说服技巧

打破僵局的口才技巧

第七章 推销的艺术

推销商品时的说话艺术

推销中的应变技巧

推销员说服客户的技巧

提问的方式可以引起客户兴趣

电话推销技巧的应用方法

如何在第一时间里获得客户信任

应对不同年龄客户的技巧

应对不同性格客户的技巧

处理客户异议的应变技巧

第八章 职场沟通的艺术

面试时的口才技巧

职场中应当采用的说话方式

与下属沟通的口才艺术

与领导沟通的口才艺术

与同事沟通的口才艺术

指正别人错误的口才艺术

如何批评才能不让别人怨恨

激励别人走向成功的口才艺术

办公室中应当禁谈的话题

第九章 家庭相处的艺术

身为丈夫，不要对家人做无谓的批评

身为丈夫，应真诚地赞美你的爱人

身为丈夫，应殷勤地使用礼貌用语

身为妻子，不要喋喋不休

身为妻子，做一个善于倾听的太太

身为妻子，要赞美和激励你的丈夫

第十章 做好演讲的储备工作

让你的大脑多多储备“食粮”

善于利用你的大脑

读那些能调动思考的好书

执著地寻找恰当的用语

第十一章 演讲的方法

朗读演讲稿

熟记演讲稿直到脱稿演讲

用笔记来进行演讲

即兴演讲

综合演讲的方式如何进行

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

附录：精彩演讲实录

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

章节摘录

版权页：第一章 卓越口才的八要素正像如何提高当众说话的能力一样，日常生活中的任何沟通交流，都需要人们克服畏惧、建立自信，这是实现更有效说话的前提。

只有这样，人们才能够顺乎自然地发挥自己的潜在智能，在各种场合下发表恰当的谈话，博得赞誉，赢得别人的喜欢，获得成功。

在培训班开课之前，我曾做过一个调查，即让人们说说来上课的原因以及希望从这种口才训练课中获得什么。

调查的结果令人吃惊，大多数人的中心愿望与基本需要都是一样的，他们的回答是：“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，不知道自己要说的是什么。

所以，我想获得自信，能泰然自若地当众站起并能随心所欲地思考，能依逻辑次序归纳自己的思想，能在公共场所或社交人士的面前侃侃而谈，做到明晰且有说服力。

“我相信这是真实的。

当你站立在听众面前时，的确不能像坐着的时候那样细致地思考，但是这种现象可以通过训练加以改善，重要的是你一定要按照下面的方法去做。

突破自我，克服当众说话的恐惧心理1912年，“泰坦尼克号”巨型海轮沉没在北大西洋冰海。

正是在那一年，我开始教授当众说话这门课程，我当时的任务是为纽约基督教青年会夜校讲授公开演讲课。

那段经历对我来说是非常宝贵的，因为，它使我积累了丰富的关于说话的知识，并促成了我的口才培训班的诞生。

在纽约为商业界和专业人员开班时，我逐渐了解到，学员们不仅需要在说话方面受到训练，还迫切需要掌握日常商务和社交中与人交流的艺术。

因为人们除了渴望健康以外，最需要的便是改善人际关系，学会为人处世的艺术，而这一切又都是以说话为前提和手段的。

于是，我决定在这方面进行深入的研究，并因此最终总结出一套比较全面实用的课程，这是很有意义的事情。

“沉默是金”的谚语，应随时代的变迁而重新评估，因为如何发挥语言的魅力，决定了现代人能否由沟通走向成功。

20世纪初，心理学家和哲学家断言：普通人只用了全部潜力的极小的一部分。

与我们应该成为的人相比，我们只苏醒了一小半；我们的热情受到打击，我们的蓝图没有展开。

这是什么原因造成的呢？

其实这就是人的恐惧心理。

人的恐惧心理是很可怕的，所以，我常对自己的学员说：“你要假设听众都欠你的钱，正苦苦哀求你多宽限几天；而你就是神气的债主，根本不用畏惧他们。

“在潜意识里拒绝与人交流或者害怕当众说话，并不是某一个人独自具有的心理，大多数人都是这样，只不过程度不同而已。

除了训练班的成员，对大学生我也进行过调查，80%~90%的学生都产生过不敢当众说话的恐惧感和与人交流的畏难情绪。

这好像是在说“恐惧交流”是人天生就具备的。

的确如此，它是人与生俱来的一个弱点，并且和人的性格有很大的关系。

心理学家认为，性格是一个人的行为表现较为稳定的基本特征。

性格具有稳定性，也就是说，一个人的性格在一定的教育和环境的影响下形成后，是难以改变的，所以才会有“江山易改，本性难移”的说法。

有专家曾对亚利桑那州的一对大学生孪生姐妹进行过观察研究。

这对双胞胎姐妹外貌相似，先天遗传素质完全相同，家庭生活和所受教育的状况也相同。

虽然这对姐妹一直在同一个小学、中学和大学接受教育，然而在遗传、教育和环境如此相同的情况下

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

，姐妹俩的性格却很不相同：姐姐善于说话与交际，自信主动，果断勇敢；妹妹却相反，缺乏独立自主意识，说话办事总是顺从姐姐。

专家找她们交谈时，也都是姐姐先回答，而妹妹只是表示赞同，她很不爱说话，或仅仅是稍作补充。总之，姐妹俩的性格完全不同。

这是为什么呢？

原来父母在她俩中认定一个是姐姐，另一个是妹妹，从小就交待姐姐照管妹妹，对妹妹负责，做好妹妹的榜样，带头执行长辈委派的任务。

这样一来，姐姐从小就形成了独立、自主、善交际、较果断的性格，而妹妹却养成了遵从姐姐的习惯。

这说明人的性格是长期所接受的教育和环境的影响而形成的，但这并不适用于成年人。

对于成年人来说，性格实际上是由心理状态决定的，也就是说，如果一个成年人能改变自己的心态，那么他就能改变自己的性格。

正像如何提高当众说话的能力一样，日常生活中的任何沟通交流，都需要人们克服畏惧、建立自信，这是实现更有效说话的前提。

只有这样，人们才能够最大限度地发挥自己的潜在能力，在各种场合下发表恰当的讲话，博得赞誉，赢得别人的喜欢，获得成功。

任何说话技巧在实施之前，必须树立充分的自信心。

因为自信心给人一种安全感，使你敢于与他人相处，并在任何非自由场合自由发表自己的看法。

一旦你的思想表达中充满了激情，那么即使在很小的场合，你也会努力地搜索以前的经验，并以此作为谈资。

在我的培训班开课之前，我曾做过一个调查，让人们说出上课的原因以及希望从这种口才培训课程中获得什么。

调查的结果令人吃惊，大多数的人中心愿望与基本需要都是一样的，他们的回答是：“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，不知道自己要说的是什么。

所以，我想获得自信，能泰然自若地当众站起来，能随心所欲地思考，能依逻辑次序归纳自己的思想，能在公众场所或社交人士的面前侃侃而谈，做到明晰且有说服力。

“我相信这是真实的，当你站立在听众的面前时，的确不能像坐着的时候那样细致地思考，但是这种现象可以通过训练加以改善。

更重要的是，你一定要按照我所说的方法进行锻炼。

你首先应当认识到，当众说话时的恐惧感对人的交流是有益的，因为人类天生就具有一种应付环境中不寻常挑战的能力。

当你注意到自己的脉搏和呼吸加快时，千万不要过于紧张，而要保持冷静。

因为你的身体一向对外来的刺激保持着警觉，这种警觉表明它已准备采取行动，以应付环境的挑战。

假使这种心理上的准备是在某种限度之下进行的，当事者会因此而想得更快、说得更流畅，并且一般来说，还会比在普通状况下说得更为精辟有力！

那么，我要告诉你们的一个秘密就是，即使是职业演说者，也从来不会完全克服登台的恐惧--他们在开始演讲时也会或多或少地有些怯意。

这些怯意都可以从他们开头的几句话里表现出来，只不过他们能很快地克服这种怯意，并进入镇定的状态，而我在开始说话的时候我也差不多是这样。

所以，你大可不必躲在自己给自己设定的框框里，你应该热诚主动的态度去与人交往；否则，恐惧将一发不可收拾，它不但会造成你心灵的滞塞、言辞的不畅、肌肉的过度痉挛而无法控制，还会严重降低你说话的效力。

在最后，我有必要重复几点，这将对你克服恐惧，开口说话大有帮助。

(1) 你害怕当众说话、拒绝与人交流并不是特例。

(2) 某种程度的交流恐惧感反而会刺激和激励你，我们天生就有能力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驱除登台的恐惧感。

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

培养自信，有针对性地进行自我训练在我的班上，有很多学员在学习完了之后坐在一起谈自己的心得。

有相当多的人都认为他们所学到的最重要的东西就是对自己的信心，也就是说，对自己成功多了一份信心。

在某种程度上，没有什么比自信更加能够将一个人引向成功。

《贝德克旅行指南》上说，业余登山员应该有一个向导带路，因为攀登阿尔卑斯山很困难。

但是几年前，我和我的朋友来到了阿尔卑斯山的维尔德·凯塞山面前，想要征服这座传说中很危险的山。

首先要说的是，我们俩都不是专业登山员，但是我们并没有请教向导，而且，我们取得了成功。

在我们登山之前，曾有一位朋友问我们是不是能够成功，我口气坚决地告诉他："一定能！"

"为什么这么肯定呢？"

"那位朋友继续问道。"

我说："也有人像我们一样，他们没有向导却取得了成功。"

而且，我做任何事情都不会事先想到失败。"

"要自信，这是你做任何一件事情都必须要有正确心态。"

无论你是攀登珠穆朗玛峰，还是和别人说话，自信都是你成功的基本前提。"

所以，在你开始说话前，首先要树立你的自信心！"

下面是针对你的自信开展的训练方法。"

一、做好充分准备，树立成功的信心美国最著名的心理学家威廉·詹姆斯说过："行动好像是紧随于感觉之后产生的，但事实上它是与感觉并行的。"

行动受意念的直接控制，通过意念来控制行动，我们也可以间接地控制感觉，但感觉却不受意念的直接控制。"

因此，假如我们失去了原有的自然的快乐，那么，让你自己变得快乐的最佳方法，就是快快乐乐地坐下来，让自己表现得本来就很快乐一样。"

如果这种方法还不能让你觉得快乐，那就没有别的办法了。"

所以，让自己感觉自己很勇敢，而且表现得好像真的很勇敢，并竭力运用你所有的意念去达到这个目标，那么勇气就很可能取代恐惧。"

"一个人达到成功说服的目的，跟说话之前所做的准备有很大关系。"

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、高水平的话来。"

"所以，你需要在说话之前广泛地搜集素材，并对你的主题进行深入细致的思考。"

当你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，你才会成功。"

请记住威廉·詹姆斯的忠告：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。"

树立自信的第一种方法就是，如果你对自己所要讲的内容已经了然于胸，就应该轻松地大步走上台，然后做一次深呼吸。"

深呼吸30秒，可以给你提神，给你信心和勇气。"

著名男高音歌唱家简·德·雷斯基常说："你如果气充于胸，那么紧张感自然就会消失。"

"还有一个方法，就是身体站直，看着听众的眼睛，然后信心十足地演讲，就好像每个人都欠了你的钱，他们在下面只不过是请求你宽限还债的时间。"

这种心理作用，将会对你稳定情绪大有帮助。"

如果能克服当众讲话的恐惧，对我们做任何其他事情都会产生极大的、潜移默化的影响。"

那些敢于接受这项挑战的人，将发现自己正日渐臻完美，逐渐战胜当众讲话的恐惧，使自己脱胎换骨，进入更丰富、更美满的人生。"

我班上的一位推销员学员曾这样说道："在班上站起来几次之后，我觉得可以应付任何人了。"

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

一天早上，我找到了一个平时特别凶悍的买主，当他还没来得及说‘不’时，我就已经把样品摊在他的桌上了。

结果呢，他给了我一份最大的订单！

“一位家庭主妇也告诉我：“原来我总是不敢请邻居来我家里，我怕我们之间不能融洽地谈话说笑。

但是经过几次上课并站起来讲话之后，我决定开一次家庭宴会。

那次宴会非常成功，我往来于宾客之间，尽情地和他们谈笑。

“在另一个毕业班的晚会上，一名店员这样说：“最初，我很害怕和顾客说话，每次总是胆战心惊的。

在班上演讲几次之后，我觉得有自信了，和顾客说话也从容不迫了。

我开始敢理直气壮地说出不同的意见。

我上演讲课之后的第一个月，销售业绩就提高了将近一半。

“通过这种有效的训练，这些学员觉察到自己已经能够很容易地克服恐惧或焦虑。

从前他们可能会失败的事，现在却成功了。

他们从当众讲话中获得了自信心，并让自己满怀信心地面对每一天的挑战。

你也可以获得这种胜利感，迎接生活的挑战。

如果你能做到这一点，那些曾令你感到恐惧的问题，也就可以变成你生活中增添情趣的愉快挑战了。

二、针对自身不足进行纠正性训练如果的确存在一些不足，你可以进行针对性的训练，克服这些困难和不足，从而树立自信。

名列古希腊“十大演说家”之首的德摩斯梯尼从小就有口吃的毛病，而且他在说话的时候总是一个肩膀高一个肩膀低，还不停地抖动。

在那样一个崇尚口才的时代，这样的人理所当然地会受到歧视，因此，他十分苦恼，并且有很深的自卑感。

不过，他并没有被自卑打倒，而是以超常的毅力和吃苦的精神进行刻苦的训练。

每天清晨他都站在海边，口里含着石子儿进行练习。

针对爱抖动的毛病，他对着镜子进行练习，并在两个肩膀上挂两把剑，这样就不会抖动了。

经过刻苦的训练，正如我们现在所知道的，他成为了一个十分出色、受人尊敬的演说家。

三、自我暗示，相信自己能成功有位英国青年律师要和一群知名的律师在法庭上辩论，他做了充足的准备，但是仍然感到不放心，担心自己会把辩论搞砸。

于是，他去请教法拉第先生，他问法拉第：“我的对手知道的比我多得多，我必败无疑。

“法拉第先生简单明白地告诉他说：“如果你想成功，告诉自己，他们一无所知！

“很多人都会面临这位青年人一样的问题，他们真正的困难不在上面所提到的两点。

因为我们绝大多数人并不会像德摩斯梯尼那么不幸，没有口吃的毛病，也没有其他方面的不足。

心理学上说，自卑或者羞怯感总是会不同程度地在我们身上存在着。

美国的一个调查表明：在宴会上与陌生人接触时，大约有3/4的人会感到局促不安；同样，由于羞涩或者自卑感造成的演讲或其他说话失败的例子更是屡见不鲜。

可以看出，一个人没有自信，并不是因为他自己真的天生不如人，而是他自以为如此。

因此，只有完全克服这种感觉，你才能正常甚至超常发挥。

你所有的准备，都是为了说话的那几分钟。

不管你准备得如何，在一般情况下，说话的时候都可能会有不自信的感觉袭来。

产生它的原因，可能是你担心自己还没有完全准备好--实际上你已经准备得相当充分了，但是你认为自己可能疏漏了什么，也有可能是因为你担心听众比你的水平高，而你所讲的东西对他们来说过于简单；或者你担心可能会出现什么突发事件，比如在你的说话过程中有人打断你等等。

这些想法最致命的危害就是给你消极的自我暗示，你必须想办法把它们从你的心里赶出去。

要想在当众说话中获得成功，有必要给自己某些积极的暗示。

试试下面的方法，这是经过多年来的摸索得出来的。

一、确信题目有价值演讲的题目选定之后，要根据情况进行汇集整理，并和朋友探讨。

但这样的准备还不是很充分，还要让自己确信这个题材是有价值的，因此你必须具备坚定的态度，以此来激励自己，坚信自己能获胜。

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

怎样才能让自己确信这一点呢？

这就要详细研究演讲的题材，抓住其中更深层的意义，暗示自己，你的演讲将有助于听众，他们听过之后会成为更优秀的人。

二、不要想令你分心的事情举例来说，假如你想象自己可能会犯语法错误，或中间突然讲不下去等等，这些消极想法很可能会使你在开始之前便失去信心。

演讲之前，尤其重要的是要将注意力从自己身上移开。

要集中精神，听别的演讲者在说什么，把你的注意力放在他们身上，这样就不会给你造成过度的登台恐惧了。

三、进行适当的自我激励任何一位演讲者都有可能对自己的演讲题材产生怀疑。

例如，他会问自己适不适合这个题目，听众会不会感兴趣等，因此很可能在一念之间就更改题目，这时，消极的思想极有可能彻底毁灭你的自信，所以，你应该先给自己打气，用浅显的话鼓励自己：这次演讲是很适合我，因为它来自我的经验，来自我对生命的看法；我将比任何一个听众都更适合来做这番特殊的演讲；我会全力以赴，把这个题目说得清清楚楚。

这种古老的方法真的管用吗？

当然。

现代实验心理学家们都同意，这种由自我暗示而产生的动机，即使是假装出来的，也会成为人们快速学习的最有力的动力。

既然如此，那么根据事实所做的真诚的自我激励，效果自然也就是最好的了。

不断学习，向说话高手借鉴经验每个人都想在众人面前侃侃而谈，拥有令人羡慕的谈吐功力。

但是很多人却最终这样抱怨：“我也知道自己需要鼓起勇气，但是当我想要开口说话的时候，这好像并不容易做到。

“这个问题是大部分人在说话时都会碰到的问题。

那么，让我们谈一谈关于如何鼓起勇气的话题。

顾立区公司董事长顾立区先生有一天来到我的办公室。

他对我说道：“我这一生每逢要说话时，没有一次不是非常恐惧的。

但是身为董事长，我不能不主持会议。

虽然与董事们都相识多年，但是一旦要站起来说话，我就一个字都讲不出来。

这种情形已经有好多年了，我的毛病太严重了。

卡耐基先生，我很难相信你能帮我克服这一毛病。

“既然如此，你为什么还来找我呢？

“我问他。

“这是因为发生了一件这样的事情。

“顾立区先生回答道，“我的一个会计师，原来是个害羞的家伙。

他走进自己的办公室之前，必须要穿过我的办公室。

以前他都是看着地板，一个字也不说，蹑手蹑脚地走过我的办公室。

不过最近，这种情况发生了改变。

现在他总是下颌抬起，眼里闪着光亮，而且还主动和我打招呼，这令我十分惊讶。

我问他：‘是谁使你改变的？’

‘他告诉我说：‘卡耐基先生。

‘因为这件事情让我难以置信，所以我还是来找你了。

“如果你真的希望跟这位会计师一样有所改变，”我对他说，“你可以定期上课。

“你要是真能使我开口说话而不再恐惧，”顾立区先生说，“那我可就要成为最快乐的人了。

“顾立区先生果然来参加我们的训练了。

事实上，他进步神速。

3个月之后的一天，我请他参加阿斯特饭店舞厅里的3000人聚会，并邀请他向客人们谈谈参加卡耐基口才训练班的感受。

他很抱歉地说他不能来，因为他已经安排了一个重要的约会。

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

但是，第二天，他又打电话给我说：“卡耐基先生，我把约会取消了。

我一定要来参加这个聚会，因为这是我欠你的。

我要告诉人们卡耐基口才训练班给我带来的好处，它真的使我变成了这个世界上最快乐的人。

我希望以自己的故事来激励人们，让他们彻底消除损害他们生命的恐惧。

“在聚会上，顾立区先生对着3000人侃侃而谈，足足说了十多分钟，而我本来只要求他说两分钟。

当听众们被他的精彩演说所打动的時候，有谁会想到他原来一说话就会极为恐惧呢？

如果你希望像顾立区先生那样，你也可以在短期内掌握这门艺术。

事实上，正如顾立区先生在讲话中想要告诉人们的那样，你完全可以从他的经历中认识到，说话并不是一件很难的事情。

也就是说，你可以借用他的经历来鼓起自己的勇气。

在我们与那些重要人物进行交谈、进行商业谈判时，甚至只是在平常与人的交谈中，如果感到很害羞，你都可以借用别人的经验来鼓起自己的勇气；在不同的时候，你可以想到相应的故事，以达到鼓起自己勇气的目的。

我曾经对那些说话高手进行过调查，结果发现几乎所有的人都存在过害羞的心理，即使是现在--正如我前面所说--当他们发表意见、进行谈判或说服别人的时候，也还是没有完全驱除紧张的心理。

在交际场上游刃有余地活动的钢铁大王安德鲁·卡内基常常对人说：“虽然我天性很害羞，但是我却努力让自己成为一个说话高手。

“我希望你有机会去我家，我将为你展示我收到的来自世界各地的感谢信。

写信的人有的是企业界的领袖，有的是州长、国会议员、大学校长和娱乐圈的明星，更多的则是企业中的主管人员、工人、工会成员、大学生、家庭主妇、牧师等，他们都是一些默默无闻的普通人。

他们的共同点是：都觉得自己需要表达自己的观点、与人沟通，以让别人了解和接纳自己，但是却缺乏足够的勇气、足够的自信心--也就是说，他们一开始都不善言辞。

正是因为取得了一定的成绩并实现了自己的目标，所以他们才心怀感激，特意给我写信表示感谢。

因此，当你需要鼓起勇气在酒会上讲话或跟你的客户谈判的时候，实际上，在一切需要你展现口才的时候，你都可以借别人的经验来激励自己。

在你感到胆怯的时候，问一问自己：“既然他们都取得了成功，我为什么不能呢？”

“不断练习，不放过每一个锻炼的机会萧伯纳向别人介绍自己提高口才的经验时说：“我借鉴了自己学溜冰的方法--我让自己一个劲地出丑，直到学会为止。

“无论你是想成为一个像萧伯纳那样出色的演说家，还是只想在人们面前从容不迫地讲话，你都应该抓住每一个可以练习的机会，尽量让自己“出丑”。

我们都知道，一个人如果不下水，便永远也学不会游泳。

说话能力也是如此。

如果你不开口说话，即使学到了再多的关于口才或关于发音的知识，也不可能学会它。

我前面举的所有说话高手的例子中，如果他们不经常说话并且不思考怎么更好地说话，他们也是不可能取得成功的。

第一次世界大战以后，我在125街青年基督协会所教授的课程已经改变，不再像当年一样。

我每年都有新的观念加入课程，而有些旧思想则会被淘汰。

但是有一点一直没有变化，那就是训练班的每个学员都被要求至少当众说一次话，更多的时候是至少两次。

我认为，如果不经常练习的话，就算你读遍了所有关于口才的著作，你也仍然学不会如何说话。

每个人都会有理想的自我形象，希望别人以赞许的目光来看待自己。

当他跟某个陌生人接触、与异性交往、与权威人士交谈或是当众说话的时候，他就会不由自主地意识到自我形象面临着某种威胁，担心自己一说话就错误百出、当众出丑，害怕别人说自己“笨蛋”、“没水平”或者“爱出风头”、“好表现”等。

很多人由于对说话可能产生的结果的不确定性感到担心，因此不愿意开口。

这种担心是完全没有必要的。

你要知道，即使你没有说好，天也塌不下来，没有人会责怪你的。

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

说话的机会到处都是。

看看自己的周围，你会发现没有一个地方是不需要说话的。

你可以有意识地参加一些组织，从事一些需要讲话的工作；你也可以在聚会上站起来说上几句，哪怕只是附和别人的几句话；开会的时候，不要让自己躲在角落里，而是要命令自己勇敢地站起来说话。

只有这样，你才会知道自己有怎样的进步，才会学会说话的本领。

当你开口说话的时候，一开始你可能连自己都不知道自己想要表达什么观点，更谈不上什么文采和修饰了，但这不是什么大事。

最重要的是你已经成功地开口说话了，如果你能坚持下去，接下来你要关心的问题才是这些。

不论你有多么渊博的知识、多么睿智的大脑，你都不要期望一开始就能清晰明白地向别人表达出来。

任何成功的说话高手都是从这一步走过来的。

"你说的这些道理我全都懂。

"有一次，一位年轻的商务主管学员对我说，"可是我还是很犹豫，我似乎害怕学习的艰难和考验。

"什么艰难、考验呢？

"我说，"赶快丢掉这些思想吧！

你为什么就不能用一种正确的征服性的精神来看待这个问题呢？

"那是什么精神？

"他问道。

"冒险精神。

"我说。

接着我又对他谈了一些通过说话获得成功，并且使自己的个性也发生了好的变化的例子。

"我一定要试试，我也要去从事这项冒险活动。

"他最后说。

你正在读的这本书，是一本关于冒险行动的书。

当你继续阅读本书并打算付诸实施的时候，你也是在进行跟他一样的冒险。

你将会发现，在这项冒险活动中，你的自我引导能力和敏锐的观察力将会给你带来帮助；你还会发现，这项冒险将会从内到外地改变你。

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

媒体关注与评论

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

编辑推荐

通过《卡耐基魅力口才与演讲的艺术(经典珍藏本)》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。

“不要犹豫，请立刻阅读！

这是改变你一生的机会！

”这是一本教人行动的书，而并非传授知识。

阅读《卡耐基魅力口才与演讲的艺术(经典珍藏本)》，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。

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

名人推荐

<<卡耐基魅力口才与演讲的艺术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>