

<<卡耐基经典励志全集>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基经典励志全集>>

13位ISBN编号：9787547702925

10位ISBN编号：7547702929

出版时间：2011-11

出版时间：同心

作者：戴尔·卡耐基

页数：560

译者：迪敏

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>

## <<卡耐基经典励志全集>>

### 前言

前言戴尔·卡耐基（Dale Carnegie 1888-1955）是20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。

他的著作畅销全球，几乎所有的语言都有译本。

世界各地的卡耐基成功教育机构造就了千千万万成功人士，实践证明，他的教育是迅速而成功的，参加过卡耐基训练的人，无论是各界名流还是普通百姓，都认为卡耐基的著作对他们人生的方方面面产生了巨大的影响，认为自己的成功应该归功于卡耐基课程的教育。

卡耐基的训练课程不仅能够使个人获得成功，还能培养团体精神，使企业走向成功和胜利。

正如洛克菲勒所说：他愿意付出比太阳之下任何东西更高的代价来换取卡耐基的思想和精神。

卡耐基一生创作过大量成功励志的文章，并开播了自己的无线广播节目，他的著作是《圣经》之后人类出版史上最畅销的书。

本书收录了卡耐基撰写的《语言的突破》、《美好的人生》、《人性的弱点》等最著名的成功学著作。

这些著作，是卡耐基成人教育实践的结晶，也是卡耐基思想的集中体现，几十年来一直畅销不衰。

它们和卡耐基的成人教育相辅相成，改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活，也使卡耐基本人享誉世界，由一个贫民之子，成为20世纪的名人和富翁。

卡耐基的伟大之处在于，他虽然没有解决宇宙中任何深奥的科学问题，但却遗惠于千百万人，他帮助无数的人重获自尊，帮助人们克服人性的弱点，发挥人性的优点，从而获得事业的成功和人生的快乐。

1955年，卡耐基逝世，享年67岁。

在卡耐基的葬礼上，肯尼迪总统为他致悼词说：“他留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，他真正的价值是把个人成功的技巧传授给了每个想要成功的年轻人。”

## <<卡耐基经典励志全集>>

### 内容概要

20世纪最伟大的心灵导师戴尔。

卡耐基五部经典励志著作的忠实呈现

戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。

本书收录了卡耐基撰写的《语言的突破》《人性的优点》《快乐的人生》《美好的人生》《人性的弱点》等五部最著名的成功学著作。

这些著作，是卡耐基成人教育实践的结晶，也是卡耐基思想的集中体现，几十年来一直畅销不衰，不仅改变了传统的成人教育方式，而且影响了千百万人的生活。

书中虽然没有解决宇宙中任何深奥的科学问题，但却帮助无数人获得了尊重，帮助人们克服人性的弱点发挥人性的优点，从而获得事业的成功和人生的快乐。

## <<卡耐基经典励志全集>>

### 作者简介

戴尔·卡耐基（Dale Carnegie），二十世纪最著名的成功学导师，著作有《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《美好的人生》等。这些书和卡耐基的成人教育实践相辅相成，将卡耐基的人生智慧传播到世界各地，影响了千千万万人的思想和心态，激发了他们对生命的无限热忱与信心，勇敢地面对与搏击现实中的困难，追求自己充实美好的人生。

在卡耐基的一生中，林肯的影响非常重要。卡耐基的童年与林肯非常相似，他把林肯的奋斗历程看做是人生的经典。在卡耐基课程中，他多次提到林肯的故事，仿佛林肯就是他的一面镜子。我们从卡耐基对林肯人生的描写中，能够感受到卡耐基对林肯的崇拜之情，能够看到卡耐基理解林肯的独特视角。

<<卡耐基经典励志全集>>

书籍目录

第一编 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

(二) 增强自信心

(三) 成功演讲的简单方法

二、演讲、讲演者及听众

(一) 做好讲演前的准备工作

(二) 给演讲赋予丰富的生命力

(三) 与听众一起感受自己的讲演

三、如何成功发表即席演讲

(一) 鼓动听众采取行动的演讲

(二) 向听众说明情况的演讲

(三) 说服听众的演讲

(四) 即席演讲

四、演讲时的沟通艺术

(一) 演讲时应该注意的态度

(二) 改变你的语言表达习惯

(三) 风格和个性

五、成功演讲的挑战

(一) 介绍演讲者、颁奖和领奖

(二) 如何准备长篇演讲

(三) 达到高潮性的结尾

(四) 充分运用自己学习的演讲技巧

附录 增强记忆的天然法则

(一) 记忆法则之一：加深印象

(二) 记忆法则之二：重复

(三) 记忆法则之三：联想

第二编 人性的弱点

一、与人相处的基本技巧

(一) 想采蜜，就不要打翻蜂巢

(二) 与人相处的秘诀

(三) 激发他人的强烈需求

二、六种使别人喜欢你的方法

(一) 处处受欢迎的方法

(二) 给人良好印象的简单方法

(三) 记住别人的名字

(四) 学会倾听

(五) 如何增加你的吸引力

(六) 如何很快地让人喜欢上你

附录 制造奇迹的信函

第三编 美好的人生

一、为人处世的12条原则

(一) 争论中没有赢家

(二) 尊重他人的意见

(三) 当你错了，真诚地承认吧

<<卡耐基经典励志全集>>

- (四) 友善地对待他人
- (五) 让对方开口说“是”
- (六) 给他人说话的机会
- (七) 与他人合作的秘诀
- (八) 带来奇迹的公式
- (九) 要有同情心
- (十) 人人都喜欢的吸引力
- (十一) 戏剧化地表现你的想法
- (十二) 让他人不断面临挑战

二、巧妙说服别人的九种方法

- (一) 称赞并赞赏他人
- (二) 巧妙地用暗示让他注意自己的错误
- (三) 先说自己的错误
- (四) 没有人喜欢被别人命令
- (五) 保全他人的面子
- (六) 赞扬的魔力
- (七) 送人一个好名声
- (八) 鼓励更易使人改正错误
- (九) 使人们乐意做你所要的事

三、家庭幸福之道

- (一) 婚姻出现问题的原因
- (二) 不要喋喋不休
- (三) 不要试图改变对方
- (四) 别过分指责你的家人
- (五) 一位父亲的回声
- (六) 真诚地赞美
- (七) 注重生活中的小事
- (八) 在家里也要讲礼貌
- (九) 不要做婚姻的文盲

第四编 人性的优点

一、如何抗拒忧虑

- (一) 改变人生的一句话
- (二) 向黎明致敬
- (三) 消除忧虑的万能公式
- (四) 忧虑是健康的大敌

二、分析你的忧虑

- (一) 揭开忧虑之谜
- (二) 将忧虑减半

三、改变忧虑的习惯

- (一) 驱逐思想中的忧虑
- (二) 不要为小事而气馁
- (三) 用概率战胜忧虑
- (四) 适应不可避免的事实
- (五) 让忧虑“到此为止”
- (六) 不要试图锯木屑

四、常保充沛的活力

- (一) 保持每日多清醒一个小时

<<卡耐基经典励志全集>>

- (二) 疲劳的原因
- (三) 家庭主妇如何永葆青春
- (四) 养成四种好的工作习惯
- (五) 如何预防烦闷
- (六) 不要为失眠忧虑

第五编 快乐的人生

一、打造快乐心态

- (一) 生活因你的态度而改变
- (二) 不要对敌人心存报复
- (三) 不要指望别人的回报
- (四) 你愿意为100万美元出卖自己吗？

- (五) 保持真我
- (六) 看到事物积极的一面
- (七) 你要快乐起来

二、别为别人的批评而不快乐

- (一) 没有人会踢一条死狗
- (二) 不要让批评伤害到你
- (三) 以自己做过的傻事为鉴

三、怎样安排你的工作和金钱

- (一) 人生中的重要抉择
- (二) 百分之七十的烦恼

四、我如何得到快乐

- (一) 别被烦恼束缚
- (二) 做一个乐观的人
- (三) 我住在阿拉伯的乐园
- (四) 丢掉你的自卑
- (五) 克服忧虑的五种办法
- (六) 熬得过昨天，就过得了今天
- (七) 我以为自己活不到明天
- (八) 到健身房去
- (九) 我曾经是个“烦恼大王”
- (十) 一句解救我的经文
- (十一) 我做过世上最苦最累的工作
- (十二) 我曾是世界上最大的笨蛋
- (十三) 我的补给线永远畅通
- (十四) 警察来到了我的家
- (十五) 摆脱忧虑的几招
- (十六) 远离忧虑的诀窍
- (十七) 可笑的丸药
- (十八) 看我太太洗盘子
- (十九) 时间能帮助你解决很多问题
- (二十) 和死亡说再见
- (二十一) 摒弃忧虑的措施
- (二十二) 康尼·麦克的七项规则
- (二十三) 如何多活了45年
- (二十四) 一本书挽救了我的婚姻

<<卡耐基经典励志全集>>

- (二十五) 紧张无异于慢性自杀
- (二十六) 我生命里的奇迹
- (二十七) 正负烦恼相抵
- (二十八) 我追求绿灯
- (二十九) 我克服了胃溃疡和烦恼
- (三十) 连续18天无法进食



## &lt;&lt;卡耐基经典励志全集&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：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。

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。

## &lt;&lt;卡耐基经典励志全集&gt;&gt;

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。

DoWo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，DoWo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DoWo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DoWo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

## &lt;&lt;卡耐基经典励志全集&gt;&gt;

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BoFo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。”

## &lt;&lt;卡耐基经典励志全集&gt;&gt;

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给大家。

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。

SoCo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。

## &lt;&lt;卡耐基经典励志全集&gt;&gt;

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。

“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。

只要有办法，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，要我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。

## &lt;&lt;卡耐基经典励志全集&gt;&gt;

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·博·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·莫·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：你在学习过程中会获得多少进步，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。

## <<卡耐基经典励志全集>>

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，他是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的资产。

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。

结果他成为了20世纪上半叶最具信心、最出色的演说家之一。

对于我们每个人来讲，说话的机会随处可见，不妨参加任何组织，志愿从事那些需要你讲话的职务。

在公众聚会里站起身，使自己出个头，即使只是附议也好。

开会时，千万别去敬陪末座。

尽量去说话！

使自己有机会活跃地参加各种聚会。

你只要往自己周围望望便会发现，没有哪种商业、社交、政治、事业，甚至社区里的活动能够离得开向前迈步、开口说话。

除非你说话，不停地说，否则你永远也不知道自己会有怎样的进步。

一个年轻的商务主管有一次对我说：“这些道理我全都明白，可是我总是犹豫着不敢面对学习的艰难考验。

”“什么艰难考验！

”我回答说，“快把那种思想从心里除去。

你从来就没有运用正确的——征服性的——精神来想过学习。

”“那是什么精神？

”他问。

“冒险精神啊！

”我告诉他。

接着我又对他谈起一些当众说话而能达到的成功之路，同时个人的个性更能由此变得开朗起来。

“我要试试，”最后他说，“我要去从事这项冒险的活动。

”在你继续阅读此书并将其中的原则付诸实施之际，你也是在进行冒险。

你会发现，在这项冒险中，你的自我引导的力量与敏锐的观察力会支持你；你会发现，这项冒险会改变你，不论内在或外在的！

（二）增强自信心“卡耐基先生，我5年前曾来到你举办研讨会的饭店。

我站在门口，一想到走进去，我随后就要站到台上发表演讲，我迟疑再三，终于还是没有走进会场。

要是那会儿，我就知道你让人克服面对众人的恐惧心理，我想我决不会迟疑，也不会整整晚了5年。

。

”此人并非和我闲聊往事，而是在纽约市的一次培训毕业会上，对着大约200人感慨万分。

我很高兴听到他的这番话，这意味着他完全战胜了内心的恐惧，他说话时流露出的自信和神采令我相

## &lt;&lt;卡耐基经典励志全集&gt;&gt;

信，他此次所学一定增强了他处理事务的能力。

同时，我也想到，若是他5年前甚至10年前就已踏进培训的课堂，此时的他不知已取得了多么大的成就，也一定会更加快乐和自信。

爱默生说：“与世上任何事物相比较，唯有恐惧最令人惨败！”

正因为深谙此理，我很高兴自己能帮助人们摆脱恐惧，1912年的我尚未知晓，自己的培训课程可以帮助人们摆脱恐惧、重塑自信。

后来，我才渐渐明白，练习当众说话，是一种自然提升人的勇气和自信的最佳方式，因为人们在不知不觉中，克服了自己的恐惧心理。

经过这么多年的培训，我已确立了一些方法，能在短时间内帮你克服恐惧，再经过几个星期的练习，增强自信。

1.对演讲的恐惧心理第一点：害怕在人前说话的并不止你一个。

一份关于大学演讲课的调查指出：大约百分之八十至九十的学生在开始上课时，都惧怕上台演讲。

我想在我的培训班里，这些成年人的恐惧指数大概要达到百分之百。

第二点：对上台演讲持有恐惧心理并非全无好处。

面对不同的改变，人天生具有一定的应变能力。

即使你的呼吸变得急促，心跳加快，那也无需紧张。

这是你的身体调整到迎接挑战的生理状态。

如果这个尺度把握得刚刚好，那你的思维就会比平时更灵敏，反应更快，语言也更加流畅犀利。

第三点：我曾听到很多职业演讲家说，他们从未完全摆脱上台的恐惧感。

每一次演讲之前，他们也会害怕，直到三五句话过后，才能消除这种感觉。

作为职业演讲家，他们自嘲说自己就像冰凉的黄瓜，其实脸皮还要够厚。

这也是他们必须比常人多付出的代价。

第四点：你不敢当众说话是因为你还没有习惯。

罗宾逊教授所著《思想论》一书中说道：“恐惧来自无知和陌生。”

大部分人对当众演讲一无所知，因而心存恐惧。

刚开始练习演讲，要比打网球或者学驾驶更加艰难，因为你要面对一系列未知的情形。

要想改变这种境况，唯一要做的就是勤加练习，当你取得一次又一次成功经验时，你就能体会到当众说话是一种快乐享受。

在读过杰出的演说家和著名心理学家艾伯特·爱德华·威格恩克服恐惧的故事之后，我一直把它当成是对我的一种鼓励。

他说，他自己读中学时，一想到要起立作五分钟的讲演，就会莫名其妙地感到恐惧。

他写道：但是，1896年——他在离开大学一年后，丹佛掀起一场关于“自由银币铸造”的问题的政治运动。

他认为“自由银币人士”布莱安及其信徒的建议犯了错误，承诺空洞，十分愤怒，因此当了手表做盘缠，回家乡印第安纳州。

然后自告奋勇，就健全的币制发表演讲。

听众席上有不少是老同学。

“刚开始，”他写道，“大学里‘亚当斯和杰斐逊’的演讲那一幕又掠过我的脑海，恐惧快要让我窒息，讲话结巴，几乎就快让我从讲台上逃走。

不过，就如奥安西·德普常说的那样，听众和我都勉强撑过绪论部分，然后这小小的成功增添了我的勇气，就继续往下说了自以为大约十五分钟的光景。

其实我说了一个半钟头，这让我惊异极了。

“结果，在以后的几年里，我是令全世界最感吃惊的人，竟然会把当众演讲当成自己吃饭的行业。

“我终于体会到威廉·詹姆斯说的‘成功的习惯’是什么意思了。”

艾伯特·爱德华·威格恩终于认识到，要克服当众说话那种天翻地覆的恐惧感，最好的方法是以获取成功的经验做后援。

你要当众说话，产生一定程度的恐惧是自然的，同时你也要学会凭借适度的登台恐惧，使你说得更好



## &lt;&lt;卡耐基经典励志全集&gt;&gt;

即使登台的恐惧一发而不可收拾，造成思想滞塞、言语不畅、肌肉痉挛无法控制，因而严重影响你说话的能力，也没必要绝望。

这些症状在初学者中很常见，只要你多下功夫，就会发现这种恐惧，很快会减少到适当的程度，这时它就是一种助力，而不是一种阻力了。

2.有充分的准备几年前，一位显赫的政府官员在纽约扶轮社午餐会上做主讲人，我们等着他开始讲演，想听一听他部里的作业情形。

我们发现他事前没有准备。

他开始想随意即兴讲讲，结果找不到什么说的。

于是他从口袋里掏出一叠笔记来。

然而笔记杂乱无章，像一货车的碎铁片。

他手忙脚乱地在这些东西里翻来翻去，却找不到有用的东西，说起话来便越发显得尴尬而笨拙。

随着时间一分一秒地过去，他感到越来越绝望，也越来越不知道讲点什么。

他不停地道歉，挣扎着还想从笔记里理出一点头绪来，用颤抖的手端起一杯水，凑到焦干的唇边。

这情景真是惨不忍睹，他完全被恐惧击倒，就只因为几乎没有为讲演做一丁点儿的准备。

最后他坐了下来，我见到一个最丢脸的演讲家形象。

他演讲的方式正像卢梭所说的情书的书写方式一样：始于不知何所云，止于不知己所云。

1912年以来，因为职业上的原因，我每年都要对五千多次演讲进行评析。

这给我上了最重要的一课，它像圣母峰一样高高耸立于群山之上：只有准备充分的演讲者才能有完全的自信。

就像上战场携着不能用的武器，不带半点儿弹药，还怎么谈得上去攻克恐惧的堡垒呢？

林肯说：“我若是无话可说时，就算年纪一大把经验一大堆，也免不了要为此难为情的。

”假如你想培养自信，为什么不去做好那些在你演讲时能给你安全感的事？

使徒约翰说：“完全的爱，会置恐惧于度外。

”完全的准备也可以做到这样。

丹尼尔·韦伯斯特曾说，他如果没有准备就出现在听众面前，跟没穿衣服的感觉是一样的。

(1) 无需通篇背诵事先充分的准备并不意味着背诵演讲稿，许多演讲者一开始为了保证演讲时说得出头头是道，就事先写好讲稿，然后通篇背诵下来。

这种方式并不可取，不但浪费时间，也容易使演讲变得艰涩无趣。

HoVo卡特伯恩是美国著名新闻评论家，他在哈佛上学时，曾经参加了一次演讲比赛。

赛前，他选择了一篇名为《绅士们，陛下》的短文章，一字一句地把全文背了下来，还练习演讲了几百次。

可到了正式比赛时，他一登上台，只说出：“绅士们，陛下……”就再也想不起一个字了，脑子里完全空荡荡的。

他眼前一黑，幸好还能保持镇定，干脆把那个故事用自己的语言讲述出来。

最后，他惊讶地听见，自己居然获得了第一名。

从那一天起，他再也没有背诵过一次讲稿，他在成功地从事广播行业时也是如此，只在纸上写一些摘要，然后对着听众娓娓道来。

每个人平时讲话都很自然，不会费心地琢磨，话语随着思想的流动而自然说出。

如果在演讲前先写好讲稿，再反复背诵，浪费时间和精力不说，也很容易把演讲搞砸。

温斯顿·丘吉尔就曾为此吃过亏。

那时他还年轻，一直是先写好演讲稿再把它背下来。

有一天，他在英国国会作演讲，正背着讲稿，突然忘记了下一句词，他重复了上一句，可脑子里还是像断了线的风筝一样。

找不到讲稿，大感难为情的他脸色立马涨得通红，沉默地坐回到位置上。

从那一天起，丘吉尔再也没有背诵过讲稿。

即便是一个字一个字地背诵了很多遍，当你面对听众时，也难免会漏掉一些，就算你通篇一字不落，

## &lt;&lt;卡耐基经典励志全集&gt;&gt;

那听起来也不会很自然，因为你是正在背诵讲稿，未免语气有些僵硬。

平日里，我们和人聊天，总是想到什么就说些什么，不会刻意地注意修辞、造句。

为什么到了演讲的时候，不能这么做呢？

要是你还执意要写讲稿并背记，那就有可能落得和范斯·布希内一样的境地。

范斯是位列世界最大保险公司之一的衡平人寿的副总裁。

在他刚加入衡平公司两个年头时，就因为业绩突出而受到重视，因此那一年召开的“全美衡平人寿代表大会”，特意安排他作20分钟的演讲。

范斯非常激动，认真地做着演讲准备，可惜的是，他采取了写好讲稿背诵的方式，对着镜子他练习了不下40次，就连语气停顿、手势和表情都精心排练好，直到他自己觉得非常满意为止。

终于站到了讲台上，突然之间，他被恐惧牢牢控制住了，只说了一句话：“我是这样计划……”就想不起来别的了。

惊慌的他情不自禁地后退了两步，可是脑子里还是一片空白，他又后退了两步，如此三番。

讲台有4英尺高，没有围栏，和后墙距离5英尺，就在他第四次后退时，一脚踩空，便掉到了讲台和墙之间的空当里。

这可真是衡平人寿闻所未闻的事情，听众们还以为是公司安排的娱乐节目，一下哄堂大笑，甚至有一人笑得厉害，从椅子上摔了下来。

至今，衡平公司的老员工们还对此事念念不忘。

这件事的主角范斯·布希内却笑不出来，他曾亲口告诉我，那是他这辈子最丢脸的时刻。

他实在没办法再面对公司同仁，就递交了辞职信，后来在上司的安抚和鼓励下，他重新树立了自信，并且变成了公司里最擅言辞的人。

他从此再也没有背过演讲稿。

他的经历足以让你庆幸，并且引以为戒。

有很多人背记讲稿，但是我亲眼看到，当他们一抛开讲稿之后，演讲反而变得更生动、有趣。

这样的演讲，或许会遗漏一两点东西，但是更加人性化，更具吸引力。

林肯喜欢听自由流畅的演讲，他说：“我无法欣赏一板一眼、乏味之极的演讲，我喜欢像在和蜜蜂搏斗一样的演讲者。

在你全心记挂着背诵讲稿的下一句时，你又怎能表现出激昂和动感呢？

(2) 先将条理安排好我所推崇的演讲方式并不复杂，首先根据你的经历和感悟，总结出一些经验，然后汇总由此得来的领悟和思索。

确定你的主题，然后加以思想的延伸，条理清晰地罗列出来。

很多年前，查尔斯·雷努·勃朗博士在耶鲁大学作演讲时说过：“将主题深思熟虑，直至立意饱满，面面俱到，然后把这些想法以短语记录下来……再依照你的条理，将这些片断写在纸上，这样整体大意明确而不纷杂，演讲时很容易就可以把它们串联起来，而不至遗漏。

”只需用一点时间和精力，就可完成这样简单易行的方法。

(3) 预讲是个好主意演讲内容准备好了，这时，你应该预讲一次。

最为行之有效的办法，就是在和同事朋友碰面时，把你打算演讲的主题表述出来。

可以在进餐时，你装作无意地说起一个话题：“乔，你知道吗？

有一天我遇到了一件奇妙的事……”乔也许对你的故事很有兴趣，你要注意观察，看他有什么回应和感受，也许能带给你新的启发。

虽然他并不知道你在练习演讲，但他可能觉得谈话很有意思。

著名的历史学家爱兰·尼文思曾给作家们提出相似的建议：“把你的构思给感兴趣的朋友详细说一说，能够帮你拓宽思路，拾遗补漏。

还能帮你决定用何种叙事方式最为适宜。

”3.给自己成功的暗示你该记得，我们曾提到，你在当众说话时，要树立正确的态度。

这条法则对于这里要阐述的另一项特殊工作——尽量利用机会说出一项成功的经验——依然适用。

有三种方法可以奏效：融入到自己的题材中——题材选好后，应按照计划进行整理，并在朋友面前“说出来”进行演习。

## <<卡耐基经典励志全集>>

这样的准备还不算完备。

你还得让自己相信你的题材深具价值，你还必须具备些曾在历史上激励过人们的态度，那就是——笃信自己的信念。

如何使讲演的内容煽起令人信服之火呢？

没有其他办法，除了详细探究题材，抓住其更深层次的意义，并自问，你的演说将会怎样帮助听众，使他们听过之后深受其益。

避免去想那些令你不安的负面刺激——举例来说，设想自己会犯文法错误，或讲至中途某处会突然停顿，这就是一种负面的假想，它很可能在你开始之前便会抹杀掉你的信心。

开始讲演之前，尤其重要的是要把注意力从自己身上移开，集中精神听听别的讲演者说些什么，把全部注意力放在他们身上，这样你登台时就不会造成过度的恐惧了。

给自己打气——除非怀抱某种远大的目标，并觉得自己在为此而奉献生命，否则任何一位演说者都会有怀疑自己题材的时刻。

他会问自己，题目是否适合，听众是否会感兴趣等。

他很可能一气之下便把题目改了。

遇到这种时候，当消极思想极有可能完全摧毁你的自信时，你就该为自己做一番精神激励。

用简明、平直的言词跟自己说，你的讲演是很适合你的，因为它来自你的经验，来自你对生命的看法。

跟自己说，你比听众中任何一位都更有资格来作这番特别的演说，并且，你将全力以赴，把这个问题说清楚。

这种老式的方法难道管用吗？

可能。

不过，现代实验心理学家都认为，由自我启发而产生动机，即使是佯装的，也是导致快速学习最有力的刺激之一。

4.表现得信心十足著名心理学家威廉·詹姆斯写道：接受詹姆斯教授的劝告吧！

为了培养勇气，当你面对观众时，不妨表现得就像真的很有勇气一般。

当然除非你早有准备，否则再怎么表演也是无用的。

如果你对自己所讲的东西了如指掌的话，那就轻松道出便是了，并且，在讲话之前做一次深呼吸效果会更好。

事实上，面对听众之前，应深呼吸30秒，增加氧气供应可以提神，给你勇气。

杰出的男高音佳恩·雷斯基常说，如果你气充胸臆，可以“席气而坐”，紧张感便自然消逝得无影无踪了。

身体站直，直入听众的眼里，然后开始信心十足地讲话，好似他们每个人都欠你钱似的。

假想他们欠你的债，假想他们聚在那里要求你宽限还债的时间。

这种心理作用对你大有帮助。

如果你怀疑这种理论没有道理，你可以找一位参加过我的训练班的学员问一问，他们早就接纳了本书的意见。

只消几分钟，他们就能令你改变想法。

不如就相信一个美国人的话吧！

他常被视为勇气的象征。

但实际上他一度胆小异常，后来花了一段时间训练自己的自我信赖，最终居然成了勇者之最。

他便是美国总统——西奥多·罗斯福。

他在自传中写道：他这样讲述自己蜕变的经过：“孩提时期，我在马利埃特的一本书里读到一段话，印象极深刻，时时萦绕在心。

那是一艘小型英国军舰的舰长，向主角讲解怎样才能做到气宇轩昂、无畏无惧时所说的一段话。

他说：刚开始的时候，每个人想有所行动时，都会害怕。

应该学会驾驭自己，让自己表现得好像一点也不害怕。

这样持之以恒，原先的假装就会变成事实，他只不过凭借练习无畏的精神，在不知不觉中真的变成无

<<卡耐基经典励志全集>>

所畏惧的勇者。

“这便是我训练自己的理论根据。

一开始，我害怕的事情真多，从大灰熊到野马还有枪手，无一不怕，可是我故意装出不怕的样子，慢慢地我就不再感到害怕。

人们若是愿意，也能像我一样做到的。

”克服当众说话的恐惧，对我们做其他任何事情都会有极大的潜移默化的影响。

那些接受这项挑战的人，会发现自己人品渐渐完美，战胜当众说话的恐惧，已使他们脱胎换骨，进入更丰富、更圆满的人生。

有个推销员如此写道：“在班上站起来几次之后，我觉得我可以应付任何人了。

一天早上我走到一个特别凶悍的客户面前，他还没来得及说‘不’，我已经把样品摊开在他的桌上。

结果，他给了我一份最大的订单。

”一位家庭主妇告诉我：“原来我不敢请邻居上家里来，怕和客人不能融洽地谈笑。

但是上过几次课，并站起来讲过话之后，我决定开一次宴会。

那次宴会开得非常成功。

我往来于宾客之间，毫不困难地让他们尽情谈笑。

”在另一个班上，一名店员说：“最初我很怕顾客，总是战战兢兢的。

在班上讲演过几次后，我觉得说起话来有自信了，也从容了。

我开始理直气壮地说出不同的意见。

我在班上讲演后的第一个月里，我的销售业绩便上升了45%。

”他们发现，自己已经能够轻易地克服别的恐惧或焦虑，从前可能会失败的事，现在却能成功了。

从当众说话获得的信心，让自己信心满怀地面对每一天的到来。

你同样可以获得这种从来没有过的胜利感，用来迎接生命的难题和困扰，曾经接二连三的困境，也可以变成生活中增添情趣的愉快挑战了。

（三）成功演讲的简单方法把自己的热忱与经验融入谈话中，是打动人的简单方法，也是必要的条件

。如果你都不感兴趣的话题，有什么理由期望别人能被感动呢？

我很少看电视，但最近有个朋友要我看一个下午节目，是针对家庭主妇而开的，收视率很高。

朋友认为该节目里观众参与的部分，会引起我的兴趣。

的确是这样的，我看了几次，很欣赏主持人能够请观众参与谈话，而观众说话的方式也引起了我的注意：这些人显然都不是职业演讲家，也没有经过什么沟通艺术的训练，甚至讲得很差，还读白字。

可是他们全都说得很有趣，他们说话时似乎全无上镜头的恐惧，还能吸引观众的注意力。

我深知这其中的奥妙，因为在我的培训班里，同样的奥妙之处已经存在了许多年。

这些寻常人家的男女老少，之所以能吸引观众们的注意，是因为他们谈的是自己的切身经历：最幸福的一刻、最尴尬的事情、何时何地遇到自己的亲密爱人。

他们专注地用自己的语言述说着，完全不去顾虑什么文法修辞，也压根儿没想过什么开始、论据、结论。

这么自然的真情流露，观众怎能不被吸引呢？

## <<卡耐基经典励志全集>>

### 媒体关注与评论

由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯，通过他的传播和教导，使无数人明白了积极的意义，并由此改变了他们的命运。

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——美国第32任总统 约翰·肯尼迪在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。

——《纽约时报》戴尔·卡耐基的这些原则如魔术般令人震惊，他改变3亿人的生活。

——传媒大王 默多克本书的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生，存之敌——忧虑，以创造一种幸福美满的人生。

当你通过本书解决好这些问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

——成功学大师 拿破仑·希尔

<<卡耐基经典励志全集>>

编辑推荐

《卡耐基经典励志全集》编辑推荐：卡耐基成人教育实践的结晶，卡耐基思想的集中体现；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；他留给我们的不仅仅是几《卡耐基经典励志全集》和一所学校，他真正的价值是把个人成功的技巧传授给了每个想要成功的年轻人，读完它只需三天，你的生活却将从此改变！

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。

<<卡耐基经典励志全集>>

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>