# 2025卡耐基口才学--克服当众怕羞的心理 5

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-05-22

*他可以十足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。”詹姆斯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...*

他可以十足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。”詹姆斯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。

纽泽西州州长史多克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。这些是纽泽西州的普通商人，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。共8页,当前第7页12345678

在那些成功地获得了演讲技巧的人当中，只有极少数是真正的天才，而大部分都是在自己家乡小镇随处可见的寻常商人，但是他们肯坚持，也同样获得了成功。至于较特殊的人们，则有时会气馁，有时因为过分汲汲于赚钱，结果反倒庸庸碌碌。虽然是寻常人士，只要有胆量、有目标，走到路的尽头时，往往也爬到了顶端。

这是合乎人性与自然的，在商业和其它各行各业中，相似的事情随时都在发生。名闻全球的美国石油大王洛克菲勒曾说，商业成功的第一要决是耐心与相信收获终将到来，它同样也是有效说话能够成功的首要条件之一。坚定地相信自己会成功，就会去做走向成功所必须做的一切，因而也必定能走向成功。

卡耐基认为，大部分在他的训练班上受训的学员所获得的最宝贵的东西，是对自己的信心大增，是对自己成功的能力多一分信任。

爱默生说过：“无热诚即无伟大。”这不只是一句文学修辞，还是一个通往成功的指路航标。

成功的演讲还必须深挖内容，力求使演讲更加深刻，这能给听众留下更深刻的印象。当然，只触及问题表面的演说，要比深挖力掘的演讲容易多了。只是，若选择容易的路，听众便仅能获得很少的印象，甚或全无印象。题目缩小之后，是问自己一些问题，加深自己的了解，使自己准备充分，而能以权威的口吻来讲述自己选择的题目。演讲如果能达到这种程度，就能使听众正襟而坐，分外留意，印象特别深刻。

“我总是搜集十倍于我所要使用的材料，有时甚至达到百倍，”约翰·甘德曾这样说。他是畅销书《内在》的作者，他说的是准备写书或讲演的方法。有一回，他的行动尤其印证了他的话。1956年，他着手写一连串有关精神病院的文章。他前往各地的医院，与院长、护理者和病患者分别谈话，他日复一日，走了数不清的路，记满了许多笔记本。在他的办公室里，堆满了政府与各州的报告、私立医院的报告、各委员会成叠的统计资料。

最后，他写了四篇短文，简单而又有趣，是很好的讲演题材。行成文章的纸张，也许只有几盎司重。可是，记得密密麻麻的笔记本及他所依据的材料，却足有二十磅重。”

甘德先生知道自己挖掘的，是价值连城的矿石。他知道不能忽视任何一部分。他是干这行的老手。他把心思全放在上面，然后把金块筛出。讲演也是如此，必须准备周密，以应急变。比方说，由于前一名讲演者的论调，你不得不改变自己讲演的中心，或是在讲后的讨论时间里，要回答听众关切的问题，而对于这些，没有充分的准备是不行的。

尽快选好题目也很重要，千万别三拖四拖，直拖到要讲的前一、两天。如果早早把题目决定好，你的下意识便能为你发挥作用，这有莫大的好处。在每天工作完成后的零星时间里，你便可以深入探究自己的题材，把要传达给听众的思想精练、修琢。在驾车返家、等候公交车或乘地铁时，常会胡思乱想，你不妨亦将这些时间用来思索自己的讲演题材。灵光一闪的顿悟，多来自这段孕育期间。你老早便把题目决定好，脑子便能在下意识里将它千锤百炼，使之愈加成熟。

当陷身于这种过程时，你会感受到强烈的诱惑力，总想把自己的讲演依序写出。切莫这样做，因为一旦你定了型，就很可能对它满意起来。这样，你可能便会停止再对它做更具全面性的思考。另外，还会有尝试背诵演讲稿的危险。马克·吐温对这样的背记讲稿曾如此说：“笔写的东西非为讲演之用；它们的形式是文学的；它们生硬，无弹性，无法使自己愉快、有效的传达。假如讲演的目的只在欢娱听众，不在说教，便须将它们变得柔软、分类、口语起来，并将其改变成通常未经事前思考的说话方式；否则，他们将会不欢迎你，你也不能使他们得到快乐。”美国演说家吉特林先生也说：

“我相信，我所要讲的话实在太过于重要，不能在纸上写下。

我将自己的每分每毫都写在听众的脑海里，记在他们的情感中。区区一纸讲稿，在我和我要用以感动听众的东西之间，并无容身之地。”这也正是卡耐基先生所要告诉听众的。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn