# 202\_卡耐基口才学--克服当众怕羞的心理 3

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-01-21

*美国心理学家威廉·詹姆斯教授曾说：“行动似乎紧随于感觉之后，但事实上却是行动与感觉并行；行动在意志的直接控制之下，受着约束行动，我们可以间接约束感觉，而它是不受意志的直接控制的。因此，假若我们失去了原有的自然的欢乐，那么，通往欢乐的方法，即...*

美国心理学家威廉·詹姆斯教授曾说：“行动似乎紧随于感觉之后，但事实上却是行动与感觉并行；行动在意志的直接控制之下，受着约束行动，我们可以间接约束感觉，而它是不受意志的直接控制的。因此，假若我们失去了原有的自然的欢乐，那么，通往欢乐的方法，即是快快乐乐地站起来、说话，表现得好象欢乐就在那里。如果这样的举动不能让你觉得快乐，那就别无良方了。所以，感觉勇敢起来，表现得好象真的很勇敢，运用一切意志来达成那个目标，勇气就很可能会取代恐惧感。”

詹姆斯的劝告对我们非常有用。为了培养勇气，当面对观众时，不妨就表现得好象真有勇气一般。可是，当然除非有所准备，否则再怎么表演也是无用的。不过，如果已经定下并熟悉了自己所要讲的内容，那就大踏步而出，并深深地呼吸吧。事实上，在开始演讲之前，应深呼吸三十秒，这样所增加的氧气供应可以提神，并能给你勇气。

把身体站直，然后开始信心十足地讲话，好似他们每个人都欠你的钱，你在催他们还债，假想他们聚在那儿是要求你宽限还债的时间。这种心理作用对你大有帮助。

美国总统罗斯福曾在自传里说：“我曾是病歪歪而又蠢拙的孩子，年轻时，起先既紧张且对自己的能力无信心，我不得不艰苦而辛劳地训练自己，不只是身体，而且还有灵魂和精神。”

他接着写道：“孩提时期，我在马利埃特一本书里读到一段话，印象极深刻，时时刻刻萦系在心。在这段话里，一艘小型英国军舰的舰长，向主角解说如何能够器宇轩昴，无畏无惧。他说：起初，若要有所选择时，人人都是害怕的，不过他所应依循的法则是驾驭自己，使自己表现得好象毫不惧怕。这样持之以恒，原先的假装就会变成事实，而他只不过借着练习无畏的精神，就在不知不觉间真的变成无惧的勇者。

这便是我据以训练自己的理论。初时，我害怕的事情真多，从大灰熊到野马及枪手，无一不怕。可是，我表现得好似不怕的样子，渐渐地我便停止了害怕。人们若是愿意，也能如我一般。”共8页,当前第4页12345678

克服当众说话的恐惧，对于我们做任何事情都会有极大的潜移默化功效。那些接受挑战的人，会发现自己口才一天天好起来，还会发现由于战胜当众说话的恐惧已使自己脱胎换骨，进入更丰富、更圆满的人生。

在卡耐基演讲口才训练班里曾有个推销员这样写道：“在班上站起来几次之后，我学得对任何人都可以应付了。一天早上我走到一家特别凶悍的买主面前，他还没来得及说‘不’，我已经把样品摊开在他的桌上。结果，他给我一份订单。”

还有一位参加训练班的家庭主妇说：“我不敢请邻居上家里来，恐怕自己无法使得宾主谈笑尽欢。但是上过几次课，并站起来讲过话之后，我毅然开了第一次宴会。真是圆满而成功。我周旋于宾客之间，使他们欢笑不止，毫不拘束。”

一次，在卡耐基演讲口才训练班的毕业典礼上，一名店员说：“我很怕顾客，我给他们的一种印象，好象我总是战战兢兢的。在班上讲演过几次后，我觉得说起话来更自信、也更从容了。我开始理直气壮地说出不同的意见。在我对班上讲演后的第一个月里，我的销售成绩便上升百分之四五。”

对这些人来说，自己能够轻易地克服恐惧和焦虑是件可喜的事情，他们从前可能会失败的事，现在却成功了。并且，他们能够从当众说话中获得信心，从而满怀激情、信心十足地面对每一天的每一件事情，把握自己和自己的将来。其实，人们只要能够能以面目一新的胜利感，迎战生活里的难题和困扰，即使所面对的是困难重重的境况，也可以将之变成生活中增添情趣的愉快挑战。在卡耐基演讲口才训练班里，常常会有人津津乐道地谈论他们如何在日常生活中运用卡耐基口才技巧而取得了成功。推销员指出销售额大有增加，经理表示业务大有进展，主管们则承认扩大了控制能力。而所有这一切，都是由于他们在下命令和解决问题时，熟练地运用了已经学到的语言技巧。

理查·狄勒先生曾说：“说话、说话的形态、说话的次数、以及说话的气氛……是工业机制系统中的生命血脉。”费莱德·康纳德先生也说：“我们所以兴致高昂地在‘通用汽车’从事语言训练的工作，基本的理由之一是，我们了解每位监管人员或多或少也算得上是个老师。从约束一个可能的员工起，经过初期的训练阶段，再经过正规的工作分派与可能擢升，一位监管人员需要不断地解释、描述、申斥、说明、指示、批评，并与自己部门里的每个人讨论无数的事情。”

当我们沿着口头交谈的梯子往上攀登，而达到几乎接近当众讲演的境地时，如讨论、做决定、解决问题与举行决策会议等，我们再看看有效说话的技巧和方法，就能知道将之运用于日常的语言活动之中是多么地有效。

在演讲和谈话中，意念的组织表达，正确地选字用辞，讲演时的热情和赤诚，都是保证获得成功的要素。所有这些要素都需要读者在参加各种会议和活动时善加运用。

也许你正在考虑何时开始应用在卡耐基这里所学到的东西，但是卡耐基先生却仅仅用一个词来回答你：即刻。

无论是在当众演讲时，还是在日常谈话中，如果有可能的话，都应当尽量使自己的谈话具体化和丰富化，学会使用特殊的细节。这样可以便自己的意念生动如画地展现于他人面前，这说明细节在平日的谈话和当众的演讲中也同样是非常重要的。回想一下，我们所熟悉的那些真正幽默风趣的大演说家，他们不都是很能使用图画语言的本领吗？不也是在说话中加入许多五彩解纷、富于戏剧性的细节吗？

在开始学习有效的说话技巧之前，必须先有自信。这一点我们已经讲过，它非常有用，能给你安全感，使你勇于与别人相处，并在非正式的社交团体中发表自己的意见。一旦你热中于表达自己的意念时，哪怕是规模有限，你也会开始搜寻自己的经验，做为所谈话的资料，这样，奇妙的事情就会发生了：你的视野开始扩展，你看到自己的生命有了新的一层意义。共8页,当前第5页12345678

就家庭主妇来说吧，她们的兴趣原来大多局限在小天地里，她们自从在小小的谈话圈子里用上了说话技巧的知识以后，就会纷纷兴奋地说出自己的新体验。“我发现自己获得的信心，使我有勇气在社交集会上起立发言。”在卡耐基演讲口才训练班里，一位哈特太太曾这样对同在一起学习的同学说：“我已经开始对时事发生兴趣。我不再畏缩于参加谈话的聚会。相反地，我热切地加入。不仅如此，我曾经做过的一切，都成为可供我讲述的好材料。我发现自己已对许多新活动产生了兴趣。”

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！