

NLP

Psycho-Power-Programm

来自德国的  
大众交际心理学

神经—语言—程序  
心理系列

# 你 其实能行

Sicher auftreten,  
überzeugend  
vortragen

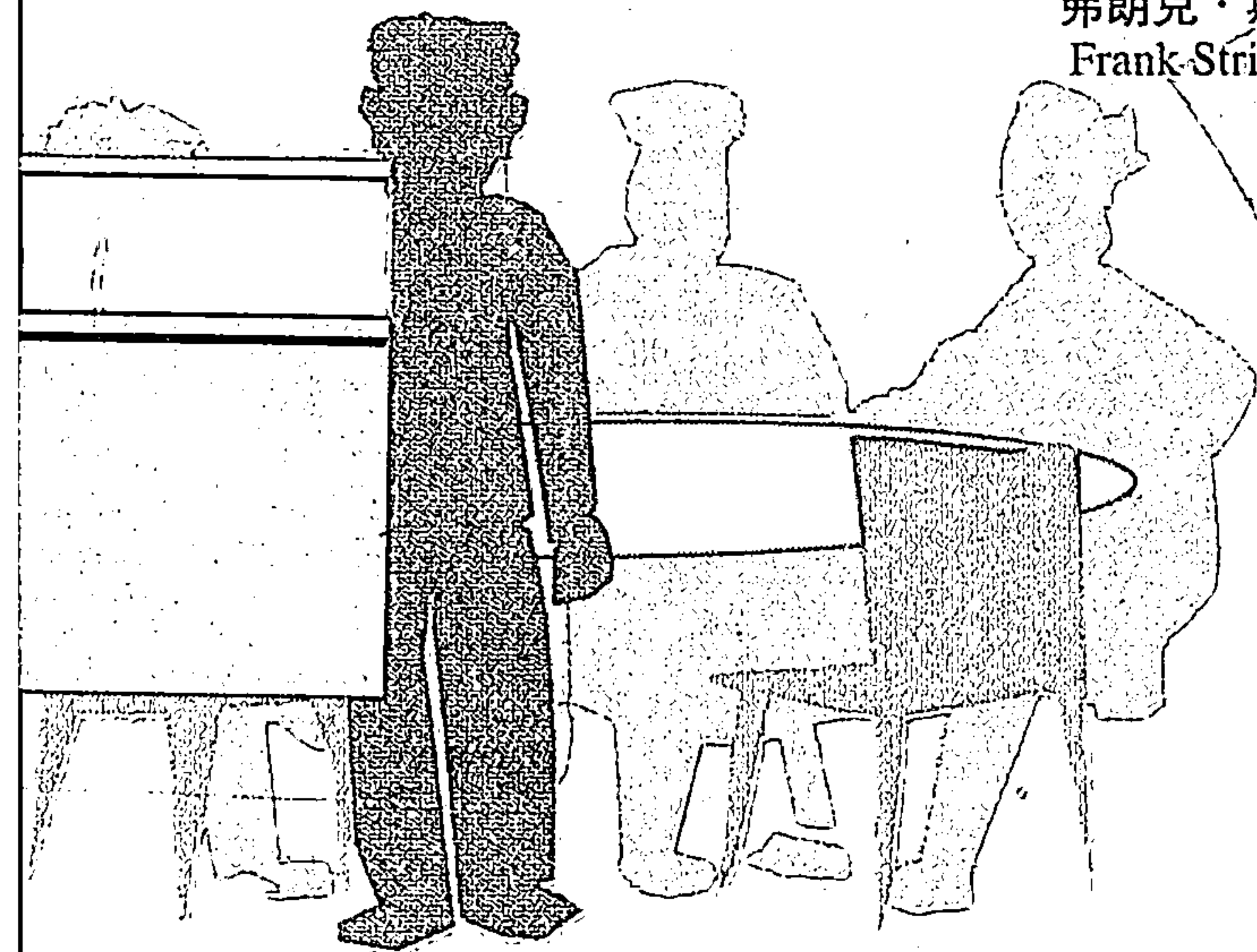
【德】苏珊内·莫塔麦迪 著

SuSanne Motamedi

弗兰克·斯特里克

Frank Strikker

赵 洵 译



NEW WORLD PRESS  
新世界出版社

来自德国的大众交际心理学  
神经—语言—程序心理系列

# 其实你能行

苏珊内·莫塔麦迪

[德] Susanne Motamedi

弗兰克·斯特里克

Frank Strikker

著

赵

洵

译

深圳市众孚小学



013000031713

新世界出版社

京权(图字)01-2000-4212

## 图书在版编目(CIP)数据

其实你能行/(德)莫塔麦迪(Motamedi, S.)(德)斯特里克(Strikker, F.)著;赵洵译. - 北京:新世界出版社, 2001.1

(神经—语言—程序心理系列)

ISBN 7-80005-587-6

I.其… II.①莫…②斯…③赵… III.成功心理学—通俗读物 IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 85123 号

©1997 by Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH, Reinbek  
Hamburg

## 其实你能行

作 者 / [德]苏珊内·莫塔麦迪 Susanne Motamedi  
弗朗克·斯特里克 Frank Strikker

译 者 / 赵 洵

责任编辑 / 邵 东 赵亚虎

封面设计 / 贺玉婷

责任印制 / 李一鸣

出版发行 / 新世界出版社

社 址 / 北京市百万庄路 24 号 邮政编码 / 100037

电 话 / 86-10-68995424(总编室)

86-10-68994118(发行部)

传 真 / 86-10-68326679

电子邮件 / nwpcn @ public.bta.net.cn

印 刷 / 三河市灵山红旗印刷厂

经 销 / 新华书店

开 本 / 32 开

字 数 / 36 千字

印 张 / 3.625

印 数 / 1—8000 册

版 次 / 2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 7-80005-587-6/G·239

定 价 / 8.00 元

新世界版图书, 版权所有, 侵权必究。  
新世界版图书, 印装错误可随时退换。



## 目 录

什么是神经—语言—程序(NLP)? / 1

心理能力程序是这样发挥作用的 / 1

    自相协调 / 3

    出色的演讲 / 7

        调解情绪

        相信自己的力量

    敢于参赛 / 22

        心中的评论员

        确定您的心态

        怯场是有意义的

    在讲台上 / 37

        建立与听众的联系!

    带着红线(思路)走向目标 / 46

        表达您的目标

        演说修辞的效果

        请给予您内心的批评家以自由!

    只有好的问题 / 57

        从表情上看出人的思想是一项困难的艺术

        阳台问题

## 心理能力训练

/ 67

给独立自主参赛的紧急援助 / 67

请您行动吧！

请您吐气

寻找优势和精神集中的固定锚 / 70

您见到什么？

您听到什么？

您感觉到什么？

您嗅到什么？

您尝出点什么味道？

请您把个人的固定锚抛出去吧！

漂亮和准确地措辞 / 76

您的躯体语言

声音是心灵的镜子

价值的介绍 / 85

请相信您的成功！

积极信条的例句

受约束还是保持距离——根据您的决定

资源的投入 / 94

思想准备

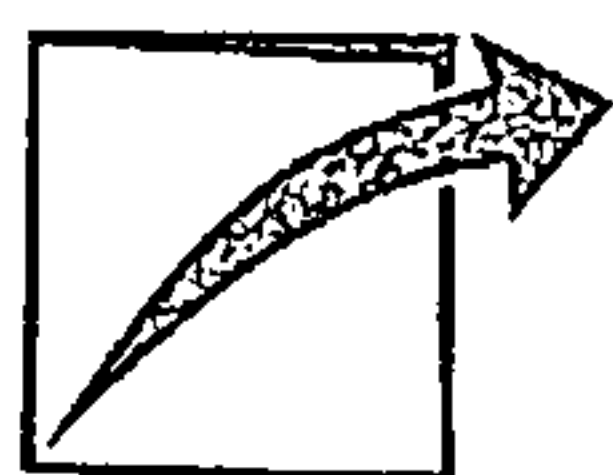
还有几点好的建议…… / 105

合并目标

从细节到全貌

## 什么是神经—语言— 程序 (NLP)?

挖掘我们的未知能力，这事已经有信息及心理学家理查德·班德勒、语言学家约翰·君得尔在做了。早在70年代中期，这两位美国学者就开始研究潜意识行为和潜意识情绪，以便更好地控制它们。顶尖人物的行为方式如何传染给他人呢？这个问题使他们着迷。多年来，他们一直细致入微地观察了一些世界著名的治疗学家，诸如弥尔顿·艾立克森、弗里兹·佩尔斯以及弗吉尼亚·萨蒂尔。他们开始认为，让别人接受治疗肯定是困难重重。如果有人能成功地说服一位病人，使他坚信健康生活的好处，那么，这个人可真称得上是个交际天

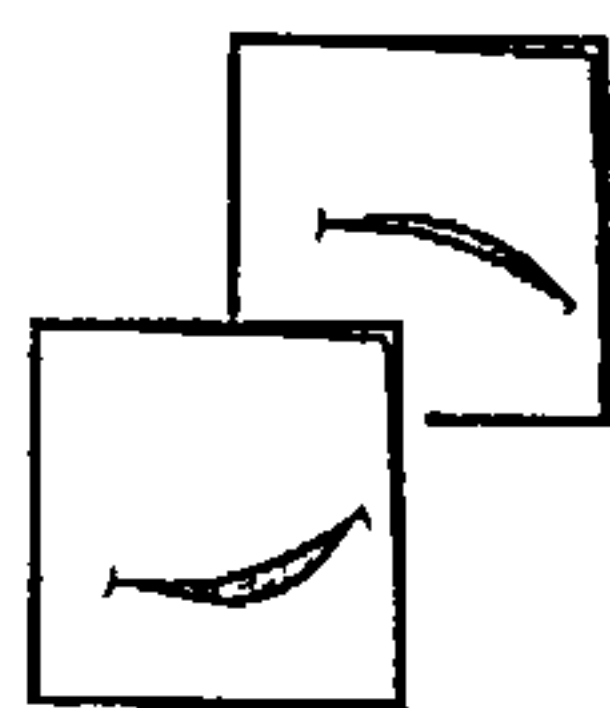




才。经过观察，他们终于对潜意识的体态语言信号和口头语言信号有了全新的认识：人们可以有意识地去感知并影响潜意识的行为举止。借助于信息领域、语言研究以及计算机科学的经验，神经—语言—程序（Neuro-Linguistische Programmieren，简称 NLP）发明者试图更好地了解人类大脑的运行方式。神经—语言—程序的核心为：我们所有的经验都可以通过神经组合储存在大脑里，并通过语言表述出来。这一储存（编程）是可变的，运用神经—语言—程序，可以探究我们的行为方式，并能对之施以积极的影响。NLP 能够指导我们如何去充分利用人的潜意识能力。

## 心理能力程序 是这样发挥作用的

雄辩修辞学，这种演讲的艺术，在古希腊的文化中有着崇高的地位。任何时候，当一位演讲者把他深为关切的事情有趣和令人兴奋地表达出来，把他的思想引人入胜地加以说明，对他的论点令人信服地加以解释，他的手势恰如其分地投入和他的声音富有变化地调整的时候，他给予听众的，是巨大的享受。许多人认为，这种才能必然是天生的。但是经验告诉我们的却是另一回事。有句俗语说得好：诗人是天生的，演说家是造就的。



我们正是以此为出发点来谈论我们这本书的主题。我们想向您指出，



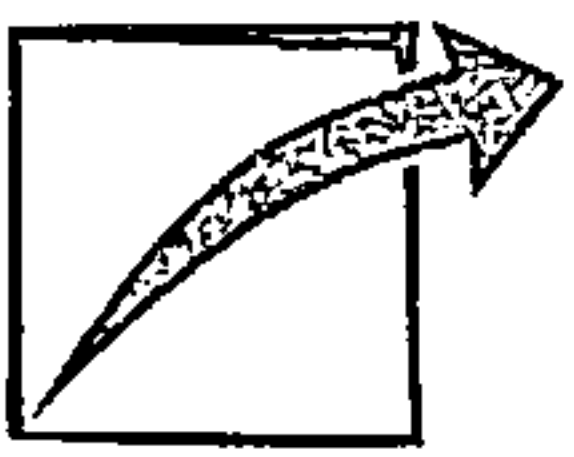
在您带着好奇心和注意力参加练习的时候，您如何使自己发展成一位有成就的演说家。

## 自相协调

雷瓦尔先生已经讲了几分钟，他正在接近他讲话的最重要的思想。他大声地说：“尊敬的女士们，先生们，现在我开始讲我最深切关心的事情……”在他继续讲演的时候，他真正地感觉到他自己的思想、目标和他的深切的感情如何在激励着他。这个时候，他觉得他正在和每一位听众进行的完全是私人式的谈话。

许多人在演讲时希望得到的东西，雷瓦尔先生得到了。这就是：与自己，与自己的讲话，与讲话的内容和个人的举止等融为一体，同时又保持与听众的联系。

可是，许多人经历的却是一种完全不同的讲话场面：自己的声音显得苍白无力，呼吸变得平淡，主题的红线在思想的灌木丛中缠绕在一起，而听众的目光是批评性地审视着自己，直至对讲话显示出不感兴趣。在这样一种时刻，如果自己的感觉和心声说：“干脆一走了之！”这是可以理解的。有时候，演讲者早在上台前几天，就已经历着兴奋与急切的期待和不安的担忧，体会着这两种感情之间的反差，有如互相交替的冷水和热水浴。



在讲话时，您被要求充当整个角色。我们站在公开场合，并以我们性格的多面体进行活动。每个人都在以他个人独特的和不可混淆的方式来讲话。这是在这个时刻的特殊性。在这里，有趣的挑战和显示自己个性的机会被统一起来。

令人信服的演讲者是值得信任



的。从常规的意义上讲，人们是相信他们的。因此，他们的第一个任务是举止自信：相信自己，相信自己的目标、才能和能力！如果您拥有坚定的自信心，这个任务是易于完成的。您在讲话的时候，相信自己的力量和自己的能力，这有助于引导您达到自己的目标。谁若相信自己，意识到自己的力量，他就能从多方面调整自己的声音，用清晰、有力的动作和手势示意，并享受着听众关注的目光。

自相协调是说，要意识到自己。其中心问题是：我带着什么样的情绪和感觉站在听众面前？有成就的演说家能够做到，带着美好的感觉，即带着一种适合于讲话场面和自己目标的心态来讲话。这样，讲话就可能成为自己心满意足的源泉。

几乎所有的人都知道这种场面，在这种场面里，人们对自己的成绩极其满意并感到特别的舒适。许多人在

进行体育活动时体验着这种感觉，其他人则在艺术创作时，有时候在家里，有时候是在从业中或与亲友在一起时有这种体验。出色的演说家这样描述演讲时的成功经历：他们成功地使他们内在的全部力量与活力和自己互相协调起来，并让它们对听众产生作用。

## 出色的演讲

有成就的演说家如何达到出色的演讲呢？通向这个富有成效的途径的第一个问题是，我以什么身份讲话？乍一看，这似乎是一个难以回答的问题。但是稍微思考之后，多数人就能很快地找到答案。您可以以许多身份讲话，例如做为专家、调解人、有创造性的革新者、批评家、说明自己动机的领导者，或者是在私人范围内做为多年的老友、逗人乐的节目主持人、协会理事会的候选人、选举的协助人、感兴趣的公民、好奇的房客、某位想传播美好情绪的人等等。

不管您如何决定，您应该清醒地



意识到，您与他人之间有所区别的东西是什么。应该让听众清楚地了解到，作为演讲者，您和其他人认为“有价值的东西”是什么。可惜的是，目前还有太多的人，他们试图有像X先生或Y女士那样的举止。对个别场合来说，模仿其他模范人物的举止显然是大有益处的。但无论如何，您应该保持您的独立性，保持完全是您个人的方式和方法。这样做，您可以在修辞学上发挥作用，并在个人方面发挥神赐的能力。

在这之后，第二个中心问题是：我为何而做？我为什么要讲话？这两个问题关系到您讲话的意义和目标，而不是讲话的命题。

在您讲话时，您认为什么东西对您个人是重要的？带着这个问题，您个人的价值就会被谈到。这些价值是内在的动机，它们有时是自觉的、有时是不自觉的推动力。它们促使我们

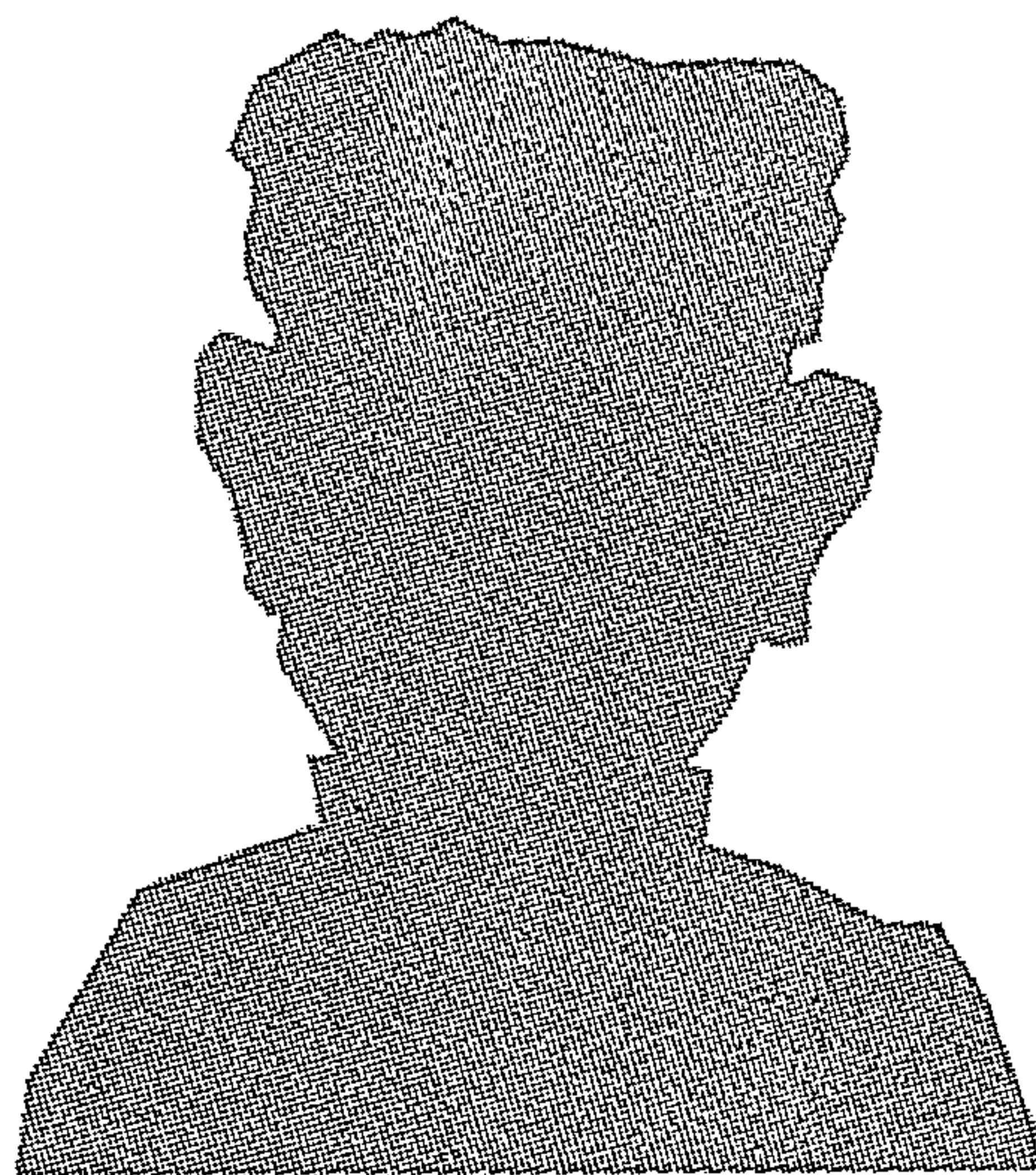
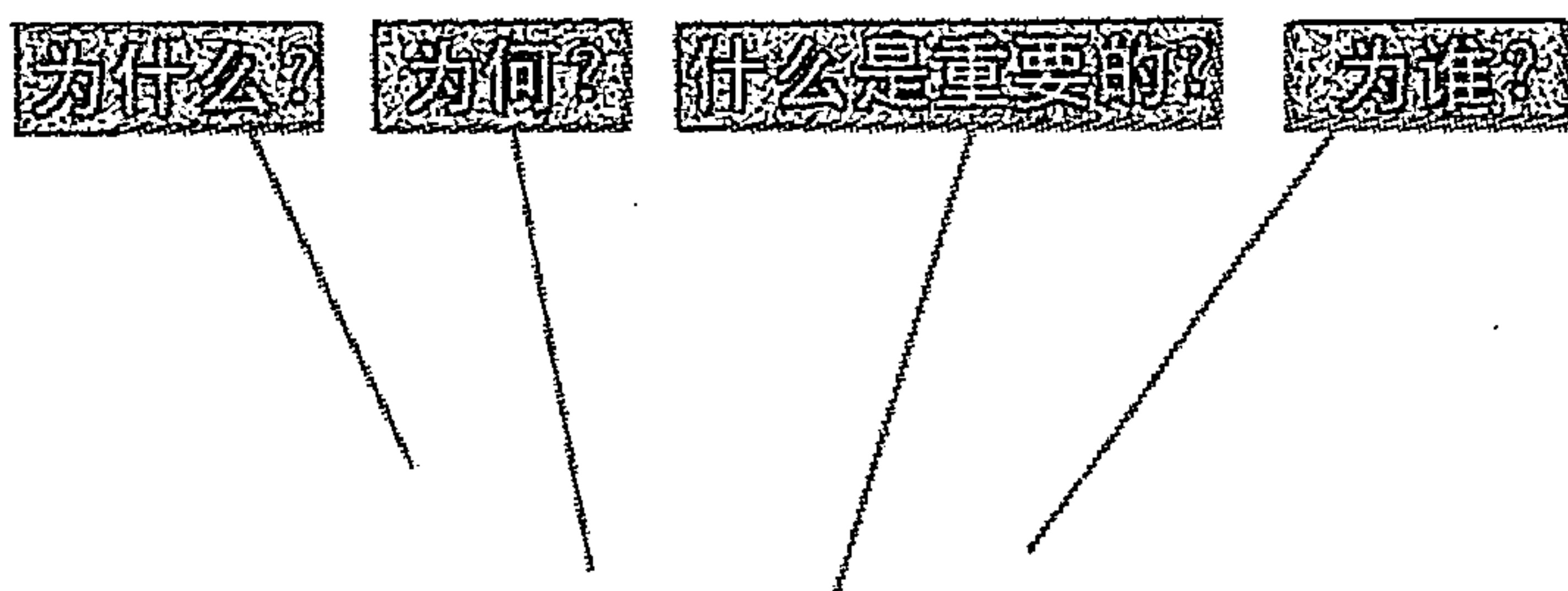
去做某些对我们有益的事情。什么时候能够实现其价值以及如何才能实现其价值，每个人对此都很敏感。价值指引着我们的行动，而我们总是试图把价值和感觉富有成果地联结在一起。

有成就的演说家描述他在演讲时的感觉时说：“我觉得自己完全是自由的、松弛的、和听众绝对相互协调，我的整个躯体是放松的，同时又是受约束的。在听众身上，我真正地看到他们的好奇心。这是真正的波浪，它们在我和听众之间来回地激荡。”这对无经验的演讲者来说，听起来可能会感到意外。

这种演说家的描述，为成功的、雄辩的登台演说指出一个非常重要的方面：接触。我们了解日常交谈中友好接触的巨大意义。它与彼此尊重、互敬和互相好奇联结在一起。在人与人交往的时候，共同的接触处于

与听众的  
接触对演  
讲的成功  
起着决定  
性的作用

# 目标



您用您的讲话追求哪一种目标?



中心的位置。每个讲话都是对着在场的人群的（它有别于一封信或刊登在报上的文章）。每位发言者应该乐于对人讲话。有些发言者说，在私人的范围内其成效甚好，但在公开场合演讲，一切却困难得多。肯定地讲，这些场合不容易习惯，所以许多人必须先学习，即使在更大的听众群体面前，他们也能够努力地通过直接的交谈、眼光的接触和有选择的雄辩修辞学与听众保持接触。

在一切范围内，演讲者和听众之间的友好接触，对演讲的成功是一个必不可少的先决条件。听众对演讲者的乐于交往是非常敏感的。他们因此会形成一种感觉，即演讲者是否与他们友好接触是重要的。

同样的东西适用于其他的价值。听众会考察演讲者对自己所讲的话有多大程度的认同。他只是在谈着令人愉快的事，还是他自己也感到愉快？

他在谈论信任，还是他也信任别人？他在作关于爱的报告，还是他也显示着爱？他在作有关开心的说教，还是他在讲话时也感到开心？

价值的可信性显示在它是否被转化为一种行动，以及如何被转化为行动。语言和举止必须互相适合。如果演讲者对重要的信息采取相应的态度，那么，其成功的可能性就会很大。自己的心境或内心的状况是通向成功道路的决定性指南。

## 调解情绪

早在几个星期前，安克·索尔就已经准备着在庆祝她的女友埃里卡50岁生日的时候讲几句话。30年来，她们两人紧密联系，共享欢乐，共分忧患。在想起这些事情的时候，安克愣了片刻，她想：“在埃里卡与我的关系中，特别的東西究竟是什么？”

她立刻想起某些事来。她心想：“那不是明摆着么，无论碰巧发生了什么事情，我们两人总是保持着自己的幽默。即使在埃里卡发生车祸之后，医生给她的腿上长期打上石膏的艰难时刻，在那些日子里，埃里卡依然保持着她的幽默。”安克用此来完成她的生日礼物的核心部分。在庆祝的时候，索尔太太提前进入她的角色。她以奇特的方式反复地回忆起那个快乐的夜晚，当时埃里卡尽管腿上缚着石膏，却笑得泪流满面。想着当天晚上的情景，安克内心在发笑，她情绪高昂地站起来，向埃里卡做生日祝词，让参加庆祝会的人笑得前仰后合，泪流满面。

这个事例中的安克·索尔，她懂得讲话的高超艺术。她领着她的听众穿过各种不同的感情冲动：发笑、好奇、严肃、愉快。索尔太太能够带动她的听众，因为她内心里感觉到所祈





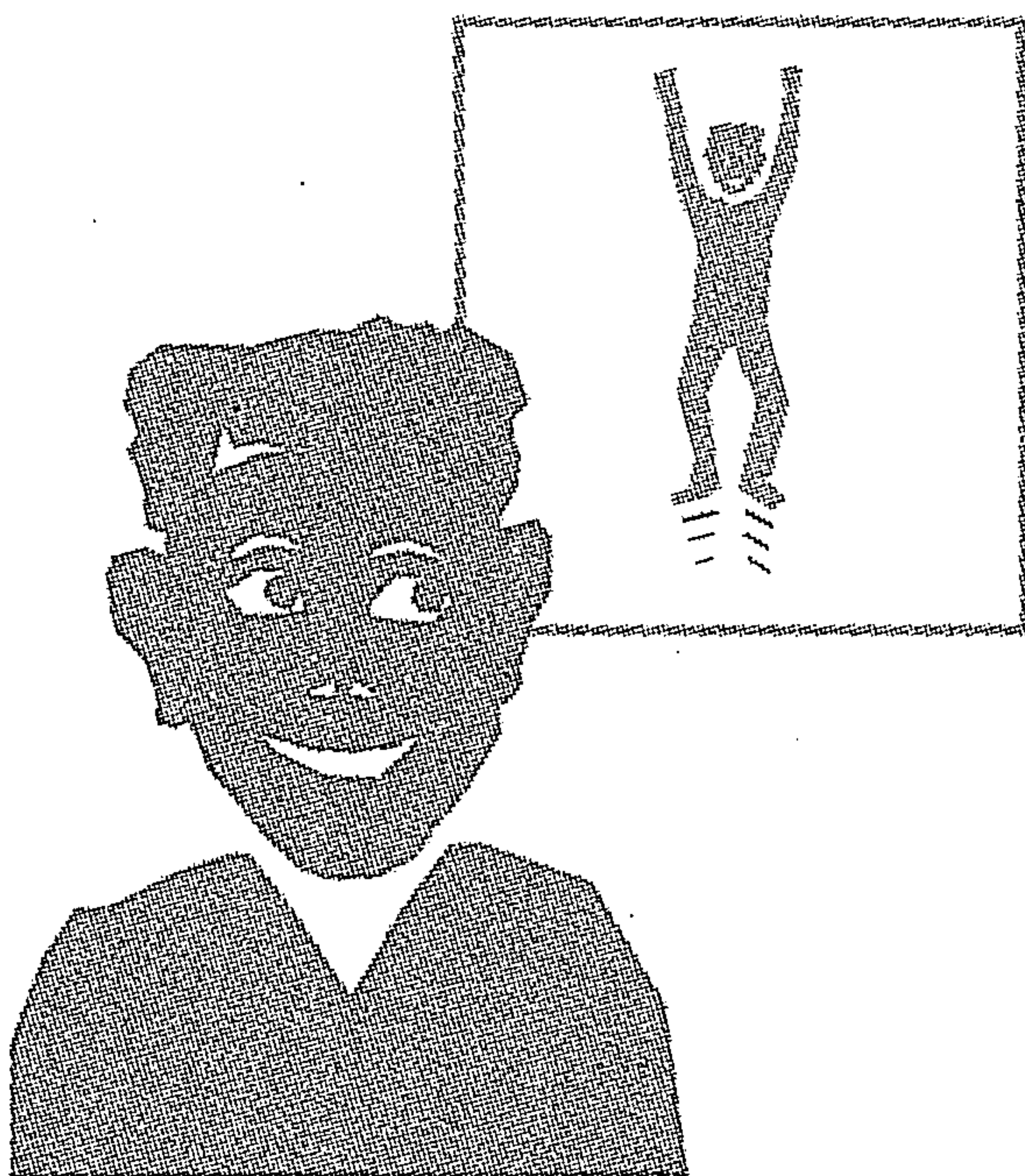
望的感觉。在她谈到这些感觉的时刻，她又重新经历这些感觉。在每个细小的轶事和小故事中，她强烈地回想起当时的经历以及与此相关的感觉。她的讲话有如在一片熟悉的水域上航行。她经过准备的祝词章节像抛向她与女友埃里卡共同体验的大海锚一样，在发挥着作用。安克·索尔用这种方式来操纵她自己的感觉世界，并在听众中引起广泛的共鸣。

也许您会提出异议，认为这类感情冲动只存在于私人生活之中。但在社团、公民集会或职业生活之中，它们完全没有地位。毫无疑问，在所提的范围内，对感觉的体验易于清醒些和保留些，但是，即使在这些场合，它也具有重要的意义。

谁想成功地表达自己的思想，他就必须用相应的感觉来着重提出他深为关切的事情。

可是，许多指导者认为，以“冷静”

## 心理图像



您在内心共同经历着您所叙述的一切，让您的听众分享您的感觉。

的举止，他们就会独立自主地发挥作用。在这里，他们只是已经忘记，同事们很少让纯粹可以理解的论据和某些疏远的上级来向自己说明动机。相反，有想象力和感情冲动的工商界领导人和政治家，可能点燃那种说明动机的活力，这一点，不仅有许多有名的事例如菲力普·罗森塔尔、莱恩·哈德·莫恩、里塔·聚斯姆特、海德·西默尼斯等，而且在中型企业经营管理中的许多妇女们和先生们都显示出来，这些人都直言不讳地和明确地推销他们的思想和感觉。

## 相信自己的力量

卡尔先生刚刚结束他的报告，听众热情地鼓掌。在这期间，他整理他的资料，然后走下讲台，并回到自己的座位上坐下。“哟，总算完成了”，他心里松了口气地想。“但我拒绝了下



一个报告，那不是我的事”，他对自己说。可惜的是，他没有注意到听众正满意地注视着他，并表示赞同地朝他点头。卡尔先生正专心于自己的事情，几乎没注意到听众友好的反应。在接下来的休息时间里，有几位客人跑来与他攀谈，并祝贺他讲演成功，可他不断地婉言谢绝，只是说：“这不是讲演，我只不过把自己的一些想法概述了一下。我根本不会讲演。”



在我们的雄辩修辞研究班中，我们经常见到类似卡尔先生的这种态度。参加者站在一群人跟前，详细地谈论他在演讲时的困难。一旦我们接着与他们交谈说，他们刚作了一次讲演，他们会满怀自信地回答说：“那不是讲演，我只不过把自己的问题描述一下。”

“我不会讲演”这种信念是如此的根深蒂固，似乎没有任何事实可以改变它。如果他们确实被“当场抓

住”，即他们向听众作了长时间的讲话，那么，这只不过是确凿的证据，证明他们不是登台讲演，而是某些完全不同的东西。

“信念可以移山”这句谚语，特别适合于演讲艺术。谁若相信自己的能力，那么，在通向出色演说家的道路上，他就已经有了许多收获。在我们相信自己的时候，我们就已经在说明自己的动机并在敦促自己前进。遗憾的是，许多人并不总是这么自信。由于缺乏自信，我们可能会刹住自己前进的脚步。每个人都认识这些批评性的内在字句，它们经常以“我不行……”这样的例句开始。



这些信条是内心的信念，我们按照这些信念生活。它们被连结于强烈的感觉和我们个人的重要经历上。它们引导着我们的日常举止，决定如何去观察我们周围的环境及其他的人，并导致我们主观的阐述。此外，它们

还赋予我们的举止以含义。信条不仅给我们提供方向，而且为我们打开通向能力的大门。谁相信自己的力量和创造能力，他就可能发挥出预想不到的能量。在这方面，运动员表现的尤为突出。他们的精神状态释放着他们最后的潜能。在齐头并进的赛跑中，他们常常以微弱的优势赢得胜利。在标枪和铁饼的最后一轮比赛中，往往会发生一些令竞争者感到意外的事情，把赛事“弄得乱七八糟”。历史上的著名人物如圣雄甘地、马丁·路德金和纳尔逊·曼德拉，或托马斯·爱迪生和阿尔伯特·爱因斯坦也从相信自己的目标中再三地创造出额外的能量，并以此来为自己开发出新的途径。

真正的信  
条释放出  
预想不到  
的能量

在演说的举止方面，我们也找到了信条，许多人物用这些信条来评论和决定他们自己的能力和举止方式。一次调查显示，在个人的信条方面不



同的演讲者有着明显的区别。有些人自信地说：“我能讲得很好。”“我喜欢在听众前讲话。”“我是一个乐于交往的人。”“反正没人注意小缺点。”“别人喜欢听我讲话。”“我的声音听起来很舒服”等等。相反，另一些人须先想一想，然后说：“我不适合于在众人面前讲话。”“我不喜欢在公众面前露面。”“我没学过讲演。”“演讲才能必定是天生的。”

有时候，演讲者把自己事先的设想与外部环境连结起来：“本来我可以讲得很好和很熟悉这个题目，但是……”然后，他用含有“如果—然后”特色的措辞说：“如果我在5个人以上的人群面前讲话，我总是有点神经质。”“如果我事先没看过这个大厅，我会觉得不舒服。”“如果别人注视着我，我就不知所措。”“如果我站着讲话……”。这些事例让人预感到，有关人员在听众面前发挥哪种作用。

在演讲的内容方面，调查显示，所有的演讲者都做了很好的准备，他们都出色地掌握了专业知识，他们在各自的工作范围内已经总结了多年的经验。所有的人都具有杰出的才能，只是因为有些人缺乏对这方面的概念。就这方面讲，这种情况是可以理解的。我们从幼年起，就被用“真正的”、包罗万象的内容进行教育和训练。在所有与业务有关的场合，专业的主题总处在中心的地位。这样的定位肯定是合适的，可惜的是，有关这方面语言和修辞的说明处于次要的地位。

雄辩的描述是交往的重要部分

## 敢于参赛

特莱希太太在欣赏着讲台旁边的座位，并对即将被她展示的她最漂亮的压箔而感到高兴。她在内心里对自己说：“现在轮到c点，所有的人马上站到你这边来。”当特莱希太太把版画作品放到桌子上的时候，她吃惊地发现，她把压箔倒放到幻灯机里去了。她马上把压箔翻转过来，但她的心里却对此事进行尖锐的评论：“大家肯定都注意到你的差错。现在再没有人相信你了，你的双手在发抖。现在，你的声音也变得平淡无味。你又一次把一切都弄糟了。”

谁不熟悉这一场景？最尖锐的批

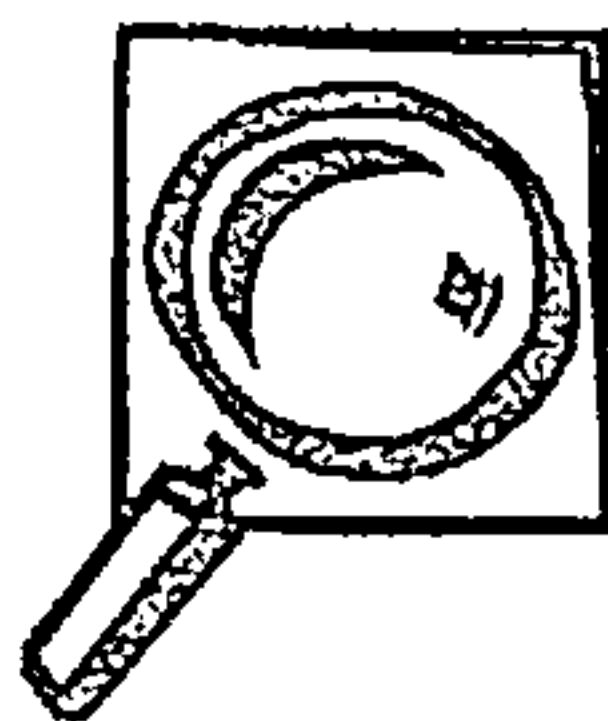


其实你能行

评家是我们自己。人们有可能对我们的报告或褒或贬，我们自己更加注意到这一点。“当时确实存在着这个……和这个……”或许他人早已对我们感到满意，而我们自己却依然在埋怨自己的举止。

## 心中的评论员

心中的评论和对话可能是我们最好的促进者，但也可能是我们毫不留情的批评者。我们是自己的个人电台评论员——虽然看不见，但他却带着清晰的声音和明确的评价在进行评论。在许多场合，这位评论员就坐在我们的脖子上。有时候，他称赞我们，例如在网球场上：“这是超级的一击，他从没得到球。”有时候，他要求我们，例如在家里：“现在，在你说出你的意见之前，请先听孩子们讲的话。”有时候，他指责我们，例



如在早晨起身的时候：“要是你在听见闹钟响时就马上起身，那么，你现在就不必这么急急忙忙的了。”

演说的举止经常与这类评论家相伴。在某些情况下，第一批评论文章就已经开始带着提前预告说：“下周在这个时间……”或补充说：“在上次演讲……”。在这类评论文章中，许多是为了评价和操纵我们的举止这个目的服务的。做为演讲者，您应该明确地决定，您想让哪些评论文章来左右自己。在准备的阶段，除了内容的论据之外，您也要选择您个人所希望的评论文章。在必要时，您要更换“心中发射台”，或交换“评论员”。您甚至可以对意想不到的倒霉事件做好思想准备。例如像特莱希太太所遇到的事一样，她把压箔倒放到幻灯机里去了。那时，善意的评论文章就会说出类似的话：“带些小差错显得更合乎情理”或“亲爱的听众，

其实你能行

这是对您的注意力的一种测试”等等。

友好的评论员用幽默来支持您，并对您的活动找出正面的说明。

## 确定您的心态

上身靠在椅背上，帕格尔先生倾听着讨论会上其他参加者的发言，他同时在心里对这些发言进行评论：“最后两个论据精确地切中课题。在讨论会上总会有些有益的思想。最好是这样。”接着不久，点到了帕格尔先生的名字。他立即身向前移，充满自信，带着多变的声带精神高度集中地发言。在他结束发言的时候，他心想：“我很紧张，别人肯定要对此说些什么。”



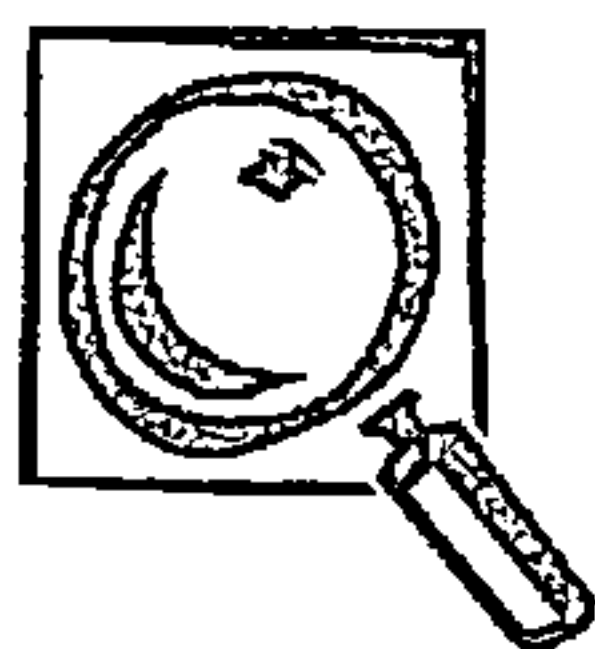
帕格尔先生在所描绘的场合，经历了两种极其不同的心态。它们被称之为“全心地参与”（结合）和“内心保持距离”（不结合）。在他发言的



前后，帕格尔先生处于不结合状态，对局势进行评论，并把自己置于“自己的身旁”和“从外部”来观察一切。在他发言期间，他“全心扑在讲演上”，没有任何距离，激动地和“自由流露地”登台表演。

两种心态各有其优缺点。在这里，起决定作用的是，我们对它们能够有意识地 and 自主地加以运用和改变。

如果您想让您的听众信服并用您个人的感情冲动来赢得他们，您应该有针对性（结合）发言。在您发言的这个阶段，您可以富有“收获”。听众会把每一种内心的距离当成不协调（不一致）。您易于被评为冷淡、骄傲或狂妄自大，有时候还被认为不可靠。



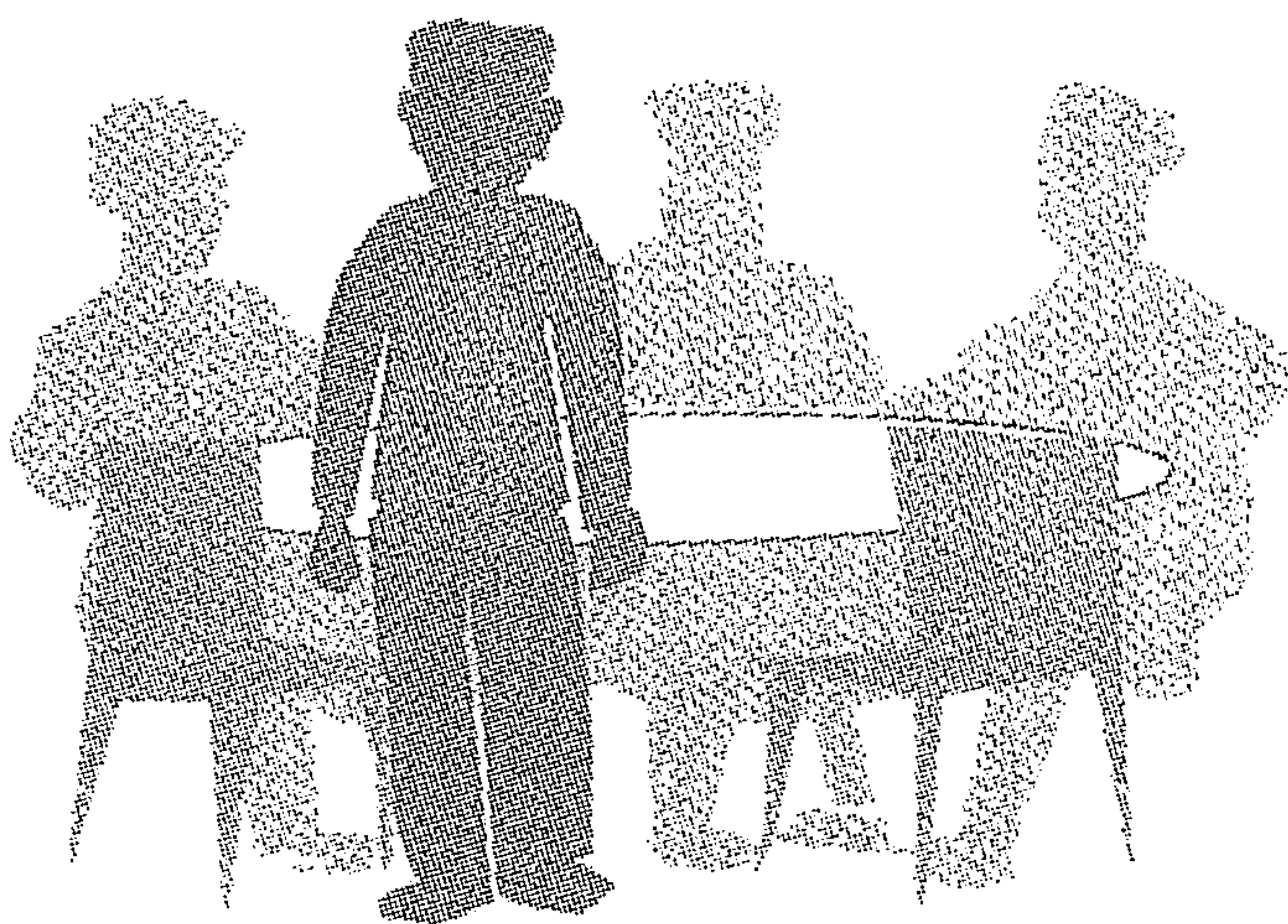
但如果您在讲话期间想要从各个不同的角度来观察主题，考察所提出的问题和平静地思考，或想在主题

中选取完全新的方向，那么，您内心中应为此时刻保持距离，“从外部”对事物加以鉴定并公开地支持新的思想。为此，您可以有意识地更换洞察方向。

在躯体方面，最好以一种活泼的或缓慢的表情和手势来表达心态。在坐着讲话的时候，您可以在前倾和后靠这两种身体姿势之间或多或少地给予明显的区别。在调制中，您也体验着多种不同的感觉、速度的更替和音调的高低。

有经验的演说家的巨大力量在于他们有意地改变自己的心态。只要他们为自己深切关心的事情辩护，他们就处于结合状态，这也就是说，他们完全承担义务。但是，一旦他们描述令人深思的章节或听众提出问题的时候，他们在内心上就保持距离，“干脆靠边站”，在他们继续演讲之前，他们先考察整个局势。

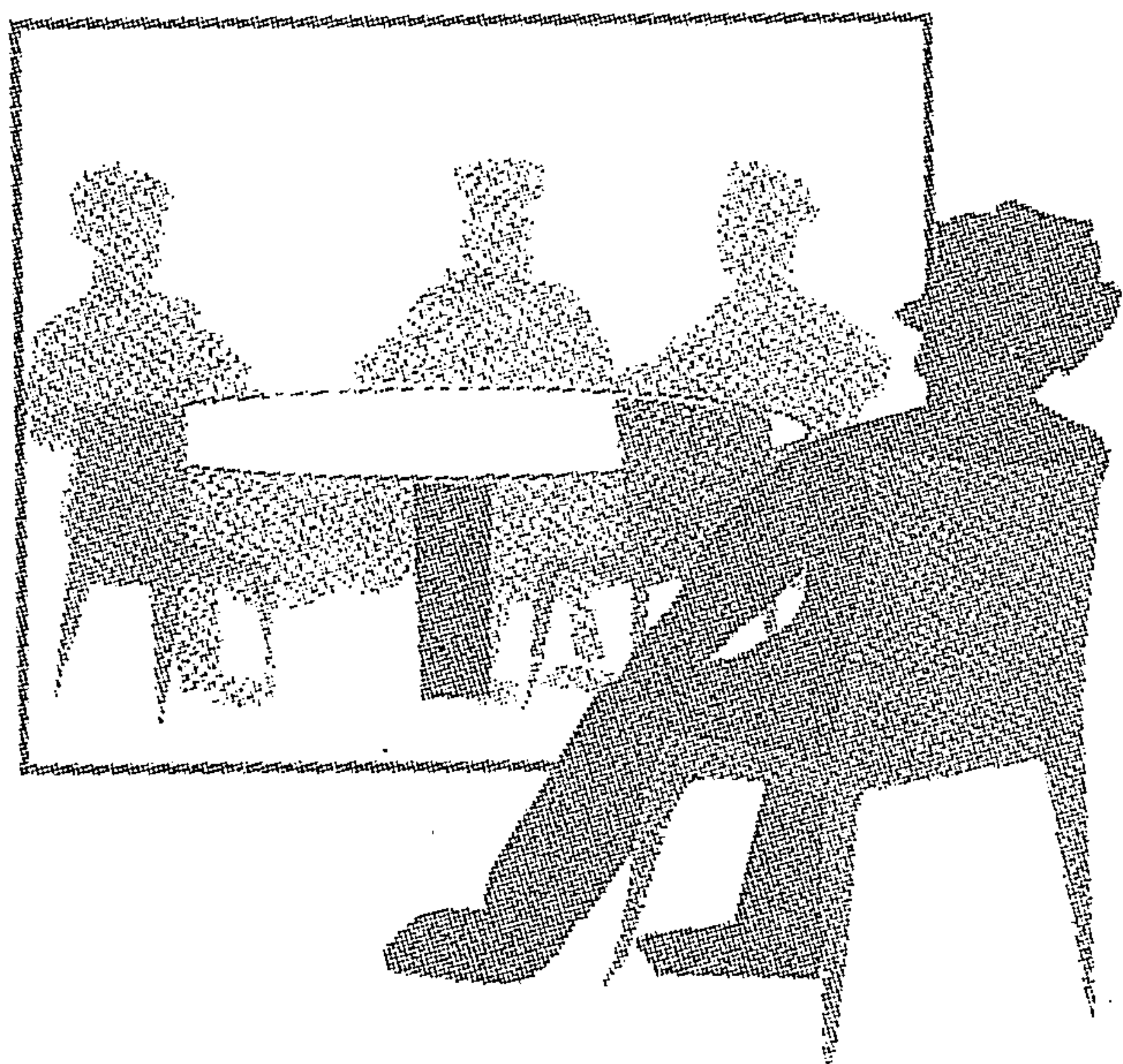
## 结合状态



如果您想告诉大家点什么，您在内心里必须充分地参与。



# 非结合状态



如果您在观察形势，您在内心里应保持距离。

## 怯场是有意义的

在戏剧舞台上，即使人们并不激动，情况也可能变得非常激烈。照明灯经常发出热得要命的热量。演员不时在流汗，似乎他们正在发烧。这种不舒服的感觉，在演出之前和演出期间，被称之为怯场。在演讲时，在显露自己或在作报告时，由于怯场，在演讲之前可能就已汗流如雨。

当然，出汗不是怯场时可能出现的唯一征兆。如果您稍微思考一下，想一想在一种新的发言场合里，开始时您的感觉如何，那么，您肯定会想起其他征兆。

现    象	征    兆
心跳	例如呼吸微弱或困难
高血压	例如满脸通红
哆嗦	例如膝盖软弱
出汗	例如双手潮湿
胃和肠功能障碍	例如恶心、肚泻
观察受到限制	例如视野缩小
临时性昏晕	例如思路中断

显然，这些征兆是很不舒服的。“但是”，人们会问，“为什么我们以这种方式反应？这对某些东西肯定是很有意义的！”事实也是这样。对我们人类来说，这种所谓没有区别的心理紧张状态，在自然界中，是一种生存的重要功能。没有这种功能，人类不可能生存到现在。我们设想一下，我们正在北美国家公园散步。我们无拘无束地闲逛，观看着我们眼前多种多样的植物世界。突然，我们听到背后一声吼叫。我们一转身就见到它





了：一只大棕熊。

在我们克服了第一次震惊之后，胆怯的征兆就出现了。在这个时候，如果我们开始给这只野兽作关于食物的含义等经过精心琢磨出来的讲话，或是试图和它进行讨论，我们可能活不成了。胆怯的征兆使我们的躯体处于准备战斗的状态。我们积聚力量，为了去进行战斗或逃跑。通过发放肾上腺素和其他紧张状态荷尔蒙，心率和血压升高了。躯体供氧很好。我们可以获得体力的高效率。在紧张形势下的哆嗦说明，我们肌肉中的糖含量已经提高。我们做好了运动的准备。出汗是为了在活动中降低躯体的温度。想到厕所去的愿望表明，消化功能受阻。我们眼前不需要它，因为涉及到生存！在这里，受到限制的感觉帮助我们集中精力集中到最实质性的东西上去，而临时性昏晕的感觉则表示，此刻不是仔细思考的真正时

间。我们必须像闪电般地快速反应。

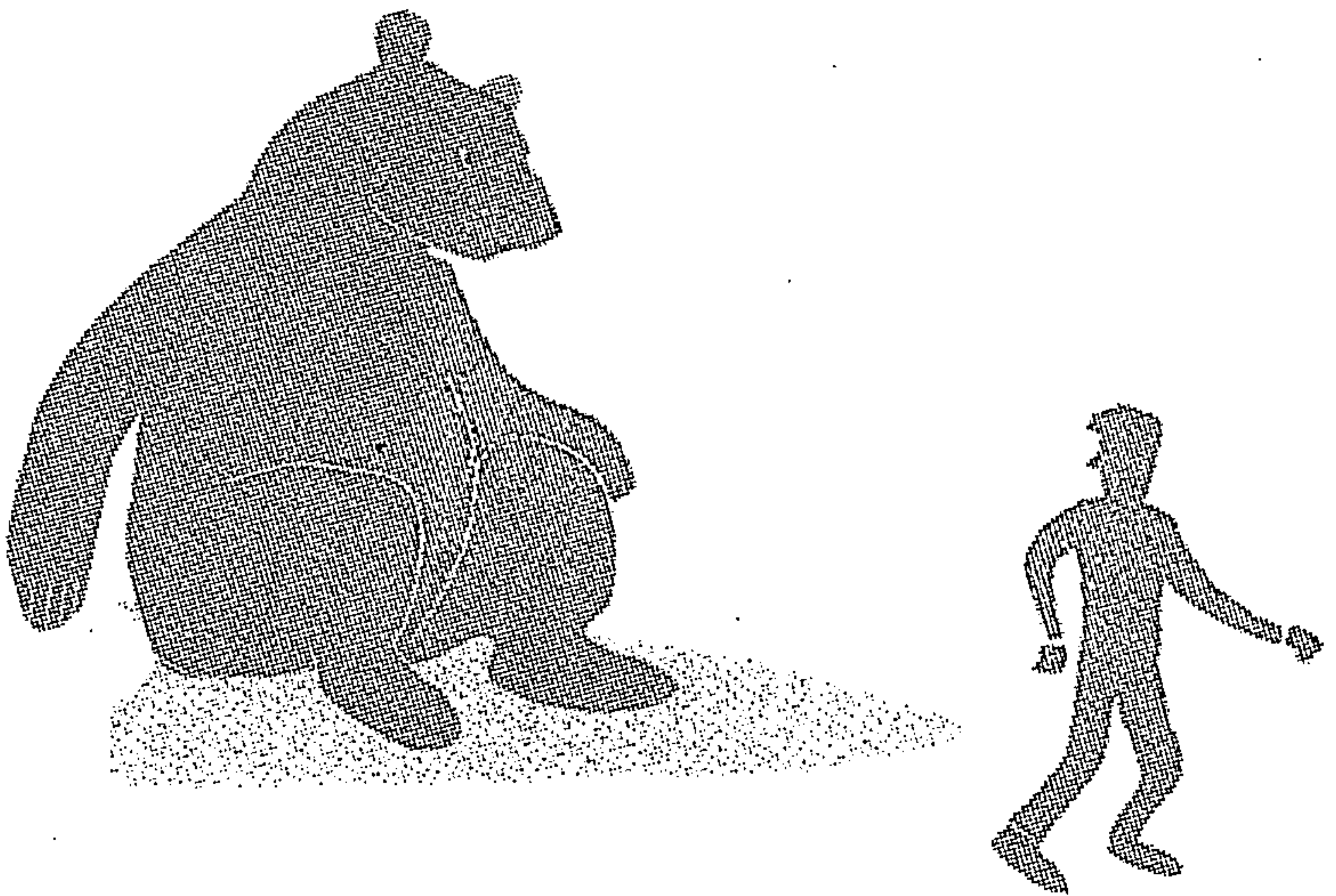
无论如何，在这种形势下，做为无区别的心理紧张状态反应，胆怯表明一种含义。在北美国家公园的度假，最终不该以令人不快的意外而告终。我们向自己提出的问题是：“在胆怯时，我们如何能做到继续灵活和清醒地反应？”

紧张状态  
调动我们的  
能量

我们可以通过逆向思维来解决这个问题，以便建立与胆怯的感觉的实际接触。请您自问：“胆怯已经给我带来过什么好处？”

除了在国家公园令人不快的意外经历之外，肯定还有其他场面，在那些场面里，您的胆怯给您带来了许多帮助。也许您正在想着上一次发生的事情，当时您的上级要求您的小组，在会议召开之际制定出一份关于当前和曾经多次讨论过的劳动成果状况展示表。当时，您的胆怯有没有促使您不要去报名和接受这项工作？

# 胆怯



在胆怯的时候，我们积聚自己的力量。



其实你能行

您静静地坐在自己的座位上不动，翻看着您的日历并轻微地摇着头，以便表示，您再找不出时间来做这份展示报表工作。您节省了许多精力和劳动。

如果您想在职业上继续发展，您肯定会接受制定这项展示报表工作。您的胆怯会促使您做好准备和认真地对待这项任务。在做展示的那一天，您没喝咖啡也令您感到兴奋。没有胆怯，也许您要花费许多气力，把您必需的能量潜力积聚起来，以便令听众信服。因此，在生活中，您可以把胆怯用于各个不同的场合。无论何时，当您感到疲劳和觉得要松一口气时，您干脆想着下一次讲话或展示工作，这时候，您又感觉到自己的力量和精力。

请您花点时间反思一下，寻找个人的事例。迄今为止，您的胆怯曾经给您带来了什么好处？

您也把您的胆怯运用到生活中的其他时刻

请您注意，不要把做准备动作阶段和胆怯混淆起来。在上台讲演之前，有一个自然的预热运转阶段。鼓励和集中思想的这个阶段帮助您在讲演的时候处于最佳的竞技状态。例如在冬天，我们将避免刚发动不久就要求冰冷的汽车马达发出最高的效率。运动员在比赛之前也要让他们的肌肉暖和起来。在讲演之前，某些能量潜力积聚起来，特别是在报告刚开始的时候，您急切需要这种能量潜力，以便产生令人信服的作用。它为您的登台讲演赋予了思想集中和力量。

您将在“紧急援助”这一章中找到快速对付胆怯的策略。您会为自己寻找出一些您觉得舒服和有成功希望的技巧并编制您个人的能力—程序。

## 在讲台上

从舞台的角度观察，大厅看起来与从观众的视角看完全不同。当阿妮塔在她最要好的女友婚礼上坐在自己座位上的时候，她可以在大厅里不动声色地四下张望。可是当她听见新娘的父亲穿过大厅大声地呼叫说：“阿妮塔，你差不多从出生那一天起就是新娘最要好的朋友。你肯定想对我们的客人说几句讨人喜欢的话”，她的感觉一下子就改变了。阿妮塔几乎没站起来向前走，她看到和听到了其他的事物。她觉得大厅似乎大了许多，同时差不多是空的。她只隐隐约约地感觉到参加婚礼的客人的存在，

公开露面  
改变感觉



而她的声音听起来像回声。在她发表了简单的讲话后重新坐下来的时候，她周围的一切又恢复了原来的色彩，人们又被清晰地辨认出来。

我们想在对人群讲话时，达到与在小组里放松讲一样的感觉效果，这需要一些练习和经验。从坐着过渡到站起来，就经常产生一种被改变了的感觉。

不仅我们本身感觉到这种变化，通常，它们在我们的语言表达方式中也可看到。尽管我们拥有多得多的话语，我们用感觉系统把它们压缩下来。

## **建立与听众的联系！**

几乎所有的人都可以利用他们的5个感觉器官和运用这5个感觉器官范围内的词汇。我们可以看、听、感觉、闻和品味。大部分人在这些能

力的一二项中曾经有过特别好的训练。例如，如果您的视觉曾经受过特殊的训练，您会看到其他人很快忽略了的东西。听力特别好的人，他们比所谓视力好的人接收到多得多的中间音。当我们处在紧张状态时，不是所有的感官渠道都处在完整的功能广度而为我们所用。我们的感觉和表达方式受到限制。代替挖掘一切潜力的是，我们把自己限制在几句话上。

视力强的人，即用眼睛感觉的人，利用如下的概念：

- 看起来似乎是这样……
- 这确实引起注意……
- 我觉得在这种事上看不透的是……
- 若想看清楚，那就该……
- 事实是显而易见的……
- 我们不该忽略……



利用您的  
感觉渠道  
和使您的  
用词多样  
化

还有许多其他的表达方法，这些方法表明，某人是在视觉上处理主题的。理论家们正在谈论着，在我们文化界的人当中，约 45% 的人，他们的主要感知方式都打上视觉的烙印。现代的媒体如电视和电脑在训练着我们的视觉。这种训练导致许多人忽略其他感官。他们主要用眼睛来感觉，在语言中也主要用视觉的概念。如果我们正处在讲话场合里，那么词汇就减少到我们所偏爱的渠道上。这样做有以下缺点，即听众通过用另一种经过很好训练的感觉优势而觉得演讲者不是在真正地与他们交谈。虽然他们知道演讲者想说什么，因为他用的是听得懂的语言，但是他们只找到极少的结合点。如果您成功地做到，不仅把您的感觉，而且把您的用词（特别是动词和形容词）更广泛和灵活地扩大到一切感官领域，那么您就能取悦您的听众。



在听力方面经过很好训练的演讲者，他会用下列词汇讲话：

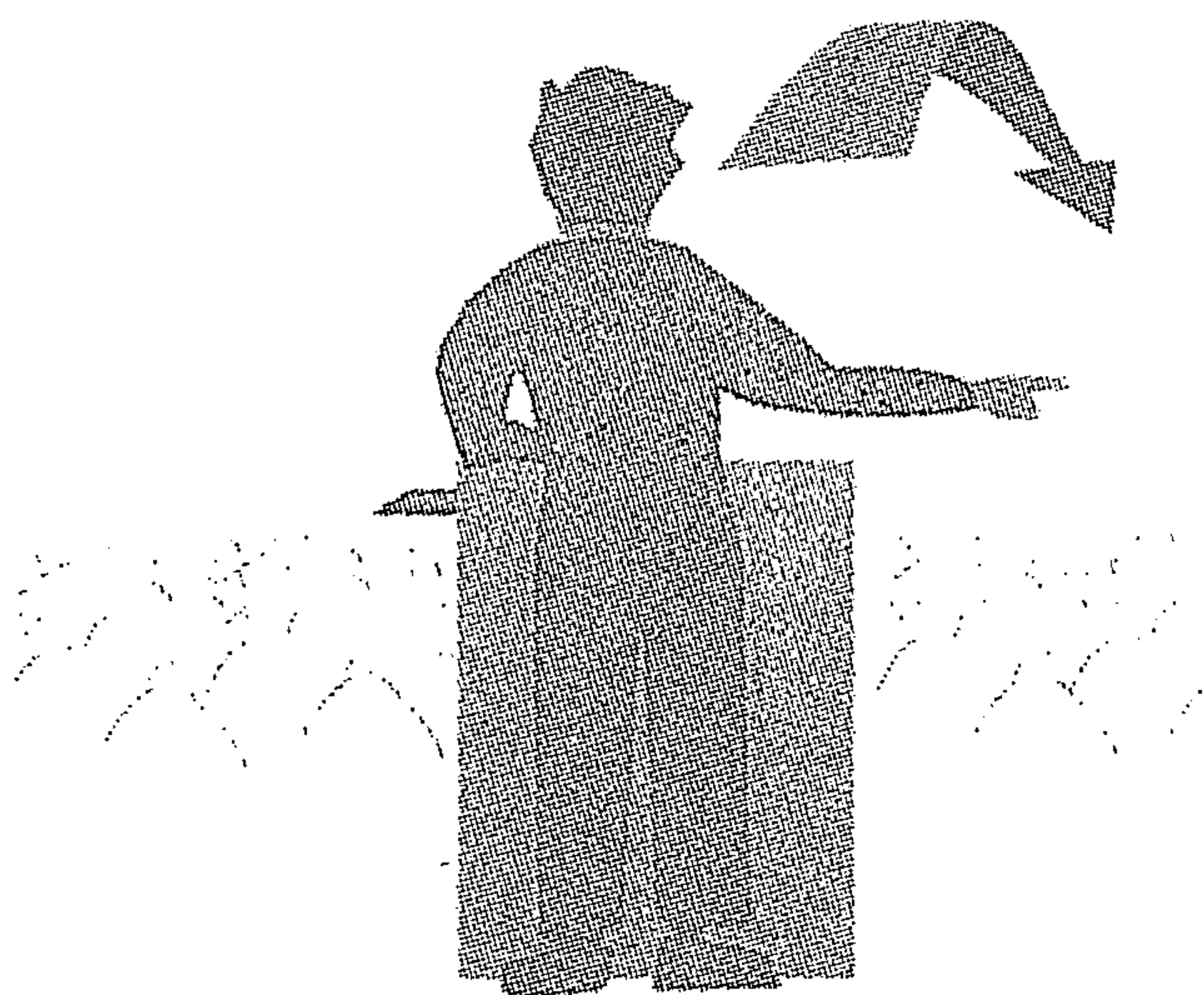
- 这听起来很好，因为……
- 这个主意令每个人感兴趣，因为……
- 我们对此应该高度赞扬……
- 在这里，我们作出范例……
- 在这种情况下，您应该全神贯注地听……
- 我们不应该悄悄地了结此事……



如果这位演讲者只全神贯注于他个人的偏爱而不顾一些人拥有其他感觉优势，他肯定不会受到他的目标群体的欢迎。在我们的文化界里，约 15% 的人主要用耳朵感觉（听觉的）和通过耳朵处理事情。更多的人想观看或行动。

这引导我们到第三组人那里，这

## 联系桥梁



请您建立与听众的联系！

其实你能行

些人主要根据触觉来感觉（动觉的）。  
他们喜欢用下列表达方式：

- 这符合这种思想……
- 我觉得……
- 我从这件事中得知……
- 我想和先前演讲者连结……
- 我不禁产生这种感觉……
- 我们得先熟悉这个题目……



在第四组人中，我们把他们概括为这样的人，他们最喜欢通过散发气味（嗅觉的）和味道（味觉的）来处理他们得到的印象。他们偏爱下列表达方式：

- 按照我的口味……
- 我对这感到非常厌烦……
- 这发出怪味……
- 这个主意还缺乏佐料……
- 这有误解的味道……







人们用他们的感觉优势表达自己的意见和在紧张状态下把自己的精神集中到一个渠道，这种观察表明，我们应该有意识地对待我们的表达方式。为了不仅在内容上，而且在演说修辞上有目的地与全体听众联系，把所有感觉渠道都利用起来是非常有益的。请您带着您用语言表达的每一种思想，变来变去地练习一次。您在听众的脑海里绘图和给予他们一些他们能够理解的东西。

在说明一个事实的时候，您不要抽象地讲，而是告诉他们您自己、一位朋友或熟人不久前经历的事情。这从根本上讲，要比干巴巴的理论说明更吸引人。

根据马克思·弗里什的书拍成的电影《费伯尔其人》(Homo Faber)中的一个简短场面，把这方面解释得十分清楚：一架客机正在飞越北美上空，飞行员通知旅客说，飞机右边的

推进器着火了。他告诉旅客们不用担心，因为他把右边的机器关闭了，现在他们正在用左边的推进器继续飞行。可是，旅客中有一位是机械师，他发现，飞行员错把左边性能良好的推进器关掉了。当他把此事告诉女乘务员时，女乘务员用一种不容置疑的腔调回答说：“您可以确信，飞行员已经做出正确的决定。”机械师知道，她不想把他的观察发现通知飞行员。但是，如果他们燃烧着的推进器继续飞行，他们的旅行很快就要结束了。因此他向女乘务员讲述一位朋友的故事，他也是一位飞行员，曾经碰到相同的情况，出于无法解释的原因，他犯了同样的错误。故事以机上全体人员死亡而结束。女乘务员深受感动，一言不发地转身跑向驾驶舱，把信息转告飞行员。接着不久，飞行员关闭了燃烧着的推进器，把完好无损的推进器发动起来。



## 带着红线(思路)走向目标

对米尔太太来说，演讲前的最后几天总是特别辛苦。米尔太太得主持在地方艺术厅里举行的展览会揭幕仪式。她得经常地想着她的讲话。可是，她并没有真正地知道，通过讲话她想要达到什么目的。在这个展览会上，来自这个地区的男女青年艺术家的版画和油画作品将被展出。这些天来，她已经知道展览会的主题，但她想达到什么目的，她还不太清楚。另外，她不知道，该如何把有关这些艺术家、他们的作品和技巧的全部信息都记在自己的脑子里？照本宣科的事，她绝不干。在上一次的开幕式上，



有一位同事照本宣读自己的讲稿，结果几乎没有一位到场者听他讲话。米尔太太在思考着这个问题。目前，她还没有恰当的解决办法——不过，她还有几天时间。

无拘无束的讲演被当成演讲艺术的最高阶梯。对许多演说家来说，它体现着一种特殊的挑战。根据我们的经验，通向无拘无束讲演的步伐比您想的要小！我们所有的人，在演讲的时候，我们的讲话和演讲时间，99%以上都是在无拘无束地讲演！当他在家里，在朋友圈里或在职业生活中传达他的思想的时候，没有人是照本宣科的。在日常境遇中能够无拘无束地讲话的每一个人，在演讲时他也会做到这一点。诚然，无拘无束的发言要求有特殊的准备形式，有目的的练习和处理自己思想的经验。如果演讲者还能做到，让听众的反应自发地汇入他的讲话之中，他就能获得充分

的肯定。摆脱了口述原稿的约束，演说家在与听众的实际接触中可以塑造自己的举止。



为了能够把一篇讲话的内容用自己所希望的形式演讲，要求一种符合于大脑的行为方式。请您利用人类大脑的能力，以不同的方式和方法把思想、言语和经验储存起来。我们的感觉渠道为有意识的记忆提供巨大的帮助。通过感觉的不同形式，我们把所有的经历、经验体会和我们的全部知识储存起来。



我们越有目的和有意识地运用我们的感觉渠道，越能更好地记忆起事物。在这个或那个感觉渠道中，每个人都有偏爱。如果您意识到您的偏爱或长处，您可以有目的地把它们用到您的演讲准备之中。谁能很好地形象（视觉的）记忆，他应该把图像和短篇故事设想为他的词目。在进行这样的训练时，您可以训练您的协调能

力、讲话速度和休止技巧。

谁在触觉领域上“觉得自己内行”（动觉的），他在思想上就应该把他的划分点和各个不同的躯体部分连结起来。讲话的开始要和右臂相结合，赞成论据的要和右手的手指相结合，反对论据的要和左手的手指相结合，讲话结束要和肚子相结合。



## 表达您的目标

在大多数的讲演场合里，演讲的题目已被事先确定。艺术展览会的主办者事先给展览会开幕词的主题定为“促进青年艺术家”，在公众集会时要讨论城区交通安排，在大企业领导层的年会上，理事会要作关于以价格变化为主题的专题报告。就是私人讲话，主题也预先确定：瓦尔特劳德姑妈的 70 岁诞辰或保尔和路易莎的银婚典礼。

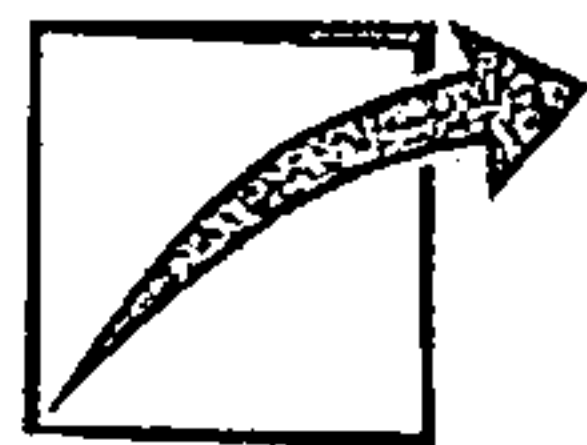


有时候，演讲者为自己的主题收集资料，把自己的想法记下来，并把自己发现的和记下来的东西加以分类。在此之后，他把自己的思想分段和书写讲话内容。谁若用这种方法来编写草稿，他会很快地断定，丰富的材料可能会压抑他的思想和个人的创造能力。

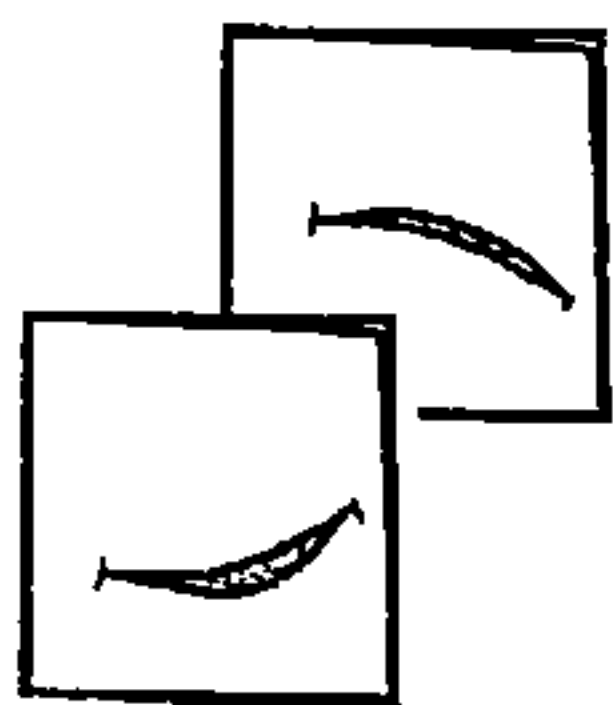
我们将采取像一位公共汽车司机一样的态度，他先把从慕尼黑到多特蒙德的道路筛选一遍，以便作出决定，他该选择哪条路线。更有效的做法是，他事先声明，他想按照哪些标准和带着什么目的来考察各种不同的道路。例如，他可以寻找一条最短的路程或一条风景变化多端的路段。但是，他也可以选择一条极少堵塞的路，也许他想驾驶车辆经过新开的旅店，或者……等等。

讲话的目的，其情况与此完全相似。通过预先确定题目、听众群体和

组织的情况（地点、时间等等）搭起框架。在这个框架内，演讲者决定，他要达到哪种目的。米尔太太是这样来表达她的目的的：“我想向年轻人说明从事艺术活动的动机。”米尔太太也可以决定，主要向展览会的参观者解释展品的多样性。不过，她觉得这个目标对有所期待的参观者群体不合适。



讲话的目的应该用言简意赅的语言表达出来。听众不能理解繁杂的、含糊不清的或自相矛盾的目的。首先，您要注意正面的目的表达。反面的目的表达，骤然间听起来虽然很有趣，而且会极其快速地得到支持，但是它没有指出新的方向。如果您在度假安排时说，我不想到西班牙去，您依然没有说明，该到什么地方去。例如，积极的目标表达，其内容是：“我要到意大利去。”正是在政治的争论中，否定或非目的的表达备受喜爱：



赋税不许提高。这种要求听起来很好，但资金该从何处来？哪些开支得缩小？某些开支是否得全部停止？现行的税率是否保持或降低？当您为您的讲话撰写目标的时候，您要避免“不”这个词。您要问一问自己：准确地讲，我想要什么？我如何把我想到的东西正确地表达出来？

## 演说修辞的效果

许多演讲者在讲演的时候，他们把精力只集中到内容和论据上。这样，他们自然忽略了，除了内容目标之外还有演说修辞的目标。演说修辞和演说者的个人举止应该强调和支持内容，它们首先应充分发挥内容。用低微、尖细和迟疑的声音讲话，即使是最好的论据也很难起到积极的作用。基于这个原因，您在做准备的时候要想到：我要如何登台讲演？我



想获得什么样的效果？例如，我想内行地、诙谐地、独立自主地、好奇地、迷人地、保持距离地、欢快地或说明道理地产生作用吗？同时，我如何完成这一点，是诙谐地、迷人地或好奇地用手势、表情和我的声音吗？

请您也准备您的演说修辞表达

许多演讲者可以自由地和负责地决定自己的目标。如果您的老板要求您，该达到这个或那个目标，而且要为此做出努力。如果您的意见与他的意见不同，那么会发生什么事呢？对这种在职业生活中经常出现的境遇，首先，您应该和您的老板商谈当时的情况。也许还会产生出一种新的观察事物的方式。如果你们之间的意见依然存在分歧，那么，您应该反省一下，您是否愿意接受这个任务。如果您同意接受，那么，您要把精力集中到任务、目标和整个局势的积极方面。

在这种情况下，不停地研究任务

的消极方面是没有任何益处的。如果您成功地做到更有目的地把积极的东西显露出来，您的效果会更好。

您也应把一部分准备时间用于您想如何登台讲演这个问题上。演讲者同时也必须搞清楚，他期待听众听完演讲后产生何种反应，如果他们搞清楚了，那么，他们就会对上述问题作出非常有意义的回答。通过听众的反应和态度，会给演讲者许多反馈和提示。借助这些回报，演讲者可以很好地了解到，他给听众留下了何种印象。随着经验的增加，他学会了如何能够有目的地把他个人的经验手段投入到演讲中去。演讲经验少的人，应该在准备阶段拿出足够的时间，以便训练他们登台讲演时处理可能发生的意外情况。请您多次进行练习，在讲话时让您的声音如何发出来，如何改变您口若悬河的速度。依靠这些练习经验，您会成功地做到在各种不

练习有益

其实你能行

同的场合恰如其分和有目的地行动。

**请给予您内心的批评家以自由！**

出色的讲话迸发出有创造性的、非凡的思想和令人吃惊的措辞。听众会对此感兴趣并加以欣赏。有时候，当某位听众听着具有创造性的讲演时，羡慕之心已经向他袭来。训练经验告诉我们，每个人都具有广泛的创造潜力。只是有些人很少去开发它，另一些人则把这种潜力完全地展现了出来。我们多次想起非凡的思想，可惜在它们能够充分发展之前，就经常被断然的“可是”或迟疑的“本来应该……”所扫除。

想法丰富的人能避开这种创造性的束缚。他们成功地做到把自己的创造性思想财富和内心的批评家分开。在准备讲演期间，这些人听凭他们的创造潜力发泄出来。他们接受刚



请您把创造性的,雄辩修辞的和批评的阶段彼此分开

好被他们想起的一切,属于这方面的愿望、设想、梦想和乍一看是乌托邦的思想。在这些人结束他们的创造阶段之后,他们开始规划必要的步骤。在规划的时候,他们采取完全现实主义的态度,并不断地考察他们的思想是否可以实行和如何能够实行。一直到他们已经结束这个阶段的时候,他们才以他们内心批评家的眼光来审视他们的作品。这位批评家终于可以审查、测验和纠正一切。用这种方式,三种着手方法,创造性的、现实主义的和批评的方法,都完全适合。经验告诉我们,每种方法本身都具有巨大意义。但是,如果过早地和不加控制地混合这三个阶段,就会导致他们的可能性得不到充分地发挥。因此要给这三个阶段中的每一个阶段以自由发展的空间。

## 只有好的问题

不久前，赫尔茨太太生了一个女孩。现在这个女孩已经4个月了，赫尔茨太太打算给她增加喂食。遗憾的是，她的女儿有天生的过敏倾向，赫尔茨太太不知道，她该着手用哪种菜。她和她的儿科医生谈起此事。儿科医生请她参加他的一位女同事的报告会。在报告会上，女医生将向有兴趣的父母介绍有关这个课题的一系列研究成果。赫尔茨太太非常高兴地期待着这个晚会并思考着她的课题。她很少有机会去向专业妇女询问有关这方面的问题。赫尔茨太太聚精会神和紧张地坐在报告大厅里。当报



告结束的时候，听众向女医生热烈鼓掌，女医生则请大家提问题。赫尔茨太太的许多疑问在听报告的过程中都已解决，但是几个细节问题还有疑问。她向女医生提的第一个问题是：“在第一次增加喂食时一定得给婴儿吃苹果和土豆，这种说法是否确实？因为胡萝卜会引起过敏？”

女医生的脸色变得完全苍白，说话也结结巴巴。赫尔茨太太可以看到，女医生的脖子上出现了红色的斑点。女医生最终压抑地说：“这不可能有明确的答复，因为对这个问题，目前还没有精确的调查研究。”赫尔茨太太对此回答感到满意。当然，如果她知道得更准确些，那自然更好，但是女医生对这个问题的回答不会有所变动。尽管如此，赫尔茨太太还是有点不好的感觉，她不敢再继续提问。女医生的躯体语言让她猜测，当女医生不知道精确答案的时候，她感



到紧张，而赫尔茨太太不想再次让她陷入困境。



为什么女医生觉得没有把握呢？没有人什么都知道——甚至在他(她)的专业范围内，他(她)也不可能一切都知。我们有时候不得不说：“很抱歉，这个问题我回答不了！”这很正常，每个人都一样。但是有些人把信条变成内心的活动：“我一定得每个问题都能回答，否则我会显得外行。”如果您是属于这一类人的话，那么，您要明白，向您提问并不意味着对您发起攻击，而是表示对此感兴趣，感到好奇或者缺乏这方面的知识。如果您不是装作一切都知，您也可以散发出权威感。当一个人不是一切都知道的时候，其产生的效果经常是绝对的。在多数情况下，在家里查阅有关问题的资料和给提问题的人打电话，这要比给有关听众讲些没有经过核对的东西好得多。如果您一定要勉为其

难地去回答，而听众中有人能够给您证明相反的事例，那么就存在着对您迄今所讲的一切产生怀疑的危险。

## 从表情上看出人的思想是一项困难的艺术

有时候，我们把自己不能本能地进行回答的问题当成攻击。

我们下意识地认为，我们知道别人在想什么和在感觉什么。人们称呼这种才能为“从表情上看出人的思想”。在这方面，不是每个人都是大师。对别人内心发生的事情进行猜测和假设只会分散我们的注意力。如果我们不以伤害者为出发点，我们会感觉好些，并能静心地进行思考，我们能够实事求是地和明了地回答问题。

仔细地倾听提问者所提的问题是可取的。也许在措辞的背后隐藏着人们应该慎重对待的信条。“这样的

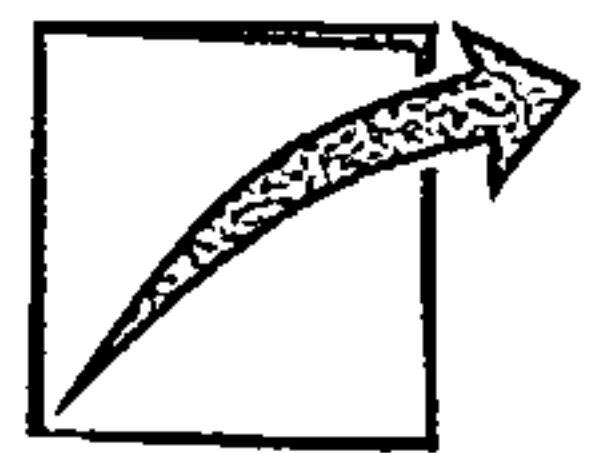
胡扯我还没有听说过！”或“您究竟从什么地方得来的这些东西？”像这样的回答正伤害着提问者。那么，他可能不再想听您的论证了。最好的办法是作出缓解的回答，友好和有礼貌的反应。



在这种场合下，人们也可以为两种观点举出两三个论据。接着再补充个人的看法或者让提问者自己去作出结论。

## 阳台问题

如果某个人提出本来不是问题的问题，同样地，我们也要作出谨慎的反应。例如，可能有人向女医生说过这样的话：“这我不懂。在过敏这个课题上，没有人可以告诉我们什么是正确的。他们研究再研究，但在这个问题上没得出什么东西来。究竟该如何喂食？”





这种评论表明提问者思想上的困惑和心里不踏实。要是女医生因此觉得自己受了攻击，她就不能再平心静气和平衡地作出反应。最好的方法是，她逐字地通读这个评论。于是，她会发现，在评论里隐藏着许多先期设想：

1. 我非常想知道这一点。
2. 在过敏的问题上有着正确的着手方法。
3. 研究应提供确凿的成果。
4. 没有人能告诉我些什么。
5. 我需要帮助。

女医生应该关心和研究这些先期设想，并为讨论去掉因心里不踏实而产生的攻击性的腔调。正因为如此，在这种情况下，显示对迷惑的理解是十分重要的。

“我能充分理解您不踏实的心情

其实你能行

(关心第一点)。研究的成果不可能让我们确定,在每种情况下,那种办法都是正确的。因为人体是我们已知的最复杂的系统,在许多现象上,我们不知道它们是如何确切地产生。正因为如此,深入的研究工作是必要的(关心第三点)。每个人的功能在运转时与他人的都有点差异。这一点在出生后已经开始。没有一个婴儿和其他婴儿是一模一样的。因此,我们做父母的,必须细心地和设身处地地试验各种不同的可能性,并以此为我们的婴儿找到正确的方法(关心第二点)。”

女医生谈论着提问者在他的问题中所包含的各个要点。人们称这类问题为阳台问题,因为它比问题本身还多带了些东西,即多带了一个阳台。在我们回答这个问题之前,我们应该研究阳台。如果我们错过这个机会,隐藏在阳台上的观点就会不引人注意地留在大厅里。现在,女医生已

在您回答问题的时候,请您也考虑包含在内的其它问题

经做到这一点。还欠缺的是提供具体的帮助。“究竟该如何喂食呢？”这个问题表明，提问者希望有个具体的建议。迄今的回答还满足不了提问者。女医生可以对第四步，即措辞的实际问题部分，作出如下的反应。

“我建议，我们编制一个您在开始时可以喂食的食品表格。这是一些众所周知的没有过敏性的食品。在每一种食品上，我们写上您该如何对它进行烹调以及您可以给婴儿喂多少时间。在最后一栏中，我们再写上您从什么地方可以看出婴儿显示过敏性反应。这样，您就有可能对蔬菜进行系统性的试验。除此之外，您手头马上有了这几种食物的烹调方法。您是否同意这样做？（关心第四点和第五点）。”

用这些解释，女医生消除了听众心里的不踏实。通过这样做，她避免对一些课题进行无成果的讨论。例如



其实你能行

“什么是正确的?” “花费时间研究是否值得?” “为什么没有人能够说出什么是正确的?” 等等。代替这些的是，女医生提供了具体的帮助，这也许是听众最希望从她那里得到的。





其实你能行

## 心理能力训练

### 给独立自主参赛的紧急援助

**请您行动吧！**

对待心里不踏实和自我怀疑的感觉有几个简单的方法：首先是运动。在到演讲场合之前，您的躯体要活跃起来！在您活动的时候，您给躯体真正要求的東西。您让躯体减少过剩的精力，并能够有目的地投入您的创造力。您会很快地恢复平静和泰然



自若。您从楼梯走，不要用电梯。您自己布置展示厅，并亲自到贮藏室里去，以便安排足够的材料。这样做会减少内心的不安。在每次细小的起飞时，如果您稍微离开紧张状态，那么，即使在您就要登台讲演的几个星期之前，它对您的内在能量潜力也起着有利的作用。每当您想到讲演场合和在胃部感到有点不舒服的时候，您就利用运动，以避免躯体内能量堵塞。

## 请您吐气

如果您在上台讲演之前大力地吐气，躯体的征兆就易于控制。呼吸的节奏反映我们心灵的平衡。如果我们泰然自若，我们的呼吸就平静。带着这种内心的平静，我们可以发挥思想和毫不费力地集中精神。如果我们处在紧张状态，一种内在的紧张就会

其实你能行

建立起来。我们倾向于把过量的空气排出我们的肺部。因此，在您的讲话之前，您要一次（或多次地）把“蒸气真正放掉”。这样做会带来躯体和精神的平静。

## 寻找优势和精神集中的固定锚

在紧张状态形势下，如果我们直接抓住我们的优势和实际力量，那是很有益处的。在日常聊天，在聚会上交谈，在我们给朋友们讲笑话或给同事作度假报告的时候，我们可以诙谐地和有趣地措辞。我们很有把握，适时地想出恰如其分的话语来。只是在我们要站起来和发表讲话的这个特殊的时刻，我们觉得自己似乎被换成另一个人一样。

为了在大体上能够更好地应付紧张状态，方法之一是有意识地建立我们的优势和实际力量的联系。第一步，您找出一种场合，在这个场合里，



您觉得完全舒服。如果事情进行得顺利，您就有充满着积极活力的感觉。如果被挑选出来的场合与讲话前后关系越相似，紧接着的转让运行起来就越容易。例如，您想着一次成功的考试或一次下意识的恢谐的生日讲话。您也可以挑选另一种场合，例如一次美好的度假经历。请您注意到，这种经历也令其他参与者同样地感到舒服。在第二步，请您再详细地把这个场面回忆一下，并为此利用所有的5个器官：




## 您见到什么？

在您的眼前是一个幻灯片(立像)还是一部电影(活动的画面)？您从哪一个角度来观察这个因素？您是处在场景之内，还是处在场景之外？这种经历是彩色的，还是黑白的？其对比度有多强？您见到的东西有多么清



晰？您能够发现哪些细节？是几件东西具有色彩，还是整个场面都被彩色粉笔画染上？您是处在野外，还是一切都发生在大厅里？您是单独一个人，还是有其他人或生物在场？

## 您听到什么？



您听到的是声音还是嘈杂声（动物，自然界，城市嘈杂……）？这些声音和嘈杂声是由哪个方向传来的？嘈杂声在近处还是在远处？声音是高还是低？有没有音乐？是哪一种音乐？它是在前还是在后？音乐有哪种节奏和旋律？谈话、嗓音、声音、音乐是大声的还是小声的？

## 您感觉到什么？

您全神贯注地把精神集中在感觉上并在身上确定它的部位。更确切

地讲，它是位于腹部、胸部、头部、双臂还是双腿上？它是一种坚硬的还是柔软的感觉？它是固定在一个地方还是来回流动？它是集中的还是分散的？它是不是在移动？它朝哪个方向移动？哪句话与您的感觉相称？



## 您嗅到什么？

您能嗅到您周围的环境吗？气味是否令人愉快？它是强烈的还是微弱的？气味是甜的还是酸涩的？您是闻到花的芳香、自然界的香味还是屋里的气味（例如咖啡、香水等等）？



## 您尝出点什么味道？

味道适意吗？它是甜的、酸的、咸的还是苦的？



如果您在思想上和直觉上完全陷

于这种奇妙的境况之中,那么,在第三步中,您选出一个密码词、一个象征或是一个物品,它为您把这些错综复杂的体验编成数码并使它固定下来。这种心灵的固定帮助您具有“随手可取”的优势和精神集中的感觉。例如,这种固定可以是一个度假胜地的名称,也可能是一块石头或一幅画。它涉及到我们今后尽可能快地把这种象征引回到这些实际经历의思想和感觉世界。您挑选出一些易于随身携带的东西。这些物品或话语使您在任何一种紧张状态的境遇中,快速和深入地想起您的力量。这种实际感觉的召回是第四步。在第五步中,您享受着这种实际感觉,并在您当前形势中的固定锚的帮助下利用这种感觉。

请把您的物品一起带到您的报告会上,或者把您的密码词记在草稿上。每当您有烦躁或没有把握的感觉,在这个固定锚的帮助下,您可以在





其实你能行

极短时间内,就回到编成数码的场合里并赢回您的平静和活力。

您把从第一步到第五步的过渡进行多次的练习并把它练熟。您反复地对它进行逐步检查,多次地把实际情况召回。如果您个人的固定锚越有把握地产生出实际感觉,您越可以对此加以依赖,即这种方法帮助您摆脱胆怯的感觉。

**请您把个人的固定锚抛出去吧!**

第一步:选择场合

第二步:回忆场合(利用所有的 5 个感觉器官)

第三步:把场合编成数码和锚定下来

第四步:召回优势和精神集中的感觉

第五步:享受实际感觉和进入现实场合

## 漂亮和准确地措辞

请您用各种不同的感觉系统来描绘您当前所在的房间或周围环境。您给用眼睛看的人、用耳朵听的人和主要通过触觉来感觉的人描绘您所在的房间和周围环境。请您反复地训练这些不同的表达方式。例如，当您在等公共汽车，当地下火车停在隧道里，或当您坐在一个无聊的座谈会上时的时候。

在这里举个例子（第一，用眼睛感觉到；第二，用耳朵感觉到；第三，用触觉、气味和口味感觉到），请听在托斯卡纳的乡村别墅里 3 位不同的度假者的描绘：

第一个人：这座别墅看起来特别美。它就靠在小湖旁边，别墅旁边自己的小沙滩使景色更加完美。首先，围绕在整座别墅周围美妙的、五彩缤纷的植物令人感到欣慰；其中一部分是热带植物。一座宽阔的楼梯使正面的外观显得十分华丽。房间里充满阳光。大海和葡萄山的景色令人难忘。整个周围环境看起来像画一样。

第二个人：别墅位于一条交通寂静的居民街。在另一边是大海，所以人们可以真正地休闲。在屋顶的平台上，人们听见大海低微的澎湃声。这座别墅传递出一种安静的度假气氛。其先决条件是自然，即邻居不太饶舌或大声地宣布着他们的存在。

第三个人：在托斯卡纳的这座别墅布置非常舒适。床位舒适而柔和。设备符合全部要求。在附近的集市上，人们可以买到当地的美味，并把它们和甜如糖的热带水果组合在一起。



在这里人们只想简单地休息和享受。我如何最好地使用躯体语言呢？我的手应该搁在哪里？我该坐着还是站着？我最好注视着谁？哪种躯体语言是正确的？我如何学习这种正确的语言？

## 您的躯体语言

大多数准备讲话的人都提出过类似的问题。可是，并没有“正确的”躯体语言的表演。只有在我们的躯体语言方面必须顾及的重要原则。我们称呼这种原则为完全一致。完全一致这个词来自于拉丁文，它的意思是适合于、适当、形式相同或匀称。在雄辩术中，完全一致即我们所说的在所有的级别上都相适合。内容、个人的举止、我们的声音、音乐、表情、姿势和躯体语言、我们目光的接触方式、目标团体……所有这一切都必须互相适合和



其实你能行

互相协调。

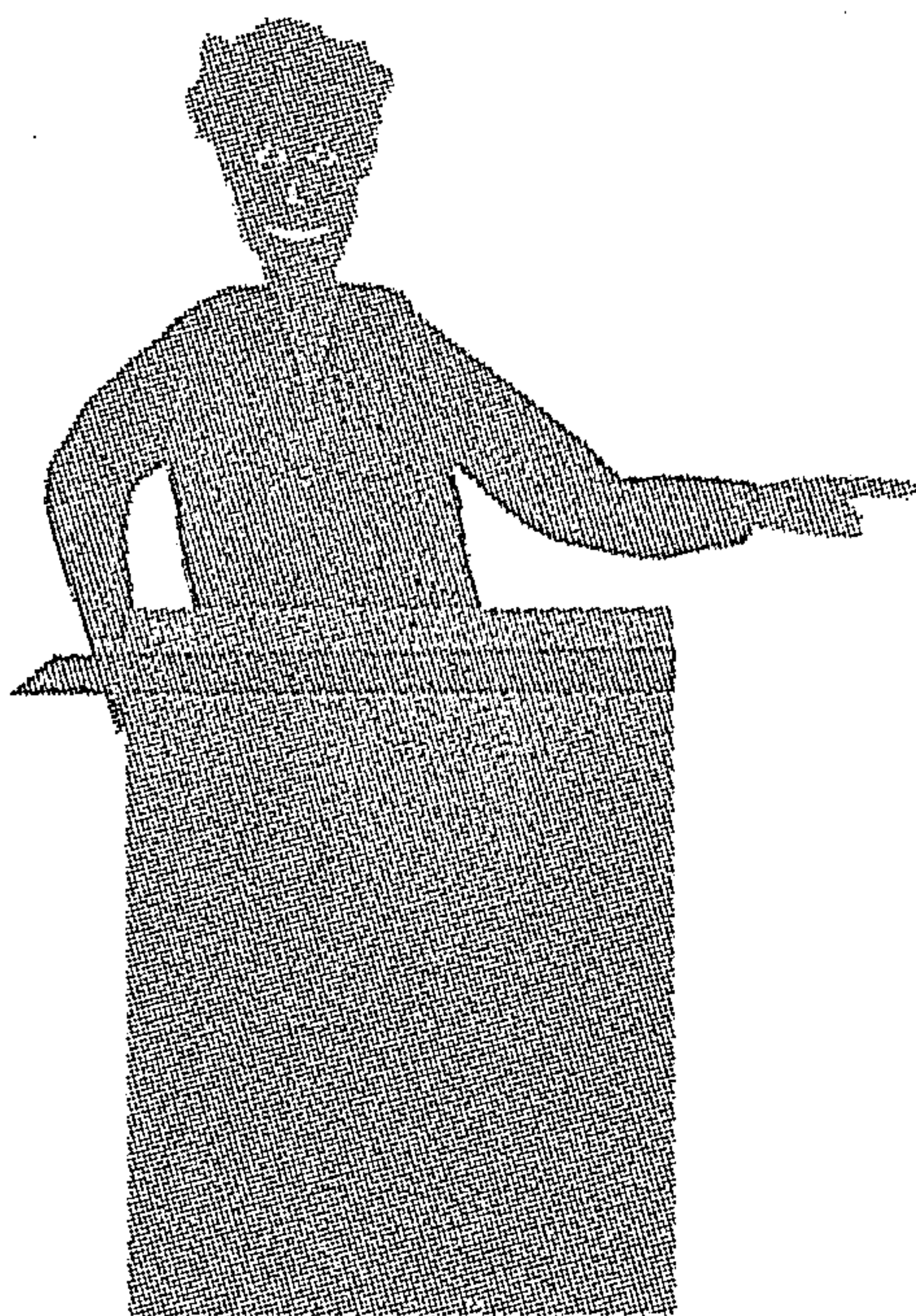
如果我们作祝贺生日的庆祝讲话，那么，人们期待我们的是，讲话要表达高兴和温暖的心情。如果我们宣布些不愉快的事，我们要少用抑、扬、顿、挫，而且不要像在祝贺生日时那样大声和欢快地讲话。我们讲些什么和如何讲，必须要产生统一的印象。

例如，我们想在周年纪念日讲话时，表达受庆祝者给这次周年活动出了多少力量，然后，我们对这些出力者进行苍白无力、简短和细声的描述，这样，听众就会觉得您不可信。听众经常在讲话之后就不再知道，他们为什么对您的说法产生怀疑。他们只觉察到，他们的注意力在下降，而且听得很费力。语言、声音和躯体语言的对立信号使他们烦躁。

如果我们心里关心某些事情，我们发射出信号，而且能够使其他人对



## 完全一致令人信服



请您让您的躯体讲话，以着重指出您的内容。

此感到振奋。那么，完全一致本身就会准时出现。基督教早期神学家奥古斯丁把这种事实精辟地概括成一句话：“你想在别人心中点燃的，必定要在你的心中燃烧。”完全一致的举止加强所希望的信息，并且使演讲者显得可信。

因此，对在场的人们致以友好的问候意味着，不只是说出“您抽出时间到这里来，我非常高兴”这样的话。举止的完全一致也意味着微笑、相应地调整声音和用恰如其分的姿势把这些着重突出出来。

## 声音是心灵的镜子

声音也传达着信息，我们每天在电话机旁体验着这一点。如果女友在另一端小声地接应，我们会马上担心地问：“我把你吵醒了吗？”而当她回答说：“不，不。我正在看书。我得准



备考试。但是你的电话是一个受欢迎的调节剂。”这时，我们心中的顾虑消除了。

“心灵在声音中得到反映”，许多心理学家这样说，并以此说明，每一次情绪波动都会在声音的变化中反映出来。原因在于，声音的很大一部分是通过呼吸加以调节的。呼吸是生命的基本功能，在这里，每一个躯体和心灵的变化都是可以觉察得到的。人们最容易在小孩和动物的身上观察到这一点。小孩看到一些有趣的事情，他们的呼吸马上就会加快。如果他们已经会说话了，人们从声音中也能听出他们的激动来。当他们在不动声色地玩着他们的玩具的时候，他们的呼吸是完全放松的。当他们在扮演各种不同角色的时候，例如妈妈、玩具和爸爸，他们的呼吸随着他们正在扮演的角色而变化。我们在自己的身上也可以觉察到，我们的呼吸适应于

音区决定  
可信性

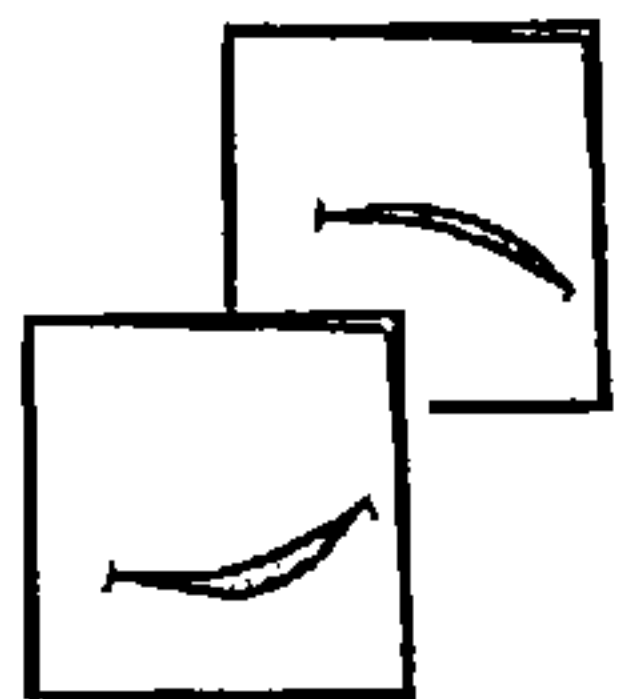


我们的心情状况。当我们放松的时候，我们呼吸深至腹部。当我们看到某些有趣或快乐的事情的时候，我们的呼吸马上向上“滑”。我们的呼吸变得短促。呼吸是心灵的直接镜子，一切的变化对声音的质量立刻产生影响。

为了完全一致地产生作用和以此散发出可信性，确信自己的事业、代表自己的意见和支持自己的话语是必要的。没有哪一位听众喜欢把自己的注意力放在他认为含糊不清、犹豫不决的演讲者身上。

因此，我们必须采取可靠的态度。可靠这个词源于希腊语，它意味着真实或可以信赖。只有我们内心感觉到的东西，我们才能自信地对外推销。

“但是演员也可以令人信服地扮演他们的角色，他们不需要像他们所扮演的角色那样真正地思考和感觉”，



对于这句话，您可能有不同的看法。情况确实是这样。一对演员夫妇反复地叙述说，他们的伙伴不仅在舞台上完全沉醉于他们的角色之中，而且把这个人物的思想和感觉吸收到自己身上。在私人的生活中，他们在角色中接受的人物也有反映。像在其他人的身上一样，在家庭和私人的活动范围内，职业的任务也发生作用。“在她扮演麦克贝特太太的时候”，一位女演员的丈夫在一次记者采访中说：“她在家里也完全是另一个人，好像她正在演出尤莉亚一样。”

作为演讲者，我们不需要扮演角色。我们只要简单地是我们自己，并像我们自己一样地行动。它关系到我们的人格。所以您完全是您自己。

## 价值的介绍

有成就的演说家在他们的讲话中主张实际的目标和价值。在这方面，他们精神振奋，同时也带动了他们的听众。

我们把一种价值和某一个固定的概念结合在一起，这种概念对每个人来说可能是很不相同的。例如，这个人在高兴的时候，联想到婴儿那好奇地观看世界的眼光。另一个人则联想到群众赛跑时到达终点的情景或者从一位新的顾客那里获得的第一份定单。对此的感觉也可能是多种多样的，有人可能在腹部有一种舒适温暖的感觉，有人可能在全身有一股流

动着气流的感觉，有人可能在胸部有一种新鲜刺激的感觉。

请您为自己检查一下，看哪种价值对您是重要的，您把什么东西与这些价值结合起来。请您记下您的重要价值、一个典型的场面和您特有的感觉，为了下列目的：

敬重\_\_\_\_\_

自由\_\_\_\_\_

热爱\_\_\_\_\_

生活的乐趣\_\_\_\_\_

冒险\_\_\_\_\_

好奇\_\_\_\_\_

运动\_\_\_\_\_

安全\_\_\_\_\_

其他重要的价值：

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



在每次讲话之前，请您记下，在这次讲话中您要达到哪种目的和哪种价值对您是最重要的。您要不要使其他人对某些事情产生好奇？您想向您的听众解释某些事物还是您想和他们开玩笑？请您设身处地想着各个场合，记下您认为是重要的东西，然后再谈您的体会和经验。

## 请相信您的成功！

我们自己预先给我们指出要走的道路。谁若赞赏自己的能力，他就能继续扩大和改善自己的能力。

因此，在每次讲话之前，请您检查您的信条和预先设想！请您从消极的预先设想中发展出积极的目标图像来。请您平心静气地承认缺乏自信和胆怯。您要从这种令人不快的预先期望中勾画出一幅新的积极的目标图像。优秀的演讲者把积极的目标图



像加以利用。请您从这样的角度出发，即您认为，在讲话的时候，您可以独立自主地讲演和令人信服。这样一种预先期望支撑着您的整个举止和释放出充满活力力量。

## 积极信条的例句

有成就的演说家：

我肯定有点天赋。

在讲话时，我总是很陶醉。

当听众注视着我的时候，我释放出全部的能量。

别人喜欢我的声音。

我常常有出色的想法。

如果有点什么东西想不起来的话，我把它抛开并从别处继续着手。

我具有我需要的全部力量和必要的自信。

在众人面前讲话令我开心。

如果有点什么走样的话，我能想

出点新的东西来。

当听众向我提问题的时候，他们向我表明，他们把我当成内行。

积极的信条带出新的活力。它们对我们的大脑起着刺激性的作用，并给我们的举止以清晰的目标。我们的大脑以此来组织我们的举止（经常是无意识的）朝向这个目标。积极的信条的作用像一个自动驾驶仪，它在飞机上正确地调准全部操纵功能。飞行员只需在特殊的情况下起着支持性的辅助作用。

我关于演说能力的信条：

---

---

---

---

---

---

您的信条是否包含有消极的措辞？那么，请您给自己提出如下的问

题：到目前为止，这些信条在什么地方和在什么时候限制了我？我相应的行为方式有了哪些后果？



在这之后，您稍微休息一下并活动活动。请您想一些令人愉快的事情和场景，在这些场景中，您富有成就。接着，请您把全部消极信条勾掉，并记下一条新的、积极的、充实的信条。

举个例子：接着“我在讲话时总是易于激动”这条限制性的信条之后，可以跟上“我用心平气和和坚定的声音讲话”或“内在的活动帮助调动我的全部力量”。

另一个例子是：随着“我常常讲得太快”这条限制性的信条之后，可以跟上“用缓慢的讲话速度，我也可以说出我认为重要的一切。”

请您挤出时间，多次地、精神集中和大声地把您的新信条从头到尾地加以通读。紧接着，请您想出各种



不同的未来场合，在这些场合中，您将按照您的新信条行动。在这样做的时候，请您注意您的心态。这种练习的目的是松懈限制着您信条的绝对特性，赋予您新的举止的可能性。



## 受约束还是保持距离——根据您的决定

在讲话期间，优秀的演说家在不同的活跃阶段之间变动。有时候，他们用全部力量、声音、表情和姿势来约束自己，然后平心静气地讲话并要求进行思考。他们成功地做到，有意识地更换这两种有区别的心态。

能够有目的地改变自己态度的这种能力，提供大量雄辩学上熟练的变通。您可以练习如何改变这些心态：请您回忆一部紧张的电影或者一场令人兴奋的足球赛！当您联想经历整个过程的时候，您可能会听不到电

话铃的响声或人们刚向您提的问题。在这类场合下，有些人忘记了他此前感到肚子饿，另一些人则没有注意到暖气已经关闭和大厅变得更冷。但是，在电影差不多要结束的时候，他们似乎蓦地注意到这一切：肚子饿、别人提的问题、暖气……

在您觉得电影无聊时，您的经历是何等不同。您还要处理的东西，在脑子里不停地乱哄哄。您注意到，房间没有打扫，或者您发现，对这种电影的情节和对话来说，有一大堆可以改进的途径。

## 更换感觉 态度

更换从共同经历到观看一部电影这种感觉态度的能力，您也可以用于其他领域。请您在不同的生活境遇和劳动场合中练习充分地参与、一起激动、受约束或内心保持距离，以及有距离地观察事物。在您准备下一次讲话的时候，请检查您的例证、论据和讲话内容，同时决定在哪些段落您

要充分地约束，在哪些段落您要起着保持距离的作用。请您多次大声地讲您所选择的章节。在受约束的阶段，要自动地、生气勃勃地和活跃地讲话，与此相反，当您在保持距离的阶段，您的讲演将是更平心静气的。您的整个躯体将恰如其分地和有声势地表达您的心态。

## 资源的投入

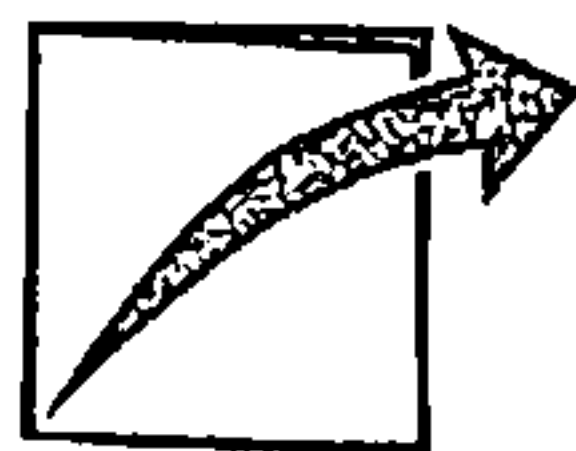
在准备讲话的时候，可以有意识地和有目的地投入感觉器官。许多人能够很好地从形象上（视觉）记起事物、场面和话题。

现在，请您闭上眼睛并想着您的厨房、起居室、写字桌。在您的脑子里，可以准确地看到一切：冰箱、炉灶、厨房用桌、有扶手的沙发椅、长沙发、电视机——铅笔、纸张、文件。您可以有把握地回忆起（或回忆地看到）这些东西放在什么地方，它们看起来是什么样子，它们有什么颜色。同样地，您也可以想象，您或其他人将在各自的房间里如何活动。为



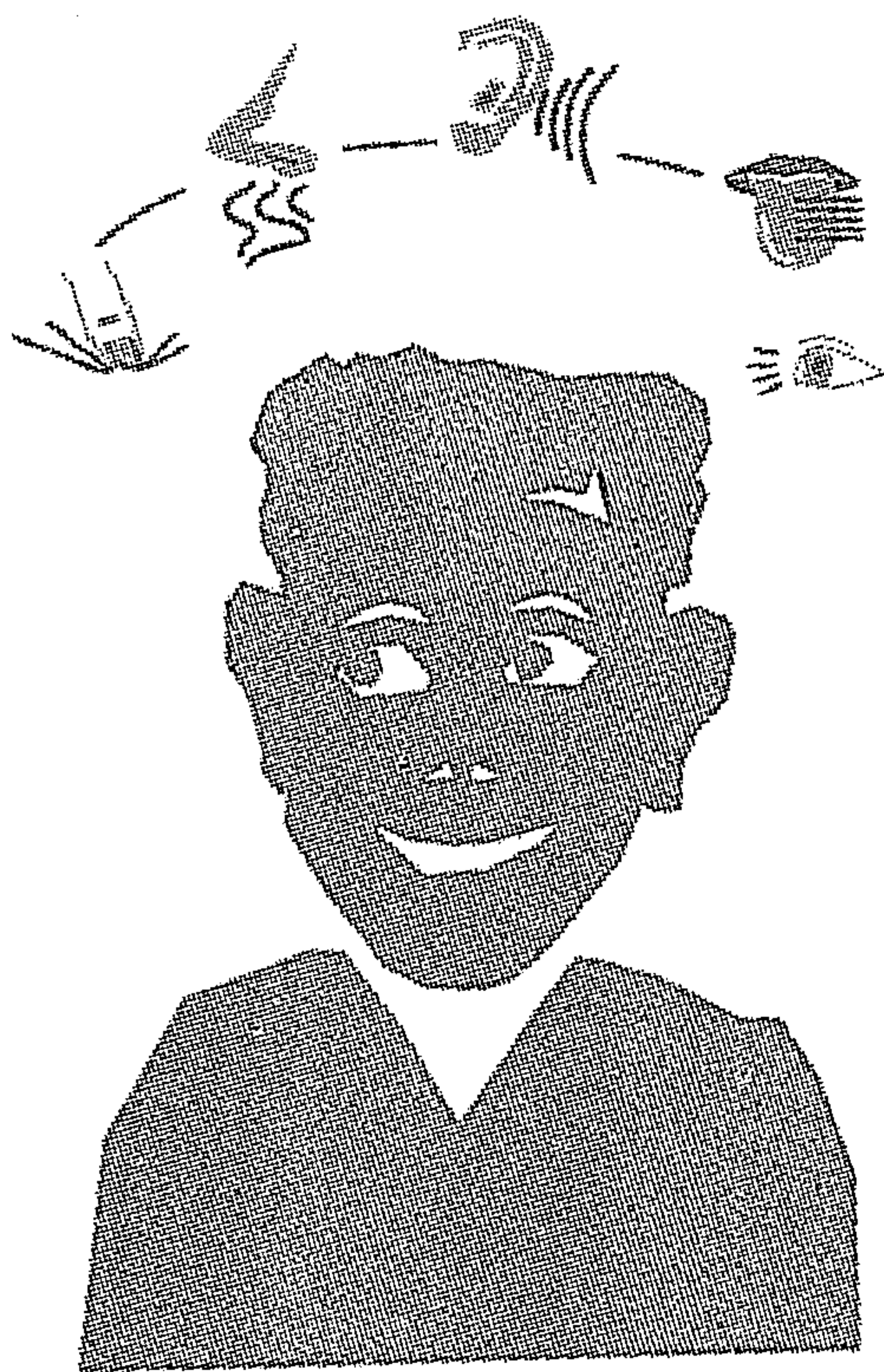
了能够谈论这些东西，您不需要任何红线、任何揭示语言和提纲，甚至不用手稿。您已经可靠地把必要的信息储存在自己的脑子里，并随时随地地准备把它们召唤回来。

有意识地投入视觉的记忆，为自由讲话提供出色的支援。您只要想着一次非同寻常的度假经历，想起过去的圣诞节，想起您最后的劳动日……把语言与图像互相联合并加以记忆的这种能力，您可以把它用于演说的任务。您可以把每一份手稿和每一本词目集当成各种不同的图像或当成您记忆中的小电影而储存起来。



在这里有一份测验手稿。请您把下列的词句读两三遍，并在您的脑子里，让每一个词都产生自己个人的图像，您再把它们编成短篇小说，在这短篇小说里，词汇和图像都得加工。这时候，您的讲话就完成了。

## 内在的资源



请您有意识地建立与您的优势和实际力量的联系。

其实你能行

房子	运动	高兴
小孩	铁	手提包
球	小汽车	自由
狗	太阳	下午

请把您的故事叙述给朋友、同事或家人听。在做这种练习的时候,您还会认识到,我们也为抽象的概念发展了完全是个人的内心想象(运动、高兴、自由等词汇)。请您把这个经验用于另一本词目集,例如用于这个题目:

在学校中,小孩需要更多运动。

词目	您的内心图像
全年级	
长久坐着	
内容丰富的课程表	
缺乏精神集中能力	
躯体运动	
财政补贴	
明亮的眼睛	
学习收获	



如果您把一个熟知的经验或您的经历中的一个继续下去，词目与内心想象的联系就非常成功。另一个好的途径在于发展一种新的、也许还是非常奇特的现象。用这种方式，您为您的大脑编制新程序。如果您尽可能深入地想象每个图像，这是说，用颜色、运动、交替大镜头和全景，就可减轻您的记忆能力的劳动。例如，当您把您的讲话的词目像一部物品集一样放在桌子上的时候，您就在创造性地扩大这种视觉记忆。每条词都找到它自己的位置，同时将与一件物品或一幅绘画小品最好地连结起来。经过这样的练习之后，您回忆起您的词目就像您书桌上或者客厅里的东西一样简单和准确。用这种方法，甚至在讲话过程中的干扰威胁也变得少了许多，因为您已把您的（书桌）手稿牢固地储存在形象记忆之中。

除了视觉的记忆之外，您可以把



您的听觉感觉（听力）发动起来。最容易的形式是大声地朗读手稿。演员们用这种方式反复地训练他们的记忆力。通过这种训练，他们成功地做到，朗诵记忆中的长段的对话和整部舞台作品。这种能力帮助他们在讲话时记住整条思想红线。除此之外，他们在进行听觉训练的时候，还练习调制他们的声音。如果您倾向于用词目集而不用手稿，那么，请您把句子和思想大声地表达出来。用这种方法来训练您的记忆力，会使您的耳朵习惯于真正的强调，同时也会使您的声音活跃起来。

在进行这样的练习的时候，您要像在做游戏一样，利用多种多样的声音来强调，一会儿大声，一会儿小声，一会儿快速，一会儿缓慢，一会儿高声，一会儿低声，一会儿清晰、富有表情、迟疑、恼怒、受约束等等。您越准确和越强烈地训练您的声

音，您在讲话的时候就越能有目的地、恰如其分地和有区别地使用您的声音。

在特别偏爱动觉的感觉时，您可以挑选已被选择出的躯体部分或部位来做为您的记忆锚。把一些论据与右手和手指相结合，另一些论据与左手相结合。您想着以您的立场对它解释清楚的讲话的结尾，把它与一个固定的站立位置连结起来，把它与您的双脚的许多活力连结起来。在认真地做准备的时候，您可以把视觉的、听觉的和动觉的感觉联合起来。您大声地表达您的思想，把字句和内心图像联结起来，同时挤压或触动相应的躯体部位。这条思想的红线伴随着您，穿越雄辩的登台讲演的一切风暴和危险的河流。

## 思想准备

除了内容的筹划之外，富有成效的讲演还要有恰当的心态。然而，多数的讲演者花在这种思想准备上的时间实在太少。“反正在现实生活中一切东西都不一样”或“这就会显示出来”这类的句子表明，有关的演讲者对他讲演的雄辩修辞方面思考得太少。属于思想准备的问题有：我要如何起作用？在我的讲话期间和讲话之后，听众该是什么样子？

请您选择一个具体的、如您认为最接近的场合来进行这种练习。然后您再决定，这次讲演您想达到什么目的，您想向听众说明事理，使他们高兴，让他们好奇，还是您想使他们入迷？请您花点时间在这个目的的决定上。请您精确地审查您要达到的哪种目的，并把这个目的记在一个句子里。



您要注意，这个句子的措辞是积极的，例如：“我在平心静气地并带有幽默地讲话。”像“我不想如此胆颤心惊地讲话”这样的措辞应该在这种句子里加以正面地描述，例如：

“我有把握地、信心十足和内行地……讲。”

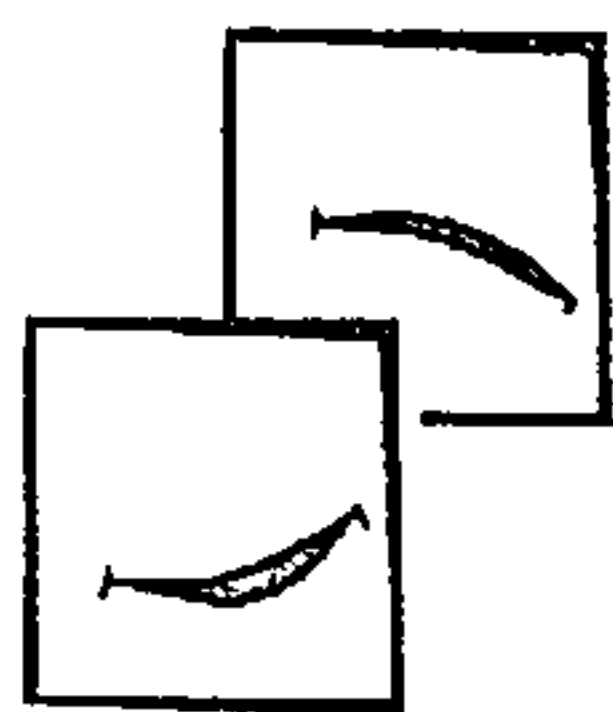
请您游戏  
般地和有  
意识地改  
变您内心  
的图像

与此相连的是，您要设计讲话场面的心里图像。请您想象着，如何在听众面前讲话。请您完全精确地观察这个图像，同时进行检查，您是否认识这些颜色以及您认识哪些颜色，这个图像有多亮或多暗，它是否是清晰的，它有多大，是否可以活动。在这之后，您试验一下哪种声音适合于这个图像，并决定强调的方式、讲话的速度、节奏和音强。在这样做的时候，请您注意自己的感觉：您觉得这个目的图像怎么样？同时试验一下，在这个图像或您的声音有些细小变动的时候，您的感觉是如何变化的。



请您利用这种能力，游戏般地和有意识地改变这个图像、您的声音、必要时也改变一种气味或口味，以及您内心的感觉。请您把这个场合塑造成这样的场合，在那里，在您的目标图像的概念内，您觉得安全、平静、受约束或入迷。

当您已经找到最理想的变体的时候，要测验听众对您登台讲演的评价是什么。然后才确定您的目标图像是否合适，是否可能达到所希望的结果。当您已经找到躯体语言、语言和声音的最好组合的时候，请您自问，您对此感觉如何。是否有您想要的那种感觉？如果情况不是这样，还是不满意，请您稍微休息一下，然后再从头到尾地开始练习。如果已经找到最佳的感觉，请您记下，如何称呼这种感觉。把这句话（或这些词）做为您的指南，以便随时为您的讲演重新找到您所希望的那种内心情况。



在接下来的下一步中，请您测验，在哪些场合或经历中，您已经感觉到这种内心情况。您由此获得提示，如何能够再次达到这种感觉。最后，请您记下，可以做些什么，以便能够在演讲场合用您所希望的感觉去讲话，例如在一个句子之后有意识地深呼吸气，稍微想一想您的实际经历，对听众友好地微笑，然后用大嗓门继续讲话。在这种感觉理所当然地归您支配之前，您必须对某些行为方式加强学习，这是完全可能的。

## 还有几点好的建议……

最后，我们还想给您提几个好的建议，您也可以在其他的场合练习和运用这些建议。

### 合并目标

您是否还记得关于具有过敏性素质婴儿喂养问题的报告。女医生非常友好和有礼貌地探讨了一些问题，这些问题具有许多不同的部分。她在我们的事例中还做的事是所谓的目标合并。她曾试图使提问者明白，所有在大厅里的人都追随着同一个目标：大家都想多了解一些关于具有过



敏性素质婴儿的喂养问题。阳台问题初看似乎是一种攻击。但是与前后一致的目标合并，这种攻击性就被变成一种创造性的潜力。

请您想一想最近一次与伙伴、领导、同事或朋友的争论。在那种场合里，您是否曾做过努力，去弄清对方的目标？您是否曾尝试过，把自己的目标与争论对方的目标合并起来？请您再一次深入到场合里面去设想。如果您运用了目标合并的方法，情况可能会有些什么不同？在谈话的时候，您自己有哪些目标？您的对立面追随哪些目标？哪些目标合并是可以设想的？我们在一具体事例上来观察这些问题。



我们假设一下，扎比内和耶尔格是一对夫妇，他们想共度良宵。扎比内想外出，因为她整天呆在家里劳动。“我得到人群中去”，“否则屋顶将落在我的头上。”耶尔格与此相反，



他想和她谈些重要的事，并且宁愿留在家。他的目的是给谈话找个安静的环境。现在，他们可能要争论，究竟到城里去还是留在家。当然，他们也可能试图了解，为什么这一位宁愿呆在家而另一位却想到城里去。他们确实也这样做了。过些时间之后，情况证实了，那就是双方都感到满意的目标合并。他们既不呆在家，也不到声音嘈杂和不能聊天的地方去。他们统一意见到一个偏僻舒适的公园小酒馆里去，在那里，两人可以享受新鲜的空气，可以安静地交谈。他们的目标合并成功了。

请您在讨论或争论的时候，经常考虑一下目标合并是否可能。如果您在作报告期间或在作报告之后遇到他人向您提问题，而这个问题一开始就让您觉得没有把握，那么，您越经常练习目标合并，就越感到有把握掌握这种目标合并方法。

## 从细节到全貌

有时候，听众向我们询问论述中的细节，而我们在这个时刻没有准备好正确的答案。经过短时间的思考之后，我们自己还是想不出来。在这种情况下，把询问细节的问题放到题目总的联系之中是明智的。我们概括地观察全体，细节就显得不那么重要了。在许多情况下，没有精确的回答，听众也准备着继续听演讲者的论述。如果我们对某些东西感到恼怒，这种技巧也会帮助我们。例如，当我们乘车想赶快进城去购物的时候，每一次红灯都变得令人不快。但是，一旦我们想到，我们必须等待的那几分钟，只不过是我們一天中微小的一部分，我们马上就变得泰然了。如果您把局部做为全局观察，您就会觉得信心十足并内行地去行动和去回答。在

其实你能行

这个意义上，我们祝您，亲爱的男女读者们，您将要作的演讲一定成功并将取得更多的成就。

