# 演讲与口才:如何训练口才演说能力

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-03-09

*卡耐基的一生几乎都在致力于帮助人们克服谈话和演讲中畏惧和胆怯的心理，培养勇气和信心。在“戴尔·卡耐基课程”开课之前，他曾作过一个调查，即让人们说说来上课的原因，以及希望从这种口才演讲训练课中获得什么。调查的结果令人吃惊，大多数人的中心愿望与...*

卡耐基的一生几乎都在致力于帮助人们克服谈话和演讲中畏惧和胆怯的心理，培养勇气和信心。在“戴尔·卡耐基课程”开课之前，他曾作过一个调查，即让人们说说来上课的原因，以及希望从这种口才演讲训练课中获得什么。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基本一样的，他们是这样回答的：“当人们要我站起来讲话时，我觉得很不自在，很害怕，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，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，在公共场所或社交人士的面前侃侃而谈，富有哲理且又让人信服。”

　　卡耐基认为，要达到这种效果，获得当众演讲的技巧，应当从以下几个方面入手训练自己。

　　借别人的经验鼓起勇气。卡耐基认为，不论是处在任何情况、任状态之下，绝没有哪种动物是天生的大众演说家。历有些时期，当众讲演是一门精致的艺术，必须谨遵修辞法与优雅的演说方式，因而，要想做个天生的大众演说家那是极其困难的，是经过坚苦努力才能达到的。现在我们却把当众演说看成一种扩大的交谈。以前那种说话、动作俱佳的方式、如雷贯耳的声音已经永远过去。我们与人共进晚餐、在教堂中做礼拜，或看电视、听收音机时，喜欢听到的是率直的言语，依常理而构思，专挚地和我们谈论问题，而不是对着我们空空而谈。

　　当众演说不是一门闭锁的艺术，并不象许多学校的那样容易学到知识，必须经过多年的美化声音，以及苦学修辞学多年以后才能成功。平常说话轻而易举，只要遵循一些简单的规则就行。对于这一点，卡耐基有深刻的体验。1912年，他在纽约市青年基督协会开始教授学生时，讲授那些低年级的方法，同他在密苏里州的华伦堡上大学时受教的方式大同小异。但是他很快发现，把商界中的大人当成大学新生来教是一种很大的失误，对演说家韦伯斯特、柏克匹特和欧康内尔等一味模仿也毫无裨益。因为学生们所需要的并不是这些，而是在下回的商务会议里能有足够的勇气直起腰来，做一番明确、连贯的报告。于是他就把教科书一古脑儿全抛掉，用一些简单的概念和那些学生互相交流和切磋，直到他们的报告词达意尽、深得人心为止。这一着果然奏效，因为此后他们一再回来，还想学得更多。

　　在卡耐基的一生中，所收到的感谢信可以堆积如山。它们有的来自工业领袖们，有的来自州长、国会议员、大学校长和娱乐圈中的名人们，有的来自家庭主妇、牧师、老师、青年男女们，有的则来自各级主管人员、技术纯熟或生疏的劳工、工会会员、大学生和商业妇女等。所有这些人都感到需要自信，需要有在公开场合中表达自己的能力，好让别人接纳自己的意见。他们在达到目的之后，就满怀感激地抽空给卡耐基写信，以表示谢意。

　　根特先生是费城一位成功的生意人，有一次下课以后，邀请卡耐基共进午餐。餐桌上，他倾身向前说：“卡耐基先生，我曾避开各种聚会中说话的机会，但是如今我当选为大学里董事会的主席，必须主持会议。你想，我在这半百之年，是否还可能学会当众演说？”卡耐基说：“先生，你一定会成功的。”

　　三年以后，他们又在那个地方共进午餐。卡耐基提起从前的谈话，问他当初的预言是否已经实现。他微微一笑，从口袋中拿出一本小小的红色笔记本，给卡耐基大师看他往后数月里排定的演说日程表。“有能力作这些讲演，讲演时所获得的快乐，以及我对社会能够提供额外的服务——这一切都是我一生当中兴的事。”他承认道。接着，根特先生又得意洋洋的亮出王牌。他那教堂里的人，邀请英国首相前来费城，在一次宗教会议上演说。英国首相很少到美国来，而负责介绍这位政治家的不是别人，正是根特先生。就是这位先生，三年前还在这张桌边倾身问卡耐基，他是否有朝一日能够当众讲话呢？他的演讲能力进步如此神速，在卡耐基看来，就同他的心理素质及自我认识的改变密切相关。

　　有一位叫寇蒂斯的医生，是位热心的棒球迷，经常去看球员们练球。不久，他就和球员成为好朋友，并被邀请参加一次为球队举行的宴会。在侍者送上咖啡与糖果之后，有几位的宾客被请上台“说几名话”。突然之间，在事先没有通知的情况下，他听到宴会主持人宣布说：“今晚有一位医学界的朋友在座，我特别请寇蒂斯大夫上来向我们谈谈棒球队员的健康问题。”他对这个问题是否有准备呢？当然有，而且可以说他是对这个问题准备最充分的人，因为他是研究卫生保健的，已经行医三十余年。他可以坐在椅子里向坐在两旁的人侃侃谈论这个问题，可以谈一整个晚上。但是，要他站起来讲这些问题，而且对象只是眼前的一小部分人，那却是另外一个问题了。这个问题令他不知所措，他心跳的速度加快了一倍，而他每一沉思，心脏就立即停止跳动。他一生中从未作过演讲，而他脑海中的记忆，现在仿佛全长着翅膀飞走了。他该怎么办呢？宴会上的人全在鼓掌，大家都望着他，他摇摇头，表示谢绝。但他这样做反而引来了更热烈的掌声，纷纷要求他上台演讲。“寇蒂斯大夫！请讲！请讲！”的呼声愈来愈大，也更坚决。他处在极为悲怯的情况下。他知道，如果他站起来演讲一定会失败，他将无法讲出完整的五、六个句子。因此，他站起身来，一句话也没说，转身背对着他的朋友，默默地走了出去，深感难堪，更觉得是莫大的耻辱。他回到布鲁克林的第一件事就是报名参加卡耐基的演讲训练课程。他不愿再度陷入脸红及哑口无言的困境了。象他这样的学生，是老师兴碰到的，因为他有极为迫切的需要。他希望拥有演讲的能力，他对这项欲望毫无二心。能彻底地准备自己的讲稿，心甘情愿地加以练习，从不漏掉训练课程中的任何一课。通过努力练习，进步的速度令他自己都感到惊讶，并且超越了他的希望。在上过最初的几节课后，他紧张的情绪消失了，信心愈来愈强。两个月后，他已成为班上的明星演讲家，不久就开始接受邀请，前往各地演讲。他现在很喜欢演讲的感觉及那分欢喜，以及所获得的荣誉，更高兴从演讲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说之后，立即邀请他到全市各地为共和党发表竞选演说。要是这位政治家知道，在一年以前他所要欣赏的这位演讲家曾经在羞愧与困惑的情况下离开一个宴会，并且是因为他张口结舌，说不出话来，害怕面对观众，那么，这位政治家一定会大吃一惊的。

　如何提高口才(2)

　　要想获得自信心、勇气以及能力，以便在向人们发表谈话的同时能够冷静而清晰地思考，这并不象大多数人所想象的那般困难。这就如同你打高尔夫球一样，任何人都可以发展出他潜在的能力，只要他有想要如此做的充分欲望就行。

　　还有另外一个例子，一日，一个公司的董事长顾立区来到卡耐基的办公室。他对卡耐基说：“我这一生每逢要说话时，没有一次不是惊惧万状的。身为董事长不能不主持开会。董事们个个都已熟悉多年，大家围桌而坐时，我同他们对答如流，一点困难也没有，然而一旦起身说话，我就会惊恐万状，一个字也说不出。这种情形已有多年。我不相信你能帮得上忙。我的毛病太严重了，它由来太久。”卡耐基说：“你既然认为我帮不上你的忙，干嘛还来找我？”“只为了一个原因，”他答道。“我有个会计师，他处理我私人的帐目问题，他是个羞怯的家伙。进自己的小办公室前，得先穿过我的办公室，好多年来，他一直都是蹑手蹑脚地走过我的办公室，眼观地面，难得说一个字。不过最近，他改头换面了。如今他走进办公室时，下颚抬起，眼里闪着一股光亮，而且还说：‘早安，顾立区先生。’信心十足，神采奕奕。我吃惊于这种改变，就问他：‘你怎么现在变得不腼腆了？’他于是告诉了我参加你的训练课程之事。我就是因为看见那个吓坏了的小人物身上的大改变，才来找你的。”卡耐基告诉顾立区先生，定期来上课，并照课程的要求做，不出几星期，就会喜欢在听众面前讲话了。“你要真是办得到，”顾立区说，“那我可就要成为全国最快乐的人之一了。”顾立区先生果然来参加课程，并且进步神速。三个月后，卡耐基邀请他参加阿斯特饭店舞厅里的三千人聚会，并谈谈自己在训练中所获得的收益。他很抱歉不能参加，因为他事先已有约。但第二天他挂电话给卡耐基说：“我把约会取消了。我准备去参加那个聚会，并为你而讲演，这是我欠你的。我要告诉听众这个训练给我的帮助。我这么做，是希望借自己的故事来激励一些听众，让他们祛除残害他们生命的恐惧。”卡耐基说让他讲两分钟就行，结果对着三千人，他足足说了十多分钟。

　　类似的奇迹在卡耐基先生的演讲口才训练班上很多。许多人由于参加这项训练而改变了自己的命运。其中，有好多人在自己的岗位上获得了远远超过自己所希望的擢升，在商业上、事业上和社会上达于显赫的地位。也因为如此，卡耐基先生认为，在正确的时刻，一场演说就足以使大功告成。因为在这样一场演说中，受训者就可以借助别人的经验，克服不良心理，获得演讲的信心、勇气和技巧。

　　2、时刻不忘目标。

卡耐基认为，在演讲和口才训练中，受训者首先必须将自己投入未来的形象中，然后努力使其成为现实。这是每个人都必须做到的。我们可以想象自信与流畅的说话能力对于一个人有多么重要，想想因此而结交的朋友和在社交上获得的成功对于一个人的重要性，想想自己能力大增而在事业上所受的影响，可以说，它是在为我们的美好未来而辅路。“国家现金注册公司”理事会会长、联合国教科文组织主席艾林先生曾在《演说季刊》上，发表了一篇题为《演说与领导在事业上的关系》的文章，他指出：“干我们商业这行的历史中，不少人是借着讲坛上的杰出表现而蒙器重的。许多年前，有位青年，当时是堪萨斯州一处小分行的主管，在做了一场精彩无比的讲演之后，今天已是我们的副总裁，掌管业务。”

　　能够起立，从容不迫地娓娓而谈，将使你的前途不可限量。卡耐基学校有位毕业生亨利·柏莱史东先生，他是美国舍弗公司的总裁。他说：“与他人做有效的交谈，并且赢得他们的合作，是我们往上爬的人选中所积极追寻的一项能力。”想想当你信心十足，起身与听众共享自己的思想和感觉时得到的满足和舒畅。卡耐基说，他曾数度环球旅行，但是凭借语言的力量操纵全场听众的那种快乐，却是别的事物堪与比拟的，因为它会使人有一种力量感，一种强劲感。有个毕业生说：“开始说话前两分钟我宁可挨鞭子，就是开不了口；可是说到临结束前两分钟时，我又宁可吃枪子儿也不愿停下来。”现在就开始想像自己面对着观众。想着自己满怀信心，迈步向前，听听你开讲后全场鸦雀无声；感觉感觉在你发表高见之际听众的全神贯注；感受感受你离开讲台时掌声的温馨；并听听聚会结束后个别的听众对你的称赏。哈佛大学最杰出的心理学教授威廉·詹姆斯曾写下六句话。很可能对你一生发生深远的影响。这六句话，是阿里巴巴勇探宝穴的开门口决：“倘若你对某项结果足够关心，你自然一定会完成。如果你希望做好，你就会做好。若你期望致富，你便会致富。若是你想博学，你就会博学。只有那样，你才会真正地期盼这些事情，并一心一意地去做，而不会费许多心神再去胡思乱想其它不相干的杂事。”

　　学习有效地对人群说话，好处尚不止于可以做正式的公开讲演。事实上，就算你终生都不可能正式公开演说，接受这种训练的益处仍然是多方面的。举例来说：当众演说的训练，是通往建立自信的大道，因为你一旦发现自己能够起立，伶牙俐齿、头头是道地对人群说话，你在与人个别交谈时，必然就更具信心和勇气。许多男士和女士去上卡耐基的“有效说话”课程，主要是在社交场合之中感到害羞而不自在。当他们发现，自己能够站着和同事讲话心里不感到害怕时，他们便会觉得不自在是多么可笑，他们新培养出的泰然风度，令家人、朋友、事业伙伴和顾客刮目相看。许多人都是因为周围的人个性发生非凡的改变，才驱使他们去上卡耐基的训练课并获得成功的。

　如何提高口才(3)

　　这种型态的训练，也会在各方面影响到个性，不过并不是即时显露出来。卡耐基先生曾经问大卫·奥门医师，就心理和生理健康的观点而言，当众演说训练的益处何在？奥门医师说，回答这个问题，就好象是开个处方，这个处方就是：“尽力培养出一种能力，让别人能够看到你的脑海和心灵。学着在个人面前、在人群当中、在大众之前清晰地表达自己的思想和意念给别人。在你这样努力去做而不断进步时，便会发觉：你真正的自我，正在人们心目中塑造一种前所未有的形象，产生前所未有的震击。“从这份处方，你会收到双重好处。你学着对别人讲话时，你的自信心也会随之增强，而你整个人的性格也会愈来愈温和，愈来愈美好。这意味着你的情绪已渐入佳境，情绪既已渐入佳境，身体当然也就渐入佳境了。在我们现代世界里，不论男女老少，都得当众讲话。我个人并不清楚它在工、商业中究竟会给人带来什么利益，我只听说裨益无穷。可是，我确实知道它在健康上的益处。只要有机会，便对几个人或许多人说说话；你会愈说愈好，我自己就是这样；同时你会感到神清气爽，感到自己整而圆浑，这是你从前感受不到的。这是一种畅快、美妙的感觉，没有任何药丸子能予你这般的感受。”

　　现在，我们必须把眼光定在增加信心和做有效交谈的目标之上。从现在起，我们就要积极而非消极地想着，这样，我们的努力就不会白费，我们就能取得成功。当你发表演讲时，你一定要在自己在众人面前说话时，保持轻松乐观的态度。你一定要把决心印记在每个词句、每项行动上，倾全力培养这种能力。因为任何人若想迎接

语言挑战，达于辞简意赅的地步，就必须具备断然的决心。

　　有个人，现在他已高高地登上经营的阶梯，成为商界里的传奇人物，但是在大学时代，他初次起立讲话时，却因言辞不足而失败，老师指定的五分钟讲演，他讲不到一分钟，便脸色发白，噙着眼泪匆匆走下讲台。那个青年学生虽有那样的经历，却不肯让那样的失败击倒他。他立下决心要做个优秀的演说家，片刻不懈，最后终于成为政府的经济顾问，举世钦重，他就是蓝道尔。在他发人深思的许多本书中有一本《自由的信念》，提到当众讲演时写道：“我的讲演排得满满的，现身的场合有厂商协会的午、晚餐会，还有商务部、扶轮社、基金筹募会、校友会等。我曾经在密西根州的艾斯肯那巴发表爱国演说，于慷慨激昂中投身一次世界大战；我曾与米基·龙尼下乡做慈善讲演，与哈佛大学校长柯南和芝加哥大学校长胡钦斯下乡宣导教育；我甚至曾以极蹩脚的法语做过一场餐后演说。我想我了解听众要听的是什么，以及他们希望它被怎样地讲出来，对于堪当事业重任的人而言，这其中的窍门是：只要他愿意去学，没有什么学不会的。”

　　我与蓝道尔先生有同感。在努力成为有效的说话者的过程中，成功的意志是成败的关键所在。我若能看透你的心思，确知你的意志强度和你的思想的明朗或灰黯，我便能近乎明确地预测，你在改进沟通技巧上的进步会有多快。

　　在卡耐基训练班里，有个人一开始就不以做一名房屋建造商为满足，他要做“全美房屋建造协会”的发言人。他最想要做的是，在全国上下奔走，告诉人们他在房屋建造业中所遭遇的问题与获得的成就。他有死命的狂热，他想要谈论的，不只是地方性的问题，还包括全国性的问题，并且他对这些欲望绝非三心两意。他彻底地准备自己的讲演，仔细地练习，绝不错过一次上课的机会，哪怕是在一年里最忙碌的时节。他毫不含糊地依学生本分去做，结果他进步神速，连自己都感到吃惊。两个月的时间，他就已经成了班上的佼佼者，被选为该班班长。他的名字叫哈佛斯蒂。

约一年后，主持该班的教师这样写道：“我已经完全忘了俄亥俄州的哈佛斯蒂了。

一天早晨，用早餐的当儿我打开《维吉尼向导》，其中赫然有幅他的照片与一篇称誉他的报导。前一天晚上，他在地区建造商的盛大聚会中发表演说，依我看，他岂止是全国房屋建造协会的发言人而已，他其实就是会长哩。”

　　因此，要想成功，必须具备的条件就是：用欲望来提高热情，用毅力来磨平高山，以及相信自己一定会成功。在卡耐基演讲口才训练班里，有一个经久不变的规定，就是每个学生至少必须在同学面前讲演一次到二次。为什么？因为不当众说话，谁也学不会在大庭广众面前讲演的，就好比一个人不下水，便学不会游泳一样。你可以把有关当众讲演的著作都读遍，却依旧开不了口。书本只是能对读者起到一种指引作用，而读者要想有收获，还必须将书上的建议付诸实施才行。

　　当萧伯纳被问及他是如何学得声势夺人地当众演说时，他答道：“我是以自己学会溜冰的方法来做的——我固执地、一个劲地让自己出丑，直到我习以为常。”在年轻时，萧伯纳是伦敦最胆怯的人之一，他去拜访别人时，常常是在河堤上走了二十分钟或更多的时间以后，才壮起胆子去敲人家的门。对于这一点，就连他自己也承认：“很少有人象我这样为着单纯的胆小而痛苦，或极度地为它感到羞耻。”后来，他无意间用了、最快、最有把握的方法来克服羞怯、胆小和恐惧。他决心把弱点变成自己劲的优点。他加入伦敦的一个辩论学会，每逢有公众讨论的聚会，他必定参加。并且，他还全心投入社会运动，四出讲演，结果，他成了二十世纪上半叶信心、最出色的演说家之一。

　如何提高口才(4)

　　说话的机会随处皆有，如果有可能，你不妨参加一个社会组织，志愿从事需要你讲话的职务。在公众聚会里，你要勇敢地站起身来，使自己出个头，哪怕是附议也好。在参加各种会议时，千万别去敬陪末座，而要洒脱一些。另外，还应当参加相应的团体活动，并活跃地参加各种聚会。我们只要多留心往周围的事情，便会发现，没有哪种商业、社交、政治、事业甚至邻里间的活动是你不必举步向前、开口说话的。如果我们不去主动地开口说话，并且抓住一切机会不停地说，我们永远不会有进步，也永远不知道自己会有怎样的进步。

　　在口才训练中，一方面是训练演讲口才，一方面是训练谈判口才。在演讲和谈判中，都必须适时地借鉴别人的经验，因为一个人的经历是有限的，他不可能经历所有的事情，而别人的经验如果借鉴得当，对自己的进步也是很有帮助的。对别人进行演讲，与别人进行谈判，还必须尽可能了解有关别人的情况，包括文化背景、生活习惯、历史传统、性格秉性、爱恶嗜好等，切不可莽撞死板，让别人觉得不通情理。针对各国的不同情况，应当采取不同的演讲方式和演讲内容，因为不同的国家具有不同的文化背景和历史渊源，由此也影响到各国会有不同的演讲方式、谈判方式及表达特点。谈判桌上所表现出来的就是不同的文化景观和行为方式以及各式各样的观念特征。下面，我们就简要地介绍一下欧美各国以及亚洲国家在谈判中体现出的观念行为方面的差异。

　　在对德国人进行演讲、与德国人进行谈判时，应当注意到，德国是一个充满理性的国家。德国人做任何事情都一丝不苟，细心谨慎，他们会把每一个细节、每一步计划都设计得十分周密，并且一步一步地去完成它。德国的谈判方式显得很特别，他们的准备工作往往做得十分充分，一切都尽量达到完美无缺。这与他们的民族性格是相符的。德国人不喜欢含糊其辞，躲躲闪闪。如果他们希望达成这笔交易，就会明确表示自己的意愿，愿意通过谈判来取得合作。在这之中，对于如何交易、谈判的实质问题、中心议题以及要达到一个什么样的目标，德国人都会加以详细考虑，并拟出一份完备的计划表，在谈判的过程中按照这份计划表一步步地去实现。德国人在谈判中比较固执己见，不喜欢让步。例如，如果德国人在谈判中已经提出了产品的价格，那么这个价格往往难以改变，因为德国人是经过深思熟虑才提出的，他们会极力坚持自己的意见，你要想讨价会难上加难。所以，与德国人打交道，必须要有充分准备，做好打一场攻坚战的思想准备。在实际的谈判过程中，在谈判的实质问题上先行一步，比如产品价格，抢在德国人之前谈出自己的意图，并表明立场，这也可算是对德国人的一种试探。德国人比较聪明，一旦进入实质性谈判，他们善于占据主动，并按自己的意愿把谈判引入最终阶段。

　　在对北欧人进行演讲、与北欧人进行谈判时，应当注意到，北欧人在谈判中一般都显得比较随和、平静，他们在谈判中不易激动，常常沉默寡言，在不该谈论的时候决不主动表术自己的意见。他们讲话大都慢条斯理，然而有条不紊。北欧人这种谈判方式的优点是不易被对方窥破秘密，在接下去的谈判中可以把自己的立场慢慢展示出来。它的缺点是，如果所面对的是咄咄逼人的对方，就比较容易被对方压服，不利于提出谈判筹码，也就不利于展开自己的观点。不过，北欧人在谈判桌上一般不玩花样，他们的态度通常比较坦率而客观公正。他们会向你表明他们对这场谈判

的立场和态度以及相关的一切情况，以此显示其诚意。在谈判进行之中，如果出现一些障碍，北欧人不是绕开它，而是提出一些建议性意见，做出一些有益的努力，使谈判的气氛重新开始好转。同时，北欧人通常也不会去威胁对方，他们往往提出许多富有建议性的意见以供参考。他们不像法国人那样固执己见，斤斤计较，也不像美国人那样气势汹汹，总想为自己赚取更大的利益。所以，当我们与北欧人谈判时，是投桃报李，以诚相待，不要过于死板，也不必拘泥于某一问题而拖延谈判，使得谈判出现障碍。对北欧人应该采取灵活而有效的措施，积极寻找达成协议的途径。因为对方是值得信赖的，所以我们就应充满信心地把事情谈好

　　在对美国人进行演讲、与美国人进行谈判时，也应当充分了解美国人的特点。在第二次世界大战之后，美国成为超级大国，不可一世。一些美国人也把这种嚣张气势带到了谈判桌上。他们往往对对方不屑一顾，好象他们就是天生的主人。谈判本来就是双方的事情，必须互相尊重、理解，但是伴随着美国人而来的往往是威压、恐吓、不尊重、警告等强硬态度。这不但令亚洲人反感和不能接受，甚至连欧洲人也皱眉，表示不可理喻。一位评论家这样批评一些美国人的谈判方式：“美国总统的顾问们颇有火药味。他们就像核弹一样容易爆炸，却根本不具有谈判的知识。往往没弄清谈判的实质问题，就对谈判中大家应遵守的原则不屑一顾。可是，他们却信心十足地奔波于各种谈判桌前。”由此可见，一些美国人相对而言更崇拜力量，并且不怀疑他们的这套思维方式可以通行世界，在世界的各个角落发生影响，认为只有自己的决定才是正确的，根本不愿去听对方的陈述。这样，他们往往使得谈判气氛紧张、难以进行。与一些美国人谈判通常是件极不愉快的事情，因为你不得不耐心听他们的强辞夺理，你也不得不去忍受他们的蛮横无礼。由于这份合同你是需要的，即使场面无法忍受，你也必须忍受，因为你赚他们的钱，不管怎样，先赚了再说吧。因此，与一些美国人打交道，首先就要有充分的思想准备，是宽怀大度、机敏果断、以柔克刚。一些美国人谈判喜欢用“不”字，这样的事常常发生在当他犹豫不决之时。他不喜欢说：“等等，让我想想。”而是干脆地用“不”字加以拒绝。这些人所表现出的最明显特征是虚张声势和强硬态度。一些美国人喜欢夸张，因为他们总是自高自大，自以为是。所以，他们的话不可全信，一切都要在拥有了真凭实据之后才能作出判断。一些美国人的强硬手段往往令人发笑，他们显得毫无风度可言。一群山姆大叔一面猛捶桌子，一面大吼大叫，滔滔不绝地陈述自己的优势，产品性能如何可靠，价格如何优惠，等等。当然，性能的可靠仅仅是以他们自己的观点来看的，价格的优惠也是可以比较出来的。如果这些不能奏效，那么对簿公堂，通知谈判破裂以至发出最后通牒，这些都是他们的一贯做法。美国式的谈判之所以出现这种情况，与一些美国人的性格特点有关。美国人的个人主义情绪十分浓厚，一些人一切以自我为中心。这种意识上的自我中心论，在行动上体现出来就是不择手段地利用他人的成果达到自己的目的，甚至不惜牺牲他人。别人在他们眼里根本无足轻重，他们也不顾忌别人的自尊心。如果有谁在竞争中失败了，美国人会认为他们自己做得不够，自己表现得不够，他们会认为他应该重整旗鼓，以期在下一轮的竞争中反败为胜。

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！