



卡耐基

◆ 卡耐基培训学校推荐读本
◆ 卡耐基作品最权威译本

当众演讲的艺术

(美) 戴尔·卡耐基 著 肖文健 马剑涛 编译

HOW TO BECOME A PUBLIC SPEAKER

★《财富》杂志推荐的八本人生必读书之一 ★《时代》周刊权威选出的十大演讲经典之首

邱吉尔、斯大林、马丁·路德·金、林肯、史蒂夫·乔布斯
等演说家都一直践行的演讲真理！

中国华侨出版社

卡耐基

◆ 卡耐基培训学校推荐读本
◆ 卡耐基作品最权威译本

当众演讲的艺术

(美) 戴尔·卡耐基◎著 肖文键 马剑涛◎编译

HOW TO BECOME
A PUBLIC SPEAKER



卡耐基是我提升领域的先行者。他关于演讲技能的观点影响了无数人。今天，我们仍能从中受益匪浅。华盛顿一家报纸曾这样评价卡耐基先生：“一千万人受到他的影响。他的这些哲理如文明一样古老，如‘十诫’一样简明。但是对于人们在这个狂乱的时代里获得快乐和成就极有帮助。”……

本书不仅是一本教你如何发出悦耳之声、吐出完美之词的演讲技巧指南，更是一本教你如何建立自信、提高自己的表达能力，并通过有效的演讲来扩大自己的影响力。一本由内而外，真正让你脱胎换骨的书。

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基当众演讲的艺术 / (美) 戴尔·卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 肖文键, 马剑涛编译. — 北京: 中国华侨出版社, 2012. 9

ISBN 978-7-5113-2880-9

I. ①卡… II. ①卡…②肖…③马… III. ①演讲-通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第207522号

•卡耐基当众演讲的艺术

著 者 / (美) 戴尔·卡耐基 (Carnegie, D.)

编 译 / 肖文键 马剑涛

责任编辑 / 支惠琴

责任校对 / 志 刚

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 1/16开 印张 / 14.5 字数 / 250千

印 刷 / 北京中振源印务有限公司

版 次 / 2012年10月第1版 2012年10月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2880-9

定 价 / 32.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成大厦3层 邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



戴尔·卡耐基（Dale Carnegie，1888—1955年）是美国著名的成人教育家和人际关系学家，20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。卡耐基先生的人生道路历经坎坷，这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔激情的人将会取得惊人的成就。

在大学期间，戴尔·卡耐基发现名望最高的人都是那些足球或棒球运动员，此外还有辩论和演讲比赛中获奖的人。他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面出人头地。为此他做了好几个月的准备，在马背上练习，挤牛奶时也不放弃。然而，尽管卡耐基做好了充分的准备，起初还是接连遭受失败。但是，他坚持了下来，并在后来出现了转变——他开始在演讲中获胜。就这样，在此后的演讲比赛中，他几乎每次都能赢得对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，卡耐基开始给一些成人大学上函授课。虽然他投入了大量的激情和活力在工作中，事业却没有丝毫进展。他有些失望，有一次，他在大白天竟然躺在宾馆的床上痛哭流涕。就这样，他历经周折，并从事过推销员、演员、作家等各种工作来维持生活。后来，他认真总结，发掘自身的优点和优势，曾竭尽全力说服了纽约青年基督教协会，让他为当地的商业界人士开设一门演讲课。结果，他成功了。卡耐基的课程越开规模越大，他的声名远扬，并当起了巡回演讲训练导师。他经常来往穿梭于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

哈佛大学著名心理学家与哲学家威廉·詹姆士教授认为，普通人只开发了蕴藏于自己体内1/10的能力。卡耐基正是在发掘他们蕴藏的才能，在成人教育中创造了一种最重要的运动。卡耐基说，任何人一旦生气之后，就会言辞巧捷，变得很会说话。即使一个最笨嘴笨舌的人在被别人打倒后，他也会立即站起来与你理论，而且一点都不亚于第一流的演讲家。因此，只要拥有自信，内心有表达的冲动的話，那么你也一定会说得十分动人。这就是卡耐基创办的培



训班所要教会人们的课程。

卡耐基所教授的东西都是无数美国人渴求的东西。他最初设立的就是一种演讲术的课程，前来听讲的也都是商界人士，其中有许多人已经三十多年没有进过教室。大部分人的学费还都是分期付款的，他们来上卡耐基培训班的目的就是获得结果，而且要很快地获得——次日便能在商业面洽及团体谈话上大获全胜。为了满足人们的这些需求，卡耐基先生发明了一种特殊的训练方法——一种集演讲术、推销术、人际关系以及实用的心理学的惊人混合。它不受死板的规则所拘束，而且非常实用和有趣。每次课程结束后，班中的人还会自己组织一个俱乐部，每2周集会一次，这样持续了多年。还常有人驾车疾行50里或100里来上课。有一个学生更是坚持不懈地每星期从芝加哥来纽约听卡耐基先生的培训课。

35年来，美国的出版界曾出版过二十多万种图书，但是这些图书大都很枯燥无味，有许多都是赔本买卖。就是在这种市场行情下，戴尔·卡耐基仍然决定出版图书。一位大书店的经理非常疑惑不解地问卡耐基先生：“在这种情况下为什么还要出书呢？”

“因为要告诉更多的人如何开发原本拥有、但却不曾利用的潜能！”——这正是卡耐基先生的目的，也是本书的目的。

卡耐基获得了成功，他也因此享誉全世界，被人们誉为“除了自由女神像，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国”。

开发你所拥有但却不曾利用的潜能，这正是本书要教会你的东西。哈佛大学著名教授詹姆斯曾这样说：“和我们所应该取得的成就相比，我们只是处于半醒的状态。现在我们只利用了我们身心资源的很小一部分。从广义上来说，人类现在还只是生活在自身潜能远远没有得到开发的狭小天地中。人类具有各种潜力，但却不曾开发和利用。”卡耐基曾坦言，这些年来他维持生活的，不是靠教授演讲术的收入，那不过是偶然而已。他说，他主要的工作是帮助人们，怎样展示他们的勇气，克服自身的恐惧。通过本书的强化训练，可以强化你的勇气、自信和热情，并很自然地将所学应用到私人谈话中，你将会发现，当众演讲将不是一件难事，自己也将可以展现魅力口才。

“不要犹豫，请立刻阅读！这是改变你一生的机会！”

目录 | CONTENTS

HOW TO BECOME A PUBLIC SPEAKER

第一章

当众演讲需要具备的条件

- ◆ 当众演讲其实很简单 // 002
- ◆ 当众演讲，你欠缺的是什么 // 006
- ◆ 要相信自己有演讲的潜能 // 010
- ◆ 要有持之以恒的决心 // 015
- ◆ 演讲前做足准备 // 017
- ◆ 让自己的行动充满信心 // 017
- ◆ 要反复不断地演练 // 019

第二章

精彩的演讲在于储备

- ◆ 让你的大脑多多储备“食粮” // 022
- ◆ 善于利用你的眼睛 // 023
- ◆ 善于利用你的大脑 // 024
- ◆ 养成读书记笔记的习惯 // 025
- ◆ 养成查阅参考书的习惯 // 029
- ◆ 忠实地寻找恰当的用语 // 030

第三章

自信得益于充足的准备

- ◆ 演讲准备的正确途径 // 034
- ◆ 演讲准备究竟是什么 // 036



- ◆ 布朗主任的睿智建议 // 037
- ◆ 林肯是如何准备他的演讲的 // 039
- ◆ 如何准备你的演讲 // 042
- ◆ 储备能力的秘诀 // 045

第四章 演讲通常采用的几种方法

- ◆ 朗读演讲稿 // 048
- ◆ 熟记演讲稿直到脱稿演讲 // 050
- ◆ 用笔记来进行演讲 // 051
- ◆ 即兴演讲 // 053
- ◆ 综合演讲的方式 // 054

第五章 著名的演讲家如何准备演讲

- ◆ 成功的演讲绝不是一场盲目的演讲 // 056
- ◆ 酝酿一篇获奖的演讲 // 057
- ◆ 肯沃尔博士设计演讲的方法 // 061
- ◆ 演讲家构造演讲稿的方法 // 062
- ◆ 在演讲时，可借助于讲稿吗 // 065
- ◆ 不要死记硬背演讲 // 066
- ◆ 在阿帕马特斯时的格兰特 // 066
- ◆ 农场主眼中的“懒惰”林肯 // 067

第六章 增强你的记忆力

- ◆ 他们未曾留意一棵樱桃树 // 070
- ◆ 林肯为什么大声朗读 // 071
- ◆ 这种重复记忆最有意义 // 075

- ◆ 威廉·詹姆斯揭示良好记忆之奥妙 // 076
- ◆ 如何把事实组织起来 // 077
- ◆ 如何记忆日期 // 078
- ◆ 如何记忆演讲中的要点 // 079
- ◆ 如何应对演讲中的意外 // 080

第七章 打造你独特的演讲气质

- ◆ 如何在演讲中充分展现气质 // 084
- ◆ 当众演讲场合的形象打造 // 085
- ◆ 为什么有的演讲者更具吸引力 // 090
- ◆ 衣着打扮对演讲者的影响 // 091
- ◆ 格兰特生命中的一个遗憾 // 092
- ◆ 要把听众集中起来 // 093
- ◆ 清新的空气如此美好 // 094
- ◆ 让光线照亮你的脸 // 095
- ◆ 在讲台上不要乱放东西 // 095
- ◆ 不要让嘉宾同在讲台上 // 096
- ◆ 就座的艺术 // 097
- ◆ 保持镇静 // 098
- ◆ 切忌荒谬的肢体语言 // 099
- ◆ 一些有意义的建议 // 102

第八章 瞬间吸引住听众的方法

- ◆ 如何开头也是一门技巧 // 104
- ◆ 一场演讲的精彩往往始于首 // 105
- ◆ 以所谓的幽默故事开场 // 108
- ◆ 不要以道歉开始 // 111
- ◆ 激发好奇心 // 112



- ◆ 不妨以故事作为演讲的开始 // 114
- ◆ 以一个具体的事例开始 // 115
- ◆ 运用展示的方法 // 116
- ◆ 运用提问题的方法 // 116
- ◆ 以杰出人物的话语开始 // 117
- ◆ 要根据听众的兴趣确定演讲题目 // 118
- ◆ 令人震惊的事实所具有的吸引力 // 119
- ◆ 貌似随意的演讲开头的价值 // 121

第九章 给听众一个完美的收场

- ◆ 结尾工作是最难处理的一个环节 // 124
- ◆ 要总结演讲要点 // 128
- ◆ 呼吁采取某种措施 // 129
- ◆ 运用简洁而诚挚的赞美 // 130
- ◆ 运用幽默的结尾 // 130
- ◆ 运用押韵的方法 // 131
- ◆ 在高潮处戛然而止 // 132
- ◆ 要使自己的演讲简明扼要 // 134
- ◆ 失败的收尾将会让人感觉遗憾 // 136

第十章 如何让演讲的意图清晰呈现

- ◆ 不能清晰表达你的意图就意味着失败 // 140
- ◆ 竭力避免使用专业术语 // 142
- ◆ 林肯清晰表达的方法 // 143
- ◆ 要充分利用视觉 // 145
- ◆ 洛克菲勒先生桌上的硬币 // 146
- ◆ 善于运用不同词汇重申你的要点 // 147
- ◆ 运用泛泛的说明和具体的例证 // 148

- ◆ 不要效仿那高山上的山羊 // 149

第十一章 如何激发听众的兴趣

- ◆ 人人都能快速掌握的说话技巧 // 152
- ◆ 让听众参与到你的说话中 // 156
- ◆ 用你的激情点燃现场的气氛 // 160
- ◆ 成功在于让听众有深刻的体验 // 163
- ◆ 如此，完美地表达自己的思想 // 168
- ◆ 世上最令人感兴趣的三样事物 // 171
- ◆ 如何成为一个优秀的谈话伙伴 // 173
- ◆ 赢得二百万人认可的思想 // 173
- ◆ 令人聚精会神的演讲素材 // 174
- ◆ 要使演讲具体化 // 177
- ◆ 使用在人们头脑中创造出图景的措辞 // 179
- ◆ 通过对比激发听众的兴趣 // 180
- ◆ 兴趣是可以相互影响的 // 181

第十二章 演讲的重要细节——润饰语言

- ◆ 语言的魅力可以助你成功 // 184
- ◆ 马克·吐温语言魅力的源泉 // 185
- ◆ 单词背后的浪漫故事 // 187
- ◆ 一句话重复修改一百零四次 // 189
- ◆ 摒弃陈腐的修辞 // 191

第十三章 成功演讲的要素

- ◆ 持之以恒的必要性 // 194



- ◆ 要确立永恒的目标 // 194
- ◆ 努力终有回报 // 196
- ◆ 攀登“凯瑟” // 197
- ◆ 取胜的意志和决心 // 198

第十四章 优秀演讲的奥妙

- ◆ 优秀的演讲在于完美的表达 // 202
- ◆ 演讲究竟是什么 // 203
- ◆ 优秀演讲的奥妙 // 204
- ◆ 亨利·福特的建议 // 205
- ◆ 演讲中的发声要点 // 208
- ◆ 演讲后如此解答听众的问题 // 213

附录： 精彩演讲实录

- ◆ 同盟最后的日子（节选） // 218
- ◆ 欢迎来到科苏特（节选） // 219
- ◆ 大学的影响（节选） // 219
- ◆ 歌颂加菲尔德 // 220
- ◆ 歌颂李（节选） // 221

第一章

当众演讲需要具备的条件

HOW TO BECOME A PUBLIC SPEAKER



人们羡慕那些用演讲征服世界的人，比如林肯、萧伯纳等著名的演说家，但是人们却一致地认为，自己没有能力像他们那样，至少这辈子已经不可能。

实际上，无论处在何种情况下，绝没有哪个人是天生的演说家。在历史上的有些时期，演讲曾经作为一门精致的艺术，需要遵守严谨的修辞法和采取优雅的演说方式。这种难度使得人们如果想要成为一个出色的大众演说家的话，就需要付出异常艰苦的努力。但是现在，我们却把当众演讲看成是一种扩大的交谈。在宴会上、教堂中或看电视、听收音机时，我们希望听到的是率直的言语、依照常理的构思，而不是夸夸其谈的、生硬的演说。

因此，当众演讲已不再是一门需要付出像以前那样的努力才能掌握的艺术了。它像平常说话一样轻而易举，只需要遵循一些简单的规则就行。



◆当众演讲其实很简单

人们羡慕那些用演说征服世界的人，比如林肯、萧伯纳等著名的演说家，但是人们却一致地认为，自己没有能力像他们那样，至少这辈子已经不可能。实际上，无论处在何种情况下，绝没有哪个人是天生的演说家。

人们总是对当众演讲心生恐惧，当要求对方当众演讲时，他们会因紧张而颤抖。但是，在历史上的有些时期，演讲曾经作为一门精致的艺术非常盛行。当众演讲？这没有什么。

能够从容不迫地当众发表成功的演说，或者能够在众多人面前侃侃而谈，将使你的前途不可估量。因此，那些想要取得成功的人都会努力让自己当众演讲的能力得到提高。当然，人们如果想要成为一个出色的大众演说家的话，就需要付出异常艰苦的努力。但是现在，我们却把当众演说看成是一种扩大的交谈。在宴会上、教堂中或看电视、听收音机时，我们希望听到的是率直的言语、依照常理的构思，而不是夸夸其谈的、生硬的演说。

因此，当众演说已不再是一门需要付出像以前那样的努力才能掌握的艺术了。它像平常说话一样轻而易举，只需要遵循一些简单的规则就行。如果说，当众演讲有什么简单而有效的方法呢？这是一个很难回答的问题。根据多年的经验，我认为，要想取得当众演讲的成功，至少应该注意以下三个方面。

一、用与自己有关的素材

演说只有加入了自己的切身体会才能更具有吸引力，也才能把演讲说得

更精彩。

不久前，卡耐基口才训练班的老师和学生们在芝加哥的康拉德希尔顿饭店座谈。座谈进行的时候，一位学员站了起来，用慷慨激昂的语调当众说道：

“我认为，自由、平等、博爱是人类最伟大的思想。一旦没有了自由，生命便失去了意义。我们可以试想一下，如果我们的行动处处受到限制，那将是一种多么糟糕的生活！”

老师制止了这位学员的话，问他为什么要谈论这个话题，为什么会有这样的结论，能不能就这个话题谈一下他的切身感受。接下来，这位学员就说到了一个发生在自己身上的惊心动魄的故事。

他曾经是法国的一名地下工作者，亲身经历了纳粹党的严酷统治。他和他的家人，曾经遭到纳粹党的迫害和凌辱。他们十分惊险地逃过了纳粹党秘密警察的追杀，在历尽千辛万苦后终于到了美国。最后他说：“今天，我自由地从密歇根大街来到这家饭店，大摇大摆地从一个警察身边走过。当我到达酒店的时候，并没有被要求出示身份证明。等座谈结束的时候，我可以去任何我想去的地方。因此，请大家相信，自由是值得争取的。”他的话引起了一阵雷鸣般的掌声。

这位学员能够把这样空洞、严肃的话题讲得如此吸引人，正是因为他加入了自已的亲身经历。所以，如果你想要取得当众演讲的成功的话，最好的说话题材是你自己的亲身经历。

假使你亲身经历过一件事，或者你经过思考之后，使它成为了你的一部分，可以肯定这个话题是适合你的。你可以回忆过去，从自己的经历中寻找有意义、给你留下了深刻印象的事情。它们可以是个人的成长历程、个人的奋斗故事、个人爱好、专业领域的知识、不同寻常的经历，或者是个人信仰和信念。这些是听众最欣赏的题目，从而对听众也最有吸引力。

如果你在讲话中阐明了生命对你的启示，我想你会拥有很多的听众。当然，这个观点并不是那么容易就会被说话者们接受的；正好相反，他们往往会回避个人的经验，因为这些东西太琐碎和狭隘了。他们喜欢讲一些一般性的概念或哲理，而实际上，这些东西更加不容易让人接受。人们喜欢新闻，可是你拿出社论来给他们看，他们怎么会喜欢呢？即使人们喜欢社论，也不应该由你



来讲，他们会去请一个记者来讲。因此，如果可能的话，你还是谈谈生命对你的启示吧！只要讲得好，听众会很喜欢你的。

你千万不要以为这些话题太个人化了，或者太轻微了，听众不会喜欢听。事实上，正是这样的话题才能使听众感到快乐，让大家感动。

二、充满说话的激情

记得1926年的时候，我参加了日内瓦国际联盟第7次会议。一开始的几个演讲者使会议变得死气沉沉，他们几乎就是在读他们自己的演讲稿。接着，由加拿大乔治·佛斯坦爵士上台演讲，他并没有带任何手稿和纸条。他在整场演讲过程中充满了激情，经常使用各种手势，看起来非常诚挚。

看得出来，他投入到自己所述说的内容当中去了。他诚心诚意地表达了自己的观点，并且希望听众也能相信他。他把这些信息表达得非常清晰和明确。

并不是所有你有资格谈论的话题都一定能够吸引听众。比如，我是一个天天干家务的勤劳的男人，我当然有资格谈论拖地的事情。可是，我对拖地并没有热情，事实上我根本不愿提它，我能把这个话题讲好吗？但是，当一些家庭主妇来谈论这个话题的时候，她们似乎对之有无穷的兴趣，在说起这个话题时也十分投入，充满了激情。所以她们会说得分外精彩。

有感染力的演说，是因为演讲者本身就对演讲充满了激情；而那些对自己的演讲没有多大热情的人，看起来总是不那么可信。

美国著名的演说家福胜·J. 辛主教一开始也并没有明白这个道理。

福胜·J. 辛主教在读书的时候，有幸成为了学院辩论队的队员。但是有一天，他们的辩论教授把他叫到了自己的办公室，狠狠地批评了他一顿。

“你真是差劲！”那位教授毫不留情地说，“从没有一个人像你这样发表自己的意见。”

他指的是福胜不久前发表的一次演说。福胜正想解释，这时，教授要求他照着那段演说词重新讲一遍。福胜照着做了，这花了他差不多一个小时的时间。教授问他：

“你现在知道为什么这么差劲了吗？”

福胜一下子并没有领悟过来。于是，教授更加恼火，对福胜说：“你再复

述一遍！”

福胜不得已，又照着原稿复述了一个小时，最后，他都已经筋疲力尽了。教授问他：“现在知道了吧？”福胜说：“是的。”

这两个半小时的谈话让福胜印象深刻，他把自己悟出的道理铭记在心。这个道理就是：把自己融入演讲之中。所以，在你打算进行当众演讲之前，最好先确认自己对所讲的内容是否充满激情。如果你不能做到这一点，那么最好是换个能够让你有激情的题材。

三、与听众共鸣

一场演讲由演讲者、演讲内容和听众三个要素构成，任何一方面要素的问题都会导致演讲的失败。前面介绍的两个方面，讨论了演讲者和演讲内容之间的关系。但是，要想取得成功的演讲，只有得到听众的认可才算真正的完成，这也就是说我们要注意与听众共鸣。

高明的演讲者绝不会以自我为中心，而会以听众为中心。他们总是热切地希望听众能同意他的观点，能和他产生同样的感觉，他不仅希望自己热情，也希望把这种热情传达给听众。这个道理听起来似乎很简单，但是实行起来却很难。

在推行节俭活动的时候，我曾经对美国银行学会纽约分会的部分职员进行演讲训练。其中有一位学员遇到了困难：他发现无论自己怎么努力，都无法调动听众的积极性，也无法与听众沟通。我对他说，纽约85%的过世的人，身后都没有留下分文给他们的家人；只有3.3%的人留下了1万美元或者更多。因此，他所讲的内容是帮助听众进行准备，以便他们能够老来衣食无忧，并且留给妻儿安全的保障。他所要做的事情是，让听众知道他所说的东西对他们确实很有帮助。

他对此进行了深入而细致的思考，终于认识到了与听众共鸣的重要性。于是，当他在演讲的时候，就尽量找到听众感兴趣的东西，并且与他们就这方面进行积极的沟通。这样，他最后终于取得了成功。

上面三种方法就是我总结出的非常基本的方法，它们确实能够帮助我们更好地当众演讲。要想练习和掌握好说话技能，一定要经由自身的实践，所以，这些具体的方法也是应该由你自己的经验中获得的。



◆当众演讲，你欠缺的是什么

在你当众演讲前，是否发觉自己的心跳加剧、颤抖、流汗、口干舌燥？如果你有这些症状就表明你已经开始怯场——当然还会有其他症状。是的，“怯场”这个词本身就会让我们紧张，之所以会如此，正因为我们内心的不安之感，缺乏勇气和自信。

只有做好充分准备的演讲者，才能具备完全的自信。这好比上战场却带着不能用的武器，而且不带半点儿弹药，又何谈打胜仗呢？扔掉讲话稿或许会忘掉其中几点，说起来也有些散乱，但至少会更有人情味。林肯就曾说过：“我不喜欢听枯燥乏味的讲话。当我听人讲话时，我喜欢他像在跟蜜蜂搏斗一样。”

在纽约市一个培训班的毕业聚会上，有一个毕业生面对大约200人，坦诚地说：“卡耐基先生，我5年前来到你演讲的饭店门口，却不敢进去。因为我害怕如果进去参加了训练班，就要当众演讲。因此我的手一直放在门把手上，不敢推门进去；最后，我选择转身离开。当时我若知道你能让我轻易地克服恐惧，我想我就不会浪费这5年的大好时光了。”

他说这些话的时候，显得特别轻松自信。我想，这个人一定能通过他所学到的语言表达能力和自信心，提高他处理事务的能力。作为他的老师，看到他能勇敢地面对恐惧并且战胜它，我当然十分高兴。想想看，如果他在5年或10年前就战胜了恐惧，那么他现在肯定会获得更多的成功和更多的快乐。

你要记住，你必须成功，你必定能够成功。为了培养信心和勇气，当你面对听众的时候，不妨表现得好像真的具有那种信心和勇气一样。相信积极的心理暗示，借助别人的经验等方法，对你克服怯场也会有很大的帮助。

爱默生曾说过：“和任何其他事物相比，恐惧更能击垮人。”这是一个多么让人无奈的事实啊！1912年我刚开始进行成人教育时，一点也不知道这项训