

書叢功成年青

術功成與術講演

著原基耐卡爾代·美

行印社版出合綜

書叢功成年青

術功成與術講演

著原基耐卡爾代·美



行印社版出合綜

演講術與成功術

目次

第一章 勇氣與自信之養成.....	一
起首先存一種強烈不撓的欲求。對你要講的話應有從頭至尾的明瞭。大膽做去。練習！練習！練習！	
第二章 自信力與預備.....	一三
預備演說的正當方法。一篇決不會失敗的演說。預備的意義究竟是甚麼。布郎博士的忠告。林肯如何預備他的演說。怎樣預備你的演說。充實演說能力的秘訣。	
第三章 著名演說家的演說預備法.....	二八
一篇得獎的演說結構。康維爾博士如何計劃他的演說。畢弗瑞芝的演說結構法。威爾遜的演說預備法。整理你的演說草稿。你在演說時應否帶草稿。不要逐字強記。怎樣選句。幾位著名演說家的經歷。飛來伯賈波林以練習演說為消遣。	
第四章 記憶力之增進.....	四一
視而不見的原因。林肯因何高聲朗誦。馬克吐溫的幫助記憶法。何種複習最為有效。詹姆士教授解釋良好記憶力的秘訣。怎樣把你的事實聯在一起。怎麼記憶年代。怎樣記住你的演說要點。演說忘辭的救急辦法。我們不能把一切都記住。	
第五章 如何吸引聽眾的注意.....	五三
須有一些急欲講出的話。一個成功的秘訣。林肯勝訟的一篇演說。動作誠懇。聽眾疲倦時當如何做。	

少用道歉與無力的字句。愛你的聽衆。

第六章 演說成功之要素

堅毅之重要。始終如一。無不成功之努力。讓我舉一件實在的例子。登山之例。獲得勝利的意志。

六六

第七章 演說表達優美的秘訣

何謂講述？演說講述的秘訣。汽車大王福特的忠告。你在衆人之前講話時如此做否？一，以語氣的輕重分別字句的輕重。二，變更你的音調。三，變更你講話的速度。四，在重要的意思前後略停。

七四

第八章 講壇姿勢與個性

一位演說家可以比另一位能招引更多的聽衆。你怎樣受服裝的影響？葛蘭特將軍一生中的遺憾之一。「甚至在我們演講之前就被斷定了成功失敗」。使你的聽衆緊聚在一起。演講的地方空氣應流通。應有充足的光線照在你臉上。講臺上勿放零亂廢物。講臺上不可坐有別人。演講人坐的藝術。身首的姿勢。荒謬奇異的姿勢教授法。一些對你有幫助的建議。

八六

第九章 如何開始演說

當心起頭不要講幽默的故事。演講開頭不可說道歉的話。第一句！第一句！第一句！引起聽衆的好奇心。何不以一段故事做演講的開端？。以明確的實例爲開端。拿一件實物給人們看。提出一個問題。何不開始先引用名人說過的話呢？使你的題材與聽衆有極密切的關係。以驚人的事實引起注意。一種偶然的開端的價值。

一〇二

第十章 立刻抓住聽衆的精神

一一七

一滴蜜可多捕得蒼蠅。美國上議員羅治所採的方法。最佳的論辯像是解說。潘瑞克亨利怎樣發表他那篇激烈的演說。莎士比亞所寫最精彩的一篇演說

第十一章 如何結束演說……………一三九

總結你的要點。結論訴請聽衆實行。簡潔誠懇的稱讚語。一個幽默的結束。結尾引用詩文名句。階升法。演說勿冗長在你講至最佳處就停止。

第十二章 如何使演說意義清晰……………一五〇

用比喻幫助清晰。避免用專門名詞。林肯講話清晰的秘訣。多訴諸視覺。煤油大王所用的方法。用不同的字句重述你的主要意見。用一般的解說和特殊的例證。不要同山羊賽跑。

第十三章 如何感動並說服聽衆……………一六四

我們的主要問題。心理學上的有效建議。把你想使人們相信的比作他們所已信的。聖保羅的機敏。使小數目似大而大數目似小。如何使數字打動人。重加陳述的用途。一般的說明與特殊的例證。累積的原理。圖表比較法。用有權威的人之言作你後盾。

第十四章 如何使聽衆感覺興趣……………一八一

硫酸對你日常生活之影響。世界上三種最有興趣的事情。怎樣成爲一個漂亮的談話家。一個獲得二百萬讀者的意見。康維爾博士怎樣引起百萬聽衆的興趣。永遠引人注意的演說材料。要具體確實構成如畫的字句。興趣是具有感染性的。

第十五章 如何使人樂意實行……………一九五

使你值得被信任。講你自己親身經驗。被恰當的介紹。熱誠可以感人。教聽衆尊敬你的意見的價值。使一種欲求克服他種欲求。決定吾人行動的欲望。宗教的動機。本書作者利用這方法是否成功。

第十六章 改善你的辭句……………二〇八

第一章 勇氣與自信之養成

「勇氣是男子漢的主要品性」——丹尼爾·韋伯斯特。

「以懼怕的目光向前瞻望是決不安全的」——哈力曼。

「永勿聽信你的懼怕」——傑克森。

「假如你使自己相信你能作某件事，只要不是決不可能，無論怎樣困難，你也會去做。但反之，你若想像世界上最簡單的事體你都不能做，你要做也不可能。並且一堆小丘在你的眼中也成了難以爬上的高山」——愛米爾·柯。

「自己先有一種堅信，然後用你全副的精力做去——成功的基礎十九建築於此」——威爾森。

「講話有力的才幹，多是由練習得來的，很少是先天的賦予」——伯瑞安。

「欲獲個人的進昇，能講話動人遠比聰明嚴肅爲有益」——倫敦每日電報。

自一九一二年以來，約有一萬八千多位商人，曾在本書作者所擔任講授的各處公開演說術的班上聽講。本書作者會請求這些來聽講的人們，寫出他們報名願受此訓練的原因，和他們想從這訓練中得到的甚麼。自然，他們寫出來的詞句各異，但是他們覆信的中心欲求，大多數的根本要求卻令人不可相信的一樣，即「當我被喚立起講話時」，人人皆如此寫着：「我變成那樣的忸怩不自然，那樣的懼怕，致使我不能自如的思想，不能集中注意，不能記住我打算要說的。我需要獲得自信，鎮定，和從容思想的能力。我希望能將所想的作有條理的記憶。並願意能對着商人或普通大眾面前，把我所要說的話清晰有力的說出來。」好幾千人的自白都和上面的意思相同。舉一件實在的事情。數年前，有一位根特君曾加入費城我的公開

演說班。開課後不久。他邀我在工商俱樂部吃飯。他是一位中年商人，愛好各種業餘活動：他是某大工廠的經理、教會及市民公益事業的領袖。當我們在吃飯的時候，他傾身向前對我說道：「我以往曾屢次被邀請在各種集會的地方講話，但我從來未曾去做。我是那樣的煩惱，我的心頭變成空洞；因此我以往全都避免演說。某大學的基金保管會的主席，每次開會時需要我去當主席。我必須要講點話……你想我到了這般年歲還可以開始學習演說嗎？」

「你問我『想』嗎。根特先生？」我回答說。『這『不』是我『想』的問題。我知道你能，而且我知道你可以學，只要你願意練習並遵從指導與教法。』

你很願相信此話，但這像是過於容易，過於樂觀，他於是說道：「我恐怕你是太客氣了，你純粹是打算鼓勵我。」

他受畢訓練之後，我們曾有一個時期未會面。一九二一年我們又得相見，並仍在那個俱樂部吃飯。我們坐的還是上一次所坐的那張餐桌。提起當年我們所談過的，我旋問他當年我是否太客氣了。他於是從衣袋裏取出一本紅皮的小記事冊，並指給我許多他被約去演說日期的單子。『而且我之能這樣做』，他承認說，『及我從這些事情上所得的愉快，我對公眾更可多盡的義務——這些都是在我生活中最高興的事體。』在此時前不久，世界限制軍備會議在華盛頓召開，聽說英國大政治家路易喬治要求與會，費城浸體教人協會當即去電邀請喬治先生給將在費城舉行的一個大集會中演說。喬治先生當即覆電說倘若他果真到華盛頓，一定去費城赴約。而且根特先生對我講他被費城浸體會所推選，準備到開會時擔任登台介紹英國首相給大眾。

這就是不到三年以前，坐在這同一張桌上的那位滿臉嚴肅地問我，以爲他能否在大眾的面前講話的那

位先生。

這位先生鍛鍊他的講話能力之速太不尋常嗎？決不然。千百位同樣的人有的是。舉一個例——一個更特殊的例——數年前有伯魯克林市的柯大夫，冬季到美國南部弗勞里達州旅行，他住在離「巨人」棒球練習場很近的地方，他對棒球很愛好，因之時常去看他們練習。漸漸的和該球隊很熟識並成爲朋友，旋被邀參加歡宴。

當宴中咖啡水菓用罷之後，有幾位重要來賓被請起來「隨便講幾句話」。忽然出其不意，他聽見主席說道「今晚我們很榮幸能有一位大醫士在座，現在我們就請柯大夫講點棒球選手的健康問題。」

他預備了嗎？當然。他有醫學界最充分的預備：他學習健康學及實習醫學已有三十多年。他可以安坐在椅子上對他左右的人談這個問題晝夜不停。但是讓他立起來即使對着很少的一夥人講同樣的問題——便另是一回事了。那成了一件大難題。他的心加倍的亂跳，他無法沈思。他一生中還不會作過公開演說，而且所有他的思想到此時都揮翅飛跑了。

他將怎麼辦呢？人們都在鼓掌不停。每個人都注視着他。他急得搖頭。但那樣反使鼓掌聲音愈加增大，愈加期待着他。「柯大夫！快說！別客氣了！」的喊聲愈大愈堅決。

他陷於窘極的地位。他知道倘如立起來必定失敗，將會說不夠十句話；於是他站起來，一言不發離開座位，轉身走出餐廳，他成了一位極難堪又含羞的人。

那是無須驚奇的，他回到伯魯克林市之後第一件所做的，就是去中區青年會報名加入公開演說班。他不想再遭遇第二次的困難啞然不能發一言。

他正是令教授者極感高興的那類學生之一：他是萬分的專心致志。他渴求能講話，而且他的欲求決非

漫不經心。他充分預備自己的談話，他銳意練習，他不會曠過一次課。

他一點不差的做了像這類學生所當做的，他進步之速使他自己也吃驚，竟超過了他的最高希望。當他受畢最初的幾次課之後，他的膽怯除掉了，他的自信力日見增高。兩月之內他變成了同時受訓練的人中最能講話者。不久他竟能接受赴任何地方演說的邀請，現在他酷愛演說的感覺與興奮，及由演說而得到的聲望與更多的朋友。紐約市共和黨競選委員會的一位委員聽過柯大夫的某次演說之後，遂邀請柯大夫為紐約市共和黨作競選演說，假如那位政治家曉得僅在一年之前，柯大夫會因懼怕聽衆說不出話來，竟至羞愧窘極從宴會中逃走，將如何驚奇呀！

自信與勇氣，及在衆人面前從容清晰思索的能力的獲得，並不似一般人所想像其困難的十分之一。那並不是先天賜予，僅限很少幾位的天才家。那就像打球運動一樣的能力。任何人都能發展他自己的才幹，只要他有去做的充分欲望。

那裏是否有一個理由，就是說當你直立在衆人的面前時，便不能像你坐着時的能够思想呢？當然，你知道並無此事。事實上，你應當在面對着衆人時更能思想。他們的在場，鼓舞你，提高你。許多大演說家曾告訴你一羣聽衆的在場正是一種刺激，一種靈感，促使他們的腦子更清楚敏銳的作用，在這個時候，意見，事實，理想似乎爲他們以前所無者，皆出現於腦海，使他們不得不逐一表達出來。這些應當是你的經驗。大約它也將會是你的，倘如你去切實練習堅毅有恒。

在上述諸種之中，有幾件是你必能得着的：訓練與實習將可減除你對衆人的懼怕，並給你自信力及持久的勇氣。

不要想像你的情形是特別的困難。就是那些後來成爲當代最流利的演說家，在他們的事業之始，也會

受這種難解的懼怕及不自在的心情所苦。

當年美國的大演說家詹寧斯·伯瑞安自己曾承認在他第一次嘗試時，兩個膝蓋顫抖得碰在一起。

美國幽默天才文人馬克吐溫說他第一次立起演說的時候，覺得嘴裏像塞滿了棉花，脈搏快得像是爭賽跑銀杯。

葛藍特將軍于佔領維克斯堡之後，完成了當年世界軍隊最大勝利；然而，當他試着在公衆之前講話時，他自己承認像是得了脊髓病的一種感覺。

已故法國最有力的政治演說家任堅瑞，在做下議院議員時，竟有一年的時候口吃不敢發言，直到最後，竟鼓起勇氣發表他第一次的演說。

英國大政治家路易喬治自己說過：「我第一次試着作公開演說時，我告訴你我直陷于苦楚之境。決非故意形容，完全是真的，我的舌頭抵在嘴的上膛，而且，起首我竟不能說出一個字。」

英國大政治家約翰伯萊特在內戰期間，極力辯護聯合與解放運動，他第一次的演說是在一個學校裏對着一羣鄉下人。在他去演說的途中異常心悸，懼怕他將會失敗，因之他懇求同伴等到看出他心慌講不出話的時候，趕快鼓掌代他解圍。

愛爾蘭政治領袖潘乃爾在最初開始他的演說經驗時，據他的兄弟談，他是那樣膽怯，時常握緊了拳頭，直到指甲扎進肉裏，掌心也出了血。

英國首相狄斯瑞黎曾經承認他寧願帶領一隊騎兵去衝鋒，也不願首次在議院演說。他的頭一次在國會演說是一個可怕的失敗。

事實上，英國許多著名演說家，在第一次演講時都是那樣的失敗，因之現在國會裏有一種感覺，就是

一位青年政治家第一次演說若得顯著的成功時，反是不祥之兆，所以你大可鼓起精神。留意許多大演說家的經歷，並幫助一些人發展他們的演說才能之後，本書作者永遠歡迎起初感覺心慌懼怕的一類學生。

在對人講話時，即或是同着一二十位的商人會議，講話者也有一些責任——一些緊張、震動與刺激。演說者應當受點約束，如良馬帶上了馬嚼鐵一樣。在兩千年前西賽羅曾說過，一切有真正價值的公開演說，都是帶一點膽怯特性的。

演說家就是對着無線電台播音器講話時，也有同樣的感覺，賈波林去電台廣播時須把演說辭完全寫出來，然他對於觀眾已很慣熟。一九一二年他週遊美國時，常帶着一冊說白劇本名叫「在音樂堂之一夜」。在此以前，他已經演過許多年的戲，然而當他走進仄小的播音室面對播音器時，他胃裏的感覺無異於他橫渡大西洋遇暴風時的滋味。

著名老電影明星兼導演柯武德也曾有這種經驗，他在舞臺上講話已甚慣熟，但當他對着看不見的聽眾講完話走出播音室來，也不禁用手拭前額的汗，他承認說「在百老匯演新排的名劇也沒有這樣為難。」

有些人，無論怎樣慣於講話，在演說的開端也難免忸怩與不自在，但講罷幾分鐘之後沉住了氣，這種不自在也就消失了。

甚至林肯每當開始演說時，也感覺到一陣畏懼。他的法律夥伴何思頓曾述說過：「起初他實在是不知所措，他很吃力地去使自己適合當時的境況。他有一忽兒在過慮與過敏的感覺下掙扎，因而更增加他的難堪。我常看見林肯在這樣情形時便同情他，他每次開始講話時的聲音，總是極尖銳難聽。他的樣子，態度，深黃乾皺的臉色，古怪的姿勢，及疑慮的動作——一切都似乎同他作對，但這僅是很短的一忽兒。不久他獲得了鎮定、熱情與真摯，于是他的真正口才便開始了。」

你的經驗也許和他的一樣。

爲從這種訓練中得到最大的成就，而又快捷速成起見，有四件事極爲重要：

起首先存
一種強烈
不撓的欲
求

這是遠比你所能想到的重要得多，假如你的教師能看進你的心裏，測出你的欲求的深淺，他便能很確切的預告你將來的進步速度如何。假如你的欲求是淡薄軟弱，你將來所能成就的也是很淡薄淺鮮。但假如你對這門功課持以堅毅如猛犬野貓一般的精力去學習，天下沒有可以讓你失敗的事。

因此，鼓起你學習這門功課的熱誠。然後所能得的神益將不勝枚舉，試想，忽然增加的自信力，和在商業上更可使信服的講話能力，對你將有何等價值？試想用金錢數字表示出來對你是何等重要？試想在社會上對你又是怎樣，因而得到的許多朋友，你本人聲望的增加，都能給你做領袖的機會。而且它能使你很快成爲領袖，比你藉所能想像到的任何活動都有效。

全西德普氏說過：「世間只有一種成就就可以使人很快完成一種偉業，並獲得世人的認識，那就是講話令人喜悅的能力。」

賺得百萬之富以後的費里蒲阿穆說道：「我寧願成爲一位大演說家而不願成爲大資本家。」

它是每位受過教育的人所渴望獲得之物。鋼鐵大王卡尼基死後，從他遺下的文件之中，找出一張他在三十二歲時所草擬的生活計劃。他當時覺得再有兩年，他可以把自己的事業整理得每年可有五萬元的收入，他打算到三十五歲，便退休去牛津大學受十全的教育，並且「特別注意學習公開演說。」

試想從這種新能力的使用所得到的愉快與滿足。本書作者在地球上所走遍的地方已不爲少；並且得過許多各類的經驗；但爲獲確實長久的內心滿足計，就他所知道的，很少能比過站在聽衆的面前並使人們隨

着你的思想走，它將給你一種勢力的意識和權柄的感覺，它將達到你的個人成功的高貴感。它將可以使你超出一般人的頭地。那樣是有一種魔術在內，而且有一種永遠忘不掉的感動。某大演說家曾說道：「在兩分鐘之前我寧肯挨鞭打也不願開始演講；但兩分鐘後我寧肯被槍斃也不願停止演講。」

在各種行業之中，有的人因為心情渙散結果失敗，所以你可以想像，你對這門功課的欲求達到白熱的程度，結果將是甚麼。你應當用最高的熱誠開始學這門功課，直到最後成功。告訴你的朋友你已開始學這門課程，規定出一個晚上作為你練習的演說。總之，務設法便利你的前進，不可輕易退縮。

當年羅馬大將凱撒統領雄師渡過海峽，登上英國的土地時，他怎樣的使他的軍隊必需打勝呢？一個聰明的方法：他號令全軍停止在杜弗海岸上的懸崖，俯望二百尺以下的巨浪，士兵們發現來時所乘的船隻已被大火焚燬。已在敵人的地上，返回大陸的唯一來路已斷，船隻盡焚，所餘只有一件，即：前進，征服敵人。這是他們所做過的。這是凱撒大將的精神。為何不可變做你的，用于掃滅你愚笨的畏懼聽衆的奮鬥？

一個人除非已經想出並計劃好他的談話，而且知道自己將要講的是甚麼，他站在聽衆之前，必不能感到很坦然。他像一個盲者領着一羣盲人。在此種情形之下，講話的人一定要不自在，一定要感覺懊悔，一定羞愧他自己的疏忽。

對你要講
的話應有
從頭至尾
的明瞭

老羅斯福總統在他的自傳中寫着「一八八一年秋季，我被選為立法委員之一，並發覺我是該團體中最年輕的一人。像一切年輕人及無經驗的委員一樣，我對於怎樣講話很感困難。我從一位固執的鄉人得益很大——他曾批評過惠靈頓公爵與別位人。他的一句忠告是「不要講話直到你確實覺得有一些話可說，並切實抓住你所要說的；那麼講了出來，完了坐下。」

這位固執的鄉下老學究應當再告訴老羅斯福一種克服懼怕的方法。他應當加上這一段話：「假如你能

在聽衆之前找點事情做，它將可以幫助你却除你的窘狀——假如你能表演一點事體。在黑板上寫個字，或在圖上指出一個地點，或移動一下桌子，或打開一扇窗子，或移動書籍紙張——任何身體的動作，只要背後帶點用意，都可以使你感覺自然一些。」

誠然，那不是永遠易於找到這種動作的藉故；但這確是一個建議。假如你能則不妨使用；但僅可用於最初幾次。

美國最著名的心理學家維廉詹姆斯寫過如下的一段話：



「動作像是隨着感覺，但實在的情形是動作與感覺乃同時而發的；用意志直接糾正動作，我們間接亦能糾正感覺，因此假如我們愉快丟失，恢復愉快的唯一大路即是快活的做起來，舉動說話都像是愉快已和我們同在。假如這種辦法，不能使你覺得快活，那便沒有別的方法了。因此，感覺勇敢，做出就像我們很勇敢，用我們的整個意志去達此目的，而且一種勇敢症，將很容易代替懼怕症。」

應用詹姆斯教授的忠告。爲發展你面對聽衆時的勇氣，做出就像你很有勇氣。當然，除非你已有了預備，則一切的動作均甚難有效。假設你已經知道你將要講的是甚麼，敏捷的走出，並作一次深的呼吸。事實上在你面對聽衆之前，應作半分鐘的深呼吸。多吸進些氧氣，將使你獲得無比的勇氣。著名男高音歌王瑞斯奇常說，當你吸足了氣，你便可以自己撐支得住，懼怕自然消失。

非洲中部帕爾族的青年，到了成人並打算娶一位妻室時，他必須先受一種笄戒禮，該族的女子應聚在一起，隨着咚咚的鼓聲拍手並唱歌。那個青年僅腰際披一點遮蓋物大踏步而來，突然一個手握皮鞭的人走來，對了青年用力鞭打赤裸的身體，如痛打仇人一般。直打得皮破血流，將來成爲終身的疤痕。在鞭打的

時候，還有一位該族的長者，伏在青年的腳前，監視該青年會否移動或作任何疼痛的表示。爲得省戒試驗成功，該青年在被打之際，不惟須能忍受，並且還要口唱頌讚之歌。

無論那個時代，那個國家都是欽佩勇敢的；因此不管你的心跳得如何厲害，勇敢地走向前，停止腳，站穩了，像是受笞戒中的非洲青年，並且和他一樣，做出像是很喜愛。

把你的身體站得筆直，向前直望你的聽衆，並極自信的開始講話，就像聽衆每人都欠你的錢。想像他們是如此，想像他們是聚集在那裏請求你再多放給他們點帳，這種心理上的效果對你是很有益的。

不可忸怩地解開或扣上你的衣鈕，或握緊雙手，假如你不能避免這種不自在的動作，把手背在身後扭繞你的手指，那裏無人看見——再不然，活動你的足指也好。

按一般的規則說，講話者躲在桌椅的後面是不好的，但在起初的一兩分鐘，站在桌椅的後邊或抓緊它，可以給你一些勇氣——或者手掌內握緊一枚錢幣。

當年老羅斯福怎樣發展他特殊的勇氣與自信呢？他是天生就帶冒險和膽大的精神嗎？絕對不是。他在自傳中承認道「因爲我是一個弱病拙笨的孩子，到了我長成一個青年時，首先我便既懼怕又難信任我自己的能力，我必須痛苦而又困難的，不但要訓練我的身體，而且還要訓練我的心靈同精神。」

幸運地，他告訴了我們他如何完成這種變化：他寫着「我在童年時曾讀過馬瑞特的書中的一段話，並給我很深的印象，這段故事說的是英國某軍艦的艦長，講給海上戰士們如何養成無畏的特性。他說在起初每個戰士們當一開戰便都感覺懼怕，但糾正的方法是讓每個人都能把握住自己，而後像毫無畏懼的做去。如此行之，既久則由伴僞變做實在，而且戰士們純粹由練習無畏懼後來竟變成真的毫不畏懼。」

「這就是我依照去做的學理，有好多事體在起初都是我所懼怕的，從大熊到平常的馬及放槍手；但我

裝作不怕這些，漸漸也就果真不怕了，大多數的人們假如能這樣做，也都可以獲得這種經驗。」

在演說訓練上假若你願意，也可以得此經驗。法國福煦將軍說過「在作戰時最好的防守就是進攻。」因此對你的懼怕採取攻勢，走出去會它們，與它們抗爭，克服它們，完全用單純的大膽勿放過任何機會。

一件信息到我們手裏，然後想像你是被派遣送信息的電報局信差，我們對於信差很少注意。我們要的是那份信息，那份信息是重要的東西，你的心和腦子都要放在它上邊。對它要認識得瞭如指掌。在情感上相信它。然後堅決的講出來。那樣做去，你將有十與一的機會，不久你便能成為這類事體的主宰並能克制你自己。

練習！練習！練習！

！

最後一點，我們在此要說的也就是最爲重要的，即或你把已念過的完全都忘掉了，務須記住此點：發展演說自信的第一個方法，最末個方法，永不會失敗的方法是——多說。實在的這一切最後歸爲一個要件；練習，練習，練習，這是一切的必要條件，沒有它不成。

羅斯福說過「每位新手都常有一種心慌病。心慌是起於一種過度的神經刺激，有時決非膽怯，這可以影響一個人當他第一次站在很多聽衆之前講話，然如當他忽然看見一隻雄鹿或第一次走上戰場。這種人所需要的不是勇氣，而是約束腦子，冷靜的頭腦，這種人可從實際的練習得之。他必須用習慣及反覆的練習克制自己，使自己的腦子完全可以統治，這多半是一種習慣；一再的努力及一再的練習意志力，假如這種人內心有適當的才具，他將可練習一次便能增強一次。」

因此，必須要有恒心，不要因爲事忙便懈怠下去。你打算消滅對聽衆的畏懼嗎？讓我們看看畏懼的原因何在。