

第一部分

论辩能力训练

第一章 论辩的决胜心理——自信

训练目标：战胜自己的害羞和胆怯心理，树立在公共场合说话和发言的自信心

训练方法：通过自我暗示，自我鼓励和大量的训练逐步培养自信，找到在公共场合说话的感觉

一个人可能一辈子都没有发表过演讲，但一定不可能一辈子都没同人争论过。不仅成年人会常常就某一问题进行辩论，儿童们也经常聚在一起就各种各样的事情争论不休。争论的问题可以是人物、地名等日常琐事，也可以是国家政治、经济发展等社会大事。可以说争论遍及社会生活的各个领域。

第一节 战胜胆怯

然而许多人常常是争论中的失败者。且不说他们的观点是否正确，至少在证明他们观点的过程中，他们往往是失败的。他们不能清楚地阐明自己的观点，不能系统地论证自己的观点，也不能有效地驳斥别人的观点。于是他们开始怀疑自己，怨恨自己，怀疑自己的无知，怨恨自己的口拙。于此以后，他们更不敢发表自己的观点，更不敢与人进行辩论，也就更加显得无知和笨嘴拙舌。如此形成了恶性循环，彻底摧毁了这些人的自信心。难道真是这样的吗？他们真的较一般人不擅言辞吗？真的不学无术吗？不然。殊不知所有这些都是他们内心的胆怯和自卑在作祟。他们对自己没有足够的信心，担心自己的见解显得可笑，担心自己会成为嘲笑的对象；在另一方面，他们又往往对自己有过高的期望值，希望自己能够一语惊人。可是，在这样极度的胆怯和巨大的压力下，他们最后连自己本身的水平都不能发挥出来，落得一个自己最不

愿看见的后果。要知道，胆怯可以让一个风度翩翩的人变得像个傻瓜，可以让一个才华横溢的人显得像个无知小儿。试看下面一则例子，你或许会有些启发。

科芮任职于微软公司。她 30 多岁，很聪明也很有野心，而且相当优雅美丽，一心想青云直上成为一只凤凰。有一次，她很幸运地被邀请参加一场高层主管的晚宴，当晚的一个特别人物正是微软的首席执行官——全世界知名度最高、同时也是最富有的企业家比尔·盖茨。对于科芮来说，盖茨是一个非同一般的人物，也是她心目中的英雄。部分原因是科芮对微软公司有高度的信心，并且她非常希望在职务上有所晋升。因此，她很渴望与盖茨会面，想要以自己的才华和对公司的了解，给盖茨留下深刻的印象。

晚餐之后，机会降临到了科芮头上。她的顶头上司把她介绍给了盖茨，上司也在盖茨面前热切地赞扬了科芮的天分、才能，说她是如何如何地使部门转型，为公司节省了多少多少的经费……。盖茨听得很感兴趣，微笑着与科芮握了握手，并问了她最近一项工作中的问题。那个问题并不是很难，但是科芮的脑袋却突然一片空白，尽管她本知道问题该如何回答。她被心中的偶像震慑住了，对于自己到底是不是“说话得体”感到非常紧张。她开始发抖，虽然她尽力把持住自己，却什么“得体的话”都说不出来了。

会见盖茨所引起的紧张，和自己一心想使盖茨印象深刻，这两种情绪完全控制了科芮。她胡乱笨拙地应付了几句，试图隐瞒她不知道答案是什么。盖茨奇怪地看着科芮，觉得她那无所适从的样子很好玩。他就这么看着她，想等她自己摆脱这种尴尬的状态。据科芮说，她和盖茨那天的谈话，自始至终都没有调整过来，从头至尾都是那么索然无味。她觉得非常丢脸，也对盖茨非常抱歉，而这样一来又使得当时的窘境更加糟糕。她不只搞砸了自己期待已久的机会，悻悻地走出了晚宴会场，还恨透了自己。

由此可见，胆怯对一个人的能力的破坏力有多大。它归根结底是人在紧张的环境下具有的一种自卑心理。这是人人都会有一种心理现象。克服这种现象影响的关键在于能否有效地控制这种心理。试想

在科芮当时那个场景中（毫无疑问，科芮已经在心中回味了千百次），如果科芮不是一味地想掩饰自己的失态，而是自嘲地一笑，然后说：“你知道吗，盖茨先生，我得承认跟你会面真的让我好紧张，因为我希望您能对我印象深刻。您刚才问的问题我虽然知道答案，可脑袋偏偏就成了一片空白，什么都想不起来了。真是不好意思。请你再问我一些别的问题吧。”

这样多么自然啊！完全缴械投降，多么符合人性啊！如此一来，他们两个人都会哈哈一笑，夹在两人中间的冰也将立刻融化，科芮也不会再感到胆怯不安了。两人都从各自的角色中暂时退一步，盖茨不再是无所不能、高高在上的总裁；科芮也不是屈身在下的职员了。消除了自卑感的科芮，将更好地在盖茨面前展露自己的才华。

第二节 消除自卑

从上节的例子可以看出，胆怯自卑的心理不仅不能使人成为优秀的辩手，甚至会妨碍正常的人际交流。然而怎样消除这种自卑心理呢？

一、告别害羞

所谓“害羞”，其实全是由于自己的心理原因所致。自以为害羞的人，其本身的意识中也必有羞涩的成分。而害羞，则全属自卑的一种现象。

可是“害羞”的意识又是怎样产生的呢？首先，我们得了解它，之后方能着手解决。

或许你自知是个记忆力极差的人。例如，曾有人为你介绍一位朋友，而你却不记得对方的姓名了，所以在他面前感到很不好意思。此后便尽量对他避而不见。此种情况，一定不只发生在你一人身上，像这样的自卑感便严重地阻碍了你的交际活动。

另一种自卑的情况是出自于生理上的。譬如：相貌不好、学习不好或其他自身不尽如人意的地方。你自觉那些不足会不讨人喜欢，不受欢迎，招人嘲笑，于是便害羞地不敢与人交往。

诸如此类的缺点，有些是真实的感觉，有些则是由于幻想使然。不管如何，都足以左右你的性格，但只要你肯下功夫纠正，这些缺憾是很容易弥补的。

克服害羞这种心理意识，首先，应了解“害羞”和“自卑”这两种意识是不足以引以为耻的。应知在原始社会，是无所谓自卑感和害羞的，只因为文明和思想的演进，才开始有这种意识的产生。由此可知，智力越高者，就越易产生自卑感。

此外，更应了解，即便是自卑感，也并非是不能改正的。希腊著名的雄辩家迪蒙史萨斯，幼年时曾因有口吃的毛病，而常遭到嘲笑，可是他从不感到自卑，反而更加努力克服，不断地训练说话能力，终于成为国际知名的雄辩家。

欲消除害羞的心理，应先分析究竟是何种因素使自己感到害羞，只需将各种导致自己害羞的因素分析清楚，即可发现其原因总不出下列两种。

1. 自己本身的弱点
2. 性格上的特质使然

如果你的自卑原因是属于前者——本身的弱点。就应采取以下两种坚毅的态度去克制它：

第一，须下决心去克服此项弱点。

第二，同时发挥另一种足以抵制此项弱点的优点。

洛克是位腿部残疾的青年，平日总是郁郁寡欢，心中一直存有强烈的自卑感。然而，这种自卑感又鼓舞着他，必须在另一方面表现得比其他人更杰出。洛克发现自己在美术方面颇有天分，遂跟一名画家学习画画。数年之后，他的成就即受到大众的肯定。曾有某家著名杂志的美术设计，便是由他完成。

如果你有决心，有信心克服这种自卑感，除了承认自己是个有缺点的人外，更应积极地发挥本身的优点，使自己在某些方面超乎他人之上，逐渐地消除本身的不足之处。

再假设你的自卑原因是属于后者——性格上的特质。就应先了解，其实你所认为的缺点，全系幻想所致。神经过敏者，又较易有此种

倾向。首先必须采取的步骤是，遏止幻想，尽量活动你的身体，并且参加团体活动，或者每天做两件你所不乐意的事。比如说，向别人问路，找朋友借点东西等。

总之，欲战胜自卑感和害羞心理，自己要先了解其产生的原因，然后再针对弱点之处着手克服。此外，更应了解自己的长处，尽量发挥自己的优点，以使他人更注意你的长处。

二、肯定你自己

有一次，我的一个朋友对我说：“我很不喜欢我自己。”他并非以一种自怜的口吻说出，而是俨然作为一种不幸的事实。

他说：“那是一段相当辛酸的时间，也非常痛苦。我不喜欢自己有好理由，且是有根据的，有些则是理所当然的。每想到这些理由，我就感到害怕。”

“而后，逐渐地，”他又说，“我惊喜地发现，有许多人真正地喜欢我。我想，别人能够喜欢我，为何我就不能喜欢我自己？慢慢地，我会喜欢自己，一切都好了。”

以上仅在于说明，人必先自我了解。其实，这和前面提到的由于对自己失去信心而产生的对自己的憎恨属于同一性质。他的意思只在说明他学会了如何容忍自己，并像喜爱他人一样喜爱自己。如此，他重建了对自己的信心。

多数人由于不喜欢自己，故而不信任自己，因之，常带上假面具，或虚张声势。他们经常争吵、做作、嫉妒，全因为他们厌恶自己所致。最主要的原因在于他们对自我了解不够，因而不能适当地表现自己的性格。因此他们会不自觉地惧怕陌生人，不喜欢陌生人，也就使他们惧怕自己，不喜欢自己了。一旦他们能喜爱自己，便能从自暴自弃的束缚中解脱出来了。

三、训练你的胆量

如果你很难开口跟陌生人交谈，或是你觉得无论到哪里都很孤独，没有人跟你说话，以下就是一些协助你建立自信的练习。你可以在任

何地方、任何时间做练习。

1. 试着在电梯里和人说话

你有没有注意过，在电梯里人人皆是闭口站着，直视前方？这似乎是个不成文的规定，限制我们在电梯中彼此交谈。

其实电梯提供了一个让人简短招呼的绝佳场所。只需简单的眼神接触、微笑，同时说“嗨”；“今天天气真好”或“这电梯真慢”，无论什么话都能打破沉寂。这是一招零风险的练习，你大可以满怀自信地去做。因为你很明白，待在电梯里就那么一分钟，或许你永远不会再跟这些人碰面。这个点子是针对“与陌生人交谈”做简单的练习，不是叫你一定要去和人家接洽生意或是结成终身莫逆（虽然这也可能发生）。

下次你进了电梯后，可以进行一次最大胆的“破冰”尝试：你不要走进电梯后立刻转身背对众人，你试试走进后不转身，直接面对众人——把你的背紧贴着电梯门，脸正对着整个电梯里的人。大家会以为你发神经了，但是你可以发言道：“我正在上一门叫‘如何克服羞怯’的课，其中有一项作业就是要在电梯里练习面对众人。”我保证，你会博得众人一笑，而且你会充满自信地离开电梯。

2. 练习长一点的会话

从今天起，请在银行或超市排队时跟别人说话。在超市结账时，你可以指着画报上的小道消息说：“我前几天在一家自助洗衣店看见过猫王。”有时候交谈也可以仅止于一声“嗨”，当然，你可能不会以这种方式找到你所爱的人或是你梦想的工作，但是经常做这种练习，会让你习惯与陌生人搭讪。

对陌生人练习这一招，是让你变成谈话高手的一个好办法。这个练习很简单，因为你知道只会和这个对象共处几分钟而已，这段遭遇或许会在你词穷之前就结束；除非你和那个陌生人都觉得对方很有意思，想继续这段谈话。

3. 和比较不胆怯的人谈话

你可以在快递公司的收货员、邮差、接线员、承办宴会的服务生或是修车厂技工的身上，练习你的胆量和口才。这些人由于职责所在，理当很有礼貌，你可以和他们做有趣的交谈。他们和你生活中的任何人

一样重要，同时也可以变成你珍贵的伙伴。

4. 请尝试单刀直入的方式

为何要躲开那些胆怯的人呢？你可以大胆地走向他们，说：“我一直想跟你说话，但我很怕接近你。”此语单刀直入，切入对方的心里，他们会无法抗拒地问你何以如此。这不仅让你开始了一段谈话，还是一种最有效率的沟通方式，省了一堆繁文缛节。

5. 练习冒风险

多去参加艺廊的开业典礼，并向艺术家道贺。在商场上，一旦你听到什么人做了什么有趣的事，请拨个电话给他（你可从期刊上得知消息）。你也可以去听一场你熟悉主题的演讲，主动向主讲人介绍自己。尽量接近成功的人，向他们表达赞美恭维之意，如此就能为你开启机会之门。

6. 找到乐趣

生命充满了乐趣，没有什么事是完全枯燥无味的。我们生而为人，是为了要拓展自己、自由思考、全心相爱。这个过程充满乐趣。

积极把新朋友带进你的生活，其收获将是让生活得以扩展。这意味着，你的生活将满是新点子、新朋友和新机会；如果你不开金口、不说一声“嗨”，这是无法得到的，所以，不要害怕，勇敢地运用你的沟通潜能。

记住，不是只有你一个人会害怕。

第三节 树立自信

自信似乎是个永远的话题。古今中外，多少哲人大家曾对这两个字作过精辟的诠释，抒发过独到的见解。然而对于大多数人来说，这两个字并不像写出来那么实在，它是那么的令人捉摸不透、若有若无。本节将从一个全新的角度，通过最为直观的语言，用最富有成效的方法教你如何训练你的自信。

在集中训练你的自信之前，我还是要谈谈自信心对于一个人来说是多么的重要。

1. 相信能的人就会赢

《聊斋志异》的作者蒲松龄写过这样一副对联：

有志者事竟成破釜沉舟百二秦关终属楚，
苦心人天不负卧薪尝胆三千越甲可吞吴。

这副对联中的两个历史典故都是说自信心能成就事业。项羽坚信自己能打败章邯，用砸烂锅凿沉船自断退路的办法坚定士兵的自信心，终于击溃秦军，成了西楚霸王。越王勾践忍辱负重给吴王夫差当马夫、守祖坟，可他一直没有失去自信。回国后，终于东山再起，打败了吴国。什么是自信？自信就是对自己准备去做的事，内心充满必定成功的那种心理状态。自信是论辩者必备的心理品质。辩者在论辩之前，都应该对自己的论辩成功充满自信，这是辩者首要的心态，成功的第一秘诀。自信是后天的心理特征，是要经过有意识的刻苦培养和锻炼才能获得的心理品质。中国的学校教育要求青少年“听话”多于培养他们从小树立生活的自信。从整体上讲，以往的青少年能大胆地走上讲台辩论的不多，因为他们对自己往往缺乏自信心。日本人从小培养孩子的自信，学校让学生们大清早对着窗外、对着旷野大声呼喊：“我一定能成功……”，让学习当经理的商社人员站在马路上，站在人来人往的十字路口，对着匆匆的行人大声喊道：“我能够……”这种在中国人看来几乎是发颠发狂的行径，确实是克服懦弱、增强自信的好办法。中国女排在赛前围成一圈，把手搭在一起大喊“成功，成功”就是从日本女排学来的强化自信心理的招数。据说，大哲学家苏格拉底原本很不善言辞，后来他自己对着镜子长时间的又说又比划，不断地用镜子中的形象进行自我激励，增强自信，一个总是充满自信的雄辩家如此地诞生了。当然，辩论者的自信不是盲目的骄傲自大，更不是无知的狂妄，狂妄只能使自己在众目睽睽下变成可笑的小丑。这是辩者之大忌。

自信这一信念，是由习惯性占据着你心中的想法而产生的。如果你一心只想你会失败，你就无论如何也会觉得你已经输了。反之，如能不时保持充满自信的心理，把这种想法变为一种习惯，则无论发生什么情况，你也会坚信自己已经具有能够克服困难的能力。信心可以给你带来力量是事实。

贝西尔·金曾说过：“你要勇敢！只要有胆识，就有强大力量来协助你。”经验证明这句话是至理名言。随着信心的加强，你一定会感觉到有强大的力量在帮助你。

爱默生也说过：“相信‘能’的人就会赢。”总之，你要笃信这种信心。如此去做，很快你的恐惧感便会对你丧失效力。

请切记一个秘诀——用自信和安全感来填充你的心，这就是扫除疑虑，去掉信心不足的最佳办法。

皮尔博士曾建议一名长期被不安和恐惧纠缠的人，不但要细读人名言录，而且要將有关勇气与信心的每一句话，用红线标出来。

这个人果真照皮尔博士的话去做，并把那些划红线的句子牢记在心，终于拥有了世界上最健康、最有力的思考观念。

这种转变，使他得以从萎靡的绝望状态中，一变而成为一个富有刚毅毅力的人，而且在短短几周之内，即由一个全然的失败者变为一个充满信心的勇敢者。要知道，他单凭改变自己观念就完成了这一巨大的转变。

2. 接受自然的我

一般人都具有上进心，都有改变目前现状的欲求。但是许多人害怕自己的潜能，因此，不能实践最令自己满意和最有意义的活动。由于他们不能容纳自身内部的自豪感和使他们变成卓越人物的伟大目标，所以奉行中庸之道。

科学家对那些曾经到达人生理想顶峰的伟大胜利者做过很多研究。结果表明，他们共同的特点是对自己有很高的估价。像富兰克林，爱迪生……如果你能读读他们年轻时写的东西，就会发现他们无一例外地高度评价着自己，高度认识着自己存在的价值。

著名的残疾人海伦·凯勒，尽管眼瞎耳聋，却在一生中为比自己更不幸的人们作出了巨大的贡献；爱因斯坦没有考上大学，伽利略在西服店打过小工，然而，今天他们的名字却家喻户晓。美国已故总统林肯之所以成功，就因为他大家在大家都感到无望，屡屡失败之后，仍然没有气馁。以色列的麦纳汝姆·贝津是一个贫苦农民的孩子，年轻时曾因参加军人反叛活动而坐过牢，但是他最后成了国家总统。

十全十美的人是不存在的。某些短缺和不足，恐怕一辈子都要追随着你。这一点只要看看那些伟大的成功者就能立即明白。他们接受了自然的自我。对于正确的自我评价是非常重要的。对自己所做的一切，都要承担责任。

在名著《哈姆莱特》中，莎士比亚让宰相波洛涅斯这样说道：“最重要的是忠于你自己。你只要遵守这一条，剩下的就是等待白昼和黑夜的交替，万物自然地流逝；倘若果真有必要忠于他人，也不过不得已那样去做。”

提高自我评价的有效方法之一，是把自己平时的优点大声地复述给自己听，用重复的声音暗示自我。

3. 说给自己听

“我嘛，本来就不行！”

“我压根不成器！”

“香烟总是戒不掉！”

“谁也靠不住！”

“我老是倒霉！”

“晚上总是失眠！”

“我心情总是不好！”

这些话是那些自认为不幸的人常用的口头禅。他们被专家认为是神经病患者。以上这些话从医学的角度讲，它们暗示着说者的神经混乱。在此话语中可看出，神经病患者与非神经病患者是不同的。然而，事实上这种分歧点并不明显存在的，神经病患者与非神经病患者之间往往只有一步之遥。

若是这样，二者可以做如下相同的定义予以概括——你说给自己听，并且相信它。这对你而言是真实的，而且将来采取合乎它的行动。

有了上述的想法，就会表现于脸上、嘴上进而影响思想、感悟、言语以及身体的行为。

例如，你心中认为：“如果别人了解我的身份，大家都会瞧不起我吧！”并且也确信这句话的真实性，那么即使你想极力隐藏它，可是你的表情却会流露出“我比别人差”的信息。

所以，自言自语的时候，要多使用肯定的、积极的句子，这样才不会扼杀潜能，自己给自己带上镣铐。

“我行！”

“我的心情好极了！”

“我会赢的！”

这次要干得漂亮！”

如此这般，说给自己听，并且相信它。说不定这是你能够拥有的最强的力量——因为这并不费力气，而且这是谁都可以做到的简便的自我暗示。

4. 姿态改变人生

朱丽叶·彼尔森是个普普通通的职员，相貌也不起眼，但是他昂首挺胸，就像上面有绳子扯着他的耳朵那样。这不仅使他风度优雅，而且也自身受其暗示，变得充满自信，赢得了他人的尊敬。下面是他讲的故事——一个人的姿态如何改变人生的故事。

他看起来像个了不起的大人物。记得那个中年男子在柜台前付款的时候，我曾不由自主地这样想。某些地方使他与众不同，连那个帮助顾客包装物品的小男孩也看出这一点。他充满敬意地看了他一眼，手里包装的速度也比平常快了。

他到底有什么与众不同呢？他长得那么平常，看起来好像长得很高大，我仔细看看，其实他比人们的平均身高还要低一些，穿着一件简单的周末运动服。

当他转过身离去的时候，我又禁不住盯着他看了看。原来，他昂首挺胸，好一派男子汉的风度，他气宇轩昂地走出超级市场。

相比之下，我们这些人相差得多么悬殊呀？给他结账的售货员像霜打过的一样。其他那些提着篮子的顾客也和我一样，都无精打采，我从侧门的镜子看了看自己，多么像疲惫的家庭主妇啊。

突然，我记起了母亲在我儿时反复强调的一句话：“昂首挺胸，就像上面有绳子扯着你耳朵一样！”

我不知不觉挺起胸来，镜子里面映出了一个自信的女人。可是，当我匆匆忙忙在下午5点交通高峰时期通过拥挤的街道回到家，又忙着

准备晚餐时，优美的身姿又荡然无存了。

第二天在百货公司试衣服时，我又想起了这件事。我试了几件衣服，不是这儿鼓起来，就是那儿紧巴巴的，都不合适。我想，也许换个角度，看起来会好一点。我发现自己的姿势太糟糕了。我猛地想起超级市场见到的那个中年人，挺拔的身躯看起来那么令人赏心悦目。如果我也这样，穿起衣服是不是能好看一些呢？

我挺起胸来，再看看穿在身上的衣服，那些难看的鼓包和皱褶都不见了，线条和轮廓也显现出来了，我喜欢这件衣服。

“真漂亮！”帮我试衣服的店员赞许地说，“你喜欢这一件吗？”

“是的，它使我苗条多了，”我说。

啊，真的，我好像减轻了两三公斤体重。我想起了以前在杂志上看过的减肥文章的标题：“怎样在几星期内减轻体重？”我现在有了一个新标题：“怎样在几秒钟内苗条起来？”

挺胸抬头之后，我是不是显得年轻了一些呢？我觉得的确如此。于是，我又有了一个新标题：“怎样在几秒钟内显得年轻一些？”我还发觉，平时上商店买东西时腰痛的感觉也消失了；开车回家的路上，我觉得自己在其他方面也得到了改善，比如，呼吸的方法也不相同了，我进行深呼吸，内脏都各就各位，十分舒适，不像以前那样挤在一起了。这样，又一个标题在我的脑际涌现出来：“怎样在几秒钟内觉得舒服一些？”

然而，没过多久，我就有些不习惯了。多年养成的旧习惯总是难以纠正过来，也许就是这个原因，我不大想去参加晚上的舞会。我弓着腰，低着头，总觉得和那些人合不来。我怕举止不得体，说出有失身份的话来，惹别人笑话。

晚饭后，我勉强地穿上那身新衣服，走到镜子前，看了看自己的形象。我命令自己挺起胸来，并想像有绳子扯着我的耳朵往上拉，尽量地挺胸抬头。就这样，我决心去参加当天晚上的舞会。

使我惊奇的是，我的姿势改变了我的外表。使我更惊奇的是，它同时改变了我的精神、态度和自我感觉。当我昂首挺胸的时候，头脑产生了细微的信号——我信心十足，知道自己的价值。据我观察，其他人的

反应也在发出信号——他们尊重我！

我开始觉得轻松起来，与周围的人们交往也更大方而且得体了。啊！我多么自信，多么开朗，在社交场合多么得意啊！

夜晚，我躺在床上，一想到晚会上的奇迹，于是，又一个新标题出现在我的脑海中：“如何在几秒钟内变得自信？”

此后的几周，我发现坚持挺胸昂首的好姿势，使我获益匪浅。我挺起身躯，感觉到自己比从前好得多；内心深处，也更加幸福愉快了。

后来有一天，我又去商店买东西。售货员似曾相识地看着我，问道：“你是个大人物吧？”

“嗯，也可以这么说。”我说，“我是大人物，我们大家不都是大人物吗？”

5. 塑造最佳自我形象

上文所讲的故事，实际上是通过自我暗示，塑造最佳自我形象的过程。自我形象，是理解人的行动的根本因素，自我形象的变化会引起自我个性和行为风格的变化。

“在你心灵的眼睛前面长期而稳定地放置一幅自我形象，你就会越来越与它相近。”哈利·爱默生·佛斯迪克博士说：“生动地把自己想像成失败者，这就会使你不能取胜；生动地把自己想像成胜利者，将带来无法估量的成功。伟大的你以想像中的图画——你希望成就什么事业，做一个什么样的人——作为开端。”

你目前的自我形象是根据你想像中的那个过去的自我而形成的，过去的自我形象又是对经验所作的解释和评价。过去你曾用某种方法绘制出一幅不准确的自我形象，现在你可以用同样的方法绘制一幅非常准确的自我形象。

丹尼斯·维特莱在《成功心理学》中认为，无论是哪一位成功者，都是积极地勾画并不断地琢磨自己的形象的。

胜者能抓住自己欲扮演“角色”的最佳自我现象，并且能完全进入“角色”中，以“角色”最相称的语言和情绪出现在“舞台”上。因为他们自身的气质中早已具有那个“角色”所应有的魅力。

如果你想“但愿大家这样看我”，你就会成为这样的。如果你说“我觉得我是这样一个人”，你就会成为这样的人。

如果说有什么阻碍了你，使你不能成为你所希望的人的话，那是因为你没有肯定地承认自己“是”，而是怀疑或否定了自己，以为自己“不是”。

一个人并不是靠“我确是这种人”的事实驱动而行动的，而是靠“我就是这种人”的信念支配而行动的。一个人对自我的感觉，便是这个人的全部存在。这是因为，他想作为这样一个自己而存在，或者希望成为这样一个自己的憧憬，这不是凭空产生的，而是他自己刻画的自我形象的投影。

这里并不是在宣扬主观唯心主义，而是向你证明一件你可能没有意识到的事情——自信的力量。

训练题：

1. 如果你是一个很胆怯，很害怕在公共场合丢脸的人，遇到下述的情况，你将如何应付？

我是一个房地产开发商。一次，我参加一个建筑师客户的破土典礼。那天的聚会很别致，会场上满是政界人物和地产开发商；人人身着礼服，围着新建筑中庭内一个装饰性的浅池聊天。

会场很挤，我正尝试着穿过一群人，到池子另一边去。我决定，与其对一群人说“对不起，请借光”，叫别人让路给我，还不如跨过浅池。结果我不小心滑了一跤。还好那个池子只有十二英寸深，所以我并没有没顶，只是背后全湿了，双腿朝天，出现了一个最不雅的动作。

会场上每个人都赶来拉我一把，有我的同事、市长，当然还有我的客户。当大家把我从池子里拉出来时，都想帮我找个台阶下，而我简直是无地自容、羞死了。我确信大家都会以为我是喝醉了（其实我没有），而我的客户隔天大概就不要我的服务了，因为我让他在他的客户面前丢脸（事实上并没有）。

当时我环视四周，看着一张张惊恐的脸注视着我。基于一点求生的意志，我大声地喊道：“……”

请问你会说什么以尽量缓解此时的尴尬？

参考答案：我说：“那个害我滑倒的家伙，给我站出来！我一定要告他”只见众人皆从刚才紧张的气氛中渐渐舒缓，笑了出来，在确定我没事之后，大家把这场“官司”当作了笑谈接下来，我接下一位亲切的地产中介商递上的一杯酒。在我整装时，他就坐在我的旁边，几分钟之后，我们谈到了一笔生意后来他成了我的客户。虽然，这并不是故事的重点。

2. 试着用文中介绍的方法锻炼自己在公众场合讲话的胆量，找出存在的问题，并在以后的练习中注意克服这些问题。
3. 你对自己有信心吗？如果有的话，跟自己的朋友说说为什么有信心；如果没有的话，请教一个自信心很强的朋友，并按照文中的方法慢慢培养自己的自信。
4. 找一个机会在公众场合介绍你自己，向大家说说你的优点。
5. 每天都对自己进行一些积极向上的暗示，例如，认为自己是全班最勤奋、最聪明的学生之一。几周之后，审视一下自己，看看自己的暗示是否富有成效。
6. 帮助你的一个自信心不足的朋友，用你的经验和在本章学习到的知识教他如何建立自信。成功之后，看看自己是否在这个过程中变得更加自信。
7. 待到你觉得你已养成自信的习惯之后，试着找到某一话题与你的朋友进行辩论。看看你的表现是否比从前好了许多。