

克服恐惧演讲 克服自卑的励志演讲 稿(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

克服恐惧演讲篇一

大家好!其实大家昨天也看了雷总爆笑的英语，他跟我说小米要全球化，我等这一天等了两年。其实，两年前猎豹移动全力以赴全球化的时候，也没人相信，我们可以在这个时代取得惊叹的成绩。今天讲中国互联网进化论的下一个50年，我觉得这个太不靠谱了。

过去的两年的时间里，我们全球的移动总用户超过了10个亿。今天的互联网其实非常浮躁，如果按照手机下载量算，我们已经超过了10个亿的总用户，并且70%来自海外，而其中的整体用户的20%来自欧美这样发达的国家，这就是猎豹移动在过去两年多的时间里取得的惊人成绩。

两年前，我们的整个移动月活数是4千万，现在已经超过了4个亿，我们是仅次于google和facebook的企业，还是facebook全球的顶级合作伙伴。

我今天演讲的时候，主办方让我讲讲为什么去海外，为什么有这样的成就。我今天就讲猎豹移动和我自己的创业故事。

今年我去西班牙，有一个感受就是这个地方的小偷太多了，我的朋友就在我的身边丢了钱包、护照，我们在酒店办理入住的时候，觉得这个国家特别没有效率。但是当我走到街头，看到大街小巷有哥伦布的头像的时候，我觉得可能正是这个

国家的不靠谱成就了哥伦布。因为这个不靠谱的大航海之旅，最后返航的时候，他看到了一片陆地，于是改变了整个世界，改变了全球物种和改变人们的命运。我想，我也应该成为一个不靠谱的人，因为只有突破自己的限制，才能做得不一样。

再回到猎豹移动，我五年前创业的时候，可能大家都知道，我在这个行业内有两个老师：一个叫周鸿祎，一个叫雷军。第一个老师，让我我学到了互联网的方法论，把一个点做好就可以成功，超强的竞争力和竞争意识。我秉承这个信念从上网助手成为中国第一代的互联网产品经理，我做上千万的用户，体会他们的差异，我做360的时候，把几个人开发的产品做到几亿的下载量，我那个时候还是坚信打败对手一定能赢。但是我创业的时候，中间有很多的故事，至少有一个很强大的对手，每天盯着我们，我们出什么产品，他们在一周内也出这个产品，几乎是同样的功能，可能做得更好，因为我创业的时候他是一家大公司，有一些创业者有一个幻觉，觉得自己很强大，但是论资源，大公司比你更强大。

我们想了很久，那个时候隐约意识到竞争的法则是不适用的。《从0到1》我一年前就读了，就是反对者意见不一致者，他的一句话是think different，就是什么样的事情是他很对，但是真正很少有人同意，就是你能不能找到一个使你的整个的竞争态势和以前不一样(的东西)。

所以，在那个时候我非常痛苦，因为360和qq的战争使得整个国家的安全竞争极其的强烈，我们其实当时派了不少的团队去冲击国内的移动战略，你很难在老大，老二打仗的时候取得突破性的竞争，但是行业往往是老大和老二打仗，老三没有了，所以我们想当时不要被边缘化。

当然有人说，你怎么打不过360?但是我想你打打试一试，最猛烈的对手摆在你的面前的时候，你的内心会充满恐惧，因为你可能失败，你可能成为行业的笑柄，就是人的自尊感恐惧感给人的压力是无与伦比的。

《拆掉思维的栅栏》的这篇文章，是我刚发的，格鲁夫在的时候这个公司做不下去了，我们不做了，那个另一个新的cpo来的之后会做芯片，那我们直接做这个就可以了，那我觉得一定要做不一样的事情，你可不可以找到一个新型的市场，一个没有被大多数人认同，但却是真正机会的市场，这回到我们当时去美国，看到很多公司，分析了google play超过100个排行，在美国排名前面的软件，或者是一个哈尔滨的程序员，或者是其他的，我觉得全球化可能是中国无与伦比的机会，只不过所有的教育告诉我们只有你战胜敌人你才会赢，你在血流的情况下杀出来的人可能才是英雄，我有的时候在想，这个世界是蒙古骑兵推进的，还是哥伦布的那几艘小船推进的，我觉得是哥伦布的小船推进比蒙古骑兵推进的多的多。

所以我要放下第一代老师给我的经验，重新的思考，不要想输赢，想怎么在新的市场找到机会，雷军做了小米，从他开始第一天开始，有一次跟我打电话，怎么用互联网的方式做手机，怎么使新型的手机怎么在行业实现爆款，怎么用互联网的流量实现零毛利，冲击他的整个点电商商城，一纵一横的打法一个完全新型的市场，从小米开始那一天，我一直作为教材，因为小米的成长，至少证明这种模式这种思考的路径是非常的有效的。

还有一个思考，是45岁的雷军更聪明，还是35岁的时候他更聪明，是45更有精力还是35岁更有精力，我觉得答案是肯定的，肯定是年轻人总比年纪大的人更有精力，更聪明，但是这个世界其实是真正思考到终极规律的人取得了更多的成功，这个案例是一个思考模式成功的案例，不是营销模式，和降价的案例，是一个把想法想的很清晰的案例，所以外部的压力加上外部的榜样，我想我一定可以找到这样的机会。

他跟我说你一定要找一个点，把猎豹移动带出去，那个时候我内心有一点不服气，我想我不能降价，但是我们研究美国的排行榜的时候，我们看到海外化、全球化是不重视的，我

们高管团队没有在外企工作过，没有留学的背景，我们有很多很多不靠谱的东西，但是我知道一个点，就是移动互联网带来的全球公司统一的大机会。

以后，“移动互联网+”可能会向汽车、手机等领域扩张，饭碗被中国制造所占领，他本质上不是纯粹创意的活动，他是生产运营商业模式的活动。在这种情况下，中国公司会有充足的机会，而且移动互联网使全球变成一个统一的大市场，在华为的年代要先区域化再全球化，你只有在每个地方设立本地的渠道，办公室，才可能在当地获取商家，拿到用户展开合作，但是移动互联网，可能让我们在全球普遍用户，2年的时候10亿的下载量，因为我们做到了利用全球的统一的移动互联网的大市场，在任何人反应全力以赴之前拼尽所有的资源研发做到这一点。

如果全球化的高点可以树立，我们可以在全球寻找顶级的合作伙伴，再本地化。我们今天在湾区有不少的办公室，我们还收购了法国的广告网络公司，他在全球有五六个办公室，通过我们自建收购我们在全球已经有10几个办公室，已经开始了本地化的合作了，我们是雅虎的全球非常重要的合作伙伴，我们取得了雅虎全球内容的分发授权，我们跟很多高大上的公司开发我们全球的版图，先全球化再本地化，先建立一个高点，再俯冲，我们坚持以欧美发达国家为主，不是从东南亚、印度开始，我们建立制高点，俯冲而下，顺势而为，这些的努力使今天的猎豹移动变成全球重要的移动广告网络。

当然，中国公司当然还有自己非常强悍的优势，就是太勤奋，执行力很强，当你觉得在中国竞争很痛苦的时候，你在国际上看，很多对手的竞争力跟你差的不是一个量级，你发现中国的勤奋会变成一个非常重要的量级。

猎豹移动可能不是所有人知道这个故事的始末，叫完善的全球移动广告网络是什么意思？但是你想做全球移动你可以找猎豹，是了解中国流量分配，了解如何海外变现获取用户的中

国公司，这是我们过去两年做出的努力所形成的结果。所以用了一个很短的时间简单的形容了猎豹移动的故事，大家知道今天的移动互联网，今天的主题叫(移)生万物，他是发现新的领域，发现新的创造，现在人类走到一个物质极大丰富的时代，短缺会成为过去式，每个人的生活不会因为温饱，生存下去发愁。

所以我要说，这个时代变化非常快，我们应该摒弃竞争对手是磨刀石的想法，应该真正的盯着一个新型的领域，创造新的价值，跟更多的合作伙伴一起做更大的市场，全球化是一个巨大的市场，猎豹移动，能在全球化浪涛当中，像那几个小船，成为发现新大陆的旗帜就是莫大的荣幸，猎豹的梦想是连接中国与世界，使国际的信息鸿沟消除，使全球人民享受通常的信息，同样高科技的产品，方便的移动互联网服务，我真的希望中国互联网公司，甚至中国公司的全球化从今年开始和猎豹一起，谢谢大家！

克服恐惧演讲篇二

有的人喜欢演讲，有的人害怕演讲，产生了演讲恐惧症，那么如何克服演讲恐惧症呢？今天小编为大家分享一些演讲中克服恐惧症的小技巧，希望对大家有所帮助。

演讲是需要天赋也需要锻炼的一种能力，有的人在演讲时能够侃侃而谈，带给众人精彩的表演。有的人害怕演讲，在众目睽睽之下紧张得冒汗，头脑一片空白，这是演讲恐惧症的一种表现。

有的人之所以会患上演讲恐惧症是因为害怕演讲出错，所以心情越来越紧张，结果越紧张出错越多，久而久之便形成了恶性循环，只要是在公开场合面对多人讲话就会患上演讲恐惧症。再有一个原因就是过于追求完美，演讲者对自身演讲

质量的要求过于完美。这种想要在公众面前充分展现自己的心态，会转化成巨大的心理压力，干扰了演讲者的正常思想和行为表达。

向最好的方向努力。要想到自己的失败，要允许自己失败，才能放松自己，灵活自如地表现，才能有失败了再来的勇气和信念。

中国人大多是被人打着分数长大的，“99分不够，只求100分”的环境已经让许许多多的人有完美主义倾向，一方面容易对自己评价偏低，另一方面，对理想目标的设定又偏高。其实完美主义者最好经常给自己当头一棒：十全十美？开玩笑！我不是来竞选世界小姐或全球演讲家的，只要大部分人能理解我的诚意就好了。

一次失败的经历可能是许多人害怕当众说话的起因，一个女生在演讲后，发现自己的口红被擦成了“香肠嘴”，自此每次演讲都战战兢兢，这其实就回避。回避只会加重问题，不如横下心洋相出到底。妆花了？干脆走到听众中和他们零距离互动，真实和坦然反而会带来久违的放松和信心。

会产生演讲恐惧症的人可能会因其容貌、身材、地位、能力等产生自卑心理。克服这种心理障碍的方法是做强烈的、鼓励自己的暗示，如心中暗示自己“我已做好充分的准备，不会出错的”、“我已走到了最恶劣的地步，不会再有更糟的事了”等。

演讲者认为听众在高度地关心和注意他，因此在心中造成无比的压力，担心出错有负众望，常常为严重的紧张情绪所困扰，以至有时心跳急速、喉咙干涩、全身冒汗。其实，你在面对众多的听众侃侃而谈时，认真的听众不是很多的，有些是心不在焉，可能是在想丰盛的晚餐、想假日的安排等。有时你的演讲使听众发笑，但并不是所有听众都知道笑的原因，有些听众是看见别人在笑也才跟着笑几下。

人数众多、不相识、众口难调、意义重大这些观众因素似乎都透露一个信息：你这次表现就像一锤子买卖，不成功则成仁。这难免让人腿软。如果是受不了听众带来的焦点感，不妨把注意力转移到听众身上，你会发现最专心的考官其实是你自己：左边摆弄手机的女士可能在通报今晚的菜谱，后边写写画画的男士可能在筹划工作。实在害怕，还可以把他们想像成憨态可掬的大南瓜。

患有演讲恐惧症的朋友，摆正心态，客观面对公众演讲这件事，平时多听多练，通过在镜前、家人朋友面前的预先演练，熟悉演讲内容，做足充分准备，剩下的就是勇敢地上台、自由地发挥了。

克服恐惧演讲篇三

俗话说的好“勤奋造就人才”，只有勤奋努力才能成功。而懒惰会让你失去好多东西，懒惰了就会落后，落后就要挨打，只有战胜了一切懒惰，那么我们就离成功很近了。

有句话这样说“只要功夫深，铁棒磨成针”。只有自己勤奋努力，为做一件事竭尽全力，一定会收获到很多令你意想不到。我认为只要竭尽全力加上勤奋努力就等于那可望而不可及的成功。

在我刚入学的几天里，白云在天空上密布着，火辣辣的太阳高高地挂在天空上，耀眼的金色光芒穿透那透明的玻璃，太阳一个劲儿的烤着我的被子。“叮铃铃”这令人讨厌的声音打破了睡觉时的那一份宁静，闹钟被我无情的按了下去，继续趴在床上睡觉。此时已是六点半了，妈妈残酷的掀起我的被子把我从睡梦中带了回来。我就是这样每天都赖床不起。

时间飞逝，一场残酷而又恐怖的考试就要来临。卷子一张张传到我手上时，我傻眼了，该背的不背，老师说过要找时间

背，晚上还要写作业，早上又要睡懒觉，课间还要补作业，看来我只有利用早上的时间来背书了。天下没有后悔药。铃声响起，开始收卷子。我垂头丧气的离开了。当卷子飞速的改完时，我的心顿时的慌了。卷子发到我的手上时，我只是呆呆的看着，旁边的人想要看我考了多少，我迅速藏起来。我曾经以为这门学科是我的强项，才刚及格。

回到家时头也不回，饭也不吃的进入房间。伤心难过哭都没用，只是反省了一下自己，一直在问自己，我真的竭尽全力了吗，我真的努力了吗，我真的只有这水平吗，我真的考不过别人吗，我把这些问题的原因写在一张纸上，实际上的问题是懒。成天不用早上的大好时间读书却用在了睡觉。

我决定早上五点半起床读背不会的内容尤其是语文上的文言文，注释和问题还有译文，读背英语上的词组，课文和单词。如果早上不想起来时就想想成绩，受到刺激后就会立刻起身，拿起书开始读背。

经过这几十天的刻苦努力和勤奋，考试又如期来临，虽然恐怖但只要记得牢固就一定会战胜的。看到卷子后我感觉一身轻松，太简单了真想快点动笔。就这样考试过去了。卷子发下来时比上次明显好得多。主要原因是因为我战胜了懒惰。

俗话说得好“勤奋加努力加细心就等于成功，只要功夫下到了真正克服懒惰了一定会上成功。从此以后，我不再懒惰。

克服恐惧演讲篇四

敬爱的老师们，亲爱的同学们。

大家好！我是来自高一十九班的。今天我演讲的题目是《论自卑》。

诸如此类的言语让我从小产生了“只恐双溪舴艋舟，载不动

许多“卑”。

我天生不合群，性格内向，有过被孤立，有过被诟病。

也曾到过崩坏的边缘，合也无味，孤也无味，党同伐异，这是人性。那种从小在幸福中成长的孩子身上流露出来的自信是我永远模仿不出的，索性我决定，少戾气，不言语，从心里活。

但是，难道自卑就只有坏处吗？

正是因为自卑她才得以青云直上。如她一般，因为自卑，没日没夜的健身，成了同学眼中的型男。我踏上了歌唱的舞台，获得了掌声与名气。我所有的自信都来源于我的自卑，所有的振振有词都来源于心中的惶恐不安，但我始终坚信，自卑能让我变得更强大。虽说每次上台前心中都会挣扎数次，但我终究做到了，获得了自信与鼓励。

自卑使自弃者更弱，使自强者更强。同学们，不必自卑，我们要利用它，作为提升自己的工具。活出最真实的自己！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

克服恐惧演讲篇五

大家上午好！

我是来自××的××，今天，我演讲的题目是《丢弃惰性，奋斗梦想》！

回忆当初，高考失利后无奈只能选择一所三本学校就读的时候，我就暗暗发誓，我必须在大学里好好努力，一定要把高考留下的遗憾给补回来，一定要创出属于自己的一片天地。

可是上了大学后的我却在大学宽松自由的环境中变得堕落颓废，早上赖床睡懒觉，晚上卧谈到深夜，一有空余时间就往网吧里钻，学习对于我来说似乎成了一件奢侈品，现在的我也早已习惯了自由懒散，我的内心也已经麻木了，根本不知道理想是怎么回事了。

然而这次演讲的主题深深地触动了我，也深深的把我给激醒，在准备这次演讲的过程中，我似乎明白了许多，成长了许多。人的一生很短暂，如果一个人活在世上的唯一目的就是平庸地活下去，那么这个人就是在世上流浪了一辈子。一个人只有树立远大的理想，并且为了这个理想而不为挫折，坚持不懈得奋斗下去，才能完成一个人应该完成的事。

有些人或许在怀疑自己是否有这个能力，质疑自己的资质。而我想说的就是发光并不是太阳的专利，我们同样可以，要想别人看的起自己，首先得自己看的起自己。每个人都有自己潜在的能量，只是很容易就被习惯所掩盖，被时间所迷离，被惰性所消磨。所以我们必须树立起自己的梦想一步一步的往前走，终究会触及梦想的边缘的。河大工商学院曾和我一样落魄迷茫的朋友们站起来吧！梦想总是为愿意奋斗的人准备的，让我们都从一个微不足道的开始而为自己的梦想而努力吧！

也许在这过程中，我们会遇到许多坎坷，但我们都得明白“天将降大任于是人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为。”挫折是必定会有的，但我们不应该有所畏惧，因为我们的梦想在前方，我们有着一双可以为梦想而努力的双脚，就算倒下了，我们也要毫不犹豫的站起来继续走下去，用《亮剑》里面李云龙的一句话就是“死，也要死在冲锋的路上”。我们都要“是人当自强”，说到“自强”这个词，我曾刻意地查过它的含义，字典上的解释就是：自己努力向上。不要在乎自己站在哪个位置，只要坚持自己梦想的方向，自强不息，时刻鞭策自己激励自己，那么最后我们也同样会站在辉煌的至高点，并且有可能我们

会比别人站得更高，因为我们一直在努力向上。没有比脚更长的路，没有比人更高的山，我们只要积极努力向上，不断地超越自己，我们就可以骄傲的对着天空说我的未来不是梦，因为我们一直在做一个努力向上，不断超越的自强之人。

同学们，虽然我们现在的起点会比别人低，虽然我们看起来

不如别人，但是，我坚信，总有一天我们会爬上高峰，跟起点高的人同一高度，因为，只要有梦想，只要有一个为梦想而发愤图强的心，我们的未来都不是梦。那么，同学们，让我们玩起手来，让我们从今天开始告别昨日的堕落，让我们为自己的梦想而努力奋斗吧！

我的演讲完毕，谢谢大家。