

企业培训师、职业经理、白领必修教材

《演讲金口财》

拥有高超的演讲技能是每个人的目标。怎样才能让每个人都掌握演讲技巧，勇敢地面对任何场面呢？让自己一步步实现目标，让自己从此冷静、自信地站在所有人面前流利地表达自己的思想。



全国职业经理MBA双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、企业培训师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、营销策划师、企业管理咨询师、企业总经理等高级资格认证。

颁发双证：高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、电子注册，是提干、求职、晋级、移民的有效依据

学习期限：3 个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） **收费标准：**全部学费 **1280** 元

咨询电话： 13684609885 0451- 88342620 **招生网站：** <http://www.mhgy.net>

电子邮箱： xchy007@163.com **颁证单位：** 中国经济管理大学 **承办单位：** 美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院管理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课（远程函授+教学电子光盘自修+网络学院持续视频学习）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》;
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》;



【证书说明】

1. 证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）;
2. 毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明；。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习（专家、顾问24小时接受在线咨询，第一时间回答学员的提问和咨询）



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com



【报名须知】

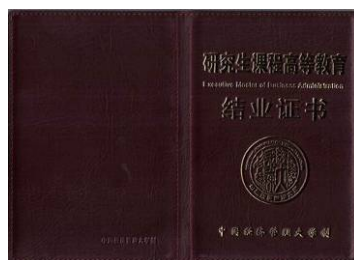
- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020 收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行 支付系统行号：313261018018</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505 户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071 用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。

- 第 1 章 素质：演讲的无形资本
- 第 2 章 题目：演讲的内在灵魂
- 第 3 章 材料：演讲的骨和肉
- 第 4 章 演讲稿：现场演讲的主要参考
- 第 5 章 预讲：精心准备是最有用的防弹衣
- 第 6 章 风格：树立属于自己的品牌
- 第 7 章 场景布置：有效传达演讲信息
- 第 8 章 了解分析听众
- 第 9 章 怎样让听众乐于接受
- 第 10 章 调动听众的情绪
- 第 11 章 语言：口头表达你的讯息
- 第 12 章 开场白：好的开端是成功的一半
- 第 13 章 正文：直接关系到演讲的成败
- 第 14 章 结尾：给演讲画上圆满的句号
- 第 15 章 应变控场：一切尽在掌握中
- 第 16 章 仪表服饰：塑造深刻的第一印象
- 第 17 章 语音和语调：打造第二印象
- 第 18 章 形体姿态：演好才能讲好

第 1 章

素质：演讲的无形资本

演讲者的修养

要想使演讲获得最好的效果，演讲者应该在思想、道德、品质、学识等方面达到一定的标准和水平，对此做的努力和培养就是演讲者的自我素质修养。

演讲者的素质修养主要就是先进的、科学的思想，高尚的道德品质和丰富广博的知识。

思想情操

大多数演讲者演讲的目的是教育人、启迪人，提高听众的思想认识、文化水平。这就要求演讲者本身必须具备先进的、科学的思想，这样才能远见卓识，高瞻远瞩，识前人所未识，讲前人所未讲。

历史上许多著名的演讲家如德摩斯梯尼、西塞罗、林肯、马克思、恩格斯，他们无一不是伟大的思想家，他们的演讲也无时不在闪烁着真理、科学、智慧的光芒。今天我们提倡的“要给别人一杯水，自己先得有一桶水”，也就是这个道理。尤其是在科技高度发展的时代，新知识、新学科不断涌现，更需要演讲者努力学习，迅速掌握各种新思想、新科学和新方法，以更好地服务于听众。

道德品质

在生活中，任何一种行为都会直接或间接地与他人或社会发生关系，并受到一定社会规范的限制和制约，演讲也是如此。作为演讲主体的演讲者，更应以一个具有高尚道德水准的形象出现在公众面前，带头恪守社会道德规范，并应具备以下四点。

1. 政治道德

政治道德即应当有高度的政治觉悟、良好的政治品质、坚定的理想信念。

2. 职业道德

演讲者必须遵守自己从事职业的道德，如医德、师德等。

3. 社会公德

演讲者在一举手一投足间都应讲究文明礼貌，彬彬有礼。

4. 伦理道德

演讲者必须具备高尚的伦理观、恋爱观、婚姻观，才能把正确的伦理观念传播给听众。

丰富学识

演讲者要有丰富的学识，不仅是传道、授业、解惑的需要，也是演讲成功的基本条件。古今中外的演讲家无一不是学识渊博的，他们之所以能旁征博引，妙语惊人，之所以能把生动、具体、精彩的事例自如地组织到演讲中，就因为他们博览群书，知识宏富。在当今科技发展时代，各种科学高度分化和高度综合。演讲者如果不了解新知识，跟不上现代科学文化发展的步伐，就无法使演讲内容充实、新鲜、生动。

演讲口才的要求

生活中我们常常遇到这样的人，他们平时心理素质非常好，能说会道，被认为是口才很好的人，可是在大众场合却往往不能很好地表达自己的想法。为什么会出现这种情况？演讲口才到底有什么要求？

口语能力，不仅仅是能说会道。它是一个人的智能和语言组织能力的综合体，是通过言语形式表现出来的能力。按照从低到高的级别可以分为描述能力、表达能力、议论能力、驳辩能力、幽默能力。

描述能力是对自己所见之事物和所历之事能够大体客观地描绘和描述,使听者较为清晰完整地了解所言内容。

表达能力是将自己的意见、办法、方案、设想、情感、思想和内心感受陈述出来,能使听者接受或受感染。

议论能力是对事物、事情和事件作有价值和有意义的评论,能讲得头头是道,颇令人折服。

辩驳能力是在一个大前提或几项基本原则的基础上同时既做论证又做反驳性的发言,使对手无法坚持或干脆放弃原先持有的立场和观点。

幽默能力是平时能说笑话,常令听者捧腹喷饭,营造宽松气氛。

演讲口才与这些能力并非截然相异。五种口语能力是演讲口才的基础,按演讲要求稍加规范就能够顺利地转化为演讲口才。如果一个人有较好的描述能力,他做的演讲恰好又是向听众报告自己纯客观的经历或所见,无需做任何主观上的加工,这样他往往能够轻松应对。可是现实中的情况常常是这样的,台下的各种口语能力,一到台上就受到抑制,令演讲者感到力不从心。这说明,有这五种口语能力的人,固然有了良好的演讲基础,但在一般情况下,这几种口语能力并不直接就是演讲口才,仅仅拥有它们,未必就能做好一场演讲。所谓演讲口才,是这几种能力依演讲要求得到优化的口语才能。

加强心理训练

由于演讲是一种特殊性和复杂性相当高的活动,演讲者一般都要承受一定的心理负担,因而有时容易出现心理失衡的现象。这就要求演讲者平时加强心理训练,具备良好的心理素质,既热情果断,又镇定自若,而且还能侃侃而谈。一般地说,成功的演讲者一般应具有充足的自信心和较强的自制力。

自信心

所谓有自信,就是对现实目标、圆满完成任务抱有成功的把握;否则,就是没有自信或信心不足。

自信心与成功欲密切相关。强烈的成功欲是人们实践活动的内驱力,是促进事业成功的主观因素。对演讲者来说,它的主要作用是触发心理动机,使演讲者对实现演讲目标高度关切。然而,希望成功并非自信成功。自信则表现为对实现目标的理性推断,它是通过对客观情况 and 自我能力统一比较衡量后产生的,是对自我素质和能力的信任。演讲者充分的自信表现为对实现演讲目标持肯定性推断,坚信演讲成功。成功欲和自信心都是形成良好的心理定势的重要因素,是演讲者重要的心理支柱。

自信可以发挥意志的调节作用,坚定意志;可以促使智力呈现开放状态,更有效地发挥演讲者的创造性。演讲者坚信演讲能获得成功,在良好的心理定势作用下,能以满腔热情应付演讲现场可能出现的各种复杂情况,并且始终保持清醒的头脑,砥砺意志,克服障碍。自信心强,很少有心理负担,精力充沛,思维活跃,易于触发创造性思维,左右逢源,能随机应变和临场发挥。自信心强的人,对自己的力量、气质、风度和技能能恰当地控制。相反,缺乏自信心的人,意志薄弱,时时产生一种消极的自我暗示。越怕失败,越怕人取笑,就越加分心,越加忧心忡忡,无形中束缚实际能力的发挥,导致演讲失去光彩。

演讲者要有意识地培养和树立坚强的自信心。自信心应建立在对自我素质和能力的正确认识上,建立在对演讲基本规律的熟练掌握上,建立在对演讲内容的深刻理解上。只有在对主观条件和客观情况进行辩

证分析，知己知彼，了如指掌的基础上产生的自信，才是真正的自信。否则，就是不切实际的盲目自信。盲目自信是一种非理性的预测和判断，它所产生的支持力是短暂的，经不起实践的检验。

自制力

所谓自制，就是根据需要，对自我情绪和情感进行调节和控制。这种自控能力，既是演讲者重要的心理能力，也是演讲者意志力的表现。

演讲活动情况复杂，很多因素能引起演讲者的情绪波动和情感激动，或欢愉，或兴奋，或恐惧，或忧虑。演讲者的各种情绪波动和情感激动对演讲产生不同的影响，有的积极有益，有的消极有害。

一般来说，责任心、使命感、成功欲以及自信和欢愉是推动演讲顺利发展的积极因素；而忧虑、恐惧、自卑、颓唐等情绪则是阻碍演讲成功的消极因素。只有具有较强的自制力，才能对这些有利和不利因素进行质的鉴别和量的控制。

演讲者要善于分辨掌握，该激发的充分激发，该排斥的努力排斥，该调节的适当调节，始终保持自己的情绪与演讲时空环境和谐协调；不能无节制地听任感情的驱使，也不能任凭自我情绪放纵；要主动地理智地根据实现演讲目的的需要，抑制消极情绪和冲动行为，正确地支配自己的语言和举止。只有这样，才能成功地驾驭演讲进程，在受挫折时，不致泄气和意志崩溃；在顺利时保持头脑清醒，不失常态。否则，就会阻碍演讲的顺利进行。

演讲者要有效地运用和发挥自制力的作用，必须坚定目标指向。目标专注，能凝神集思。当情绪过分激动时，立即以实现演讲目标的坚强信心激励自己，排除自我情绪中消极因素的干扰。演讲者要提高和强化自己的自制力，必须吃透演讲内容，掌握演讲规律。成竹在胸，就不会乱章失控，就能应对自如。演讲者要进行恰当的自我克服和调节，还必须保持头脑清醒。冷静能帮助人保持智慧，再生智慧。快速、准确的判断和分析，只有在沉稳冷静的情况下才能做出。

自信心和自制力关系十分密切，它们同是演讲者应有的良好的心理品质。自信心强可以坚定演讲者的意志，而自制力的强弱正是由意志力的强弱所决定的。所以，演讲者应不断培养和提高自己的自信心和自制力。

演讲的禁忌

正面了解演讲成功的要领对成功的演讲非常重要，而掌握一些对演讲影响很大的负面因素对掌握演讲技能的提高同样重要。如果演讲中使用口头禅，演讲内容艰涩冗长，或者演讲冷漠乏味，都将破坏演讲的效果。

切忌使用口头禅

口头禅被认为是不良的说话习惯，指那些令人讨厌的“嗯”、“啊”、“你知道的”等与演讲毫不相关的废话。如果演讲者频繁使用口头禅，会干扰听众的聆听。口头禅本身具有一定的特点，它常常在演讲者进行观点、概念转换时出现。

口头禅可以通过下面这种方法克服。

克服口头禅的前提是对其本质有所认识。

就个人而言，首先应该明确口头禅对你的影响到底有多大。关于这一点，你可以利用录音机进行记录并检查或者请其他人帮你听听。采用这样的方法进行检查和练习，会很有帮助，因为你在进行概念转换时会有所提防，而转换本身也因此日益流畅。

忌艰涩冗长，杂乱无章

有人的演讲材料过于庞杂，讲起来像开无轨电车，开到哪里算哪里，叫人摸不着头绪；还有的不合逻辑，妄加论断，或者不顾事实，主观臆断。这也是一种常见的问题。

有人演讲用的是书面语言，使人感到艰涩难懂。演讲时要尽量避免使用书面用语，更不要“文夹白”，使用口语，善于用简单明了、群众易懂的语言演讲，坚决抛弃晦涩难懂的词语。文章贵短，演讲也应该长话短说。

忌冷漠乏味，豪言空谈

言之无物、空空洞洞的表达是演讲中的一大禁忌。现实中那些不结合当时、当地的实际的空头言论太多了。有的单位一年一度的总结会，会议的开幕词用的是陈年的演讲稿，只把第一届改成第二届、第三届或第四届，内容照旧，年年如此，冷漠乏味，毫无生机。

还有的人演讲时毫无表情，呆若木鸡，甚至肌肉紧绷，脸色铁青；有的人缺乏演讲情趣，语言冷淡，没有抑扬顿挫、真情实感，演讲乏味，如同嚼蜡。这些都严重影响了演讲的质量。

另外，在演讲时忌出奇出怪，要尽量讲清楚讲明白，这也是对演讲最基本的要求。

第 2 章

题目：演讲的内在灵魂

明确演讲的目的

演讲作为一种现实的社会性活动，其目的或目标可用一句话来概述，即争取最大限度的“共同性”。这里所说的“共同性”是“取得共识、建立同感”的意思。可是各种不同的演讲还有自己的目的，有宏观的和微观的目的，还有现场的和散场后的目的。

演讲的目的

从总体上看，演讲的目的就是演讲者与听众取得共识，使听众改变态度，激起行动，推动人类社会向理想境界迈进。演讲无论是宣传自己的主张、观点，或是传播道德伦理情操，还是传授科学文化知识和技艺，都是为了让听众同意自己的主张、观点和立场以取得共识，并在此基础上激发听众的实际行动，向着理想境界迈进。这是演讲的公共目的和意义。

从演讲的微观目的来看，迄今为止，尚未有专职演讲家。当今的演讲者都有自己的正式职业或专业。例如林肯是总统，丘吉尔是首相。由于其职业、专业、经历等多种因素的差别，演讲的目的、内容也有所不同。

现场目的和散场后目的

我们还可以从演讲者所追求的目的来看演讲的目的，一般有现场目的和散场后目的两种。

从现场目的来看，每个演讲者都希望演讲能成功。这一目的完全可从现场和直观效果反映出来，如听众的表情、情绪，或者捧腹大笑，或者义愤填膺，或者欢呼雀跃，或者泪水横流，或者高呼口号，或者掌声雷动，这就表明演讲者的实用目的符合了听众的实用目的，引起了共鸣。当然，现场的效果仅是表面的，关键是演讲者的实用目的、演讲的内容打动了听众的心灵。

当然任何演讲者都不会只停留在现场的目的上，而是更注重散场后的目的，即听众的实际行动，这才是演讲者的最终目的。

拿破仑率部队远征埃及时，在金字塔附近和敌人的主力遭遇，情况危急，拿破仑立在马队前高声演讲道：“士兵们，今天四千年历史从这些金字塔的上面看着你们！”简短的演讲使远征疲惫的法军士气大振，终于大胜敌军。

他的演讲产生了现场的直观效果，鼓舞了士气，士兵英勇杀敌，取得了胜利，进而实现了散场后的目的。

总之，演讲现场的目的是散场后目的的前提和基础，散场后的目的又是现场目的的归宿。没有现场目的的实现，就不可能有散场后目的的实现。如果只追求散场后的目的，忽视追求现场目的，散场后的目的不过是一句空话，演讲也就失去了意义。演讲是一种复杂的社会实践，更是一种工具。人们拿起工具总是有目的的，没有目的的演讲是不存在的，只是目的的正确与否、高雅与否的不同而已。

另外，值得注意的是听众的目的。听众是无数个个体的集合。由于这些人年龄、性别、文化程度、兴趣、职业等不同，听演讲的目的也自然是各不相同的。

林肯解放黑奴的演讲，听众有拥护的，也有反对的，可见其目的是根本不同的。即使目的都一样的听众，对同一内容的演讲也往往各取所需，各有偏重。但从总体上说，演讲者的具体实用目的和听众个体实用目的是统一的。

总之，每位演讲者必须确立明确的演讲目的，做到宏观和微观的统一、表层与深层的统一、目前与长远的统一，这样的演讲才是有意义、有价值的。

确定一个合适的主题

选定了议题，就有了演讲的大方向，但仅有大方向还不行，还必须确定一条具体的途径，必须确定主题。主题是演讲的灵魂，它决定演讲思想性的强弱，制约材料的取舍和组织，影响到论证方式和艺术调度。它是选题的具体化、明朗化。没有明确的主题，演讲就如同没有灵魂的偶像，即使讲得天花乱坠，也会让人不知所闻，不得要领。

体现时代精神，顺应历史潮流

演讲的目的在于宣传、教育、组织和激励群众。因此，选题一定要有时代意义，必须紧紧抓住人们普遍关心的问题，抓住社会现实中急需解决的问题。比如思想政治方面的重大问题，与现实社会息息相关的社会风气和道德修养问题，以及反映科学文化发展动态、推动科学文化事业发展的问題，等等。要讲出时

代感，讲出新意，演讲者必须考虑演讲的场合、环境、现实状况，以及自己对该问题的历史、现状的了解程度，并给出科学的分析和解释，以符合历史发展的规律。

适合听众要求，内容有的放矢

选题要有针对性，要能深刻影响听众，极大地感染听众。由于民族不同，性格各异，职业有别，年龄差距，以及生活环境和文化修养不同，演讲的听众存在着很大的心理差异、风格差异、感情差异等。选题时应考虑不同类型听众的需要，根据不同民族、不同职业、不同层次的听众的知识水准、兴趣爱好、风俗习惯等来确定。

只有选题适合听众的心理、愿望，才能吸引听众的注意力，唤起听众听讲的热情和兴趣。例如，对青年人谈男女恋情，谈如何看待流行歌曲等问题很合他们的口味，但对中老年人就未必合适。显然，如果对山区老农大谈高能物理，谈得再好恐怕也不会受欢迎；倘若换成水土改良，情况就会大不一样。

为了适应不同类型听众的需要，选题要考虑适应度。选题的适应度较大，适应的听众面就较宽；反之，适应度较小，适应的听众面就较窄。一般来说，议题的专业化程度越高，其适应度就越小。

从你的经验、专长和兴趣中挑选主题

你是在既有的知识储备的基础上进行演讲的。或许你被邀请发表演讲的原因正是：“你能够对我们谈谈你对当前低迷经济的看法吗？”在另外一些场合，你的个人背景就是演讲题目很好的灵感源泉，完全可能发展成一篇引人注目且内容翔实的演讲。

其中个人的经历可以从以下几个方面来考虑。

1. 非同寻常的经历

想一下你旅行过的地方、从事过的工作或令你陷入困境的事情。如果真实可靠，这些都是值得一说的故事。不过，不要忽视那些在你自己看来平淡无奇的经历，它们在别人的眼中或许会生动有趣。

2. 专业知识或专长

人们都希望了解事情是如何运转的。人们通常在聆听过程和步骤时兴致盎然，即使在从业者本人看来这些过程和步骤毫无出奇之处。

你也可以围绕你生活中所遇到的人来构建一篇演讲。还有诸如此类的话题 你可以对人类的天性或者我们文化中的某些方面提出独特的见解。

你会发现，对某一个主题知道得越多，你就觉得需要学习的东西也就越多。不要让这一点蒙蔽了你的双眼而看不到这一事实：和潜在听众相比，你在这一特殊兴趣领域所了解的知识仍然要远远多于他们。

3. 强烈的看法和信念

想一想，还有哪些话题能够令你热情高涨？这些话题或许触动了你的核心价值，它们通常能够成为很好的演讲主题。当你基于内心确信不疑的信念发表演讲时，你会更加放松自如，听众也会更加善解人意 即使他们持相反的看法，当他们看到你的演讲发自肺腑时，也不会心生抵触了。

同时要注意，在演讲中你立场不客观或失去理智，或是进行不适当的自我披露，将使你的听众尴尬不安，这都会影响演讲的效果。

选择跟听众和场合相适宜的主题

为了选定一个你将要发表演讲的主题，你下面所需要做的是考虑听众和演讲的场合。在这一点上，你可以向自己发问的两个问题如下。

1. 听众的期望是什么？
2. 这些人现在的期望是什么？

知晓这些听众的构成以及他们为什么聚集到一起，可以帮助你排除许多主题。

演讲内容要与演讲场合气氛相协调，也就是要考虑演讲的时间和空间环境。时空环境不仅指演讲现场的布置，也包括时间、背景、组织和听众等因素。显然，在喜庆的场合大谈悲凉，在悲哀的氛围中大讲欢愉都是荒唐的。

选题还应考虑可供演讲的时间。根据心理学的研究，一般人的大脑在 1 小时以内，只能解说或接收一两个重要问题。因此，选择演讲议题必须集中凝练，富有特色，时间要掌握得恰如其分。如果参加演讲比赛，更有必要了解限定的时间；否则到临场时修改内容，增添删汰，就会手忙脚乱，甚至无所适从。此外，参加有多人演讲的会议，还要考虑自己演讲的顺序是在会议的开头、中间还是结尾，并且还要了解在自己演讲之前的演讲者和在自己演讲之后的演讲者的情况。这些都与听众的心理定势和情绪有密切的关系，不可忽视。

选择既适时又永恒的主题

在其他条件同等的情况下，最佳的主题是那些既适时又永恒的主题。某些话题一直以来并且永远将是人们津津乐道的对象。

当你把一个发生在当代的事件和某个人类经久不衰的话题联系到一起时，你就联结了适时和永恒这两个要素。但并不是说只要具备了这些要素，这个主题就一定是好的主题。先来考虑一下适时的标准。如果某一事件一连两周都占据了报纸的头版专栏，以该事件为主题的演讲或许可以称为适时的。但是，除非你能够在更为广阔的意义上向听众阐发你对此的见解，否则你只能向他们提供相当有限的有用信息。你浪费了他们的宝贵时间。

反之同样正确：如果你不把你的主题和某个当前的现实问题联系起来，你的听众极有可能对你晦涩艰深的阐述毫无兴趣或不胜其烦。一个深奥的、永恒的主题应当和它的现实反映挂钩，而一篇适时的演讲应当指出该主题的永恒含义。

第 3 章

材料：演讲的骨和肉

收集材料的原则

收集材料是演讲非常重要的一个步骤，它是充实演讲主题，充分证明论点的有力条件。收集材料不能盲目进行，要遵循定向、充分、真实、新鲜、典型、具体和感人的原则。

选择真实的材料

所谓真实，就是指材料的客观性，即所选材料是客观世界确实存在的、符合历史实际的。只有真实的材料才最有说服力，才最有利于人们形成坚定的信念。任意臆造和虚构材料，势必与事实发生冲突，势必被揭穿。为了保证材料的准确性和可靠性，必须交代材料的出处，如引用事例必须讲清是什么人、什么时候、在什么地方、干什么事，为什么以及怎么样。即恪守5个“W”和1个“H” W h o（什么人），W h e n（什么时候），W h e r e（什么地方），W h a t（什么），W h y（为什么），H o w（怎样）。这样可增强真实感，提高信息的可信度和影响力。同时要知人论事，既不夸大事件的意义和拔高人物思想，也不低估事件的价值和贬损人物品德。对于选做论据的书面材料，要严格检查、核对，要善于鉴别，去伪存真，切忌抄转讹传，张冠李戴，引起笑话。

选择典型的材料

选取的材料，既要求真实、新鲜，还要求典型。真实具有可信度，新鲜具有吸引力，而典型则由于其深刻揭示事物本质，具有代表性，有较强的说服力。演讲的目的在于说服人、鼓动人。因而，要认真审慎地收集那些最能说明主旨、最具代表性的事实材料和事理材料，防止和避免材料的平淡化。

典型材料与一般材料是相比较而存在的。只有在充分掌握许多材料的基础上，才有比较余地，才能分出高下。在对众多材料进行比较时，要发现典型材料，关键在于演讲者的观察分析能力和思想认识水平。比如，为了说明树立正确的审美观和人生观的重要性，有人在众多的材料中选取了一位女大学生自杀的材料。这位女大学生非常爱美，常为自己的单眼皮伤脑筋，后来自费做手术，不料手术失败，眼睛反而变得更难看。她陷入了极度苦恼之中，无法解脱，竟一死了之。显然，这种愚蠢的轻生行为竟然发生在一位正在受着高等教育的人身上，这充分说明树立正确的审美观和人生观的必要性。

选择充足的材料

材料要充足。演讲要求大量地详尽地收集和占有材料，既要纵向了解事物发生、发展的经过，又要横向了解事物各方面的联系；不仅了解事物的正面材料，而且还了解事物的反面材料，以便多方位、多角度进行分析、比较，这样可以避免认识上的主观性和片面性。材料越充分，思路就越开阔，论据就越充分，就越能正确有力地阐明观点，产生令人信服的雄辩力量。特别是学术演讲和法庭演讲，更要求论据充足，旁征博引。材料不足，往往难以言之成理，很难实现预定的目标。

选择具体的材料

具体，是相对抽象笼统而言的。有些材料虽然真实、新鲜、典型，但由于详略处理不当，尽管讲清楚了来龙去脉，也使人感到“不够味”、“不解渴”。这恐怕就在于叙述太简略笼统。出现这种情况的原因，对于事例性的感性材料来说，往往是忽视了对重点材料的必要的渲染；从记叙的诸要素看，常常是对W h y（为什么）和H o w（怎样）交代得不够。如果把W h y和H o w的内容进行较为详细的阐述，做必要的

渲染，就会显得具体，给人留下明晰的印象。比如“他带病坚持工作，最后累倒在车床旁”，给人的印象就比较笼统。如果进一步把他为什么带病工作，如何做的，怎样累倒的，累倒后又怎样，当时的现场怎么样等做必要的交代和渲染，给人的印象就具体得多。

定向收集材料

收集材料要把准方向，防止盲目性和随意性。生活千头万绪，书报浩如烟海，时间和精力不容我们有见必记，有闻必录，这不仅没有必要，也没有可能。我们必须把准方向，有计划、有针对性地收集材料。所谓把准方向就是围绕论题进行，根据论题划定的区域范围，按计划、有重点地工作。选择的论题要大小适中，不宜太窄，也不宜过宽。太窄，往往会漏掉与之相关的材料，使用时没有回旋余地；太宽，往往难抓住主线和重点，造成内容芜杂臃肿，削弱和冲淡主题。例如，做一次题为“岗位成才”的演讲，不妨把收集目标集中在下列方面：从名人先哲的著作中收集有关成才的论述及有关部分和整体关系的论述；从教育学和心理学的图书中收集有关成才理论和有关青年心理特点及其发展趋势的论述；从历史图书中收集有关青年在工作中立志成才的故事；从报刊和现实生活中，特别是本单位收集青年在本职岗位上所做贡献的先进事例，等等。确定了这样一个范围和方向，收集材料就会顺利得多。

选择新鲜的材料

新颖别致，是就听众的感觉而言的。新奇感是促使人们注意的心理因素。演讲者立论高妙，演讲材料新鲜，就能较好地激起听众的新奇感，引起注意。这对深化主旨，充实内容都有着十分重要的意义。演讲者“人云亦云”，重复使用别人用滥了的材料，就会令人感到乏味，甚至反感。因此，要尽量防止和避免材料的雷同。要产生新鲜感，一方面要留心收集现实生活中新近发生的事情，另一方面也要善于收集那些过去早已发生但并不为人所知的事例。此外，还要善于观察分析，抓住现实中看似一般的材料，从中挖掘出新意来。这些当然不是信手可得的，而必须有耐心，有韧劲。鲁迅先生在这方面为我们树立了很好的榜样。他常借古讽今，十分生动，如《由中国女人的脚，推定中国人之非中庸，又由此推定孔夫子有胃病》的演讲，运用了大量历史材料和现实材料，古今结合，使人感到异常新鲜、有趣。

选择感人的材料

在演讲活动中，要注意选取能提高听众兴趣和打动听众感情的材料。在现实生活中，许多感人的事情都是看似违背常理，出人意料，不可思议，但又是在情理之中的。例如，有位演讲者在演讲时引用了一位老师上课总是请假跑厕所的事。这种事显然违背常理，令人感到好笑。可是，当你知道这位老师身患膀胱癌，长期尿血，直到他被抬上病床，大家才发现他揣了一大摞病假条却从不请假时，你会觉得看似违背常理的事情，其实却在情理之中。演讲者用这件事来表现这位老师的高风亮节，十分生动感人。在现实生活中，有许多这样的事例，关键在于要善于发现这种有违常理事例的特殊性。此外，演讲要感人，讲人们的奋斗经历，讲与听众切身利益相关的事，容易达到目的。

总之，收集演讲材料要力求做到定向、充分、真实、新鲜、典型、具体、感人。很多优秀的演说家在这方面为我们做出了很好的榜样。

美国著名的废奴主义者，奴隶出身的弗·道格拉斯（1817～1895）于1846年5月在伦敦发表的一次演讲的部分内容：

这就是美国的奴隶制；没有结婚的权利，没有受教育的权利 福音的光辉透不进奴隶幽暗的心灵，法律禁止他读书识字。如果一个母亲教她的孩子认字，路易斯安那的法律就宣布她将受到绞刑。倘若一个父亲想让他儿子识几个字母，他立即会受到鞭笞，而在另一场合之下，法庭可以随时把他处死。

奴隶主的残忍是罄竹难书的。饥饿、血腥的皮鞭、锁链、口衔、拇指夹、猫抓背、九尾鞭、地牢、警犬，都被用来迫使奴隶安于他在美国为奴的处境。（在美国）报上也时常刊登如下广告，叙述有的逃奴颈上戴着铁圈，脚上拴着铁链；有的浑身鞭痕；有的带着火红烙铁烧成的烫伤 他们的主人把自己的名字的开头字母烫进他们的皮肉里。不久前发生过这样一桩事。一个女奴和一个男奴在缺乏任何法律保护作为夫妻的条件下结合在一起。他们的同居得到了他们主人的同意，而不是由于有权利这样做，他们成立了一个家。主人发现，为了他的利益起见最好把他们卖掉。但他根本不询问他们对这件事的愿望；他们是不予以考虑的。在拍板声中一男一女被带到拍卖台旁。喊声响了：“瞧啊，谁出价？”想一想，是一对夫妇在待价而沽呀！女的被领上拍卖台，她的四肢照例是野蛮地展现在买主们面前的，他们可以像相马一般地任意察看她。丈夫无能为力地站在那里，他对自己的妻子毫无权利；处置权是属于主人的。她被卖掉了。他接着被带到拍卖台上。他的双眼紧盯着走远的妻子；他以恳切的目光望着购买他妻子的那个人，乞求把他一起买去，但是他终于被别人买去了。他就要同他相亲相爱的女人永别，无论他说什么话，无论他做什么事，都不能使他免于这次分离了。他恳求他的新主人允许他去跟他妻子告别，但没有获准。在极度痛楚下，他挣扎着从新买他的主人那里冲向前去，打算同他的妻子话别；但是他被挡住了，并且当头挨了狠狠的一鞭，他马上被抓了起来。他太伤心了，所以当命令他出发时，他像死人一般倒在主人的脚边

这篇演讲，淋漓尽致地揭露了美国奴隶制度的罪恶，真是催人泪下！这与演讲者精当选材有密切的关系。

有计划地查阅资料

只有收集到大量的资料，演讲者才真正具有站在公众面前的勇气。演讲是向听众传达信息，如果你不能满足听众的需要，不能提供足够多的信息，那么你的演讲一定不是好演讲。根据演讲题目查阅相关资料，找他人求教都是很好的办法。

根据演讲题目查阅相关资料

好好规划一下资料的查找工作，使你能够在指定的时间内达到最好的效果。这一点要求你在匆匆忙忙地开始查找之前必须认真考虑自己的演讲题目和场合。你有多少时间？就你演讲的性质而言必须查阅哪些事实？哪些题目要调查？你查阅资料的目的是什么？

1. 从演讲题目入手

先从了解“总体情况”入手。你不应该先入为主地在一个方面的资料上花费大量时间，这样做也许会遗漏与演讲题目相关的其他重要方面。随着研究的深入，你会得到更加具体、更加确凿的材料，你知道哪些内容可以置之不理，但是如果其他方面的有关内容突然冒出，根据已经掌握的知识你完全能够把握这些提示，并顺藤摸瓜进一步深入下去。

演讲者在查阅资料之前的准备或探索性研究是由一系列活动所构成的。面对一个知之甚少的题目，在分析题目之前，你必须先在某个地方查阅一些概括性的知识。即使你对演讲题目很熟悉，你也得在准备查找资料之前在脑海里理清自己的思路。

2. 规定完成时间

根据你可以支配的准备时间和演讲题目的不同，你要进行的查阅工作也会有很大的差异。建议你为你的准备工作制定一份可行的时间表。如果演讲前一天才接到通知，你不可能详尽地查阅所有相关文献，但是可以从如百科全书之类的书中查找比较概括性比较强的资料。如果时间较为充裕，你的准备活动就可以更加深入，先从概括性的书籍当中收集线索，以它们为指导再寻找其他更加细致、更加具体的资料。

跳读是从头开始查找资料时最有用的技巧之一。在从图书馆查阅书籍（或为此购买图书）之前，先迅速浏览一遍书目。因为你没有时间把所有的书都看完，一定要掌握最重要的方法和理论。要掌握要领，先要查看书籍目录，跳过第一章和最后一章，或者阅读某一章或一篇文章的第一段和最后一段，记下书中频繁引用的重要学者和公众人物的姓名，留意反复出现的概念和研究项目。不要认为自己必须一字不落地把整个句子读完。

开始浏览时，翻找一些综述或有关该问题现状的文章和书籍。这些文章和书籍概括指出该问题目前的思潮。追溯该问题来龙去脉的文章段落也非常有用。这些文章和书籍往往很容易从题目中加以识别。

跳过一些资料，阅读一些概括性的书籍可以使你对自己的题目有大致的把握。然后你就可以进一步缩小范围，把查阅内容集中到某些问题上。

3. 带着分析性问题查阅资料

当你已经完成背景资料的查阅，还没有开始主要的研究活动之前，要回头分析自己的演讲题目，想一想是否要把题目缩小为某个问题，调整自己的演讲目的，或者修改主题句的遣词造句使之适应演讲场合。

4. 熟悉相关的专业用语

为新题目查找资料就像学习一门新的语言一样。随着你逐步展开对题目的研究，你就能够列出这个过程中所出现的关键词。比如，在研究职业女性时，你会发现自己必须搞清楚“机会均等”、“果断行动”和“相对价值”等之间的区别。你会注意到如“玻璃天花板”、“女强人综合征”和“粉领工人”等都是关键性的名词，在谈论你所面对的问题时这些词已被广泛采用。熟悉与演讲题目有关的语言随着研究的展开而变得不可或缺，因为你在浏览文献时要查找这些关键词。

当然，如果你熟悉的人中有人对你要演讲的项目非常了解，那么请教他们就再好不过了。

直接向他人请教

直接向他人请教相关问题是便捷的一个方法。如果没有特别合适的人选，你也可以请教一下周围的人对你要演讲的题目的看法。

1. 向身边的人请教

你的朋友、家人、同事都可以成为信息渠道。

在你根据演讲题目组织整理自己的思路时，可以先和那些自己每天接触的人们谈一谈。你可能会喜出望外地发现有人对你要讲的题目非常在行。在大多数情况下，这些人告诉你的情况是他们自己的观察和体

验，在书本中是无法找到的。随便和几位朋友交谈一番，你就会惊喜地发现懂了很多自己原来不知道的知识。在向他人请教的过程中，有几种人你要主要考虑。

（1）教师

任何水平的教育者往往都是平易近人的专家。传播知识和信息是他们的本职工作。如果你不知道应该向哪位专家咨询，可以打电话询问适当的院系或学校。他们会推荐你请教某位取得本领域研究成果的专家。

（2）政府相关部门

因为政府拥有的资源非常丰富，如果找到合适的部门询问，相信他们会认真地帮助你。

（3）独立机构和特殊利益集团

一些专业性协会和团体也是最佳信息渠道。要注意这些团体看问题的角度往往是有局限性的。可以向一些独立性的机构、协会、特殊利益集团请教，但是要根据你所了解的客观标准权衡自己得到的答复。可能的话，采访与你的立场不同的专家，尤其是当演讲题目有争议时，更应该这样做。

另外要注意的是，法官、运动员、商业人士、警官、医生、会计师等都是专家。如果你不认识某个特定领域的任何人，看看是否可以通过同事或朋友介绍结识一位相关人士。如果无法建立这种联系，随时留意报纸上提到的人物。如果他们曾经接受过采访，那么可能也愿意再回答一些其他问题。

除了请教身边的人以外，还可以采访一些相关领域的专家。

2. 采访的技巧

采访是获得材料的重要手段。不要慌慌张张、毫无准备地采访别人。分析一下你的采访对象，想一想他或她该如何最大限度地为你的研究提供帮助。如果面谈的对象曾经就你所要谈论的问题写过文章或有专著出版，先把这些资料读一读。你应该事先设计一系列具体而明确的问题，这样就不会浪费宝贵的面谈时间，否则只能得到一些在百科全书中也可以查到的内容。你要准备一些没有确定答案的问题，而不是做肯定或否定判断的问题，或者只需简单地进行事实确认。另外，不要含糊其辞，让对方不知该从何说起。

采访时先用几分钟时间融洽气氛，建立进行采访的背景。介绍自己的身份，解释你为什么需要了解这些情况，以及你已经得到哪些信息。同时，再次说明你预计采访将占用多长时间。这些内容也许是再次提起你打过的电话或写过的信。如果你希望把采访过程录下来，首先应该征求被采访者同意，但是要准备记录纸和笔，以防录音失败。不管怎么说，即使你确实把采访过程录了下来也应该记录采访内容。笔记可以帮助你让采访始终沿着所设计好的、有待澄清的问题前进。在重新听录音内容时，书面记录还可以帮助你把握重点。

开始提问时，一定要把大部分时间留给专家发言。不要打断、表示异议或鲁莽地提出自己的看法。用话语和身体语言鼓励专家继续说下去：点头、微笑、表示兴趣。要留意自己的姿势和面部表情，用谦和的评价鼓励对方，比如“我明白了”、“非常有趣”、“那么后来怎么样？”

为采访结束留出一定的空余时间。尊重接受采访者的时间，如果时间快到了，要主动停止发问。即使你只得到了一半问题的答复。总结自己的采访角度：通常请被采访者进行总结性发言会获益颇多。有些情况下你可以这样问，“您希望我提出哪些问题而我没有提到？”当然，最后要对他或她表示感谢。

准备属于自己的素材

这里强调一个“自己的”，虽然念一本书也是一种准备，但并不是最好的方法。从书上找材料，是会有帮助的，但假如一个人仅想从书本上得到一大堆现成的材料，立刻据为己有而讲给别人听，难以获得听众热烈的掌声。

下面是演讲大师卡耐基讲述的一个故事。

多年以前我为银行界开办了一个公开演讲班。这个班是在每星期五晚上五点至七点上课。某星期五下午某银行的罗先生一看表发觉已经四点半了，可是他还没准备讲什么。他走出了办公室，就在报摊上买了一本杂志，在去演讲班的途中，他挑选了一篇题目为《你只有十年的成功时间》的文章阅读。他阅读的目的只是为了在班上轮到他讲时，他能说点什么，而不至于冷场。

上课一小时后，他站起来试着很有兴趣、很有说服力地叙说那篇文章的内容。然而他并未消化融会掉那些内容，因而那些内容并未真正成为他自己的东西，只是肤浅的记忆而已，讲出来也就缺乏激情，听众当然难以有较深印象。他提到的只是那篇文章的作者说这说那，但很少有罗先生自己的看法。于是我对他说：“罗先生，我们真正感兴趣的不是这篇文章作者怎么说，而是你和你的意见，告诉我们你本人有什么可说的，如果现在没有，就将这同样的题目留做下星期讲。你可将这篇文章再读一遍，并问自己是否和这位作者意见相同，相同的话就用你自己的经验证明他的见解。假如不同，就讲出何处不同与为何不同，这样讲出来才能吸引人，才能使人印象深刻。”

罗先生接受此建议，重读那篇文章之后，发觉他与原作者的意见完全不相同，于是他反复思考、发挥、整理自己的意见。在下一个星期罗先生站起来又讲这个题目时，讲的就是他自己的材料，是从他自己“矿源里”挖掘出来的“矿石”，因而真实感人，使这次演讲非常成功。

这就是准备，只有自己真实的经验并加上深思的演讲才会成功。

选择精炼的演讲材料

演讲材料选择的大致范围确定以后，还要注意选择精炼的演讲材料。除了选材要真实、准确，一般来讲，选择精练材料还要遵循一定的标准：选材要紧紧围绕主题，选择新颖的、典型的材料，所选材料最好还要有针对性。

选材要紧紧围绕主题

主题是选材的依据。选择材料必须紧紧围绕主题，选择材料时必须考虑它能否有力地支持主题或为主题服务，否则，再生动的材料也不能用。即坚持这样一条原则：凡是能突出、烘托主题的材料就选用，否则就舍弃。能够有力支持主题的材料一般包括：演讲者自己受感动的材料，演讲者亲身实践证明了的材料，听众感兴趣的材料等。

在公元前44年，古罗马的布鲁图斯等人说恺撒大帝是暴君、有野心。恺撒的重臣安东尼为了驳斥他们的诡辩，在恺撒的葬礼上为恺撒做了辩护，在辩护词中，选择了这样三个材料。

“他从前曾获胜边疆，所得的财帛都归入国库”（这不是私心，而是公心。）

“他听到穷人的呼唤，也曾经流下泪来。”（这不是暴君，而是富有同情心的好君主。）

“那天过节时，你们眼睁睁地看着，我三次以皇冠劝他登基，他三次拒绝。”（这不是野心，而是虚心。）

这些材料都紧扣主题，直接支持和证明了自己的观点，从而产生了无可辩驳的说服力。

选择典型的材料

典型材料是指那些最鲜明、最有代表性、最能反映事物本质、体现演讲主题的材料。只有这样的材料才能以一当十、以小见大。

陈毅的《代军长就职演说词》中所要阐明的主题是“人民的军队是任何反动派也消灭不了的”。他只选择了两个材料：一是“在大革命失败时，朱德总司令只带了800多人上井冈山，就发展成今天的50万大军”；二是“新四军的前身是南方各省的游击队，只有200多人，三年后，新四军发展到9万人”。由此推论出：“800人没有被消灭，50万大军能被消灭吗？200人没有被消灭，今天9万人还能被消灭吗？”充分证明了主题。

选择有针对性的材料

演讲者在服从主题的前提下，选材还要有针对性。演讲者从听众需要出发，有针对性地选择材料，在组织和选取材料时，“因地制宜，因人施讲”，这样才能达到晓之以理、动之以情的效果，才能唤起听众的热情和兴趣。这种针对性包括：

1. 要针对不同场合、不同听众的具体特点、兴趣和爱好选择使用不同的材料。
2. 要针对听众的文化程度，把材料具体化、形象化，多选择听众能看到、听到、感觉到的材料。
3. 要选择符合听众心理和要求的材料，尽量使这些材料和听众的切身利益结合起来。
4. 要选择那些能给听众指明方向、能够教给听众行动的手段和方法的材料。
5. 要选择那些正确、准确、科学性强的材料，使听众相信和服从。

6. 要根据自身的特点，选取那些自己熟悉的、适合自己身份的材料，这样才能将主题表达得充分而深刻，具有说服力，在演讲时才能胸有成竹。

演讲材料的收集和选择是一个问题的两个方面，二者相辅相成，缺一不可。虽有先后之分，却无轻重之说。对此，演讲者应该切实地重视起来。

筛选材料要点的步骤

收集到足够的材料以后，把所有的想法根据演讲题目进行筛选，保留自己满意的部分，然后对它们进行综合，最后做到前后连贯。这个过程涉及很多步骤，主要包括：产生想法，把想法归类，把每类综合起来，然后重新考虑、调整并且理顺各种想法的关系，最终确定各个要点。

广泛收集想法

在准备演讲时，不要限制自己的思路。把你觉得演讲中可能提到的内容随手记下来，不管这些内容是在收集资料时还是在整理准备放弃的资料时碰到的。采用头脑风暴法，此时注重数量而不是质量。不要对

任何想法心存偏见或轻易抛弃，把它写下来。现在不必为你记录的内容排列顺序。加快工作速度，即使其中有些只是另一种想法的不同表达或者与另外一些想法截然对立也不要介意。除非已经积累了充足的原材料，否则无法着手进行整理。

整理归类想法

你可以采用许多不同的办法进行组织整理。选择适合自己的一种或几种方式，加以组合，起决定作用的可以是视觉效果或者演讲内容。

1. 基础的、可行的提纲

组织演讲内容最传统的办法是采用阶梯形的、缩格提纲的格式。但是在确定提纲的时候不要自我局限，认为只能用正式的、完整的句子列出提纲。用完整的句子列出提纲对你清楚表达要点和分要点很关键，但是运用主题提纲这种比较灵活的形式会更有好处。

因为你可能会尝试采用不同的办法整理思路，因此不要把时间浪费在措辞或格式上。以不同的方式对各项内容加以整理，使得它们能够和谐地组织起来，直到发现一种紧凑而清晰明了的结构为止。

2. 概念图

概念图是一种理清思路的方式，通过它可以直观表示某些概念之间的相互关系。你可以按照其基本形式很快绘制简单的图表，用中间标有说明的圆圈或方框表示，再用线把它们连起来。

从你的核心想法、你的主题入手，在一张纸的中间画圆圈或方框。然后利用整理的想法对其加以扩展，围绕主题写出几个要点，留出足够的空白以备将来补充要点。

围绕你最初的想法会出现若干新想法，把脑海中产生的新想法写下来，用线将相关的要点连起来。

3. 调整可移动的想法

把内容分布在纸上各个部分。它也可以类似于列提纲，用线性方式连接内容。比如，你可以把自己的想法在记事贴上记下，把它们粘在墙上或桌上。你可以根据主题把它们集中起来，把某一组的某些部分移到另外一组，直到你对整体结构感到满意为止。或者，如果你更喜欢以线性方式考虑问题，则可以根据记事贴上的内容制定原始提纲，提纲可以写在任何地方，包括缩格记录的分要点。

另一种可行的方式是从收集资料的笔记卡片入手，在卡片上添加你自己的想法。我们建议在查阅资料时使用笔记卡片，在上面注明标题。你可以从这里着手写下自己的看法、过渡句并再用一些卡片进行综合，把它们插在你认为适当的地方。像记事贴一样，你可以随意改变顺序和模式，变换尝试多种处理主题的方式。

充分展示每种组合方式的优点，不要急于下结论做选择。让自己享有充分的自由，能够随意调换各个部分，直到你认为满意为止。

经过这个过程，你已为自己的演讲准备了好几个可能的要点。下一步是选择最能满足你的演讲目的、效果最佳的要点。

要点应独立且符合主题

一看你的论点陈述句，就应该想到你的演讲中应该包括哪些要点。明确必须做出回答的核心问题。一旦明白主题涉及的内容，你就能用论点陈述句检验提纲中的要点了。

除此之外，还要注意挑选彼此独立的要点。

要点之所以被称为要点不是偶然的，要点是扩展主题的有限几项核心的不可或缺的内容。

为了尽可能明确清晰地说明问题，要点应该彼此独立。每项都应该排除隶属于另一项的可能性。用简单的话来说，这条法则就是我们常说的一句格言“任何东西都有其所属和所归”。演讲者面临的挑战在于找出一种可以恰到好处地把所有内容加以安排的条理。

有时当你尝试把各项内容归为几个要点时，发现有些内容既可以属于一个要点也可以属于另一个要点。出现这种重叠现象时，你就会明白自己还没有理清思路，还没有为所有内容找到一个有效的分类系统。如果你自己都不知道某项内容应该放在什么地方，听众当然也不会明白。

给要点分类的时候要遵循单一的原则，使得所有内容可以归入某个要点，并且只能归入这个要点，这一点最重要。

往往会碰到这种情况，即某项内容在两个要点之间，很难决定把它归入哪一类。对普通听众来说，最好的办法是把问题的范围缩小，排除某些模棱两可的要素，必要时可以把这些问题留到听众提问时解答。

如果一项内容可以放在两个地方，说明你的要点不能彼此独立。如果一项内容不能放在任何地方，则说明你离题了。

确定要点的数量

虽然这条规则听起来过于武断，但是并不像你认为的那样束缚手脚。作为演讲者，你应该围绕几个要点整理自己的思路和演讲内容。如果把每条思路都作为要点，就会导致没有机会扩展其中任何一条。如果分要点过于庞杂，你就无法从中抽象出适合你演讲主题的东西。此外，如果你只有一个要点，那么你基本上只有主题，谈不上所谓的整理和组织演讲。

还有一点值得大家注意，就是要点如果超过五条，听众就记不住了。

重要性相同或逻辑作用平行的要点称为并列要点。用于解释、支持或服务于其他要点展开的逻辑推理过程，重要性较小的要点称为分要点。

你必须明白各种要点之间的关系只是相对的。演讲的每条内容都既是并列要点，又是分要点，这也是对其他内容的综括。

逻辑推理类似于说明内容之间从属和并列关系，例如，汽车是一种有效的货物运输方式，因为汽车运输的目的地覆盖范围相当广阔；因为汽车的设计形式多种多样，灵活多变；因为汽车相对易于操作。

显然，原因从属于它们所支持的要点。

安排演讲内容时用于证明要点的论据不能与要点具有同等的重要性，或与要点并列。

第4章

演讲稿：现场演讲的主要参考

演讲稿的作用

许多初学演讲的人认为，演讲稿只要写个提纲，打个腹稿就行，无需完整的准备；还有的人认为有了成文的演讲稿，演讲就会囿于文辞，照本宣科，使演讲失去其生动性和灵活性。这种看法是片面的。虽然照本宣科的念稿式的演讲会使听众厌烦、反感，是拙劣的、不可取的，可是我们不能因为演讲稿可能导致这种消极影响而忽视了它在演讲中的积极作用。事实上，成功的演讲，大都是备有完整的文稿的。具体而言，演讲稿的作用表现在以下几个方面。

保证思路畅通，帮助消除怯场心理

编列提纲为演讲的语流梳理了河床，规定了流向；而成文的讲稿，则具体地描绘了语流的状况。演讲者由于预先设计好了蓝图，心中有数，思路畅通无阻，便可以消除演讲时的种种顾虑和恐惧心理，轻松自如，有利于一心一意加强态势技巧，全力发挥主动性和灵活性，使演讲声情并茂，圆满成功。

避免临场斟酌词句，增强语言的感染力

演讲主要是以有声语言和相关的态势语言来表达思想的。有声语言不仅具有传声性，而且具有表情性。演讲者不仅通过声调的高低强弱、语气的轻重缓急生动具体地反映客观事物，而且可以通过声调、语气或动作表情等把“只可意会，难以言传”的东西表达出来，使听众心领神会。然而，在没有讲稿的情况下，演讲者在演讲现场临时把思想转变为有声语言的过程很短，没有足够的时间来斟酌词句，必然会出现一些“嗯”“嗯”“呀”“呀”，凌乱、啰唆、模糊和不必要的重复等毛病。为了防止口头语中的各种偏差，必须减少现场临时斟酌词句的情况，预先写好演讲文稿。因为根据提纲撰写演讲文稿，事实上是把默讲变成书面语言，其实质是把口头语言变成书面语言。在这个过程中，经过认真、仔细的揣摩，那种词不达意、言不及义的现象能得以克服。在正式演讲时再将这种书面语言的讲稿转变为有声语言时，就能做到出口成章，使语言表现力大大增强。

促进演讲规律的研究

演讲是一门独立的学科。演讲稿的写作有别于一般文章的写作，也不同于平常讲话记录。演讲稿虽然是书面表达的形式，却要特别考虑口头表达的需要和临场的需要。它虽然最终用口语发表，但却又具有规范、严谨的特点，有更为明确的目的性和清楚的条理性。无论是从发表形式还是从内容构成上看，演讲稿的撰写都有其个性特征。这种特征是受演讲的特点影响和制约形成的。因此，通过对演讲稿的撰写和研究，还可以促进和加深我们对演讲的各种技能技巧的研究，正如河床规定了水流的走向，而水流的冲刷又对河床的形态产生相应的影响一样。

对选材和提纲的实践性进行检验，进一步保证内容的完善

人们认识问题有一个由此及彼、由表及里的逐步深入完善的过程。演讲者完成了材料的收集、整理和提纲的编列以后，演讲内容已经有了大体轮廓，但它毕竟只是一个框架，而不是完整的文稿。如果仅仅根

据提纲去讲，就有可能因为选材、组材和提纲的疏漏而出现一些不尽如人意的地方，也可能由于认识的原因而出现临时性更改，打乱阵脚，还可能出现对于判断的程度、范围等的表述失当，等等。按照提纲写出讲稿，实际上就等于按照提纲进行默讲。这种默讲不像临场演讲那样，一旦讲出就变成最终形式。在这个过程中，演讲者有充裕的时间对自己的讲话进行修改，使它完美贴切。因此，这个默讲的过程实质上就是对选材、组材和提纲编列是否恰当的一次实践性检验，也是认识进一步深化、思想进一步明朗化、条理化的过程。通过撰写演讲文稿，可以进一步修改、完善、充实演讲内容，保证演讲的质量，保证内容的完美，使观点和材料得到高度的统一。

帮助限定时速，避免时间松紧失当

演讲通常限制时间，要在一定的时间范围内完成。如果没有准备好演讲稿，时间往往难以掌握得当。要么前松后紧，开头大肆发挥，扩展内容，到后来就大删大砍，虎头蛇尾；要么前紧后松，开头讲得太简略，到后来拖拖拉拉，画蛇添足，令人生厌。有了演讲稿，可以按字数的多少来计算演讲的时间，演讲者在自己的思维中加进文字之外的语言成分，便可以计算演讲的速度，有计划、从容不迫地在限定的时间里完成演讲。

演讲稿的特性

演讲稿虽然是书面语言，但是我们要充分考虑到它的口语特性。演讲稿除了具有一般的书面语言和口语表达的特点外，还有自身独特的要求，如演讲语言要准确、简洁、通俗平易，此外，演讲语言还要形象生动。

演讲稿的主要特性

演讲稿一般以口语的形式出现，因此和其他语言形式相比，它具有自身独特的个性。

1. 通俗平易

演讲既然是一种口语表达形式，那么，它一定是人们日常生活中普遍的、通俗而平易的语言。写演讲稿不同于一般的书面文章，要使用口语化、个性化、规范化的语言。

首先，演讲稿是用于演讲的，演讲的语言必须口语化。口语具有丰富多变的特点。它不仅有声有意，而且还有语音的轻重、语调的高低、语气的变化、停顿的长短、速度的快慢等特点。这些因素相结合，才能起到有效传递信息的作用。而且口语讲起来上口，听起来入耳、易记。

演讲是用自己的语言，讲出自己的思想，体现出自己的个性风格。个性化的语言是一个人思想、学识、阅历、才华、性格、气质以及语言修养的表现。只有运用有个性的、有风格的语言，演讲才能精彩感人。因此，我们必须在语言上下工夫。

美国影星亚伦·亚达对包括她女儿在内的大学毕业生们讲道：“做人要伶俐，但你要记住：智慧总胜于伶俐。智慧难得，却不要因此而灰心。寻求智慧需要时间。”这些语言朴实可亲，情真意切，更包含着丰富的人生经验。

2. 准确简洁

演讲是向大众传播自己观点、主张的一种语言形式，因此，演讲要使用准确、简洁、规范化的语言。

准确，要求演讲语言要清晰、确切地表达所要讲述的思想和事实，能揭示事物的本质和联系。它要求我们在写作演讲稿时要仔细地推敲，准确地使用概念，让自己的表达更加准确和简洁。

简洁，就是用最少的字句，准确、完整地表达出所要陈述的思想内容。恩格斯说：“言简意赅的句子，一经了解就能常常记住，变成口语；而这是冗长的论述绝对做不到的。”

3. 形象生动

语言大师老舍先生说过：“我们最好的思想，最深厚的感情，只能被最美妙的语言表达出来。若是表达不出，谁能知道那思想与感情怎样好呢？这是无可分离的、统一的东西。”这里所说的“最美妙的语言”，就是指形象生动的语言。形象生动的语言可以把抽象的、深奥的理论具体化、浅显化，使演讲变得绘声绘色，使听众容易接受并得到启示；形象生动的语言可以给听众逼真的印象，从而感染和打动听众；形象生动的语言可以直接作用于听众的视觉、听觉，可以代替颜色、声音、形状和气味而作用于听众的第一信号系统。只有使用形象生动的语言，才能使演讲产生强大的说服力，才能准确形象地阐述真理，栩栩如生地描述事物，才能激发起听众投身实践的热情。

这是林肯《在葛底斯堡国家烈士公墓落成典礼上的演说》中的一段话。

“双方念同一本《圣经》，向同一上帝祈祷，每一方都祈求上帝反对另一方，有人竟敢要求公正的上帝帮助他自己从别人脸上的汗水中榨取面包，这可能会使人觉得不可思议。但是，如果上帝的旨意是要战争下去，直到奴隶们用二百五十年来无报酬的劳苦所积累起来的一切财富都化为灰烬，直到鞭子抽出来的每一滴血都要用刀砍出来的另一滴血来偿还，那么三千年前人们说过的一句话，我们也还必须重说一遍：上帝的裁判总是正确和正义的。”

这样的语言多么形象生动、多么感人！难怪当时在场的记者注意到，听后许多人的眼眶湿润了。对于一些人来说，这是唤醒他复仇的怒吼；而对于另一些人来说，它却是一种非常诚恳的祝福和祈祷。这就是语言形象生动的力量。

那么，怎样才能使演讲语言显得形象生动呢？主要从以下几方面入手：第一，使用形象化的语言；第二，使用幽默诙谐的语言；第三，善用语言的修辞手段，如比喻、排比、设问和反问、反语、引用、感叹等；第四，使用多变的句式，如长句与短句、口语句与文言句、整句和散句等配合使用。

此外，还要注意使用规范化的语言。在中国，必须使用“以北京语音作为标准音，以北方话为基础方言，以典范的现代白话文著作作为语法规范”的现代汉民族口头交际的普通话作为标准的口语语言。这是我们写作演讲稿和发表演讲时必须遵循的原则之一。我国有56个民族，有数十种不同的语言，要使各族人民之间相互交流，要使演讲的内容为听众所接受，就必须使用规范化的语言。

演讲稿的其他特性

演讲与众不同的形式和要求决定了演讲文稿的独特之处，除了上面几点外，还表现在临场性、声传性和整体性上。

1. 演讲稿的临场性

演讲稿既然是供演讲用的，就必然要考虑演讲的时空环境，要考虑听众的情况和可能出现的种种反应。因此，演讲稿不仅要考虑内容的针对性，还要具有应变性。也就是说，在保持内容完整的前提下，要适当注意内容的伸缩性。比如，储备几个能说明问题的例子或生动幽默的趣闻轶事，以便在必要而恰当的时间插入。事实上，演讲稿开头、主体和结尾的撰写都取决于演讲的内容、环境和听众的情况，要充分考虑它的临场性。

2. 演讲稿的声传性

演讲稿是根据口头发表的需要而写出的文稿，是现场演讲的依据，是由“心声”变有声语言的中介。因此，声传性是演讲稿的显著特点。

为了发挥演讲稿声传的特点，撰写演讲稿要做到“上口”和“入耳”。所谓“上口”，就是指词句适合口语表达，讲得顺口，自然流畅，具有平时交谈时“讲”的特征；所谓“入耳”，是指听起来明白易懂，没有什么障碍。演讲稿只有做到了上口和入耳，经得起说和听的考验，才能达到声传的目的，起到交流思想情感的作用，否则，忽视了任何一面，都会有损于感情和信息的交流。

3. 演讲稿的整体性

演讲稿不仅具有声传性、临场性的特征，而且有其自身的完整性。可以说，演讲稿是演讲者的思想修养和知识水平等方面的综合表现。一篇完美成功的演讲稿是由许多相关因素构成的。演讲稿作为口语表达的准备，同样必然受各种因素互相联系、互相依托的影响。比如，撰写演讲稿首先要明确目的，立定格局，否则就没有中心，头绪混乱；同时要感情真挚，语言动人，否则，就令人厌倦，缺乏感染力。此外，声音的变化和肢体动作等也都直接或间接地影响着演讲的质量。如果写演讲稿只注意了某一方面而忽视了其他方面，就无法使演讲完美成功。例如，我们只注意演讲声传的特点，仅仅在语言和修辞上下工夫，而忽视了题材结构等其他因素，就不能体现演讲稿的整体性功能。这种顾此失彼的状况，必然导致演讲的失败。

演讲稿的写作过程，就是调动一切有用的材料，利用一定的语言形式把主题思想表达出来的过程。它的好坏，直接影响到演讲的成功与失败。所以一定要认真对待，精益求精，切不可敷衍了事，仓促应付。

演讲稿力求有新意

只有创造之花才有永开不败的美丽，观点表述的创新是演讲生命力的源泉。掌握创新思维的方法，提出新颖而富有吸引力的观点，是演讲者水平和实力的真正体现。创新虽不是一件容易的事情，但只要我们能熟练地掌握一些创新思维的方法，就能在演讲实践中提出新颖而富有吸引力的观点，从而使我们的演讲更为听众所喜闻乐见。

提升内涵

对待事业，即使有心栽花花不开，也要栽；对待名利，即使无心插柳柳成荫，也无心。有心栽花花不开，无心插柳柳成荫，这句俗话的形式和内涵广为人知，笔者借用它，稍加改动，以表明自己的观点，就得到了听众的认可。

生活中有许多流传甚广的话，如民谣、俗语、谚语等，它们被人们所理解的内涵是相对固定的，如果演讲者能巧妙地借用这些老的形式，并加以改进，赋予它新的内涵，就能为在演讲中进行观点创新，找到取之不竭的宝贵资源，只要演讲者能自圆其说且言之有理，就能在听众的认识上达成一种新的和谐。

破旧立新

一位演讲者在《我们不愿做睡狮》的演讲中说：“有人曾预言，中国是一头睡狮，就这样我们被人家当了一百年睡狮，我们也把自己当睡狮自我陶醉了百年。狮子是百兽之王，但一头酣睡的狮子能称得上是百兽之王吗？一只睡而不醒的狮子，一个名义上的百兽之王，并不值得我们为之骄傲。如果我们为这样一个预言而陶醉，就好比陶醉于人家说我们祖上也曾阔过一样，真是脆弱而又可怜。我们不要伟大的预言，我们只要强大的实力。我们不要做睡狮，只要我们觉醒着、前进着，就做睡着的什么都强。”人家的预言曾是我们骄傲的资本，但仔细分析起来，为一个过去的预言而陶醉或昏睡，于实际又有何益处呢？所以演讲者鲜明地提出“我们不愿做睡狮”的观点，犹如当头棒喝，既促人清醒，又激人奋发。

破旧立新，就是在否定、破除旧的观点之后，提出与旧观点相反或相对的新观点。虽然破旧立新的难度和风险较大，但只要有言前人所未言的勇气，有实事求是的科学态度，就能收到语出惊人、震撼人心的特殊效果。

由此及彼

深圳华为公司总裁任正非在演讲中曾提出一个新观点“要提倡思想上的艰苦奋斗”。他说：“生活上和工作上的艰苦奋斗，比较容易引起人们的关注，而思想上的艰苦奋斗，看不见，摸不着，难以引起人们足够的重视，正因为如此，有些人就越来越淡化了思想上的艰苦奋斗精神，其突出表现就是身勤脑懒，整天东跑西颠，显得忙忙碌碌，可一旦遇到费脑筋的事，却不肯或不善于下一番工夫去深入思索，因而这些人跑得再勤，也跑不出个所以然来。唐代韩愈有句名言：行成于思毁于随，这句话是很有哲理的，所以我们要提倡思想上的艰苦奋斗，本质的要求就是要在思想上吃得起苦，深入进行理论思维。以往我们对艰苦奋斗的理解普遍停留在能吃苦、不怕累、出大力、流大汗的层次上，关注点主要集中在生活和工作方面，提倡这一点无疑是应该的，但在知识经济背景下的高科技企业的竞争当中，光讲生活上和工作上的艰苦奋斗是不够的，还应该突出强调思想上的艰苦奋斗。”

演讲者提出的这一新观点，对市场竞争中的高科技企业来说，其深意和新意是不言而喻的。

事物是辩证的，问题总有多面性，但由于我们认识上的局限性或事物发展过程中的规律性的影响，我们在表达某一观点时往往只知其一，不知其二，或只讲其一，不讲其二。当然，坚持和强调“这一方面”是应该的，因为它也是正确的公认的观点，但如果我们顾此而失彼，就会妨碍认识的深入和工作的改进，因为随着事物的发展，坚持和强调“另一方面”的意义也非常重要。如果演讲者能由此及彼，即在不否认现有观点的前提下，敏锐地发现问题的“另一方面”并适当加以强调，就能达到演讲观点深、新并举的目的。

由浅入深

索尼公司的创始人井深大曾于1971年出版过一本极为畅销的书《始于幼儿园为时过晚》。当时人们普遍认定的是：大学教育的基础在中学，中学教育的基础在小学，而井深大则把问题再深入挖掘一层，认为还要重视幼儿园的教育，最后的结论是：不！始于幼儿园也已经太迟。从大脑生理学的角度来看，生下来的婴儿具有100亿以上的脑细胞，同没有“接线”的计算机一样，在这样的头脑还没有成熟时，是否给予刺激，将决定“接线”即组成头脑的形状的好坏，所谓“接线”在四岁时要完成60%，八九岁时要完成95%，十七岁时要全部完成，所以，在幼儿时，如果缺乏良好的刺激是不行的。

这虽然不是一个演讲实例，但从思维的角度来说，对演讲的创新思维无疑是很有启发意义的。

有时关于某一问题已形成结论并被人们当做定论广为接受，似乎再也没有思考下去的必要了，但实际情形远非如此，只要我们再往前走一步，就会发现“风景那边更好”。

旧话题出新的方法

演讲的成功首先要靠新颖的内容、独到的见解，而在演讲中常常会有老话重提的问题。特别是那种命题式或半命题式的演讲，大家讲同一主题，或同一范围的话题，很容易彼此雷同，落入他人窠臼。并且，同题演讲，时间长了，听众也容易产生厌倦情绪，从而出现“审美疲劳”。如何使你的演讲别出新意呢？

1. 以精彩的开头，在听众“疲劳”前抓住他们

在一次演讲赛上，前面已经有许多选手讲过了，轮到最后一位上场时，观众有些坐不住了。这位选手上场的第一句话便说：“该讲的前面的同志都讲了，我是上台来打句号的。不过在句号未画圆之前，我还想先打个问号 ”

这样的开场白很有特色，马上就能引起听众的兴趣。精彩的开场白最好是在撰写讲稿时就事先准备好。

讲老话题不像新话题那样有吸引力，如果开头的两三分钟抓不住听众的心，听众便会走神。其实，不管多么老的话题，当演讲者刚走上讲台时，听众总会有瞬间的新鲜感，你就应当设法抓住这种稍纵即逝的契机，找到一个妙趣横生的开头，以避免或延缓听众厌倦情绪的出现，为成功奠定基础。

2. 构思演讲稿时，在平常的思维套路中选择切入点

要讲“学习雷锋精神”这个题目，你在准备讲稿时，不妨这样来入题：先不做评价，只对雷锋的具体事例做一些白描式叙述，然后再似贬实褒地写道：“雷锋的所作所为，不像陈景润摘取数学皇冠上的明珠那样，需要渊博的知识和超人的智慧，也不像董存瑞炸碉堡、黄继光堵枪眼那样需要献出生命，谁愿做，谁想做，都可以做到。不过 ”这样的思路，就会使人觉得比较新鲜。

一般来说，演讲稿的撰写一定要选择好切入主题的视角。特别是讲老话题或同题演讲时，更要避免按人们所熟知的套路去行文，而要善于找到新的切入角度，以便使人在习以为常的讲法中听出与众不同的味道。

3. 在众口一词的结论中挖掘独到见解

某地举办“爱我神州”演讲赛。演讲者们个个激情满怀，尽情讴歌我们伟大祖国上下五千年的辉煌历史，几乎无一不谈及雄伟的万里长城、领先世界的四大发明，以及文明卓著、地大物博等。一个一个如此讲下去，评委和听众都感到有些疲劳和厌倦。轮到最后一个选手上台了，他一开口，就把会场的气氛改变了。他说：

“同志们，前边的同志对我们伟大祖国悠久的文明史、雄伟壮观的长城和给世界文明带来飞跃发展的四大发明进行了充分的讴歌。听着这些，我们不能不承认，我们祖国拥有这一切，的确令人自豪，让人感到神圣和可爱。（说到此，他突然把声音提高八度）但是，我认为，只有这些还不够！因为，长城尽管又高又长又厚，却没能挡住侵略者的铁蹄！指南针是我们祖先的发明，却引来了武装到牙齿的侵略者，引来了帝国主义的战舰，引来了毒害中国人民的鸦片！火药是我们中华民族智慧的闪耀，但却使外国强盗刀剑换枪炮，争我家园国土，奸杀我华夏同胞！至于洁白纸张的创造，正好方便列强与我签订种种不平等条约，

写下丧权辱国的几十条、上百条（此时，他开始激动了）是的，我们的祖先，曾是何等荣耀！我们的祖国，曾是怎样的富裕、强大过！但是我们又清楚地知道，这一切终归是祖先的，是祖先的骄傲！我们，后世的炎黄子孙们，绝无权力在祖先的功劳簿上沾沾自喜、大吹大擂！古话说，好汉不提当年勇，我们怎能忘记自己肩上的重任！（掌声）祖国，只有在我们的辛勤劳动中，在我们粗糙的大手中，变得在全世界范围内领先，变得强大、富裕，才遂了我们的意，才称了我们的心！（热烈鼓掌）”

这段演讲之所以受到热烈欢迎，就在于演讲者在众口一词的结论中挖掘出了新意，具有自己独到的见解。如果一个演讲者在准备演讲稿时便自觉地做创新式的思考，那他就有可能使自己的演讲自出机杼，别具新意。

无论是命题演讲还是非命题演讲，所讲述的道理一般都是带有普遍性的，或是人所共知的，其话题中往往会有很多现成的、公认的甚至是经典的结论。在准备讲稿时可以对现成的结论再做一番思考和挖掘，从而独辟蹊径，见常人所未见，发常人所未发，提出新的见解。当然，这种独到见解不是故作惊人之语、信口开河，也不是说所有现成结论都要推翻，而是讲出言之成理、持之有故的真知灼见。

演讲稿的写作要求

具有充分的现场感觉的演讲稿才是一篇出色的演讲稿。一篇成功的演讲稿要充分考虑现场的要求，并以此作为展开演讲稿写作的出发点。一般来说，演讲稿的写作有下面几个要求。

精心准备，有的放矢

演讲的效果，主要看演讲的思想内容在听众的思想和行为中所产生的影响和作用。而要使演讲产生良好的效果，就要进行精心的准备。古语说：“凡事预则立，不预则废”、“宜未雨而绸缪，勿临渴而掘井”。所以只有精心准备、认真编写演讲稿，才能使演讲收到良好的效果。

编写演讲稿，需要从以下几个方面做好准备。

1. 从现场听众的鉴赏水平出发

1972年，尼克松总统访华时在答谢宴会上的祝词中说：

“昨天，我们同几亿电视观众一起，看到了名副其实的世界奇迹之一——中国的长城。当我在城墙上漫步时，我想到了为了建筑这座城墙而付出的牺牲；我想到它所显示的在悠久的历史上始终保持独立的中国人民的决心；我想到这样一个事实，就是，长城告诉我们，中国有伟大的历史，建筑这个世界奇迹的人民也有伟大的未来。”

面对在座的中国官员，作为美国总统的尼克松热情赞扬了中国人引以为豪的长城，是很容易博得好感的，也淡化了两国政府的原则分歧所造成的阴影。演讲还围绕长城借题发挥又说了几段话，使“拆除我们之间的这座城墙”这个并不轻松的话题显得轻松。敏感的听众意识使演讲者选择了长城这个自然、得体、巧妙的角度。

听众的性别、年龄、种族等自然特点和情感、意志、趣味等心理特点以及文化、教养、境遇等社会特点，都要纳入演讲稿的构思之中，以便于引起共鸣。撰稿时的感觉，应是面对听众，说出他们乐于倾听的话。即便是一个说法、一个称呼语也是值得再三斟酌的。

2. 对演讲场合即自然环境、社会历史背景的研究思考

俗话说，“到什么山上唱什么歌”，“看菜吃饭，量体裁衣”。编写演讲稿不仅要考虑听众对象，而且要考虑演讲时的自然环境和社会环境、历史背景、当时当地的政治倾向、思想动态、学术文化气氛、风土人情、民情民俗，还要考虑这些因素对演讲所传播的观点是同化吸收趋向，还是排斥背离倾向，等等。对于这些，演讲稿起草者如果做了充分的调查和思考，就有可能把内容确定得更为恰当，措辞更为得体。

3. 要适合现场表达

秋瑾的著名演讲《警告二万万同胞》中讲道：

“陈后主兴了这缠足的例子，我们要是有羞耻的，就应当兴师问罪！既不然，难道他捆着我的腿？我不会不缠的么？男子怕我们有知识、有学问，爬上他们的头，不准我们求学，我们难道不会和他分辩，就应了么？这总是我们女子自己放弃责任，样样事一见男子做了，自己就乐得偷懒，图安乐。男子说我没用，我就没用；说我不行，只要保着眼前舒服，就做奴隶也不问了。自己又看看无功受禄，恐怕行不长久，一听见男子喜欢脚小，就急急忙忙把它缠了，使男人看见喜欢，庶可以藉此吃白饭。”

这段文字既是精妙的语句组合，又是晓畅通俗的口语；既有催人猛醒的连珠炮式的反问，又有冷静剖析的精到陈述；既有信手拈来的散句，又有回环复沓的顶针式排比；既有变化多端的语气语态，又在语句上恣意而为；短句为主，长短参差，如同信口而说，但又富于韵律；既是逻辑严密的议论，又是行云流水般的叙述；既是高屋建瓴的精辟之言，又像拉家常一样平易；既有愤懑之问，又有幽默之语。只是阅读，就觉得演讲者的声音、神情、态度呼之欲出。这样的文字无疑是适合亦讲亦演的现场表达的。

演讲语言是经过精心锤炼和构筑的口语，是生活化的语言，这就要求它的语汇、句式和语气都应有浓厚的口语色彩，通俗晓畅，自然流动。它应适合自如的口头表达。演讲语言也为演讲者运用语气、停顿、语调等语音手段和感情、手势等体态语言提供了充分的表现余地。总之，演讲语言既要能讲又要能演，便于现场表达。在起草演讲稿时，应尽量摆脱其他文体的负面影响，在语言体裁和抒情上以适合现场表达为尺度。

明确演讲主旨，突出中心思想

一次演讲涉及的内容可能很多，可是必须有明确的主旨，给听众一个经过提炼的核心思想。提倡什么、反对什么，都要旗帜鲜明，绝对不能模棱两可、含糊其辞。

为了使主旨明确、中心突出，许多成功的演讲稿通常采取以下方法。

1. 把主旨作为演讲稿的标题

这种方式使人醒目，可以点明题中应有之义，起到画龙点睛的作用，也可以帮助听众明确演讲主旨，建立感情上的“热点”，所以为许多演讲稿所采用。许多演讲的标题都在一定意义上揭示了演讲的主旨，既有利于演讲者思想的集中表达，又有助于听众的领会和吸收。

2. 提炼中心思想，把主旨单一化

鲁迅说：“绞许多脑汁，炼成极精锐的一击。”主旨集中就能“提神”。除了博大精深的学术性演讲和某些事务性演讲外，一般的演讲，尤其是简短的演讲，以确定单一的主旨为好。提炼主旨要“目标始终如一，

方寸一丝不乱”，立定主意，“一以贯之”。单一主旨对于一般演讲都是适用的。许多演讲名篇，都是主旨单一、集中而又鲜明的。主旨单一，就能做到言简意赅，词约旨丰，思想凝练，在听众心中产生深刻的影响。

3. 调动构成演讲稿的一切要素，为明确主旨服务

演讲稿的主旨是贯穿全文的主旋律。材料、结构、语言、表达方式都要服从主旨的需要。

以演讲主旨和所使用材料的关系而论，两者应具有一致性、交融性。主旨是全部材料思想意义的集中概括和升华，材料必须注入并体现主旨的灵魂，这样才能收到良好的效果。

在演讲稿的结构、语言、表达方式等各个方面，都要谋求与主旨的协调，以利于主旨的明确、清晰和突出。

适合于现场调控

鲁迅的演讲《文学与政治的歧途》有段精彩的插曲。

“北京有一派人骂新文学家，说：你们不应该拿社会上的穷人和人力车夫做材料。你们作诗作小说应该用才子佳人做材料，才算是美，才算是雅，你们为什么不躲进象牙之塔？但他们现在也都跑到南方来了，因为北京的象牙之塔已经倒塌，没有人送饭给他们吃，不能不跑了。为人生的文学家，平时就很危险，到了革命的时候，死的死，流落的流落，因为他们的感觉比普通一般人敏捷，他们所看到的想到的，平常的人都不了然，他们的境遇往往是困苦的，所以能够看见别的困苦。”

这段文字一方面成功地表达了演讲内容，另一方面又顾及了现场调控。北京的“一派人”的话中有一句“你们为什么不躲进象牙之塔？”，而将其引用过来自然就引起听众对演讲者如何作答拭目以待。然而只用一个“但”字转到他们不“美”不“雅”地逃到南方混饭吃，以其行驳其言，俏皮机智，令人哑然失笑；接着又用为人生的文学家的艰难处境与之对比，含蓄地予以赞扬。如果说这是一个不露形迹的情绪热点的话，那么前面的冷嘲就是有力的反衬式铺垫和蓄势。这段演讲看似漫不经心，但对材料的选择和组合，对先谈什么后谈什么以及怎样说，都有精心的考虑，以求得更好地调控和驾驭听众。

写作演讲稿的运思阶段就要顾及针对听众的现场调控，要适当地预设或埋伏一连串能够触发听众的想象、情感、意志、经验等的兴奋点，以便张弛有度、擒纵自如地驾驭现场，调控听众，促使听众参与，更好地进行现场交流。在成稿过程中，要围绕演讲目的和内容，在开头、过渡、展开、收束等各个环节上有意识地运用调控技巧。比如，在行文上，设置悬念以引人入胜，运用蓄势的手法导向情绪的共鸣点，形成一个个激荡人心的旋涡。还可以点缀一些精妙的小插曲，以调节心理，活跃气氛，化隔膜为亲密，化挑剔为欣赏。其实调控手段远不止这些。

结构合理

演讲稿结构的基本要求是协调和谐。“凤头”、“猪肚”、“豹尾”的形象化说法，原则上也适用于演讲稿的大结构。

演讲稿结构的最大特色是简洁明晰。演讲稿不同于一般供阅读的文章。一般文章读者可以反复阅读玩味，即使结构层次复杂一些，也可以经过分析而掌握。演讲稿是口耳相传的，而口述的信息稍纵即逝，容易与听众的听觉、思维之间出现游离脱节现象。如果演讲结构复杂，头绪纷繁，甚至思路紊乱，听众就难

以理解演讲内容。为了使演讲收到最佳效果，应尽可能简化演讲结构，尤其是长篇演讲，更应该使结构简明化。

1. 把所要讲述的思想、材料进行逻辑分类

对问题的划分尽量明确，防止互相交叉和互相包容。这是使结构简明化的根本方法。

2. 注明大结构和大纲目的序列号

例如第一个问题、第二个问题 或（一）、（二）

3. 把纲目的要点用准确的标题语言醒目地呈现出来

要使演讲稿的头绪清楚，脉络分明，在很大程度上依赖于目录。

4. 在内容层次转换过渡处，多用明转法，少用暗转法

即采用提示语、交代语、承上启下语、前后照应语或小结语等，便于听众把握内容的梗概和轮廓。

演讲稿的写作还要讲究逻辑。具体来说，要注意下面几点。

1. 全文应该是合乎逻辑构成的总体

对演讲稿总体上的逻辑要求是：概念要明确，判断要恰当，推理论证要遵守逻辑规则和规律，通篇安排应具有内部的必然联系。如果一篇演讲稿在总体上杂乱无章，那就很难使听众信服，演讲就难以收到预期的效果。

2. 注意层次间、段落间、句子间的联系

要正确体现出并列、顺承、分合、选择、递进、转折、假设、条件、因果、目的、排除、推演等种种意念关系。在这些局部问题上也应该有严密的逻辑关系，做到无懈可击。

3. 要有充分的论证

以说理为主的演讲稿要有充分的论证，特别是提出新颖独特的见解时，更要严密论证。人们不会轻易接受未经论证或论证不严密的观点。

有一定的风格

演讲稿的风格主要指的是演讲的语言或文学风格。

演讲稿的风格，应该尽可能符合听众了解的风格。但一般来说，演讲者可能需要使用几个在日常说话中不常使用的，而却又是听众能够接受的语汇，增强风格色彩。

但是这种情形应该维持在最低限度，而且如果某个词语讲出来显得很奇怪，或者超过听众平常使用的范围，演讲者就应该提醒大家特别注意，并小心说明其意义。

有些时候，演讲者可能会在演讲中使用某些常用的词语，但这些词语在演讲中却具有特殊的意义，这时候就必须很慎重地向听众说明应该如何使用这些词语，并且再三地提醒他们这些词语在此处的用法，否则听众一定会感到很困惑。所以，最好避免使用技术性的词语或艺术名词，并用带有特殊意义的平常字眼，尤其是对一般听众演讲时。

关于风格的另一规则，可以用两句话来形容：第一，语句应该清楚明白；第二，语句应该不平凡也不艰涩。这两点说起来容易，做起来却不简单。

入情入理，情理交融

在演讲稿中，情、理至关重要。动之以情，晓之以理，是演讲成功的基石。因此，在演讲稿写作中能否做到入情入理、情理交融，是决定演讲成败的关键。演讲稿中的理，通常是反映客观规律的真理，或是高尚人生哲学和伦理道德观念，或是科学文化知识以及获取知识的方法，或是有益于推动社会改革的工作经验，等等。这些既是演讲稿的精髓、灵魂和支柱，也是吸引听众的魅力所在。

演讲稿中的道理应该给人以新鲜感。所阐述的道理最好是听众闻所未闻的真理。如果所讲的道理听众并不陌生，演讲者就应该做出独到的分析，或者紧密联系实际，以新鲜的材料做出富有意义的阐发。同时，演讲稿还应该是有情物。演讲稿中的情，一是“笔下常带感情”，笔端渗透着对听众的殷殷深情；二是对所叙述的人、事物以及道理的情感。干巴巴的说教是演讲的大忌。情和理的自然交融更为可贵。情感有了理性的渗透，就不至于泛滥；理性有了情感的萌动，就不至于冷漠。许多成功的演讲，无一不是情理渗透的结合物，情是有理的情，理是有情的理，两者“合则双美，离则两伤”。

例如，郭沫若的《科学的春天》、闻一多的《最后一次讲演》，都是情理结合的佳作。前者是诗情和哲理的结合，后者更是真理与激情完美结合的华章。

演讲稿的修改

演讲稿的修改要以演讲的目的和宗旨为标准，演讲稿的修改主要从演讲材料入手，注意演讲观点的正确性。演讲稿的修改还要讲求精益求精。

按演讲要求修改初稿

在揣摩腹稿和拟写提纲时，已经酝酿得比较成熟，便可以依照提纲，顺着思路不停地写下去。但是具体到如何遣词造句，如何运用语言表达技巧等，则不能不费点心思。否则言不达意、言不尽意也不好。

起草初稿，即按照拟好的提纲，把所要表达的内容整理成完整有序的文章。提纲只是将腹稿的大致轮廓描绘下来，起草成文才将以前的全部思维成果物质化、视觉化，使之成为有形可视的蓝本。这个蓝本是临场的定心丸。

打草稿跟打腹稿一样，也是一个艰苦的脑力劳动过程。在这个过程中，活跃在脑子里的思想、见解等，仍将继续深化和逐步完善，构想的思路将更加清晰，随时还可能有新的思想闪现。这实际上是一个再创造的过程。

初稿写好以后，还要对初稿进行加工修改。

“玉不琢，不成器”，“文章不厌百回改”。初稿写成之后，必须反复修改。好文章都是改出来的，谁也不可能下笔即达胜境。只有经过反复推敲、反复修改，才能使初稿渐趋成熟和完善。

修改时着重注意以下几个方面。

1. 注意观点是否正确

首先，看全篇的观点是否正确，是否成熟，是否容易为听众理解和接受。如果有问题，或者欠成熟，必须做进一步的思考，绝不能随便去糊弄听众；其次，要看看中心议题是否确立，是否得到了鲜明突出的表现。中心不突出，演讲目的就得不到明确的体现。

2. 注意材料的修改

看看材料是否真实、具体、全面、充分，是否用得恰当，是否能够准确有力地说明问题和表达观点。少则增，多则删，不当则换，虚假的材料则要毫不犹豫地剔除。

3. 注意结构的修改

看结构，是否完整、紧凑且富有变化；看开场白，是否够味，有吸引力；看高潮，是否有令人振奋的高潮，高潮的位置是否恰当；看结尾，是否有魅力；看段落，层次、段落的划分和安排是否妥当、清楚；看衔接，上下文之间的衔接、过渡是否自然；看照应，前后照应得好不好；看全篇，全文脉络是否贯通。

如果某方面安排不合理，例如，层次、段落的划分和安排还不够清楚，就应立即对其进行妥当的调整和修改。

4. 注意语言的修改

演讲口才是一种语言艺术，锤炼语言是演讲家的基本功。初稿写成后，还要注意进行语言的修改。

(1) 看看句子是否通顺，文字是否简练。这是最基本的要求。写得不通就读不通、讲不通；文字不简练，说起来就啰里啰唆。鲁迅说：“写完后至少看两遍，竭力将可有可无的字、句、段删去，毫不可惜。”

(2) 要口语化、大众化。起草演讲稿虽然是笔头的功夫，但写出来的东西是用来讲的，不是用来看的，因此必须适合有声语言的特点。

(3) 弹琴看听众，说话看对象。如果是面向普通的工人、农民、市民，就必须使用浅显、平易、朴实的文字，尽量少用专业术语，更不可咬文嚼字，故作高深，否则不易为他们接受。如果是对具有较高文化素养的人讲话，语言就可适当文雅些，让自己的谈吐适应他们的水平。当然，能够做到雅俗共赏是最理想的，那将使你拥有更多的听众。

(4) 用词准确生动，富有表现力。语言都需生动形象，有感情，有色彩。要看看修辞是否贴切，是否恰到好处。

(5) 语言朗朗上口，节奏铿锵有力。最后，要试着朗读几遍，看看效果如何。比如，念起来是否上口，语气是否适宜，感情是否饱满，音韵是否和谐，节奏是否铿锵有力。

5. 注意篇幅的修改

面对听众的独白式发言，往往有一定的时间限制，修改时还需考虑篇幅的长短是否符合规定的时限。如果超过规定时限，应当压缩文字，删减篇幅；倘若不到规定的时限，如有必要，可以再适当增加些材料、扩充内容。

篇幅的修改要做到心中有数，最好是在保持内容完整的前提下，使内容具有一定的伸缩性。这样，临场时，可以根据听众的反应和时间的要求，随时做出灵活机动的调整。

演讲稿修改的具体内容

对演讲稿初稿往往要进行修改。修改是写演讲稿的最后环节，也是提高演讲质量的重要途径。演讲稿的修改过程，一方面是对所讲内容进一步加深认识的过程，另一方面也是对讲稿的表现形式的进一步选择的过程。人们认识事物，总是在不断深化不断反复的过程中逐步达到主观认识与客观实际的统一。人们叙述事物，阐明道理，表达感情，究竟采用什么形式，才能完美地表达出来，达到内容和形式的统一，也存在着一个不断摸索探讨的过程。企望一挥而就，文不加点，显然是不现实的。所谓文不厌改，正说明了“改”的重要。许多著名演讲家，都十分重视讲稿的修改。例如，美国总统罗斯福，每篇演讲草稿写出后，往往要修改十几次，到最后完稿时，有时第一稿中的话甚至全改光了。他如此谨慎认真起草和修改，在演讲史上已传为佳话。重视演讲稿的修改，其实也是演讲者高度责任感的具体表现。

演讲稿的修改顺序，与演讲稿的起草顺序和听众听讲的顺序并不相同。起草演讲稿时，人们是遵循存在决定意识的运动规律，从材料开始，即先有信源，然后根据材料提炼主题，再根据主题的要求组织材料，最后通过语言进行表达。而听众听演讲的顺序则是首先通过接受语言信息，了解演讲的内容，再根据内容来领会演讲者的用意所在。那么，修改的顺序如何呢？它必须统观全局，从大处着眼，先校正主题，然后根据主题要求，采取增、删、调、变、修等手段，由内容到结构、到语言进行修改。它遵循着“先整体，后局部”和“先观点，后材料”的法则，顺着观点 材料 语言的顺序进行。

从修改的范围看，演讲稿的修改，主要包括内容和形式两个方面。具体来讲，即校正观点，增删材料，调整结构，变换手法，修饰语言等。

1. 校正观点

首先通读全文，看演讲意图是否表达清楚。每篇讲稿，必然有一个统领全篇的基本观点，有时还可能有几个与之相呼应的小观点。这些观点都应该正确、鲜明、新颖，且具有普遍的指导意义。检查和修改，首要的方面就是校正、提炼和深化演讲的主旨。如果发现主题涣散，观点模糊，立意不高，则必须坚决改正，不可抱残守缺。否则，必然导致演讲的失败。

2. 增删材料

材料是形成演讲稿的基础，观点统领材料，材料说明观点。材料要求充分、典型、新鲜。修改材料主要采取增、删、换的方法。如果某些事实材料和事理材料不充分，演讲内容就会显得单薄，因此，必须增添和补充一些材料，使内容显得完整、充实、丰满。如果材料过多，形成堆砌，就会使演讲内容显得臃肿、拖沓，甚至冲淡或淹没主题，对此必须削枝强干，删除多余的材料。如果某些材料未经验证，或者比较空泛，不够典型，或是显得陈旧，不够新颖，就要采取断然措施，加以调换，重新精选。增、删、换的最高准则，就是要实现材料和观点的高度统一。

3. 调整结构

结构是演讲稿的骨架，是根据演讲主旨要求，将材料构成有机整体的组织形式。内容决定形式，形式为内容服务。层次安排、段落划分、过渡衔接等，均要求能更好地为表现主题、突出主题服务。如果发现结构松散，残缺不全，或者轻重倒置，前后脱节等现象，必须进行修改调整，做到结构严谨，合乎逻辑，详略得当，过渡自然。

4. 变换手法

演讲虽然以说理论证表情达意为主，但其手法也是多种多样的。根据演讲的对象、时间长短、环境状况等情况，应采取不同的策略，力求新颖生动、丰富多变，克服程式化的单一表现手法。

5. 修饰语言

演讲的语言要求准确、鲜明、生动。在语言的推敲润色上，必须舍得下工夫。千锤百炼，方能日臻完美。特别是要上口入耳，既有利于讲，也有利于听。要从全文需要出发，把它放在整篇文章的具体语言环境中去衡量，尽量改掉那些含混不清、生僻拗口、紊乱花哨、晦涩简古、平板乏味的语句。同时，要注意标点符号的正确运用，力争准确无误地表达思想感情。

演讲稿修改完成后，要通过试讲进行全面检验，最后出清稿。

认真修改，精益求精

认真修改是演讲稿趋于完善精美的条件。好的演讲稿往往都是几易其稿，甚至经过几十次的修改才形成的。

写完后，至少看两遍。宁可将小说的材料缩成速写，绝不将速写的材料拉成小说。

修改演讲稿的方式和修改文章一样，要考虑主题、材料、结构、语言等各方面的因素，注意在深化主题、订正观点、增删材料、调整结构、推敲语言等诸方面多下工夫。既要有对总体内容构成方面的考查，也要有对遣词造句等细微之处的推敲。总之，要做到精益求精。

演讲词句的锤炼

词汇是支撑演讲的根本，演讲要选择易于被听众理解和接受的词汇，选好词并不代表有了好的演讲稿，我们还要锤炼演讲语句，并且要注重辞章的使用。

演讲的选词

他的一生是短促的，然而也是充实的，作品比岁月还多。

唉！这坚强的，永不知疲倦的工作者，这哲学家、思想家，这诗人、天才，在我们中间，过着暴风骤雨般的生活，充满了斗争、争吵、战斗，一切伟大的人物在每个时代遭逢的生活。今天，他安息了。他走出了纷争与仇恨。他在同一天步入光荣，步入了坟墓。从今以后，他和祖国的星星在一起，辉耀于我们上空的云层之间。

你们站在这里，有没有羡慕他的心思！

各位先生，面对这样一种损失，不管我们怎样悲痛，就忍受一下这些重大打击吧！打击再伤心，再严重，也先接受下来再说吧。在我们这样一个时代，不时有伟大的死亡刺激充满了疑问与怀疑的心灵，因而对宗教信仰发生动摇，这也许是适宜的，这也许是必要的。上天使人民面对着最高的神秘，对死亡加以思维，知道自己做的是什。死亡是伟大的平等，也是伟大的自由。

上天知道自己做的是什，因为这是最高的教训。一个崇高的心灵，气象万千，走进另一个世界。他本来有着天才看得见的翅膀，久久停在群众的上空，忽而展开人看不见的另外的翅膀，骤然投入了不可知。这时候每个人心中所能有的，只有庄严和严肃的思想。

不，不是不可知！不，我在另一个沉痛的场合里已经说过了，我就不疲倦地再说一遍吧：不，不是夜晚，而是光明；不是结束，而是开始；不是空虚，而是永生！你们中间有谁嫌我这话不对吗？这样的棺柩，表明的就是不朽。面对着某些显赫的死者，人更清楚地感到这种理智的神圣命运，走过大地为了受难，为了洗净自己。大家把这种理智叫做人，还彼此说：那些生时是天下的人，死后就不可能不是灵！

这是雨果的《给巴尔扎克》的最后几段，演讲饱含激情，用词清晰、具体、生动。读来流畅，听来悦耳。

演讲最忌空泛。有些演讲者总想在演讲中多用点优美词语，于是堆砌辞藻，咬文嚼字，趋于雕琢。而这正好是演讲所忌讳的。演讲的选词要做到以下几点。

1. 准确

演讲中词语要用对用准，否则“一字一词，一句为之蹉跎”。这要求演讲者在选词时掌握词语的含义，辨别词义之间的细微差别，把握好词的感情色彩、语体色彩。

2. 洁净

单个的词语无所谓洁净之言。这里所说的是指具体的演讲中要字不虚设，词不虚发。这要求演讲者在演讲时明确词的含义，不用重复词，不用无义词。

3. 规范

演讲中要尽量避免深拗、绕口的词语，力避诘屈聱牙，晦涩难懂。

4. 和谐

演讲语言要朗朗上口，生动悦耳。选用双声叠韵词、迭音词，注意押韵合辙，平仄相间，以增添演讲的音乐美、节奏感。

演讲要锤炼语句

十二年来，我饱尝了作为一个教师的酸甜苦辣，喜怒哀乐；十二年来，我更深层次、更立体地把握了教师的整体形象。教师是辛苦的，为了学生，他们夜以继日，整日操劳；教师是清贫的，为了别人他们含辛茹苦，不计酬劳；教师是磊落的，为了事业他们两袖清风，虚心清高；但教师是伟大的，为了祖国他们孜孜以求，不屈不挠。

这段话句式完整，匀称贯通，自然优美。演讲的语句要经过一番锤炼才能达到这样的水平。

演讲是一个动态过程。演讲所形成的特殊情境给其中每句话赋予了特定的含义。这要求演讲者在炼句时首先要从演讲整体出发，从演讲情境考虑，做到精短、严整、自然、亲切。

一般来说，除了学术演讲、政论型演讲较多地运用长句、散句外，演讲的语句以短句、整句为多为美。

下面我们看看短句与整句的特色。

短句指字数少、形体短、结构简单的句式，演讲中运用短句可以明快、活泼、有力地表达感情，简洁、干净、利落地叙述事理。卓别林的演讲正是如此：

战士们，你们别去为那些野兽们卖命啊！他们鄙视你们，奴役你们，统治你们，吩咐你们应当做什么，应当想什么，应当具有什么样的感情！他们强迫你们去操练，限定你们的伙食，把你们当牲口，用你们当炮灰。你们别去受这些丧失了理性的人摆布了。

整句是相对于散句而言的，它紧凑有力，严密切中。演讲在适当运用散句的基础上要多运用整句。整句包括排比句、对偶句、对比句、顶真句、回环句等。

注意辞章的使用

辞章泛指语法（文法）、修辞以及行文的表达方法和技巧。逻辑着重解决对不对的问题，语法、修辞和表达方法则着重解决准不准、美不美的问题。它们的完美结合，才能使演讲稿达到科学性与艺术性的高度统一。

演讲语言的最基本特征是口语化。最优秀的品格则是口语和书面语的合一性，既提炼成为口语和书面语的“合金”，但又不失口语化的基本特征。口语和书面语各有其特点和优点。口语朴素、简短、流畅、活泼、亲切、通俗易懂，但往往不够精确规范。书面语准确、规范、典雅，但往往结构复杂，书卷气过重，有时不易被人们理解。好的演讲稿应当兼取两者之长，扬长避短，既要考虑演讲时的口传言授，便于听众听懂，又要注意加强语言的表现力，认真加以提纯和锤炼。

演讲稿的语言还应尽可能做到准确、明晓、简洁、流畅。在此基础上进一步努力做到严密、深刻、生动、形象。这就需要适当采用比喻、排比、比拟、借代等修辞手法，还要灵活运用叙述和描写、概括和具体、曲折和率直、铺垫和纵横、抑和扬、虚和实、形象和理性等各种表现手段。当然，这些手段都应该服务于演讲目的和内容，注意对象、时间、场合等条件，务必用得适当和得体。

第 5 章

预讲：精心准备是最有用的防弹衣

演讲前的口头准备

演讲前的口头准备工作是必不可少的一个步骤，也是演讲准备工作中的一个重要环节。

演讲排练的重要性

反对排练的人会说，许多能力超凡的人并不排练，他们不会在演讲之前一遍又一遍地温习要讲的内容。但是他们有自己的排练方式——思考、筹划并考虑其他的方案 and 选择，因而他们并不需要去模拟演讲。这通常是因为他们想让自己在熟悉演讲材料的同时不让自己在演讲的那天丧失自然表现的机会。他们认为排练或排练过度会让他们丧失“锋芒”。这种“无排练”方法对那些经验老到的演讲者、自信的人、熟悉演讲内容的人、能够根据实际情况自由剪裁演讲内容的人，以及喜欢冒一点险的人来说是十分有效的。

排练演讲的内容、时间把握、道具、服装以及特殊效果能给演讲者以自信。念出演讲词、做动作、适应房间的环境并感受气氛都能增强他们的控制感。排练的好处是演讲者能够检查对时间的把握程度，发现可能出差错的地方并提高演讲的流利度。

“成为一名成功的演讲者能让你受到注目并让你实现目标。我在演讲前从不草率行事。精心准备是我最有用的防弹衣！”一位非常擅长演讲的人士这样说。

排练时要注意时间控制

在演讲之前，你应该对演讲所用的时间做到心中有数。演讲者除了无聊演讲之外的另一个大忌就是超时演讲。演讲超时是对听众的无礼。每个人都有其他的事情要做。在你之后还有别的演讲者。听众不会因为你延长了演讲时间而感谢你，主办方也不会，而且其他的演讲者肯定也希望你能马上下台。

如果你还是一个演讲生手，那么，无论是带稿排练还是脱稿排练，你都应该为你的演讲计时。因为如果脱稿演讲，你会习惯性地添加一些不相关的内容。如果你更有经验，你应该在自己面前放一个钟表，在演讲的过程中根据时间的变化增减内容。

排练时要穿正装

穿正装排练时，你需要一面镜子、一名听众、一块表，使用你所有的道具、稿子、支持材料并尽可能真实地模仿实际情况。听众可以是镜子、录音机、你的朋友。听众是谁并不重要，重要的是你能和他们进行眼神交流。

如果你有机会能在演讲现场进行彩排，那么只要你有时间，不要犹豫，马上利用这个机会，尤其是活动规模较大，时间安排比较紧密，并且还需要动用大量设备的时候。和技术人员打好交道，他们就会对你更加照顾一些。即便你不会照着稿子念，也不管你的稿子是不是提纲，你仍然需要给他们一份，这会使他们对你的演讲内容有一个印象，而且你至少应该附上一份幻灯片、音乐和特效的播放顺序表。

当你熟悉稿子之后，你可以在脑中进行排练。在脑中演练会形成条件反射。你的大脑为你的动作储存了一个象征性的代表信号。所以当你真正做这些动作时，你的大脑就知道你已经做过这些了，这会让你的演讲更为得心应手一些。

在一次顺利地排练之后，在你去演讲的路上、在走廊里、从停车场进入会议室或从地下室进入会场时，要让自己进入状态。在去会场的途中就正式着装，除非万不得已，不要在车中或更衣室里换衣服。

把你在路上碰见的每一个人作为展示你职业水平的大好机会加以利用。一路上，你的肢体语言都要表现出积极的信号，这会帮助你在必要时迅速进入演讲状态。

借助他人的力量

因为演讲要口头发表，所以应该口头组织内容。既然演讲的内容取决于演讲人与听众的双向互动，那么你演讲的准备工作也要借助于他人的力量。

你无法在基本的内容概要准备好之前进行预先的排演，但是有一种办法可以让你在仅有一点思路的情况下即可着手做口头的准备。试着把你心里的想法和话语说出来，看看它们是否适当。但是，你不是在听众面前练习自己的演讲技巧。吃午饭时与同事和朋友聊天，你可以随时表达自己的想法。你不必对每位听众的意见做出反应。在与几个人交谈后，你会发现自己已经开始准备演讲的措辞造句了。

一个人不可能始终以一成不变的口吻说话。即使你一个人坐在桌前准备演讲稿，合作者的意见和腔调也会影响你。这种现象很自然，你应该充分加以利用。

如果能够在更多正式的反馈和支持当中继续你口头的和互动式的准备，你真的非常幸运。

虽然你可以从多种渠道得到反馈，但是最宝贵的反馈来自志同道合的人士。在演讲课上，他们可能是一群一起讨论想法和练习演讲的学生；在商务活动和职业场合，同行之间的互助合作也相当重要，政治家和公民团体也认识到这一点。最雄辩的演讲人往往在准备演讲的整个过程中随时检查自己的发言效果。

演讲前的练习阶段

不同的演讲有不同的练习方法。总的来说，演讲前的三个练习阶段对演讲能力的提升非常重要。

前期练习充实提纲

先在脑海中构思自己演讲的提纲。反复阅读多次，把它的逻辑顺序熟记在心。坐在桌前，轻声地把提纲念出来。向自己解释提纲的内容 一边思考一边说话。

然后找一个安静的角落，把演讲内容根据实际情况组织起来。站起来，以正常的说话声音演讲一遍，加入所有要讲的内容。不要自言自语。在澄清一个问题后，尽量把准备好的例子举出来。要尽早发现难读的单词、短语或句子结构。设想发表演讲的场合，设想自己处于这种场合。不要在心里想，“这只是排练罢了”，要做得像真的一样 就像看到听众的一张张脸，面对黑压压的人群发表演讲。不要有意识地关注自己的手势和声音以免分心。

经过一段时间之后，你会起草自己的第一份演讲稿。不要把它们珍藏在心里不再加以改动。在你推敲用词造句时，可以根据实际情况对原先的内容进行改动。记住，不要让自己拘泥于一种措辞用语不能自拔。

通过中期练习获取反馈信息

现在你对现有的资料感到得心应手，但是还没有进行最后润色修饰，你应该花点时间就自己的演讲情况征求反馈意见。可以在其他人面前练习演讲，征求反馈意见。

你在构思自己想法时可以征询他人的意见。不管他们是同事、家人还是朋友，你可以向他们征询各种各样的意见，认真听取他们的看法。但是如果可能，尽量超越与自己观点雷同的圈子去寻找批评者，这些批评者或许最贴近地代表了你可能面对的听众。

假设你的听众是一群中学生，请十几岁的侄子、外甥或其他青少年朋友来充当自己的听众，排练演讲。演讲时你要像面对真正的听众一样全心投入，不要因为紧张而手足无措。不要因为他们朋友而使演讲非

常随便松散。不要把该讲的内容省略掉，说“你们听过这个故事”，把这个故事再讲一遍。不要闲聊，而是发表演讲。

请他们对演讲的内容和发言提出实事求是的看法，但是不要把任何人的意见看做最后判决。他或她就像所有其他人一样有自己的怪癖和偏见。这就是为什么请一群人充当听众情况会稍好一些，因为你可以综合多方的意见。

你不应该问：“你们觉得我的演讲怎么样？”回答会是“很好”，“我觉得不错”，这对你没有太多助益。准备几个问题，引导你的批评者发表意见，明确他们的回答。你到时候可以提这样一些问题：“你认为我想说明的是哪个重要问题？”如果他们没说出你演讲的主题，那么你必须重新考虑演讲稿的内容和结构。“我想表达的主要内容是什么？”他们应该指出你的要点。

在你继续你的演讲准备之前得弄清楚这两个问题的答案。你是带着某种目的发言的，如果你发表演讲的整个原因不明确，其他一切都不值得一提。如果你认为自己目的明确并对此感到非常满意，你可以围绕下面的内容提出问题：

“你认为我表达自己想法的方式是否合乎逻辑顺序？”

“我的演讲是否始终吸引着你的注意力？哪一部分比较乏味或者混乱不清？”

“我有没有证明自己的观点？”

“我的开场白是否说明了将要发表的演讲内容？”

“结论部分是否紧扣演讲内容？”

“我的声音听起来是否自然？”

“我有没有表现出不自觉的分散听众注意力的举止？”

如果不得不站在镜子前面练习，要注意把握分寸。

我们认为站在镜子前面练习弊大于利。如果演讲者在发表演讲时把注意力集中在自己的形象上面，这不符合我们的主张。我们觉得应该把意识集中在信息传达和你的听众身上。在练习时你脑子里始终考虑的应该是自己的听众 他们的面庞，他们的反应。如果你把自己设想成是独自一人站在台上，面对着台下黑压压的人群，这样做非常糟糕。

在镜子前面练习演讲时你会对自我形象更加在意，可能会把演讲当做表演而不是与观众的互动交流。站在镜子前面时，你不得不分神考虑自己在说什么，以及怎样说出这些内容。

如果你无法通过其他方式对自己的神态、手势和面部表情进行一般的审查并得到反馈，也许可以站在镜子前面检查一次。

最后的练习完善风格

到此为止你应该已经对发言内容成竹在胸，同时已进入一种从容自如的状态。你不应该在最后期限之前仓促地进行大幅度的修改。

如果你要采用道具，应该尽早准备这些东西，以便在最后排练时把它们包括进来。在最后敲定演讲稿的问题上也是同样的道理。检查自己是否遵守了当初的时间安排。练习演讲时，站起来，采用实际演讲的节奏、口吻和声音。向众多的听众发表演讲时，你的音量会比早期练习时高，如果你的演讲技巧不太成熟，比较生硬，这会是件很吃力的事。你要在最后排练时毫无羞怯地大声演讲，就像实际演讲时为了使大家听清楚你必须提高嗓门一样。

接着通读自己的笔记和提纲，但是不要用阅读笔记和提纲来取代正式的练习。

预讲的关键细节

演讲前的演练除了要注意前面提到的几个问题之外，还要注意一些关键的细节。这些细节主要包括下面几个方面。

如何让预讲接近实际演讲

预讲越接近实际演讲的内容，排练的效果会越好。让预讲接近实际演讲的方法有下面几种。

1. 预讲时要站着，大声讲

坐在写字台前反反复复地朗读记录的卡片，是与预讲相差十万八千里的。因为这种做法只能算是在进行某种研究或“做某种准备”，而不是在进行熟悉真实过程的预讲。

2. 预讲时要使用在正式演讲中所需使用的一切材料

正式演讲时你使用幻灯片吗？使用地图、黑板或教学板吗？使用图表吗？那么在预讲中也要使用它们。这就是说，你必须尽量做到“全真模拟”，即使你现在所穿的衣服也应是上场时的服装，而决不要做“缺席审判”。

3. 在一个与正式演讲的房屋大小、类型都相同的房屋或大厅里进行预讲

你能进入正式演讲时所用的房屋并在那里至少演习一两次吗？如果你有幸能够做到这一点，那么在进行正式演讲时，你就很容易因某种熟悉感和亲近感而较快地找到感觉、进入状态。如能这样，你的演讲就已经有了一半成功的把握。

4. 尽可能地在听众面前预讲

让你的亲人、朋友、秘书、同僚听你的预讲，听听他们的批评和反应。他们是否听明白了你的演讲呢？你的演讲把他们说服了吗？他们认为你的表情和声音是否适当？你有没有什么习惯性的特殊偏好使他们感到厌烦？你的服饰看上去能给观众以某种美感吗？

排练多久才能听上去自如并且充满自信

关于这个问题，有人说：“事先练习一般是不可取的。未经练习的发言显得新鲜、自然，只有第一次从口中流出的思想才能这样。”这是肤浅的说法。要想听上去自然就得演练，而且不止一次。有些人认为，他们在发言或讲演之前所要做的只是在路上把稿子看一遍。这样的人太多了。他们不会显得自然，只会显得毫无准备。

古希腊著名的演讲家德谟斯梯尼对事先演练抱着非常重视的看法。他把自己关在地下室书房里达三个月之久，用来学习演讲的技巧。为了保证自己不会在达到目的之前出来，他把一边的头发剃光。等头发长出来后，德谟斯梯尼才走出地下室，终于成为一位造诣颇深的演讲家。

《说话的艺术》一书的作者曾责备那些不够重视演习的演讲者。在上演节目之前，演员要一遍又一遍地彩排、练习。但是，作者认为，我们中间没有其他演讲者这样煞费苦心，尽管他们把大量的精力花在充实自己的知识上。这表明，对这种技能的忽视更多地缘自对其意义的认识不足。为什么演讲家不能像演员那样进行多次的演练呢？为了准备发言，我们并不用像德谟斯梯尼那样在地下室里待上三个月，但是为了能在讲台前控制会场和吸引听众的注意力，并且避免局促感，应该大声地练习至少四遍。

什么时候进行最后一次演练

越晚越好。如果你九点钟发表演讲，早上六点钟起来演练，这样在讲台上你对稿子就会像对一位密友一样熟悉。在讲台上，头一天没有演练过的讲稿会变得十分陌生，而在发言前刚准备过的稿子就像为眼睛准备的快餐一样。许多人说，他们没有时间演练。如果没有时间练习，就不要接受演讲的安排。奥基尔维和玛瑟公司的荣誉总裁齐克·埃里奥特花二十八个小时准备一个发言。他能挤出时间，并因此获益匪浅。他是我们知道的最好的演讲者之一。

发言时怎样保持目光前视

稿子上的句子向你的眼睛和舌头发出生令。如果你已经练习了四遍，对稿子的内容应该很熟悉，因此你可以做到百分之九十的时间目视前方。在开头、结尾、提问、警告、激动的时候，眼睛都要抬起来，要对听众的关注做出反应。

怎样才能使自己的声音打动人

为了知道别人听你的声音感觉如何，在大声练习了四遍之后，把你的讲话录下来，放一遍听听。最能打动人心的是充满力量的声音，快慢相间，句子有长有短，还要有停顿，从而产生效果。关于发声方法，可以这样试试：把手放在腹部肋骨向两边分开的地方，像划船那样收缩腹肌，同时吐气发出“嘶”音，越长越好，利用缩肌协助发出噪音。胸部共鸣产生美感，鼻腔共鸣让人难受。如果你感到自己鼻音太重并想除去它，就把一只手放在腹上，另一只手平放在胸部。讲话时，胸部的那只手应能感到肋骨的振动。连续发“漏、漏、漏”的声音，看是否感到胸部共鸣。反复练习，直到有那种感觉。

总之，在你学习演讲时，你应当遵循上述这些步骤进行准备工作，它会正确地引导你的演讲走向成功。请你千万不要绕开这些步骤而异想天开地想走捷径，一旦你走了捷径，很可能就会误入歧途。因为捷径之中往往就隐藏着陷阱。

第 6 章

风格：树立属于自己的品牌

演讲风格的基础知识

演讲口才也要有自己的风格，这是演讲者成功的重要因素之一。一位成功的演讲者在演讲过程中，会展示出一种富有鲜明个性的表现形态，它完美地反映了演讲者所要表达的内容实质以及心理变化。演讲风格的形成需要一个比较长的周期。

演讲口才风格的含义

作为举世公认的大演讲家之一，列宁的演讲及其演讲口才风格也是独具个性的。列宁反击敌人或驳斥反对者时，最能显示其特有的演讲个性和演讲口才风格。

他把手指从西装背心里抽出来，身体微微向后伸直，轻轻后退几步，耸耸肩膀和摊开双手。紧接着，逻辑上的进攻便展开了：左手又重新插入背心里面，或者插入裤兜里，右手随着思维的节奏猛烈地振动起来。当列宁演讲到问题的关键点和中心时，他注视着听众，走到台边，俯身向前用双手抱成一个圆圈来强调自己的观点。

列宁的演讲，语言活泼，中肯准确，一针见血。他的演讲口才表达和他的文章一样，没有抽象的议论、空洞的说教、过多的数字，而是充满了生动的例子、形象的比喻。他把对抽象理论的阐述与对具体意见的说明、实际情况的分析有机结合起来，把精神的词汇与常用的口语甚至民间流行的俗语有机结合起来，从而增强了演讲的说服力。以致有的评论家说：“在这一方面，似乎任何人都未曾像列宁那样善于使用俄语。”高尔基对列宁的演讲口才风格也曾经做过精彩的评论：“他的演讲和谐、完美、直爽、有力，他在讲台上的整个形象简直就是件典型的艺术作品。”

演讲口才风格，指的是演讲过程中演讲者表现出来的一种口才个性和特色。也就是说，演讲口才风格是演讲者主观个性所具有的特点，是个人天赋的表现。演讲口才风格包含有各种情感的语言、口才的技巧、对听众稍瞬即逝的情绪的灵感反应以及利用即兴发言重新组织演讲的应变能力。同时，又涵括了演讲口才内在的节奏和语气的变换。

演讲口才风格是演讲者思想水平、理论素养及口语表达艺术水平的综合体现。

演讲口才风格，以其构成原因为标准可分为两种：一是整体性演讲口才风格，二是个体性演讲口才风格。这里，我们所要研究的是个体性演讲口才风格。

个体性演讲口才风格主要由演讲的内容、形式和演讲者的人格等因素构成。

演讲的内容由演讲的主题、题材、情感和知识等因素组成；演讲的形式主要包含演讲口语的表达形式。形式不能离开内容而存在，内容美决定于口语表达的形式美，形式美又能更好地反映内容美。演讲者的人格由演讲者的道德品质和思想修养等因素组成，是个体性演讲口才风格的要素之一，也是演讲者的内在因素在演讲过程中真实的表露。

演讲口才风格的形成尽管有许多客观因素，但是最终使之发挥作用的还是演讲者的主观个性。没有演讲者的主观个性和特征，就谈不上演讲口才风格。

演讲风格确定的依据

演讲风格的形成受时代的影响比较大。它在形成过程中，必须受特定时代的社会现实以及占主导地位的审美需要和审美心理的影响。演讲是与广大听众面对面的交流。演讲者要感染听众、激励听众、说服听众，就要选择听众最为关注的时代内容，采用最具有时代特点的表现形式，表现出鲜明的时代风格。

演讲风格的形成离不开民族特征。演讲风格在形成过程中，因受所属民族特殊的物质生活条件、文化传统和共同的语言、心理的影响，从而表现出这一民族的某些特性。

演讲风格的形成，最重要的还在于个性风格的形成。有这样一句名言，“风格如其人”。例如，鲁迅善于哲理性的思考、犀利的讽刺，其演讲分析深刻、入木三分，幽默诙谐，富有哲理，外冷内热，于细微处见功夫。郭沫若的演讲热情洋溢、奔放不羁，观察事物往往大处着眼，用诗一般的语言欢呼、呐喊。两人风格迥异，但演讲都非常出色，这是他们在长期生活、斗争和演讲实践中，逐渐形成的自己独特的风格。

演讲口才风格与演讲风格是既紧密联系又有一定区别的两个概念。演讲风格是个大概念，它是演讲者通过演讲内容、表达方式、语言运用等途径所综合表现出来的具有个性化特色的演讲气派和演讲格调。而演讲口才风格则是个小概念，它是演讲风格这个大概念中的一个组成部分。但是，演讲口才风格在整个演讲过程中却发挥着极其重要的作用。

演讲口才风格的作用

演讲口才风格直接关系到演讲的效果。它关系到听众实际接受信息的数量和质量，在整个演讲过程中发挥着极其重要的作用。

完美的演讲口才风格不仅具有深刻的表达力、磁铁般的吸引力和透彻的说服力，而且具有巨大的鼓动性和号召力。演讲发展的历史证明，真正有价值的演讲都能给听众增添巨大的精神动力。正如列宁和毛泽东同志的演讲口才风格特点，就具有十分强烈的鼓动性和号召力，几十年来，仍在不断地吸引人、征服人、鼓舞人，号召着亿万群众奋勇前进。

演讲口才风格具有广泛的意义和作用，研究它不仅能提高演讲的效果，而且对于演讲词的写作、演讲的鉴赏、演讲的评论、演讲理论的研究都具有重要的意义。从演讲者的角度来说，推敲演讲口才风格，可以认识自己的长处和短处，从而扬长避短，更好地发挥其演讲才能；从听众的角度来说，对演讲口才风格的把握，可以提高自己的演讲鉴赏和演讲评论能力，培养多方面的审美情趣；从演讲理论建设的角度来说，对演讲口才风格的认真研究，有利于全面地总结演讲的经验，科学地阐明演讲发展的规律，从而促进各种演讲口才风格百花齐放，促进演讲事业的兴旺、繁荣。

给演讲表达定一个基调

演讲的表达一般都有一个基本的基调。基本基调决定演讲活动中的许多因素。

闻一多先生的《最后一次演讲》就在开篇确立了演讲的基调。

开始，闻一多先生不是慷慨激昂，而是把语调处理得很深沉、平静，似乎把一切愤慨都埋藏在心灵的深处，以一种“忍”的感觉，为后面的爆发“蓄力”。接下去感情奔泻而出，慷慨陈词，气吞山河。

高尔基曾说过：“最难的是开始，就是第一句话。如同在音乐上一样，全曲的音调，都是它给予的。”这也是对演讲基调的充分肯定。

演讲者应利用语言的变化技巧（如轻重、快慢、升降、停连等）把基调定好，以引起听众良好的思维定向。

一般来说，开始处要做到缓、平、稳，如果开始太高，到后来感情的强烈处就会声嘶力竭；如果开始过低，一些叙述性的部分表达时将没有力度，以后再突变高音就显得不和谐。基调确定好以后，切忌保持平坦行进，而应该有起有伏，有张有弛，前后照应，变化无穷。

演讲基调的确定还要注意到第一个音节的体现：第一音节发音不能太促，不能太响，应形成一个喇叭形，由弱到强。如读“啊”字，要表现出一个过程。当然，不能太做作。

形成自己的演讲风格

演讲风格有不同的类型，比如幽默型、深沉型、绚丽多彩型等。演讲者只有形成自己的演讲风格才能使自己的演讲充满生机和活力。演讲风格一旦形成，就有了自己的稳定性和变异性。

培养自己说话的风格

培养自己讲话的风格，使其独树一帜，对你的讲话将起到意想不到的效果。

一个人说话有自己的风格，才容易吸引别人，并产生应有的魅力。同样，如果你想成为说话高手，那么，你的说话风格必须有某种独特的地方，以便引起人们的注意，或者使人们容易记住你。你可以利用自己的长相，或身体某种特殊之处，来引起别人注意，但这只是暂时的，是远远不够的，它只能帮助你引起人们的注意，而不能真正吸引人们。除非你有伟大人物的那种超凡的魅力，否则你必须培养自己说话的风格，这才是使你让别人信服和不忘的最好方法。

美国的依阿华州锡格尼市的凯欧库克旅馆是方圆几十里的流动推销员最爱去的地方。他们不管远近都想到那里去投宿。为什么呢？因为那里的店老板，人称“快乐的韦勒”，是一位笑口常开的人。他对谁都能说上几句好听的话，人们认识他这么多年以来，从来没有听到他对谁说过一句不顺耳的话。韦勒有他与众不同的地方，说话有他自己独特的风格。后来他成功了，成为当地有名的富翁。

记住，你谈话的风格，你与别人交谈的方式，都能为你的名声和你的成功做出重大的贡献。如果你对下级讲话趾高气扬，甚至用鄙视的口吻，那下级就会怨恨你。如果你对上级讲话过于谦恭，他们就可能认为你缺乏能力或没有骨气，不敢委你以重任。你讲话的风格，不仅是你使用词汇的问题，而且是你使用词汇方式、方法的问题，从中也能反映出你的态度和修养。因此要想树立自己的讲话风格，说话就不能忽左忽右、变化无常，更不要试图去模仿别人，表现出不属于自己风格或不适合自己风格的东西。虽然学习别人是件好事，但不要故意去模仿别人的风格或说话的口吻。这种道理很简单，不用多解释谁都会明白，谁都不想遇到一个装腔作势的谈话者。学别人说话，就像那种喝了大量酒的人，他隐瞒不了自己喝了酒的事实，因为人们一闻就明白了，“他把自己当成了别人”。

在谈话时，表现出自己自然的风格是上策，但要努力发展你自己的独特风格，而不是去发展别人的独特风格。有些人，当他们与别人谈话时，认为自己有必要装腔作势，或者戴上一副假面具；有些人试图表现得很友善，有的时候甚至表现出媚态；有些人急功近利，就像做电视商业广告一样。这些人的失误在于他们表现的都不是他们自己的本色，自然无法使别人信服。要有自己的个性，你看到的我是什么样，我就是什么样，不管你喜欢不喜欢，但你总会相信同你谈话的那个人是真实的，不是假冒的。无论对也好，错

也好，都要真诚地对待每个人。因此，只要把握好说话的分寸、原则，总会受到别人的喜欢，从而慢慢养成自己说话的风格，因为你用真诚的自我与别人交流，你用自己的风格和别人说话。

演讲口才风格形成的途径

演讲口才风格的形成，离不开时代特点，因为它在形成过程中，必然要受特定时代的社会现实以及占主导地位的审美观念的影响；演讲口才风格的形成，也离不开民族特征，因为它的形成，必然要受民族特殊的文化传统和心理状态的影响，从而表现出民族的共同特征。但是，演讲口才风格的形成，最重要的还在于主观个性风格的形成，即所谓“风格如其人”。而个性风格的形成，则是一个反复实践、探索、体验，伴之以学习和借鉴的渐进过程。因此，要形成自己的演讲口才风格，并达到完美的艺术境界，没有捷径可走，唯一的办法，就是下决心长期实践，刻苦训练。

美国第十六任总统林肯的演讲口才风格，以朴实无华、逻辑严谨而载入演讲史册。但是，他的演讲口才风格绝不是天生的，而是经过长期刻苦的自我训练和反复的演讲实践（包括体验）才形成的。

英国前首相丘吉尔是一个卓越超群的雄辩家和演讲家，他那优美的演讲口才风格，也是他毕生努力的结果。他从学生时代起就迷醉于本民族的语言，并纯熟地将其运用到自己的讲演中。毕业从军到印度后，在其他官兵以酣睡来打发印度酷热的下午时，丘吉尔却博览群书，广泛求知。在他27岁当选为国会议员后，就开始了他的演讲生涯。在尼克松1952年与丘吉尔的儿子伦道夫的交谈中，当他对丘吉尔的演讲口才风格表示钦佩时，伦道夫笑着说：“那些演讲精彩是应该的，他用了大半生时间写讲稿并记熟它们。”

戴高乐的演讲口才华贵而典雅、庄重而流畅，这也是他苦心追求的结果。如果没有长期刻苦的训练，反复的实践和体验，戴高乐也不可能形成自己独特的演讲口才风格。

由此可见，个人独特的演讲口才风格，是在长期的生活、学习和演讲实践中反复体验、反复训练才逐渐形成的。离开了长期的实践、体验和训练就根本不可能形成具有个人特色的演讲口才风格。

演讲口才风格的类型

不同的人有不同的演讲风格。演讲口才风格因演讲者的口才风格不同而各有特点，综合来讲，常见的演讲口才风格有下面几种。

1. 谈话型演讲口才风格

谈话型演讲口才风格常常表现为音色自然朴实，语气亲切委婉，清新自然，不加雕饰，表情轻松随和，语境语意纯净、真诚、厚重，形象亲切，生动感人，动作近于平时习惯，毫无矫揉造作之感。演讲者就像与听众拉家常似的漫谈。鲁迅先生有的演讲就具有这种特色。他面对听众娓娓而谈，时而举出些生动的例子，时而用比喻说明事理，将深奥的道理讲得很通俗，将抽象的哲理讲得很形象，使听众在受到教育、启发的同时，享受到语言的美、艺术的美。

例如，《路，在你脚下》的演讲：“也许，平庸会对你说：对酒当歌，人生几何？哪条大路平稳走哪条，保你一生快乐。如果这样，你在平地上走一辈子，百分之百总使你依然在平地上。”

2. 严谨型演讲口才风格

严谨型演讲口才风格，表现为语言经过严密而又谨慎的加工，逻辑性强，较多地运用口头语言的强调方式。比如用重音、反复等手法来对某些重要内容加以着重论述。这种演讲口才风格一般来说态势语言用得不多，演讲者的站立姿势和位置都保持相对的稳定。在一些隆重的场面，如党代会、人大代表会等政治性演讲中，或者一些重要的学术报告中，我们常常可以见到这种严谨型演讲口才风格。

3. 激昂型演讲口才风格

激昂型演讲口才风格，表现为演讲者音域宽广，音色响亮，精神饱满，手势幅度较大，给人以奋发向上、朝气蓬勃的振奋感觉，体现了澎湃宏阔、激越高昂、豪壮刚健、英武奔放的语言风格。例如，毛泽东在延安民众声讨汪精卫大会上所做的《驳假统一论》演讲，就充分展示了他那激昂型的演讲口才风格。他态度鲜明地拿共产党同国民党、抗日民主根据地同国民党统治区进行比较，迎头痛斥了汉奸和反共顽固派的假统一论，揭露他们投降、分裂、倒退的危险倾向，并从正面阐述了共产党的真统一论，表明了抗战、团结、进步的坚定立场。其气势、力度锐不可当，给人留下了深刻的印象。

4. 战斗型演讲口才风格

在战斗型演讲口才风格中，演讲者一般采用紧张急速的节奏、高亢激越的音调，并借助于锐利的目光、深重有力的手势等来显示出一种战斗的姿态。在民主革命时期，我国许多革命者就擅长于这种风格的演讲口才。

在具体运用战斗型演讲口才风格时，演讲者不仅要以理服人，而且也要以情感人，即通过演讲者抒发的情感来激发听众的感情，从而使之产生共鸣。演讲者抒发的感情必须是真挚、实在的，而不是虚情假意。孔子说：“情欲信，辞欲巧。”信，就是真实。庄子也说过：“不精不诚，不能感人。故强哭者虽悲不哀，强怒者虽威不严。”

一位演讲者对女英雄刘胡兰的赞颂是这样的：

“敌人一口气铡死了六个同志，让十五岁的你看什么叫死。你早知道那是怎么回事，没眨眼就走过去，让誓言变成画面。当你的头枕在铡刀另一边，你告诉刽子手：不怕死的，就是共产党员！你是站起又倒下的，但归根结底，你是倒下又站起的！”

5. 绚丽型演讲口才风格

绚丽型演讲口才风格，讲究浓墨重彩、富丽堂皇，既注意内容的厚重，又强调形式的多样化；常采用一些富有色彩的词语和多变的句式，很注重表情、神态、手势，讲究口语表达的轻重缓急和抑扬顿挫，富有节奏感和音乐美，酣畅淋漓地倾吐演讲者的心声；在演讲中，喜欢旁征博引，纵横古今，引用大量名言警句、轶闻趣事、典故史实，以及某些新鲜有趣的材料。这种类型的演讲口才风格，颇受一些听众特别是青年听众的青睐。

例如，孙湍的演讲《理解万岁》：

“乘着创世纪的诺亚方舟，理解是那只窥探到大自然、衔回了橄榄枝的鸽子；

“沿着千回百折的汨罗江，理解是屈原感叹社会而传唱于今的骚体长诗；

“拨出高山流水的琴声，理解是蔡锷、小凤仙人生难得一知己的知音一曲”

6. 潇洒型演讲口才风格

潇洒型演讲口才风格要求演讲者的音调抑扬顿挫，音色优美悦耳，仪表漂亮显眼，动作干净利索，语言新鲜活泼，能给人以错落有序、轻松谐趣、色彩斑斓的优美感受。总之，无论是在听觉上还是在视觉上都要给听众一种“帅”的感觉。比如，其整体风格大约近似于文艺联欢会上的报幕员。这种潇洒型的演讲口才风格比较适用于一些庆祝和娱乐性的场合。

李烈钧的演讲《赞美你，太阳》：

“我赞美你，太阳！你照亮了人间的道路，照亮了历史的长河，孕育出一部壮美多姿的史诗。

想一想：秦时明月，汉时雄关，郑和帆影，虎门硝烟；

听一听：辛亥钟鸣，五四怒吼，北伐枪声，卢沟惊雷 ”

7. 柔和型演讲口才风格

柔和型演讲口才风格，近似于谈话型和潇洒型演讲口才风格，但又与之不同。它要求演讲者一般要有圆润甜美的嗓音、清晰准确的吐字，并辅以亲切的微笑、柔和的眼神，体现轻柔委婉、纤秀清丽、平和潇洒、曲折生动的语言风格。这样的演讲会使听众的心中荡起一道幸福的温泉。女青年演讲者的天赋条件，决定了她们比较适合运用这种演讲口才风格。

王安的《黄土地，我的理想大地》演讲：

“为黄土地添一抹新绿，在凛冽的寒风中倔强地追求，虽然弱小，毕竟想成长；虽然幼稚，毕竟想成熟；虽然局限，毕竟有梦想；虽然默默无闻，毕竟想证明自己的存在 显示着自己做儿子的价值，这就是黄土地赋予我的性格。”

8. 幽默型演讲口才风格

幽默型演讲口才风格的特点是：音调变化大，带有一定程度的戏剧味，语言生动形象，逗人发笑，手势动作轻捷灵活，面部表情富有喜剧色彩。它往往能很好地活跃气氛，增进演讲者与听众之间的友好感情。除了个别严肃的场合之外，这种富有特色的演讲口才风格，可以广泛地加以运用。

毛主席同志的许多演讲就具有这种口才风格。例如，《反对党八股》这篇演讲，就充分表现了毛泽东幽默风趣的演讲口才风格。这篇演讲之所以有着巨大的魅力，除了它具有深刻的思想内容，充满了哲理、情感、形象相融合的特色外，还因为它具有引人入胜的幽默感，能使听众在愉悦轻松的气氛中得到教益，受到启迪。

9. 深沉型演讲口才风格

具有这种演讲口才风格的演讲者在演讲中，音调低沉，节奏比较缓慢，少用手势和体态动作，而多用眼神和面部表情。时而有思恋之情，时而有忧郁压抑之感，使人产生一种沉甸甸的感觉。在追悼会悼词或在纪念性的演讲中一般都运用这种演讲口才风格。

演讲口才风格的稳定性和变异性

一个人的演讲口才风格一旦形成，就具有相对的稳定性。那些著名的演讲家，在不同的场合，演讲不同的课题，往往都有自己独特的口才风格、独特的情味和格调。究其原因，就是因为在这些不同的演讲中，都表现着演讲者一贯的思想和审美情趣，使用着某些习惯的词汇和句式，具有与众不同的语言表达技巧。这就说明，一个演讲者的演讲口才风格的形成，需要经过长期的实践；而一旦形成，便成为稳定的风格类型，富有特殊的效力，给人们提供认识和评价的根据。

但是，演讲口才风格也不是一成不变的，而是既有稳定性也有变异性。在一定条件下，演讲口才风格是可变的。尤其在当前，由于中西文化交流频繁，相互影响不断加深，加上传播媒介的丰富和更新，以及传播活动的扩大和发展，演讲口才风格正在发生变化，并日趋多样化。

而且，一个成熟的演讲者，虽然具有某种相对稳定的演讲口才风格，但在不同的演讲场合，也会有不同的表现。例如，有时慷慨激昂，有时哀婉凄绝，有时平直朴实，有时淡雅清新，等等。就一个演讲者演讲口才风格的发展过程来看，有时也会随着客观因素（如时代、社会等因素）、主观因素（如年龄、阅历、思想修养等因素）的变化而有所变化。

闻一多的演讲口才风格，如同他的为人、为诗一样，就有一个显著的变化过程。他“青年时代是新月派诗人。中年时代是旧经典的研究学者，晚年成为青年所爱戴、昂头作狮子吼的民主战士”。从这里可以窥见闻一多演讲口才风格发展变化的脉络。

总之，一个演讲者的演讲口才风格，虽然具有相对的稳定性，但同时也具有一定的变异性，是稳定性和变异性的辩证统一。

形成自己的演讲风格

演讲风格需要通过演讲者的行动来形成。对于初学演讲的人，要想形成自己独特的演讲口才风格，必须下一番苦工夫，多学、勤练，久而久之，一定会形成具有个人特色的演讲口才风格。

在形成演讲风格的过程中，要注意下面几点内容。

1. 要有坚强的意志和百折不挠的精神

意志铸造了生活中的强者。任何人要想在事业上有所成就，都需要有坚强的意志。对于希望成为演讲口才家，并形成独具个性的口才风格的青年人来说，意志则是成功的基石。

有了坚定的意志，我们会对演讲充满成功的自信。

缺乏自信是意志动摇者的一个通病。而当一个人对自己的行为缺乏自信的时候，他是不可能为锻炼自己的演讲口才而付出时间和精力。充满自信等于鼓足风帆，“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。只有信心百倍，才能勇往直前，向预定目标冲刺。

有了坚定的意志，我们就能向预定目标前进。心理学家认为，意志是主体为了实现预定的目标而自觉努力的一种心理过程。要想成为一个演讲口才家，坚强的意志至关重要。因为有了坚强的意志，就会产生必胜的信心，就会克服一切困难，坚定不移地朝着预定的目标走下去。

有了坚定的意志，我们就能战胜自卑和羞怯。说话时面红耳赤，虚汗直冒，或者张口结舌，语无伦次，这种“社交恐惧症”是一种比较常见的心理现象。因此，要想成为演讲口才家，就必须用坚强的意志，战胜自卑和羞怯，追求心理的镇定，做到谈吐从容不迫、落落大方。

有了坚定的意志，我们就有了毅力和韧性。要实现预定的目标，不仅要有始终如一的坚定追求，而且要有百折不挠的坚韧毅力。

雅典的著名演讲家德摩斯梯尼为了纠正口吃的毛病，训练自己的演讲口才，竟把小石子含在嘴里练习，经过整整12年的艰苦磨炼，最后才踏上了成功之路。如果德摩斯梯尼没有坚强的意志，他根本吃不了这个苦，也就根本不可能登上演讲口才家的宝座。

2. 抓住一切练习的机会

抓住一切机会，运用恰当的方法刻苦磨炼，是演讲口才家们取得成功的一条重要经验。磨炼的方法是多种多样的，主要如下。

（1）讲

要想学会游泳，就必须下水。如果不下水，那么，游泳知识再丰富，游泳书看得再多，也仍然是个“旱鸭子”。锻炼演讲口才也是如此。只有利用一切机会多讲、多发言、多参加论辩，不怕别人笑话，这样，积以时日，自己的演讲口才就会有长进。终日缄口不语，永远也不会有进步。

（2）读

培根有一句名言：“读史使人明智，读诗使人灵秀，数学使人周密，物理使人深刻，伦理学使人庄重，逻辑与修辞使人善辩。”

多读书，会使人头脑灵活，思维敏捷，视野开阔，语言丰富。因此，要锻炼演讲口才，读书是一个有效的方法。当然，读书也包括朗读和唱读。

（3）诵

凡是动人的、充满魅力的演讲口才，都是既倾注演讲者炽热的情感，又有抑扬顿挫、高低快慢的语调。而诵则是锻炼语调的一种有效方法，它同时也能纠正口吃的毛病。诵是背的艺术化，经常诵读，对于提高演讲的口语表达水平，是很有帮助的。

（4）背

赫尔岑说：“书是和人类一起成长起来的，一切震撼智慧的学说，一切打动心灵的热情，都在书里结晶成形”这就告诉我们，书中有充实演讲口才所需的智慧和学问，如论辩的实例、演讲的名篇、语言的艺术等。在读书的基础上，适当地背一些名篇、名段、名句，加深理解，对于训练自己的演讲口才，是大有益处的。

（5）练

“冰冻三尺，非一日之寒”，演讲口才是经过长期磨炼才形成的。古罗马著名雄辩家和演讲家西塞罗说得好：“训练有文化素养的雄辩家的方法，不在于背诵演说的规则，而在于实地练习。”当然，练习要根据自己的思维能力、语言水平和心理特征来确定其重点，由易到难，循序渐进。主要应从语音、语量、语力、语调、语汇、语速、语脉、语境、语态九个方面，加以严格训练，扬己所长，补己所短，持之以恒。经过长期训练，肯定能练出好的演讲口才。

另外，我们还要注意在社会实践中磨炼演讲口才。

丰富多彩的社会实践活动是磨炼演讲口才的最好课堂，世界著名的演讲口才大师都是在这个大课堂里锻炼其口才的。

英国前首相丘吉尔的演讲口才是人所共知的，但他刚开始演讲时却感到非常紧张。一次，他在议会发表演讲，刚讲到一半，忽然忘了下文，怎么也想不起来，憋得面红耳赤、冷汗直流，没办法，只好中断演讲，尴尬地回到自己的座位上。

著名的现实主义戏剧家萧伯纳年轻时十分腼腆，见人不敢说话。如果有人请他做客，他总要在人家门前徘徊二十几分钟，才能鼓起勇气进去。后来，他参加了一个叫考求者学会的辩论会。在会上，他开始不敢讲话；后来觉得不能缄口不语，便移动发抖的双腿站了起来，做了第一次当众演讲。这次演讲对他的刺激很大，因为听众把他当成了“十足的傻瓜”，他在众人的哄笑声中狼狈地回到自己的座位上。从那以后，萧伯纳发誓要完全掌握演讲的艺术，一有机会就要当众演讲。他遵守了这一誓言，不管什么地方举办演讲会，会场里总会出现萧伯纳。

这样，他们依靠长期艰苦的磨炼，最终获得了成功，成了著名的演讲口才家和雄辩家。

只要下工夫，只要在实践中刻苦锻炼，人人都能拥有好口才，人人都能形成具有个人特色的演讲口才风格。

提炼自然的演讲风格

没有人喜欢呆板的程序化的演讲。演讲者不仅要形成自己的演讲风格，而且要学会把自己光彩的一面展示给观众，提炼自然的演讲风格。怎样才能提炼自然的演讲风格呢？

演讲要符合自己的背景

从自己的背景出发来组织演讲。如果你是个农场主，要在一个肉制品包装公司发言，你用平常和朋友交谈的方式说话，结果你抱怨说下面的气氛冷冰冰，毫无生气。其实你的职业和兴趣圈中都有自己特殊的说话方式，你可能意识不到这一点，因为周围的人都是这样说话的。

作家杰克·韦伯写作《骑兵猛龙》时，花费了好几周时间和侦探们一起值夜班。他告诉他们他想了解他们谈论自己职业的语言和说话方式，“我们说得和你一样呀。”但是当韦伯问他碰到嫌疑犯时，他的第一反应是什么，他说：“我先去R（记录）和I（查明身份）部门，然后去找嫌疑犯的P（犯罪记录）。”韦伯兴奋地大叫：“对了，我找的就是这个！警察语言！”我们应该借鉴韦伯的经验，收集一些行业的特殊用语，用在自己的语言中。

这些地道的表达能使最普通的演说变得非常亲切，而且让别人感到你是业内人士，更加仔细地聆听你的高见。

选择自己熟悉的内容

如果谈话内容是自己熟悉的，那你就会非常自信，给听众带来权威感，人们会非常认真地听你发言，而忽视你的语法错误。

自己不会时要勇于承认

如果别人问你一个你不熟悉或不懂的问题，千万不要不懂装懂。因为你的谎言迟早会被戳穿，别人就会怀疑你的信誉，认为你不是一个值得信任的人。最好的办法是承认你忽视了这个问题，会想办法了解更多，并且弄清楚答案。如果这样做，人们不仅不会看不起你，还会认为你是个坦率和真诚的人，从而更加尊重你。

说话要自然

用你自然的语调和语速说话，不要隐藏自己的口音、语调等特别的说话方式。调查显示人们对说话音调过高的演讲者非常反感。口音其实代表一个人具有丰富的人生阅历和深厚的人生经验。想想那些著名的演员或演说者，不正是独特的嗓音使他们与众不同吗？这说明特殊的腔调和说话方式不仅不会有影响，反而会增加你演说的吸引力。人们可能认为你的观点更有分量，而且更加睿智。即便你在发言时出现小小的失误，口音甚至可以弥补这些失误。所以你完全应该轻松地讲话，因为口音可以让你的演说起到事半功倍的效果。你大可不必担心说的话是否充分地表达了自己的思想。

在演讲中赋予真情

在说话时，你不要让别人觉得你要把自己的观点强加于人，或者过于激动，让听众感到来不及反应。不过，你完全可以让自己的情感自然流露 热情、兴趣、愤怒、同意、疑惑 只要是你的真情实感，都可以自然地宣泄出来。世界级的演说家都承认再煽动性的语言也没有自然的情感来得更有说服力。（再贫乏或枯燥的主题，只要演说者表现出强大的兴趣，其他人也会认真聆听，想弄明白兴趣所在。）

这里提出了一些建议，你不妨试试。

1. 我的语音是否单调？
2. 我使用什么样的语言？
3. 演说时要辅以手势吗？
4. 我的体态动作是否过多？
5. 我的仪表传达了什么信息？它对演说有促进作用吗？
6. 我的体态动作、说话语音和遣词造句是传达了同一信息，还是互相冲突？

你不断地给自己提出这些问题，这也正是听众会提的问题。这些问题将有助于引起你对演说风格的关注，有助于你意识到需要改进的环节并切实地改正它。当你向自己提这些问题时，你会惊奇地发现，自己在某些方面还存在着不足，你也懂得怎样去修正它并力求自己做得更好。

第 7 章

场景布置：有效传达演讲信息

演讲环境个性化

没有好的演讲环境，许多演讲都显得黯淡无光。如果你有一个非常满意的演讲稿，想让自己的演讲获得成功，那么你就要考虑给演讲一个个性化的场景了。

许多公司的培训室、会议中心虽极富功能性却缺乏人情味，会议室的墙上或桌上都放着很多不相关的东西。这些东西不仅分散人们的注意力，还让房间看上去不整洁。

怎样才能让环境更适合呢？

在演讲环境的营造方面，以下几点非常重要。

使演讲环境个性化的第一步就是承担起营造合适环境的责任。这样做你就是在尊重自己的演讲并尊重自己的听众。有时，会场的环境可能不利于你演讲信息的传达，甚至还有可能起反作用。所以在演讲前，应该仔细检查会场，并在演讲时尽你所能将你的演讲内容与环境融合在一起。

如果你不知道如何着手，可以看一下下面这些小细节。

消除视觉上的障碍：过期的通知、以前的活动挂图或白板上留下的记号、脏杯子、水瓶、玻璃杯、糖果包装纸都需要清理。

你可以利用房间（或房间的一部分）为演讲活动定下基调。花卉、彩色布条、一张海报、活动挂图、音乐等，都有助于营造氛围。

以节日或特殊日子如圣诞、周年纪念日等作为灵感源泉。根据你的风格和演讲主题，带上一些使二者结合起来的東西。

演讲内容最好不要涉及任何政治上的敏感事件或会冒犯人的事情。

一位演讲大师这样形容自己的感受：

“我的想法有时候不能达到预期的效果。有一次演讲我带了一束花。演讲会场十分现代化，但过分整洁也缺少人情味。这里很多高科技。听众主要是男性，他们对我的风格和我的道具表示怀疑，其中一些听众甚至认为那束花是一个小陷阱。在中场休息的时候，他们开始打赌，看我究竟要用这些花做什么。我带花只是想活跃气氛，但他们误解了，不能集中注意力听讲，他们肯定会记住这次演讲，但不是因为我演讲的内容。”

从大师的切身感受中，我们能更好地体会到演讲会场布置的重要性。这对整个演讲的成功是非常重要的环节。

借助一些辅助的手段

演讲不仅是“讲”，还要“演”。因此演讲要借助一些辅助的手段来达到演讲的目的。视觉道具就是比较常见的也是经常使用的辅助手段。准备和使用视觉道具也是演讲准备阶段的一个重要工作。

道具的分类

演讲中运用视觉材料能够使演讲者动作自然，摆脱紧张的心理状态，还能使演讲内容在听众记忆中留下更深刻、更持久的印象，同时使演讲更形象生动，富有趣味，还能吸引听众注意力，起到控场作用，而且能使演讲内容纲举目张，条理清晰，明白易懂。

常见的道具可以分成以下三类。

1. 实物或复制品

1938年秋天，冯玉祥将军到湖南益阳县城，向几百万人发表演讲，鼓励抗日。他援引《世说新语》中孔融所说的“岂见覆巢之下，复有完卵乎”的典故，运用实物进行演示。他左手握着一株小树，将一个草编的鸟窝放在树枝的枝丫间，鸟窝里有几个鸟蛋。他用小树比做国家，用鸟窝比做家庭，用鸟蛋比做个人，用握着小树的那只手比做捍卫国家的人。他说：“先有国家，然后才有家，才有个人的生命。我们的祖国遭到了日本帝国主义的侵略，我们都要用自己的双手保卫她，那就是起来抗日。如果不抗日”说到这里，他手一松，树倒了，窝摔了，蛋碎了。

这里冯玉祥以树、鸟窝、鸟蛋等实物向听众展示，真切生动，增强了说服力。

在原物及其仿制品间选择道具的时候，还得考虑其他一些问题。如果演讲者用人类心脏的塑料模型而不是真正的解剖标本来说明它的瓣膜结构和作用原理，大部分听众会感到如释重负（医学专业人员除外）。

为了说明新的摄像机镜头组件使用起来非常简便，演讲者可以用一个真实的摄像机及其镜头来证明自己的话，演示两者搭配使用有多么方便。而同样的内容如果用语言表达会花费很长时间。但是，如果听众人数庞大，这种演示可能行不通，因为设备太小，后面和外围的人看不清楚。这种情况下，演讲者可以采用比实物大的模型来进行演示。

2. 照片、幻灯

照片、幻灯的道具包括照片、速写、计划书、图片、幻灯片、纪录片、录影带等。如果与镜头相匹配的摄影机本身非常复杂，那么演讲者可以用放大3~4倍的简图来说明它们之间的相互作用。希望说明心肌结构的演讲者也许愿意用一张大大的照片来演示。

3. 图表、图例

用图表、图例是为了说明比较抽象的概念，还可以利用表格、图示、例证、重要词汇和短语的列表。

知道了都有哪些视觉道具，下一步的工作就是准备视觉道具。

视觉道具的准备

视觉道具的准备也要讲求一定的方法，遵循一定的原则。

1. 视觉道具应简单而清楚

不要使用过于烦琐的道具。道具的细节应该适当，使听众很容易区分各个组成部分。不要在地图、图例、表格、模型和照片上填充大量内容，这样听众会弄不明白你指的是哪一部分。

任何道具上面的文字说明都要简单易懂，清楚地用黑色印刷体标示。除了说明各个部分或每条内容的文字之外不要加入任何不必要的文字。

在展示材料时要保持连贯性。如果你的第一份材料是饼图，后面针对类似或相关问题的内容也应该用饼图表示。

用不同的颜色标示一个物体或象征物品的不同侧面。用蓝色、红色、黄色标示的巨大的心脏图案可能看起来完全不像真的，但是他们在顺着你的解释看下去时会很容易记住各个部分。

在许多图片社和快速冲印店里，顾客都可以利用电脑和激光打印机制作图片，其效果非常逼真。激光打印机可以打印投影仪透明胶片，因此也可以考虑采用投影仪。为了保证你的投影效果，不要忘记下面的建议。

（1）用简单字体

一张纸上不要两种字体混用。同时要避免使用过分夸张的字体。

（2）留出充裕的空白

不要在一张纸上写太多内容，内容要简单。你得口头解释详细情况。

（3）背景要始终一致

确定一个基调，每张纸都用这种设计。比如，如果你采用了边线，所有的页面都要有边线；如果你采用竖排的文本，另一张纸上就不要用横排。

2. 视觉道具要大小适中

道具的大小在很大程度上取决于你发表讲话的场所和听众的人数。如果可能，最好先对设备进行检查。站在房间的最后排，设想演讲的场景，或者如果你已经有了粗略的模型或草图，把它放在你在演讲中要用的地方。显然，如果道具太小，你要把它放大。一个办法是用投影仪演示幻灯片。考虑房间的大小，缩小过于庞大的道具，否则你翻动这些东西时会显得非常笨拙。

图例中的线条应该用粗黑体。模型的各个部分要大小适中，能够区别开来。幻灯片或纪录片的显示屏应该使房间里的所有人都能看到。投影仪的焦距应该足够长，能够满屏投影。如果你要播放录影带，电视机应该放在较高的位置，使后排也能看清楚。准备多个电视机，保证每个人都能够看到。

3. 视觉道具应让人印象深刻

道具的设计和使用有时候可以增强你的可信度，增添幽默感，能比数据资料说明更多的问题，或者可以保持听众的兴趣。

专业性强的道具可以为整场演讲增加一种精确可靠的感觉。不过，准备这样一份材料不必请专业人员帮助。工艺美术用品商店可以把字母、模板、彩色塑料设计成各种几何图形，可以构成各种各样的图案，最没有艺术细胞的人也可以把它们做成整洁、可爱的道具。

基本的、不显突兀的颜色都可以随意使用，除非大家把某种颜色理解为特定的意思。当然，着色也有一些标准，如森林是绿色的，水是蓝色的等。

另外，要注意的是演讲中运用视觉材料要注意以下几点。

(1) 不能滥用。要符合演讲内容，符合听众的接受倾向。

(2) 不可生硬。一般展示在演讲的开头或结尾。

(3) 充分体现。不用则已，用就一定要大胆地体现。不要局促不安，小里小气。要使全场的听众均看到并且看清楚。如果一晃即过将会使一些未看真切的听众产生骚动，严重地影响演讲的进行。

事先演示视觉道具

视觉道具准备好了，我们还要事先演示视觉道具。演示直观道具也有一定的注意事项。

演示你的直观道具

直观道具对于任何类型的演讲都适用。最常用的几类直观道具是你自己、物体、模型、表、活动挂图、图、图形表示、投影、黑板或白板、散发的印刷品和计算机制图。计算机制图的进步给予演讲者在创造专业水准的直观材料方面以很大的灵活性。

在你开始收集或创造你计划使用的直观道具之前，你需要考虑许多问题。有助于我实现演讲目标的最重要的观点是什么？听众有多少？必需的设备随时可用吗？制作或获得直观道具和设备所花的时间合算吗？我应该考虑多少个直观道具？

花时间设计你的直观道具，同时注意遵循下列原则：使用能被所有听众轻易看见的字号；尽量把打字行数限制在六行或六行以内；以短语而不以完整的句子来表达信息；确保信息的格式有美感；重点放在你在演讲中要强调的信息上；在适当的地方加入剪贴画；考虑使用色彩。

当你计划在演讲中使用直观道具时，要保证你在演练时练习使用它们。要在心里记住下列建议：认真计划何时使用哪个直观教具；认真考虑听众的需要；只有当谈及直观道具时才演示它们；一边谈论直观道

具一边演示；演示直观道具，以便每位听众都能看见；面向你的听众谈话，而不要面对直观道具谈话；避免将物体传给听众。

演示直观道具的注意事项

演示视觉道具时要注意以下几个方面。

1. 练习使用道具

你的材料应该及早准备，这样可以有时间演练几次。这会提醒你注意到可能需要改动的地方。操作要娴熟，这样在发言的时候就不会手忙脚乱。

2. 演示中不要停顿

在演示过程中避免长时间停顿。如果过程很复杂，或者要采取几个步骤才能达到预期的理想效果，你可以借鉴电视里的烹调节目的安排，在不同的阶段准备不同的辅助材料。这样做可以避免你和听众都等候得不耐烦。比如，演讲者可以说，“然后你把胶水粘到两片纸上，像这样把它们贴紧，让它自然干燥。这里是一些已经晾干的，我来向你们说明接下来应该干什么”如果几个步骤之间不可避免地出现了空当，要准备一些插入内容，如相关的历史渊源，来填充这段时间。

3. 保持目光交流

要对自己的材料了如指掌，这样在解释这些材料内容的同时可以注视听众。很多演讲者背朝向听众，直接对这些材料讲话。这样无法看到听众的反馈，听众听起来也会费力。

4. 避免因道具分散听众注意力

在准备使用视觉道具之前，把它们盖起来，放在看不见的地方，或者翻过来扣放。用完后马上把它们收起来或重新盖上。

避免把东西在听众之间传来传去，这样在接下来的几分钟里听众的注意力就会分散。这个规矩倒是可以灵活改变的，尤其是在你谈论特殊话题时，听众可能很少见你要讲述的东西，你可以让他们传阅。但最好还是在讲话结束后让大家围观。同样，分发材料或样品等也应该在讲话结束后进行。你应该让听众现在听讲，会后再阅读相关资料。

最后，道具是最容易分散注意力的东西，一定要按照正确的顺序整理好图表，预先组装好模型，设备要保证毫无故障。避免在使用道具时出现问题而把演讲搞砸，要认真练习，提前留出充裕的时间进行调试，多带一些图钉、胶带、接线板、备用的投影仪灯泡一类的东西，确保你的演示顺利完成。

灯光和音乐的配合

演讲离不开灯光和音乐的配合。如果能够运用好灯光和音乐技巧，对达到理想的演讲效果有非常重要的作用。

演讲中灯光的使用

一次主题为“面对社会的呼唤”的演讲比赛正在进行。这次演讲体现的是大学生即将毕业，就要走向社

会参加工作，到底以怎样的风采、怎样的形象出现在社会上去接受祖国和人民的检验呢？演讲是在一个大礼堂进行的。场内灯火辉煌，台前是一簇簇鲜花绿草，台后是七彩霓虹灯幻化出来的一个神话世界。这时主持人宣布八号选手上场。主持人是这样介绍的：“朋友们，下面为大家演讲的是八号选手。他是艺术系音乐专业的高材生，他美妙的嗓音、新颖的立意、潇洒的举止、神奇的表情将让我们耳目一新，您会觉得这位即将走上社会的时代骄子浑身透出一种艺术家的灵气。好，下面请欣赏。”主持人介绍后，骤然响起一曲缠绵的乐曲，一个浑厚的男中音从幕后传来，就是半天不见人。演讲者的设计令下面的听众惊诧了半天，心中疑问：“怎么不见人呢？”八号选手千呼万唤始出来后，又背向听众不露面。过了一阵才转过身，完成站定、亮相一系列动作。很显然，这位演讲者从艺术表演的角度对他的演讲进行了过分的渲染，即使他花费更多精力渲染得更完美，听众也只有一句话：“这不是演讲！”

演讲中不要过分渲染，不要变幻灯光，不要配乐，不要节目主持人做太高的吹嘘，更不要做角色化妆，出现伴唱、伴舞等。有人曾尝试过这样进行演讲：演讲者以一个特殊角色出现，面对台上一些“听众”演讲，演讲者跟假听众交流，而真正的听众则成为观众。这样的尝试是失败的。演讲者展现在听众面前的并不是“非我”的艺术表演形象，而是应展示出真实、完美的“自我”，以“真”为准则，以“实”为尺度。

音乐的运用

如果能够科学地使用背景音乐，会给演讲增色不少。研究表明，能够最有效地帮助人学习理论材料的音乐是古典音乐和巴洛克时期的音乐。特别是巴赫、维瓦尔第以及莫扎特的音乐，这些音乐家的作品节奏比较舒缓，效果最好。

“一段巴洛克的行板能够使浮躁的心灵平静。创作遵循了声音的自然规律，充分体现了自然界的和谐关系。”一位大师这样评价了音乐的重要作用。

对于音乐的使用，下面列出了一些有用的建议。

1. 激发听众

找一些催人奋进、节奏明快的音乐。尝试一下迪斯科音乐、萨尔萨舞曲、进行曲或者打击乐。试着听一下卡斯特罗的《加油干》、猫王的《泰迪熊》、柴可夫斯基的《胡桃夹子组曲》中的《俄罗斯舞》、威尔第的《阿依达》中的《伟大交响曲》。

2. 平静情绪

如果在一段讲演之后，你需要用音乐使自己平静下来，你可以戴上耳机，听上四五分钟让人轻松的音乐，如冷调爵士、摇篮曲、古典交响乐中节奏缓慢的乐章或肖邦的小夜曲。

3. 玩“猜歌”的游戏

为听众播放几段比较流行的音乐的片断，让他们来猜这到底是什么歌曲。这可以作为开场或热身活动。

4. 掌控情绪

在演讲、学习班、讨论会以及会议的某一个阶段放上一段音乐。许多演讲大师在演讲中经常使用流行歌曲作为欢快的开始并提示演讲的重点。

在一次关于职业发展的演讲中，一位大师要求听众用歌曲的名字回答“你到底想要什么”这个问题。

(1) 想要爱与被爱？

答案：《温柔地爱我》 艾尔维斯·普莱斯利（猫王）

(2) 想要成名和得到社会的认可？

答案：《眼花缭乱》 音乐剧《芝加哥》

(3) 想要金钱？

答案：《给我金钱》 甲壳虫乐队

(4) 渴望和平安宁？

答案：《给和平一个机会》 约翰·列侬

5. 为音乐赋予概念

比如，试着分别找到一首歌来代表马斯洛需要层次：生存、安全、社交、自尊和自我实现。

6. 歌唱

歌唱是鼓舞人心和增进信心的好方法。在演讲中，你可以设计一个歌唱部分：大声地唱歌以获得活力并改善你的音质。你可以唱任何你感兴趣的东西：儿歌、摇滚、民谣、歌剧咏叹调、流行歌曲、情歌、民歌。

歌唱可以帮助释放大脑中改善心情的化学物质 内啡肽。无论你唱歌跑调还是五音不全都没有关系，体验和感觉才是最重要的。而且，如果你选择那些对你来说难度适中、能完全记住歌词或者至少可以很快想起歌词的歌来唱的话，你的自我感觉会更好。所以，选择赞美诗和圣歌来唱的效果往往比较好，因为这些歌是写给大众唱的，他们不一定受过歌唱训练并且音域有限。

让音乐更好地为自己服务的其他建议。

(1) 在车中唱歌。在你去演讲的途中，大声唱歌可以使你心情愉快、打开嗓子、调整呼吸，从而为演讲做好准备。

(2) 边淋浴边唱歌。不要管有没有广播可跟唱，只要开心就好。

(3) 试试卡拉OK吧。

(4) 收藏音乐唱片，尤其是演讲中能用的那种。

利用麦克风

演讲中，音量是个大问题，只有高低合适才方便听众聆听。在一些较大的场合演讲，使用麦克风是无疑的了。运用麦克风可以使音量得到扩大，同时声音的可塑性也会增强。因此，演讲时演讲者要充分利用麦克风来为自己服务。

麦克风的使用规则

麦克风最好是放置在话筒架上，话筒架上的麦克风可以上下移动、前后挪动，使用起来很方便，更主要的是可以空出双手来做动作，使演讲者的形象保持一个完美的整体。

麦克风与嘴的距离一般在一拳左右，太近了气粗声大，容易产生喷话筒的情况，一些送气音节（如怕、他、可、去、其等）更是明显，要注意把握好；话筒也不能太远，太远了声音传不出去，尤其是敏感度不高的话筒，太远了等于没用。

麦克风不要放在嘴与地面平行的直线上，应低于嘴唇，放在嘴的下部且与嘴成45°角，这样才能灵活运用，否则会出现抬头时被话筒拦住脸部的情况。

调好麦克风的位置后，不要用手去敲，看有没有声音，也不要用手吹，这些动作很不雅观。可检查麦克风的开关是否开了，麦克风的开关向上是开，向下是关，这是国际统一的。

有时可能没有话筒架，那么麦克风只能拿在手里了，握麦克风时不要太紧，握得太紧手容易颤动，会使听众以为你很紧张。可以握成拳状，也可握成抓状，但一般采用前者。不要随意换手，如果要换，一定要配合好动作进行。

演讲者根据场地的大小和麦克风的性能以及听众情绪的静噪情况，可以灵活调整嘴与麦克风的距离。场地大，尤其是在室外，或者麦克风性能差、听众浮躁不安、人群中有声音时，可以近点，否则应远点。

各种麦克风的使用

1. 固定式麦克风

固定式麦克风使用最为普遍，这种麦克风在讲台上经常看到。

使用固定式麦克风的最大好处是双手可以腾出来，便于演讲者整理讲稿或调整视觉道具。其明显的缺陷是话筒的位置无法移动，演讲者必须始终站在它前面，给人的印象比较死板。

2. 悬挂式麦克风

悬挂式麦克风一般十分小巧，演讲者可以把话筒别在衣服上。对演讲者而言，悬挂式麦克风比固定式麦克风稍胜一筹。演讲者不仅可以腾出双手，同时还可以四处走动，形式更加灵活。使用悬挂式麦克风的缺点是，配线较长，绕来缠去的，不是挂着这，就是挂着那，常让演讲者感到为难。选择时可以根据自己的需要选择。

3. 无线式麦克风

无线式麦克风堪称尽善尽美。它吸取了固定式、悬挂式麦克风的优点，更突出的是此类麦克风根本无需配线。无线式麦克风有一个小型的接收器，使用时你要把它别在腰带上，这样你便可以在演讲过程中随

意走动。现在的服装与以往大不相同，在没有腰带的情况下，如何安放接收器可能让你费神。或是夹在裤扣上，或是夹在衬衣上，实在没有办法，就只好把它拿在手里，但这多少会有些不方便。

4. 手握式麦克风

手握式麦克风的最大优点是在使用时你可以四处走动，但不方便之处是多少会影响你肢体语言的发挥。另外，由于一只手被占着，你很难再去整理讲稿或调整视觉道具。

用图画帮忙

图画比声音更容易让人接受。研究表明，由眼部传至大脑的神经要比由耳部传至大脑的神经要多得多，而且科学证明人对眼睛的刺激物的注意，比对耳朵的刺激物的注意要多二十五倍。所以，如果你希望让听众听得更清晰，就把你的要点生动地描画出来，把你的意见图像化，使听众可以看见。

一位经理人员曾说：“我认为一个人不能只依赖讲话而使人了解，获得并抓住旁人的注意力，只要可能，最好用图画帮助说明事物。图解要比空言容易说服人；而图画则比表解更容易使人深信。表达一个题目的理想方法，是把那个问题的各个细节都用图画表示，文字只是用来将它们连接在一起。我早已发现与人有交涉时，一幅图画比我能讲出来的任何话都有价值。”

当然不是每种题目，或任何情形之下都可利用图画表现，但让我们遇到适当的机会就应该用它。它较易引起人们的注意，使之产生兴趣，而我们的意思也可以表达得更加清楚明白。

要尽可能多地用图片来显示你的观点和内容。一般来说，统计表要比文字更加直观，而图画又比统计表更具说服力。比较理想的说明方法是尽量把题材图像化，文字仅用来串联组合那些图像。一幅图画，有时要比千言万语有用得多。

假如演讲者要用图或统计图，应该准备得大一点，让每个人看清楚。可是也不能做过了头，过多的图表往往让人生厌。听众们需要的是简单易懂的图表，而不是精致的艺术品。

要使图画发挥更大的功用，使用图画时要注意下面这些细节。

1. 把要用的东西拿开，直到需要时再拿来用。
2. 展示的东西要让在场的每一个人都看得清楚。
3. 不要在讲话当中传递展示品，那会使听众转移注意力。
4. 展示物品时，要直立高举起来，使每个人都看得到。
5. 动态的展示要比静态的展示让人印象深刻。示范表演便是很好的展示方法。
6. 别看着展示品讲话。记住，你要沟通的对象是听众，而非展示品。
7. 如果可能的话，展示品一展示完毕，便立刻收起来。

8. 在使用展示品之前，不妨略显神秘。可将展示品置于身旁的桌子上，用东西盖起来，如此可引起听众的好奇心和兴趣。

第 8 章

了解分析听众

听众的类型

听众按照不同的标准可以划分为不同的类型。

按文化层次、社会背景划分

听众的文化层次、社会背景不同，他们听演讲的目的也不尽相同。为了便于分析和把握，听众可以分成下面几种类型。

1. 组织被动型

组织被动型是由带强制性的行政命令或其他手段而被组织到会场上去的听众。这种听众受到纪律约束，没有太大的行动自由，虽然身已来到会场，但正式开讲之前，心态都还没有真正调整到听演讲这件事情上来。他们对演讲者将向他们宣讲的主体内容可能已经有所耳闻，但并不觉得有非听不可的必要，态度消极。两分钟之内，没有捕捉到值得听下去的信息，他们就会私下里干自己的事情或毫无意志地随势附和，如机械地鼓掌等。

2. 随机偶成型

有人通俗地称随机偶成型听众为“行人型”听众。因为他们像行走在街头的过客，只是因为偶遇某种令其好奇的信息而主动成为临时听众。他们与那种被吸引而成为围观杂耍的街头观众属于同类，不同之处在于他们是被吸引来听，而不是来看的。这种听众来去自由，不受任何约束，非常随意。他们听演讲的初始目的不明确，只有在他们感到值得一听的时候，才会转化为有定性的正式听众。演讲者如能牢牢吸引住他们，让他们坚持到演讲终结，一般来说，他的演讲就算是成功的。

3. 自然转变型

自然转变型听众直接由别的群体转变而来，如自发组成的游行队伍，聚集在证券交易大厅的股民，等候在车站、码头和机场的乘客等。这群人除了为相同的目的临时聚在一起之外，没有别的共同性和维系的纽带。他们大多彼此陌生，关系松散，只有一种潜在的凝聚力。他们成为听众都是在不正常的情况下速成的，而且大家对演讲者的出现有一种潜在的渴望。一旦出现，他们迅速成为听众，而且注意力程度高并能维持较久。

4. 积极反应型

积极反应型听众或是志趣相投的同一协会、俱乐部和同一政治组织成员，或是慕演讲者之名而来的群体，或是首长的部队下属及战士。他们是与演讲者最贴心的一类听众，愿意在所有方面积极主动配合演讲的完成。

5. 求知学问型

求知学问型听众是一群对演讲期望值较高且目的最为明确的听众。他们涵养较高，听讲专注，交流欲望强，反馈积极，尊重讲者。只要能满足他们的求知欲和有效地促使他们理解，他们就对演讲者心存敬佩。

6. 情绪对立型

所谓“对立”指的是利益关系、政治态度、立场和观念上的对立。这有两种情况：一是演讲者与听众对立，二是听众中存有不同派系的对立。这种听众在演讲中最容易做出具有威胁性的反应，而且一个人做出的反应能产生冲击波效应。在他们中间做演讲，容易形成一种思想激烈交锋性的对话局面。

听众的其他划分方法

另外，听众群体的划分还有这样一种方法。把听众划分为下面几种类型，更有助于对听众群体的分析。

1. 严密组织型听众

严密组织型听众本身就是一个有严密组织结构的团体。他们不仅有共同的目的和利益，而且受严格的组织纪律约束，每个成员都明确了自己应该担负的责任。这类听众很少有抵触情绪，他们早已被说服。演讲内容、重点主要是布置任务和发布指示。对此，演讲者要有权威感，显然是权力的代表。

2. 研讨型听众

研讨型听众具有较为明确的共同目的。虽然他们相互之间的观点可能不尽相同，但是他们对演讲内容都抱有兴趣，能在理解演讲者的观点和提供的信息的基础上，及时进行解释和评价，以确定取舍。对于这部分听众，演讲内容的深刻性具有尤为特殊的意义。演讲者要显示出坚强的信心。

3. 群体听众

群体听众常常是由正式或非正式群体构成。他们有共同的兴趣和价值观，有正式或非正式的行为规范，这些规范对于群体成员都具有一定的约束力。他们能相互影响、相互依赖、相互作用。他们置身于演讲的时空环境其注意力和兴趣已基本具备。演讲者如何保持和巩固，关键在于其演讲内容是否真正切合他们的需要。

4. 路人型听众

顾名思义，这是一种临时性的听众，如同一群过路行人。这类听众除了身置演讲场所之外，并无其他传播纽带或方式与演讲者发生联系。对于这类听众，演讲者的首要任务就是要引起他们的注意，采取有效措施，使他们产生兴趣，从而把他们吸引过来。至于以后再发展到什么程度，就要看演讲的内容和技巧了。

听众最想获得的信息

参加演讲的听众并不是为了消磨时间，他们总是希望演讲者能够给他们提供某种新的信息、知识或是对今后形势的真知灼见。他们希望得到某种具体形式的辅导和帮助。

不妨从听众的角度看待问题，设身处地地考虑一番：什么才是对我有益的内容？

最出色的演讲者总是想方设法做到这一点：让听众在离开的时候能够有所收获。这其实也是研究分析听众的根本所在。

在收集整理演讲材料的时候，记住：人们会开始考虑下面的问题。

1. 什么是我们付出的代价？
2. 有多少信息来源需要我们关注并能有所收获？
3. 何以见得接受新想法能够帮助我们趋利避害？
4. 如果采纳新想法，什么样的风险需要我们加以防范？
5. 风险的代价是否太高？
6. 如果我同意新想法，那么我需要做出什么承诺？

以上所列举的是听众最有可能关注的问题，可以作为标准，帮助你把握选择信息的尺度，争取做到恰到好处。

下面我们将讨论幕后动机，希望你在这方面有所认识，在实际操作中小心提防幕后动机可能造成的伤害和影响。

所谓幕后动机，指的是某些人抱有不可告人的目的，常常给演讲带来极大的负面影响。对于演讲者来说，如何面对别有用心的人将十分困难。在演讲过程中，有些人似乎总喜欢在细枝末节上纠缠不清，使得演讲者很难控制演讲的进程。这时，如果你能够事先有所察觉，那么所有的争论就能为你所用，巧妙的应答反而能够加重参与的气氛，而你所做的一切不过是保证演讲不偏离目标。

考虑听众的意见或担心

要想有成功的演讲，演讲者就必须能够事先预见听众可能的反对意见或担心。在所有的演讲过程中，尤其是那些以说服为主要目标的演讲中，认真地考虑和准备听众可能表示的反对意见或担心是非常必要的一个工作。如果对这些采取回避的策略，认为能够侥幸成功，实际上是适得其反，这样只能使整个演讲变得糟糕透顶。

准备听众提出的问题是研究分析听众的重要组成部分，任何想成功的演讲者都不能掉以轻心。不妨静下心来，甚至采用集体讨论的方式预先设想所有听众可能提出的问题。即使有些问题听起来很怪、不可能，也不要轻易放过。要想防患于未然，充分的准备是绝对必要的。

演讲中出现破绽在所难免，但事先必须预备防范措施。不妨把所有可能出现的漏洞一一列举出来。所有的逻辑假设都应该重新进行推敲。然后，问一问你自己：万一假设发生改变，演讲内容能否随之改变。你或许会认为自己的见解妙不可言，但在别人眼中很可能一文不值。在探讨大家关心的问题时，你首先必须判断方式是否合适。如果在演讲中你认为不宜直接讨论大家关心的问题，那么你至少应该知道它们到底是什么。如果指望靠想当然，不做任何准备，那么我向你保证，听众的提问一定会让你万分难堪。

即使在演讲中用不上，你也必须认真准备听众可能表示的反对意见或担心。

或许，后备材料在后来的提问中就能派上用场。

同时，你还要想办法确定人们参加演讲的动机或原因。人们的到达方式可以在一定程度上反映出人们参加演讲的兴趣到底有多大。例如，所有的演讲者都有必要弄明白，听众是自己希望来，还是因为其他人的指令不得不来。有时确实有这样的情形：管理人士自己无意前来，多数会要求下属参加。

另外，如果你的演讲将在人数众多的大会中进行，不妨判断一下：人们是否真的对演讲的话题感兴趣，还是为了利用机会到会场所在地，如圣地亚哥游览一番。

如果在演讲中你将提出新见解或是解决问题的新方法，你就有必要指出新见解或新方法将给大家带来什么样的好处，借以取悦和吸引所有的听众。所谓好处将体现在你向决策者提出的建议中，如如何降低费用，如何增加赢利，如何改善服务，如何提高质量，等等。

空口无凭的建议再好也不可能说服决策者，因此，只要可能，一定要强调实实在在的经济效益，如实际核算为多少美元，或是采用其他具体的评估形式。

听众最可能接受的信息和专业概念在对听众进行研究分析时，你不可避免地要使用信息、数据及其他技术证明方式支持你的观点。这时，什么样的信息来源和专业概念最有可能被听众认同。

了解听众的心理要求

理解听众的心理需求，才能明确听众听讲的目的，找到听众听讲的动机。心理学的研究表明：需要产生动机，动机引发行为，行为指向目标。为让听众接受自己的演讲，我们就要研究听众的心理需要，让听众积极配合演讲活动，也要明白听众的心理需求。

听众大体有下面几种积极而正当的精神需要。

增知长智，有强烈的求知欲望

人们都希望增长知识，增长才干，只不过由于各自的文化程度和职业不同，所追求的知识范围和深度各不相同。人们对于与自己职业爱好相关的知识最为敏感。事实上，听众听取演讲，其内在的动力正是为获得知识和信息。特别是当代青年，更是如此。他们朝气蓬勃、如饥似渴地广泛汲取知识的营养，有着广泛的求知欲与创造力，不仅注意使自己的知识向纵深发展，而且尽量扩展视野，广泛涉猎，拓宽知识面，向新的知识领域进军，使知识结构纵横结合，形成全方位立体型，并且力图使知识转化为技能技巧，显示出惊人的创造力。演讲者应以大多数听众的愿望为依据，同时要尽可能适应不同层次听众的共同需求，广泛选取演讲材料，满足听众对知识的渴求。只有这样，演讲才能得到听众的密切合作。而要做到这一点，演讲者要加强自身的文化、道德修养，使自己的德、才、胆、识都达到一定的高度。

自尊、自爱，有明显的切己性要求

每个人都有荣辱感。对与自己的理想、职业、利益、情趣相类似的事情最感兴趣。谁都希望自己的工作、人格得到社会的充分肯定，谁都不愿意受到侮辱和指责。特别是青年听众，他们有实现理想的紧迫感，他们加快了生活节奏，讲求工作效率，急于在现实生活中尽快成才，以便尽量施展自己的本领，实现自我的社会价值。著名的心理学家哈佛大学的威廉·詹姆士教授认为：“人类本质中最殷切的需求是：渴望被肯定。”赞美正是满足这种渴望的言辞。所以，在一般情况下，演讲者在演讲中，应满足人们自尊、自爱的

心理需求，以正面疏导教育为主，切不可轻易指责、讽刺、挖苦，尤其不可揭短，不可当众宣扬别人的隐私，否则就会破坏演讲现场的秩序。

砥砺品行，追求理想道德的需要

每个人都生活在社会现实中，都有一定的归属感，不可避免地要与社会其他成员进行这样或那样的交往，形成具有鲜明时代特色和特定阶级色彩的行为道德标准。向往崇高的道德理想，歌颂正义、忠贞、善良，憎恨邪恶、奸诈、丑陋，是听众道德情感的主要趋向。演讲者宣扬崇高的道德精神，针砭丑恶的不道德的思想行为，介绍和歌颂英雄模范，揭露和鞭笞邪恶就能拨动听众的心弦，引起听众道德情感的共鸣。

愉悦怡情，有潜在的审美需要

审美心理人皆共有。五彩缤纷的现实生活，眼花缭乱的客观世界，极大地吸引人们，促使人们多向性地捕捉新异美感体验。其所涉范围非常广泛，几乎渗透到所有社交活动中。演讲活动当然也不例外。演讲者要在自己的演讲中注入美的因素，使演讲具有艺术色彩，以满足听众的美感享受。听众审美的对象是多方面的。环境、演讲者、演讲内容及表现形式等，共同构成听众的审美对象。由于听众受自身价值观的影响，他们对演讲的内容和形式的审美要求最高。当然，听众由于各自的修养、文化水准、审美情趣的不同，对同一演讲往往有不同的审美感受。但也还存在着共同性。一般地说，愉悦耳目、愉悦情感、愉悦理智就是三种不同层次的听众的共同审美需要。

不同层次听众的需要、思想意识、兴趣爱好、价值追求等，对演讲动机的激发和影响十分重要。善于分析听众的心理需要并满足其心理需要是演讲者要注意的内容。

第9章

怎样让听众乐于接受

用热情感动听众

如果能让听众感受到你的热情，那么你的演讲将会十分顺利地进行下去。用热情去感动听众，适当地和听众套近乎，把感情投入进去，这样的演讲一定是非常精彩的演讲，这样的演讲也一定是成功的演讲。

演讲起始与听众“套近乎”

演讲者也许是位毫无名气威望的年轻人或陌生人，也许还是政见对立者，这样的演讲者要想使自己轻松下来，又让听众很快接受，重要手法之一就是在演讲起始处使用“套近乎”的技术，雅一点说，就是拉近感情距离的技术。这种技术并不难懂，下面举几个例子，再辅之以评议。

1. 尊重你的听众

一位学者到部队演讲，上台之后临时加了这样一个开头：

“退后三十年，我和你们一样，也是一个兵！肩宽体壮，走路生风，迈步作响。当过班长、排长、连长。后来阴差阳错，改行成了摇笔杆子的爬格虫，经常熬通宵，弄成这般连我都不喜欢的样子。所以，一有机会就想寻根，今天总算又回来了，请你们接受我这个没有着军装的老兵的致意 ”

学者与部队战士，这是职业行当差得较远的两类人。对学者，部队战士肯定是尊重的，但那是出自理性的尊重，并非出自情感上的交融。为使理性上的尊重和情感上的融洽合为一体，这位学者利用自己和眼前战士曾有过的共同点，设计了这个开头。想想看，如果你是一个在场的战士听众，不被这段话给“融化”才怪呢！

著名演讲大师李燕杰到一所部队医院为军医们做演讲。他既没有当过兵，又没有从过医，可他同样一开口说话，就把听众与自己的感情距离缩短了。上场时，见会堂里的军医听众们并没有把心思转到听演讲上来，于是，他放弃原稿中的开场白，大意上说了这么几句话：

“每当我看到佩戴领章帽徽的解放军，就会产生由衷的敬意；每当我看见身着白大褂的医生，就会想起 白衣天使 四个字，并把洁白与崇高放在一起联想。这里是让我既生敬意，又生此种联想的地方 ”

据说，如此开场，手拿杂志书籍的人立刻合上收起，风纪不整的人马上进行衣冠整理，把注意力集中到演讲上来。李燕杰在这里使用的方法就是给听众以敬意，唤起他们的崇高感。

2. 用亲切朴实的话打动听众

有一次，冯玉祥将军率军来到抗日前线地区的河南鲁山县，受到当地民众的热烈欢迎，并开了一个“军民联欢大会”，会上他发表了抗日鼓动演讲。冯将军在百姓心中的威望是很高的，但正因其高，让人易生敬畏。由于冯将军入场时显得极其庄严，他们更增加了几分畏意。然而，冯将军正式演讲一开场，老百姓顿时没了畏惧感，只有亲切，因为冯将军的开场白是这样说的：

“各位老先生、老太太，兄弟姐妹们！各位青年学生们！全体官兵兄弟们！你们不是常听说 老冯老冯 的吗？我就是冯玉祥。咱们耳朵里是熟人，眼睛里是生人（他用手指了指自己的眼睛），从今以后咱们眼睛里也是熟人啦！我代表国民政府，代表蒋委员长，向抗战前线的河南军民致以亲切的慰问和崇高的敬礼！（举手行军礼）”

多么亲切的称呼，多么朴实的语言！一句“从今以后咱们眼睛里也是熟人啦”，把自己与百姓听众的心理距离弥合得几乎没有。

3. 巧妙的称呼语

一次，曲啸应邀到监狱给一批青年犯人演讲。与这类听众“套近乎”，一般的人可能想都不往这个方向想，可他却往这个方向想了。为了达到缩短心理距离和吸引犯人听演讲的目的，他把心思放到如何称呼这批犯人的问题上。最后，他斟酌了这样一句话：“触犯了国家法律的年轻朋友们。”没想到，就这么一个称呼，竟然稳住了犯人的神情，不仅让犯人抬起头来专注地听他演讲，而且，近三个小时的演讲没有人借故小离现场。何以有此效果？是一句久违的、亲切温暖的“朋友们”发生了作用。

与听众套近乎的例子很多，如裴特瑞克·亨利的《诉诸武力》的演讲开头、布鲁图斯的《为自己辩》和安东尼的《为恺撒辩》的演讲开场部分都是这样的实例。

“套近乎”的形式也有多种，请注意创造性地使用。

把自己的热忱传达给听众

有一次，一所大学举行演讲比赛。参加比赛的大学生约有六七名，每个人都受过良好的训练，并且准备在当天好好表现一番。但是，他们的全部精力都用于赢得那面奖牌，却忽略了真正去说服听众。他们所选的题目显然并非个人的兴趣，而是基于演讲技巧的发挥。因此一系列的谈话过程是演讲艺术的操练而已。

只有一位来自乡下的孩子是个例外。他演讲的题目是《土地对人类的贡献》。他所讲的每个字都充满强烈的感情，而不仅是演讲技术的操练。他所讲的都是活生生的事实，完全出自内心的信念和热忱。他好像成了农民的代表，为自己的土地发言。由于他的智慧、高尚品格和善良的心意，他向听众传达了那块土地上的人民的希望并祈求人们的了解。

最终这个乡下孩子赢得了奖牌。虽然他在演讲技巧上还不能跟其他两三人相比，但由于他的谈话充满了真诚，燃烧着真实的火焰。相比之下，其他人的演讲都只不过是煤气炉微弱的火苗而已。真是天壤之别。

假如演讲人在介绍自己的观念时能更加富有感性，并把自己的热忱传递给听众，通常是不会引起对立看法的。这种热忱会把一切否定和对立的观念扫至一边。假如你的目标是说服听众，一般地，鼓励大家的情绪要比引发思考有用得多。情绪要比冷静的思维更具威力。要想把群众的情绪鼓励起来，演讲者必须把自己的热情传递给听众。无论演讲者的演讲是否虚构，无论演讲的内容是否东拼西凑，无论演讲者的声音与手势是否运用得当，假如演讲者讲得不够真诚，一切就都显得空洞而虚有其表。如果演讲者想给听众留下一个好的印象，那他必须先给他人留下好印象。演讲者的精神通过眼睛发出光芒，通过声音释放热情，也经由一举一动展现自己，与听众直接沟通。

每次演讲者开口讲话，而且目的是要说服对方，则演讲的所有表现都会影响对方的态度。假如演讲者表现得不起劲，那么你的听众也不会起劲；假如演讲者的态度随便或不够包容，那么听众也会如此。亨利·华德·毕齐尔曾说过：“假如教徒在听到的时候睡着了，只有一样事情可以做 给教堂管理员一根尖细的木棒，要他马上给传道人戳上一记。”

抓住听众的注意力

怎样抓住听众的注意力是演讲者在演讲过程中要仔细考虑的事情。如果听众听演讲时不能集中注意力，演讲者预先定好的目标就很难实现，演讲也就很难顺利下去。

演讲内容与听众利益一致

这就是说，演讲者所选择的话题，在总体上必须与听众的切身利益相一致。如果你向饥寒交迫的人演讲，那你就讲如何解决面包的问题，不要高谈阔论琼浆玉液、熊掌燕窝；如同青年人去大谈什么前景的话，也必须从解决存在的思想问题和心理状态入手，去层层剖析，启发诱导，不要用空洞的说教去夸夸其谈；如你是要去获得人们的支持，也最好是同人们心里所想的相一致，否则，无论你的调子多么动听，态势多么优美，也是无济于事的。

演讲内容与听众感情一致

这是指要随时调节自己的演讲内容，使其与听众的喜怒哀乐相一致。如果你是去作演讲、作报告，得视对象的不同，采用不同的风格和感情色彩去迎合听众。切忌千篇一律、陈词滥调。歌德说过：“第一次用鲜花来形容女人是好的，聪明的；第二次再用鲜花来形容女人就不好了，是愚蠢的。”人是爱好新鲜的。从心理学的角度看，人类总是喜爱接受新的刺激。因此，任何演讲、说教必须语出惊人，醒人耳目，不落俗套，即使是陈旧的材料也应多角度地去翻新构筑，别出心裁，善谋多变，使你的听众感到出乎意料，紧紧地扣住他们的心弦。千万不要去步人家的后尘，拾人家的“牙慧”。

“与感情一致”，你应当掌握什么样的环境下讲什么样的话，对什么样的对象讲什么样的话。在喜庆环境讲喜气洋洋的话，在悲痛环境讲悲悲戚戚的话。你的对象是青年人，你就得像青年人一样投入，拿出青年人的样子来讲青年人所喜爱的话题，用青年人爱听的语调，用青年人喜欢的风采，把自己完全“青年化”即“听众化”。只有这样，你的听众才能把你当做是自己人，当做是代言人，他们才会喜欢你、接近你。

演讲内容与场景一致

一个演讲者要去给人演讲、作报告或论理说教时，首先必须作一番了解与思考：你所处的是什么环境？是和平环境，还是战争环境？是陌生环境，还是情况非常复杂的环境？你的演讲对象 听众，是些什么样的人？他们是工人，还是知识分子？是青年，还是妇女？是农村里的人，还是城市里的人？一切有经验的演讲者，都应该是善于驾驭场景的能手。

抓住听众注意力的方法

1. 吸引听众注意力语言的特点

行为或活动：演讲者适当的身体活动和对内容的巧妙处理可以制造一种某件事情正在发生的感觉。

实际情况：指向具体的人、事、物，要具体而明确，不要抽象而空洞。

近似：随手采用眼前的东西，如屋子里的听众、当前的时事、当地的参照物。

熟悉：采用大家熟悉的例子，人人使用的语言和司空见惯的事件。

新奇：是熟悉事物的反面，惊人的事实，语言别具一格的用法，奇怪的意象，不同寻常的组合。

悬念：提出疑惑或引人思索的问题，使人们对接下来发生什么萌发好奇心。

矛盾：明确利弊，相互对立的观点，彼此争论不休的学派。

幽默：诙谐的话语，愚蠢或夸张的形象，有趣的文字游戏，具有讽刺意味的命运的捉弄，用来消遣的故事。

重要信息：听众非常关心的重要内容：最突出的是生存问题，其次可以是任何节省时间、帮助他们赚钱、使生活更加幸福快乐的问题。

人们容易受到与众不同的或者能激发他们好奇心的事物的吸引。奇怪的是，他们也对司空见惯的日常事物做出反应。在大多数情况下，人们关注那些他们认为与自己的切身利益相关的事物，就像关注重要信

息一样。这种用法多多益善。这些吸引注意力的要素的熟练运用可以成为你的第二天性，几乎不需要费力，也不必花费很多时间。

不要这样说：一位大学运动员可能会在自己班上碰到麻烦。

而要这样说：想一想，如果一位音乐系的大学生在音乐欣赏课上说不出莫扎特和贝多芬的区别会是什么情景。（幽默、实际情况、熟悉）

不要这样说：时间短暂，优秀的行政人员首先采取行动，然后才考虑原因、步骤和政策。

而要这样说：如果我告诉在座第四排和第五排的人说，头上的吊灯几秒钟后就要掉下来了，你们会怎么办？马上跳起来！躲开！然后，我们会讨论为什么灯会掉下来、这是谁的过错以及怎样重新把灯安上去。（近似、新奇、悬念、实际情况）

2. 应遵守的原则

在把吸引注意力的要素运用到自己的演讲中时要遵循下列原则。

（1）采用具体的、切中要害的事例

具体而真实的事例总是最有趣的。注意爱德华·肯尼迪的这些段落怎样使你浮想联翩 这比含糊其辞地谈论“经济危机的受害者”要有形、可信得多。

如果你可以指出姓名，就不要用“某个人”或“一个人”，而要提及著名人物、在座的听众；说明地点、品牌、日期或详细情况。

（2）让听众参与进来

如果你已经进行过细致的听众分析，根据这个结果选取一些听众感觉亲切或熟悉的东西加到你演讲之中，来吸引他们的注意力，这可以为你的演讲添色不少。但是在演讲开始之后，总是还有机会根据现场听众的情况进行调整。如果你有了更合适的东西替换你已经准备好的，那么不要犹豫，不要觉得可惜。下面是你可以进行尝试的应变方法：

提及现场的细节或共同体验过的某一事件

我们班上每个人都知道境遇压力。我们今天发言的五个人尤其有切身的体会。

如果你可以根据听众中间刚刚发生的事情举出具体的事例，就不要采用假设的情景来说明某个要点或过程。

赋予自己的听众一种积极参与而不是被动接受的角色。即使演讲时是你一个人在说话，你仍然可以激发听众产生一种互动的感觉。采用听众参与的办法，合适的话可以请他们举手，请他们举例，请他们回答问题。

在座的各位有多少人今天吃了早饭？啊，我看见你们大约有一半人举起了手。这位朋友，你吃了什么？猪肉加鸡蛋。那边那位，你吃了什么？咖啡和面包圈。我听到还有果汁和烤肉、奶昔、奶酪和酸奶。有没有人考虑过这个问题 不吃早饭就去上学的小学生占多大比例？

如果你不希望放弃自己的主导地位，或者出于其他原因听众开放式参与显然不切实际，你仍然可以使听众保持在思想上积极参与：提出反问，请听众在脑海中设想你举的例子，观察他们的非语言反馈并做出答复。

我有一位同事，他总是在不合适的时间和地点来拜访我。你们有没有一些熟人属于这一类？有几位在点头。这种感觉是不是非常令人不快？

我们可以从错误中学到东西。想一想你上次犯了什么错。稍微花点时间回想一次严重的错误。还记得吗？好。现在我希望你们回想一下自己当时的心情。

保持听众注意力的更加简便的办法是灵活地使用“你们”这个词：

你们可能已经看到了

你们有时候是不是会感到奇怪

在你们的晨报上

现在，我敢打赌，你们在心里想着

毫无疑问你们可以给我举出十几个例子

在你们的这个城市

提及在场的听众的姓名

用听众切身体验的内容替换你原来的支持材料。在演讲前你往往有机会见到几位听众，以这些听众为例往往效果非常好。如果你可以说“假如某某女士的硬件公司发展非常迅速，她决定争取一笔贷款来扩大商店的规模”，为什么还要说“假设一位生意人希望得到一笔贷款”呢？

提及主持人或其他发言人

听取演讲会场主持人的评论，以及在你之前其他人发表的演讲内容。这样你可以答复别人的称赞，开个玩笑，或者最好在他们的演讲内容与你的演讲内容之间建立有机的联系。比如，演讲课上一位聪明的成员可能会在演讲中补充如下内容。

现在我们已经分析了造成压力的原因，让我们看看缓减压力的四种方式。第一种是体育锻炼。几乎每个人都可以找到一项自己喜欢的运动。刚才小王告诉了我们打网球的乐趣。同样，有氧舞蹈是

3. 保持演讲的活力

变化可以吸引注意力。雷同就是单调。视觉上的辅助手段也许会增加听众对你的演讲的兴趣。如果这些辅助手段采用不当，那么连续采用视觉辅助可能使演讲流于拖沓。如果听众完全可以预测你后面要讲的内容和采用的方式，有些人就会开始分心走神。

采用多样性的支持材料 不要只依赖统计数据或证词，要用多种方法引证。为了说明一个要点而引用三个政治事例，不如引用一个政治事例，再加上一个体育运动和一个流行电影的例子。同理，还应该避免相同的句子结构多次重复以及一个词或词组反复出现。

只要可能，就要赋予演讲一种动感。创造活动的意象，采用栩栩如生的动词，尽可能采用主动语态。如果你要指出某个设备的一些特点，描述它的用途，用手指在键盘、换挡装置、开关甚至电子器械上比画。

在具体发言时，要记住多样性和动感的重要性。一位呆板的演讲者像被粘在地上一样固定在讲台的某一点，以单调的口吻发言。阅读本书一定会让他受益匪浅。

把注意力转化成兴趣

在演讲过程中，仅仅能吸引听众的注意力还不够，聪明的演讲者还要懂得如何把听众的注意力转化成兴趣。比如结合听众的需求和价值观来组织材料，讲一些精彩的故事，通过适当的方法激发起听众的热情，这些都能帮助听众把注意力转化成兴趣。

结合听众的需求和价值观

很多时候人们会说“那又怎么样”，实际上他们是在说“这和我有什么关系”。不要想当然地认为你的某些做法所带来的好处是显而易见的，把它的优点一一列举出来，激发听众继续听下去的兴趣。要认真进行听众分析，尽可能把听众的需求和价值观结合起来。例如：

如果你们花时间了解一些汽车养护的基本知识，你们就再也不必听命于机械师了。你们可以自己到各个地方购买便宜而可靠的汽车保养服务，心里也会更加踏实。如果汽车出现问题，自己都会提前察觉。

结合听众的需求和价值观来表达自己的观点和意见，能找到听众听讲的兴趣点，这样才能更好地调动听众听讲的积极性。

讲述引人入胜的故事

引人入胜的故事对任何人都有很大的吸引力。我们经常会遇到这样的事情：在睡觉前打开一本书，预先完全不知道书中的内容，打算在睡觉之前读上几页，结果到了第二天早晨天亮了，两眼大睁的读者还感到欲罢不能，即使书的主要内容并不是自己平常感兴趣的，或者与自己的切身生活没有任何关联。结构紧凑、引人入胜的故事，不管是关于小精灵、穴居矮人还是国际金融阴谋活动中的特务，几乎都会引起每个人的兴趣。讲故事的人能够把日常生活的千头万绪编成故事，永远都会吸引听众。

如果一则演讲能像小说那样充满悬念、冲突、风趣的描绘以及机智的对白，并且高潮迭起，那么即使是年度汇报，也可以将听众的注意力吸引过来。如果你的演讲引人入胜，即使演讲内容与他们的生活没有密切的关系，不能给他们实际的帮助，听众也一样会喜欢。

在演讲中给听众设置角色

演讲是有演有讲的一种活动。如果能够运用戏剧舞台的表演技巧，把听众吸引到演说词的情境中去，让他们扮演其中的某个角色，或者干脆指定一两个听众，临时当个帮手，这对吸引听众的注意力，提高其兴趣，是一个上乘法。

曾有一个演说者，想要向听众说明从踩刹车到车子完全停止之间的行车距离。这个问题仅靠演说者讲的话，往往是极抽象枯燥的。所以这位演说者就请一位坐在最前排的听众站起来，协助他说明车距与车速的关系。被指定的听众拿着卷尺站在台上，按着演讲者的解释前进或后退。看到这个情况，相信演说所要表达的论点一定已深入人心。那卷尺不仅具体表现了演说者的观点，同时也成为了与听众沟通的桥梁。

为达到让听众扮演一个角色的效果，最常用的方法之一就是向听众提出疑问，启发他们去思考回答。通常，演讲者会先让听众重复一遍自己的话，或者要他们举手回答提问。《富有幽默感的作文与说话》的作者巴西·H·怀汀一再强调：“要让听众直接参与表决，或让听众帮助你解决问题。”并且认为：“要有正确的思维方向，如果你用背诵讲稿的方式去演说，则所得到的听众反应必定不会强烈，应把听众当成你共同事业的合作伙伴。”

让听众进入情境

能吸引听众的演讲者大多懂得运用态势拉近和听众的距离，而且掌握和听众建立融洽的关系的方法和一些经常用到的表达技巧。了解吸引听众的方法技巧有助于演讲目标的更好实现。

巧用态势亲和听众

李大钊一次到某所大学演讲，大学生们早已正襟危坐等在下面。本来主持人为他准备了桌子、椅子和热茶。他要主持人把这些东西全部搬走，并说：“同学们这样热情来听我的演讲，我希望我的演讲一开口就能走进大家的心田，我们之间不能有任何隔阻。大家说对吗？”台下响起热烈的掌声。李大钊走向学生，与他们基本上站在一起，抚摸着前排一位同学的肩膀，热情洋溢地开始了演讲。

在一些特殊的情况下，由于没法事先了解听众、分析听众，演讲只能在陌生的听众面前进行。陌生听众一般对你有戒备的心理，具有明显的排他性。他们合作的诚意不大，因为他们不认识你。

这时演讲者就要寻找突破口，取得听众的支持，得到听众的认同。前排那部分听众就是最好的切入口，这是因为：

前面那部分听众离你近，容易对你产生同情心，比较容易理解你、支持你。

前面那部分听众比较认真，他们是真正来听你演讲的，他们希望能从你的演讲中学到东西。而后排听众可能是不得已才来的。

前面那部分听众可能个子矮，或者年龄小，或是老人和女人。因此，他们往往容易受到演讲者情绪的影响，容易跟着演讲者的思路走。

因此在开始一段时间，演讲者可以运用亲切的表情、柔和的目光、轻松的微笑与前面那一部分听众交流。可讲些幽默的故事、逗人的笑话引出前面那一部分听众的笑声，煽起他们的感情，以至传到后面，传到全场。

与听众建立融洽的关系

发言人可能会显得高高在上，非常孤立，因为身份和角色而与听众有着隔膜。此时，可以用开场白来与听众建立一种个人纽带。你可以讲一些日常的、司空见惯的事情来做到这一点。如果听众可以设想你去

看牙医、遛狗、丢了车钥匙或与孩子们玩耍的情景，他们就会觉得你也是具有人之常情的普通人，而不是刻板的知识传播者。

除了建立友好而融洽的关系之外，你还要利用开场白与听众建立一种协同工作的基调。大部分情况下，人们在态度积极时比被动接受时的学习效果更好，他们对自己参与其中的决定也将付出更多努力。所以你可以看到，协同努力的基调有助于你实现演讲目的。下面是几种创造对话意识的办法，虽然演讲基本上是一个人在发言。

承认听众某方面的专长。“作为经理，你们可以为我刚才提出的问题举很多例子。”

承认你个人可能出现的错误。“直到现在我仍然不太明白的一个问题是 ”

请求帮助。“我到这里指导你们的同时也是为了向你们学习。我希望自己可以影响你们的看法，但是我也愿意接受大家对我的想法产生影响。”

有些演讲者非常希望表现自己富于人情味的一面，结果态度谦卑得使人感到非常不快。他们嘟囔着说道“我在这里感到非常紧张”，“噢，我的笔记哪里去了”或“我实在没有资格在这里告诉你们什么”，结果使演讲内容完全失去了可信度。

在决定怎样与听众建立积极关系时，你应该考虑两个问题：我现在和这些人有什么关系？为了实现自己的演讲目的，我要与他们建立什么关系？

实际上，你正在进行听众分析。对这两个问题的回答将帮助你决定怎样采用下面的组合方式，从而在开场白时与听众建立和谐的关系。

1. 增加可信度

听众对你个人的判断会影响他们对你的演讲效果的判断。要想得到尊重，演讲内容为人信服，就必须让听众认为发言人具有常识，个性正直，并且发表演讲是出于良好的意图。主持人大加褒扬的介绍使大家准确无误地知道你是执法方面的专家，但是为了说服这些学生把当警官作为自己的事业，你还要表现出良好的祝愿。另外，你可能对一群喜欢和信任你的朋友说话，但是他们也可能纳闷：我们的老朋友乔对原子能有多少了解？这种情况下，你可以用开场白来增强自己发言的可信度，突出广泛的常识这个方面。

2. 恭维听众

在向一个教师工作小组发表演讲时，其中一位演讲者采用了这个办法：

你们放弃了星期六上午的闲暇时间来到这里，这可不是普通老师的典型做法。很多研究表明，志愿参加教师技能培养工作小组的老师是最出色的教师。那些最需要改进技能的教师不是在座的各位，不对吗？但是稍微再温习一下总是有好处的。一流的教师希望精益求精做得更好。也许我们可以共同想办法，帮助那些水平一般却没有来参加学习的老师。

每个人都愿意受人恭维，只要这种恭维是针对个人的，并且不太拙劣。如果听众觉得你喜欢和佩服他们的某些特点，可能会更加积极地做出反应。

3. 提及介绍人或某位听众

与一群人建立关系的一个好办法是表明你和他们当中一位受欢迎的成员关系密切。

张教授，谢谢你在介绍中讲了我很多好话。你们知道，提到某些发言人，人们会说“这个人不需要介绍”。我不是这样的人，我需要别人的介绍。张教授知道这一点，所以他很体贴地没有提到，在我们相交十五年的过程中，曾经有许多次他不得不帮助我脱离困境，这样说既是比方也是实情。

4. 讲幽默故事

在企业沟通课上，一位学员这样开始比较历史成本会计与重置成本会计：

一名法国气球飞行家曾经飞越了英吉利海峡，在一片麦田里降落下来。他看到一个英国人，问道：“对不起，您能告诉我我现在在什么地方吗？”英国人回答说：“当然可以，你站在一块麦地中间。”“你一定是一位会计师。”气球飞行家说道。“太奇怪了，”英国人说，“你怎样知道的呢？”“很容易，”气球飞行家说，“你的回答非常典型：完全正确而毫无用处。”

相似的幽默感可以成为建立良好关系的基础，不管是人际交往还是与一群人的接触。向你的听众表明，你和他们嘲笑同样的事情。但是，这个办法尤其有风险。

让听众乐于接受的其他方法

听众是演讲的重要组成部分，也是演讲活动的直接参与者。怎样让听众乐于接受演讲者的观点是每个演讲者都要注意的问题。除了前文已经论述的方法外，我们还能找出其他一些方法。比如使用真实的姓名，在表述时尽量使用对话等。

把对话引入演讲中

刚才有一个人来办公室找我，商谈上周替他安装电器一事，因为电器显然不佳，他很生气。我告诉他，我们一定负责维修好，他的怒气才稍稍缓和下来，因为他了解了我们公司会尽力帮助他。

同样的一件事情我们也可以选择下面这种叙述方式。

上周二，我办公室的大门忽然被人一脚踢开，我吃惊地抬头一看，原来是顾客杰克，他怒气冲冲地向我走来。我还来不及请他坐下来喝茶，他就咆哮如雷地吼道：“汤姆，我警告你，这是最后通牒，请你赶快派车拉回那台洗衣机。”

我问他，“到底是怎么回事？”

“太不像话，你们的破机器，”他又开始大声吼叫，“衣服一放进去就被绞在一起，我的太太也总觉得倒霉，直唠叨我不会买东西。”他愤怒地敲着桌子，水杯被震落到地上。

如此叙述顾客的神态、心理，栩栩如生。而第一种叙述方式相比之下是何等的抽象，区别就在于人名的有无，细节的描述是否具体，采没采用对话这一手法。

虽然演说不一定都要插入对话，但具有某些情节和冲突的事例，直接引用对话，会产生生动的效果。如果演说者有模仿的能力，改变一下腔调，会更有情感。使用对话可以增加亲切感和真实性，使听众仿佛是和演说者同在一桌上用餐一样，不会感到枯燥乏味。

使用真实姓名

在公共场合，特别在演讲中，许多人都特别忌讳使用真实姓名。这些人没有意识到使用真实姓名的必要性。尽力将事件中涉及的主要人物的姓名和职务说出，如果不方便说出，也可用假名来代替，例如，张三、李四等一般无个性的名字，这比代词的效果要好得多。

有名字就容易有所区别，也会形成有个性的真实印象。杜路夫利西说：“有名字的故事最具有真实性，隐名是非真实性的作风。想想看，读一本没有任何主角名字的小说，会有怎样的感受”

编入听众关心的事情

经验证明，与听众切身相关的事物必定能使听众全神贯注，演讲者借此也一定能将自己的意识顺利传达给听众。

演讲者的成功正是在于他明确听众听讲的目的，即听众期望你能提供解决难题的知识、态度和方法。如此，你才会寻找到听众的真正疑惑和需求，也才能有的放矢地演说。如果你是位会计师，你可以谈有关申报所得税的最简易方法；如果你是位律师，则不妨教听众如何写有关法律的文件 这些话题都是你专业范围的知识，因此你有权威性的发表权，听众也会大受裨益。

作为演讲者，抓住与听众息息相关的话题，听众才能对你有热切的期望。如果心中没有听众，仅以自我为中心，听众就会感到事不关己，而产生看表、张望等不耐烦的动作和表情。

使用具体、亲切的语言

实际上，凡能引起听众听讲欲望的演说者，都善于在形象化的修辞上下工夫，当然不是塑造模模糊糊令人无聊的形象。

古代的谚语很富有形象色彩，如“两鸟在林，不如一鸟在手”、“倾盆大雨”等。又如一些生动形象的比喻，“像狐狸般狡猾”、“像图钉一样无声地钉下”、“像煎饼一样扁平”、“像岩石一样坚硬”等。

不要忽略细节。《文体要素》的作者威廉·S·朱利亚说：“学过作文技巧的人，如果说有什么一致看法的话，那就是详细、明确、具体地描写情节，才能吸引读者。”

法国哲学家亚洛说：“抽象的概念不论在任何情况下都不符合文章需要，你应当多多使用桌子、椅子、石头、金属、动物、男人、女人等具体事物来充实文章。”

给出正确诚恳的评价

有一位演说者发现听众是俱乐部的会员，其中有曾担任过国际总会会长的，有担任国际总会经理的，于是他针对一般会员不甚知道的特殊之点，这样说道：“贵俱乐部分会，是此会的十万零一千八百九十八分之一”听众顿时坠入云里雾中。“为什么我会说出如此肯定而精确的数字呢？这是因为，你们的俱乐部曾出现过担任国际总会会长和经理的人 这是霍布斯博士详细推算出来的。”

但是，若改说：“在座的都是有教养的”、“尊敬的女士们、先生们”、“今天我十分荣幸见到你们，因为你们一向给我好感”如此露骨的曲意奉承只会倒人胃口。

伟大的演讲家琼斯德比认为：“你说的应该是听众想不到，而你居然知道的事。”

听众是由一群个体组成的，他们会从各自的立场出发对演说产生反应，如果你不尊重他们，听众就会愤怒。所以，如果听众有值得称赞的表现，就应不失时机地予以肯定，这样一来，就等于拿到了自由出入听众心理的通行证了。当然，赞扬有赞扬的技巧，否则弄巧成拙，过分奉承也会使人产生逆反心理。

第 10 章

调动听众的情绪

找到听众的兴奋点

使用兴奋语言满足听众的心理需求，找到听众的兴奋点，提高演讲刺激的强度，加大演讲语言的力度，并且敢于标新立异，这样的演讲一定是成功的演讲。找出听众的兴奋点是演讲成功进行的重要保证。

巧妙使用兴奋语言，满足听众心理需求

美国总统杜鲁门在日本投降时发表的广播演说中，首先把人们的注意力集中到了日本签署无条件投降的美军军舰“密苏里”号上，接着又回顾了四年前的珍珠港事件，让所有美国人的心都为之跳动，在缅怀亲人的同时，阐明这是自由对暴政的胜利，并认定“胜利后的明天将是全世界和平与繁荣的希望”。整篇演讲起伏有致，既肯定了民族的精神与意志，又让人民对明天充满必胜的信心。

上面的事例就是兴奋点设置的范畴。兴奋点的范畴包括所有能够引起听众兴趣和热切关注的事例、名言、佳句和精辟独到的见解等。在演讲稿中，按照演讲内容需要，有计划、有目的地选取一些兴奋语言，绵延不断地“埋设”在演讲稿中，让它们像星星一样闪烁，像眼睛一样放射出睿智的光芒，会拉近演讲者和听众的心理距离，满足听众的心理需要。但要讲求顺理成章、水到渠成，千万不能不顾对象，故弄玄虚，刻意求工。

提高演讲刺激强度，加大演讲语言力度

泰戈尔在清华大学的一次演讲开头就说：“我的年轻的朋友，我眼看着你们年轻的面目，闪亮着聪明与诚恳的志趣，但是我们的中间却是隔着年岁的距离。我已经到了黄昏的海边，你们远远地站在那日出的家乡。”相对陌生而又清新雅致的诗句从诗人的口中缓缓流出，哪一个青年能不为之动情动容，继而为他的妙语连珠所吸引。他由此升华上去的保持纯净灵魂和自由精神的演讲自然就异常深入人心。

心理学研究表明，人们最容易记住对自己有重大影响、对自己有利的、自己主观愿意记住的或给予自己重大刺激的信息。听众对演讲反应强弱，或者说演讲对听众兴奋程度的影响，在一定程度上取决于演讲语言的强度。演讲语言的强度主要取决于演讲者对演讲内容的熟悉程度、对事物的感悟程度、对问题分析

的透彻程度和现实立场的鲜明程度。演讲者要尽最大努力把问题讲得透彻、准确、鲜明，始终给听众一种压力感和责任感。

敢于标新立异

外交场合的演讲大多平稳有度。但1972年尼克松来华时，在一次演讲中却说：“长城已不再是一道把中国和世界其他地区隔开的城墙。但是，它使人们想起，世界上仍然存在着许多把各个国家和人民隔开的城墙。长城还使人们想起，在几乎一代人的岁月里，中国和美国之间存在着一道城墙。”听到这里，人们不知其来意是善是恶，自然细心聆听下文：“四天以来，我们已经开始了拆除我们之间这座城墙的长期过程。”一句话让人轻轻放下提起来的心。

人都有好奇心，满足人们的好奇心和求知欲本身就具有兴奋作用。打破常规、标新立异是设置兴奋点的很好方法。为了使演讲吸引听众，在尊重文化传统和思维习惯的基础上，要对演讲稿进行必要的创新，打破思维定势，要敢于创造，善于借鉴，造清新之气，树时代新风。

酝酿感情，给听众留下掌声空间

例如，闻一多《最后一次讲演》中的：“这是某集团的无耻，恰是李先生的光荣！李先生在昆明被暗杀，是李先生留给昆明的光荣！也是昆明人的光荣！”还有一种是寓情感于情理之中，发掌声于妙语之外。例如，朱镕基总理在就任伊始的记者招待会上说：“不管前面是地雷阵还是万丈深渊，我都将一往无前，义无反顾，鞠躬尽瘁，死而后已！”铿锵的话语赢得了满堂的掌声。

掌声能够活跃会场气氛，给演讲者以“感情回报”，使之心境更加愉快，思维更加敏捷，也能使之更加认真投入。掌声的调剂会使演讲产生强烈的现场感染力。因此起草演讲稿时应有意识地给掌声留出一定的空间。这就需要在演讲稿中主动运用那些带有浓厚感情色彩、充满激情的语言，那些立场鲜明、见解独到、能够给听众以深刻启迪的语言和那些热情歌颂真善美、无情鞭挞假恶丑的语言。这些语言能让听众受到激励、鼓舞和启发，从而自发地鼓掌。

引起听众的共鸣

引起听众的共鸣，让听众感同身受，这样一来演讲者的观点、意见自然会被听众接受。怎么才能唤起听众的共鸣呢？我们可以采用的方法有：巧妙使用对比法，善于唤起听众的情感，找到和听众利益的共同点，使用反问法，适当使用想象手法等。

对比法的使用

在演讲中，用对比的方式来唤起听众的心理共鸣，可以突出演讲主旨的倾向性，引起听众对演讲信息的高度重视，从而与演讲者产生心理的交融。

某大学邀请一位老教授作关于演讲技巧的报告，当时校园里正同时举行青年歌手大奖赛。老教授走上讲台，发现台下虽有空位，但走廊上却站着不少学生，可见这是心中犹豫不决的听众。他决定要争取这部分人。他放弃了原来的开场白，这样讲道：

同学们，今天首先是你们鼓舞了我，你们放弃了青年歌手大奖赛，来这里听我演讲，这说明你们严肃地做了选择。在说的与唱的之间，一般人选择唱的，而你们却选择了说的；在年轻小伙子、姑娘和老头子

之间，一般人选择小伙子和姑娘，而你们却选择了我这半老头子。这说明你们认定说的比唱的好听，老头子比年轻人更有魅力。这使我产生了一种返老还童之感。

开场白后报告厅里响起了热烈的掌声，走廊里的人挤进了座位，后面的人又挤进了走廊。老教授先把说与唱、年轻人与老头子对比，再把一般人与听众在二者之间的选择作对比，既褒扬了听众，又巧妙地展示了自己的睿智，引起了听众的重视，使双方心理相容，产生共鸣。

善于唤起听众的情感

演讲只有用真情实感的流动、跳跃和燃烧才能感动听众，演讲者只有用血、用泪、用自己生命的激情去呼喊、去敲击才能叩开听众的心扉，震撼听众的灵魂，才能有效地唤起听众的心理共鸣。

例如，一次余秋雨先生在四川大学做演讲，述及他的一位上海音乐学院的朋友之死的情景，他深情地讲道：

他的两个学生正在国外，听说老师病危，中止合同，飞回上海，为老师临终演出。那一天，有着许多毛病的上海人，正如我曾多次写过的一样，都激动起来、崇高起来，好多不懂音乐的人也买票去听。小学生们的家长对记者说：“带他们来，是为了让他们明白什么叫音乐，什么叫老师”几天后，这位教授死了，龙华附近花店的花一售而空。病房里堆满了鲜花，楼梯上一层一层地叠满了鲜花

这发生在现实生活中感人的一幕，使听众分明感受到，那曾经在上海的带了几分悲怆和崇高的气氛，此刻弥漫在演讲会场。听众的灵魂在演讲者动情的讲述中得到了净化和升华，产生了强烈的心理共振。

找到和听众利益的共同点

演讲者与听众之间共同的地位、经历、愿望、志趣、信仰、理想等，都具有趋同性。演讲者可以从趋同的角度入手，去寻找和听众的共同语言，渲染与听众的共同体验，缩短与听众的心理距离，唤起听众的心理共鸣。

例如，第二次世界大战期间，英国首相丘吉尔在美国做的圣诞演讲：

我今天虽然远离家庭和祖国，在这里过节，但我一点也没有异乡的感觉。我不知道，这是由于本人的母亲血统和你们相同，抑或是由于本人多年来在此所得的友谊，抑或是由于这两个文字相同、信仰相同、理想相同的国家，在共同奋斗中所产生的同志感觉，抑或是由于上述三种关系的综合。总之，我在美国的政治中心 华盛顿过节，完全不感到自己是一个异乡之客。我和各位之间，本来就有手足之情，再加上各位欢迎的盛意，我觉得很应该和各位共坐炉边，同享这圣诞之乐。

在圣诞之夜的特定氛围中，演讲者娓娓述说共同的血缘、文字、信仰、理想，以及在共同奋斗中结下的同志般的情谊。这些共同的体验把彼此的心连在了一起，实现了双向交流，唤起听众温馨亲切的心理感受。

使用反问法

演讲中的反问句并不需要听众来回答，而是一种表达强烈情感、进行双向沟通的手段。以反问的方式来唤起听众的心理共鸣，能激起听众心中的波澜，把演讲推向高潮，增强演讲的鼓动性和感染力。

一篇名为《我不愿做这样的飞鸽》的演讲词中有这样一段话：

我们怎能嫌弃脚下的土地，难道她不是 9 6 0 万平方公里的组成部分？我们怎能嫌弃大别山贫穷，难道她本来就应该就是这个模样？难道祖国的儿女只有躲开的理由，而没有建设的义务？难道一个新时代的人，一个有血气的青年能做这样的“飞鸽”？

可以看出这一连串的反问，寓答于问，反复激发，句句扣人心弦，字字催人猛醒，使听众产生强烈的心理共鸣。

适当使用想象手法

人的一切行为都离不开想象。在演讲中，运用想象激发听众的心理共鸣，变演讲者的有意想象为听众的无意想象，变演讲者的创造想象为听众的再造想象，通过演讲者绘声绘色的描述和生动形象的比喻，使听众在内心再现演讲者描述的艺术境界，从而心驰神往，深受感染。

使用想象手法更容易唤起听众共鸣，使其接受自己的演讲。

总之，演讲者要善于根据不同的内容、形式、语境、对象等，选择恰当的手法，叩击听众的心扉，震撼听众的心灵，唤起听众的共鸣。当然，也可以综合运用几种手法，对听众进行多角度、多层次、多渠道的心理激发，打动听众、征服听众，取得最佳的演讲效果。

缩短心理距离

美国的汽车制造业一直处于激烈的竞争之中。进入 2 0 世纪 6 0 年代后，一向很有名气的美国汽车公司，受到福特、通用两大汽车公司的联合夹击，销售锐减，库存严重，营业额直线下降。一天上午，公司会议室里坐满了神情严肃的股东，大家一言不发，在等一位据说能挽回败势的神秘人物。片刻，会议主席引进一位看上去 3 0 多岁、相貌迷人、轻松自信的女士。主席说道：“我们讨论如何夺回市场，应该听听广告界人士的意见。这位是玛丽·威尔斯女士。”没有掌声，只有一双双冷漠的眼睛，一张张板着的面孔。对此，玛丽镇定自若。只见她亲切一笑，满含柔情地开始演讲：“我非常理解各位的心情，也深切了解我的力量远不足以为各位分忧。事实上，活力存在于各位自己，根本无需外人分担。”

短短几句话，看似平常，却包含着巨大的心理作用。首先，它似春风，消融了会场的冰雪；其次，它不是生硬的说教，而是真诚的理解、平等的交流；再次，也是最重要的，这些股东们都是企业界的强人，虽身处逆境，但不甘心失败，总想凭自己的力量摆脱困境。玛丽的话一下子抓住了股东们的心。

“虽然贵公司的命运掌握在各位自己手中，但是别人的一点微不足道的小意见，也很有可能启发各位的灵感，去找出挽回颓势的良方。”玛丽接着讲下去，“坦白地说，贵公司的汽车在设计上、造型上都敌不过福特车，但有一点却是可以不输给它们的，那就是对顾客的爱心 ”

玛丽真诚、坦率地指出了公司的弱点与优势，使股东们对自己的公司有了清醒的认识。此刻股东们不再怀疑演讲者，而是对她佩服极了。他们看着玛丽，急于想知道：改变自己公司的力量在哪里呢？玛丽乘势扩大战果，热情讲道：“各位千万不可深藏不露，要想法把自己的优点强调出来，要让消费者了解你们对顾客的爱心！”精彩！会议室里响起了热烈的掌声。其后，美国汽车公司改造、更新了产品，销路逐渐大开，终于走出了困境。

让听众进入演讲角色

美国演讲家拉塞尔·康维尔博士有一个著名的演讲题目《大量的钻石》，据说已经演讲了将近6000次。也许有人会以为，一个重复了这么多次的演讲，恐怕会在演讲者的头脑中形成了一套固定不变的程式，甚至连演讲的语调、态势都不会走样。然而，实际上并非如此。康维尔每次演讲都有新的内容，而这些新内容正来自每次演讲的新的听众。他是如何做的呢？他说：“我去一个镇子或是城市访问，尽量早一点到达那里，以便去访问一下邮局的局长、理发师、旅店经理、小学校长以及一些部长们，然后我走进商店，跟人们交谈，了解一下他们的历史，他们都有哪些要求。接下来我就向那些人做演讲，内容正好适合当地听众。”把听众拉进演讲中，使他们感到这次演讲就是专门为他们准备的，这就不能不引起他们的极大关注。

人们最感兴趣的是什么呢？当有人向素有“英国报界皇帝”之称的威廉·拉道夫·希尔斯提出这个问题时，他回答道：“他们自己。”

对于听演讲的听众来说，如果演讲的内容与他们毫不相关，他们是不会愿意来听的。相反，如果演讲者讲的是听众所关心的国家大事、社会问题和人生理想等诸如此类的话题，那么，听众就会比较喜欢。然而，如果演讲者直接把听众作为演讲的话题，并且演讲的内容直接涉及听众的切身利益，那么，他们就会洗耳恭听。

使用迂回策略

大文豪莎士比亚在他的戏剧中有这样一件事情。

公元前44年，罗马执政者恺撒被布鲁特斯及其同谋者杀害了。在恺撒的葬礼上，马克·安东尼上台发表演讲，其目的是向听众揭露布鲁特斯的阴谋和罪行，使听众反对他而拥护自己。如果演讲成功，安东尼就有希望成为恺撒的继承人。但是，由于布鲁特斯早已向群众进行了宣传，强调他们是为拯救罗马才理所当然地杀了恺撒。而不明真相的听众则相信了布鲁特斯，并将他及同谋者视为英雄。

在这种情况下，如果安东尼一开始就直截了当地说：布鲁特斯是阴谋家，是骗子；恺撒是好人，是不该死的。那么，群众不仅不会买他的账，反而还会把他轰下台去，甚至把他绞死。安东尼没有贸然行事，而是采取了迂回策略，欲擒故纵，欲进先退。

“我是来参加恺撒葬礼的，而不是来颂扬他的。”安东尼一开始表示了平和的、听众乐于接受的态度。接着，他很有礼貌地提到布鲁特斯，认为“布鲁特斯是一位高尚的人”，他为罗马的利益杀害恺撒一事似有道理。而后，他才慢条斯理地向听众说了一遍。每说一点，就使听众对布鲁特斯的看法改变一点，而向他自己的看法靠近一点。等到安东尼判定了听众已经疏远了布鲁特斯，而站到了和自己相同的立场时，才转而直接地、猛烈地攻击起布鲁特斯的观点及其为人。群众听后顿时义愤填膺，在会场上寻找布鲁特斯及其同伙，并吼叫着要去烧布鲁特斯的房子。安东尼的演讲获得了圆满的成功。而如果安东尼直接拿出自己的观点，抨击布鲁斯特如何有罪，恐怕就难以收到这样好的效果。

在演讲中，意想不到的事情随时都可能发生。

也许由于演讲者出现了失误，也许由于会场上出现了意外情况，以致使某些听众做出不合适的举动。在此情况下，作为演讲者，你一定要谨慎从事，千万不可贸然批评和指责听众。任何人都是不乐意在大庭广众之下遭到批评和训斥的。如果演讲者在台上直接批评听众，不仅会使受批评者本人，也会使其他听众

对你产生反感。“请注意听讲”、“不要交头接耳”、“不要喧哗”、“看书的人把书收起来”，类似的话语，若是会议主持人说还可以，演讲者最好不要说。

一旦遇到上述情况，演讲者应以善意的态度和委婉的语气，说服和引导听众。不妨这么说：“既然我已经讲了，就请大家允许我把话讲完吧”、“也许我讲得很一般，但能使你们从中吸取点教训，也是好的”。当然，更好的方法是立刻调整演讲的内容和方式，增强对听众的吸引力。

当你以说服听众为目的而发表演讲时，如果听众原有的观点刚好与你的相反，那么，你所面临的就是一件非常棘手的事。要想说服听众放弃他们原有的观点，转而接受你的观点，那就必须使用特殊的技巧。如果采取迂回策略，即所谓欲擒故纵的方法，倒是有可能达到预期的目的。

第 11 章

语言：口头表达你的讯息

使用恰当的语言

语言是演讲稿的重要要素。语言与思想两者密不可分。思想的清晰决定着语言的明确；思想的深度决定于语言的容量；思想的新颖决定着语言的新颖。如果没有感人的思想内容，也就没有感人的语言形式。演讲要想吸引人，内容必须有思想，语言必须有魅力。而有魅力的语言一定是适当的语言。

语言的正式程度要与演讲场合一致

语言不是一成不变的。新的词汇和短语不断出现在我们的语言中，而另外一些词语则逐渐被淘汰。语意在发生变化，语言使用的场合也在变化着。

演讲的语言要和演讲的场合一致。

就像你在正式或不正式的场合之间更换服饰一样，你应该根据情况调整自己的措辞用语来适应具体的场合。

如果一位微波炉促销活动的组织者在活动结束后这样宣布，你是否会感到有些奇怪：

“我对你们的请求是：为了我们的孩子们，为了我们的学校，为了我们的优质微波炉，热忱地为加入我们的烹饪努力吧。”

如果一位总裁用下面的开场白开始向股东做年度汇报，同样是不合适的：

“伙计们，情况不太妙，但是不要丧气，我们只要挺住就没事了。”

一般来说，场合越正式，口气越严肃，幽默意味越微妙，句子的安排和组织越细致，句子的修饰限定语越多，措辞造句与日常用语的差别越大。

比较正式的场合包括政策性陈述、辩论、礼仪性讲话。不太正式的场合包括商务会议、茶话会、聚会和餐后讲话。

使用行话、俗语要谨慎

使用行话和俗语都是为了与特定的听众建立感情纽带。有时候行话能使你很快说明某个问题。而适当情况下采用俗语可以使你的语言生动活泼，富有变化。但是运用行话和俗语的危險很大。你的术语可能使听众迷惑不解，或者你使用的俗语使某些听众感到不快，或者你采用了早已过时的俚语，结果使自己演讲的可信度大打折扣。

采用尊重他人的语言

用别人喜欢的方式称呼一群人或某些人是尊重他们的表示。出现变化时，这些变化往往是新的身份或形象的象征。

取悦每个人或赶在所有潮流的最前面是不可能的。你要尽量搞清楚人们偏向哪一种称呼。你可以根据情况适时加以调整。如果一种称呼对某人有着特殊含义，那么忍受不便暂时改变的习惯也是值得的。

使用生动多变的语言

生动多变的语言才有生命力，才能更好地调动听众的注意力。生动的语言新鲜别致、活泼动人，能把事物的形神和演讲者的情感很好地表现出来。形式多变的语言能调动听众的情绪，调控现场的气氛，对成功的演讲也是至关重要的。

选择生动的语言

生动的语言，能形象地再现现实，绘声绘色，令听众如临其境，如见其人，如闻其声，能在反映内容的同时，产生一种美感，能吸引听众去深刻领会演讲内容。话要说得使人乐意听，就必须注意语言的生动性。

1. 使用新鲜的语言

使用新鲜的语言就是要跟上时代的发展，善于择取随着时代发展而出现的崭新词汇，使语言富有时代气息。

2. 用形象化的语言

形象化的语言能化抽象为具体，变深奥为浅显，变枯燥为有趣。毛泽东同志可谓是最善于生动概括、形象说理的语言大师。他用“星星之火，可以燎原”来概括革命力量由小到大的必然发展趋势，用“百家争鸣”、“百花齐放”深入概括科学与文艺的发展方针，用“夺取全国胜利，这只是万里长征走完了第一步”的比喻来形象说明开创新世界的道路艰难漫长。这些生动形象的语言长期以来焕发着巨大的生命力，早已深入人心。

3. 使用幽默、风趣的语言

幽默、风趣的语言能增强演讲的表现力：既能深入主题，又能使演讲的气氛轻松和谐；既可调整演讲的节奏，又可使听众消除疲劳。作家对厨师说：“你没从事过写作，因此你无权对我的作品提出批评。”厨

师回答说：“我这辈子没有下过一个蛋，可能尝出炒鸡蛋的味道如何，母鸡能么？”这话令人开怀大笑，又给人以启迪。

4. 适当运用修辞手法

在演讲中适当运用修辞手法，可以增强语言的生动性和形象性。

毛主席在《改造我们的学习》中把那种没有态度，只知背诵马恩列斯著作的人比拟为：

墙上芦苇，头重脚轻根底浅；

山间竹笋，嘴尖皮厚腹中空。

这副对联，两个比拟，把教条主义者的丑陋形象刻画得惟妙惟肖。

演讲时使用多变的语言

演讲语气单调、呆板，很难吸引听众的注意力。让语言富有变化才能更加多姿多彩。让语言多姿多彩可以从下面几个方面考虑。

1. 语气要有轻重

因为随便一句话总有重要字与次要字的分别，你说到重要的字时声音就提高些，不重要的便放低些。例如“我今天做了一件 好 事情。”这句话中，“我”和“好”两字是关键词，读时自然就要将声音提高。下面是居里夫人说过的一段话，读时请把引号内的字声调特别提高，看看效果如何？

我们的生活“都”不容易，但是那有什么关系？我们必须“有恒心”，“尤其”要有自信心！我们必须相信我们的天赋是用来“做某种事情”的，无论代价多大，这种事情“必须做到”。

这段话当然不是非如此读不可，诸位读者也许有别的读法。重音落于何处，并无定论，完全依个人的体会。

2. 声调要有高低起伏变化

你平常可以自己练习，随意规定读任何单词或短句，读的时候声调突然特别提高或放低，那样可以吸引人注意。每个成功的演说家都是这么做的。

下边所引的几段话，引号里的字特别把声调放低了读，结果如何？

所有坚忍不拔的努力迟早“会取得报酬的”。

一个人就好像是一个“分数”，他的实际才能好比“分子”，而他对自己的估价好比“分母”，分母越大则分数的值就“越小”。

才能一旦被懒惰支配，它就“一无可为”。

3. 演讲速度要有变化

我们平常与人谈话时，总会常改变讲话的速度。这是自然而不自觉的。而且这种讲述法能造成一种声势，你的意见之某一点会特别地突出。

林肯总统当年就常用这种讲述法，他常一口气很快地讲出许多字，到了他打算要强调的字句时，便把声音特别拉长并提高，然后如闪电般快速地把那句话讲完。他常使重要的一两个字占的时间较六七个次要的字还久。

让我们来试试这个方法，先漫不经心地，像对一个小数目似的说：“3 0 0 0 万元。”然后放慢，并像是很惊心于一个可观的巨数似的说：“3 万 元”。那么，你听了是不是觉得 3 万元的数目比 3 0 0 0 万元还大？

4. 在重要的词句前后略停顿

林肯常在演说时利用停顿来加强效果。每逢要讲一个重要的意思，使它能深深印在听众的心上时，他就将身子向前略倾，两眼直视听众，很久不发一言。这种突然的沉静，和突然的一声巨响有同样的效果，都能引人注意。它使每个人都立刻惊醒、留心，期待后面究竟是什么。

我们演讲时也应利用这种有效方法，在一个重要字句的前后稍做停顿，甚至一句话的中间也可停顿，但要十分自然而不做作，这将大大提高你的演说效果。

常见语言表达技巧

把贤哲名人的话拿过来自己用，引经据典，这样的演讲往往更有说服力。引经据典能为论题提供权威性的论据，因此经常为演讲者使用。引经据典的使用要遵循一定的规则，要避免引经据典引出的麻烦。

引用名人的名言、警句要准确无误

引用名言、警句时要保证引用的正确，如果引用的原话有错误或出处错误就会影响名言、警句的使用效果，有的时候甚至起到相反的作用。

1. 要弄清楚原话究竟是谁讲的，不要张冠李戴

如果同一句话两位名人都讲过，那就要看是谁引用谁的。我们当然是用最早那位名人说的话。引用名言、警句，最忌讳的是张冠李戴。比如，但丁说：“走你的路，让别人去说吧。”你却引为莎士比亚说：“走自己的路，让别人去说吧。”像这样的错误，往往会导致整个演讲的失败。

2. 要全面领会原文，不要把意思弄反了

因为同样是说一句话，原著者的意图可能是讽刺，是反意，但由于引用者不了解原著者的本意，轻易地拿过来就用，就容易歪曲原意，这对于演讲也是不利的，容易被人驳倒。

3. 要尽量引用原文，不要以讹传讹

因为有很多名人的名言、警句，是通过间接材料得到的，所以，我们在引用时，有条件的话应尽量查一下原文，防止出错。

正确引用古文和需要翻译的典故

引用寓言典故时经常遇到一些问题，这些问题主要包括下面几个方面。

1. 翻译时应尽量保持直译

如果直译确有困难，也可变通一下，把直译和意译结合起来。总之，是要让听众一听就明白。

2. 由于“经典”一般都是文言文，引用时把它翻译成白话文

如果直接使用文言文，听众听后自己需要有个领会、暗译的过程，就会影响听讲的效果。所以，这个程序一般应当由演讲者来完成。

3. 要抓住寓言和典故的核心与本质

删除不必要的重复和陪衬，尽量使寓言和典故短小精悍，说明问题。

穿插的技巧

在演讲中穿插故事、笑话、趣闻以及诗词歌曲等，可以活跃现场气氛，吸引听众注意力。穿插运用恰当，会给演讲增添不少亮色。

运用穿插法，能活跃会场气氛，激发听众情绪，同时能使理论深入浅出，通俗易懂，给听众留下深刻的印象。

1927年，鲁迅在广州知用中学做了一次题为《读书杂谈》的演讲。当讲到要正确对待文学批评的时候，他首先分析了中国批评界的现状，指出：“凡中国的批评文字，我总是越看越糊涂，如果当真，就要无路可走。”为了讲清其中的道理，鲁迅便在演讲中穿插了一个印度故事：一个老翁和一个小孩用一匹驴子驮着货物出去卖。货卖出去了，孩子骑驴回家，老翁跟着走。但路人责备孩子了，说是不晓事，叫老年人徒步；他们便换了地位，而旁人又说老人忍心让小孩徒步；老人忙将孩子抱到鞍上，后来看见的人都说他们残酷；于是都下来，走了不久，可又有人笑他们了，说他们是呆子，空着现成的驴子却不骑。于是老人对孩子叹息道：我们只剩了一个办法了，就是我们两人抬着驴子走。

这则穿插在演讲中的故事形象生动，道理浅显，不仅有力地说明了“如果当真，就要无路可走”的论断，而且还为下面作进一步的分析，提供了很好的基础。因此，鲁迅接下来的分析，便很自然地得出结论说：“无论读，无论做，倘若旁征博引，结果是往往会弄到抬驴子走的。”最后鲁迅这样告诫听众：“不过我并非要大家不看批评，不过说看了之后，仍要看看本书，自己思索，自己做主。”

从这则事例中可以看出，演讲者使用穿插法，除了能使事理说得更为形象、深刻外，还能调节会场的气氛，增加听众的兴趣，从而获得最佳的演讲效果。所以，那些老练成熟的演讲家，往往都是对穿插法运用自如的行家。他们知道什么时候应该穿插些什么，也知道什么地方必须穿插什么，以此来增强演讲的效果。

排比修辞方法的使用

这种修辞手法一般是由三个或三个以上结构相同或相似、内容密切关联、语气一致的词组或语句排列而成，用以表达同一范围、同一性质的事物，以增强语势，增强节奏感和旋律美，加强语言的力度。

马丁·路德·金在1968年8月28日美国华盛顿黑人集会上发表了一场精彩的演说《我有一个梦想》，其中有这样几段话：

一百年前，一位美国伟人签署了《解放宣言》。现在我们站在他纪念像投下的影子里，这重要的文献为千千万万在非正义烈焰中煎熬的黑奴点起了一座伟大的希望灯塔。这文献有如结束囚室中漫漫长夜的一束欢乐的曙光。

然而，一百年后的今天，我们却不得不面对黑人依然没有自由这一可悲的事实；一百年后的今天，黑人的生活依然悲惨地套着种族隔离和歧视的枷锁；一百年后的今天，在物质富裕的汪洋大海中，黑人依然生活在贫乏的孤岛之上；一百年后的今天，黑人依然在美国社会的阴暗角落里艰难挣扎，在自己的国土上受到放逐。所以，我们今天到这里来，揭露这骇人听闻的事实。

这就是我们的希望。这就是我们带回南方的信念。怀着这个信念，我们能够把绝望的大山凿成希望的磐石；怀着这个信念，我们能够将我国种族不和的喧嚣变为一曲友爱的乐章；怀着这个信念，我们能够一同工作，一同祈祷，一同奋斗，一同入狱，一同为争取自由而斗争，因为我们知道我们终将得到自由。

在马丁·路德·金这几段演讲词中，第二段以“一百年后的今天”领起的排比句，从黑人没有自由，受着种族隔离和歧视，过着贫乏的生活乃至受虐待遭驱逐的政治、经济、人生、法律待遇等方面集中地揭露了黑人悲惨严酷的生活现状，给人以心灵的震撼；最后一段以“怀着这个信念”领起的排比句，表述了所要进行的不懈努力、斗争原则和奋斗目标。文中排比句式的运用，如江河奔腾，气势磅礴，既淋漓尽致地表达了演讲者的思想和感情，又产生了激动人心的修辞效果。

排比可分为短语排比、句子排比和段落排比三种类型。它在演讲中运用广泛，既可以用来铺陈描述，又可用来议论说明，还可用来抒发情怀，使演讲增强语势，增强节奏感和旋律美，增强条理性和严密性，提高演讲的说服力和感染力。

例如，《镶嵌彩灯的女性》的演说词中，有这样的话：

从地质队诞生的那一天起，“献身地质光荣，找矿立功光荣，艰苦奋斗光荣”就与地质队员融为一体，谱写了一曲动人的凯歌。我相信，只有那些曾经或正在致力于献身地质这项伟大事业的人们，才会有那么一种冲动，一种自豪，一种喜悦，一种激情，如大海翻腾，如群山呼啸，如岩浆喷发，如涓涓溪水

这里运用排比和比喻，表达出了与“三光荣”融为一体的地质队员的豪迈感情，节奏鲜明，旋律优美。

运用排比手法，在形式上要做到结构相同，句式整齐，字数相近，音节匀称；在内容上要表意确切明了。

对偶的句子也一样。对偶句内容凝练集中，结构整齐匀称，便于口语表达和记忆，人们是比较喜欢的。如毛泽东同志讲的“墙上芦苇，头重脚轻根底浅；山间竹笋，嘴尖皮厚腹中空”、“关心群众生活，注意工作方法”等，都是地道而上乘的对偶句，意深而语精，已长久地流传在人们的口头上。

使用排比和对偶，要求演讲者具备丰富而深刻的思想，要对所讲的内容非常熟悉，要有较高的语言组织能力和概括能力。不然，勉强搜罗起来的排比或对偶，就会显出拼凑的痕迹，就会因缺乏内在的联系而难以一气贯之。

设问的使用

闻一多先生的《最后一次讲演》，一开始就有一个设问：“李先生究竟犯了什么罪，竟遭此毒手？”这里不是有疑而问，而是无疑而问，接下来就是论证李先生其实没有罪，有罪的是国民党反动派。显得清晰流畅，铿锵有力。

设问是演讲中常用的一种手法，它具有渲染性强，吸引力大的特点。通过设问可以有效地启发人们思考，从而使演讲产生更好的效果。

演讲语言的设问，就是提出问题，但并不要求别人回答，而是为了启发人们去思考。用这种方法演讲，能把听众的注意力引到演讲者身上，使他们集中精力来听取演讲的内容。

在美国独立战争前夕，国务卿裴特瑞克·亨利在弗吉尼亚召开的关系美国命运的第二次大陆会议上审时度势，力排众议，发表了《诉诸武力》的著名演讲：

“我们的同胞已经身在疆场了，我们为什么还要站在这里袖手旁观呢？先生们希望的是什么呢？想达到什么目的？生命就那么可贵？和平就那么甜美？甚至不惜以戴锁链、受奴役的代价来换取吗？全能的上帝啊，阻止这一切吧！在这场斗争中，我不知道别人会如何行事，至于我，不自由，毋宁死！”

文中连用了六个设问句，加强要与宗主国英国斗争的语气，唤起北美十三州人民的斗志。他的演讲结束后，全场响起听众“拿起武器”的呼声。

马相伯在国难广播演讲中也用了设问法：“请看，今日的中国，是谁家的天下？”第二次演说中，又以“诸位，时间不早了，醒一醒，醒一醒！枕头旁边放了火药，我们能睡吗？房子里有小贼，我们能睡吗”的设问法，吸引了听众的注意力，给人以警醒，促使人思考：日本帝国主义分子侵略到了我们的大门口了，我们要团结一心、斗争到底。

层递在演讲中的使用

层递，是指在语言表达中根据不同内容的不同组织层次，有顺序地一层一层地表达意思。或由少到多，或由轻到重，或由小到大，或由远到近。其效果是层层推进，步步相连。例如，《美国的奴隶制》中写道：“美国背叛了过去，背叛了现在，并且庄严地发誓要背叛未来。”这种层递手法的运用对于加强语气、强化感情、刺激听众，起了巨大作用。

层递与排比相似，两者都能使语言富有条理性和感染力。不同点在于：排比的词句之间，语意是并列的；而层递的词句之间，语意有层次和级差，它是按照所表达的语意轻重、程度深浅、数量多少、范围大小、时间先后，逐层依次排列在一起的。恰当运用层递手法，能使言语富有层次感和条理性，能产生层层深入、步步推进的修辞效果。

例如，《矿山魂》在结尾处的抒情议论：

朋友们，当你想写一首诗，想唱一支歌，请别忘了那高高的井架，那飞旋的天轮，那800米深处的一片赤心，那湛蓝天下的巍巍矿山魂！那就是 可贵的主人翁精神！

井架 天轮 赤心 矿山魂，由具体形象到精神世界，语言逐层加深，表达了对矿山主人翁精神的热情赞美。

运用层递手法，要注意内容上的锤炼，要精心选择在语言上确有轻重、在范围上确有大小等层次差别的词句，根据表达思想内容的需要，按照递升或递降的顺序来排列，次序不可混乱。

运用重复手段

为了增强语言表达的效果，让同一语言重复地出现，这就叫反复。演讲时使用反复能渲染感情，突出要点。反复分两种：一种是隔离反复，另一种是连续反复。

隔离反复，如《美国的奴隶制》中讲道：

我们需要的不是光，而是火；不是毛毛雨，而是大雷雨。我们需要暴风雨，需要旋风，需要地震。

这里，间隔使用了两个“不是 而是 ”起了强调作用，表达了演讲者鲜明而强烈的感情。

连续反复，如马相伯在第七次国难广播中这样开头：“诸位，时间不早了，醒一醒！醒一醒！”这两个“醒一醒”是连续反复，渲染了中华民族濒临危亡的紧迫感，催人奋起。

在演讲中，一些特别要强调的字词，一些特别要加固的感情可以采用重复的方法去表现，如罗斯福 1941年12月9日在对日宣战后向全国广播的《炉边谈话》：

十年前，在1931年，日本入侵满洲国 未加警告；

在1935年，意大利入侵埃塞俄比亚 未加警告；

在1938年，希特勒侵占奥地利 未加警告；

在1939年，希特勒入侵捷克斯洛伐克 未加警告；

同样在1939年，希特勒入侵波兰 未加警告；

在1940年，希特勒入侵挪威、丹麦、荷兰、比利时和卢森堡 未加警告；

在1940年，意大利先后进攻法国和希腊 未加警告；

而今年，1941年，轴心国家进攻南斯拉夫和希腊，控制了巴尔干 未加警告；

还是1941年，希特勒入侵俄国 未加警告；

而现在日本进攻了马来西亚和泰国以及合众国 未加警告。

这里罗斯福十次反复使用“未加警告”强烈地呼吁和唤醒人们，如果让法西斯继续放任，他们将更猖狂地践踏人类。

这里运用的是同一重复的方法。

演讲中为了防止格式的雷同，可以采取详略变化的方式重复。例如，我是一棵小草，一棵秋冬以后枯萎在路边的小草。

所谓重复，就是用相同的言词复述某一观点或某一句话，分为重复语词和重复叙述两种。前者是对相同语词的重复，后者是运用不同语词表达同一重复的观点或内容。使用重复手法，可以加深感情的程度，加大语言的力度，强化演讲的节奏。

运用重复切忌走向啰唆，比如这段演讲：

朋友，刚才我所说的就是事实，活生生的事实。什么是事实呢？刚才我说的是事实。

以下一些场合可以运用重复手法。

1. 演讲内容新颖独特；
2. 演讲的话题与听众既往经验相矛盾时；
3. 听众对演讲中的一些理论难以理解时；
4. 听众不喜欢的演讲内容，情绪低落时；
5. 演讲者感到应着重强调的地方。

第 12 章

开场白：好的开端是成功的一半

好的开场白的作用

凤凰头，小巧美丽。演讲词开头应该短小精巧，新颖诱人。出语不凡的开头，能唤起听众的兴趣和求知欲，产生巨大的吸引力，紧紧抓住听众的心，使听众非听下去不可。精巧的开头，画龙点睛，勾勒提要，能自然顺畅地引领下文，把听众带进声情并茂的演讲情景中去，造成有利于接受演讲观点的心理定势。

揭示演讲基本内容和主旨

毛主席在《改造我们的学习》的演讲中，开头就说：“我主张将我们全党的学习方法和学习制度改造一下。”这个开场白，开宗明义，揭示演讲的基本内容和主旨，紧接着揭示下文将要说明改造学习方法和学习制度的理由，以引起听众的注意。

开宗明义、开门见山，是中国传统的作文法，也符合听众一般的心理要求。有的演讲开头注意使听众具有一定的心理准备，从而与演讲者建立协调和谐的联系。

交代演讲要点或演讲的基本结构

邓小平的《精简军队，提高战斗力》是这样开头的：

军队的问题，最近我和一些同志谈过，主要有四个问题：第一是消肿，第二是改革体制，第三是训练，第四是加强政治思想工作。

接下来的演讲就是对上述四个问题的展开。这种方式使听众一开始就能从总体上把握演讲的纲目、梗概，听起来眉目清楚，脉络分明，容易产生深刻经久的影响。

演讲的内容要点，往往体现了演讲的基本结构。这种开头，一方面便于演讲者搞好演讲总体布局，理顺头绪，条分缕析；另一方面对听众把握演讲要点、轮廓和演讲者的思路有很大好处，使他们不至于如堕云里雾里。尤其是内容繁多的演讲，可以适当运用如下开头方式。

安定听众，控制会场

毛主席在《中国人民站起来了》和《整顿党的作风》两篇演讲中，是这样开头的：

诸位代表先生们，全国人民所渴望的政治协商会议现在开幕了。

党校今天开学，我庆祝这个学校的成功。今天我想讲一点关于我们党的作风的问题。

前一个开头语先有对听众的呼语，接着开门见山宣布会议的名称和开始。第二个开头语先提出讲话的缘由，表示对会议的祝愿，接着提示这次讲话的基本内容。

这两个开头简短、明确，能够起到镇场的作用，使听众以良好的心理准备，聚精会神地听取演讲者的发言。

在演讲的场合，尤其是在人数较多的情况下，听众各有所思，要把听众引入演讲的场景，集中神思，不仅要依靠主持者，也要靠演讲者出好“安民告示”。

吸引听众

毛主席《反对党八股》的演讲是这样开头的：

刚才凯丰同志讲了今天开会的宗旨。我现在想讲的是：主观主义和宗派主义怎样拿党八股做它们的宣传工具，或表现形式。我们反对主观主义和宗派主义，如果不连党八股也给以清算，那它们就还有一个藏身的地方，它们还可以躲起来。如果我们连党八股也打倒，那就算对于主观主义和宗派主义最后地“将一军”，弄得这两个怪物原形毕露，“老鼠过街，人人喊打”，这两个怪物也就容易消灭了。

这个开头寓幽默、形象、哲理于一体，里面有发人深思的严肃问题：党八股与主观主义、宗派主义的关系；有比喻，把主观主义和宗派主义比做怪物，以表示轻蔑；用“将一军”、“老鼠过街，人人喊打”这类俗语歇后语，以增加风趣、幽默的情味，所以听起来饶有兴味。

吸引听众的方式有多种，有的是在开头采用幽默语、形象语、发问语、警句、格言、典故、谚语等以引起听众的兴趣；有的语言朴实无华，但提出的是党和国家的重大问题；有的则充满激情，具有振奋人心的作用。

沟通演讲者与听众的情感

在一次欢迎加拿大贵宾的宴会上，加拿大总理特鲁多致辞说：

昨天的我观赏了香山枫叶，使我想起了我们国家美丽的秋天。那枫叶也是我国秋天的美景，大家知道，枫叶还是加拿大国旗上的图案。我请大家尝尝宴会上的糖果，它是从枫叶上提炼出来的，是不是和北京东风市场上的果脯一样甜蜜。

这样的讲话开头典雅、优美，尤其注意到以两国相通的事物来沟通演讲者和听众的情感，具有沁人心脾的最佳效果。

这种开头方式尤其在陌生的演讲场合和国际外交交往中常常使用，采用的方法是恰当使用礼貌用语或家常话，或者适当说明演讲者与该地人民之间的实际交往和感情联系，或者适当评价当地的名山大川、人物、历史以及演讲者的向往，或者恰当引用当地的民间谚语、俗语或文学形象，等等。

英国女王伊丽莎白二世有一次访问中国，在为她举行的国宴上，她在祝酒词的开头这样说：

约390年前，我的祖先，伊丽莎白一世女王，曾写信给万历皇帝，希望发展英中通商。由于使者遭遇不幸，这封信始终没有送到。幸而，自从1602年以来，邮政改进了。您请我们来的邀请，安全地送到了。我极其荣幸地接受这个邀请。

这个开头十分别致，产生了极其强烈的魅力。

由此可见，有一个好的开场白，是多么重要。演讲学界曾有人指出：如果没有一个好的开头，想在整个演说过程中始终做到轻松、巧妙地与听众交流思想是颇为困难的。一个有演讲经验和演讲学识的演讲家，通常都非常重视演讲开头的设计。这样说的理由很简单：演讲开头是演讲者向听众出示的第一个同时也是最重要的信号，能否抓住听众的注意力，引发他们听的兴趣和积极性就取决于这最初发出的信息。俗语说：良好的开端是成功的一半。这句话用来说明优秀演讲开头的功用颇为适宜。

开场白要遵循的原则

演讲的开头，在通篇演讲中处于领先的特殊位置，在演讲者和听众之间架起一座沟通思想情感的桥梁，为演讲的成功开辟道路。好的开头，能为全篇演讲定下基调，是庄重严肃，还是喜庆欢快，抑或诙谐幽默，往往一开始就给人以清晰的印象。好的开场白必须遵循以下几点原则。

能取得听众的信任

有时候，听众可能会对演说者的动机发出疑问，或是与演说者持相反的观点。在诸如此类的场合，特别是想改变听众的观点或行为时，要使演说成功，就需要建立或者提高听众对演说者的信任感。杰弗里和彼得森两位专家针对这个问题提出了下面几条建议。

1. 承认分歧的存在，但是着重强调共同的观点和目标。
2. 对那些连演说还没有听就对演说者的名声和所作所为进行攻击的行为加以驳斥。
3. 否认演说的动机是自私和个人的。

4. 唤起听众的公道意识，让他们仔细地去听。

开场白是否成功，在很大程度上影响着演讲的成败。对开场白的基本要求是简洁而富有吸引力。

能激发听众的兴趣

在美国会计协会罗切斯特分会的一次演讲中，演说者唐纳德·罗杰斯通过表达他对听众需要的关心而激发起了他们的兴趣：

我今晚要演说的题目是《信息的透露》。确定这个题目之前，我先是查阅了本地的会计年鉴分册和全国会计协会的学术专刊，然后又询问了我的同事亚历克斯·莱文斯顿和戴夫·汉森：“今晚来听演说的人都有哪些？他们希望我讲什么？”他们告诉我在座的各位都是些很热心的人，希望我的演说有趣而富有启发性。因此，我将告诉大家一些有用的知识，我也同时希望我的演说简明扼要，并留给大家一定的提问时间。

有时候，听众是很“自私”的，他们只有在感到能从演说中有所收获时才专心去听演说。演说的开头应正面回答听众心中的“我为什么要听”这一问题。

为听众说明演说目的

美国快递公司主席詹姆斯·鲁滨逊三世在短短的 15 秒钟内便把他的演说目的陈述给听众：

女士们，先生们，早上好。谢谢大家给予我这个露面机会。美国广告联盟是美国传播工业的一个重要组成部分。当前，美国传播工业还面临许多问题，而重担则落在大家的肩上。我今天演说的目的便是就这些问题及它们呈现出的挑战谈谈我的看法。

在大多数情况下，演说的开头应揭示出演说的目的。如果做不到这一点，那么听众要么会对演说失去兴趣，要么会误解演说的目的，甚至于会怀疑演说者的动机。

为听众阐述演说结构

汉诺威信托制度公司的主席及总裁约翰·F·麦克基里卡迪在一次演说的开头中就很明了地陈述了他演说的结构及范围：

女士们，先生们，晚上好。我很荣幸应科里曼主任之邀来参加这个在我国很有权威的商业论坛。在见解上它可以与底特律和纽约的经济俱乐部相提并论。

首先，我将对最近的国内经济形势加以展望。我认为它并非人们有时所想象得那样严峻。

其次，谈谈近期欧佩克的经济增长对国际经济增长的影响。对包括我们自己在内的许多国家来说是件痛苦的事，但又是完全有办法应付的。

再次，对总统的能源建议做几点评论，我认为它既令人鼓舞，又令人失望。

最后，我将就演说逐渐成为一种时尚和必要的现象以及美国的现状谈一点个人看法。

演说时，应当利用开头部分对演说内容加以概述，让听众了解演说的中心思想和结构。特别是当演说的主题很复杂，或是专业性较强，或是需要论证几个观点时，这样做就能使演说显得清楚而易于理解。

为听众提供背景知识

美国空军少将鲁费斯·比拉普斯在夏努特空军基地的一次宴会上做演说时，就对“黑人遗产周”的有关背景知识及其对美国空军的重要性做了介绍：

我很高兴来到此地，同时我也很感谢应邀和在座各位讨论有关美国黑人问题。为保持和增进民族间的理解，美国各大州又开始纪念“黑人遗产周”。在这夏努特空军基地，我们庆祝它则可以对美国空军进行完整无缺的教育。

我们民族的主旋律是：“黑人历史，未来的火炬。”

这个已成为美国人民生活一部分的纪念活动，是弗吉尼亚州纽坎顿市卡特·C·伍德森最先提出并计划的，他现在被誉为美国“黑人历史之父”。伍德森先于1915年成立了“美国黑人生活和历史协会”。后来，他又于1926年发起了“黑人遗产周”纪念活动

演说时，演说者被认为是专家或权威。因此，如果听众对演说的主题不熟悉或是知之甚少，那么很有必要在开头部分对听众讲述与主题有关的背景知识。它们不仅是听众理解演说所必需的，而且还可以体现出主题的重要性。

能吸引听众的注意

麦克米兰石油公司副总裁迈克斯·艾萨克松在一次演讲的开头中便运用了反诘的方法来吸引听众：

我们都知道，演说是件很难的事。但是请听听丹尼尔·韦伯斯特是怎么说的吧：“如果有人要拿走我所有的财富而只剩下一样，那么我会选择口才，因为有了它我不久便可以拥有其他一切财富。”那么为什么许多有才华的人偏偏害怕演说呢？

演讲开头成败的关键在于能否吸引并集中听众的注意力。演讲时吸引听众注意力的方式要随题材、听众和场景的不同而改变，一般可以运用事例、轶闻、经历、反诘、引言、幽默等手段达到此目的。

开场白常用的几种方式

演讲的开场白通常有以下几种方式。

开门见山式

开门见山，用精练的语言交代演讲意图或主题，然后在主体部分展开论证和阐述。这种开场白方式非常常见。

1883年，马克思逝世，恩格斯发表了著名的题为《在马克思墓前的讲话》的演讲：

3月14日下午两点三刻，当代最伟大的思想家停止思想了。让他一个人留在房里总共不过两分钟，等我们再进去的时候，便发现他在安乐椅上静静地睡着了 但已经是永远地睡着了。

这个人的逝世对于欧美战斗着的无产阶级，对于历史科学，都是不可估量的损失。这位巨人逝世以后所形成的空白，在不久的将来就会使人感觉到。

恩格斯的开场白以简洁的语言交代了演讲的中心论点：马克思的逝世；马克思的逝世是无产阶级不可估量的损失。

开门见山式开场白适合运用于较为正规、庄重的应用性演讲场合。它要求演讲者具有较强的概括能力。著名羽毛球运动员韩健在他载誉归来的汇报演讲中就采用了这样的开场白：

尊敬的领导，亲爱的同志们：

我从17岁开始从事羽毛球运动，至今已经14年了。在这14年里，我有过成功的经验，也有过失败的教训；有过当世界冠军的喜悦，也有过败北的痛苦。今天，我不想炫耀自己如何“过五关斩六将”，而只打算认真地谈一谈“走麦城”。

开门见山的内容可以从下面几方面来考虑。

1. 由演讲的题目谈起

这种开头不仅交代了题目及演讲的缘由，吸引了听众的注意，而且还便于引出下文，使听众觉得自然流畅。

例如，鲁迅先生的演讲《少读中国书，做好事之徒》是这样开头的：

今天我的讲题是：《少读中国书，做好事之徒》。我来本校是搞国学研究工作的，是担任中国文学史课的，论理应当劝大家埋首古籍，多读中国书。但我在北京，就看到有人在主张读经，提倡复古。来这里后，又看到有些人老抱着《古文观止》不放，它使我想到了：与其多读中国书不如少读中国书好。

鲁迅先生是教中国文学史的，竟然要大家少读中国书，为什么？听众带着这个疑问，就非听下去弄个明白不可。

2. 由演讲的缘由讲起

这种开头一开始便三言两语向听众说明演讲的起因，然后顺水推舟导入下文。

1987年美国航天飞机“挑战者”号，在升空后突然爆炸，当时的美国总统里根在遇难机组人员悼念仪式上，发表了一篇激动人心的演说，开头是这样的：“今天，我们聚集在一起，哀悼我们所失去的7位勇敢的公民，共同分担内心的悲痛。”

这种从缘由讲起的方法，不仅能使听众概括地知道演讲的来龙去脉，引起听众的兴趣和注意，而且和正文的衔接也较为自然流畅。

3. 自报家门式开头

演讲一开场就来个自我介绍，或介绍个人经历、性格爱好，或表明立场观点。这样的开头诚挚坦率，能融洽气氛，吸引听众。

例如抗战时期，著名作家张恨水在成都大学演讲的开场白是：

今天，我这个“鸳鸯蝴蝶派”作家到大学区来演讲，感到很荣幸！我取名“恨水”不是什么情场失意，我取名“恨水”是因为我喜欢南唐后主一首词《乌夜啼》。（朗诵该词）我喜欢这首词里有“恨水”二字，我就用它做笔名了。

真是快人快语，把自己的文学流派、性格爱好统统“自报家门”，毫不相瞒。这样开场显得真诚坦率，听众顿时受其感染。

提问式

有时在演讲中，一上台就向听众提出问题，让听众和演讲者一起思索，使听众从头至尾集中精力听讲，以印证自己的想法和演讲者的看法是否相同，是否正确。只要提出的问题是群众关切的，是听众迫切想知道而又感困惑的，这种方式一定能像一把钥匙一样，开启听众的心门，使演讲者进入他们心中。

复旦大学有一次举办《青年与祖国》的演讲比赛，当时由于种种原因，会场嘈杂难静。当时有位同学上台，他刚讲个开头，就立即扭转了混乱局面，紧紧抓住了听众的心。他说：“我想提个问题。”台下听众立即被他这种新奇的开头形式所吸引。他停顿了一下，继续说：“谁能用一个字来概括青年和祖国的关系呢？”这时，台下听众议论纷纷，情绪活跃。他立即引导说：“可以用 根 字来概括这种关系。”接着，他讲述上海男人名字喜欢用“根”字的原因，并归纳说：“我们青年有一个共同的姓，就是 中华 ；有一个共同的名，就是 根 。 中华根 应该是中国青年最自豪、最光荣的名字！”话音刚落，全场顿时掌声雷动。这样的提问开头，新颖别致，出人意料，让人耳目一新，激起听众浓厚的兴趣。

幽默式

幽默式开场白往往亦庄亦谐，妙趣横生，既语带双关，又不失犀利。演讲时用幽默法导入，不仅能够较好地表现演讲者的智慧和才华，而且能使听众在轻松愉快的气氛中不自觉地进入角色，接受演讲的内容。同时，在幽默趣味的开场中，不时发出一种与导入语语感、语意十分和谐的笑声。这轻松的一笑，不仅给听众以美的感受，而且能沟通演讲者与听众之间的感情。

1965年11月，美国友人安娜·路易斯·斯特朗女士在中国庆祝她的80寿辰，周恩来总理特意在上海展览馆大厅举行了盛大的祝寿宴会。周总理的开场白是：

今天，我们为我们的好朋友、美国女作家安娜·路易斯·斯特朗女士庆贺“40公岁”诞辰。（参加宴会的祝寿者为“40公岁”这个新名词感到纳闷不解）在中国，“公”字是紧跟它的量词的两倍。40公斤等于80斤，40公岁就等于80岁。

周总理巧妙的解释在几百位祝寿者中激起了一阵欢笑，斯特朗女士也高兴得流下了眼泪。

当你在做严肃的政治演讲时，是否觉得很难使听众产生浓厚兴趣？那么，来看看英国文学家吉卜林在开始政治演讲时，是怎样逗引听众大笑的。

他所讲的并不是编造出来的故事，而是他自己过去的经历，并且用一种戏谑的口吻指出其中的矛盾。他说：“诸位，我在年轻的时候，住在印度。我常常替一家报社采访社会新闻。这工作是非常有趣的，因为它可以使我有机会去认识一些伪造货币、盗窃、杀人以及这一类富有冒险精神的有才干的人。”听众大笑，“在我采访到有时他们被审判的情形后，我还要到监狱里去，拜望一下我们那些正在受罪的朋友。”听众又发出笑声，“我记得，有一位因为杀人而被判无期徒刑的人，是一位绝顶聪明而又善于说话的青年人。

他告诉我一段在他看来是他一生最重要的话：我觉得一个人如果一失足跌入罪恶的渊薮里，他一定要从此为非作歹不止，最后他竟以为唯有把他人挤到邪路里去，才可实现自己的正直。”听众大笑。这句话，真是妙不可言了。听众的笑声和掌声同时响起。

名言式

演讲开场白也可以直接引用别人的话语，为展开自己的演讲主题做必要的铺垫和烘托。名人说过的格言，永远具有引人注意的力量。所以，能适当地引用一句名人说过的话，也不失为演说开端的好方法。

例如，演讲题为《让生命在追求中闪光》的开场白是：

美国黑人教育家本杰明·梅斯有句耐人寻味的名言：“生活的悲剧不在于没有达到目标，而在于没有想要达到的目标。”这话是极有道理的。

随着生活节奏的逐步加快，时间以分秒来计算，因而，当今社会的演讲也要适应时代的这一特点。

在一定的场合演讲某些种类的问题时，一开始，就恰当地引用名人名言，是最巧妙的方法。因为既称“名人名言”，就意味着它在群众中有影响，有权威，受信赖，易接受；也表明，在名人论述的那个问题上，其理论深度已达到相当水准，在这个基础上再阐述发展，对听众更会有吸引力。

有一位教育家在以事业成功为题做演讲时，他先引用著名大演说家卡内基的话说：

世界上的最优奖品 荣耀与金钱，只赠给一件事，那就是创造力。什么是创造力呢？让我告诉你们，就是不必别人指示，而能做出确实的事情，并获得成功。

这段演说词的开头，有几个特点是值得称道的。它的第一句话引用了名人名言，就引起了听众的好奇心，使听众愿意听下去，想再多知道一些。演说者如果在说完“只赠给一件事”的后面，能够十分巧妙地略略停顿一下，那更会使人迫不及待地要问世界把最优等的奖品赠给了谁，他的第二句话立刻把听众引进了题目的中心。第三句是问话，可以引起听众的思索，而且使听众愿意共同讨论。第四句给创造力下了一个定义。

在这样的基础上，演说者再列举大量生动的事例，从理论上展开创造力对事业成功的作用的分析，当然会把听众的情绪引向高潮。

当然，我们也能引用名人的话开头。

有人在讲述汤姆斯·劳伦斯上校在阿拉伯的冒险故事时，曾这样开始：

路易·乔治曾经说过，他认为劳伦斯上校是当代最浪漫而又最潇洒的人物之一

这样的开始，有两个好处：第一，引用一位名人所说的话，易使听众对于下面的话格外注意；第二，就是引起人们的好奇心，他们一定要问：他怎样浪漫？他潇洒得怎样？我从未听说过这个人，他做过些什么事？

在演讲中，也可以适当地运用成语名言开场，这样可以强化演讲开场白的分量，给听众留下难忘的印象。

例如，讲题为《青少年应珍惜光阴》，那么在开场白的语言中，如果运用“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴”或“大禹圣人，乃惜寸阴；至于今人，当惜分阴”之类的格言，就容易抓住听众的心理，给人留下深刻的印象。

那么，如何做到这一点呢？这就要求我们在平时多收集精练明了的成语名言，并进行分类整理，这样，到设计演讲词的开场白时便能得心应手了。

用故事开头

用形象性的语言讲述一个故事作为开场白会引起听众的莫大兴趣。选择故事要遵循这样几个原则：要短小，不然成了故事会；要有趣味，促人深思；要与演讲内容有关。

1962年，82岁高龄的麦克阿瑟回到母校西点军校。一草一木，令他眷恋不已，浮想联翩，仿佛又回到了青春时光。在授勋仪式上，他即席发表演讲。他是这样开的头：

今天早上，我走出旅馆的时候，看门人问道：“将军，你上哪儿去？”一听说我到西点时，他说：“那可是一个好地方，您从前去过吗？”

这个故事情节极为简单，叙述也朴实无华，但饱含的感情却是深沉的、丰富的。既说明了西点军校在人们心中非同寻常的地位，从而唤起听众强烈的自豪感，也表达了麦克阿瑟深深的眷恋之情。接着，麦克阿瑟不露痕迹地过渡到“责任 荣誉 国家”这个主题上来，水到渠成，自然妥帖。

故事式开场白是通过一个与演讲主题有密切关系的故事或事件作为演讲的开头的。这个故事或事件要有角色，有细节。

例如，周光宁《救救孩子》的演讲开场白：

去年5月24日的《新民晚报》披露了这样一个事实：一个四年级的小学生，每天要带父母剥光了壳的鸡蛋到学校吃。有一次，父母忘了给鸡蛋剥壳，差点憋坏了孩子，他对着鸡蛋左瞅右看，不知如何下口，结果只好原蛋带回。要问他怎么不吃蛋，回答很简单：“没有缝，我怎么吃？”

周光宁以小学生不会剥鸡蛋这样一则新闻报道开头，把听众带入他的演讲主题：全社会都要重视培养孩子们独立生活的能力和战胜困难的勇气。

以事实开头

惊人的事实，报道时可以惊醒听众的白日梦，抓住他们的注意力！有一位演讲者要说明“无线电的奇观”，他开头竟然这样说：

你们晓得吗？纽约的一只苍蝇，在玻璃窗上爬过的声音，用无线电传播到非洲的中部，会像那尼亚加拉大瀑布的巨响一样

一般的听众长时间静听抽象的议论，会感到不耐烦。而讲实例总是比较入耳，使听众有兴趣听下去。那么，为什么不先讲实例做开端呢？可有些演讲者，他们总觉得应该先做一点概括的议论为好，这是完全不必要的。用实例开场，引起听众兴趣，然后再接续一般的陈述，反而使听众容易接受你的观点。

例如，下面玛丽瑞艾蒙德的这篇演说开端就非常令人喜欢。这是她在法律尚未禁止童婚之前，于纽约妇女选举协会上做的演说：

昨天，当火车经过离此不远的一个城镇时，我忽然想起数年前在那里发生的一桩婚姻。因为在这纽约州中至今还有许多婚姻都像这样轻率与不幸，所以今天我愿意详细地描述那桩婚姻的情形。那是在12月12日，该城中某高等女校的一个年龄15岁的女孩子，遇见了附近一位大学一年级的学生。到12月15日即相识三天后，他们虚报那女孩子为18岁，而领了结婚证，因为依据法律，到这个年龄就可以不用取得父母的许可即能结婚。他们领到结婚证后，便立刻去找一位牧师证婚（那女孩是天主教徒）。但那牧师却很正确地拒绝了他们。不久，那女孩子的母亲听说了这件事。然而在她等到她的女儿之前，一位保安官已使这一对年轻人成了眷属。随后新郎便把新娘带到旅馆里同居两天两夜，之后他却抛弃了她，再也不和她同住了。

讲完这一实例后，她再详细阐述反对童婚的观点。

这样的开头，自然、真实、具体，使听众感到亲切，愿意再听下去，也乐意而不是勉强接受演讲者的观点。

拿实物做开端

拿一些实物来给听众看，这是引起人家注意的一个最容易的方法。这种实在的刺激物，有时在一些知识程度很高的听众面前，也会产生很好的效果。

某中学生在参加以“珍惜时间”为主题的演讲赛时，在教室的窗台上拾起一片黄叶，走上讲台，开始演讲：

亲爱的同学们，你们看我手上拿的是什么？是一片落叶吗？不错。然而仅仅只是一片落叶吗？不。它是穿过时空隧道的过客，是一叶凝聚的时间，是一首哀叹时间一去不回头的诗。我们读它，仿佛是在与那来去无踪的时间对话。从这里，我们看到了时间的力量和冷峻。绿叶婆娑，那是时间的恩典；黄叶飘零，那是时间的摧残。面对它，我们还有什么理由轻视时间呢？

演讲者匠心独运，以实物为切入点，用一片落叶来具体形象地阐发时间哲理，激起了听众心中的波澜，超越了空洞无物、泛泛而谈的老调子，给人以获心灵上的立体感，给听众以耳目一新的感受，效果相当不错。

这种开头方式多在军事演讲、法庭演讲或学术演讲中使用。它通过展示实物，首先给听众一个感性的直观印象，然后借助具体实物，提出和阐述自己的见解。例如，军事演讲首先向听众展示军用挂图或战场实物，学术演讲首先展示科研成果或图表，法庭演讲展示证物，等等。这样开头，由于增强了演讲的直观性和实体感，更有利于内容的表达和逐步深化。

几种蹩脚的开场白

好的开场白能给演讲增色不少，可是许多开场白让人听了十分不舒服。蹩脚的开场白有下面几种。

远离主题的废话

呃 早上好呀 女士们 呃 先生们。你们得多多包涵，我夜里 呃 着了一点凉 所以我呢 呃 要是我讲的声音 呃 有点鼻塞语浊，那还请多加见谅了。

这也许能赢得一些听众的些许同情（如果你是在足球俱乐部年宴上做餐后讲演，那可别指望会有这样的回应），但是很难建立你的可信度，也很难抓住听众的注意力。

开场白贵在简短切题，迅速把听众引入问题情境，使之尽快把握演讲的题旨和思路。但有些演讲者却不为听众着想，一开头就吐出一大堆无谓的言辞和热烈的废话，白白浪费听众的时间。这种无聊的开场白，也应加以克服。

女人需要男人，如同鱼儿离不开水。如果一个民族要同我们的欧洲竞争，那我们务必用两手紧紧抓住棘手的问题。

我最近为生意上的事去香港一趟，一路顺风呀。美中不足的是我的行李没有随机回来！不管怎样，我们今天的话题是“管理难对付的人”。

用笑话开始你的演说固然好，这样的方法可以一举成功 如果笑话生动有趣，你又讲得娓娓动听的话。不过，请记住，笑话的取舍在听众方面，讲得好坏并不全取决于你自己！

老生常谈的话

不要用老生常谈的话语，如“我很不习惯当众讲话”或过分雕琢的虚假故事。请朋友直言不讳地对你的表达或故事提出批评。

还有一种就是套话，顾名思义是一种老套子话，是一种八股式的俗套子。其思想内容和语言形式都形成了一种固定的格局，而且相沿成习，大家都要如此这般地照套一番，就好像看到市面上某个时期流行的某种款式的帽子一样。

在国内外一派大好形势下，我们迎来了 年的春天。

在 正确的领导下，在 亲切关怀下，在 共同努力下，我们单位取得了一个又一个的胜利。

当 节来临的时候，我们举行了 盛会。这个会议开得非常及时，非常重要，将会产生深刻的影响。

这些话若是成了一种老调子，大家都如此说，就失去了演讲者个人的特色，也未必符合实情，使听众觉得腻味，因而起不到积极的作用。

故弄玄虚

诚挚的谦虚精神是美德。演讲者的谦虚是赢得听众合作的重要条件，但关键是态度要诚恳。有一些演讲开头尽管说得很客气，但是明显地透着一丝虚假。

明明是要指导别人，却故意说成是“我向大家汇报来了”。

明明是很欣赏自己的做法，很想当众介绍自己的经验，却要成“大家让我讲几句，本来我不想讲，一定要讲就讲吧”。（不想讲还讲，岂不是废话？）

明明是苦心经营，却要说是“同志们，我没什么准备，实在说不出什么。既然让我讲，只好随便讲点，说错了请大家原谅”。（虽是谦词，但都是没用的废话。）

“同志们，这几天实在太忙，始终抽不出时间，加上身体欠安，恐怕讲不好，请大家原谅。”（既然那么多客观原因，何必要来讲呢？）

这种讲坛弊端，令人厌恶，必须加以克服。

不尊重听众

“今天我要讲的这个问题，是你们从来没有听说过的。你们要注意听。”和“最近我了解了一下情况，你们许多人对××的理解很成问题，很不像话。这个问题不能那样认识，应该这样看”这类开场白最容易引起听众的不满甚至愤慨。

有的演讲者喜欢摆架子，把听众当成“阿斗”，由于缺乏平等的态度和民主精神，往往一开头就口气很粗，甚至板着面孔训人。

超乎实际的惊人之谈

有一些演讲场合，常可听到某些言过其实的说法。例如，有的演讲主持者在开头向听众介绍某些稍有作为的演讲者时，称为“明星”、“著名学者”、“著名专家”，等等。这类虚诞不实之词最容易引起听众的反感。

不要用故意提及名人的名字以抬高自己身份的办法来建立可信度。不要让听众认为你只是为了满足自己的虚荣心。

第 13 章

正文：直接关系到演讲的成败

演讲正文的基本要求

正文是演讲稿主体，篇幅较大。要使演讲的观点站得住，立得牢，就必须做到内容充实丰满，有血有肉，要围绕中心论点，处理好论点与论据间的关系，合乎逻辑地逐层展开论述，做到结构有力，层次清楚，过渡自然。在这一部分中，要组织和安排好演讲高潮，使演讲者和听众在情感上产生强烈的共鸣，达到使“快者掀髯，愤者扼腕，悲者掩泣，羡者色飞”的出神入化的境界。

例如，有一篇题为《在血与火的征途上》的演讲，演讲者在介绍了一位烈士腹部中弹，毫无畏惧地把肠子压在腰带下面继续冲锋，最后用自己的身体滚雷，为战友开辟通路的英雄事迹后，深情地说：

这些风华正茂的青年战士，如果活到将来，有谁敢说他们之中不会有将军、部长、博士？可他们刚刚活到新中国的好时辰，就告别人间，把蓬勃的生命和美好的理想，托付给活着的人们，化做向四化进军的足音和号角，化做一对对倩影在湖面荡舟的安宁和温馨

这扣人心弦、感人肺腑的叙述和议论，为听众创造了一个动人的意境，把演讲自然地推向高潮，使许多听众不禁潸然泪下。

演讲稿的正文是演讲稿的主体部分，直接关系着演讲的成功与失败。写好演讲稿的基本要求有下面几个方面。

内容要紧扣主题

“总文理，统首尾”，从开头到结尾，展开论证也好，进行叙述也好，纵然千波百转，也要紧扣主题。一个问题可能是多侧面、多角度的，但无论多少个侧面和角度，必定有其主要的一面；一篇演讲可能包含几个问题，但无论多少个问题，它们都应当相互联系，并有主次之分。演讲者必须抓住主干，理清脉枝，分清主次轻重，不可“开口千言，离题万里”。

条理要清楚，层次要分明

材料的组织安排一定要井然有序、有条不紊。要做到这一点，就必须在科学分析的基础上，把散乱的材料分门别类，分清主次和先后，把它们组织安排好，从而更充分、更有力地表现主题。比如，哪些应该先说，哪些应该后讲；哪些要详讲，哪些要略说；如何开头，如何结尾，如何照应，如何过渡，都要有周密的计划。演讲者要做到胸有成竹，这样演讲才不至于眉目不清、条理不明、乱七八糟、支离破碎。特别要处理好层次与段落、过渡与照应等。

结构要富于变化

讲述的内容应当千波百折，有起有伏，使整个结构富于变化，多姿多彩，以其结构的艺术性吸引、打动并说服听众。

心理学家认为，人听讲话的有意注意力每隔 5～7 分钟就会有所松弛，而跌宕起伏、张弛有致的结构，就能很好地适应听众的这一特点。演讲者应当时而是严峻的说服，时而又是轻松的谈笑，时而慷慨陈词，时而诙谐幽默，甚至还可以根据需要在适当穿插一些奇闻轶事、小故事、诗文警句、谈资笑料等。这样会使内容丰富多样，也使形式摇曳生辉，使听众精神振奋，乐于倾听。

制造几个高潮

高潮不仅可以渲染气氛、产生良好的现场效果，而且能加深听众的印象。

林肯在葛底斯堡的演讲，不到 3 分钟，听众鼓掌 5 次。陈毅 1962 年在广州做关于知识分子的长篇演讲时，听众欢笑声达 62 次。高潮能产生现场效果，所以演讲者要尽可能地制造高潮，调动听众情绪。如果一次演讲没有高潮，那么它必然是平淡无奇的。

安排好正文的层次

条理清晰是对演讲正文的基本要求。演讲是比较系统的谈话，必须有条有理，让别人听得章法井然才好。

演讲条理的重要性

演讲条理清楚是从结构上来说的。平时交谈，说一两句简短的话谈不上条理清楚。如果要说的比较复杂，头绪繁多，就需要将话题安排得有条不紊，脉络清晰。而在演讲过程中，如果一位演讲者从一个问题跳到另一个问题，然后又回过头来再谈一遍这个问题，就会像一只蝙蝠在夜色中那样飞翔不定。没有什么比这种演讲更令人感到困惑和糊涂了。

为了不使听众坠入云里雾里，就要对所讲内容有深刻的理解，并对要说的事情进行系统而又周密的安排。一定要抓住并紧紧地围绕主线，安排好次要线索，注意前后衔接，首尾照应，这样条理就自然清楚了。

但有些人常常犯一个毛病，那就是演讲杂乱无章。

有的人兴之所至，高谈阔论，说着说着就把话题扯到别的地方去了；

有的人讲话层次不清，颠三倒四，往往一个问题还没有说完，忽然又节外生枝，岔到别处去了；

有的人说话没头没脑，常常中途突然冒出一句莫名其妙的话，让人“丈二和尚摸不着头脑”。

演讲一定不能出现杂乱无章的毛病，而且这个毛病是有办法克服的。除非按预先拟好的讲稿照念，否则一般都不可能没有发挥。特别是即兴演讲，言语顺序不特别严谨，有时会插进一些题外话，有时发现已讲过的某个问题尚有遗漏还可以临时补充等，这样很容易使演讲显得杂乱。但是作为一个高明的演讲者，应时刻把演讲中心记在脑子里，这样不管怎样插话、补充，不管换了多少个话题，都不会偏离演讲的中心。

演讲层次的安排方法

演讲前要认真地考虑清楚，按照一定的顺序来进行。安排顺序的原则以听众是否方便为准。不要颠倒时间的次序，最好沿着时间的顺序，从过去一步一步地讲到现在，由远及近，有条不紊地叙说。千万不要一会儿讲现在，一会儿又倒叙三年前的事情；一会儿回到现在，一会儿又补充了一件五年前的事情。

安排层次要注意通篇格局，统筹安排，给人以整体感；要主次分明，详细得当，给人以稳定感；要互相照应，过渡自然，给人以匀称感。同时，演讲稿主要是用以讲给人听的，是转瞬即逝的，结构层次不能太复杂，要给人以明朗感。

演讲稿的层次排列形式可分为纵向组合结构、横向组合结构和纵横交叉结构。

1. 纵向组合结构

纵向组合结构是指按照时间的推移来排列层次，包括直叙式和递进式两种。

（1）直叙式

直叙式即以时间先后为序，或以事情的发生、发展或变化过程为序。这种结构层次比较单一，事情的来龙去脉很清楚。运用这种方法，要注意突出重点，兼顾一般，切忌平均用力，平铺直叙。

（2）递进式

递进式，即按事理展开或认识由浅入深的递进过程来安排结构层次，或按演讲者感情发展的脉络来安排层次。按事理展开，多采用“叙事 说理 结论”的模式，即摆情况，做分析，下结论，也就是提出问题，

分析问题，解决问题。按照由浅入深的递进过程安排层次，其内容则呈螺旋式层层深入，由表及里。这样的安排，说理透彻，说服力强。按照演讲者感情发展的脉络来安排层次，内容起伏跌宕。

2. 横向组合结构

横向组合结构，或按事物的组成部分展开，或按空间分布展开，或按事物的性质归属关系展开。按照不同的排列展开方式，横向组合可分为简单列举式和总分并列式。

简单列举式即围绕主旨，把选取的材料逐条逐项并列排出。它们从不同角度来表现演讲中心。总分并列式则常遵循总分思路辐射式地展开，并列的各部分按事物的逻辑关系分类安排，分别围绕主旨阐述一个问题，或说明事物的一个侧面。

采用横向组合结构，要力戒开中药铺似的罗列现象，而要注意发掘各部分材料间的必然联系，发挥整体效应。

3. 纵横交叉结构

有些内容丰富、容量较大、时间较长的演讲，常采用此种结构。它以时间顺序为主线，穿插横向组合材料，或者以横向组合为主，其间穿插纵向组合材料。先按纵向组合容易看出事物发展的全过程，先按横向组合则易于分析出事物各部分之间的联系和区别。采用这种结构，不宜搞得太复杂，否则，听众难于理解。

入题、破题与点题

演讲的入题、破题与点题是演讲成功与否的关键。通常情况下，人们选定一个演讲题目之后，首先应当考虑的便是这个题目如何进行组织，如何尽快根据自己对题目的兴趣引发出听众同样的兴趣，如何以自己对题目的感觉和热情去点燃听众内

心的感觉与热情之火，如何以自己对题目的精深理解去启迪听众沿着这一思路去思索。这些，都关乎演讲的成败，也都同解题的方式 入题、破题和点题紧密相关。“立文之道，唯字与义”，演讲也同样如此，抓住了与入题、破题、点题相关的字与义，也就抓住了解题的“牛鼻子”，从而取得理想的演讲效果。

入题要快

入题要快而毫无疑义。欲使听众尽早进入自己规定的主题，就必须重视入题的速度和方式两方面的安排。既要“开门见山，一针见血”，这就是“快”；又要有逻辑上的悬念、起伏和跌宕，以收到“文似看山不喜平”之效。欲达到这样的效果，首先要开门见山，以期迅速将听众带入规定情境和思路中去。恩格斯的《在马克思墓前的讲话》，起初草稿从马克思夫人的逝世说起，进而才进入自己的题目。在客观和冷静的叙述中，难于将听众迅速地引领入规定情景。因此，恩格斯对此进行了认真的修改。在后来的定稿中，他采用单刀直入的入题方法，直接讲马克思停止了思想，永远睡着了，这样就迅速将听众引入到沉痛和肃然的既定情境之中，比原稿那种缓慢的节奏强多了。

其次是讲究悬念和曲折，以引起听众的关注。前面我们强调入题要快，并不是说所有入题都以开门见山的方式为佳。其实，有时候入题更需要讲求一定的曲折和委婉，尤其要讲求一点逻辑悬念，方才有利于入题的引人入胜。

因此，有时候，我们不妨多用一点言辞，以悬念抓住听众心理，引起他们的注意和重视。有一篇题为《人啊，认识你自己》的演讲，主讲人给划定的题目是“人与社会和自身的关系”，可是一开始，演讲者并不直接挑明这个题目，而是先援引恩格斯的话，讲了个“司芬克斯之谜”的引子：“大自然 司芬克斯向每个人和每个时代提出了问题”继而话锋一转，问道：“那么人类呢？人和人类社会有什么难题呢？”最后他自己答道：“人类面对着的有三大难题 人生、社会和人自身。”这就是“转折式入题”，它使自己的入题显得有些跌宕，有些波澜甚至悬念，一点也不平铺直叙，自然能引起听众的关注与兴致。

再次用强烈的反差、对比来引出自己的题目，以期在人心目中留下深刻的印记。这主要指以对比、对照和映衬之类的修辞手法，来引领和导入自己的话题。

有一篇名为《论男子汉》的演讲，一开始，演讲者的话似乎跟一般的谦辞没什么两样，颇有离题之嫌。因为他一口气就洋洋洒洒叙说了四个“困难”：

我一点也不明白主办者的意图何在，这使我感到为难，这是我遇到的第一个困难。今天，我是第一次来到你们学校，一切都是陌生的。在一个陌生的环境里，人容易有一种不适应的感觉，这是我遇到的第二个困难。况且，刚才前面的几位同学又做了精彩的演讲，热烈的掌声可以作证，这给我增加了压力，算是我遇到的第三个困难。不巧得很，我本想凭手中这么一张卡片做一次演讲，却忘了戴眼镜了，想把它放在桌上偷偷地看几眼也不成了，这就是我的第四个困难。

乍一看，这开场白颇有些饶舌的味道，岂料到，那演讲者讲罢第四个困难之后，话锋突然一转，便进入自己早已拟订的题目了：

但是，我并不胆怯；相反，我充满了信心。我相信，既然我站到了这个讲台上，我就必定能够鼓起勇气，竭尽全力，让自己体面地走下台去！因为，我选择了这样一个演讲题目 《论男子汉》！

这样，《论男子汉》特有的勇气之题目，便同一开始的胆怯与为难形成鲜明的对比和反差，巧妙、贴切而又风趣盎然。这样的入题，不是做到了辞明义见和曲径通幽的完美统一吗？

破题要准

破题要确而奇。演讲中，入题并不等于破题。二者的区别在于：入题只是引导进入设定的题目或论点的方式，而破题则是提纲挈领地进入各个论据或阐述的要点之中。这就好比说，它们二者一个是树冠，一个是树冠下的主枝。破题的意义在于，可以决定“主干”的发展方向，让听众对演讲初见端倪，有一定的心理准备。可见，破题可使听众在不知不觉中跟随演讲者的思路走，是关乎演讲成败的又一重要环节。总体来说，我们可选择以下几种方式，来做到破题的明确与奇诡或奇趣的有机结合。

首先，立一个定句并加以强调，来作为破题的“标志字符”或“标志语符”，以期引起听众的注意和重视。在《论男子汉》的演说中，作者为了论述男子汉最突出的特征 勇气，故意使用了“勇”的对立物，即一个“难”字来作为破题的标志字符。当然，这个标志字符也不是凭空而来的。且听他是如何表述的：“刘晓庆说，做女人难，做一个名女人尤其难。我说，做男人难，做一个男子汉尤其难也！但男同胞们是欢迎这个 难 的，正因为其难，才富于挑战，才能显示勇气和力量，因此令人神往。”

其次，用语意的转折、对立等手法来制造“波澜”以实现破题的目的，并给人以警醒、新颖的意境和感受。前面提到过的道格拉斯在《谴责奴隶制的演说》中，入题时使用了提问的方式：“为什么今天邀我在这儿发言？我和我所代表的奴隶们，同你们的国庆节有什么相干？”就是运用了这一方法破题。

再次，使用自问自答的方式来破题，以期给听众以随和而亲切、警醒又奇特的感觉。

丘吉尔在担任首相时发表的就职演说就用了两处设问来加以论述，当然也可以看做是为破题而设立的标志语了。他说：

你们问：我们的政策是什么？我要说，我们的政策 这就是我们的政策。你们问：我们的目标是什么？我可以用一个词来回答：胜利 不惜一切代价 也要赢得胜利。

当然，破题的方式还有不少，但有一个共同点，就是用尽量简约、明确的言语标志符号去吸引听众，以便他们朝自己拟订的方向去理解、接受自己阐述的内容。

点题要深

点题要新而深。所谓点题，即点明主旨。跟入题和破题不同的是，这里所谓的点题，主要指的是最能点明演说目的、主旨的那些话，即通常所说的“警句”、“文眼”之类，而且，这种点题的句子，其位置也可不拘一格，可前可后，也可在中间，关键是要有新意，要有底蕴，尽可能做到理性与情趣的融会贯通，给人以隽永、深刻且耐人寻味的印象。这里，提供几种点题的形式，从中我们不难得到某些有益的启迪。

1. 用感情色彩浓烈的词语来点题，以期引起听众内心的共鸣

这种共鸣的实现，也是符合演讲的第一人称语言角度的特性的。马丁·路德·金的《我有一个梦》的演说，为了点明题旨以增强感染力，就反复描述了“我梦想有一天”的情景，每个情景就是一个镜头，连续组成主观与客观融为一体的连续不断的“画面群”，不仅强烈地渲染了主题，而且也是一种颇为艺术的点题方法。

2. 使用点出主旨的警句，以期留下难以磨灭的余响和值得咀嚼的东西

警句得来并不容易，但是，如果我们注意将情感和理智融为一体，并辅以反复、倒序、排比等多种加强论证的言语力度和感染力的手段与方法，也是有可能留下警句名言的。肯尼迪总统的就职演说，开头并没多少新意，更不用说警句了。但快结束时，他连续使用了两个重复的呼告语，使那警句立即凸现了出来，不仅新意盎然，而且颇有深刻寓意，仿佛钟鼓轰鸣，余音不绝于耳 不要问你们的国家能为你们做些什么，而要问你们能为自己的国家做些什么。不要问美国将为你做些什么，而要问我们共同能为人类的自由做些什么。

3. 艺术地运用熟语，以期听众受到感染并乐于接受自己的观点

熟语，包括成语、民谣之类，通俗易懂，人们耳熟能详。对此，切不可视之为下里巴人而妄加轻视与贬低。如果演说时，我们对此能艺术地加以改造和利用并糅进其他修辞手段加以强化，也有可能赋予新意并铸成警句，从而给人以艺术享受与心灵震撼。

第 14 章

结尾：给演讲画上圆满的句号

适可而止结束演讲

现代的快节奏，要求演讲者的演说要简短有力，而不是洋洋洒洒没完没了。如若那样，只会招来听众的反感。

文章应该精，而不宜长。林肯的葛底斯堡演说只有 10 句话。这些都是简洁的典范。我们演说也应如此，冗长的演说是不会受欢迎的。

如果结束语是用复杂的长句逐步展开的，那么最重要的结束语应该用短句，甚至可以用句子的一部分。例如下面一段话：

你们是否能够认识自己正在进入的这个世界，将取决于你们是否坚定地保持自己正直的人格。如果你们这样做了，其他的一切自然会应运而生。你们的生活将不是人们平常所谓的幸福生活；你们的生活将不得不与逆境抗争。但是这将是有意义的生活，有尊严的生活，有价值的生活。这一点对任何人都足够了。

或者反过来，在最后一段中大部分使用短句，而在结尾处引出长句，就像引人深思的演讲《怎样丢掉一笔生意》那样：

这就是丢掉一笔生意的全部含义。你丢掉了一笔生意，但是得到一个潜在的客户。你丢掉了这一笔生意，但是得到了这笔以外的所有交易。你丢掉一笔生意，但是得到了对自己的销售技巧的深刻洞见。你不断思考，你留心观察，你随时尝试。某一天，如果你不懈地努力，很可能变成一位如此高明的丢生意的行家，以至于根本丢不掉任何一笔生意。

注意对比上面第一段演讲的最后一句话和上面第二段演讲的决定性语句，看它们的长短对句子的收尾性产生哪些效果。

演讲的心理收尾在某种程度上可以由直接向听众发出呼吁来实现，尤其是说服性讲话。直接号召他们采取特定的行为方式（采纳、延缓、终止或继续），或者请他们改变态度。

你设计的最后一句话一定要像第一句话一样简洁有力。每次演讲都应该用一句话使听众毫无疑问地明白演讲已经结束。没有想好决定性的结束语时，发言人只好继续总结，同时不得不努力考虑怎样不留痕迹地收尾。结果，许多人不得不有些沮丧地或用下列乏味无力的结束语收尾：

我想这些就是我要讲的全部内容。

噢，时间到了！我还是就讲到这里吧。

虽然我还想多讲一些内容，但是应该回答大家提出的问题了。

另外一些演讲者倒是不显得犹豫不决，而是戛然而止，使听众不知道中间的空白是暂时停顿还是最后的结束。

演讲时可以采用一种斩钉截铁的有效收尾与开场白时吸引听众注意力的办法相呼应：详尽回答演讲开始时所提出的那些引人深思的问题；再次提及开头讲过的笑话或故事，使它变得更有趣，或者把它稍加改动，使之适用于你的主题。

不要用“谢谢大家”来代替决定性的收尾。在教学发言或业务报告会上通常不对听众表示感谢。只有当你作为受人尊敬的特殊嘉宾应邀发言时才应该这样做。这种情况下，“谢谢大家”可以作为从结论的其他部分转到决定性语言的过渡语。

画龙点睛的结束语与正文内容一样重要。不要敷衍潦草而含混不清地说出最后一句话，或者用最后几分钟收拾自己的演讲笔记准备溜走。要熟记自己的结束语，这样在总结陈述时可以始终保持与听众的目光交流。结束讲话后，短暂地收回目光，然后重新与听众进行目光交流，表示你愿意回答他们提出的问题，或者接受大家的掌声。就像开始时一样，这时候你的自我意识也会非常强烈，这是不可避免的。你会感到大家的注意力又从演讲内容转移到你身上。这时不要忘记为听众留下肯定的自我印象，从而不至于削弱最后一句话的效力。

总结全篇，突出重点

演讲结束语最常用的方式，就是用极其精练的语言，总结收拢全篇的主要内容，概括和强化主题思想。这种结尾，扼要地总结演讲内容，能起到提醒、强调的作用，给听众留下完整的总体印象。除非演讲非常简短，否则建议你在结尾中清晰陈述你的主题和主要思想。

演讲者在演讲中，为了阐述自己的观点和主张，往往利用一切手段，从正面、反面和侧面等各个方面来进行分析和论证。到了结尾处，就应总结全篇，突出重点，深化主题。这不仅能帮助健忘的听众回忆前面所讲的内容，而且也能画龙点睛，给听众留下完整而深刻的印象，使整个演讲显得结构严谨，首尾呼应，通篇浑然一体。

例如，莎士比亚的名著《恺撒大帝》一剧里，伯鲁特斯对市民演讲他刺死好友恺撒全是为国为民的结尾，就用了总结全篇的方法：

临了，我要告诉诸君一声：因为罗马帝国，我不得不刺杀我的好友恺撒，刺死恺撒的便是我，便是这把短剑。假使他日我的行动和恺撒一般，请诸君就用这把短剑来刺我吧！要是大家的行为，也有和恺撒一样的，那么这把短剑，终是不肯饶过你的。请诸君认清这把短剑，请诸君认清卖国贼，认清爱国的好汉。

伯鲁特斯的结尾不过短短十几句话，却完全包括了他整个演讲的意思，而且表现出他的热情。

下面是《世界也有我们的一半》的结尾：

听听我这个没当成的女者的心声吧：

我相信，女性是伟大的！

我也相信，男性是伟大的！

我更希望我们都相信，伟大的男性和伟大的女性加起来才是伟大的人民！

他们的自信、自尊、自爱焕发出来的巨大搏力才是伟大的文明！

这个结尾恳切、热情、概括，点化主旨，给听众留下了清晰、完整而又深刻的印象。

这类结尾，虽然基本上是在重复已讲过的话，但因强调和突出了中心、重点和主旨，强化了印象，因此，演讲所发出的信息最大限度地进入了听众的心灵。下面让我们选两个实例，来感受一下这种结尾。

法国大革命时期，资产阶级革命领袖罗伯斯庇尔曾做过一篇演讲，后人追加的题目是《关于对路易十六判刑的意见》。

罗伯斯庇尔做这场演讲的背景是：罪恶滔天的法国国王路易十六被资产阶级革命党人抓获了。愤怒的人民群众强烈要求当时以罗伯斯庇尔为首的资产阶级临时革命政府立刻以绞刑将其处死。然而，处死路易，对刚刚胜利不久的法国资产阶级革命还埋藏了一个危险：由于欧洲各国皇室之间长期以来形成的血缘关系，处死路易，会使整个欧洲反动的封建势力联合起来扑向法国，围攻和绞杀这场革命。出于这种担心，是否处死路易，在新生的政权内部引起了激烈的争论，使他们一时难做决定。罗伯斯庇尔虽一时感到骑虎难下，但立刻做出了明智的选择：路易必须死！然而执行决定前，罗伯斯庇尔不能不首先说服那些软弱的“理智派”。1792年12月3日，就路易的处置问题召开了一次国民公会。罗伯斯庇尔借此机会，做了主体发言。他在历数路易16种不可饶恕的罪行并分析权衡了杀与不杀的各自利弊之后，以下面的话做结尾：

国家要生存，路易就必须死。在内外都平静无事、我们获得自由和受人尊敬的时候，也许可以考虑宽大的处理办法。但是，在还没有获得自由的今天，在我们做了那么多的牺牲和战斗以后严刑峻法还只适用于不幸者的今天，在暴君的罪行还成为争论题目的今天 在这样的时刻，不能有慈悲的想法；在这样的时刻，人民要求的是报复！

“人民要求的是报复”是“撞钟”和“豹尾”之句。它暗含着这样的意思：法国革命的胜利靠的是人民，新生政权的维持和胜利果实的保卫也要靠人民的力量，没有比满足人民的要求和站在人民一边更重要的了。因此，法国人民的仇敌和暴君 路易必须死！

在技术性或辩论性演讲中，准确地重述自己的主题和要点尤其重要。

在有些演讲中你可能认为这样做显得过于机械。那么你可以选择解释要点而不是重复原话，总结内容而不是重述原文。例如下句：

我希望今天的演讲能使你们对其他地方怎样成功利用配偶探监制度有一定的了解，以及知道这样做可以对犯人和整个社会有哪些好处。

如果你的发言很简短且只有一个要点，那么即使省略总结也绝对不会出现问题。否则，你没有理由不进行总结 总结没有任何坏处，只会使内容更明晰准确。

演讲结尾的几种方法

用热情洋溢的话做结尾

一个充满激情的演讲者，总是试图让听众的情绪激动起伏。结尾时运用一些情感激昂，富有鼓动性、号召性的良言激语，注重以巨大的情感力量，把听众的情绪推到最高的浪峰上，使他们振奋起来，跃跃欲试，进一步激起听众的情绪、信念，鼓起干劲，促进行动。古今中外的演讲家大都善于运用这种方法收场。

例如，周总理的《在亚非会议全体会议上的补充发言》：

十六万万亚非人民期待着我们的会议的成功。全世界愿意和平的国家和人民期待着我们的会议能为扩大和平区域和建立集体和平有所贡献。让我们亚非国家团结起来，为亚非会议的成功而努力吧！

这种结尾多是提希望，发号召，表决心，立誓言，祝喜庆，贺成就，以激起听众感情的波涛，给人以心志的激励。

例如，古希腊著名演说家德摩西尼发表的《斥腓力演说》这样结尾：

敌人正在对我们铺罗设网，四面合围，而我们却还呆坐着不求应付。同胞们，我们究竟要到什么时候才能采取行动？当雅典的航船尚未覆灭之时，船上的人无论大小都应该动手救亡。一旦巨浪翻上船舷，那就一切都会同归于尽 即使所有民族同意忍受奴役，就在那个时候我们也要为自己而战斗。演讲的灵魂就是行动！行动！再行动！

这个结尾慷慨陈词，号召人们拔剑奋起，反抗马其顿王腓力二世的入侵。

抒情式结尾常常是演讲者在叙述典型事例和生动事理后，油然而生的激情。以抒情方式结尾，言尽而意未尽，留有余韵，给人启迪。

例如，郭沫若的《科学的春天》的结尾：

春分刚刚过去，清明即将到来。“日出江花红胜火，春来江水绿如蓝。”这是革命的春天，这是人民的春天，这是科学的春天！让我们张开双臂，热烈地拥抱这个春天吧！

这样结尾，热情奔放，以诗一般的抒情语言激励人们向科学进军，拥抱科学的春天，具有很强的鼓动力。

用幽默结束演讲

精彩的结尾能使整个演讲的内涵和风采骤然升格。而巧妙地运用幽默更能使人体味到十足的美感，给人留下深刻的印象。

一次，“戴维斯杯”网球赛结束后，云南省体委在昆明滇池湖畔的国家体育训练基地为印度尼西亚队饯行。印度尼西亚队输给了中国队，队员们的情绪都不高。该队领队 in 致辞时说：

尽管我们尽了最大的努力，但由于气候不适应等原因，我们队伍的技术没有很好地发挥，遗憾地输了球。但对东道主中国队来说，我们无疑是最好的客人。今天我在这里祝贺贵队取得优良成绩，就是最好的证明。

不过，来日方长。如果我们下次再来做客时，不能成为你们最好的客人，也请尊敬的主人不要见怪。

不卑不亢，礼貌而幽默，领队的答词尤其是那绝妙的结尾堪称精妙绝伦，称为“豹尾”，一点也不过分。

幽默风趣的结尾，是整个演讲幽默的升华，也是你全部玩笑机智的总爆发。它可将演讲人徐徐道来的真理印章般打在听众心坎上，使隽永的意蕴久久回荡。

哈佛大学演讲大师乔治·威廉说过：“当你说再见时，要使他们脸上带着笑容。”通常，笑容等于成功。当你的演讲简短、有力、切题，并且由于充满了迷人的幽默感而显得很生动活泼时，听众才会有意犹未尽之感。而意犹未尽是出色演讲美妙的结尾的极致。

特别是演讲场合是宴会或其他联谊性的餐会，而演讲又被安排在活动快结束的时候举行时，那么，高度戏剧性的结尾、幽默的结束语能让人精神得到清新的鼓舞，同时使你的演讲最终熠熠生辉，余味长存。

一般成功的演讲整体追求真理的启迪、感情的激发、艺术的感染、行动的导引等效果。隽永是其格调上的体现。它通过以温和的幽默力量来述说一个事实，或表达一句妙语，或向听众道声祝福来生成，每每唤起听众会心一笑。

引用诗文结尾

通过引用谚语、成语、格言、警句、诗词等方式结尾，言简意明，多有韵律，能使内容显得充实丰满，具有哲理性和启发性。

如果你能引用适当的诗文名句来结尾，既可使演说优美、动听，又可获得所希望的气氛。

例如，英国扶轮社的哈利罗德爵士，在爱丁堡大会上，是这样结束演讲的：

当你们回家之后，有些人会寄一张明信片来给我。就是你们不寄给我，我也要寄给你们每位一张，而且你们会很容易知道是我寄的，因为上面未贴邮票（众笑）。在上面，我要写一些字，是这样写着的：

季节自己来，季节又自己去。

你知道，世间一切都依时而凋谢。

但有一件却永远像露水一般绽放鲜艳，

那就是我对你们的仁慈和热爱。

这段诗正适合他全篇演讲的旨意，因此这段诗就用得非常恰当。

马丁·路德·金在历史性的《我有一个梦想》的演讲中，用一位年老的精神领袖的祈祷来作为结尾：

终于自由了，终于自由了，感谢万能的主，我们终于自由了。

借用名人名言作结束语，能产生“权威效应”和“名人效应”。一般来讲，人们对名人权威有一种崇拜心理，借用他们的话可以给演讲的内容提供有力的证明，还可以把演讲推向一个高潮。

照应开头式结尾

与开头意愿重合但又在意境上高出开头的结尾形式，称为回应开头式。

1960年，非洲加纳共和国成立，恩克鲁玛被选为总统兼总理。他立志向中国学习，走独立自主的社会主义道路。1964年元月，他邀请周总理访问加纳。周总理到达后，他摆下国宴，盛情款待，并做了热情洋溢的致辞。演讲中，他一开始就表达了热烈欢迎的心情，然后，回顾了自己1961年对中国的

访问，高度赞扬了中国人民、毛泽东主席及其战友们的丰功伟绩和两国之间建立的友谊，表明了他反帝、反殖、建立永久和平以及坚决拥护“五项基本原则”的态度。最后，他说：

尊敬的周恩来总理，让我们再一次对你和你的随行人员来到加纳，表示十分热烈的欢迎。我希望你们在这里的逗留期间感到高兴和愉快。现在，诸位阁下，亲爱的朋友们，请大家同我一道站起来，为中国领导人和人民，为毛泽东主席，也为你 周恩来总理在贵国革命中所发挥的作用干杯！中国和加纳的友谊万岁！非洲统一万岁！和平和各国的友谊万岁！

这种结尾与开头呼应，使整篇演讲首尾圆合，结构完整。

值得注意的是，使用呼应式的结尾，不应与开头简单地重复，而应加深主旨，耐人寻味。

从不同的角度来谈结尾，样式还有很多，如议论式结尾、象征式结尾、呼告式结尾、幽默诙谐式结尾、示物式结尾等。总之，结尾要有一定的高度，如异峰突起，要韵味深刻，使听众情绪激动振奋，切忌虎头蛇尾或画蛇添足，努力避免陈词俗套和语言干瘪。

结束语禁忌

“我想我已经啰唆得够多了。”或“我不知道自己是不是把这个问题讲清楚了。”或“我通常并没有这么兴奋，也许是因为咖啡的缘故。”这样的结束语足以毁掉整个演讲。

演讲结束语也有以下几大忌讳。

拖泥带水、画蛇添足

有的演讲者已经把应讲的东西全讲完了，可是又讲了一些与主题无关或关系不大的话，这无异于节外生枝，是最令听众反感的。它不但搞乱了听众的思路，破坏了听众的情绪，而且也易冲淡前面所讲的内容。演讲者必须下狠心，把那些与主题无关的话从结尾中清除出去，当断则断，当止则止，绝不要画蛇添足。有一句格言说得好：没有结束语的结尾平乏无力，可是没完没了的结尾则是令人害怕的。因为它拖延时间，使听众遭罪。演讲者要善于用最精确最概括而又富于哲理的语言结束演讲，才是最有力的。

草草收场，敷衍了事

如同忘了停止的那种演说者，突然结束的演说者的做法正好相反。听众席里的人们坐在那里，正津津有味地听着讲话，随后突然之间演说人说了声“谢谢”，讲座戛然而止，事先一点招呼也没有打。演说者没有留给听众任何线索，表明演讲临近结束，眼睁睁错失了给听众一个强有力的结尾的大好机会。故作谦虚，言不由衷

哦，你们总算松口气，知道我就要讲完了。对不起呀，我讲了这么长时间，我看得出你们也许过去听了很多这种讲话了。说实话，今天晚上我本不想讲的，比我讲得好的人有的是呀，不过不管怎样，多多关照啦。

有些演讲者做完演讲，总要说上几句表示谦虚或者道歉的话，甚至有的演讲者由于某些听众在演讲中不太注意听，演讲完了，还要说上几句旁敲侧击的讽刺话。这样做不仅多余，更表现了演讲者思想水平的低下。每个演讲者必须端正态度，去掉陈言俗套。

承认错误

例如：“在结束讲话时我要说 哦，我忽然想起来，我讲话一开始就准备说的一件事，却全然忘掉，这就是 ”

正当听众内心“放松下来”时，演讲者却突然提起另一关键论点。如果你的讲话计划得当、准备充分，这样一种疏忽是不该发生的。也许我们是打算说一些事情的，但是没有说，不过我们的听众是不可能知道这个的。我们的结束语不应不合时宜地提出另一个论点，当然也不可以随便提及什么“哦，有件事情我忘了提一提，这就是 ”如果你快要结束讲话时你又希望提出某一论点，那也是自然地夹杂在你的讲话里，别提醒人家注意你真的忘了应该早一点在讲话中提到的什么事情。

不要在结束语中采用与演讲的其他部分不相协调的口吻或风格。如果你让听众在整个演讲过程中一直笑个不停，而在结尾时突然使用沉重消极的语言，会使听众觉得大煞风景。

不要在演讲过程的任何地方使用“总而言之”、“概括地讲”等语句，除非演讲真的要结束了。因为这样会使一部分听众以为讲话已经结束而分散注意力，结果却发现演讲还在继续。

第 15 章

应变控场：一切尽在掌握中

对时间的控制技巧

控制好演讲时间是一项重要的内容。但是演讲中对时间的控制又不能只是盯着钟表的时间，而是应该事先排练，根据排练的时间来安排自己的控场时间。

对时间控制的总体要求

看看讲话内容各个部分的大致比例：开场白、主要内容、结论。一般情况下，主要内容应该占发言时间的 75 %。开场白是不是因为插进题外话而拖得太长？还要检查要点之间的相对比例。例如，自己是否用了一半时间来阐述第一个要点，这样做值得吗？

大部分演讲新手在实际演讲时语速过快，这样很多重要的地方就得不到澄清了。演讲排练越接近实际情况，对时间估计的误差越小。

用手表查看自己的演讲时间，但是不要死盯着手表的指针。把开始和结束的时间记下来。手表指针的运动给你一种压力，让你不太自然。比如，如果你觉得自己讲得太慢，在最后一分钟可能会把速度加快一倍，或者相反的情况，把自己的语速放慢，用使人昏昏欲睡的口吻把句子拖得很长。如果能够为每个部分的讲话定时会对演讲时间的控制帮助很大。

有经验的演讲者始终明白演讲的每个部分各占多长时间。即使演讲时间在总体上控制得非常好，他或她仍然希望再把时间分割得更加细致一些。明白时间的长短有助于随时进行调整，这是演讲过程中经常出现的情况。

当你的排练工作进行到一定的程度，每次演讲花费的时间大致相等，就要在笔记上记下每个部分各自花费的时间。比如，你可以在开场白的笔记右下方标记“2 分钟”，在第一个要点后记好“5 分钟”，在第二个要点后记“8 分钟”等。

合理分配演讲各个部分的时间可以帮助你从容调整内容。比如，你原计划用 5 分钟讲述第一个要点，听众的反应使你觉得自己得用 8 分钟才能使他们明白这个问题。于是你决定把第二个要点和第三个要点中的小故事省略掉以空出多用的 3 分钟。

有些人对时间的估计非常精确，不需要外在的提示。如果你不太善于估计时间（我们大部分人都没有这种能力），要坦然地把自己的手表摘下来放在自己看得到的地方，或者请听众席上的同事到时候向你发出信号。但是要避免过于依赖钟表。

演讲时间太长

如果演讲时间太长，超出了预定的时间，我们可以采用下面这些方法来解决这个问题。

- （1）检查自己的证据和例子，不要反复重申同样的内容。（把这些要除去的内容留在问答或讨论时用）
- （2）取消较长的故事、笑话、叙述等，除非它们对演讲主题至关重要。
- （3）考虑把某个要点全部取消。（相应地调整自己的主题）
- （4）例子的描述不要太过详细。（不要讲述整个故事的来龙去脉，只需包括所有关键要素的大概情况即可）
- （5）考虑用演讲以外的其他方式来解说技术和细节，如分发资料或使用视觉道具。
- （6）修饰和简化语言以及措辞，说话要深入浅出。

演讲时间太短

如果演讲时间太短，我们可以从下面几个方面考虑改进。

- （1）检查是否存在一些重要看法没有充分发挥。
- （2）检查自己的措辞是否过于简短。我们在其他地方已经说过，口语的语速比较快，所以要重复和修饰，还要加入各种说明来使每位听众完全把握你的意思以及你希望传达的重点。
- （3）一定要保证你为自己的所有要点都配备了充分的证明材料。再次检查你的论据，确保你的论点都有根有据或者没有跳过某些逻辑证明的步骤。
- （4）你在图书馆查找资料的工作可能做得不够。你是否确实查阅了相当多的资料？

(5) 在大部分情况下，如果你只用了 15 分钟就讲完了本来打算讲 20 分钟的内容，没有人会感到格外沮丧，但是，如果你用了 40 分钟才讲完本来打算讲 20 分钟的内容，那么其他人的时间安排可能就完全被打乱了。

听众故意刁难的处理

听众中难免有恶意的刁难者，故意提出一些带歧视、轻视、敌视性的问题。对待这些刁难者，演讲者不能像对待善意的质疑者那样，而是要不客气地给予回击。我们可以采用顺水推舟、针锋相对等策略。

顺水推舟

作家谌容有一次应邀到美国一所大学演讲。她刚登上讲台，就有人给她提了一个难堪的问题：“听说您至今还不是中国共产党党员，请问您对中国共产党的私人感情如何？”谌容顺水推舟地答道：“你的情报很准确，我确实还不是中国共产党党员。但是，我的丈夫是个老共产党员，而我同他共同生活了几十年，尚无离婚的迹象，可见，我同中国共产党的感情有多深。”谌容巧妙得体的回答博得了台下听众的称赞。

针锋相对

当达尔文的进化论学说传播开来时，英国教会曾召开过一次辩论演讲会。会上，一位大主教突然对赫胥黎教授进行人身攻击。他说：“赫胥黎教授就坐在我旁边，他是想等我一坐下来就把我撕成碎片的。因为照他的信仰，他本来是猴子变的嘛！不过，我倒要问问，这个猴子子孙的资格，到底是从祖父那里得来的呢，还是从祖母那里得来的呢？”赫胥黎针锋相对地回答：“我断言 我重复断言：要说我是起源于弯着腰走路和智力不发达的可怜的动物，我并不觉得羞耻；相反，要说我起源于那些自称很有才华，社会地位很高，却胡乱干涉自己所茫然无知的事物，任意抹杀真理的人，那才真正可耻！”雄辩的哲理使大主教瞪着大眼，无言以对。

欲抑先扬

周总理有一次在北京举行记者招待会。当他正在就我国经济建设成就以及我国的对外政策做演讲时，一位西方记者不怀好意地站起来问道：“请问总理先生，中国可有妓女？”周总理用坚定的口吻答道：“有。”顿时会场骚动。在人们惊讶之际，周总理紧接着说道：“在中国台湾省。”这一欲抑先扬的回答博得了全场一阵掌声。

反戈一击

有位演讲家在演讲结束时，台下有一名突然连珠炮似的向他发问：

学生：先生，您今天是第一次演讲失败吗？

演讲家：那当然是第一次啦。噢，你们当学生的怎么总爱问这个问题？

学生：演讲时，您觉得什么样的字音最容易说错？

演讲家：错。

学生：您演讲开始时，从来不说的是什么？

演讲家：结尾。

回答了学生的问题后，演讲家也来个出其不意，反戈一击：

演讲家：我方才讲的冷缩热胀的道理你懂了吗？

学生：懂了，先生。冬天白天短 冷缩；夏天白天长 热胀。

这时，台下出现了哄堂大笑，这位发问的学生才知道说错和失败的是自己，不禁羞红了脸。

避实就虚

在一次记者招待会上，一位西方记者问周恩来总理：“请问，中国人民银行有多少资金？”周恩来听出他是在讥笑我国贫穷。对此，周总理没有做正面回答，而是巧于迂回、避实就虚地说：“中国人民银行货币资金嘛，有18元8角8分。”接着，周总理做了这样的解释：“中国人民银行发行面额为10元、5元、2元、1元、5角、2角、1角、5分、2分、1分的十种主辅币人民币，合计为18元8角8分。中国人民银行是由全国人民当家做主的金融机构，有全国人民做后盾，信用卓著，实力雄厚，它所发行的货币，是世界上最具有信誉的一种货币，在国际上享有盛誉。”

周总理的一席话可谓语惊四座，人们对他的机敏应变才能佩服得五体投地。

运用逻辑

著名诗人马雅可夫斯基是一位善于应对的演讲家。请看他在一次演讲大会上是如何应对的吧：

反对者：“您讲的笑话我不懂！”

马：“您莫非是长颈鹿？只有长颈鹿才可能星期一浸湿的脚，到星期六才能感觉到呢！”

反对者：“我应当提醒你，马雅可夫斯基，从伟大到可笑，只有一步之差！”

马（用手指着自己和那个人）：“不错，从伟大到可笑，只有一步之差。”

反对者递上一张条子，上面写道：“马雅可夫斯基，您今天晚上得了多少钱啊？”

马：“这与您有何干？您反正是分文不掏的，我还不打算与任何人分哪。”

反对者：“您的诗太骇人听闻了，这些诗是短命的，明天就会完蛋，您本人也会被忘却，您不会成为不朽的人。”

马：“请您过一百年再来，到那时我们再谈吧！”

反对者：“马雅可夫斯基，您为什么喜欢自夸？”

马：“我的一个中学同学舍科斯皮尔经常劝我说：你要只讲自己的优点，缺点留给你的朋友去讲。”

反对者：“这句话您在哈尔科夫已经讲过了！”

马：“看来，这个同志是来作证的，我真不知道，您到处在陪伴着我。”

反对者又递上一张条子，上面写道：“您说，有时应当把沾满 尘土 的传统和习惯从自己身上洗掉，那么您既然需要洗脸，这就是说，您也是肮脏的了。”

马：“那么您不洗脸，您就自以为是干净的人吗？”

反对者：“马雅可夫斯基，您为什么手上戴戒指？这对您很不合适。”

马：“照您说，我不应该戴在手上，而应该戴在鼻子上喽！”

反对者：“马雅可夫斯基，您的诗不能使人沸腾，不能使人燃烧，不能感染人。”

马：“我的诗不是大海，不是火炉，不是鼠疫。”

上述应对实在是棒极了，不仅极具幽默感，而且具有高妙的逻辑战术。例如反对者由“您说，有时应当把沾满 尘土 的传统和习惯从自己身上洗掉”推出“既然需要洗脸，这就是说，您也是肮脏的了”的结论，这明明是偷梁换柱（即偷换概念）的伎俩，马雅可夫斯基将错就错，用反问给予辛辣的讽刺。当反对者指责他戴戒指并攻击他的诗不能使人沸腾、燃烧和不能感染人时，马雅可夫斯基便以其人之道，还治其人之身，用同样的战术 偷梁换柱 予以回击，使反对者一个个败下阵来。

运用幽默

达尔文在一次演讲中，刚说出题目，一位年轻貌美的女士就站起来，带着戏谑的口吻问道：“听说您断言，人类是由猴子变来的？”达尔文答道：“是的。”这位美女继续说：“那么，我也属于您的论断之列吗？”达尔文彬彬有礼地答道：“那当然！不过，您不是由普通的猴子变来的，而是由长得非常迷人的猴子变来的。”达尔文幽默风趣的回答博得全场一片笑声。

以幽默著称的英国前首相丘吉尔有一次正准备做即席演讲，一位媚态十足的女士对他说：“丘吉尔，你有点我不喜欢。”“哪两点？”丘吉尔问。那女士说：“你执行的新政策和您嘴上的胡须。”丘吉尔听后，彬彬有礼地答道：“哎呀，真的，夫人，请不要在意，您没有机会接触到其中的任何一点。”

丘吉尔有一回访问美国，刚做了几分钟的演讲，一位反对他的美国女议员就站起来对他说：“如果您是您的妻子，我会在您的咖啡里下毒药的。”丘吉尔狡黠地笑了一笑，说：“如果您是您的丈夫，我会喝下那杯咖啡的。”丘吉尔的幽默令反对者悻悻而去。

敌对分子的捣乱

对于敌对分子故意捣乱会场的情况，演讲者应该沉着镇定，机智灵活，在不同的条件下，采取不同的方式，予以回击。

《列宁在十月》这部电影中有一个场面，对演讲者很有启发。列宁在米赫利松工厂发表演讲期间，有个歹徒递上一张纸条。列宁审视片刻，高声向听众宣读：

同志们，我收到了一张纸条，请大家听一听，上面写了些什么：“你们的政权反正是维持不住的，你们的皮将被我们剥下来做鼓面！”（群情激昂）

请安静，同志们，我看这张纸条绝不是工人的手写的。恐怕写这张纸条的人，未必有胆量敢站到这儿来！同志们，我想他是不敢站出来的！

同志们，须加上三倍的警惕、小心和忍耐。你们要坚守岗位！对于人民认为是罪大恶极的叛徒，必须无情地加以消灭！不镇压剥削者的反抗，革命就不能胜利！（雷鸣般的热烈掌声）

在这里，列宁巧妙地借宣读反动分子恫吓性的纸条，因势利导地启发工人阶级要保持高度的革命警惕，用铁的手腕镇压反革命分子，来巩固苏维埃政权。这就进一步深刻地阐明了演讲的主旨，扩大了演讲的影响。

自身的失误

演讲者在演讲中的失误时有发生，如演讲忘词，讲漏，或者不小心摔了一跤，绊倒了东西 这些都是常有的事情。出现这类失误以后，演讲者一定要保持镇定，这样才能想到有效的补救方法。

演讲忘了词怎么办

演讲中如果忘了演讲词，演讲者千万别让自己“卡壳”时间太久，而应强使自己集中思想，争取在两秒之内回忆忘掉的词语。实在想不起来，可根据原来的意思另换词语，或者干脆另起一行，将下一段内容提上来讲。

遗漏或念错词、讲错话时怎么办

著名相声演员马季有一次到湖北黄石市演出。在他表演前，有位演员错把“黄石市”说成了“黄石县”，引起了观众的哄笑。到马季登台表演时，他张口就说：“今天，我们有幸来到黄石省演出 ”这回听众不笑了，而是窃窃私语，怎么回事，连你也错吗？这时，马季解释道：“方才，我们的一位演员把黄石市说成县，降了一级。我在这里当然要说成省，给提上一级。这样一降一提，哈！就平啦！”几句话博得全场观众热烈的掌声和笑声。马季机智巧妙地圆了场，使演出得以顺利进行。

弹唱家马如飞在一次表演时，不慎将“丫环移步出了房”唱成了“丫环移步出了窗”。听众听后哄堂大笑。马如飞知道唱错了，但他不慌不忙，镇定自如地补上了一句：“到阳台去晒衣裳。”听众一听这巧妙的补白，报以热烈的掌声。谁知一疏忽，他又把“六扇长窗开四扇”唱成了“六扇长窗开八扇”。这时观众不再喧哗了，静静听着他如何补漏。马如飞依然不慌不忙，他以丰富的舞台经验继续唱道：“还有两扇未曾装。”台下顿时掌声满堂。

演讲时如果出现遗漏或念错词、讲错话的失误，演讲者最好能够悄悄改过，不露痕迹。比如，发现自己漏讲了某一点、某一段，可以随后补上，不必声张；念错某个字词，或讲错某句话，也可以及时纠正，或在第二次出现时纠正。万一听众发现了你的错误，也不要紧，演讲者不妨将错就错，自圆其说。在这方面，表演艺术家有许多成功的经验可以借鉴。

演讲者如果出现类似失误，完全可以借鉴这种补救的做法。例如，某同学做演讲时，想用一段诗作为开场白：“浓浓的酒，醇醇的 ”但他一上台就念成了“酒” 将“浓浓的”漏掉了。他灵机一动，将错就错，干脆将诗改成：“酒 浓浓的、醇醇的 ”听众对他的妙改报以热烈的掌声。

跌倒或扣错扣子怎么办

例如，曾有一位演讲者走上讲台时不慎被话筒线绊倒了。当时台下听众发出了一片歉疚声和倒掌声，气氛降到了零点。这位演讲者爬起来后，不慌不忙地走到话筒前，微笑着对听众说：“同志们，我确实为大家的热情倾倒了！谢谢！”顿时，全场响起了热烈的掌声，大家都为他这绝妙的应变和开场白喝彩。

又如，获得奥斯卡最佳女主角奖的雪莉·布丝莱上台领奖时，由于跑得太急，上台阶时绊了一下，差点摔倒。她在致辞时说道：“我经历了漫长的艰苦跋涉，才到达这事业的高峰。”这句应变的开场白简直妙不可言。她将上台领奖遇到的挫折与拍电影历经的艰辛巧妙地结合在一起，既揭示了达到事业顶峰的真谛，同时又化解了险些摔跤的尴尬，可谓一举两得。

上台演讲时不小心跌倒了，或听众发笑时才发现自己衣服扣子扣错了，或拉链没拉好，或帽子戴歪了遇到这种情形，演讲者多半会感到尴尬。笨拙的化解方法是，演讲者可以跟着听众笑到一块，在笑声中恢复常态。对此听众一般是不会介意你的失误的。高明的化解方法，当然是演讲者能够借事发挥，说几句巧妙的开场白。

第 16 章

仪表服饰：塑造深刻的第一印象

风度、礼仪

风度并不是指人的某一动作，而是指人们在长期的社会生活与交往中逐渐形成的具有特色的举止和姿态。这种举止和姿态是由反映人的思想、品德、性格、气质等内在因素的动作构成的，而身姿正是听众评判演讲整体效果的重要指标。优美的身姿能成为表达内容、情感，调动听众情绪的有力手段，最能表现出演讲者的风度。

身姿是人的自然形体在空间的形象显现。它由头部、身躯及双腿三部分动作构成。头部的倾斜度及活动状态，身躯的前倾后仰及移动情况，双脚的摆设姿势等均可以表达出各种感情的变化。优美的身姿给人以稳健、庄重、朝气蓬勃的印象。而不美的身姿给人以轻浮、怠倦、颓唐疏懒之感，影响演讲者在听众心目中的主体形象。

走上讲台时，演讲者应迈步适度，步伐均匀，头正，眼睛平视，口微闭，双臂自然摆动，步态和表情应体现出庄重大方、从容自信、亲切热情，整个体形端庄有力；切忌低头弯腰，忸怩局促或将手插在衣袋中，左摇右晃。

一般来讲，演讲宜站着讲，这样既是对听众礼貌的一种表现，也能给听众一个完整的形象，充分展示出演讲者的神情、仪表、姿态。站的位置宜在台前中间，既便于观察全场，也利于听众从各自的角度看到演讲者的姿态。

站姿要自然和谐、端正、庄重，不可忸怩做作；要挺胸收腹，给人一种稳定感，切不可斜肩、偏头、曲颈。脚的站法可一脚在前，一脚稍后成 45° 角，重心在前，体微前倾，给人以昂扬向上的感觉。亦可两脚自然平立，显得精神抖擞。

必要时，可稍稍走动，不仅可使身姿显得生动活泼，而且能表达出不同的思想感情。向前表肯定、进取、希望等；后退表否定、犹豫、退让等。左右走动，能活跃气氛。但走动不可过于频繁，否则会喧宾夺主，破坏演讲者的整体形象。

风度与气质的关系也非常密切。所谓气质，是指人所固有的比较稳定的个性特征。它也是在人的情感、认识活动和言语行动中表现出来的比较稳定的动态特征。气质影响活动进行的速度，影响活动的性质。不同气质具有不同的动力特征。

多血质的人热情豪放，灵活敏捷，但易于精力分散，朝三暮四；胆汁质的人急功好义，勇敢顽强，但容易粗野暴躁，盲目冒险。这两种气质的人在演讲过程中，常常给人炽热、激昂、刚强、愉悦、开朗的印象，语言明快，铿锵有力，举止活泼，表情丰富，身姿手势灵活。

这两种气质的人主动性、攻击性和感染力较强，适合于轻快型、高扬型和急促型的演讲。但他们往往急躁、粗暴，甚至傲慢无礼，易于轻举妄动，失去理智。有这类气质的人，应加强自我涵养，努力使自己做到稳健、庄重，从容不迫，内柔外刚。

黏液质的人严谨细微，坚韧不拔，但常常瞻前顾后；抑郁质的人情感深刻，细致敏锐，但常常多愁善感，神经过敏。这两种气质的人，在演讲时，感情活动比较沉稳、质朴，语言严谨、委婉、徐缓，神情严肃、坚毅，但比较迟钝，缺少灵活性，适合于持重型、低抑型演讲。在演讲中应该尽量做到精神焕发，不卑不亢，以柔克刚，举止潇洒。

上述气质特征是就一般而言的，具体到个人又不尽相同。总之演讲者要善于分析自己的气质特征，发扬优点，克服缺点，掌握和支配自己的气质，使自己的举止风度具有热情、大方、稳重、谦和、诚恳的特点。

礼仪是在人类社会生活中逐渐形成并为大家共同承认和遵守的表示友情的方式或仪式。它是历史发展的产物，具有一定程度的阶级性。不同时代，不同阶级，不同国度，表示礼节的方式和对礼节的具体要求都不一样。例如，以鞠躬代替跪拜，以握手取代作揖打拱，都体现了现代文明的特点。演讲者从步入会场、登台演讲，到演讲结束离开会场，都应该注意体态风度，讲究礼仪。

步入会场时，演讲者要态度谦和，步子稳健，潇洒自如，面带微笑。切忌左顾右盼或装腔作势，否则就有轻佻和傲慢之嫌；也不宜忸怩畏缩，以免有失身份。在就座之前，应与陪同者稍事相让，方可落座，但不宜过多推让。入座时声音要轻，要坐正坐稳，身体不宜后倾或斜躺，不宜前探后望，也不宜玩弄手指、衣角等。当主持人介绍演讲者时，演讲者应自然起立，向听众鼓掌或点头表示感激之意，切不可稳坐不动或仅仅欠一下身子。正式登台演讲时，先向主持人点头致谢，然后从容稳健地走上讲台，郑重、恭敬、诚恳地向听众敬礼，并且目光环视全场，表示光顾和招呼，然后开始演讲。

演讲开始要注意选择恰当的称呼。得体而充满感情的称呼，能迅速沟通演讲者与听众的思想感情，激发听众情绪。演讲时要热情开朗，切不可摆出目中无人、冷若冰霜的面孔；要尽量以良好的姿态、稳重的举止来传神达意；要谦逊，有礼貌，当现场听众烦躁不安时，切不可随意讽刺训斥，而应体现出自身的涵养。演讲结束时，应面带微笑，向听众致礼之后，从容下台，切不可过于匆忙，显出羞怯失意的神态，也不可摆出扬扬得意满不在乎的样子。如果能给人一种谦虚谨慎、彬彬有礼的印象，一定不会因缺乏风度和礼仪而影响演讲效果。

演讲中打扮的总体要求

有一年，尼克松与肯尼迪竞选总统。就当时的政治影响来说，尼克松成功的可能性远远地超过肯尼迪，可是，投票结果却是肯尼迪胜利了。其中一个重要原因就是肯尼迪打扮得衣冠楚楚，精神饱满，气宇轩昂，改变了自己的形象；而尼克松由于患病刚愈，面容憔悴，精神不振，打扮时衣服宽大，难具魅力。

这充分说明了演讲者打扮的作用。

演讲者千种模样，万般风采。要么是精神矍铄的老学者，要么是雄姿英发的人民战士，要么是口若悬河的法庭律师，要么是热情奔放的公关小姐。职业不同，年龄有别，表现出来的举止修养也不一样，不过无论是谁，演讲前均要进行一番着意的打扮。打扮切忌千人一面，千篇一律，要根据自己的身体形态、个性爱好、年龄职业、风韵涵养以及演讲主题、演讲结构，做到得体、大方、匀称、和谐、新颖、独特。通过打扮告诉听众：这就是我，这才是我。有些演讲者对演讲的内容考虑细致，对演讲的技巧想得周到，但对打扮似乎不太在意。蓬头垢面，肮脏，给人一种数月不理发、几周不剃须、天天不“整容”之感。听众一下子就会联想到演讲者是没有演讲经验的甚至是生活拖沓懒散的人，对其演讲则会嗤之以鼻。

不过有些演讲者装束又过于华丽，过于时髦，花哨俗气，唯恐人们不注意他，甚至不顾年龄、性格特征一味地追求一种过头的“美化”，叫人不能接受。

演讲是一门综合艺术，既要求演讲者有美的声音、美的激情、美的结构，也要求有美的仪表。刚才所说的那种演讲者哪怕有两排伶牙俐齿，三寸不烂之舌，口吐莲花，舌绽春蕾，也不能吸引听众。因为他一走上讲台就会在听众心目中形成很不好的印象，他们就会很自然地把演讲者归入优秀、一般、差劲中的最后一个档次，并且在心理归属上形成与此相对应的反应：拒绝配合。

因此，演讲者在演讲前一定要认真琢磨琢磨如何把自己打扮得更好些。最基本的要求可借用新中国成立前南开学校的校训来衡量：面必净，发必理，衣必整，纽必结。头容正，肩容平，胸容宽，背容直。气象勿傲勿暴勿怠，颜色宜和宜静宜庄。

演讲服饰的配色方法

不同的色彩能使人们产生不同的联想，产生不同的心理感受。在现实生活中，衣饰色彩的选择一般是由人自身的性格气质、生活经历、经济基础、爱好兴趣决定的，没必要刻意地要求与规定。但演讲中演讲者就要考虑根据演讲的内容、演讲的环境、演讲的时空等诸多因素来进行衣着、饰物方面的颜色搭配。

首先要了解颜色本身的含义。

白色是纯真、洁净的象征，也能给人以恐怖、神圣的感觉。

黑色是严肃、悲哀的象征，也能给人以文雅、庄重的感觉。

紫色是高贵、威严的象征，也能给人以恬静、新鲜的感觉。

红色是热情、喜庆的象征，也能给人以焦躁、危险的感觉。

蓝色是智慧、宁静的象征，也能给人以寒冷、冷淡的感觉。

演讲时不宜以单色调打扮，而是在单一基色调基础上求得变化。配色时不要太杂，一般不超过三个颜色，另外不要用同比例搭配。服装配色的方法有：亲近色调和法与对比色调和法。

亲近色调和法，即将颜色相似但深浅浓淡不同的颜色组合在一起，这是一种常有的、比较安全的配色方法。比如，深蓝色与浅蓝色，黄色与橙黄色，水蓝色与烟灰色等。

对比色调和法，即以一色衬托另一色，互相陪衬，相映成趣。例如，黄色配紫色，樱桃色配天蓝色，黄绿色配红紫色。

常用的理想配色是：

绿色配黄色，中灰配褐色；

红色配淡褐，深红配浅蓝色；

深蓝配灰色，土红配天蓝色；

棕色配橄榄色，宝蓝配鲜绿色；

炭灰配浅灰色，粉红配亮绿色；

金黄配朱红色，玫瑰配深红色；

栗色配绿色，橙色配淡紫色；

黄色配棕色，淡蓝配浅紫色；

草绿配猩红色，紫色配黄、橙色；

海蓝配朱砂色，宝蓝配鲜绿色；

中棕配中蓝色，酒红配黄红色；

原色组合（红色、黄色、蓝色）；

黑白相间（黑、白两色被称为“救命色”，几乎可与任何颜色相配）。

另外，还要强调的一点是，演讲者的衣物配色要考虑到演讲场地的灯光颜色。在灯光下，所有的颜色都会带上若干黄色色调。黄色看起来几乎变为白色，橙黄色变成黄色，浅蓝色变绿色，深蓝色变黑色，紫罗兰变红色，鲜绿色变得暗淡 所以，如果演讲是在晚间进行，选择衣物时最好是在灯光下配色。

演讲时选择合适的鞋

在演讲者的穿着中，什么对自身的情绪影响最大？衣服、裙子、裤子、帽子 都不是。心理学家哈默生曾做过研究，鞋子对情绪的影响最大。穿一双陈旧的软底的鞋子会让演讲者感到精神萎靡，加深沮丧的情绪。而当你换上一双擦得油黑发亮的皮鞋，迈着大步上台演讲时，你将会信心百倍，雄赳赳，气昂昂。

选择鞋子不宜只追求式样的摩登新潮，要适合自己的脚型与体型，还要考虑到整体的协调与演讲内容的限制。

脚型大的演讲者不宜穿白色的鞋子，白色有一种膨胀感，灯光一照更是显眼。

身材矮小型的女性不宜穿很高的高跟鞋。

细高跟的凉鞋以白色为最好，白色与夏天服饰最易搭配。

演讲时以穿皮鞋最为常见，无论是男士穿西装、夹克，还是女士穿裙子、休闲服都可穿皮鞋。演讲者穿皮鞋上场显得端庄、高雅、大方。穿皮鞋要注意与衣着颜色相配，要保证皮鞋的清亮。除了女士有些特制的皮鞋外，最好不要穿钉有铁掌的皮鞋，以免上场时有刺激声而影响听众的情绪。女士选用皮鞋跟不要太高，因为太高不利于运气发声。

选用鞋子时还要注意袜子的搭配。穿裙子宜穿长筒裤袜和连衣裙袜并穿皮鞋。裤袜的色泽一般选用与肤色相同或稍淡些的。

用着装消除紧张的方法

心情紧张时，不应使自己从头到脚都焕然一新，这样反而会使自己处于孤立无助的境地。道理很简单：当人对身边的环境越是生疏和不适应时，这个环境就越像一道壁垒将你排挤在外。用心理学术语来说，就是心理环境外在陌生状态。而这种状态会不分对象地使人陷入孤独和不安之中。

演讲时演讲者选用八成新的衣物，选用自己过去感觉最得体、最大方、最可心的衣物较佳，不一定要选用崭新的衣服、鞋子、饰物等。刚穿上崭新的衣物，会有一种不适应的感觉，浑身不自在。

人都有一种恋旧心理，对一些习惯的适应有一种自然感。所谓“习惯成自然”。

演讲时，还可以在身上带一些平时很熟悉很喜爱的小物品、小饰物，如手帕、铅笔、橡皮等，带着它们等于把你日常生活环境中已经熟悉了的那部分带到了演讲场合。这些反映着你生活经历的东西作为“另一个自我”跟在你的身边，就会给紧张氛围带来一丝亲切的凉意。它将成为你心理上的依附，使你感觉不再孤单，从而勇敢地走向演讲台，泰然自若地开始你的演讲。

第 17 章

语音和语调：打造第二印象

演讲中的声音

口齿清楚、语音纯正、语气生动、表情达意鲜明，这些都是有声语言的特征。演讲者有声语言的声音美，往往能使演讲更易入耳入心，引人入胜，获得最佳的演讲效果。要让语音在演讲中发挥最好的效果，我们应该注意下面几个方面的内容。

声调和谐

比如，毛主席的演讲《反对党八股》中有一段话：“这里叫空洞抽象的调头少唱。有些同志却硬要多唱。这里叫教条主义休息，有些同志却叫它起床。”这里，每句结尾都是两个音节，两两相对，显得音节匀称；而且语末音节的平仄相错，讲起来就有声调的高低相配，急缓相间，抑扬相应，听起来声调和谐，清婉悦耳。

演讲要适当地注意声调的配合，以形成波澜起伏、抑扬顿挫的和谐美。

韵脚自然

毛主席的演讲《抗日战争胜利后的时局和我们的方针》有一段：

人民靠我们去组织。中国的反动分子，靠我们组织起人民去把他打倒。凡是反动的东西，你不打，他就不倒。这也和扫地一样，扫帚不到，灰尘照例不会自己跑掉。

这段话的韵脚“倒”、“到”、“掉”都是同一个韵母，讲起来顺口，听起来悦耳。

诗歌，尤其是古诗都是讲究押韵的。押韵确能体现出音韵美和旋律美，所以，演讲也可以适当地押韵，讲究一下韵脚的自然美。但是，演讲毕竟不是诗歌韵文，决不能舍意就韵。

音节协调

郭沫若的演讲《科学的春天》音调就非常的协调。音节是语音结构的基本单位。汉语的特点是一个字一个音节，但现代汉语中双音节词占多数，还有四音节词等。双音节词和四音节词及词组有很大的优点，即语音的强度、节奏感强，讲起来朗朗上口，听起来清脆有力。因此，为了使音节搭配匀称协调，最好将相同音节的词并列使用，双音节词与双音节词匹配，多音节词与多音节词匹配，就可形成对称、均衡的“建筑美”。

叠声复沓

闻一多先生的《最后一次的讲演》中就有几次运用了叠声：

今天，这时有没有特务！你站出来！是好汉的站出来！你出来讲，凭什么要杀死李先生？（鼓掌）杀死了人，又不敢承认，还要诬蔑人，说什么“桃色事件”，说什么共产党杀共产党，无耻啊、无耻啊！（热烈的鼓掌）这是国民党的无耻，是李先生的光荣！

闻一多先生在情感最激烈处用了叠声，像一发发子弹射向敌人的要害，表现出巨大的精神力量。

演讲中运用叠声可以加强语势，抒发更为强烈的思想情感，形成声音的复沓之美。

如何确定演讲中的重音

我们在演讲中，为了引起听众的注意，加深听众对所讲内容的印象，显示演讲的感人力量，常常必须重读某些词句。通过重读，使演讲听起来音调高低起伏、抑扬顿挫，从而收到良好的演讲效果。

在演讲语句中，为表达感情的需要，我们要稍稍加重某些词句的读音，这就是重音。重音和非重音在一个语段中是相对存在的，没有绝对的非重音，也没有绝对的重音。重音与非重音在一个语段中的音调总的说来是一致的，它绝不是要特意突出什么，也并非要高声地重重地读。重音的确定，对于演讲来说十分重要。确定重音必须联系演讲的中心思想，考查一定词句在演讲段中的地位 and 作用。准确地识别重音，正确地读出重音，是提高演讲效果的重要一环。一般说来，重音的确定有以下几种情况。

1. 列举的同类词语，或排比句中表示排比标志的词语，该重读

下面三例中哪个词语应该重读？

我爱我们的蓝色，它是大海的韵律，它是天空的广阔，它是和平的徽号，它是我们理想的寄托。

这是清高，是奉献，还是书呆子气，任其议论好了。我们自我意识很好，我们没有辜负党的培养，对得起人民的哺育，对得起社会，做出了力所能及的贡献，心地坦然，光明磊落。

让我们以真诚的心，不屈的意志，聪明的智慧，在父老前辈面前，在弟弟妹妹面前，在子孙后代面前，塑造起一座崭新的、巍峨的丰碑吧！

2. 文章中起照应、重复作用的词语，要重读

例如，《为了悲剧不再重演》一文中的分数一词要重读：

分数，你牵动着多少家长的心；“分数”，你困扰着多少教师的日夜；分数，你操纵着多少教师的悲欢；分数，你制造着多少人间的悲剧

演讲中的语调

说话时声音的高低、轻重、快慢、停顿的变化都可以称为语调。一般来说，除了要求吐字准确清晰外，声音的轻重疾徐，还应随着演讲内容的变化而变化。语调是最能表达感情色彩的，只有和演讲内容相配合，才能恰如其分地发挥作用。

注意语调的高低变化

在演讲中，为了更有效地表达思想感情，就不能不对语言做高低抑扬的变化处理。既不能一味地高，破嗓裂喉；也不能一味地低，有气无力。只有使音调的高低随意而变，随情而变，才能收到最佳的演讲效果。

语调有高低变化，或者说抑扬变化。一般来说，高音为升调，即句子调值由低到高，句尾发音往往最高，一般用于疑问句。低音为降调，即句子调值由高到低，句尾发音往往最低，一般用于陈述句、祈使句和感叹句。

注意语调的轻重变化

演讲者的成功经验表明，一般的演讲，尤其是那种议论型的演讲，其结尾段往往重音较多，甚至整段都是重音，以此来造成一种强烈的气氛，突出结尾所概括的演讲的主要内容、中心议旨，把整个演讲推向高潮，给听众留下更深刻的印象。

对演讲来说，利用轻重音起伏跌宕的变化来有效地传情达意，是非常必要和重要的。当然，这是指逻辑重音的运用。它既能突出演讲中某些关键的词、句和段，从而突出地表现某种思想感情，又能加强语言的色彩，美化语言。

运用语调的快慢变化

演讲语音的变化，应当是自然、顺畅的。只有语速适宜，快慢有致，才既能有效地传情达意，又能令听众感到优美入耳。如果语速不当，缺乏快慢变化，始终保持一个速度，那就很难准确、恰当地表达出演讲者内心的思想感情，也会使听众感到厌烦，难于接受。

演讲的声音应当有快慢缓急变化。怎样变化呢？主要是根据表达思想感情的需要。在表达一般内容时，语速可以适中，既不要太快，也不要太慢。当表达热烈、兴奋、激动、愤怒、紧急、呼唤的思想情感时，出言吐语就要快些，势如破竹；讲到庄重、怀念、悲伤、沉寂、失落、失望的思想情感时，语速可以放慢些，娓娓道来。

关注语调的停顿变化

停顿是演讲的一种非常有效的表达艺术。运用停顿艺术，不但不会使演讲散乱，反而能使整个演讲抑扬顿挫，起伏跌宕，连贯畅通，令听众享受到一种语言的节奏美。

停顿，就是说话时的间歇。演讲不仅要有停顿，而且还应该利用停顿，使停顿变为一种表达艺术，以求更有效地表达演讲者的思想感情。

那么，究竟怎样停顿呢？一般说来，停顿有三种：一是自然停顿，即词语或句子间的自然间隙；二是文法停顿，即段、句之后的较长一点的停顿；三是修辞停顿，即由于某种修辞效果的需要而做的停顿。对演讲来说，应综合运用这三种停顿，使它们变为一种技巧性的停顿、艺术性的停顿。

具体来说，在一般情况下，可做一般性停顿。然而，在某些特殊情况下，则应做较长一些的停顿了。比如，在向听众提出某个问题之后，在提出自己的某个观点之后，在道出某个妙语警句之后，在讲清一个相对完整的意思之后，都要做较长一点的停顿。

演讲中的节奏

跌宕起伏的节奏，清晰响亮的语音，是成功演讲必须具备的特点。演讲的节奏能激起千百万听众情感的波澜。演讲者思想感情起伏变化结构的疏密松散，语调的抑扬顿挫、轻重缓急以及演讲者的举止等要素，有秩序、有规律、有节拍地组合，便形成了演讲的节奏。

根据会场的情绪和气氛调整节奏

李燕杰在《德才学识与真善美》的演讲报告中讲道：

一位母亲春节到大学看望儿子，可儿子正在实验室里聚精会神地工作。母亲不忍心惊扰他，来到了他的宿舍，发现三年来儿子用的被褥基本没拆洗过。母亲很心疼，动手拆洗了被子，又去拆褥子。可是当她把褥子掀起来的时候，泪落如珠，眼泪刷地流下来了。

讲到这里，演讲者突然停止演讲，一声不响地眼看着听众达30秒之久。此时的听众满腹狐疑，不知因何这位母亲泪落如珠，她到底看到了什么。

正当人们猜测不定时，他说：“原来整个褥子底下是一片钞票”

演讲者抓住会场听众的情绪，运用演讲节奏术，使人们将“张”、“弛”有机地融为一体，既有紧张的“提神”，又有松弛的“休息”，并且能使听众一个劲地往下“追”。褥子底下的钞票哪来的？此刻演讲者就像挥动一根魔棒似的，把听众的心紧紧地收了起来。

演讲者应根据会场听众的情绪，适时地用讲话节奏的停顿去消除听众可能产生的疲倦感。

根据感情表达的需要调整节奏

曲啸在一次演讲中举到被迫害“戴手铐”的事例，便采用了慢条斯理的节奏。他说：

当时我戴着手铐，我的孩子刚会在地上爬，还不会说几句完整的话。他总是摸着我的手铐，一边摸一边说：“爸，啥？爸，啥？爸爸这是啥？”我怎么能告诉孩子这是手铐呢？这是关系到一家老小生死存亡的手铐啊！

这段演讲字字锥心，催人泪下。

演讲节奏是在感情表达需要的前提下，该快则快，该慢则慢，做到“快有章法，慢有条理”。

当演讲者要表达急切、震怒、兴奋、激昂的感情时，快速的连珠炮般的讲话，便能使听众产生一种亢奋感和紧迫感，以激起听者的振奋与共鸣。当要表达悲哀、思索等感情时，则要放慢节奏，使听者产生一种深邃感。

根据演讲内容的变化调整节奏

语言的节奏变化主要是通过演讲内容的变换来实现的。在适当的地方，插入些诗文、轶事、幽默等类的话语，将理论与生动的形象结合起来，如磁铁一样，吸引着听者欲罢不能，如电光石火，照亮每一个听者的心灵。

总之，在感情、情绪气氛、内容需要的前提下，演讲者进行有急有缓、有断有连、有起有伏、有张有弛的语言节奏的变化，就一定会挥洒自如地弹奏出一曲雄浑悦耳的乐章“曲终收拨当心画，四弦一声如裂帛”。

演讲中节奏太快的调整

初次上场的演讲者容易犯的错误是速度太快，像放鞭炮似的噼里啪啦，一个调子，一个速度。他们提醒自己“慢慢慢”后，又趋于慢得平坦，慢得没变化。

这里要提醒初次上场的演讲者，演讲的进行要灵活控制，有快有慢。

就听众对象来说：一些年轻的听众，精力充沛，反应灵敏，他们的思维和举止很敏捷，可快一点；对小朋友、老人家演讲，因为他们接受迟缓，反应不快，可把音节的时值拉长，语流中间停顿可久点，停顿的次数可多些。

就内容感情来说：讲述一些热情、紧急、赞美、愤怒、兴奋之类的内容时，不能以“毋庸赘言”代替，叙述那种无法控制的感情，即表示激动的态度时，叙述进入精彩高潮时等可以速度快点。表现一些平静、悲伤、庄重、思考、劝慰之类的内容时；讲述一些需要听众特别注意之事时；讲述有关数字、人名、地名时；引起疑问之事时要慢点。

就环境而言：演讲场合大的，速度可慢点；场合小的可快点；听众情绪受到干扰时慢点，情绪旺盛时快点。

下面以亨利的演讲《诉诸武力》的结尾处为例进行说明：

回避现实是毫无用处的。先生们会高喊：“和平！和平！”但和平安在？实际上，战争已经开始，从北方刮来的大风都会将武器的铿锵回响送进我们的耳鼓。我们的同胞已身在疆场了，我们为什么还要站在这里袖手旁观呢？先生们希望的是什麼？想要达到什麼目的？难道生命就那么可贵？和平就那么甜美？竟值得以戴锁链、受奴役的代价来换取吗？全能的上帝啊，阻止这一切吧！在这场斗争中，我不知道别人会如何行事，至于我，不自由，毋宁死。

这段演讲，开始几句平稳缓慢，从内心发出质问：“和平安在？”接下来加快，说明现实的严酷。演讲者激情迸出，向“先生们”发出串串质问。“全能的上帝啊，阻止这一切吧！”这里呼喚上帝，乞求得到一种救世之法，发于心中，速度可慢。最后“不自由，吾宁死！”戛然而止，猝然停顿，感情达到高潮。

总之，演讲要快慢适中。长时间的快会“供过于求”，引起烦躁，听众不易全面了解内容，理解感情；太慢则“供不应求”，听众注意力无法集中，情绪提不起来。

科学运气和正确练声

演讲要讲究运气的科学性，科学的运气发音可以使声音更加甜美、清亮。而正确练声，则能克服声音的单调乏力，这都是演讲语言技巧的两个重要方面。

演讲要科学运气

科学的发音取决于科学的运气。有些演讲者讲话时间稍长点就底气不足，出现口干舌燥、声音嘶哑的现象，此时，只得把力量集中到喉头，使声带受压，变成喉音。

“气乃音之师”。气息是声音的原动力。科学地运用运气发音方法可使声音更加甜美、清亮、持久、有力。要达到这个目的，平时要加强训练，掌握腹胸联合呼吸法。其要领是：双目平视，全身放松，喉松鼻通，无论是站姿还是坐式，胸部稍向前倾，小腹自然内收。

吸气方法是：扩展两肋，向上向外提起，感到腰带渐紧，后腰有撑开感。横膈膜下压腹部扩大胸腔体积，小腹内收，气贯“丹田”。用鼻吸气，做到快、静、深。

呼气方法是：控制两肋，使腹部有一种压力，将气均匀地往外吐，呼气时用嘴，做到匀、缓、稳。

这样的呼吸方法可以进气快，到位深，运气长，好控制。

演讲要正确练声

声带发出来的音是单调乏力的，只有经过头腔、口腔、喉腔、胸腔等共鸣腔的控制才能形成洪亮悦耳的声音。要么激昂高亢一泻千里，要么清澈流转娓娓道来，要么平缓深沉宽厚低吟。

人的共鸣腔以咽腔为主分为中、低、高三区。中音共鸣区就是咽腔共鸣，指硬、软腭以下，胸腔以上的各共鸣腔。高音共鸣区指鼻腔共鸣、头腔共鸣，可获得深沉、低缓的声音。应用、控制各个共鸣腔并求得整体配合可美化音色，加大音量，使声音变化无穷。

下面介绍几种练习方法。

1. “哼鸣”练习

放松喉头，把“哼”的感觉置于叹气的呼吸状态上。练时不能太紧。检验方法：哼唱时看嘴巴能否灵活动作，可以则为正确。

2. 半打“哈欠”

半打“哈欠”，即闭口打一个哈欠，喉咙呈打开状，软腭提。

3. 气泡音练习

嘴闭，用轻匀的气流冲击声带，使之发出细小的抖动声。

4. 模拟汽笛长鸣“d i ”

可平行发音，也可由小到大或由大到小变化进行。

5. 模拟声乐节奏发“m i m i m i , m o t m o t m o ”

6. 呼唤练习

假设一个对象分别处在 5 0 米、1 0 0 米或更远处，大声拖喊：“小程 等一等！”

7. 音阶层递练习

由低到高、由高到低或高低变化层递训练。

8. 夸张四声练习

山 清 水 秀；风 调 雨 顺；阴 阳 上 去；逆 水 行 舟；刻 骨 铭 心；胸 怀 广 阔；鲲 鹏 展 翅。

几种常见的发音缺陷

常见的发音缺陷有用鼻音说话，说话尖音，声音沙哑，含糊不清，声音单调乏味或者语速太慢或者太快。这些都将影响演讲者的表达，是任何一个演讲者都必须克服的发音缺陷。

鼻音

用大拇指和食指捏住鼻子，然后说“厄 哼 嗯”，你的手指便会感到发音所引起的鼻部的颤动，这就是鼻音。

用鼻音说话很容易给人装腔作势、扭扭捏捏的感觉。这是一个极易损坏个人说话形象的缺点。

为了避免用鼻音说话，说话时嘴巴要张开，上下齿间保持半厘米距离，不要像玉米轴上的两列玉米粒紧紧靠合在一处，要用胸部产生共鸣。

尖音

我们常见的提高嗓门唤小孩子的声音就是尖音。说话音尖，脖子粗大，血管和肌腱像绳索一样凸起，下颚附近肌肉紧张，这声音听起来就像海鸥叫声一样尖锐。尖声比鼻音还难听。治疗尖音，首先要努力减轻生理紧张，放松你的下颚、舌头、嘴巴、声带。

低语

有人说，低语是声音的鬼魂，即丧失了大部分语调和共鸣的声音。我们可将手指放在自己喉头上，以正常音量说一两句话，要完全没有颤动感，没有嗡嗡声，就是在用低语说话。无人时的自言自语，佛前祈祷都是低语的。但用低语说话，常会将语句中整个音节省略，使人听起来昏昏欲睡。

沙哑

如果不是因为感冒、抽烟或其他疾病，声音沙哑是不适当的呼吸造成的。说话时气流作用于声带强度过大，使声带很疲劳，声音就会沙哑。沙哑的声音有的因特殊也会产生好听的效果，但终非长久之计，须想办法调整。

含糊不清

有的人说话时嘴里像含了一个什么东西一样含混不清，说出来的话就像黏在一块，有时整个字词都省掉了，这种人说话时嘴唇好像不大动。我们常常把这种咬字不清、发音低浊、语言含糊的说话者称为啜嘴者。

单调

说话声音单调乏味，说起来像个节拍器“嗒、嗒、嗒”或漏水的水龙头“滴、滴、滴”，像机器人说话没有音调的变化，没有色彩。正常的声音包括 12 ~ 20 个音符的音阶，说话单调的音符大概不超过 5 个。

语速

说话太快或太慢，都会让人听起来不舒服。前者让人觉得太紧张，喘不过气来，后者让人昏昏欲睡。正常的语速在不同的情况下有不同的标准。中央人民广播电台新闻联播播音员的速度为每分钟 350 字左右；教师课堂讲课以每分钟 200 ~ 250 字为宜；平时说话的速度不宜固定，如果不包括增加效果的停顿和情绪变化的影响，一般比朗读慢一些，每分钟 160 字左右。

第 18 章

形体姿态：演好才能讲好

形体语和口头语的关系

形体语言是演讲者的重要表现手段。正确地使用形体语言对演讲者表达自己的意思有非常重要的作用。它和口语一样，都是演讲者向外界表达自己意见和看法的工具。为了更好地使用形体语言，我们首先要了解形体语言的基本知识。

什么是形体语言

人类生来就富有动作性。当人采取行为的时候，伴随而来的就是动作与表情。从某种意义上说，动作与表情是行为的一种表达方式，它们以独特的信息形式直接显示着行为的意义。人们将这些能在一定程度上显示行为的意义，即能够表达人的思想感情的人体动作，如仪表、风度、手势、动作、眼神、表情、姿态、服饰等等，叫做形体语言，也叫无声语言、体态语言或态势语言。

形体语言直接诉诸人们的视觉器官，在人际交往过程中具有相当重要的意义。据心理学家研究，人与人之间面对面的交流，只有 7 % 的交流效果是通过我们使用词语取得的。使用这些词语的口吻占了交流效果的 3 8 %，而形体语言则占了交流效果的 5 5 %。心理学与生理学的另一项研究表明，人从视觉渠道获得的外部信息，约占所获得的全部外部信息的 8 0 %。正如美国心理学家艾德华·霍尔所说：“无声语言所显示的意义要比有声语言多得多。”

形体语言虽然无声，但却具有不可忽视的作用，是对演讲中有声语言的必要补充和烘托。形体语言因其独特的有形性、可视性和直接性，成为演讲的有机组成部分。对于演讲口才家来说，形体语言具有不可低估的特殊价值。

形体语言是口语的有力补充

演讲是“演”和“讲”的艺术。演讲中的“演”是在“讲”的艺术基础上起作用的，是受“讲”制约的，同时又与“讲”珠联璧合，形成完美的演讲语言艺术。形体语言对口语的辅助作用大多表现在下面几点。

1. 形体语言能对口语加以补充

电影中常有这样的镜头：上级领导代表组织把一项重要任务交给下级，在慎重、严肃的谈话之后，领导同志会有力地、久久地握着下级的手。“握手”这一形体语言延伸了口语的语意，并使之更丰富、更完整，传递出了信任、鼓励、期待的信息，达到了“无声胜有声”的效果。

在口语还没有把意思表达得很清楚、很完整的情况下，形体语言的运用，可以起到限定或延伸口语的作用。

2. 形体语言强化口语表达效果

列宁在演讲时，两眼凝望听众，精神饱满，习惯用右手下劈来加强语气，或者把手臂有力地伸向前方，表现出自信和坚毅。列宁的演讲之所以能使听众达到痴迷的程度，除了他的口语极富鼓动性和感染力之外，还得益于他独具个性的形体语言的运用。

哭泣、鄙视、瞪眼、挥动拳头等形体语言都能起到强化口语表达效果的作用。在口语已经把意思表达清楚的情况下，运用形体语言能起到印证和强化口语的作用。

由于复杂的社会环境及听众的复杂心理，有时候演讲者即使最大限度地调动了口语的表达技巧，仍达不到理想的效果，于是就有意识地借用形体语言来感化或震慑听众，以达到预定的目的。

3. 能加强口语信息的可信度

身姿、手势、表情的自然流露，具有更多的真实性。听众可以从演讲者的形体语言中印证口语信息的真实性，因而形体语言可以增强了口语信息的可信度。有些演讲者由于心情紧张，致使语音走调，内容遗忘，从而削弱了演讲的说服力和可信度。如果演讲者表情轻松、神态自然，那就可以稳定听众情绪，增加口语信息的可信度。因为听众不只是在“察言”，也在“观色”。

4. 特定条件下形体语言可取代口语

当讲到激情奔放的内容时，演讲者张开双臂，手势上扬，目光炯炯，停顿片刻，就会给听众以强烈的感染。当讲到悲哀的内容时，演讲者双眉低垂，面露戚容，静默不语，听众也会怦然心动，跟着悲伤起来。在演讲中，有时为了表达某种感情或表达一个不便明言的事实，不说一句话，全以形体语言取代，往往会产生良好的效果。

演讲中眼神的运用

眼神与语言之间有一种同步效应。人们的思想感情常常通过眼神自然流露出来。眼神配合口语，能表达出丰富多彩的思想感情。这是因为人的眼睛有上百条神经连结大脑，它们是大脑获得信息的重要渠道，同时又受到大脑中枢神经的控制。所以，眼睛能自如地传递心灵的信息，反映人的喜怒哀乐之情。演讲者在运用口语传递信息的同时，也自然要通过自己的眼神，把内心的激情、学识、品德、情操、审美情趣等等传递给听众。

不同的眼神，给人以不同的印象。眼神坚定明澈，使人感到坦荡、善良、天真；眼神阴暗狡黠，给人以虚伪、狭隘、刁奸之感；左顾右盼，显得心慌意乱；翘首仰视，露出凝思高傲；低头俯视，露出胆怯、害羞。眼神会透露人的内心真意和隐秘。演讲者的眼神变化要与演讲内容的发展和自己情绪的变化相协调，要注意眼神运用的多样性，准确地表情达意，给人以胸怀坦荡的感觉。

眼神不仅可辅助口头语言表达思想感情，而且有时还能直接代替语言。例如，在演讲过程中，现场出现局部骚乱等情况，演讲者可以不开口，而采取盯视法，投出一道目光，使听众领会其意，注意听讲。这样，眼神便代替了语言呼唤，起到了控场作用。眼睛在演讲过程中，既能输出信息，又能接受信息。演讲者在运用目光传递信息的同时，也通过目光察言观色，接受听众的信息反馈，使眼睛发挥组织演讲和收集演讲效果的作用。正因为如此，演讲者既要保持视线的目标在正前方，炯炯有神地面对听众，又要不断地兼顾全场，了解听众的反应。也就是要把目光注视前方与多方位观察巧妙地结合起来，全方位地观察听众。

要做到全方位地观察听众，演讲者要自如地学会运用眼神的三种技法。

虚视法

虚视法，即目光似盯未盯地望着观众。运用这种方法可显示出演讲者端庄大方的神态，可引导听众进入描述的意境之中，还可烘托气氛。但应注意使用不可频繁，以免给人以傲慢的感觉。

点视法

点视法，即有目的、有针对性地重点注视某一局部听众。运用这种方法可对专心致志的热心听众表示赞许和感谢；对有疑问和感到困惑的听众进行引导和启发；对想询问的听众给予支持和鼓励；对影响现场秩序的听众进行制止，使其收敛，达到控场的目的。运用这种方法针对性较强，目光含义要明确，同时要适可而止，避免与听众目光长时间直接接触，以免被注视的听众局促不安和其他听众受冷落。

环视法

环视法，即目光有节奏或周期性地环视全场。其目的主要在于掌握整个演讲现场动态，照顾全场，统帅全局。运用这种方法，可使全场听众产生亲近感。但必须注意，一定要照顾全局，不可忽视任何角落的听众；同时，头部摆动幅度不宜过大，眼珠不可肆意乱转。

总之，无论使用哪种眼神，都是为了表达一定的思想内容和感情，绝不可漫无目的地故弄玄虚。眼神的运用要和有声语言及其他体态动作密切结合，协调一致。同时，在运用眼神时，应当表现出信心和活力，显出风度。

保持和听众的视线接触

在对你的演讲材料足够熟悉的基础上，你可以尽可能频繁地与听众进行视线接触。直视他人的脸意味着坦率和兴趣，而目光游移或者躲躲闪闪则被解释为心怀鬼胎或狡猾诡诈。人们更愿意看着你的脸而不是你的头顶。并且，如果你的眼光一成不变地盯着窗外或看着天花板，听众的注意力就会被你从演讲内容上引开。过了一段时间，听众关注的焦点开始转移到那些方向，他们暗自揣测着你的提示卡是否粘在了大梁上，或者窗外是否正发生重大的犯罪事件。

但更基本的还是，和听众保持视线接触可以使得你察言观色并获得你所需的信息反馈。通过将你的视线停留在人们的脑袋之间，或者是将视线投射在后排听众的头顶上方来伪装虚假的视线接触，这种做法只会让你得不偿失。

当演讲刚刚开始，你还没有步入正轨时，找到一些用点头示意和积极的面部表情对你做出支持性回应的听众。看着他们并利用他们的支持来帮助你度过这段令你感觉不舒服的时间。但一旦你开始正常发挥，应扩大你的视线接触的范围，使之包括所有的听众。

事实上，你需要做的是直视单个听众的眼睛，并保持这种视线接触至少 3 秒钟以上。不要迅速地从一排排脸上扫视而过。在整个房间内随意地移动你的视线，不要掉入一种单调刻板的模式：左，中，右，中，左 找一个朋友或同事进行观察，看看你的目光是否机械呆滞或者你是否老是忽略某部分听众。

在任何演讲甚至是手拿演讲稿的演讲中，你应当将 85 % 的时间用于进行视线接触，只有在朗读技术性资料或简单地参考一下你的笔记时，你的视线才不在听众席上。最重要的是，在你的开场白和总结陈述以及列举最为雄辩有力的观点和最为关键的论据时，要确保和听众保持视线接触。

演讲时得体的微笑

微笑是一种良性的脸部表情，反映出一个人的内心世界，是自信的标志、礼貌的象征、涵养的外化、情感的体现。在演讲中可以象征性格开朗与温和，可以建立融洽气氛，消除听众抵触情绪，可激发感情，缓解矛盾。曾在世界上规模最大的美国哈佛大学担任校长三十年之久的叶洛特博士说：“微笑是人际交往成功的催化剂。”

下列场合可运用微笑技法。

1. 表达赞美、歌颂等感情色彩时应微笑。此时要博得别人笑，自己首先要笑。
2. 上台与下台时应微笑。这样可拉近与听众的距离，把良好的形象留在听众心中。
3. 面对听众提问时送上一缕微笑是无声的赞美与鼓励。
4. 肯定或否定听众的一些言行时，可以配合着点头或摇头，面带微笑。
5. 面对喧闹的听众，演讲者可略停顿，同时面带微笑是一种含蓄的批评与指责。
6. 表达一些与微笑不相悖的情感时可微笑。法国作家阿诺·葛拉索说：“笑是没有副作用的镇定剂！”

当然，演讲中不能从头到尾一味微笑，否则会让人觉得你带了一个假面具上台演讲，没有感情。尤其是不该笑的感情表达时更不能笑。例如下段演讲：

“不是有人在坐车不畅时埋怨他们 乱哄哄，路不通，车不动 吗？不是有些漂亮的姑娘品评他们是 多一个脑袋的电线杆 吗？不是有人谩骂他们秉公处罚是自己给自己发奖金吗？更不是有人丧尽天良将车轮辗向我们这些可敬可爱的马路卫士吗？”

下列情况需注意。

表达悲痛、思考、痛苦、愤怒、失望、讨厌、懊悔、批评、争论等负面情绪时不能微笑。

你已完全放开，不觉紧张，没有必要运用微笑来控制情绪、松弛神经时可不要微笑。

另外，演讲中的笑要随内容感情变化而变化：有兴奋喜悦的笑，有冷嘲热讽的笑。演讲中既要注意用自己的“笑容”去表达内容，感染听众，也要保证笑的价值，该笑则笑，不该笑则止。

演讲手势的重要作用

语言学家们认为，手势是人类进化历程中最早使用的交际工具，是先于有声语言的。手势语在当时的交际中，使用频率之高，范围之广，非今日可比。

早在两千年前就有一位古罗马的政治家、雄辩家说过：“一切心理活动都伴随着指手画脚等动作。双目传神的面部表情尤其丰富，手势恰如人体的一种语言，这种语言甚至连最野蛮的人都能理解。”一位在华讲学的心理学教授与一群聋哑儿童不期而遇，居然能用欧美流行的手势语言同他们顺利交流。事后，这位教授风趣地说：“用手势语交流比不懂英文的人用手势比划更方便、更省事。”

手是人体敏锐的表情器官之一。手势是体态语言的主要形式，使用频率最高。由于双手活动幅度较大，活动最方便、最灵巧，形态变化也最多，因而，表现力、吸引力和感染力也最强，最能表达出丰富多彩的

思想感情。寓意深刻、优美得体的手势动作，能产生极大的魅力，激发听众的热情，加深听众对演讲内容的理解，使演讲获得成功。

从手势活动的区域来看，大体有三种情况：一种在胸部以上，常常用以表达激昂慷慨、积极向上的内容和感情；另一种在胸腹之间，常用以表示一般性叙事说理和较平静的情绪；还有一种在腹部以下，常用以表示否定、鄙视、憎恨等内容和情感。

根据手的不同形状和活动部位，手势动作可分为手指动作、手掌动作和握拳动作。这些手势语言具有多种复杂的含义，应该细心辨识和掌握。例如，常用拇指和小指，分别表示赞扬与鄙夷；单手手掌向前推出，显出信心和力量；双手由分而合表示亲密、团结、联合；握拳显示情感异常激烈；等等。总之，手势的部位、幅度、方向、急缓、形状、角度等不同，所表达的思想含义和感情色彩就有很大差别。演讲者不可拘泥于某种固定的模式，而要根据演讲内容的不同需要，灵活运用不同的手势。

从手势表达的思想内容来看，手势动作可分为情意手势、指示手势、象形手势与象征手势。

情意手势用以表达感情，使抽象的感情具体化、形象化，使听众易于领悟演讲者的思想情感，如挥拳表义愤，推掌表拒绝等。

指示手势用以指明演讲中涉及的人或事物及其所在位置，从而增强真实感和亲切感。指示有实指、虚指之分。实指涉及的对象是在场听众视线所能达到的；虚指涉及的对象远离会场，是听众无法看到的。

象形手势用以模拟人或物的形状、体积、高度等，给听众以具体、明确的印象。这种手势常略带夸张，只求神似，不可过分机械模仿。

象征手势用以表现某些抽象概念，以生动具体的手势和有声语言构成一种易于理解的意境。例如，讲“一颗红心献人民”时，双手做捧物上举的姿势，自然构成一种虔诚奉献的意境，给听众留下鲜明具体的印象。

手势动作只有在与口语表达密切配合时，其含义才最为生动具体。演讲者的手势必须随演讲的内容、自己的情感和现场气氛自然地表现出来。手势的部位、幅度、方向、力度都应随演讲的有声语言、面部表情、身体姿态密切配合，协调一致，切不可生搬硬套勉强去凑手势。如果手势泛滥，着意表演，会使人感到眼花缭乱，显得轻佻作态，哗众取宠。当然，也不可完全不用手势，那样会显得局促不安，失去活力。

美国一位心理学家在环球旅行时进行过一次有趣的调查。在一小时的谈判中，芬兰人做手势1次，意大利人80次，法国人120次，墨西哥人180次。俄罗斯人在表露自己的感情时较为矜持，如果说话时指手画脚，会被看做缺乏教养，然而在西班牙和拉美一些国家人们在说话时特别喜欢用手指点自己身体的某个部位。

生活中人们常常用手势来增强口语的感情色彩。如人在高兴时常常会拍桌子、捶腿、摸胡子、揉眼睛，悲痛时捶胸脯，为难时会搓手，悔恨时自拍脑门，紧张时摸头发，称赞时竖起大拇指，蔑视、小看人时伸出小拇指。第二次世界大战期间，英国首相丘吉尔在结束电视演讲时，举起右手握拳，伸出食指和中指构成“V”字形，以象征英文“胜利”一词的开头字母，结果引起了全场欢呼。至今人们还常用它来表示祝愿和信心。

在人们日常交谈中，说话者手掌伸开手心朝上，表示他诚实、直率；如果他一边说，一边用手指指，那么他可能相当自负；如果他一边说话，一边摆弄手指，或用手指弹桌子，表明他内心紧张；如果在谈话中他用单手握拳，拳臂向上，好像在宣誓的样子，这时你可得小心点，他虽然表面上装得老实，而内心却可能打着什么主意。

演讲时手势运用原则

我们首先看看列宁的演讲：左手大拇指习惯插在背心肩口，较多地用右手做动作。不过初讲时他的动作也极少，讲到后来时，就越来越多地用两只手做动作。尤其在讲到激情、鼓舞等重要关口，还喜欢把身体迅速前倾，用力地向前一挥，用这一特有的典型手势来加强演讲的色彩和力量。

演讲中，自然而安稳的手势，可以帮助演讲者平静地说明问题；急剧而有力的手势，可以帮助演讲者升华感情；稳妥而含蓄的手势，可以帮助演讲者表明心迹。下面看看演讲的手势分类。

习惯手势

任何一位演讲者，都有一些只有他自己才有而别人没有的习惯性手势，手势的含义不明确、不固定，随着演讲内容的不同而体现不同的含义。列宁演讲喜欢挥动右手用力一斩。孙中山先生演讲时常常拄着手杖，形成了他演讲的独特形象。

演讲手势贵在自然，切忌做作；贵在协调，切忌脱节；贵在精简，切忌泛滥；贵在变化，切忌死板；贵在通盘考虑，切忌前紧后松或前松后紧。

指示手势

指示手势是用来指示具体真实形象的，分为实指和虚指两大类。实指是演讲者的手势确指，它所指的人或事或方向均是在场的人视线所及的。比如“我”、“你”、“我们”、“你们”、“咱们”、“上面”、“地下”、“这些”、“这一个”等。其中，以“我”为中心的动作居多。虚指是指演讲者和听众不能看到的。比如，讲到“很久很久以前”、“在那遥远的地方”常用虚指可伴有“他的”、“那时”、“后面”等词出现。指示手势比较明了，不带感情色彩，比较容易做。

抒情手势

林肯在的老朋友赫恩登说，林肯对听众恳切地演讲时，那瘦长的右手指自然地充满着动人的力量，一切思想情绪完全贯注在那里。为了表现欢乐的情绪，他把两手臂举成五十度的角，手掌向上，好像已抓住了他渴望的喜悦。在讲到痛心处，如痛斥奴隶制时，他便紧握双拳，在空中用力挥动。

那种抽象感情很强的手势，在演讲中运用频率最高。比如，兴奋时拍手称快，恼怒时挥舞拳头，急躁时双手相搓，果断时猛力砍下。

模拟手势

模拟手势的特点是“求神似，不求形似”，因此有一定的夸张色彩。在一次演讲比赛中，一个演讲者讲到自己由于身患重病没钱医治，一个个素不相识的朋友给他寄来汇单、物品，在讲到一个年仅五岁的小女孩那天到医院给他送来一个大梨子时，他热泪盈眶，双手合抱，虚拟出一个大球形，好像这梨子就代表了人们的真情实意。这手势信息含量很大，升华了感情。

演讲中常用的手势

演讲中的手势千变万化，没有一个固定的模式。作为一个出色的演讲者，平时要认真观察生活，刻苦训练，积极付诸实践。下面介绍演讲中常用的手势三十式。

拇指式：竖起大拇指，其余四指自然弯曲，表示强大、肯定、赞美、第一等意。

小指式：竖起小指，其余四指弯曲合拢，表示精细、微不足道或蔑视对方。这一手势演讲中用得不多。

食指式：食指伸出，其余四指弯曲并拢：这一手势在演讲中被大量采用，用来指称人物、事物、方向，或者表示观点甚至表示肯定。胳膊向上伸直，食指向空中则表示强调，也可以表示数字“一”、“十”、“百”、“千”、“万” 演讲中右手比左手使用频率大。手指不要太直，因为面对听众手指太直，针对性太强。

食指弯曲或钩形：表示九、九十、九百 齐肩画线表示直线，在空中画弧线表示弧形。

食指、中指并用式：食指、中指伸直分开，其余三指弯曲，这一手势在一些欧美国家与非洲国家表示胜利的含义，由英国前首相丘吉尔在演讲中使用而大为推广。我们在演讲中运用时一般表示二、二十、二百

中指、无名指、小指三指并用式：表示三、三十、三百

食指、中指、无名指、小指四指并用式：表示四、四十、四百

五指并用式：如果是五指并伸且分开，表示五、五十、五百 如果指尖向上并拢，掌心向外推出，表示“向前”、“希望”等含义，显示出坚定与力量，又叫手推式。

拇指、小指并用式：拇指与小指同时伸出，其余三指并拢弯曲，表示六、六十、六百

拇指、食指并用式：拇指、食指分开伸出，其余三指弯曲表示八、八十、八百 如果并拢表示肯定、赞赏之意；如果二者弯曲靠拢但未接触，则表示“微小”、“精细”之意。

拇指、食指、中指并用式：三指相捏向前表示“这”、“这些”，用力一点表示强调，也表示数字七、七十、七百

O型手式：又叫圆形手势，曾风行欧美，表示“好”、“行”的意思，也表示“零”。

仰手式：掌心向上，拇指自然张开，其余弯曲，这一手势包容量很大。区域不同其意义有别：手部抬高表示“赞美”、“欢欣”、“希望”之意；平放是“乞求”、“请施舍”之意；手部放低表示“无可奈何”、“很坦诚”之意。

俯手式：掌心向下，其余状态同仰手式。这是审慎的提醒手势，演讲者有必要抑制听众的情绪，进而达到控场的目的，同时表示反对、否定之意；有时表示安慰、许可之意；有时又用以指示方向。

手啄式：五指并拢呈簸箕形，指尖向前。这种手势表示“提醒注意”之意，有很强的针对性、指向性，并带有一定的挑衅性。

手包式：五指相夹相触，指尖向上，就像一个收紧了开口的钱包，用于强调主题和重点，也表示探讨之意。

手剪式：五指并拢，手掌挺直，掌心向下，左右两手同时运用，随着有声语言左右分开，表示强烈拒绝。

手切式：手剪式的一种变式。五指并拢，手掌挺直，像一把斧子用力劈下，表示果断、坚决、排除之意。

手抓式：五指稍弯、分开，开口向上。这种手势主要用来吸引听众，控制大厅气氛。

手压式：手臂自然伸直，掌心向下，手掌一下一下向下压去。当听众情绪激动时，可用这种手势平息。

抚身式：五指自然并拢，抚摸自己身体的某一部分。这种手势往往成为一些演讲者的习惯手势放在胸前。双手抚胸表示深思、谦逊、反躬自问，以手抚头表示懊恼、回忆等。

挥手式：手举过头挥动，表示兴奋、致意；双手同时挥动表示热情致意。

掌分式：双手自然撑掌，用力分开。掌心向上表示“开展”、“行动起来”等意；掌心向下表示“排除”、“取缔”等意；平行伸开还表示“面积”、“平面”之意。

拳举式：单手或双手握拳，平举胸前，表示示威、报复；高举过肩或挥动或直锤或斜击，表示愤怒、呐喊等。这种手势有较强的排他性，演讲中不宜过多使用。

拍肩式：用手拍肩击膀，表示担负工作、责任和使命的意思。

拳击式：双手握拳在胸前做撞击动作，表示事物间的矛盾冲突。

拍头式：用手掌拍头，表示猛醒、省悟、恍然大悟等。

捶胸式：用拳捶胸，辅之以跺脚、顿足，表示愤恨、哀戚、伤悲。演讲中不多用。

搓手式：双手摩擦，意味做好准备，期待取胜；如果速度慢表示怀疑；在冬天则表示取暖；拇指与食指或其他指尖摩擦，通常暗示对金钱的希望。

颤手式：单手或双手颤动，必须与其他手势配合才能表示一个明确的含义。

面部表情的运用

面部表情与眼神是密切相关的。其实，眼睛的传神常常是与面部其他部分的活动相配合进行的。眼神离开了面部其他部分的活动，其表情达意作用就必然受到影响。面部表情非常丰富，许多细微复杂的情感，都能通过面部种种表情来表达，并且能对口语表达起解释和强化作用。演讲者要善于观察面部表情的各种细微差别，并且要善于灵活地驾驭自己的面部表情，使面部表情能更好地辅助和强化口语表达。

运用面部表情，要求自然真实，喜怒哀乐都要随着演讲内容和思想感情的发展需要而自然流露，切不可“逢场作戏”，过分夸张，矫揉造作，那样会令人感到虚伪滑稽。也不可毫无表情，冷若冰霜，使人感到枯燥压抑。演讲者的面部表情与口语表达要协调一致，要能准确鲜明地反映自己内在的思想感情。面部表

情和有声语言的表情达意应同步进行。为了有效传递信息，交流感情，要尽量避免傲慢的表情、讥讽的表情、油滑的表情和沮丧的表情。这些表情都会在听众中产生不良影响，形成离心效应。

常见的脸部表情

美国著名教育家卡耐基在说到罗斯福演讲时，说他全身好像一架表现感情的机器，他满脸都是动人的感情，这样使他的演讲更有力、更勇敢、更活跃。当代著名演讲家、演讲理论家邵守义演讲时脸部表情丰富多彩，表现着复杂的思想情韵。

在演讲中微笑与平和是脸部表情的核心。

脸部表情运用时要适时、适事、适情、适度，切忌呆滞麻木、情不由衷、晦涩不明与矫揉造作。

运用面部表情调节气氛

不要让演讲带来的紧张压力把你的脸变成一张面无表情的扑克脸。你自然的面部表情可以为有效沟通提供又一种渠道。通常来说，面部表情的变化先于和预报了气氛或心情的转换。相较于那句已经被用滥的老生常谈的“但更为严重的是”，用一副忧心忡忡的皱眉蹙额的表情取代原本欢欣愉快的面容是一种更为高明的过渡。

你不需要事先对着镜子练习鬼脸、微笑和怪相 你所需要做的只是在正常表情的基础上略作夸张而已。近距离接触中能发生作用的微妙脸部变化，后排听众是察觉不到的。

微笑在所有文化中都有着同样的含义。绝大多数公众演讲者没有充分利用或用错了这一强大的工具。那种龇牙咧嘴笑得下巴发痛的傻笑跟面无表情的扑克脸一样恶劣。在悲伤或严肃的场合露出微笑是不适宜的。不过，提醒你自己，在任何可以加强你的说服力时都要真诚地微笑。它是建立和谐亲善关系、展示你的良好意愿以及使得你和你的听众轻松自在的最容易的方式之一。

站姿是最佳姿势

赛事演讲由于受到评分标准的约束，要把有声语言与非有声语言全面展示出来。因此演讲者一般是站着进行的，且演讲者身前身后没有任何依靠性物体。人们对此似乎无可非议。可一些非赛事演讲，如政治演讲、学术演讲、法律演讲、集会演讲、广播电视演讲则往往采用坐式进行。有些演讲者一杯茶、一支烟、嘻嘻哈哈、腾云驾雾、胡扯乱搅。人们对此似乎习以为常了。

外国领导的演讲以站着的为多，无论是年轻气盛的奥巴马，还是温文尔雅的布朗。再看看联合国秘书长的发言，奥运会主席的致辞，外交部长的陈述等都是采取站姿。

站着演讲有很多好处。

1. 朝气蓬勃，精神焕发，表现出对演讲的极大热情，对听众的高度负责，会得到听众的喜爱。
2. 可以保证共鸣腔的畅通，有利于发声。再者，有利于动作姿态的表达，服饰打扮的展现。
3. 可以迫使演讲精短些，因为时间太长了，站着会不舒服。

演讲时一般采用站姿。高尔基在赞扬列宁的演讲时说：“他的演讲和谐、完整、明快、强劲，他站在讲台上的整个形象 简直就是一件古典艺术品，什么都有，然而没有丝毫多余，没有任何装饰。”

演讲家的经验告诉我们：演讲最好采取站式。演讲者站姿规范如下：

挺胸，收腹，精神饱满，气下沉。

两肩放松，重心主要支撑于脚掌脚弓上。

脊椎、后背挺直，胸略向前上方挺起。

腿应绷直，稳定重心位置。

演讲站姿有以下几种。

自然式

两脚自然分开，平行相距与肩同宽，约 20 厘米为宜。

前进式

前进式是演讲者用得最多、使用最灵活的一种站姿。右脚在前，左脚在后，前脚脚尖指向正前方或稍向外侧斜，两脚延长线的夹角在 45° 左右，脚跟距离在 15 厘米左右。

这种姿势重心没有固定，可以随着上身前倾与后移的变化而分别定在前脚跟与后脚上，不会因时间长身体无变化而不美观。另外，前进式能使手势动作灵活多变。由于上身可前可后，可左可右，还可转动，这样能保证手做出不同的姿势，表达出不同的感情。

稍息式

一脚自然站立，另一只脚向前迈出半步，两脚跟相距 12 厘米左右，两脚之间形成 75° 夹角。运用这种姿势，形象比较单一，重心总是落在后脚上，一般适应长时间站着演讲中的短期更换姿势，使身体在短时间里松弛，得到休息。这种姿势一般不长时间单独使用，因为它给人一种不严肃之感。

一些篇幅较长的政治演讲、学术演讲、法庭演讲、辩论演讲等也可采用坐式。运用坐式要文雅、大方，落座时要轻盈、和缓，切忌急急忙忙，人未站稳就重重地将屁股落在椅子上。落座后要保持上身正直、头平稳，力戒歪斜肩膀、半躺半坐或两手交叉在胸前等不良姿势，两腿要微曲并拢，两脚并起或稍前后分开。不要跷二郎腿，勾着脚。

成功演讲 100 招

（1）演讲稿要一改再改，一删再删，一读再读。

- (2) 注意自己的演讲形象，仪表仪容要与演讲的主题相适应。
- (3) 综合多种相同论点来立论，立论要大小适当，清晰明晰。
- (4) 务必给听众一个难忘的演讲形象，起码让其听讲前与听讲后的感觉有所不同。
- (5) 如果可能的话，尽量让听众参与演讲，增加和丰富演讲内容。
- (6) 预先观察演讲场地，熟悉环境设施，多做心里预演。
- (7) 安排演讲的时间，过长不益，过短不利。
- (8) 切记：一小时演讲，十小时准备，做好充分的心理准备。
- (9) 要熟悉演讲程序，清楚议程安排。
- (1 0) 演讲前要进行充足的休息，保持精神饱满。
- (1 1) 注意观察听众反应，把握演讲中的细节。
- (1 2) 要学会触景生题，随机应变。
- (1 3) 要检查演说场地的一切细微之处，即使是看似微不足道的地方。
- (1 4) 确定演讲的最佳位置。
- (1 5) 预先计划好如何退场。
- (1 6) 事先了解如何操作扩音设备。
- (1 7) 务必将演说的主要概念阐述清楚。
- (1 8) 必要的时候，要确定照明开关的位置，以便必要时调暗灯光，使用视觉辅助。
- (1 9) 要围绕三四个要点构思演说。
- (2 0) 可来几段相关的趣闻逸事以保持听众的兴趣。
- (2 1) 研究信息时勿忘自己的主要目的。
- (2 2) 演讲中每一个要点都要用一句话总结概括。
- (2 3) 必要的时候可以制造悬念或埋下伏笔。
- (2 4) 运用好势态语。
- (2 5) 未能立即获得某一信息尚尤可，而不识好的信息源则实可悲。
- (2 6) 要决定演说中有多少要点。

- (2 7) 演说务必结束于一个强劲有力、积极向上的要点上。
- (2 8) 构思演说时要清楚界定一个要点的结束和下一个要点的开始。
- (2 9) 千万不能将演说构思得太繁杂，以免令人费解。
- (3 0) 要记住写讲稿不同于听人念讲稿。
- (3 1) 找出表达同一意思的不同方式，选用最自然的一种。
- (3 2) 对讲稿引用的东西要严格挑选。
- (3 3) 可以用卡通画使严肃话题轻松。
- (3 4) 讲稿每张纸仅打或写一面，并用大号字体。
- (3 5) 首次要听众看视听辅助时应停顿。
- (3 6) 在坚挺纸张或索引卡上记提要。
- (3 7) 每次排练时都用选定演说时用的视听辅助。
- (3 8) 时刻提醒自己：是与听众交流，而不是对他们讲话。
- (3 9) 保持平静的心态。
- (4 0) 不要过频繁地变换语调，这样听起来很假。
- (4 1) 掌控好演讲的语速，快慢有度，轻重有法。
- (4 2) 演说时非用不可的视听信息应该一式两份。
- (4 3) 必要的时候要进行排练：忘记某点在讲稿上的位置而又能设法找到。
- (4 4) 练习用正常语调、最大音量清楚地讲出来，但不是喊。
- (4 5) 要变换演说节奏并判定哪种节奏最有效。
- (4 6) 要知道听众是你的朋友，他们都想从你这儿学到一些东西，或获得一些启迪。
- (4 7) 如果你举止自然，听众就会对你热情。
- (4 8) 要像看待一小伙听众一样看待大量听众。
- (4 9) 可以照镜子研究自己，看看自己应该给听众一个什么样的演讲印象。
- (5 0) 不能穿戴任何分散听众注意力的东西。
- (5 1) 演说时手不能插在口袋里。

- (5 2) 头发千万不能垂到脸上。
- (5 3) 要学会放松脸部肌肉并微笑。
- (5 4) 演说时应穿舒适的鞋子。
- (5 5) 身体语言必须反映说话内容，不要无故做无意义的动作。
- (5 6) 临演讲前可以含粒薄荷味或蜂蜜味的糖，以此缓解生理可能出现的紧张。
- (5 7) 紧张时加大呼吸深度，也可两脚抓地。
- (5 8) 演讲前尽可能罗列出令你对演说紧张的因素。
- (5 9) 自我伸展并想象你比实际高。
- (6 0) 试以端坐不动的姿势放松 1 0 分钟。
- (6 1) 练习变换若干句子的语调。
- (6 2) 要仅在笑得自然的时候微笑。勉强的笑总显得虚假造作，令人不信。
- (6 3) 演说前夜睡个好觉，以使自己精神饱满。
- (6 4) 每次演说前都要例行这种临场仪式。
- (6 5) 要让听众知道你很了解他们的感情。
- (6 6) 可利用某些紧张能量活跃演说。
- (6 7) 深呼吸，放松，微笑，然后慢慢地开始演说。
- (6 8) 讲稿每次不能多看，要集中注意于演说流利。
- (6 9) 每当讲到要点时都要短暂停顿。
- (7 0) 不要怕用大手势和长停顿。
- (7 1) 注意脚拍地的声音，这是一种强烈的不耐烦表示。
- (7 2) 总结与问答之间要有休息以此缓解紧张气氛。
- (7 3) 关键数词要重复，如“1 5 个星期”。
- (7 4) 讲段大家喜欢的、不离题的趣闻逸事可缓解紧张。
- (7 5) 不要让视觉辅助显示过久，这样会分散听众注意力。
- (7 6) 不要草草收场，好似要匆匆离开一样。

- (7 7) 每次演说都要以一个精彩有力的总结收场。
- (7 8) 可想象自己在做一流演说。
- (7 9) 要不失时机地与听众中某人进行目光接触。
- (8 0) 要尽可能多地听先讲的人演说。
- (8 1) 总结时要用同声共韵制造感染力。
- (8 2) 可于常规间歇中提问以使听众发言。
- (8 3) 相信自己，全神贯注，不要被听众可能出现的某些无理举动分神。
- (8 4) 如果你正坐着演说，台下出现意外情况，干扰了你的讲话，此时应该起立以维护自己的权威。
- (8 5) 应当避免过长时间的目光接触，那样可能激怒人。
- (8 6) 要用知识赢得听众。
- (8 7) 对羞怯或紧张的提问人要鼓励道：“提得好！”
- (8 8) 将怀有敌意的提问转给提问人自己或听众回答。
- (8 9) 要说真话，因为听众会很快识别出虚假，从而有损于你的威信。
- (9 0) 可与某位你觉得易接近的人进行最初的目光接触。
- (9 1) 要小心避免以听众的恩人自居。
- (9 2) 对确信会提的问题要预先准备一两个较长的回答。
- (9 3) 请记住敌意针对的是你的观点而不是你个人，所以即使这种情况出现，也不要心情暴躁。
- (9 4) 可找你的朋友对练即席问答。
- (9 5) 如果你讲的是事实，就应当摆出证据说服人。
- (9 6) 无论听众提问的语气或目的如何，你都要保持冷静。
- (9 7) 要尽量发现一些你与听众的共同点。
- (9 8) 要向全体听众，而不是仅向提问人回答。
- (9 9) 要既处之悠然又保持警惕，这样你便会得意于你的演说。
- (1 0 0) 记住激情和幽默是演讲的两大法宝。