

若干种演讲技巧与表达方式 经典的精彩案例与实战演练
跟着演讲大师提高演讲魅力 展现完美口才的技巧与修炼

心理学 与 演讲力表达力

魏冰冰（知名心理作家）◎著 京师心智（专业心理教育机构）◎组编

助你成为魅力演讲达人



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



心理学^与 演讲力表达力

魏冰冰（知名心理作家）◎著

京师心智（专业心理教育机构）◎组编



中国法制出版社

CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



图书在版编目 (CIP) 数据

心理学与演讲力表达力/魏冰冰著.

—北京: 中国法制出版社, 2016. 1

(心理学世界)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 7015 - 5

I. ①心… II. ①魏… III. ①心理学 - 通俗读物

②演讲 - 语言艺术 - 通俗读物 IV. ①B84 - 49②H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 273736 号

策划编辑: 刘峰 (52jm.cn@163.com)

责任编辑: 王天颖 (tianying1029@126.com)

封面设计: 杨泽江

心理学与演讲力表达力

XINLIXUE YU YANJIANGLI BIAODALI

作者/魏冰冰

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710 毫米×1000 毫米 16

印张/13.5 字数/228 千

版次/2016 年 1 月第 1 版

2016 年 1 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 7015 - 5

定价: 29.80 元

北京西单横二条 2 号

值班电话: 010 - 66026508

邮政编码 100031

传真: 010 - 66031119

网址: <http://www.zgfs.com>

编辑部电话: 010 - 66034985

市场营销部电话: 010 - 66033393

邮购部电话: 010 - 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构和心理自助类图书开发机构。京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

关联企业京师博仁，是一家集研究、开发、生产、销售、售后服务、培训、专家支持于一体的专业的心理学应用服务机构。

顾问委员会

孙啸海	朱桂梅	李红军	兰祁蓉	李井杰
朱玲	段然琪	师晨晖	赵金辉	王亚雄
谢欣原	孔马兰	鲁俊	周家全	崔潇
刘璐薇	杨攀	谢琴	崔慧辉	李艳萍
杨驰	王涑雯	刘博	李想	孟龙
郝红敏	宋亚丽	陈庆峰	陈国栋	孙凤兰
刘敏	陈涛涛	鲁芳	隋岩	董斌
史文建	杨珊珊	李娟娟	王星星	常振兴

前 言

我们的生活离不开表达，一个不擅长表达自己在生活中一定会处处受阻。这意味着不能自如地与人沟通、交际，不易赢得他人的理解、认可与支持，不能快速拓展自己的人际关系，无法营造轻松自在、和睦融洽的社交氛围，在人多的场合，感觉尴尬、不自在。演讲是表达的最高境界，通过强化演讲力来提升表达能力，不失为一条捷径。一个演讲高手自然是一个擅长表达的人，如果能将演讲的方法、技巧、经验应用于生活中，表达就会变得挥洒自如、游刃有余。那么，如何提升自己的演讲力和表达力呢？

本书从演讲的基本要领到演讲技巧，从演讲的身体语言到幽默的合理运用，从演讲者的个人修养到演讲中的禁忌雷区，全面介绍演讲力的提升之道。如何确定演讲的主题？如何应对演讲时的突发状况？大脑一片空白时该怎么办？遇到听众的挑衅时怎么办？如何借助道具让演讲增色？如何巧妙地运用身体语言？如何控制演讲的节奏？如何调节声音的大小？这些问题的答案就在这本书里。

目 录

第一章 魅力演讲养成记

- 第一节 谁是演讲大师 /003
- 第二节 你到底要说什么 /005
- 第三节 讲故事还是讲道理 /008
- 第四节 “三段论”式的演讲 /011
- 第五节 演讲的语言要生动形象 /013
- 第六节 勾起兴趣的关键句 /016
- 第七节 掌控互动环节 /019

第二章 演讲是个技术活

- 第一节 主题与内容的选择 /024
- 第二节 “声入人心”的魅力 /026
- 第三节 演讲前的训练 /029
- 第四节 巧妙借助道具 /032
- 第五节 面对突发状况 /035

- 第六节 演讲时间无长短 /037
- 第七节 大脑一片空白时 /039
- 第八节 即兴演讲的基本技巧 /042

第三章 加分项：非语言技巧

- 第一节 眼神的魅力 /048
- 第二节 笑，微笑，得体的微笑 /050
- 第三节 让手自如地挥舞 /053
- 第四节 人靠衣装，也靠易装 /055
- 第五节 无声胜有声的沉默 /058
- 第六节 新鲜感吸引注意力 /062
- 第七节 与听众连接、互动 /066

第四章 做个有姿态的演讲者

- 第一节 不怕尴尬，就怕忘词 /072
- 第二节 主动说出负面信息 /075
- 第三节 一本正经地“胡说八道” /077
- 第四节 把世界翻过来看 /080
- 第五节 让听众任性挑衅 /083
- 第六节 “控制”听众不如“说服”听众 /086
- 第七节 好的结尾是演讲成功的一半 /089

第五章 跟着大师学演讲

- 第一节 奥巴马的演讲魅力 /095
- 第二节 苹果发布会上的乔布斯 /098
- 第三节 白岩松和他的中国梦 /101
- 第四节 马云“懒”的境界 /106
- 第五节 奥普拉之吸引力秘密 /110
- 第六节 莫言——讲故事的人 /113
- 第七节 “口吃演说家”丘吉尔 /116
- 第八节 魔鬼演说家希特勒 /120

第六章 幽默之道

- 第一节 幽默增加亲切感 /127
- 第二节 准备出来的幽默 /129
- 第三节 马克·吐温的幽默感 /133
- 第四节 幽默是尴尬的救生圈 /136
- 第五节 幽默的开场白和结束语 /139
- 第六节 自嘲——幽默的最高境界 /142
- 第七节 正话反说的幽默 /143
- 第八节 幽默也需要“审时度势” /147

第七章 演讲中的禁忌

- 第一节 自信与声音大小的关系 /152
- 第二节 演讲节奏的把握 /155

- 第三节 年年月月话相似 /159
- 第四节 形象破灭于细微之处 /162
- 第五节 如此客套受不了 /166
- 第六节 文绉绉、酸溜溜 /168
- 第七节 紧张恐惧要不得 /170
- 第八节 偏离主题是大忌 /174
- 第九节 用好“结构”的支架 /177

第八章 演说家加油站

- 第一节 演讲者的自我修养 /182
- 第二节 自有一桶，送人一杯 /185
- 第三节 其身正，不令而行 /187
- 第四节 借心理学家的眼睛一用 /190
- 第五节 演讲要有人情味儿 /193
- 第六节 尊重是用尊重换来的 /197
- 第七节 亲和的铿锵有力 /201
- 第八节 观点不同也要互相尊重 /204



第一章
魅力演讲养成记

埃及的一块墓碑上铭刻着这样一句话：“便捷的口才将使得你雄辩滔滔，占尽上风。”同3000年前的古埃及人的理念一样，美国前总统尼克松也曾这样说：“如果让我重进大学，我将修好两门课：演讲和说服。”无独有偶，中国古代伟大的教育家、哲学家、儒家思想的代表人物孔子也曾说过：“可与言而不与言，失人；不可与言而与之言，失言；言不顺，则事不成。”这三种观点来自于世界上不同的国家，说这些话的人也生活在不同的年代，但是他们的言论却都告诉了我们这样一个道理：语言充满着力量。由此可知，演讲在生活中起着不容忽视的重要作用，而演讲的效果又取决于演讲的魅力。

那么，什么是演讲呢？作为一门语言艺术，演讲通常又被人们称为讲演或者演说，它是指在公众场合针对某个特定问题，以有声语言作为主要手段，面部表情和肢体动作作为辅助手段，进行个人观点的阐述、道理的讲解或者是情感的抒发的一种活动。它是一种具有宣传鼓动特点的语言表达方式，以引起听者的心理共鸣为出发点，在演讲的过程中演讲者会运用大量的演讲技巧，充分调动听众的情绪，让听众产生与众不同的心理体验，触发听众感同身受的共鸣点，进而达到接受演讲者本人所表达的思想见解或心灵感悟的最终目的。演讲主要分为照读式演讲、背诵式演讲（亦称脱稿演讲）、提纲式演讲和即兴式演讲四种形式。

第一节 谁是演讲大师

“一句话可以让一个人达到人生巅峰，也可以使一个人从此跌落低谷。”对于中国成功学大师陈安之来讲，这句格言正是他人生的真实写照。那时候的陈安之刚刚 21 岁，还是一个在美国徘徊、迷茫的青年学生，他每天都在追寻成功和人生的意义，但又不知道该从何处着手。有一天，朋友介绍他去听一场关于成功学的演讲，正是在这场演讲中，陈安之遇到了他人生中的第一位恩师，也是对他影响最为深刻的老师——世界潜能激励大师安东尼·罗宾。

安东尼·罗宾在那次演讲中说：“这个世界上赚钱的行业很多，但是没有哪一个行业可以比帮助别人取得成功和帮助别人改变命运更加有价值、有意义。”这一席话让陈安之醍醐灌顶，茅塞顿开，彻底改变了陈安之的命运。演讲结束后，陈安之激动地找到安东尼，表达了自己很想追随大师去听下一场演讲的迫切愿望，但因为自己没有足够的资金听课，所以遗憾地无法再参加。安东尼却说：“如果你真心想参加，那就一定能够想尽一切办法解决困难，哪怕是资金的问题。”回到家后，陈安之沉浸在安东尼的演讲内容中，激动得久久不能自拔，他决定无论如何都要筹钱去听安东尼的下一场演讲，并且立下了“以最短的时间帮助最多人成功”的人生目标。

此后漫长的岁月里，陈安之一直追随着安东尼进行课程推广，在这个过程中，他个人的专长、天分和强烈的成功欲望都得到了真



正的释放，也正是有了这样的经历，才让他最终成为了一名出色的演讲家。回忆起自己的恩师，陈安之曾经动情地说道：“我从17岁到21岁换了18份工作，到21岁时，银行存款的金额是零，直到遇到我的老师安东尼·罗宾，是他彻底地改变了我的一生。”

网球明星阿加西曾说：“安东尼是世界上最顶尖的人生导师”，哈佛商学院院长麦克阿瑟更是说道：“哈佛商学院的学生更应该了解‘潜能学’，安东尼·罗宾的思想以及他的著作应是学生的一门必修课。”实际上，安东尼26岁时还是一个穷困潦倒，无法维持日常生计的普通小伙子，那时的他居住在面积狭小的单身公寓里（不足10平方米），就连盘子刀叉都只能在浴缸里冲洗。不仅经济状况捉襟见肘，人际关系也处理得特别糟糕，那时的他对于自己未来的人生，可以说是毫无规划，连他自己都觉得未来毫无希望，前途黯淡无光。

但是，在这样孤独无助的情况下，安东尼仍然没有放弃改变命运的想法。有一天，他的一个朋友告诉他，有一门课程能够帮他摆脱困境，而这门课程就是潜能大师吉米·罗恩收费1200美金的一门潜能学课程。这门课程对于当时的安东尼来说太贵了，但是安东尼迫切想要改变现状的迫切心态驱使他借钱去修这门课程。他借遍了所有的亲戚朋友，但无人相信他的偿还能力，因此无人对他施以援手。

正当安东尼一筹莫展时，他洗厕所的那家银行的经理看到他改变命运的决心，便借给了他1200美金。而安东尼也凭借这初始的

启动资金，踏上了自我成长之路。他不仅发现了自己的内心其实蕴藏着无限的潜能，还开始尝试着一点点挖掘和利用这些潜能，他的生活终于开始有了起色，直到他成为一名事业有成的亿万富翁，也成了当今世界级的潜能激励大师和演讲大师。安东尼曾经为南非总统曼德拉先生、世界网球冠军安德烈·阿加西等人提供咨询服务；被美国前总统克林顿及戴安娜王妃聘为个人顾问；也曾协助多支职业球队激发队员潜能，赢得比赛。安东尼·罗宾带给我们的不单是一种系统化又通俗易懂的成功方法，重要的是，他传递了一种“在面对人生低谷时要相信自己并用一种积极向上的态度来面对一切、解决问题的信念”。他的观点和演讲内容不仅仅影响了陈安之的一生，也影响着世界各地千千万万个“陈安之”的人生。

第二节 你到底要说什么

我们在认真地聆听很多大人物演讲的时候，也会完全摸不着头脑。他们在滔滔不绝的宣讲，我们却完全找不到和演讲主题得关联性，是我们理解不到位吗？还是演讲者不明白自己到底要说什么？

在一场主题为“探讨出国留学以及科技在文化交流中发挥的重要作用”的演讲中，美国第一夫人米歇尔说道：“有大量的来自我们媒体和公民的质疑和批评，而我丈夫和我位于接收端……这并非易事……但我们不愿意用它来换世界上的任何东西。”这段与演讲

主题并不相符的话让人们一时之间有些摸不着头脑，不明白究竟是自己理解不到位呢？还是迈克尔一不小心跑题了？

无独有偶，长篇小说《辛德勒方舟》（著名的电影《辛德勒名单》根据该小说改编）的作者托马斯·肯尼利在一次北大的演讲中也出现了跑题的现象。他演讲的主题本来是关于澳大利亚的文学，可是，他先是有条不紊地谈起了澳大利亚以及澳大利亚在历史进程不同时期的不同定位，接着又讲起了二战和二战期间的一些事情，最后话锋一转，索性聊起了他的家族历史。整个演讲过程中，关于澳大利亚文学他只字未提。

人类区别于其他物种的一个最显著特征就是会用语言表达思想，语言在我们的日常生活中起着不可或缺的重要作用。无论是日常聊天还是国际交流，无论是不同国家还是不同种族，我们都需要依靠语言沟通。如何说好话，进行有效的沟通，是我们一直探讨的问题。演讲本身就是一种沟通表达的方式，如何让自己在有限的时间内将自己所要表达的观念、内容准确地传达给听众？这需要我们在演讲的过程中，首先要做到“不跑题”。也就是说话时关注一个点，围绕一个主题来阐述自己演讲的内容，只有这样，才能保证将整个演讲的“灵魂”或者说“中心思想”准确地表达出来并传达给听众。

乐嘉以其在《非诚勿扰》节目中犀利大胆的点评为人们所熟知。但是，他本人除了是一名优秀的主持人和演讲家之外，真正的身份则是中国性格色彩研究中心创办人以及“FPA 性格色彩”创始人。他曾有一次演讲结束后“略显嚣张”地说道：“不好意思，

我在演讲方面是个天才。”听他的演讲，除了要感受他那时刻迸发的激情外，还要紧跟着他的语言节奏，他的演讲让人有种酣畅淋漓的快感。

有一次，乐嘉在武汉举行了一场以性格色彩为主题的演讲。演讲一开始，乐嘉就讲道：“我估计在座的很多朋友是从《非诚勿扰》这个节目知道和了解我的。但我个人是做性格色彩的，已经做了10年，过去10年当中做得最多的事情就是将性格色彩和企业、生活连接在一起。”紧接着他又讲道，“我先交代一些简单、基本的背景，到底性格色彩是什么东西，怎么来的？”这一简洁明了的铺垫就将本次演讲的主题——“性格色彩”引申出来，并将接下来要讲的内容事先做了一个预告，让听众心里有了一个大致概念。

接下来，他讲起了自己当初面临性格色彩研究方向的选择时，是如何思考和做出最终决定的。他说：“性格色彩的研究方向从2006年开始起我们有两条腿走，一条腿性格色彩怎么跟人、企业结合，另一条腿性格色彩怎么跟家庭结合。”当说到具体如何区分生活中不同的人所属的不同性格类型时，乐嘉首先向听众提出了一个问题：“当你坐在家里看电视、看电影，看到一个镜头让你非常感动的时候，请问你的本能反应是什么？你家里的其他家庭成员他们的本能反应是什么？”

随后，他从听众中请了一位嘉宾随机现场提问，并就人的不同反应进行了分析和解说。他说：“如果一个人特别容易感动，很感性，看书或者看电视时经常被感动，这是一个红色，红色最主要的意思

就是情感丰富。如果某人大多数的情绪和情感都是由内心控制并不轻易表露出来，则是蓝色。”为了使听众能够更加准确地区分不同性格的人在面临相同的事情时会有怎样不同的反应，他又列举了日常生活中发生在他和弟弟身上的一个小故事来作为例子结尾。

由此，我们可以看到：在乐嘉的整个演讲过程中，在他的引领之下，将所有听众的注意力都集中在了“性格色彩”这个主题之上。从紧扣主题这个角度来讲，这称得上是一场成功的演讲。

第三节 讲故事还是讲道理

在一次采访中，有记者问一位著名香港导演：“你是如何看待当今大陆电影和香港电影的？”导演讲道：“其实两者相较之下，它们之间最大的不同，就是我们香港电影不论在什么时候都是在讲故事，并且是想要讲一个好故事，比如刘德华主演的《桃姐》等。而大陆的电影则是很努力地想要讲一个道理，不管故事有没有很好地传达给听众，却无时无刻地不在讲道理，道理永远在故事之上。”

这位导演对两地电影区别的评价可谓是一针见血，不单单拍电影如此，我们在生活中讲话也要注意尽量避免空洞无味的说教，只有将道理寓于故事之中，才能达到预期的效果，演讲也是如此。现在，有一些演讲者在演讲过程中不屑于讲故事，他们认为讲故事是耽误自己和听众的时间，只希望在短暂、有限的时间内将自己演讲