



涵盖各类场景、各类主题，提供最佳范文参考

即查即用，帮你在最短时间写就精彩演讲稿

实用演讲词

终南山人◎编著

适合不同场景、不同主题的演讲词的写作技巧

应对不同场景不同主题的优秀演讲词范文，50篇中外经典演讲词名篇

100个演讲技巧，100个演讲基本知识，完整的演讲训练体系

演讲离不开演讲词，没有优秀的演讲词，天才的演讲家也无法打动听众。因而，演讲词的写作是演讲成功的一个关键因素，只有写得精彩，才能说得出色。本书不仅提供了不同场景不同主题的各类优秀演讲词范文，可即查即用，还打造了一个科学、规范的演讲词写作技巧和演讲技巧训练体系，帮助读者进行系统训练，全面提高演讲能力，真正成为一个能写能说的一流演讲家。

中国华侨出版社



涵盖各类场景、各类主题，提供最佳范文参考

即查即用，帮助你在最短时间写就精彩演讲稿



实用演讲词

终南山人◎编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

实用演讲词 / 终南山人编著. — 北京 : 中国华侨出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5113-2451-1

I. ①实… II. ①终… III. ①演讲—写作—基本知识 IV. ①H152.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第100016号

实用演讲词

编 著: 终南山人

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 杨 柳

封面设计: 中英智业

文字编辑: 肖 楠

美术编辑: 玲 玲

经 销: 新华书店

开 本: 710mm×990mm 1/16 印张: 14 字数: 190千字

印 刷: 北京德富泰印务有限公司

版 次: 2012年8月第1版 2012年8月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-2451-1

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发行部: (010) 88859991 传 真: (010) 88877396

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换

前言

演讲是有声语言和肢体语言有机结合起来向听众传递信息的一种社会活动，是交流思想感情、表达主张见解的有效方式。它还被人视为一种思想的武器，早在4000多年前，古埃及的一位法老就曾说：演讲比打仗更有威力。在古希腊，那些能登台演讲的人常常被推选为城邦的首领。从古至今，深谙演讲术的人通过这一武器，或在政治、军事、文化等诸多领域掌握了话语权，或在许多重要场合下为自己赢来机遇。

人类自有演讲以来，演讲活动绵延不绝，方兴未艾。其重要原因，就是演讲有着强烈而广泛的社会作用，有着不可估量的社会价值和极其深远的历史意义。通过演讲，可以祛邪扶正，形成正确的舆论，促进社会文明发展；通过演讲，能培养民众美好高尚的情感，促进人类文明建设；通过演讲，能唤起民众的行动和实践。在人类历史上，此类例子不胜枚举。在中国古代，演讲术和论辩术盛行，孔子向三千弟子授业，苏秦游说六国合纵抗秦，诸葛亮舌战群儒力挽狂澜……

演讲对个人的作用同样是巨大的，它能促进个人综合能力的发展。演讲者必须不断提高自己，使自己具备精深的思想，渊博的知识，丰富的经验，敏锐的观察力，敏捷的思维力，准确的判断力，迅速的应变力和较强的记忆力，才可能在台上侃侃而谈。演讲还能激发个人的成就，学识渊博的人，如果不善言辞，成就往往受限。此外，拥有一流的演讲才能，有助于提升个人魅力，融洽人际关系，赢得他人信任和赏识，获取成功的机遇。

当今社会竞争激烈，演讲的重要性尤其突出，演讲已成为现代人的必备技能。二战期间，美国人把“原子弹、金钱、演讲”当作三大战略武器；今天，美

国人把它换成“舌头、金钱、电脑”了。所谓“舌头”，便是指演讲和口才，并被提到了第一位。在西方国家，许多大型企业在选用人才时，往往当众进行招聘口试；政府工作人员必须经过口才训练，才能从事工作；许多学校都把演讲与口才作为必修课。这足见当今社会是一个越来越注重“说”的时代！资料显示，80%的成功人士靠口才打天下！毫不夸张地说，生活中演讲无处不在，无人不用。

巧妇难为无米之炊，演讲离不开演讲词。一篇好的演讲词，或逻辑严密、以理服人，或慷慨激昂、催人奋发，或声情并茂、引人入胜，或机智幽默、妙趣横生。本书是一部囊括演讲词写作规范、技巧和范例以及演讲知识、技巧、方法的大全集，旨在为读者提供各类场景、各类主题的最佳范文参考，深入探讨演讲词的写作方法、技巧，讲解各类演讲词的写作规范，读者完全可以即学即用，轻松应对不同场景不同主题的演讲需要。同时，还科学系统地阐述了提高演讲技巧的方法，诸如演讲声音训练、控制场面的方法等，帮助读者运用精彩的演讲词，做出成功的演讲。

目 录

技巧篇

第一章：演讲语言

第一节	演讲语言的意义	2
第二节	演讲语言的重要性	3
第三节	演讲语言的原则	6
第四节	改正语言的不良习惯	11
第五节	使用生动的语言	13
第六节	使用合适的语言	17
第七节	使用有特色的语言	19

第二章：演讲前的准备

第一节	注意仪表和风度	22
第二节	注意演讲的姿态	29
第三节	克服紧张、怕羞情绪	35

第三章：掌控听众的情绪

第一节	使演讲深入人心	44
第二节	使听众关注演讲	48
第三节	使演讲具有兴奋点	51

第四章：设计演讲的内容

第一节	搜集资料	53
第二节	整理资料	60
第三节	演讲写作	65
第四节	演讲语言运用的分寸	75

第五章：突发状况的处理

第一节	如何面对自身失误	87
-----	----------------	----

第二节	如何面对刁难者	89
第三节	如何面对冷场	92
第四节	如何面对特殊情况	95

场景应用篇

第一章：竞选、竞聘演讲

第一节	竞选、竞聘演讲的注意事项	100
第二节	竞选、竞聘演讲如何吸引听众	102
第三节	竞选、竞聘演讲的需用礼仪	103

第二章：就职演讲

第一节	就职演讲的作用	104
第二节	就职演讲的注意事项	105
第三节	就职演讲的需用礼仪	105
第四节	就职演讲的实际应用	106
范文：	林肯《第一次就职演说》	106
范文：	林肯《第二次就职演说》	107
范文：	肯尼迪《就职演说》	108
范文：	尼克松《就职演说》	110
范文：	卡特《美国的理想——就职演说》	111
范文：	丘吉尔《热血、辛劳、眼泪和汗水》	114
范文：	市长就职演讲	115

第三章：述职演讲

第一节	述职演讲的注意事项	117
第二节	述职演讲的主要体式	118
第三节	述职演讲的实际应用	119
范文：	区人民法院党组书记述职演讲	119
范文：	村党支部书记述职演讲	124
范文：	医院中级职称竞聘述职	127
范文：	校长述职演讲	128

第四章：离职演讲

第一节	离职演讲的注意事项	133
-----	-----------------	-----

第二节 离职演讲的实际应用	134
范文:《告别英伦》	134
范文:《责任·荣誉·国家》	135
范文:美国总统克林顿在白宫发表的离职演说	138
范文:公司白领的辞职演讲	140

第五章: 开幕、闭幕演讲词

第一节 开幕词的实际应用	142
范文: 市政协会议开幕词	142
范文: 中国国际××展览会开幕式演讲	143
范文: 全国摄影工作会议开幕词	144
范文: ××大学第十一次党代会开幕词	144
范文: 校园艺术节开幕词	146
范文: 晚会开幕词	147
范文: 运动会开幕词	148
第二节 闭幕词的实际应用	149
范文: 全国科学大会闭幕式演讲	149
范文: 省职代会闭幕词	151
范文: 网络媒体论坛闭幕词	151
范文: 运动会闭幕词	152

第六章: 欢迎、答谢演讲词

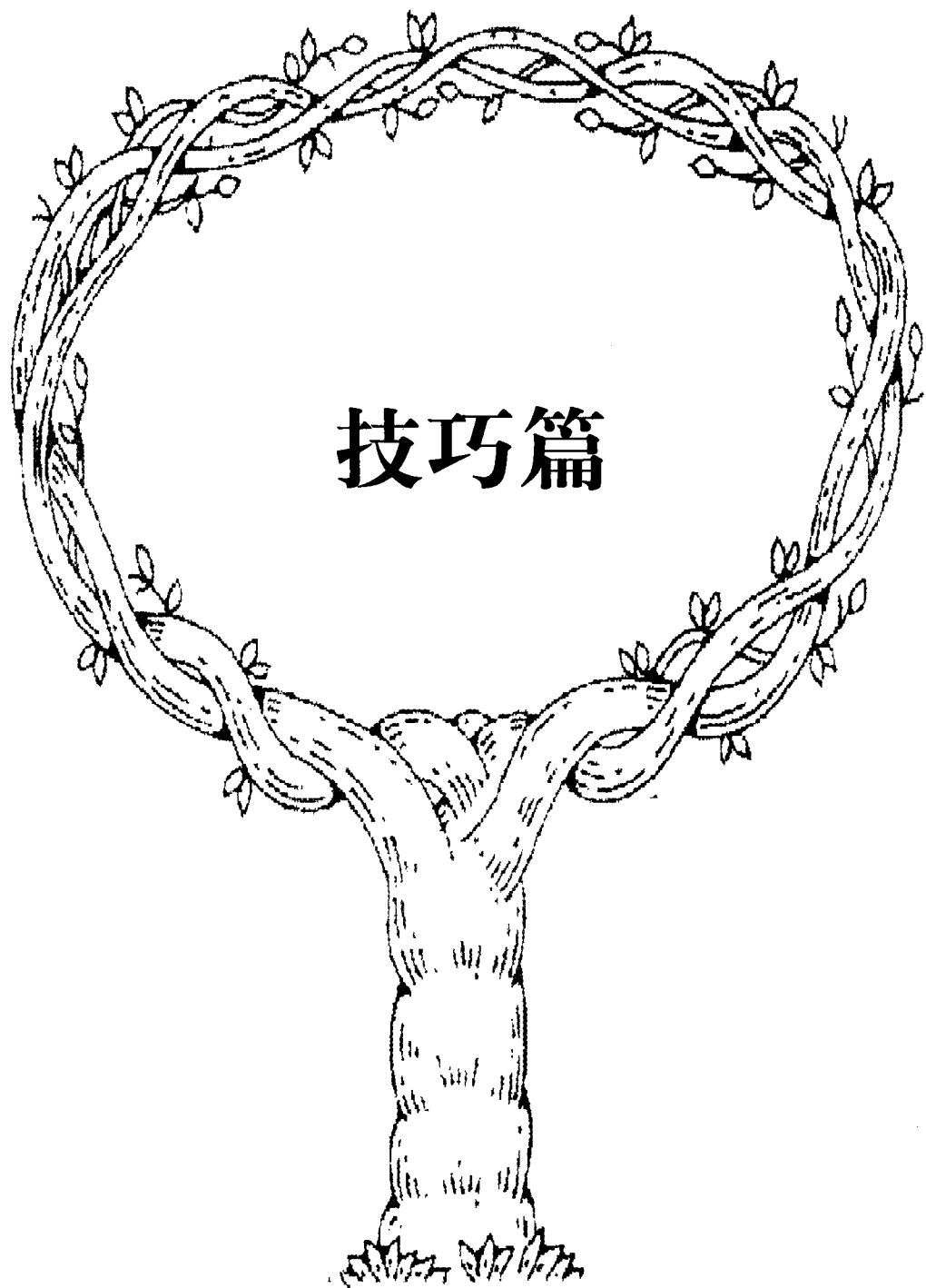
第一节 欢迎词的实际应用	154
范文: 老板对新员工的欢迎致词	154
范文: 新生入校欢迎词	155
第二节 答谢词的实际应用	155
范文: 福克纳接受诺贝尔奖时的演说	155
范文: 1985年克劳德·西蒙获诺贝尔文学奖时答谢词(节选)	157
范文: 升学答谢宴家长答谢词	158
范文: 升学答谢宴答谢词	158
范文: 小儿满月酒答谢词	159
范文: 元旦、春节答谢词	159

第七章：纪念、悼念词

第一节 纪念词的实际应用	161
范文：在殉国将士葬礼上的演说	161
范文：纪念1830年波兰起义17周年演说	162
范文：里根《曙光越来越亮了》	163
范文：纪念“九·一八”演讲稿	164
第二节 悼念词的实际应用	165
范文：福煦《悼念拿破仑》	165
范文：雨果《悼念伏尔泰》	166
范文：恩格斯《在马克思墓前的讲话》	168
范文：韦伯斯特《独立宣言永存》	169

第八章：校园演讲词

第一节 校园演讲词的实际应用	172
范文：布什在耶鲁大学的演讲	172
范文：福斯特剑桥演讲	173
范文：黑格尔海德堡大学演讲	182
范文：爱默生演讲	184
范文：比尔·盖茨哈佛演讲	185
范文：梦想的勇气——把握今天	191
范文：梁启超清华演讲	194
范文：杨振宁演讲	196
范文：北大百年校庆演讲稿	204
范文：竞选学生会主席	206
范文：学生会主席就职演说	207
范文：竞选班干部	208
范文：班长就职演讲	209
范文：做文明学生，创和谐校园	211
范文：同学聚会讲话稿	212



技巧篇

第一章 演讲语言

第一节 演讲语言的意义

说话的能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群……受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著……发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

——汤姆士

在我们探讨语言的意义之前，我们先回答下面的15个问题：

- 1.你在开始与别人交谈时，会感到很困难吗？
- 2.与对方交谈时，你还会想其他事情吗？
- 3.你和不熟的人说话时，会觉得忐忑不安吗？
- 4.你是否时常会有找不到话题的时候呢？
- 5.你不喜欢别人为你介绍陌生人吗？
- 6.你是否时常会有想不出好措辞的时候？
- 7.你是否常常想中断对方的谈话？
- 8.即使和亲朋好友谈话，也会有没有话题的时候吗？
- 9.当你讲话时，是否感觉到其他人的坐立不安？
- 10.你是否常常会中断对方的谈话？
- 11.你与人交谈时，争执的情形是否比较多？
- 12.你觉得用家常话会很难和别人交谈吗？
- 13.你是否很少使用幽默的话语？
- 14.在会谈的时候，你是否会认为提早结束比较好呢？
- 15.你是否常常请求对方赶快说明情况呢？

以上这些问题，如果你有5个以上的回答“是”，那么你就有必要注意说话的技巧了。掌握正确的说话方法，能使我们判断出自己的想法是否合乎情理；同时也能让别人对我们有一个正确的评价，时间一长，自然能给人们留下良好的印象。

拥有卓越的口才，是每个人心中的梦想和不懈追求的方向，更是建立良好人际关系和走向成功的通行证。公元前，埃及一个年迈的法老，谆谆告诫即将继承王位的儿子说：“当一个雄辩的演讲家，你才能成为一个坚强的人……舌头就是一把利剑，演讲比打仗更有威力。”不言而喻，口才的作用是巨大的，千百年来，口才一直受到人们的重视。

我国南北朝时期的大评论家刘勰在《文心雕龙》一书中，曾高度评价口才的作用：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”春秋时，毛遂自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；战国时，苏秦游说诸侯，身挂六国相印，促成合纵抗秦联盟；东汉末，诸葛亮出使东吴，舌战群儒，说服吴主孙权联刘抗曹，终获赤壁大捷；建国初，周恩来奔走各国，谈笑风生，言谈间卷舒风云，树立了中国外交新形象；“二战”时，罗斯福、丘吉尔慷慨陈词，雄辩滔滔，唤起千万人民与法西斯决一死战的信心，扭转了世界局势；20世纪80年代，撒切尔夫人妙语连珠，精心打造“铁娘子”时代……口才在他们那里，已然成为一种攻无不克的法宝。

如今，随着思想文化、科学技术日益广泛的交流，传播手段的愈加现代化，社会竞争的日趋激烈以及人与人之间关系和交往的密切，在社会生活的各个领域，能说会道、能言善辩、口才卓越的人越来越显现出一种特有的优势。他们在各种场合充分发挥着自己的聪明才智。

美国学者戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，有15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”而大文豪蒙田也说过：“语言是一种工具，通过它我们的意愿和思想就得到交流，它是我们灵魂的解释者。”越来越多的人把口才和原子弹、电脑并称为当今社会制胜的三大武器，并提出“知识就是财富，口才就是资本”的新理念。

第二节 演讲语言的重要性

语言，不但是人类有别于其他动物的主要标志之一，而且是人类数十万年来得以繁衍生息、生存发展的一种重要手段。在人类发展已经步入新世纪的今天，科技与信息革命所掀起的新浪潮正汹涌澎湃，巨浪滔天，说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。

一、真诚是打开心扉的钥匙

1952年，美国前总统尼克松曾在政治上出现严重的危机。当时他是最年轻的参议

员。在他为竞选奔忙时，《纽约时报》突然抛出抨击他在竞选中秘密受贿的文章。新闻飞遍全国，顿时舆论大哗，尼克松压力越来越大。就在此刻，尼克松举行了一次震撼美国的演说，使他奇迹般地化险为夷。

当时，尼克松在电视台发表了半小时的讲话。全国64家电视台、754家电台，将各种镜头、话筒对准了尼克松。当他在电视屏幕上出现时，整个美国都安静了下来。他采取了一个罕见的行动，把自己的财务史全部公开，从自己的家产一直谈到他的欠债。这样，尼克松首先得到了听众的同情。紧接着，他详细说明自己的经济收入情况，连自己如何花掉每一分钱都告诉听众。他还告诉大家：“这次竞选提名之后，确实收到了一件礼物，这就是得克萨斯州有人送给我孩子的一只小狗。”当他讲完时，到处都响彻欢呼声。有100万人打电话、电报或寄出信件，从邮局汇来的小额捐款达60万美元，全美国收听、收看这次演讲的竟达6000万人。

尼克松的演讲，使事实得以澄清，还得到了大批的同情者。这说明，只要说话者情真意切，就一定能够打动听者的心弦。

唐代大诗人白居易说：“动人之心者莫先于情。”一个说话者如果感情不真切，是逃不过成百上千听众的眼睛的，同时也是难以打动听众的心的。很多著名的政治家，他们的交际之所以出色，与他们注意培养自己说话、演讲的真切情感，有密切关系。美国著名政治家林肯乃是其中杰出代表之一。1858年，他在一次竞选辩论中说：“你能在某些时候欺骗所有的人，也能在所有时候欺骗某些人，但不能在所有的时候欺骗所有的人。”这句著名的政治格言，成了很多人的座右铭。

第二次世界大战期间，年近70岁的英国首相丘吉尔在对秘书口授反击法西斯战争动员的讲稿时，讲到激动之处，热泪盈眶。他的这一次演讲，动人心魄，极大地鼓舞了英国人民的反法西斯斗志。一个说话者如果讲话华而不实，只追求华丽的辞藻，开出的只能是无果之花；缺乏真挚而热烈的情感，只是“人工仿制”的感情，虽然能欺骗听众的耳朵，却永远骗不到听众的心。而说话者一旦讲话袒露情怀，敞开心扉，就会达到语调亲切、激情迸发、内容充实的效果，也就会字字吐深情，句句动心魄。

秦市义老师是山西省临汾地区教委督学。他自愿放弃城市生活和机关工作，深入贫困山区，走村串户，鼓励群众集资办学，使临汾地区7000多所学校的教学条件得以改观，被称为“当代武训”。下面是他的一次演讲的片断：

我来过咱们村好几回啦！咱这里山在变，水在变，工农业生产都在变；家在变，户也变，就只咱学校没有变。咱们的学校依旧是明朝的桌子，清朝的凳，阎锡山时代的土窑洞。（大笑）毛主席他老人家在世的时候，把我们小学生比做祖国的花朵，解放40多年了，我们这儿的花朵没有被栽到花盆里，接受阳光雨露的滋润而茁壮成长，而是栽到了土盆盆、烂碗碗，罐头盒子一点点、一个盆盆还没眼。咋不心疼？……

我这么些年，一见到咱娃娃在那古庙破窑里，就禁不住老泪纵横！人家生在城里

的娃娃，上学坐电车，上楼坐电梯！吃的是饼干、葡萄加苹果，喝的是牛奶、果茶、营养液。咱娃娃也是娃娃，咋就该坐在这石头块块、土蛋蛋上。阴暗潮湿，通风不良，采光不足，把咱娃害得近视眼、关节炎、罗圈腿、背锅腰，浑身上下全闹病。这都是教室不标准、桌凳不规格造成的。咱那破教室，老实说还不如县大牢哩！要是我的娃在那儿坐一天，我都舍不得。（秦市义哭了，大伙跟着哭）咱大家好好想一想，大人们住的是好房子，可娃娃们咋就在这地方受洋罪？咱娃可要对你们说哩。（大哭）我看咱山里有的是煤，有的是土，有的是树，加起来就等于几间明亮灿烂的大教室。我看花不了多少钱。（鼓掌）咱们有钱的出钱，有物的出物，有力的出力，没有力就干些力所能及的……盖学校咱要家家有份，人人尽责，学校竣工之后，咱要根据不同情况树碑立传挂匾。

秦市义老师的演讲以真实的感受讲出了自己对孩子们的关爱和一片深情，字里行间无不跳跃着一颗善良而真挚的金子般的心。这颗心感染了在场的每一个人，激发了村民们集资办学的热情。

二、自信是能言善辩的尚方宝剑

自信心指的是一个人对自身能力与特点的肯定程度。这种肯定程度直接影响到人们的说话胆量。自信，就意味着对别人的信任、欣赏和尊重，意味着胸有成竹，处事有把握。充满信心的语言，往往会因其内在的力量而具有特别的动人魅力。在某大学学生干部竞选中，有位身材弱小的学生面对云集的强手，大声疾呼：“请投我一票，我将竭尽全力，为大家服务。”强烈的自信心和切实可行的措施，使他的语言具有很强的吸引力和感召力。

高度的自信心，不仅可以直接增加说话的吸引力，而且还可以弥补自身某方面的不足，增强个人魅力。众所周知，美国历史上唯一连任四届总统的罗斯福，是美国历史上继开国总统华盛顿和取得南北战争胜利的总统林肯之后最伟大的政治家。他把美国人民带出了大萧条的泥潭，并推动世界反法西斯力量打赢了第二次世界大战。就是这样一位大刀阔斧、敢作敢为的政治家，竟然是一位高度残疾的人。他拖着瘫痪之躯，克服自卑心理，凭着高度的自信心，战胜常人难以想象的种种困难，最终成为一位著名的政治家。

一位大企业的领导在谈到成功前的经历时感慨道：“过去我总是担心自己的文化水平低，所受教育不够好，别人会看不起我，不敢在众人面前讲话，即使在班组会上也放不开。后来，我就和周围的人们作比较，发现我的优势不少：业务熟练，经验较多，人缘不错，有一定的号召力，看问题比较全面。我想我不比别人差，干任何事都比他们干得好。慢慢增强了信心，敢于在众人面前讲话了，乐意找机会表达自己的观点。当了总经理后，面对几百名公司职员讲话，也不怕场，即使讲一两个小时也不用稿子。”

可见，自信是一个人事业取得成功的重要前提。

美国诗人爱默生说：“自信是成功的第一秘诀。”一个人事业成就的大小往往与自信心的强弱有直接的关系。要想成为一名优秀的讲话者，必须具备良好的心理素质，克服自卑，树立坚定的自信心。如果你在登台演讲时，脑海里总是盘桓着“你的口才太差”、“你天生就不是讲话的料”、“你的讲话听众不喜欢听”、“你讲的都是些老生常谈的东西”等，这些声音只会严重刺伤你的自尊，削弱你的自信，使你产生恐惧心理。在这种时候，最重要的莫过于信赖自己。有位演讲家曾这样告诫讲话怯场者：你上台时，要“目中无人”，“老子天下第一”，“全场只有我一人对这讲题最有研究，最有发言权，最能讲成功”；你下台时，要“目中有人”，虚怀若谷，谦虚地听取意见，不断改进。

假如你一上台，就怕自己讲不好，自己不相信自己，自己否定自己，肯定要失败。美国演讲家戴尔·卡耐基说得更形象有趣：“你要假设听众都欠你钱，已要求你宽限几天；你是个神气的债主，根本不要怕他们。”

上述两位演讲家的忠告，也是他们自身的经验之谈，害怕是紧张情绪之根源。另外，你不妨在心里默念一些警句，诸如：“自信是胜利的第一秘诀。”“不屈不挠是取胜的必经之路！”“勇敢、沉着、顽强、坚定，光明就在前面。”“避免失败的最好办法，就是下决心获得成功。”“每一个善于溜冰者的成功之道都是：跌倒了爬起来，成功也就来了！”“没有目标，就没有成功可言；没有决心，就注定要失败！”熟记一些警句，能让讲话的人充满力量，易于获得启迪，把紧张情绪驱散。

第三节 演讲语言的原则

语言我们每个人都会使用，同时我们以为我们都会说话，但是正是因为这样我们才更应该了解使用语言的原则，这是约束我们的一个准则，避免我们说出不合时宜的语言，影响整个演讲的效果。

法则一：说话一定要准确

说话的目的就是为了让别人听懂，这是对说话最基本的要求，如果一个人说的话别人听不懂，语言不准确或者意思表达不清楚，就不能反映出他的现实面貌和思想实际，听者也就不能理解和接受，结果不仅会给你带来不少麻烦，还会引起无法挽回的误会。

在遇到这种言辞时一定要慎重处理，切勿模糊不清，否则它会成为你与人沟通的障碍，甚至会得罪人。

一个说话准确的人，总可以准确、流利地表达自己的意图，也能够把道理说得很清楚、动听，使别人很乐意接受。当然，说话能够做到雅俗共赏是最理想的，那将

使你拥有更多的听众。但无论如何，为了准确传达你的信息，应尽量不说有歧义的话。

从语言上来讲，说话要通俗易懂。如果听者不是专家学者，应改用浅显、平易、朴实的语言，少用专业术语，更不可咬文嚼字，故作高深，否则无异于在难为听众。如果听者是具有较高文化素养的人，语言可以稍微文雅些，让自己的谈吐适应他们的水平。由此可见，准确地把你的意思表达出来，是与他人交流的语言基础。

法则二：说话要讲究诚信

诚信原则是说话中必备的原则。诚信，就是诚挚、信用。它要求说话人所表达的言辞是诚恳、真挚而又有信用的。

庄子说过：“至信辟金。”他认为，最大的诚信是不需要用金玉来作为信物的。孔子也主张“轻千乘之国，而重一言之信”，俗语中也有“一言既出，驷马难追”的说法。说话人如果能够以诚信对待接受者，就会联络感情，赢得信赖，加强沟通，直至化解矛盾。而出口巧舌、哗众取宠、夸夸其谈、浮泛聒噪、口惠而实不至，只会令人反感，失去信任，使你沟通交流的愿望落空。

法则三：说话要尊重对方

尊重原则就是说话人所表达的言辞要能尊敬、重视接受者以及与接受者有关的人，而不能以侮辱、歧视、损害人的态度说话办事。

汉代徐干专著《贵言》提出：“君子必贵其言，贵其言则尊其身，尊其身则重其道，重其道所以立其教。”晋代葛洪也说：“伤人之语，有剑戟之痛。”事物都是相辅相成的，尊重别人，别人才会尊重你。俗话说，你敬我一尺，我敬你一丈，就是此理。你不尊重别人，别人也不会尊重你，结果，彼此都不沟通、合作，显然达不到交际的目的。

尊重原则，在下级对上级、学生对老师、孩子对父母这些方面，是容易做得到的。但倒过来，就不那么容易了。因为他们彼此间分明存在着一种身份地位的不平等，稍不注意，就会表现出不尊重的色彩。这一点，我们应该认真对待。

法则四：说话必须有修养

众所周知，美国出色的政治家富兰克林的口才很好，事实上，这和他十分重视语言修为有很大关系。早年的富兰克林曾做了一张表，上面列举出各种他所要改善自己的美德。经过几年的实践力行，获得了相当成就。可是，他又找出了一件和谈话艺术有极大关系且应该实行的美德。我们来听听他的自述吧。

我在自我完善的计划里，最初想做到的有十二种美德，但有一个做教徒的朋友，有一天前来向我说大家都认为我太自傲，原因是我的骄傲常在谈话中吐露。当辩论一个问题时，我不但固执地满足我自以为正确的主张，而且有些轻蔑别人的样子。我听了他这话，立刻就想矫正这种缺点，因而在我表上的最后一行加了“虚心”这一条。

□ 实用演讲词

这样不多久，我发觉改变后的态度使我获益不少。因为事实告诉我，我无论在哪儿，若陈述意见时用谦虚方式，会令人家容易接受而绝少反对；说错了的话，在自己也不致受窘了。

在我矫正的过程中，起初的确用了很大的毅力，来克服本性而去严守这“虚心”两个字；但后来习惯渐成自然，数十年来恐怕很少有人见过我显露骄傲之态吧！

这全是我行为的方式所致。但除此以外，在我改善这个习惯的过程中，我更能处处地注意到谈话的艺术。我时常提醒自己，别去做一个擅长雄辩者，因而我和人谈话时字眼的选择常常变成迟疑，技巧也时常有意愚拙，不过结果是我仍然什么意思都可以表达出来的……

言语能力并非人天生的本能，而是后天练习的结果。口才的完善是很长一段时间思想、语言行为、仪态、情绪等各个方面综合磨炼的过程，也是内在修养的过程。

（一）尊重他人的意见

说话是人的思想的反映，尊重他人的意见，也就如尊重他这个人。但有些人为了使自己的意见突出，引起他人对他谈话价值的充分认同，常自觉不自觉地对他人的意见加以贬低、否定。结果引发了对方的不满和对抗，不仅自己意见未得到重视，反而遭到冷落和否定，自己的形象也受到贬损。有些善说话者，在发表己见时，恰恰采取相反的态度，他们会巧妙地从不不同角度对已发表出来的意见加以肯定和褒扬，甚至采取顺势接话、补充发言的方式阐明己见，这样别人就会保持一个积极的良好的心态倾听他们的高论，他们的意见圆满发表了，他们的风格也显示出来了。

（二）不与他人抢话争话

自己有真知灼见希望尽快发表出来，这种心情是可以理解的。但你同样也要给别人发言的机会，不能迫不及待，在他人侃侃而谈时，硬是打断他的话头，让自己一吐为快；或者他人正欲发言时，你捷足先登，把别人已到嘴边的话硬是挤回去，让自己畅所欲言。发表己见首先应具备的修养就是耐心，待别人充分发表了意见之后，或轮到你的次序时，你再发言也不迟，这不仅不会减轻你发言的分量，还会调动大家的情绪。

（三）不说侮辱性话语

说到口才修养，不得不提口德，“德”可以说是口才的灵魂。生活中，有些词语我们应尽可能避而不用，尤其是有关生理特点的胖猪、矮冬瓜、瘸子、聋子，身份卑贱的乞丐、私生子、拖油瓶、妓女、白痴……

一个注重言语修为的人，一个有益于他人的人，自然易于为他人所接受，他的话也就可能被别人奉为圭臬。“文如其人”是从写作角度说的，我们也完全有理由说“言如其人”。心理上的专注力、耐受力、进取心等品质，也将使你更具个人魅力，使你的口才更富内涵。

在与人交往时，口才是非常重要的才能，但仅仅靠口才是不够的，更重要的是一