

学 才 口 战 实 发 自 动 自

SAYING

演讲口才

SAYING

展现个人魅力与才华 宋立强 主编

一言可以兴邦，一言可以误国。
演讲口才无时无刻不在影响着人们的交际与事业进程。放眼周围，成功者无不拥有高超
卓越的演讲才能。拥有演讲口才这摄服人心的利器，
你将直指成功的巅峰。



中国城市出版社



自 动 自 发 实 战 口 才 学

SAYING 演讲口才

展现个人魅力与才华

宋立强 主编

中国城市出版社

• 北 京 •

图书在版编目(CIP)数据

演讲口才/宋立强主编.-北京:中国城市出版社,
2006.10

ISBN 7-5074-1790-5

I.演… II.宋… III.演讲-语言艺术
IV.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 119023 号

责任编辑 华风(greatbook@sina.con)

封面设计 创品牌工作室

责任技术编辑 张建军

出版发行 中国城市出版社

地 址 北京市丰台区太平桥西里 38 号 (邮编 100073)

电 话 (010) 63454857

传 真 (010) 63421488

总编室信箱 citypress@sina.com

投稿信箱 city_editor@sina.com

发行部信箱 zgcsfx@sina.com

经 销 新华书店

印 刷 北京集惠印刷有限责任公司

字 数 180 千字 印张 15

开 本 787×1092(毫米) 1/16

版 次 2007 年 1 月第 1 版

印 次 2007 年 1 月第 1 次印刷

定 价 22.00 元

版权所有,盗印必究。举报电话:(010) 63455163



序

对于演讲很多人有着同样的感受。

“我的第一次演说，好像嘴里塞满了棉花，脉搏在激烈地跳动，像是在争夺赛跑的奖杯。”美国作家马克·吐温如是说。

“演讲一开始，我就感到面色苍白，四肢和整个心灵都在颤抖。”古罗马演说鼻祖西塞罗这样说。

就连美国最负盛名的政治家、演说家林肯也说：“我在演讲时，也有一种畏惧、惶恐和忙乱。”

所以，成功的演讲口才不是与生俱来的，平凡人和伟人首先要做到树立起自己的信心，鼓起自己的勇气，再去正视人生的讲台。

人们在当今丰富多彩的社会生活中，要交流，要沟通，要宣传，要说服，就要有一副伶牙俐齿，拥有高超的演讲表达才能，不善言谈的人是难让人了解其价值的，尤其是在这个充满竞争、合作与挑战的新经济时代，演讲口才无时无刻不在影响着人们的交际与事业进程。大到一次会议致辞、一项工程的典礼、一种立场观点的辩论阐述，小到一场就职演说、一种人生理想的表白、一番振奋人心的鼓舞激励，都要将演讲口才的艺术推到前台，展示给大众。

中国古代有“一言可以兴邦、一言可以误国”之说，道出了演讲口才的举足轻重。一个人如果谈吐有障碍或者表达能力不足，则会被人低估他的能力，甚至会被扭曲形象。一个人即使思想如星星般熠熠生辉，即使勤奋得如一头老黄牛，即使知识渊博得像一本百科全书，但若缺乏良好的演讲谈吐能力，则成功的机遇比其他人要少得多，也往往难以达到自己的理想目标。因此，演讲口才不仅是人们日常生活的必需，也是直接影响个人事业成败的因素。

很显然，能够赢得鲜花和掌声的演讲口才才是最有水平的。人们都希望自己能够拥有这样的演讲口才，这就像人们都希望自己能够经常获得鲜花掌声和众星捧月般的拥戴一样，这也是我们的愿望。

带着这种良好的愿望，本书旨在让每个人无一例外的获得属于你自己的非凡的演讲口才。

目 录

第一章 演讲前的必要准备

- 整理演讲的信息 / 2
- 选择演讲话题 / 3
- 做收集材料的有心人 / 5
- 只要一个主题 / 6

第二章 掌握演讲的心态

- 做好精神的准备 / 10
- 强化成功的心态 / 11
- 捕捉观察的亮点 / 13
- 情绪在自制中稳定 / 14
- 克服怯场的心态 / 15
- 树立演讲的信心 / 17
- 在激情中燃烧 / 19
- 掀起语气的波澜 / 20

第三章 提高你的演讲技能

- 训练你的记忆力 / 24
- 掌握口语表达的技巧 / 28
- 在训练中提高表达能力 / 32
- 把握形象化语言 / 37

第四章 如何使演讲有一个好的开始

- 开场白的重要性 / 40
- 引起听众的好奇心 / 41
- 向听众阐明你的思路 / 42
- 调动听众的热情 / 45
- 取得听众的信任 / 46
- 8种常见的开场白 / 49
- 吸引听众的开端花絮 / 56

第五章 如何说服你的听众

- 分析听众的特征 / 62
- 讲一些听众关心的事 / 65
- 与听众成为朋友 / 68
- 唤起听众的共鸣 / 70
- 正确恳切的赞赏听众 / 71
- 让听众也参与到你的演讲中来 / 72

演讲时应采取“低姿势” / 73

第六章 如何叙事、议论和抒情

用故事穿针引线 / 76

倾情渲染真善美 / 78

议论要以理服人 / 81

第七章 怎样过渡更自然

采用平稳的过渡 / 84

过渡使你的演讲更自然 / 84

保持思路顺畅 / 85

注意你的口头禅 / 86

成功的“过渡”技巧 / 87

过渡的三种形式：语言、声音和动作 / 88

轻松过渡 5 法 / 89

第八章 豹尾的力量

余音绕梁的结尾法 / 92

让人有所回味 / 95

拟定完善的结尾计划 / 97

结尾不可仓促 / 98

在引起共鸣的情感中收场 / 99

实用的结尾 / 101

加深印象，结束全篇 / 107

第九章 临场变化，应对自如

出现轰场怎么办 / 110

出现冷场怎么办 / 112

适时转换话题 / 113

如何处理听众的提问 / 115

演讲时用词失当怎么办 / 117

演讲词忘了怎么办 / 119

出现意外怎么办 / 120

演讲中的禁忌 / 123

第十章 成功演讲的技巧

欲擒故纵的演讲法 / 128

让悬念吊起胃口 / 128

演讲要先声夺人 / 129

充分展示自己的亮点 / 130

提升演讲的主题 / 133

掀起情感的波澜 / 138

新颖独特的表述视角 / 140

第十一章 如何巧妙地运用修辞

委婉风趣，曲径通幽 / 146

自嘲之中有神奇	/ 148
善用精当的比喻	/ 151
自问自答的魅力	/ 154
妙用典故	/ 156
巧用对比来说服	/ 157
活灵活现的数字语言	/ 158
巧用谐音	/ 160
当啰嗦时且啰嗦	/ 162
运用哲理性的语言	/ 163
富于气势的排比	/ 164

第十二章 怎样进行即兴演讲

即兴演讲的特点	/ 168
精巧选材是关键	/ 171
从整体上把握演讲	/ 173
让现场具有可感性	/ 181
即兴演讲的技巧	/ 184

第十三章 特别场合的演讲

怎样进行公开辩论	/ 206
竞聘时的演讲	/ 207
就职演讲	/ 210
婚礼祝辞	/ 213
祝酒献辞	/ 214

第一章

演讲前的必要准备



整理演讲的信息

演讲口才是一门语言逻辑巧妙运用的学问，更是一种机智幽默激励人心的艺术。它是一门学问，因为每篇演讲词都是深思熟虑写成的讲稿；说它是一门艺术，是因为它是一种把道德伦理、社会政治、艺术熔为一炉并与语言巧妙融合为一体的一种人际交往方式。

一次成功的演讲，可以对人类历史进程发生重大的影响，也可以对日常生活中人们的交往与思维方式有深刻启示，从而提高人的口才素质和自身魅力。要学会演讲，就要从了解信息出发。

演讲与信息的关系十分密切。演讲的信息主要指演讲的内容和材料。演讲活动实质上就是传递和接受信息的过程。演讲信息不仅是演讲的内容和材料，而且常常是演讲者萌发演讲动机的重要原因，演讲总是为一定的目的和动机所驱使，为演讲而演讲是不可取的。可以说，信息是萌发动机的激素。

印度总理尼赫鲁之女甘地夫人，在其自述中记载过两次截然不同的演讲经历：一次是她在英国学习时，应邀参加一次会议。会上，英国国防部长克·梅农突然当众宣布请她讲话，她毫无思想准备，惊恐万分，只得在哄堂大笑中结束了她的前言不搭后语的“演讲”，并发誓今后不再在公众面前讲话。另一次是在南非，东道主要她在招待会上演讲。她执意推脱说：“不行，我一句话也不准备讲，只有依了这条件，我才赴会。”招待会定于下午四点举行，整个上午，甘地夫人参观非洲铁路工人生活区，铁路工人生活艰苦的情况深深地触动了她，使她“心有所结”，如鲠在喉，非一吐为快不可。当主持人宣布“尼赫鲁小姐不讲话”时，她竟改变初衷，一跃而起，主动滔滔不绝地讲了起来，而且讲得非

常成功。甘地夫人的两次演讲，生动地表明了信息与动机的关系。有了不吐不快的冲动，再经过大脑对接收信息的整理，知道自己想要突击的是什么，巧妙的将其表达出来。便铸就了一次成功的演讲。在南非，如果没有整个上午的参观访问，没有铁路工人生活的大量信息促使她萌发演讲的动机，并给她提供演讲内容，她怎能一跃而起并且获得演讲的成功呢？

信息是动机萌发的基础，而动机一旦产生，就必须围绕动机进一步收集和整理信息。

动机来源于对信息的理解，演讲动机实际是演讲的最初目的。动机产生后，由于对信息的进一步收集和整理，所萌发的演讲动机也会逐步明朗化、具体化。因此，收集和整理信息的过程，也是演讲的目的明朗化、具体化的过程。



选择演讲话题

萌发了演讲的动机，就基本上确定了演讲的最初目的；根据这个最初目的，必须选择议题，确定中心。这个环节非常重要，它直接决定着演讲的主题和价值，影响着演讲的成败。

选题就是选择话题，确定谈哪方面的内容。演讲者总是通过阐述、分析、论证议题来表情达意的。选题的基本原则应当是：

1. 顺应历史潮流

演讲的目的在于宣传思想和激励大众。因此，选题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的问题等等。要讲出新

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，并给以科学的分析、综合和解释，符合历史发展的规律。

2. 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，才能调动听众的注意力，唤起听众听讲的热情和兴趣。例如，对青年人谈男女恋情，谈时尚、娱乐、通俗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。

3. 切合自己的身份

选择演讲议题，应切合自己的年龄、身份，适合自己的知识水平和兴趣。这样，演讲者便能自然地融入自己的思想感情，“得心应手”，措辞、语调、口气也就自然、生动、有声有色、富有活力，给人以新鲜感和亲切感；否则，如果硬要去讲那些不切合身份、气质、年龄和知识水平的议题，就必然是力不从心，即使勉强演讲，也必然是生吞活剥、生硬呆板、无法感人。

演讲者不妨“驾轻就熟”，选择自己比较熟悉、最感兴趣的议题。这里所说的“驾轻就熟”，不是指搬用僵死的套话、空话，也不是指套用固有的框架格式，而是指选择自己比较熟悉、比较了解、比较感兴趣、体会比较深的议题，选择与自己的专业、知识面比较接近的议题。这样容易讲深讲透，讲出水平，讲出风格。

4. 演讲场合与预定时间

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，在悲凉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，一般人的大脑在一小时以内，只能解说或接收一两个重要问题。因此，演讲选择议题必须集中凝练，富有特色，时间要掌握得恰如其分。如果是参加演讲比赛，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，最终将演讲搞得一团糟。



做收集材料的有心人

在演讲中，材料是观点形成的基础，观点从材料中来。这种从材料中抽象出来的观点一旦形成，就成了进一步收集材料的依据。同时，思想观点的阐述，也以材料做支柱，离开了真实、具体、生动、新颖、典型、充分的材料来阐明思想观点，演讲就会如瘦骨嶙峋的“小瘪三”。只有大量而广泛地收集材料和占有材料，才能使演讲获得成功。

可见，善于收集材料对演讲是非常重要的。在这方面很多人引用过林肯用高帽子和维德摩迪用大信袋收集材料的有趣故事。美国第十六任总统林肯，经常戴一顶当时流行的高帽子，随时将所见、所闻、所感的材料记在碎纸片、旧信封及破包装纸上，然后摘下帽子，放进里面，再把帽子戴上，闲暇之时，便分门别类，加以整理，抄进本子以备。他的特点是收集材料十分及时。维德摩迪是美国十九世纪的大演说家，他准备了许多大信封，封面上标着醒目的标题，倘若遇到好材料，便及时

抄录下来，放入适当题目的信封内。这可算是开分档储存有用材料之先河。他们的成功演讲与平时“做有心人”，注意及时地收集材料有密切关系。唐代诗人刘禹锡诗云：“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。”没有“千淘万漉”的辛勤劳作，怎能有“吹沙见金”的喜悦呢？

当然，收集材料的过程，本身就是一个鉴别筛选的过程；要慧眼识宝，善于识别、确定材料的性质、价值和作用。否则身在宝山不识宝，即使有好的材料，也会熟视无睹，轻易放过。

获取演讲材料的途径很多，概括起来，主要有两方面：一是获取直接材料，二是获取间接材料。所谓直接材料，是指演讲者自己的经验和思想。常言道：“事事留神皆学问”，在日常生活、工作、学习中，处处留神观察，认真体验，便能获得许多材料。由于亲身经历，所见所闻所感是真切动人的最好材料。另外，亲自调查得来的材料，也属直接材料，由于这种材料出现频率较高，司空见惯，有时容易被忽略，因此，必须养成勤记录、整理的习惯。这种材料虽然不是自己的经历，但由于经过亲自调查，对事件产生的背景、经过、结果清清楚楚，讲起来便头头是道，得心应手，极易赢得听众。所谓间接材料，主要是指从图书、报刊、文献中所得的材料。这是最广泛的材料来源。借鉴这些材料要以敏锐的洞察力进行思考、琢磨，不可人云亦云，要从中发掘新意，使之具有鲜明的色彩。

这里特别要引起注意的是要善于利用收集的材料进行归纳、研究、分析，发掘出新意，提出自己的观点和见解。



只要一个主题

有经验的人都知道，在遇到一处有山有水又有美少女的场景时，我

们会情不自禁地将其拍摄下来。然而，如果你想把这三者都融进你的照片里，最后的结果只能是三者都不清晰，达不到预期的审美效果。演讲也是一样，一篇洋洋洒洒，主题枝干繁多的讲稿无法使听众抓住你所要阐述的中心思想，事实上，可能连你自己也不知道中心思想是什么。当你有了演讲题材之后，要记住把话题焦点集中在一起。

“主办单位请我发表兴趣、嗜好方面的演讲，可是我喜欢打高尔夫球，也喜欢海钓，对绘画和园艺也兴趣浓厚。说到高尔夫球，它对健康有相当的益处。至于钓鱼，我偏爱海钓，可以培养耐心，然而初钓者要注意安全，尤其小心疯狗浪，有人说钓鱼始于钓鲫、终于钓鲫。可是钓鲫却不似表面上那么容易，要视时、地、水温不同而变换鱼饵。

“嗯……他们叫我谈谈我的嗜好，可是我的嗜好那么多，连我自己都搞不清楚，我想就先说到这里结束好了。”

由于演讲者连自己要说什么都糊里糊涂，听众更不可能了解了。即使你本身拥有不错的题材，但如果像上述例子般表达，失败是可想而知的。

一篇清晰易懂的演讲必须先具备了单一且明确的主题，演讲者必须了解自己所说的内容。虽然主办单位邀你演讲个人嗜好，但是自己的嗜好颇多，这时你就必须针对其中一项来加以强调。如果选择谈钓鱼，可以分为“钓鱼的乐趣”、“钓鱼应有的装备”、“注意事项”、“钓鱼对人的好处”等等，然后再从这些主题中决定一项自己最有把握、最想传达给听众的话题。像这种选择主题方式叫做“限定主题范围”，而所谓主题在这里就指演讲者最想说的内容，也就是一篇成功演讲的目标。

测定所限的主题是否够专一，可用文字表达的方式；如果以30字左右可以完全表达，则主题可算简洁，假如主题无法用文字简短地表达出来，亦即超过30字很多，表示所限定的主题不够狭窄，对自己所说的主