

演讲改变人生 宝典助你成功

一分钟学会 当众演讲

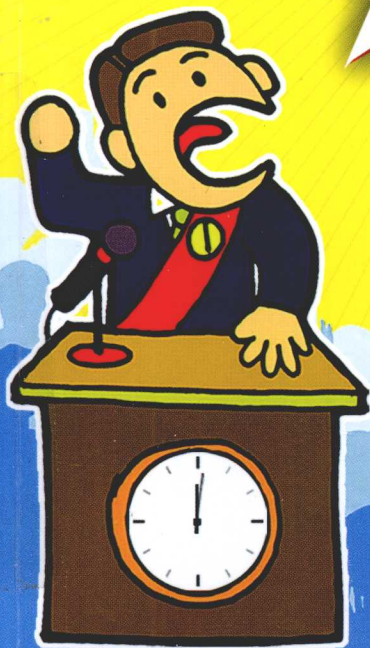


丁子予◎编著

充分准备，使你**有备无患**
专业技巧，为你**排忧解难**
让你**显身手**



YZL10890128183



北京工业大学出版社

一分钟学会 当众演讲



YZLI0890128183

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一分钟学会当众演讲 / 丁子予编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2011. 3

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2638 - 1

I. ①一… II. ①丁… III. ①演讲学 - 通俗读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 013444 号

一分钟学会当众演讲

编 著: 丁子予

责任编辑: 刘 畅

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010 - 67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本: 700mm × 1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 257 千字

版 次: 2011 年 3 月第 1 版

印 次: 2011 年 3 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2638 - 1

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010 - 67391106)

前 言

演讲是一门艺术。古今中外，很多卓越的伟人同时也是卓越的演讲大师。他们胸有珠玉，舌绽春蕾，挽狂澜于即倒，助风浪而前行。

演讲是一种威力巨大的武器，运用它可以捍卫自己的权益，取得竞争优势；演讲是增强勇气、获得斗争力量的重要途径；演讲可以改变一个人的命运，甚至可以改写历史。

演讲前的准备工作是演讲过程中非常重要的环节。它可以帮助演讲者在演讲中有的放矢，不慌不忙。明确演讲的目的，了解听众及演讲的针对性是演讲成功的关键环节。真实的感情，端庄的仪表，适宜的节奏，清晰的思路，精彩的开头，干净利落的结尾也是演讲成功的必备因素。

大家都知道，说话容易，但说好话，说别人爱听的话，说真正能表达自己意图的话，并不是一件简单的事情。在生活中，我们与别人交往聊天，出去办事，说话的时机、分寸、言辞掌握得略有不当，便会造成别人的误解，引起不必要的麻烦。这种情况大家估计或多或少都体会过。怎样才能让每一位读者都能迅速地掌握演讲技巧，获得演讲成功，成为演讲高手呢？这是编者编辑本书的目的。

当然要成为一位非常优秀的演讲者，光靠看书是不可能实现的。好的演讲者是“说”出来的——也就是实战。事实证明，像赵括一样“纸上谈兵”不可能取得战争胜利，演讲也是这样。只有通过大量的演讲实践，才能完成由新手到高手的转变。“台上一分钟，台下十年功”在这里同样适用。

演讲中的各种技巧指导是本书的一大特色。本书将指导你掌握演讲



技巧，提高演讲能力，实现自己的目标。书中大量运用古今中外的经典演讲实例，配以在演讲中所能运用的方法，让读者一看就懂，一学就会。

本书与别的演讲书籍有所不同，没有拖沓的长篇大论，而是通过列举大量的事实总结出技巧，并配以诙谐幽默的故事。本书绝对能打开你的视野，让你读着轻松，学着实用，是一本不可多得的好书。拿着它会让你爱不释手，读起它会让你废寝忘食；它会给你启发，给你指导，为你演讲成功助一臂之力！

目 录



第一章 充分准备：当众演讲一定要做好准备

每一场成功演讲的背后，演讲者都付出了艰辛的劳动，做了充分的准备，这是毫无疑问的。可是人在万众瞩目之下难免心慌，哪怕大师级的人物，第一次演讲都避免不了这种情况的发生。但为什么他们还是能娓娓道来，讲得头头是道，赢来阵阵掌声，而你却讲得磕磕巴巴，畏首畏尾，甚至出现冷场呢？

- ◇ 明确演讲目的 / 2
- ◇ 查阅相关材料 / 3
- ◇ 提前写好提纲 / 5
- ◇ 精炼筛选词句 / 8
- ◇ 学着提前预讲 / 11
- ◇ 提高综合素质 / 12
- ◇ 提前布置场景 / 16
- ◇ 演讲稿的写作 / 20



第二章 了解听众：了解听众才能够打动听众

不管演讲的内容与主题怎么改变，演讲的宗旨是不会发生改变的，那就是想方设法让听众被说服，接受演讲者的意见或观点。要想让听众接受自己的观点，演讲者就必须从各个方面来了解他们。只有充分地了解他们，知道他们想要听的内容，才能有目的地设计演讲，获得最佳的演讲效果。

- ◇ 了解听众的类型 / 26
- ◇ 知道听众的目的 / 28
- ◇ 让听众兴奋起来 / 29
- ◇ 让听众听懂演讲 / 32
- ◇ 要与听众“套近乎” / 35
- ◇ 如何能说服听众 / 39



第三章 临场不乱：当众演讲要克服怯场情绪

第一次登台演讲你害怕吗？如果你的回答是肯定的，不要紧，这很正常。几乎所有大师级别的演讲者，在最初当众演讲时都有怯场的表现。即使是著名的演讲家也怯场，他们也会心中发慌，两腿发抖。美国著名沟通大师戴尔·卡耐基在总结他从事演讲教学生涯的体会时说：“我几乎一生都在致力于协助人们去消除恐惧、培养勇气和信心。”

- ◇ 有备而来不会慌张 / 46
- ◇ 上台紧张能克服 / 47
- ◇ 要多用精神胜利法 / 49
- ◇ 一登场要信心百倍 / 51
- ◇ 不连续也要讲下去 / 52
- ◇ 要把李阳作为偶像 / 54
- ◇ 以我为主尽情发挥 / 57
- ◇ 演讲者必备素质 / 58



第四章 注意形象：当众演讲一定要讲究礼仪

在自然界，人们总是喜欢美好的事物要多一些；同样，在演讲中注意自己的形象也是非常有必要的。如果演讲者穿着邋遢，还没上台就给人一个非常不好的印象，那么在演讲中就可能会出现种种人为障碍，给演讲打下失败的伏笔。

- ◇ 第一印象最重要 / 64
- ◇ 微笑着面对听众 / 66
- ◇ 风度礼仪的体现 / 67
- ◇ 改掉说话坏习惯 / 69
- ◇ 选择合适的着装 / 72



第五章 主题鲜明：当众演讲一定要有针对性

古语说：“凡事预则立，不预则废。”所以说话前，你有必要对下列问题仔细地考虑：你要对谁讲，将要讲什么，为什么要讲这些内容，怎么讲法，有什么有利因素和不利因素，怎样处理……当众演讲要主题鲜明，要有针对性。

- ◇ 怎样说话才有力量 / 78
- ◇ 你为什么登台演讲 / 79
- ◇ 确定最适合的主题 / 80
- ◇ 深入挖掘演讲内容 / 82
- ◇ 有目的地收集材料 / 85
- ◇ 有针对性地安排要点 / 87
- ◇ 演讲就要因势而变 / 89
- ◇ 见什么人说什么话 / 92
- ◇ 演讲要会有的放矢 / 95



第六章 以情动人：当众演讲一定要有真感情

列宁认为：“没有人的情感，就从来没有也不可能有人对真理的追求……只有被感情支配的人才能使人相信他的情感是真实的，因为人们都具有同样的天然倾向，唯有最真实的生气或忧愁，才能激起人们的愤怒和忧郁。”

- ◇ 攻心为上 是演讲之道 / 102
- ◇ 演讲情真意切最动人 / 103
- ◇ 演讲声音要富有感情 / 105
- ◇ 找到听众动情的地方 / 107
- ◇ 应用直接与间接抒情 / 110
- ◇ 最矮伟人的动情之作 / 112
- ◇ 演讲表达情感的方式 / 113
- ◇ 讲话引人入胜的要素 / 116



第七章 妙语连珠：当众演讲一定要语言生动

演讲是展示自己的重要时机。严肃呆板的演讲总让人觉得乏味。幽默能够迅速消除人与人之间的距离感，并为演讲者增添魅力。因为演讲者与听众共同欢笑的同时，已经达成了一种默契，这是社交成功的第一步，也是演讲成功的关键所在。

- ◇ 生动比喻 / 120
- ◇ 诙谐暗讽 / 121
- ◇ 一语双关 / 123
- ◇ 就地取材 / 125
- ◇ 大智若愚 / 127
- ◇ 张冠李戴 / 129

◇ 偷换概念 / 131

◇ 暗度陈仓 / 133

◇ 绵里藏针 / 134

◇ 谐音解围 / 136



第八章 抑扬顿挫：当众演讲一定要和谐动听

说话不仅可以表现一个人的外在形象，更可以体现出一个人的内在修养。那些讲话磕磕绊绊、没有任何节奏感的人，很少能够打动他人，几乎说不出什么值得人们去注意的东西。只有懂得掌握说话的节奏、思路清晰的人，才会作出成功的演讲。

◇ 语音的变化 / 140

◇ 语调和语速 / 142

◇ 演讲的节奏 / 145

◇ 发音和语气 / 148



第九章 肢体语言：当众演讲一定要动作协调

演讲作为一门艺术，其成功的最大因素是有声语言和非有声语言（即肢体语言）的交融体现，即除了吐字清楚、声情并茂外，还要举止大方、态势潇洒。美国心理学家艾帕尔说：“人的感情表达由三个方面组成：55%的体态，38%的声调及7%的语气词。”这说明了肢体语言的重要性。

◇ 眼神的灵活运用 / 152

◇ 微笑的巧妙运用 / 153

◇ 用脑袋传达意图 / 154

◇ 演讲的身姿要求 / 155

◇ 巧用妙用手势语 / 157

◇ 面部表情的应用 / 159



◇ 肢体语言运用要求 / 160



第十章 点题精准：当众演讲一定要开头精彩

开场白是你送给观众的见面礼，如果这个见面礼让他们无动于衷或者反感，那么你的演讲败局已定：无论你后面如何努力，你都无法获得一个理想的演讲效果。因此只有匠心独运的开场白，以其新颖和趣味，才能给听众留下深刻印象，才能立即控制场上气氛，并在瞬间集中听众注意力，从而为接下来的演讲内容顺利地搭梯架桥。

- ◇ 开场白失败会怎么样 / 164
- ◇ 开场白最好先声夺人 / 165
- ◇ 开场白最好开门见山 / 168
- ◇ 开场白可以提出问题 / 170
- ◇ 开场白要引起好奇心 / 172
- ◇ 运用名言警句做开场白 / 175
- ◇ 应用讲故事做开场白 / 177
- ◇ 用具体事实做开场白 / 179



第十一章 高潮迭起：当众演讲一定要内容丰富

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1942年在广州作关于知识分子的长篇演讲时，听众欢笑声达62次。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。

- ◇ 内容安排要合理 / 184
- ◇ 大珠小珠落玉盘 / 185
- ◇ 把演讲推向高潮 / 188



第十二章 即兴发挥：当众演讲一定要张口即来

即兴演讲对演讲者在思维的敏捷性、语言的逻辑性和口头的准确性方面都有很高的要求。如何避免因措手不及而陷入张口结舌、东拉西扯的尴尬境况？如何略一思考就能找到最佳的突破口？如何几句话就能抓住最让听众心动的地方？如何让听众关注自己的演讲并笑起来？掌握演讲的即兴口才，你就能在演讲中大放异彩！

- ◇ 即兴演讲应对方法 / 194
- ◇ 如何选择演讲话题 / 196
- ◇ 即兴演讲也有套路 / 198
- ◇ 怎么让听众感兴趣 / 202
- ◇ 无话可说急不急人 / 203
- ◇ 一语中的紧抓听众 / 205
- ◇ 即兴演讲成功标志 / 208
- ◇ 嬉笑怒骂皆成文章 / 212



第十三章 应变控场：当众演讲一定要掌控局面

作为一位演讲者，你会经常遇到演讲过程中的棘手问题，这时就要看你的应变能力。高明的演讲者往往能把这些意外化为成功的阶梯，为自己的演讲添彩。而平庸的演讲者就容易被这些“流弹”击中而失败。让本章教你几个控场与处理意外的妙招吧！

- ◇ 忘词了如何处理 / 216
- ◇ 有人捣乱怎么办 / 217
- ◇ 听众精力不集中怎么办 / 220
- ◇ 讲错了怎么应变 / 222
- ◇ 自由提问是道坎 / 226
- ◇ 演讲的时间控制 / 229



- ◇ 笑声可以化尴尬 / 231
- ◇ 对付不讲理的人 / 235
- ◇ 以彼之道还施彼身 / 237



第十四章 收束有力：当众演讲一定要利落收场



演讲的结尾和开头一样重要。在戏院里有句老话：“从你上场和下场的神气上，就可以知道你的本领。”这句话是对演员来说的，把它放在演讲者身上一样适用。因此，在作演讲时，结尾一定要干净利落，收束有力。

- ◇ 糟糕的结束语 / 242
- ◇ 运用幽默收尾 / 243
- ◇ 适可而止收尾 / 248
- ◇ 升华主题收尾 / 250
- ◇ 应用情感收尾 / 252
- ◇ 热情洋溢收尾 / 254

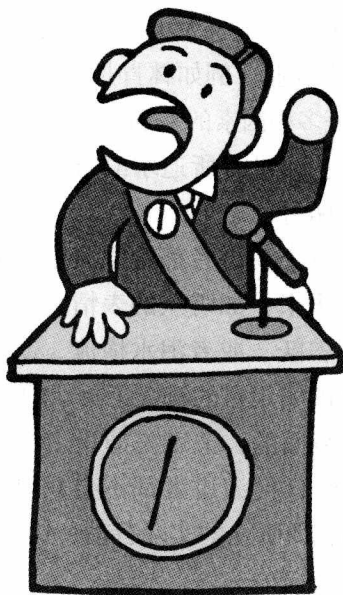


第一章

充分准备： 当众演讲一定要做好准备



每一场成功演讲的背后，演讲者都付出了艰辛的劳动，做了充分的准备，这是毫无疑问的。可是人在万众瞩目之下难免心慌，哪怕大师级的人物，第一次演讲都避免不了这种情况的发生。但为什么他们还是能娓娓道来，讲得头头是道，赢来阵阵掌声，而你却讲得磕磕巴巴，畏首畏尾，甚至出现冷场呢？





明确演讲目的

演讲要想成功，你首先必须知道你为什么要来演讲。演讲作为一种现实的社会性活动，其目的可用一句话来描述，即争取最大限度的“共鸣性”。各种不同的演讲还分别有不同的目的，有宏观的和微观的目的，还有现场的和散场后的目的。

从总体上看，演讲无论是宣传主张、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演讲者的主张、观点和立场以取得共识，使听众改变态度，并在此基础上激发听众的实际行动，向着理想境界迈进。这是演讲的宏观目的和意义。

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。由于演讲者职业、专业、经历等多种因素的差别，演讲的目的、内容也有所不同。

另外，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的直观效果反映出来，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，拿破仑立刻在马队前高声演讲道：“士兵们，从金字塔的顶端，是40个世纪在注视着你们。”简短的演讲使远征疲惫的法军产生共鸣，



士气大振，终于大胜联军。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。

总的来说，演讲现场的目的是散场后目的的前奏和根本，散场后的目的是现场目的的归宿。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想法的，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。

同样面对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，演讲者的实用目的和听众的个体实用目的应该是统一的。

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。



查阅相关材料

只有在演讲前查阅与收集大量与演讲有关的素材，做到心中有丘壑，演讲者在演讲过程中才能大胆拿起“画笔”，“画”出江山锦绣。

收集材料是演讲准备过程中非常重要的一个步骤，它是充实演讲主题、充分证明论点的必然基础。收集材料不能盲目进行，要选择新鲜、感人、真实、典型的材料。另外，材料收集完毕还要充分了解材料，要



熟悉材料上出现的专业用语。

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，引起其注意。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，就会令听众感到乏味，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。这些当然不是信手拈来的，演讲者必须有耐心，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。

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跑厕所的事。这种事显然违背常理，令人感到好笑。可是，当听众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，听众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，关键是要善于发现这种有违常理的事例的特殊性。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，更容易达到这一目的。

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，演讲者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，即恪守五个“W”和一个“H”——WHO（什么人），WHEN（什么时候），WHERE（什么地方），WHAT（干什么），WHY（为什么），HOW（怎么样）。这样可增强真实感，提高信息的可信度和影