

# 演讲口才

*Yanjiangkoucai*

展现人的魅力与才华



你是否醉心于演讲者的慷慨之言、朗诵者的抑扬之声；

是否梦想获得听众雷鸣般的掌声和众星捧月般的拥戴……？

这一切可以在本书中由你自己来实现。

放眼你生活的周围，那些生活与事业的胜利者；那些为鲜花和掌声簇拥的人；

那些众望所归的领导者，无不拥有高超卓绝的演讲才能。

拥有演讲口才这征服人心的利器，你将直指成功的巅峰。

当代标准语言研究中心汇编

甘肃文化出版社



# 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的是树立起自己的信心，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，拥有高超的演讲表答才能，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、一种个人理想的表白、一番振奋人心鼓舞激励，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，则会被他人低估他的能力，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拱月般的拥戴一样，因为高超的演讲口才艺术能够使人获得无上的成功。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 做好演讲的开篇准备

|                   |    |
|-------------------|----|
| 整理演讲的信息 .....     | 2  |
| 选择演讲的话题 .....     | 3  |
| 主题就是灵魂 .....      | 5  |
| 做收集材料的有心人 .....   | 6  |
| 收集演讲材料的七个要求 ..... | 8  |
| 拟定演讲标题的技巧 .....   | 11 |
| 编列演讲的提纲 .....     | 12 |
| 怎样设计演讲的开头 .....   | 14 |
| 演讲开始的巧妙方法 .....   | 20 |
| 历历如绘的开端花絮 .....   | 24 |

## 第二章 掌握演讲的心态

|                |    |
|----------------|----|
| 做好精神的准备 .....  | 32 |
| 强化成功的心态 .....  | 35 |
| 捕捉观察的亮点 .....  | 36 |
| 情绪在自制中稳定 ..... | 38 |
| 克服怯场的心态 .....  | 39 |

|                 |    |
|-----------------|----|
| 树立演讲的信心 .....   | 41 |
| 用真情渲染真善美 .....  | 43 |
| 实话实说,以事明理 ..... | 46 |
| 借景发挥,美不胜收 ..... | 48 |
| 在激情中燃烧 .....    | 51 |
| 掀起语气的波澜 .....   | 53 |

### 第三章 即兴演讲的技巧

|                 |    |
|-----------------|----|
| 把住即兴演讲的命脉 ..... | 58 |
| 精巧选材是关键 .....   | 61 |
| 精心酝酿演讲的构思 ..... | 63 |
| 紧抓题眼进入主题 .....  | 65 |
| 找到引发联想的触点 ..... | 67 |
| 合理组织有话说 .....   | 69 |
| 在思维与说话间跃动 ..... | 71 |
| 承上启下求新意 .....   | 73 |
| 由论事引申人思考 .....  | 74 |
| 深入解析,完善构思 ..... | 77 |
| 发散思维显幽默 .....   | 79 |
| 弧状思维通幽径 .....   | 81 |
| 突破常规定势 .....    | 83 |
| 闪现快捷的思维 .....   | 86 |
| 架构理论的依托 .....   | 87 |
| 学会转换话题 .....    | 89 |
| 以其道治其身 .....    | 91 |
| 即兴辩解,巧用机智 ..... | 94 |

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 把握敏捷的思维形式 ..... | 96  |
| 从整体考虑结构 .....   | 98  |
| 突出体现说话价值 .....  | 100 |
| 即兴说服的方法 .....   | 102 |
| 造就可感认识 .....    | 106 |
| 塑造可感意象 .....    | 108 |
| 设置悬念,激发兴趣 ..... | 110 |
| 巧用幽默即兴制敌 .....  | 112 |

#### 第四章 炫亮动人的文辞

|                  |     |
|------------------|-----|
| 文采洋溢的修辞 .....    | 116 |
| 演讲稿的写法 .....     | 120 |
| 充实圆润的“猪肚” .....  | 124 |
| 掌握口语表达的技巧 .....  | 128 |
| 在训练中提高表达能力 ..... | 132 |
| 把握形象化的语言 .....   | 138 |
| 巧用谐音的说法 .....    | 139 |
| 颠倒词序出新意 .....    | 141 |
| 抛开重复的话语 .....    | 142 |
| 运用哲理性的语言 .....   | 143 |

#### 第五章 踏雪无痕的方略

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 欲擒故纵的演讲法 .....  | 146 |
| 让悬念吊起“胃口” ..... | 147 |
| 演讲要先声夺人 .....   | 148 |
| 委婉风趣,曲径通幽 ..... | 149 |
| 打破“冷场”的包围 ..... | 151 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 绕开“矛盾”的阻拦 .....   | 153 |
| 自嘲之中有神奇 .....     | 155 |
| 适时转换话题 .....      | 159 |
| 当啰嗦时且啰嗦 .....     | 161 |
| 暗示有玄机 .....       | 162 |
| 巧用对比来说服 .....     | 163 |
| 妙用典故 .....        | 164 |
| 恰到好处的俗语 .....     | 165 |
| 活灵活现的数字语言 .....   | 167 |
| 善用精当的比喻 .....     | 168 |
| 自问自答的魅力 .....     | 171 |
| 充分展示自己的“亮点” ..... | 173 |
| 让讲稿充满现场感 .....    | 176 |
| 提升演讲主题的技巧 .....   | 181 |
| 掀起情感的波澜 .....     | 187 |
| 新颖独特的表述视角 .....   | 189 |

## 第六章 汲取智慧的源泉

|                  |     |
|------------------|-----|
| 善于挖掘和锻炼辞藻 .....  | 194 |
| 不敢说话的根源 .....    | 196 |
| 从生活中提炼说话能力 ..... | 197 |
| 救场中的妙言 .....     | 201 |
| 演说中的禁忌 .....     | 202 |
| 注重着装与姿态 .....    | 207 |
| 演讲表答简洁明快 .....   | 208 |
| 用故事穿针引线 .....    | 210 |

## 第七章 演讲的七色花瓣

|                  |     |
|------------------|-----|
| 演讲的分类 .....      | 214 |
| 阐明观点与主张的演讲 ..... | 215 |
| 寻求经济发展的演讲 .....  | 217 |
| 唤起信心与斗志的演讲 ..... | 221 |
| 传播文化的学术演讲 .....  | 225 |
| 维权取义的法律演讲 .....  | 228 |
| 培养品质的道德演讲 .....  | 230 |
| 洋溢情感的礼仪演讲 .....  | 233 |

## 第八章 豹尾的力量

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 余音绕梁的结尾法 .....    | 238 |
| 让人有所回味 .....      | 241 |
| 拟定完善的结尾计划 .....   | 243 |
| 结尾不可仓促 .....      | 244 |
| 在引起共鸣的情感中收场 ..... | 246 |
| 实用的结尾 .....       | 249 |
| 加深印象,结束全篇 .....   | 255 |

## 第九章 经典的演讲词

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 在葛底斯堡国家烈士公墓落成典礼上的演说 ..... | 258 |
| 科学的颂歌 .....               | 259 |
| 在东京中国留学生欢迎大会上的演说 .....    | 261 |
| 临死前的演说 .....              | 267 |
| 巴尔扎克葬词 .....              | 271 |
| 无声的中国 .....               | 274 |



|                        |     |
|------------------------|-----|
| 我有一个梦想 .....           | 279 |
| 中国法官的座次 .....          | 284 |
| 留学与做学问 .....           | 285 |
| 让孩子们尽量享受这个良宵 .....     | 289 |
| 金庸在北京大学的演说 .....       | 291 |
| 战斗的呼声 .....            | 299 |
| 诺贝尔文学奖获奖演说 .....       | 303 |
| 在香港特别行政区成立仪式上的讲话 ..... | 305 |

**SPEECHCRAFT**

**第一章**

**做好演讲的开篇准备**



## 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,因为每篇演讲辞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。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，由于进一步对信息收集和整理，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。

## 选择演讲的话题

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课题等等。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,就必须是力不从心,即使勉强讲理,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。

## 主题就是灵魂

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。

一篇演讲只能有一个主题,必须围绕这个主题展开阐述,



否则就容易出现焦距模糊、思想枝蔓的毛病。主题要求鲜明、正确、新颖、深刻。鲜明,是指主题要贯穿于全篇,能够给听众留下深刻的印象,引起强烈的反响;正确,是指其观点见解具有积极意义,能使听众受到教益,取得良好的社会效应;新颖,是指见解独特,给人以醒目之感,对听众具有诱惑力和吸引力,能激起听众的兴趣和注意;深刻,是指提出的主张和见解能揭示事物的本质,能使听众受到启迪,从感性认识提高到理性认识。而要做到这些,必须在选定角度和发掘深度上下功夫,做到立意深远。庄子云:“语之所贵者,意也。”元代陆辅之《词旨》指出:“命意贵远,用字贵便,造语贵新,炼字贵响。”可见立意的重要。

## 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”。只有大量地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，使之具有新的色彩。



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。

## 收集演讲材料的七个要求

### 1.定向

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。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。

### 2.充分

材料要充分。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,很难达到预定的目标。

### 3.真实

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,