

许多时候，同样是处理一件事情，谈笑风声和言词木讷，往往有不同的结果，前者为人处事，游刃有余，人气飙升；后者因碍于表达，举步维艰，甚至经纶满腹却屈居他人之下……

打造自我

100% GOOD

COMMUNICATION

得心应口

100%的口才与演讲技巧

[台湾] 汤小映 著

黑龙江人民出版社

100% GOOD
COMMUNICATION

得心 应口

100% 的口才与演讲技巧

(台湾) 汤小映 著



江苏人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

得心应口/[台湾]汤小映著,一哈尔滨:黑龙江
人民出版社,2004.4

ISBN 7-207-06228-1

I. 得… II. 汤… III. ①演说 语言艺术 ②口才学
IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 033484 号

得心应口

[台湾]汤小映 著

出 版 者 黑龙江人民出版社

通讯地址 哈尔滨市南岗区宣庆小区 1 号楼

邮 编 150001

责任编辑 刘丽奇

印 刷 黑龙江新华印刷厂

发 行 黑龙江人民出版社

开 本 880 × 1230 毫米 1/32

印 张 6

版 次 2004 年 6 月第 1 版

印 次 2004 年 6 月第 1 次印刷

定 价 15.80 元

书 号 ISBN 7-207-06228-1 / G. 1447

Foreword 前言

也许你很羡慕在台上口吐莲花的演讲者，他的如珠妙语能征服所有听众的心；也许你更羡慕生活中诙谐幽默、谈吐不凡的成功者，得体的言谈举止不仅使他赢得了友谊、爱情，更为他洞开了机遇之门。但你并不知道，他们的表情也曾木讷、呆板；手势也曾机械、生硬；做事时也曾反应迟钝、缺乏活力；谈话时也曾笨嘴拙舌、枯燥乏味……是演讲与口才训练改变了这一切，让他们得心应口地展示出了自己横溢的才华，重新找回了自信。

本书共分三篇十七讲，将演讲的基础、谋略、技巧与演讲时应具备的心态和口才融合在一起，为你揭开演讲的神奇面纱，为你扫除演讲前的心理障碍；教你利用肢体语言和表情神态来为演讲锦上添花。通过本书中具有创新思维的社交应对口才训练，你将发现自己无形中多了一份亲和力和，以前不敢奢望的人格魅力也在悄悄提升；与人交谈能够表情生动、

Foreword

大方从容；处理事务能够机敏聪慧、游刃有余；社交场上能够左右逢源，巧于辞令。得心应手的演讲口才会将你塑造成生活中最具人气的佼佼者，职场上叱咤风云的幸运星；更能为你在演讲小天地与生活大舞台之间博得喝彩，赢得掌声。

Contents 目录

第一篇 基础篇

第一讲 步入演讲的殿堂 /2

三寸舌强于百万之师 /2

口吐莲花，从别人的眼睛里发现自己 /4

情感是演讲艺术的眼睛 /6

五花八门的演讲方式 /7

“功夫在诗外” /9

第二讲 掌握演讲的基本窍门 /13

增强自信 /13

征服听众 /14

选择话题 /18

第三讲 人人都能成为演说家 /24

从口吃到口若悬河 /24

欲速则不达 /26

Content

第二篇 谋略篇

第一讲 演讲的谋略 /30

克服恐惧心理的策略 /30

敢于说话与善于说话 /36

冷静是绝招 /37

分析听众心理 /41

第二讲 机智灵活的说话谋略 /45

说话的方式 /45

社交中的应对谋略 /53

第三讲 演讲语言的运用谋略 /61

演讲语言的四个重要法则 /61

语言艺术的创新思维 /68

得心应口 /70

会说话的眼睛 /72

第四讲 幽默拔萃的撰写谋略 /77

画龙点睛 /79

众星捧月 /85

第五讲 丝丝入扣的安排谋略 /91

基本谋略与要求 /91

名家演讲内容安排技巧 /96

Contents 目录

第三篇 技巧篇

第一讲 演讲的基本技巧 /106

建立自信的技巧 /106

把握听众心理的技巧 /108

表达的技巧 /112

旁征博引的技巧 /114

第二讲 演讲的语言技巧 /118

形象、个性、口语 /118

幽默、迂回、悬念 /121

称谓、节奏、简练 /124

第三讲 表情达意的技巧 /128

消除紧张，留住自然 /128

训练有素，不留痕迹 /130

身体语言传情达意 /132

第四讲 开场和结尾的技巧 /138

开场白的作用 /138

丰富多彩的开场白 /139

以自嘲或趣闻开场 /143

Content

高潮式、总结式和余音式的结尾 /144

格言式、号召式和呼吁式的结尾 /146

引述式、幽默式和赞颂式的结尾 /149

第五讲 叙事型演讲技巧 /152

一篇予人启迪的叙事型演讲 /152

叙事型演讲的基本要求 /156

叙事型演讲的声腔处理 /161

第六讲 议论型演讲技巧 /163

一篇精湛的议论型演讲 /164

议论型演讲的秘诀 /166

议论型演讲的基本要求 /169

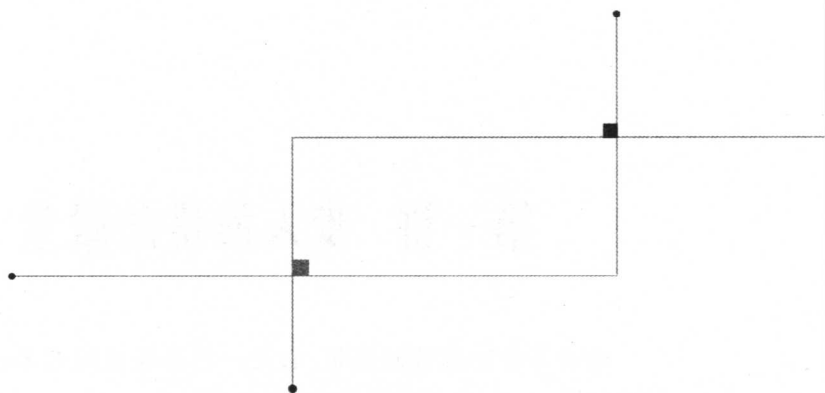
第七讲 抒情型演讲技巧 /172

一篇情真意切、感人肺腑的抒情型演讲 /172

抒情型演讲的基本要求 /174

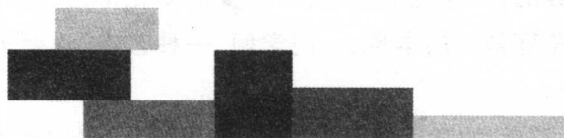
第八讲 日常生活中的演讲技巧 /182

临场机会的把握及技巧 /182



第一篇

基础篇



第一讲 步入演讲的殿堂

演讲并非一般性的说话,它是一门综合性的艺术,需要细心地学习,才能渐入佳境,徜徉于殿堂之中。

三寸舌强于百万之师

一提到演讲,人们随之想到的便是“口才”,认为口才是成功演讲的前提。有人用一句通俗的话给口才下定义:会说话;又说演讲是在“大庭广众之下说话”。不能说这个定义没有道理,因为历来没有哪一个人是独自一个人发表演讲的。没有听众,你的观念和情感传播给谁呢?

有人或许会产生这样的疑问:世界上谁不会说话呢?哑巴是极少数的;口吃也能矫正;一两岁的幼儿都已经开始说话,难道这还算是一门本事、一门学问、一种艺术,也要去学习和钻研吗?

“会说话”的意思并不是“能不能说话”,而是“善于说话”,指说话的技巧。有准备的讲话可喻为顺水行船,要求在风浪中

不摇不晃,已属不易;事前毫无准备的即兴讲话,即如逆水行舟,要求更高。

参加大型社交活动,临场被邀请发表意见,既要讲得立意明确、重点突出、条理清楚、层次分明、措辞妥当、语言简洁流畅,又要抑扬顿挫、轻重疾徐、有板有眼,还要将你的真知灼见、喜怒哀乐、甜酸苦辣阐述得中肯、精辟,表达得淋漓尽致,恰如其分,具有说服力、感染力。

这是一件何其困难的“差事”!正如俗语所说“台上一分钟,台下十年功”,如非平日训练有素,谁能临场应付自如?至于辩论演讲,双方摩拳擦掌,唇枪舌剑,据理力争,针锋相对,短兵相接,一方面要严加防备,避免被对方抓住把柄猛攻,又要敏锐观察对方虚实,寻找漏洞,适时出击,这就需要更好的演讲才能。

在重大的政治斗争、外交冲突中,口才尤为重要,真可谓“一人之辩,重于九鼎之宝;三寸之舌,强于百万之师”,“一言兴邦,一言丧邦”。

演讲绝非单纯的口舌之功、雕虫小技,而是复杂的脑力劳动。它是有目的、有计划地在大庭广众之下发表意见,使见解一致的听众更坚定原有的信念,争取见解不同的听众动摇、放弃、改变其原有的观点,心悦诚服地接受你的意见。

比特·阿尔曼说:“我们尽最大的努力,把自己的所思所想表达出来,将自己的感情和观念,经由人与人的关系,或通过公共场合展示出来,让别人清楚地发现你的才能……你会逐

渐发现真正的自我,也给别人带来前所未有的冲击。”

口吐莲花,从别人的眼睛里发现自己

演讲是让听众接受你的情感、观点和主张,如前苏联一位学者所说“人的感情要被人接纳”。让人接纳你的情感并非易事,因为任何一个人,特别是成年人,都有自己的人生观和处世之道,想轻易改变他们的固有观念是很难的。成功的演讲能以扣人心弦的话题和鼓动性的语言“笼络人心”,让人在激动和忘我的境地中欣然接受你的观点,这是演讲的魅力所在,也是演讲的目的。

演讲的另一个目的是自我确认。演讲者在发表演讲、被人接纳的同时,也达到了另一个目的,即体现自我:既展示自己的才华和魅力,又发现真正的自我。后者带给演讲者的乐趣和自信是美妙无比的,是人生宝贵的财富。

戴尔·卡耐基在他的书中记录了这样一件事:

“在我们的训练班里,来自内华达州的迈克尔是一个极活跃的人物。认识他是在我们一名教师主持的文学沙龙上。那天晚上,当大家正在交流新近的作品时,他敲门进来,当着二十多名学员作了简短的自我介绍。然后他向我微笑,那是一种善意的微笑,接着他便跟我攀谈起来,奇怪的是他并不与我寒暄,而是绘声绘色地讲故事给我听。他的故事有许多扣人心弦的小情节,显然我成为他的听众了。最后迈克尔告诉我,那故

事是他刚完成的一篇小说的概略,并且问:‘你觉得怎么样?’然后将手中一叠稿本递给我,‘喏,就是这个。’

“他似乎是有意让我读他的小说,然而他却转身与他人交谈去了。更使我惊奇的是,沙龙结束时,这位‘不速之客’竟成了中心人物,他站在小厅中央,大声而极富情感地发表演说。可以肯定,在座的每一位都已经友好地接纳了他。

“后来,他便成了这里的常客,而且每一次都有至少五分钟的即兴演讲。

“且不论他的小说怎么样,我们都感受到一个事实:迈克尔在推销他自己,向他自己推销迈克尔。实际上,后者是他更重要的目的。”

迈克尔的演讲或许自有其道理。然而,戴尔·卡耐基却这样说:“我之所以难以忘却他的表情、手势和声音,是因为他首先通过演讲这种方式确定了自我,然后才吸引了我们。”

正如巴黎音乐学院的学生上街演唱一样,他们不刻意包装自己,带着乐器,随便在一个街头开始演唱,目的就是通过公众接触的方式来确认自我。

“自我确认”究竟为何物呢?乔治·萧伯纳说:“信心、勇气、克服恐惧的力量、自信的微笑和新灵感的发现,构成了只有一个人能够完全、彻底享受的氛围和气息,这便是对自己的认同和赞赏,演讲正是这种享受的最大供给者。”

演讲就像一场正义的战争,结果是获得胜利与惩罚罪恶一样的感觉和更深的领悟。演讲者与听众处于同一理想和感

叹之中,并为之振奋。

情感是演讲艺术的眼睛

演讲是一门集口才、语言、美学、心理学、哲学等多方面知识和技巧于一身的综合性艺术。情感及其传播是“生命线”,其重要性不亚于眼睛之于人。缺乏情感,艺术就会失去生命力。不妨看看生活中的实际情况,就能够明白这个道理。

在实际生活中,我们不难遇到默默无闻而且异常呆板的人,他们或许并非才疏学浅,有的甚至是满腹经纶。只是该人不善言辞,与他谈话味同嚼蜡,不但缺乏主动,一问一答中也没有手势,面部更是毫无表情,使原本滔滔不绝、情感表达丰富的谈话者也变得死气沉沉,甚至非常尴尬。演讲者在面对如此听众时是无法展示演讲艺术的魅力。

如果说演讲的消极功能是表达自己,那么积极的功能则是争取对方。通过演讲说服众人,阐述观点固然重要,但更重要的是丰富的情感表达方式。随着演讲内容的深化,你的情感也须发生变化,随时与语言配合,使听众一边用耳朵听你说话,一边用眼睛关注你的表情,这样就能顺利达到情感传播的目的。这是引起听众与你发生共鸣的先决条件。

演讲比赛中,许多演讲者选择的讲题和讲辞都相当出色,但却失去了生动的表情,像学生为完成任务背课文一般,这是什么演讲!平淡的演讲哪能赢得评分者的青睐?

演讲是思想传播的最佳路径,情感则是演讲艺术的眼睛!

罗丹说:“有‘性格’的作品才算美,美就是性格的表现。”毫无疑问,演讲者必定是这个“性格”的发源者。

一次成功的演讲,环境、气氛、情调及听众的情绪变化都须由演讲者的体态、表情和声音来带动,从而达到令人陶醉的高潮。其主旋律便是演讲者的意识、观念和情感自内向外的流动,完成演讲艺术的塑造,表现为听众的感情共鸣与演讲者的自我确认和忘我境界。成功的演讲在达到积极目的的时候,已不仅是听众的共鸣与掌声,也不仅是演讲者的情感释放,而是引起了观众的思考和新思想的诞生。

五花八门的演讲方式

以风格分,演讲可分为激情式、喜剧式、陈述式等多种形式。为达到某种政治目的而进行的演讲往往充满激情,富有煽动性;诚挚感人的陈述式演讲在赈灾募捐中或许更能打动听众的心。

按场所分,有街头演讲、集体演讲、课堂演讲、法庭演讲等多种情况。街头演讲必须抓住焦点问题才能吸引听众,注重“煽动性”;法庭演讲则要求证据确凿,条理分明,逻辑严密。

按内容,可分为政治类演讲、管理类演讲、学术类演讲、经济类演讲、法律类演讲、宗教类演讲等。邱吉尔出任英国首相发表的首次施政演讲,其鲜明的政治倾向,富于鼓动性的演讲

风格,堪称政治类演讲的经典之作。

“……我要向下议院说:‘我没有什么可以奉献的,有的只是热血、辛劳、眼泪和汗水。’

“摆在我们面前的,是一场极为痛苦的、严峻的考验。在我们面前,有许多漫长的斗争和苦难的岁月。你们问:‘我们的政策是什么?’我要说:‘我们的政策就是要用我们全部的智慧,用上帝所给予我们的全部力量,在海上、陆地和空中进行战争,和一个在人类黑暗、悲惨的罪恶史上从未有过的穷凶极恶的暴政进行战争。这就是我们的政策。’你们问:‘我们的目标是什么?’我可以用一个词来回答:‘胜利!不惜一切代价去赢得胜利;无论多么可怕,也要赢得胜利。’此时此刻,我觉得我有权利要求大家支援,我要说:‘来吧!让我们同心协力一道前进!’”

朱光潜先生的一篇“谈作文”的演讲中,有一段可以作为学术类演讲的范本。朱先生用通俗朴素的语言,道出做人、作文上意味深长的道理。学术类演讲要求语言准确,不晦涩,逻辑性强又不给人以高深之感,做到这些,实在不是一件易事。

“写作如下棋,基本的训练是最紧要的,我们必须做到有话必说,无话不说,做到心口如一的地步。有人写出来的东西与他的思想感情并不完全一致,这假如不是他的表现能力不够,就是存心说谎。写作能力不够尚可补救,只需不断地练习,必有成功之日。若有心说谎,却是非常危险的!”

经济类演讲要以诚信为本,否则吹得天花乱坠,结果仍然