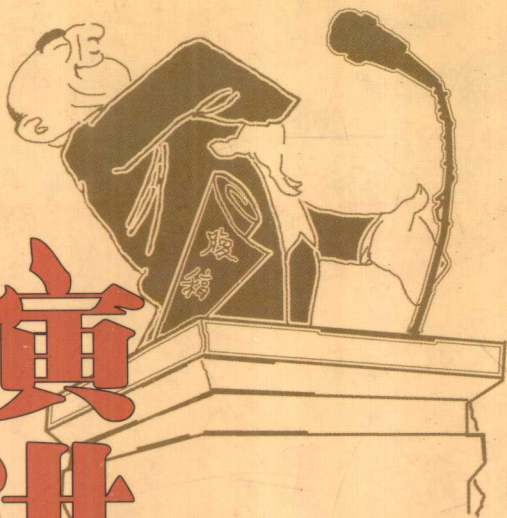


演讲口才



演说应该是一段有目的的旅程，必须事先绘好行程图。一个人不知从哪里开始，通常也就不知在何处结束。

戴尔·卡耐基

好口才系列丛书

HaoKouCaiXiLie



海 研 司 本

海研司本——中国
第一家、最专业的
学术、文化、教育、
出版、发行、推广、
传播、服务、平台

地址：北京·中关村

海研司本·学术、文化、教育、出版、发行、推广、传播、服务、平台

海研司本·学术、文化、教育、出版、发行、推广、传播、服务、平台

好口才系列丛书

演讲口才



新疆人民出版社

(ISBN 7-228-00000-0) 定价：3.00元

图书在版编目(CIP)数据

演讲口才/代汉林编. —乌鲁木齐: 新疆人民出版社, 2002. 3

(好口才系列丛书) ISBN 7-228-07072-0

I. 演… II. 代… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 012507 号

责任编辑 贺 灵

封面设计 楚 林

演 讲 口 才

代汉林 编

出版 新疆人民出版社

地址 乌鲁木齐市解放南路 348 号

邮编 830001

发行 新疆人民出版社

印刷 武汉大学出版社印刷总厂

开本 850×1168 毫米 1/32

印张 43

字数 300 千

版次 2002 年 3 月第 1 版

印次 2002 年 3 月第 1 次印刷

印数 1—8000

ISBN 7-228-07072-0/C·108 定价: 60.00 元(全六册)

如何成为演讲专家

- 1 说话与演讲
- 5 演讲的要诀
- 7 演说的技巧
- 14 一生败在口才的人很多
- 15 口才会使人托付重任
- 16 林肯的法术
- 17 流利的口才来自书本
- 18 应该博览群书
- 19 一条成功的捷径
- 21 百闻不如一见
- 21 脑子是一架联想的机器
- 22 把新事物连贯起来
- 23 记住演说的要点
- 24 公开演说的魔术
- 25 演说不是开录音机
- 25 从头至尾预习你的演说
- 26 有学问的人不一定有口才
- 26 一百个人中能有几个长于口才
- 27 紧张的开始
- 29 打破困难只要常常练习
- 29 放胆去说
- 31 克服恐惧的方法
- 32 怎样应付难堪的场面

找机会公开演说	32
应先计划好要讲什么	33
应该避免的错误	34
语气要当心	35
发音不可呆板单调	36
重要字句突然停顿一下	37

扣人心弦的演讲开头

开始就要逗引听众大笑	39
使听众的心情仿佛悬在半空	40
引用名人的话开头	41
要你张大嘴巴急欲一听	41
抓住听众兴趣的技巧	42
先让你紧张怀疑然后往下解释	42
要听众帮你思索问题	43
用实物来刺激听众注意	43
要说切肤相关的话	44
图画放大可使听众更加注意	44
报导惊人事实	45
不妨讲一段新闻	45
看演讲者怎样的讲法	46
人们大都爱听故事	46
进行式的谈话	47
何不引用名人格言	47

- 48 没有幽默天才切忌假幽默
- 49 开头不必严肃得像巨象般呆笨
- 50 要不得的谦词就是废话
- 50 不要对人用命令口吻
- 51 规劝之前先加赞誉
- 52 要懂得察颜观色
- 53 解决争辩的最好方法是避免争辩
- 53 请别人评判自己的意见
- 54 避免可能引起争辩的话题
- 55 不要给人失望受窘

如何安排动人的内容

3

- 57 人们最感兴趣的三件事
- 58 先给他一点小胜利
- 59 缺乏一种精神活力
- 60 先把自己刺激一下
- 62 什么话题最受人欢迎
- 63 永远引人注意的题材
- 65 要说得“历历如绘”
- 66 适合自己的口味的报纸决不能销行
- 67 《美国杂志》怎样获得二百万的读者
- 67 决心寻找顾客满意的新方法
- 68 你的话不要被迫而发
- 69 怯懦会使人对你失去信心

坚决而大声疾呼	69
应避免盲目的武断	70
预先设法迎合对方的意见	70
预播意见的种子	71
取得最可靠的特点	71
抓住听众的趣味	72
使他们畅谈趣味的事情	73
怎样猎获目的物	74
集中你的注意和思想	75
限制你的主题	76
胸有成竹就题发挥	77
讲话和动作都要自然	78
让每句话栩栩如生	78
人是接受提示的动物	79
引用听众已经相信的事物	80
灵活的重复申拆	81
用特殊例证解说	82
数字也可打动人心	84
以听众的经验来发挥	85
用一些人名使演讲具有真实感	86
用对话的方式加强戏剧效果	88
示范动作可使内容影像化	89
凯威耳博士的演说计划	89
名演说家的准备	90
一篇动人的演说原稿	91

- 92 荣获首奖的演说的内容
- 94 一篇十分诚肯的演说
- 95 缩短演说适合忙碌的听众

口才的另一条件——明晰

- 97 应该讲些什么话题
- 98 记住四个要点
- 98 确定演说的目标
- 99 要明白听众的心理
- 100 怎样处理听众不甚熟悉的材料
- 100 用比喻帮助说明
- 101 可以应用这个原则
- 102 几个更好的例子
- 103 告诉你一个改善的方法
- 103 模仿林肯的习惯
- 104 煤油大王所用的方法
- 105 引例不可太模糊
- 106 要点切忌过多

如何让听众拥护你

- 107 信赖演说的精神
- 108 整个世界都被感情所转移
- 108 让演说具有信服力

林肯的两篇演说	110
态度温雅可化敌为友	112
你的谦逊会使别人愉快	112
冤家少一个是一个	113
一个“不”字的反应	114
全力控制你的举止态度	115
好的演说往往是急于要说的话	116
劳斯采用的方法	117
莎士比亚最精彩的一篇演说	118
不要直接指责人的错误	120
怎样解除粗鲁群众的敌意	121
融化寒霜般的反对	122
消释彼此的意见	122
折服刚愎的人	123
先使人佩服你	124
对付出其不意的敌人	126
小恩惠可以解决困难	127
借宿一宵消除仇恨	127

消除演讲中的恐惧心理

即使专家也会紧张	129
失败等于是纳税	131
看清恐惧的原因就不会害怕	132
巧妙地提高情绪以冲淡紧张	133

- 134 成功的人也不掩饰紧张
- 136 为严重的紧张情绪而困扰
- 137 流冷汗播报新闻
- 138 想装出镇静模样会让自己崩溃
- 139 由暗示产生的紧张
- 140 以暗示驱除暗示
- 142 聊天能放松心情的原因
- 144 在正式场合中要注意谈话的方式
- 145 一点小错反而让人喜爱

注意演讲的环境

- 146 听众散漫分坐也使感情分散
- 148 保持会场空气的新鲜
- 148 必须使室内光线充足
- 149 讲台上最重要的是演说者
- 149 不要使听众忘记演说者
- 151 注意不适当的坐法
- 151 挺起你的胸部
- 152 两手怎么办
- 152 一般人所滥用的姿势
- 153 良好的姿势向心内去找
- 154 任何一种姿势不要一再重复
- 154 林肯的手势
- 155 自创的姿势

服装漂亮也会增加说话力量 156

结尾要恰到好处

- 不要忽视你的结尾语 158
- 用诗文名句结束 159
- 各人自有成功的办法 160
- 层层增高句句有力 160
- 有生气有活力 161
- 搜求寻觅试验 162
- 一个幽默的结论 162
- 用简明赞美的话结束 163
- 最不光荣宝贵的成就 163
- 在结论中再将要点告诉听众 164
- 普通错误的矫正法 166
- 易犯唐突停止的毛病 168
- 林肯也有过错误 168
- 没有机械的规则 169

获得新朋友的敬爱

- 应付人的问题 170
- 人能跟人相处的两大因素 171
- 驱除生活上的妖魔 171
- 每个人的心思都集中在自己 172

- 172 英国报纸大王的经验
- 173 受人欢迎的谈话
- 174 杂志畅销的原因
- 175 竭力表现你的健全人格
- 175 交际能手罗斯福的笼络法
- 176 制胜陌生的人
- 177 明白人与人之间的差异
- 177 注意我们活动的小宇宙
- 177 如何使新朋友对你有好感
- 178 不防施给别人一点小惠
- 179 交际上不可或缺的战术
- 179 要有一种驭人的魅力
- 180 颂扬的方法是投其所好
- 180 应对的能力可以培养
- 181 精通全般的战略
- 182 幽默不失为战斗方法
- 182 只守缄默亦可给人痛击
- 183 领袖发怒好像施用昂贵军火
- 183 怎样使用并控制喜笑怒骂

名人演讲精品

- 184 我要拥抱鹰旗 拿破仑·波拿巴
- 186 向旧日的侍卫队告别 拿破仑·波拿巴
- 187 非战胜，决不离开战场 凯 撒

费汀纳德·福熙	拿破仑墓前的演说	189
马克·吐温	“我也是义和团”	191
维克多·雨果	巴黎的自由之树	193
帕特里克·亨利	不自由，毋宁死	195
马丁·路德·金	我有一个梦	198
菲德尔·卡斯特罗	历史将宣判我无罪	203
刘半农	留别北大学生的演说	208
鲁迅	未有天才之前	211
闻一多	兽·人·鬼	215
闻一多	最后一次讲演	217
张学良	我们要致力于抗日的第一线	220
李大钊	人生最有趣味的事	222
陶行知	学做一个人	223
威廉·福克纳	如果世界上真有天堂	225
丘吉尔	在美国出席圣诞节的即兴演讲	226

如何成为演讲专家

世间只有一种成就可以使人很快地完成一种事业,并获得世人的认识,那就是——令人喜悦的说话能力。

说话与演讲

言语是人生不可缺少的一种传达感情的工具。善于说话,小则可以欢乐,大则可以兴国,不善说话呢?小则招怨,大则亡国。虽然每个人都知道说话,但话说得好的人却不多,因为说话并不见得比写文章容易,文章写好了可以修改,而一句话说出来了,要想修改是比较困难的。我们也常感觉到,会说话的人,能教你眉飞色舞;不会说话的人,则教你头晕脑胀,即使是同一个意思,甚至一句话。由此,我们可知言语是一种技能的东西。知识,必需

多读书报，才能使你增进；技能，更必需多多练习，才能成功。

当你与人说话时，拉长了面孔不好，嬉皮笑脸也不行，最好能够在庄严之中带些轻松的话，以免除拘束与太庄严的弊端。说话还须乖巧，观察对方言语与态度之反应，否则你将不会和他人谈得投机。

为了要给人家留一个好的印象，我们说话时要注意面部的表情，服装的整洁，举止的端庄。我们说话时，面部表情的态度是温和的，那就等于蜜，反之，态度傲慢，或是面带训示，那就是毒汁了。

人都有发表欲，与人谈话，绝不可一个人滔滔不绝的长谈，须要让别人有说话的机会。要知你喜欢人家听你的说话，你当推己及人，人家也是喜欢有人听他说话。同时，说话最忌一点小事就与人争论。我们尊重别人的意见，不作无谓的争辩，这并不是阿谀。但我们也不可一味去迁就人家，自己的立场是不能不站稳的；如他人杀人放火，卖国求荣，你也同意吗？万一我们要和人辩论时，要拿出事实的证据来，因为事实是胜于雄辩的。

说话是需要我们平时有素养的。我们可以赞美人家，但不可无故批评人家，我们可用诚恳的态度去规劝，但不可用命令似的语气去训斥；因为没有人爱听命令。最好我们是少说话：言多必失，多言多失。会捉耗子的猫不叫。蛤蟆一晚叫到天亮，不会引人注意，公鸡啼了一声，大家都起身工作。这些都是告诉我们不要多说话。

演讲也是说话，不过演讲是一个人说，许多人听。我们常见到许多演说家，言词是那么清晰流利，表情是那么的感人；那即是演说者知识与技能的表现。我们也常见到许多有学问的人，当他走上台，即变得面红耳赤，两腿打颤，嘴巴里说不出话来。这足以证明演说不是有学问就够了，而是要下苦功夫练习的。

演说乃是以诚实自然的态度，用词句、声调、姿态、材料作工具，把思想输入听众的脑海里，使他们有一种与演说者同样的情绪，其目的即是要引起人家情绪上的反应，愿意照着演说者所命令或劝导他们的话去做。



发音、姿态、结构、思想四者，为演说最主要的元素。先就发音来说，声音的变化无穷，坚定急进的声音，可以使人奋发；柔和清脆的声音，可以使人愉快；低缓忧郁的声音，可以使人悲哀；粗沙燥进的声音，可以使人发怒。在姿态方面，不要忸怩的解开或扣上你的衣钮或摩擦你的双手。身体必须保持正直，两手最好是自然的垂在两侧，用手的姿势时，第一要简单，第二要适宜，第三要时常变换。如仰手表示赞美，覆手表示反对，手指伸出表示数目。握拳则表示剧烈的情绪等。

说到结构，最普通的结构方式，是将一篇演讲分作引言、正文、结论三部份；但最要紧的是优美的开头与佳妙的结尾。开头不必说上很多的谦虚话。结尾，你可以引人发笑，可以给听众一种诚恳的赞美语，可以简洁的总结一下你所说的各要点，可以请听众照你所说的去实行，或引一段恰当的诗文。总之恰到好处即应停止，再说就会使人讨厌了。

思想最为重要，我们演说要有自己的思想，不要偷取人家的，抄袭人家的文章，整篇全幅的重演出来。如演说者有新颖、不同凡俗之具体化的思想，是会引起听众兴趣的。但你必需注意到听众是何等样