

精彩口才系列丛书

演讲与口才

一见如故，不同凡响
的开场白，是人际交往最
直接的方式。扣人心弦，
宠络人心的演讲与口才
能把社交场合推向高潮。

晓其 编著



四川科学技术出版社

52892

好口才丛书—

演讲与口才

晓 其 编著

四川科学技术出版社

(川)新登字 004 号

书 名 好口才丛书—演讲与口才
编 著 晓 其

责任编辑 宋小蓉 喻瑞卿
封面设计 佳 欣
版面设计 志 豪

出 版 四川科学技术出版社
成都盐道街3号 邮号 610012

发 行 新华书店经销
印 刷 广州7215工厂印刷
版 次 1994年10月成都第一版
印 次 1995年5月第一次印刷
规 格 787×1092 1/32
印张 7 字数 140千字

印 数 1—20000册
定 价 6.50元
书 号 ISBN7—5364—2953—3/H·25

目 录

一、扣人心弦的演讲开头

演讲的要诀.....	(1)
说话与演讲.....	(5)
演说的技巧.....	(9)
一生败在口才的人很多	(17)
口才会使人托付重任	(17)
林肯的法术	(19)
流利的口才来自书本	(19)
应该博览群书	(21)
一条成功的捷径	(22)
你利用了多少记忆力	(23)
百闻不如一见	(24)
脑子一架联想和机器	(25)
把新事物连贯起来	(25)
记住演说的要点	(27)
死记不如活用	(28)
公开演说的魔术	(28)
演说不是开录音机	(29)
从头至尾预习你的演说	(29)

二、如何成为演讲专家

有学问的人不一定有口才	(31)
一百个人中能有几个长于口才	(32)
紧张的开始	(33)
打破困难只要常常练习	(35)
放胆去说	(35)
克服恐惧的方法	(37)
怎样应付难堪的场面	(38)
找机会公开演说	(38)
应先计划好要讲什么	(39)
应该避免的错误	(40)
外行演说者的记号	(40)
语气要当心	(41)
发音不可呆板单调	(41)
立刻停止几秒钟	(42)
请提高声音来试读	(42)
再请你把声调特别放低试读	(43)
常常改变谈话的速度	(43)
请你特别拉长试验	(43)
重要字句突然停顿一下	(44)
试读出停顿的效果	(45)

三、交际场中应有顾忌

没有幽默天才切忌假幽默	(46)
演说开头也不必严肃得像巨象船呆笨	(47)
要不得的谦词就是废话	(48)

不要对人用命令口吻	(48)
当众指斥很不高明	(49)
规劝之前先加赞誉	(50)
责人则明责己则昏	(51)
要懂得察颜观色	(51)
解决争辩的最好方法是避免争辩	(52)
请别人评判自己的意见	(52)
避免可能引起争辩的话题	(53)
不要给人失望肥窘	(54)

四、如何安排动人的内容

集中你的注意和思想	(56)
限制你的主题	(57)
胸有成竹就题发挥	(58)
讲话和动作都要自然	(59)
要每句话栩栩如生	(60)
人是接受提示的动物	(60)
引用听众已经相信的事物	(62)
灵活的重复申拆	(63)
用特殊例证解说	(64)
数字也可打动人心	(65)
以小喻大或以大喻小	(66)
以听众的经验来发挥	(67)
用一些人名使你的演讲具有真实感	(68)
用对话的方式加强戏剧效果	(70)
示范动作可使内容影像化	(71)
凯威耳博士的演说计划	(72)

名演说家的准备	(73)
一篇动人的演说原稿	(74)
荣获首奖的演说的内容	(75)
一篇十分中肯的演说	(77)
缩短演说适合忙迫的听众	(78)

五、考虑你要讲的第一句话

开始就要逗引听众大笑	(81)
使听众的心情仿佛悬在半空	(82)
引用名人的话开头	(83)
要你张大嘴巴急欲一听	(83)
抓住听众的兴味的技巧	(84)
先让你紧张怀疑然后往下解释	(84)
要你大吃一惊	(85)
要听众帮你思索问题	(85)
用实物来刺激听众注意	(85)
要说切肤相关的话	(86)
图画放大可使听众更加注意	(87)
报导惊人事实	(87)
不妨讲一段新闻	(88)
看演讲者怎样的讲法	(88)
人们大都爱听故事	(89)
进行式的谈话	(89)
何不引用名人格言	(90)

六、逗引对方的真兴趣

人们最感兴趣的三件事	(91)
------------------	------

先给他一点小胜利	(91)
缺乏一种精神活力	(93)
先把自己刺激一下	(95)
什么话题最受人欢迎	(96)
永远引人注意的题材	(98)
要说得“历历如绘”	(99)
适合自己的口味的报纸决不能销行	(100)
《美国杂志》怎样获得二百万的读者	(101)
决心寻找顾客满意的新方法	(102)
你的话不要被迫而发	(102)
怯懦会使人对你失去信心	(103)
坚决而大声疾呼	(104)
应避免盲目的武断	(105)
预先设法迎合对方的意见	(105)
预播意见的种子	(105)
取得最可靠的特点	(106)
抓住听众的趣味	(107)
使他们畅谈趣味的事情	(107)
不要对听众的事务或癖好表示意见	(109)
故意发表错误的见解	(109)
怎样猎获你的目的物	(109)

七、喜笑怒骂运用法

交际上不可或缺的战术	(111)
要有一种驭人的魅力	(112)
谁都喜欢恰如其分的称誉	(112)
颂扬的方法是投其所好	(113)

应对的能力可以培养·····	(113)
精通全般的战略·····	(114)
幽默不失为战斗方法·····	(115)
只守缄默亦可给人痛击·····	(115)
领袖发怒好像施用昂贵军火·····	(116)
怎样使用并控制喜笑怒骂·····	(116)

八、口才的另一条件——明晰

应该讲些什么话题·····	(117)
记住四个要点·····	(118)
确定演说的目标·····	(118)
要明白听众的心理·····	(119)
怎样处理听众不甚熟悉材料·····	(120)
用比喻帮助说明·····	(120)
可以应用这个原则·····	(121)
几个更好的例子·····	(122)
告诉你一个改善的方法·····	(123)
模仿林肯的习惯·····	(123)
煤油大王所用的方法·····	(124)
引例不可太模糊·····	(125)
不可用说话来跑马·····	(126)

九、用诚恳态度来支持你的言论

信赖演说的精神·····	(129)
整个世界都被感情所转移·····	(130)
让演说具有信服力·····	(131)
英雄不能拿假武艺冒充真本领·····	(132)

林肯的两篇演说·····	(133)
林肯的另一件事·····	(133)
态度温雅可化敌为友·····	(134)
你的谦逊会使别人愉快·····	(134)
冤家少一个是一个·····	(135)
不要伤害对方的尊严·····	(136)
一个“不”字的反应·····	(137)
全力控制你的举止态度·····	(138)
好的演说往往是急于要说的话·····	(138)
发掘你心里潜藏的宝藏·····	(139)
劳斯采用的方法·····	(140)
莎士比亚最精彩的一篇演说·····	(141)

十、获得新朋友的敬爱

应付人的问题·····	(144)
不能跟人相处的两大因素·····	(145)
驱除生活上的妖魔·····	(145)
每个人的心思都集中在自己·····	(146)
英国报纸大王的经验·····	(146)
受人欢迎的谈话·····	(147)
杂志畅销的原因·····	(148)
竭力表现你的健全人格·····	(149)
交际能手罗斯福的笼络法·····	(149)
制胜陌生的人·····	(150)
明白人与人之间的差异·····	(151)
注意我们活动的小宇宙·····	(151)
如何使新朋友对你有好感·····	(152)

不妨施给别人一点小惠.....	(152)
-----------------	-------

十一、让听众拥护你

不要直接指责人的错误.....	(154)
演说不是挑战的训话.....	(155)
怎样解除粗鲁群众的敌意.....	(155)
融化寒霜般的反对.....	(156)
消释彼此的意见.....	(157)
折服刚愎的人.....	(158)
先使人佩服你.....	(159)
对付出其不意的敌人.....	(161)
小的恩惠可以解决困难.....	(162)
借宿一宵消除仇恨.....	(162)
用得不当近乎欺许.....	(163)
预先注意反对的意见.....	(163)

十二、注意演讲时的环境布置

听众散漫分坐也使感情分散.....	(165)
保持会场空气的新鲜.....	(166)
必须使室内光线充足.....	(167)
讲台上最重要的最演说者.....	(167)
不要使听众忘记演说者.....	(168)
注意不适宜的坐法.....	(169)
挺起你的胸部.....	(170)
两手怎么办.....	(170)
一般人所滥用的姿势.....	(171)
良好的姿势向心内去找.....	(172)

任何一种姿势不要一再重复·····	(173)
姿势要伴着演说冲动而表现·····	(173)
林肯的手势·····	(174)
自创的姿势·····	(174)
服装漂亮也会增加说话力量·····	(175)
服装不整会减少听众的尊敬·····	(176)
李将军的例子·····	(176)
蜜蜂的试验·····	(176)

十三、消除演讲中的恐惧心理

即使专家也会紧张·····	(178)
演讲高手也害怕上台·····	(178)
下台后的空虚余味·····	(179)
失败等于是纳税·····	(180)
看清恐惧的原因就不会害怕·····	(181)
不要觉得羞耻，不要踮高脚尖·····	(181)
不懂又装懂最可耻·····	(182)
巧妙地提高情绪以冲淡紧张·····	(183)
不会紧张的人该去看医生·····	(183)
成功的人也不掩饰紧张·····	(184)
本来不想说出的秘密经验·····	(185)
为严重的紧张情绪而困扰·····	(185)
流冷汗播报新闻·····	(186)
想装出镇静模样会让自己崩溃·····	(187)
由暗示而产生的紧张·····	(188)
用不可思议的方法消除紧张·····	(190)
以牙还牙、以暗示驱除暗示·····	(190)

掌握这些要素可以消除恐惧·····	(192)
聊天能放松心情的原因·····	(192)
在正式场合中要注意谈话的方式·····	(194)
一点小错反而让人喜爱·····	(195)

十四、结尾要恰到好处

不要忽视你的结尾语·····	(197)
用诗文名句结束·····	(198)
各人自有成功的办法·····	(198)
层层增高句句有力·····	(199)
有生气有活力·····	(200)
搜求寻觅试验·····	(200)
使再见说于听众的微笑中·····	(201)
一个幽默的结论·····	(201)
用简明赞美的话结束·····	(202)
最光荣宝贵的成就·····	(202)
在结论中再将要点告诉听众·····	(204)
普通错误的矫正法·····	(206)
预备好两三个不同结束语·····	(207)
多多练习多备汽油·····	(207)
易犯唐突停止的毛病·····	(207)
林肯也有过错误·····	(208)
没有机械的规则·····	(209)
附录 演讲的名言·····	(210)

一、扣人心弦的演讲开头

- 我们所讲的话，可以判定我们每天的遭遇！
- 我们一天的祸福悲欢，往往决定于我们的言语！
- 所以，言语是我们教育文化的标尺！

演讲的要诀

在会场上演讲，有二个基本的要件，一个是自信与勇气，一个是在众人面前从容清晰之思索能力，关于这两项能力的获得，并非如一般所想像的那样困难，因为这些条件并不是先天的赋予，那就像踢球运动一样的能力，任何人都具有着这种能力才干，只要他有那欲望。那么是否有一个理由，就是说当你直立在众人的面前之时，便不能像你坐着时的能以思想呢？当然，你知道并无此事。事实上，你应当在面对着众人时更能思想。他们的在场，理应鼓舞提高你。一群听众的在场正是你的刺激，一种灵感，促使我们脑子更清楚锐敏的作用。在这个时候意见、事实、理想似乎为我们以前所未有，皆出现于脑海，使我们不得不逐一表达出来。这些应当是你的经验，大约也将会是你的。

有一个很出名的学者有一段名言，说得很好，值得我们牢记勿忘，如果一般人在平日都能照这段话去做，那他的生

活，定将愉快而顺利得许多了——当你出门时，请把下领收进，头额抬同，肺部吸满空气；碰着朋友，含笑向他打个招呼；和人家握手时要精神饱满，不要怕被人误解，不要浪费一分钟的光阴去想你的仇人，做事必须打定主意，不要常常改变方向，一直向着你的目标前进。把你的心，完全放在人所希望的光明而伟大的事情上。如果你照这样去做，日子一久人自然会知道，你已经在无意之中抓住了完成欲望的机会了，正像珊瑚虫一样，从急湍的潮水当中，吸取了它所需要的物质。你的心中必须有一个模范人物，使你做事有了楷模，这样一来，你的思想，就会不觉地跟着渐渐改善，成为你所崇拜的人物。思想是最有力量的，你必须保持正当的心理状况——勇敢，坦白，愉快——地去用你的脑子。一切事情，都是从欲望中来的，你有虔诚的祈求，就可得到满意的答复。

很多大演讲家，当他们最先在会场上演讲时，都会被难解的不自在的及惧怕的心情所苦，后来经过苦练思虑的结果，把这种痛苦的心情减除了。美国大常规讲家詹宁斯，他自己曾经承认在他第一次尝试时，两个膝盖颤抖得碰在一起；美国幽默天才文人马克吐温说他第一次在会场上演讲时，觉得满嘴像塞满了棉花，脉搏跳得像在争赛跑银杯。葛莱特将军占领了维克斯保土，完成了世界军队最大的胜利，当他试着对大众演讲的时候，他自认感觉着象是得了脊髓病。英国大政治家路易乔治自己说过，第一次试着作公开在会场上演说时，直陷于苦楚之境，他的舌头抵在嘴的上膛，而且起首他竟不能说出一个字。还有世界上许多著名的演说家，他们第

一次在会场上演讲都是失败的，这跟演员们第一次登台表演有同样的情形。

林肯伙伴胡思登曾说过林肯开始在会场上演说时也有一种畏惧怕惶恐，忙乱，不久他获得了镇静，热忱与真挚，于是他真正口才便开始了。罗斯福说：每一个新手，常常都有一种心慌病。心慌病并不是胆小，乃是一种过度的神经刺激。一个人初次立在许多群众的面前讲话，正像突然的见到一只牡鹿，或是首次走上战场。这种人他所需要的，不是勇气而是冷静地头脑。这是可以从练习上得来的，他必须要用习惯和反覆的练习来克服他自己，使他的脑子，可以完全受她的统治。如果他是具有适当的才能，那么，他多多练习，便能增强了一次的力量。所以，练习必须要有恒，不可推辞懈怠，如此便可以消除对听众的恐惧心理了。

名人的成语及古今的格言，都是可以用来加重你结束演讲的力量。欧西历代伟大的名句分门别类著为专集的很多，你到图书馆里就可以查出你所需要的材料。如果能够用得其当，阶升法也是结束演讲最普遍的最有效的方法，不过这种方法常是不易运用的。这种方法是一层高一层，一句比一句有力量。林肯在以尼加拉瀑布为题材，预备一篇演讲时就是用那阶升法。试看他的比较是多么一个比一个有力量，他怎样以哥伦布、耶稣、摩西、亚当等的年代与尼加拉瀑布相比获得累增的效力：这要推测无限的久远，当哥伦布最初发现新大陆——当耶稣基督被钉在十字架上——当摩西率领以色列人渡过红海——啊，甚至当亚当从创世主的手里出为，从那时

到现在，尼加拉就在这怒吼。古代巨人的眼睛像现今我们人的眼睛一样，曾看见过尼加拉，与第一代人种同时代，比人类的第一个始祖还老，一万年前的尼加拉和现在的是同样的新鲜有力，我们还能想见那庞大骨骼的前世巨象爬虫也曾见过尼加拉——从那样久的远年代起，尼加拉从无一刻静止，从未涸竭，从未冻凝，从未休息。

50年前费利浦在讲黑人杜桑将军时，曾用过这样的技术。他的演讲结尾所使用的这段文字，被许多显著演讲术的书籍采录，它有生气有活力，虽然在今甚重实用的时代看看有点过于华丽，但仍极有趣的：我要称他为拿破仑，可是拿破仑经过了毁约食言血流成河的战争而获得王位，这个人从没有食过言，不报复是他的伟大格言，也是他一生的信条。他早年曾对他儿子说的话是：我的孩子，终有一天你还能回到故乡圣多明歌，忘掉法国曾杀你的父亲。我要称他为克伦威尔，可是克伦威尔只是一个军人，他所建立的国家同时与他埋葬在墓中。我要称他为华盛顿，可是这位伟大的弗金尼亚州的人却使用奴隶；这个人宁肯以国家的命运作冒险，也决不允许他的领土内的任何一个小村庄去做贩卖奴隶的事。

在会场上演讲，切勿冗长，到佳处便要停下。林语堂博士曾经说过，演讲要像女人的裙子，越短越好！一个演讲者若不能缩短他的演讲使之适合现代的热心听众，就不会受欢迎，而且有时更会使人发生恶感，即使是圣哲在这件事上也难免铸成大错。谁敢保证呢？我记得有一位演说者，未结束演讲时，已经是早晨两点了。假如他有点机智与通达，就应