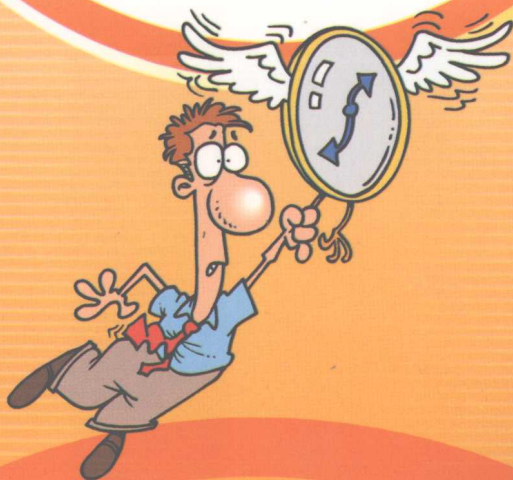


金口才

名人的演讲艺术

MING REN DE YAN JIANG YI SHU



中国环境科学出版社
学苑音像出版社

金口才全书

 名人的演讲艺术

闪中阔 主编

中国环境科学出版社
学苑音像出版社

图书在版编目(CIP)数据

金口才全书/闪中阔著—北京:中国环境科学出版社,
2005.12

ISBN 7-80163-366-0

I. 金… II. 闪… III. 中国文学—故事—历代
IV. I22

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 093526 号

金口才全书

中国环境科学出版社
学苑音像出版社 出版发行

北京一鑫印务有限公司

2006 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开本:1/32(850×1168) 印张:179.5 字数:4658 千字

ISBN 7-80163-366-0

全二十四册定价:672.00 元(册均 28.00 元)

(ADD:北京市朝阳区三间房邮局 10 号信箱)

P. C:100024 Tel:010-65477339 010-65740218(带 Fax)

E-mail:webmaster@BTE-book.com Http://www.BTE-book.com

目 录

第一章 准备演讲.....	(1)
演讲题目的选择.....	(1)
演讲稿的立意.....	(2)
材料的搜集与整理.....	(3)
挖掘题材的方法.....	(6)
组织演讲的结构	(12)
演讲稿的编写	(15)
编写演讲稿的基本要求	(25)
第二章 掌握演讲要点	(35)
确定演讲的主题	(35)
如果你是演讲者	(40)
配合听众	(42)
态势语与口语的运用	(46)
了解态势语的特点	(48)
态势语在演讲中的运用	(51)
运用态势语的基本要求	(58)
第三章 演讲稿的撰写	(62)
把握原则	(62)



了解特性	(64)
充分准备	(65)
取舍材料	(68)
编写提纲	(71)
初稿编写	(73)
拟定标题	(79)
修改初稿	(82)
 第四章 掌握语言的特性	(85)
口语直白通俗易懂	(85)
简短有力信息量大	(86)
情真意切令人心动	(88)
读音准确吐词清楚	(89)
语速得当语气合适	(90)
词语朴实句式灵活	(94)
精雕细琢排除手病	(96)
短小精悍发挥特色	(98)
画龙点睛哲理名言	(100)
记忆犹新双重警句	(102)
节奏新颖诗歌特色	(106)
陶冶情操歌词特色	(109)
别出心裁戏剧特色	(111)
心理服人事例引证	(113)
 第五章 语言的艺术技巧	(116)
注重幽默	(116)
注重设问	(117)
注重排比	(118)

注重对比·····	(120)
注重比喻·····	(121)
注重引用·····	(122)
注重思辨·····	(129)
注重奇设·····	(131)
注重攻守相伴·····	(134)
注重揭其要害·····	(135)
注重针锋相对·····	(135)
注重借古讽今·····	(137)
注重以子之矛攻子之盾·····	(138)
注重凝练风格·····	(138)
注重繁丰风格·····	(139)
注重朴实风格·····	(139)
注重灵秀风格·····	(140)
 第六章 处理好与听众的关系 ·····	 (141)
避实就虚,化解对抗心理·····	(141)
拉近距离·····	(142)
设置兴奋点,产生共鸣·····	(146)
变化语调,赋予声音以美感·····	(148)
现场演示,更好地阐发主题·····	(149)
巧用提问,吸引听众·····	(150)
调节语速,以易于听众接受·····	(151)
引用精确的数据·····	(152)
引用权威人士的话·····	(153)
引用具体事例·····	(154)
以亲身经历现身说法·····	(155)
分析事情发展结果的利与弊·····	(156)



驳斥对方观点的谬误性.....	(158)
第七章 演讲中的环境掌控.....	(160)
准备的讲稿不适用的处理.....	(160)
应对听众的故意刁难.....	(163)
听众开小差的处理.....	(168)
演讲者自身失误的弥补.....	(172)
遇到意外情况的应对.....	(174)
克服怯场的诀窍.....	(175)
提前做好可能临时演说的准备.....	(177)
避开使自己紧张的反面刺激.....	(178)
寻找热情而友好的面孔.....	(179)
不把听众“放在眼里”.....	(180)
运用言语暗示.....	(181)
消除紧张情绪的物理疗法.....	(182)
第八章 注意演讲效果.....	(184)
诗情画意效果.....	(184)
声情并茂效果.....	(186)
现身说法效果.....	(188)
情真意切效果.....	(191)
心理相容效果.....	(193)
真情实感效果.....	(194)
打动人心效果.....	(196)
诙谐效果.....	(198)
风暴效果.....	(200)
随机应变效果.....	(202)
一咏三叹效果.....	(204)

波澜起伏效果.....	(206)
掀起高潮效果.....	(209)
第九章 逻辑思维与表达	(212)
逻辑在演讲中的运用.....	(212)
演讲中如何利用概念.....	(214)
演讲中如何下判断.....	(218)



第一章 准备演讲

演讲题目的选择

选择演讲的题目称之为“选题”。选题的好坏直接关系到演讲的成败和价值的大小。一个好的演讲选题，应具备三个条件：

(1) 符合时代精神

所谓“符合时代精神”，即要有现实意义，要能符合现实需要。古今中外演讲家们成功的演讲选题都是非常恰当的。两千多年前，古希腊“智者派”奠基人高尔吉亚草拟的《帕拉梅德斯辩护词》，表达了人们对帕拉梅德斯的爱戴；“西安事变”时，张学良的《在市民大会上的演讲词》，显示了中华儿女伟大的爱国主义思想和高尚的民族气节；斯大林的《红场检阅演说》，表现了苏联红军和苏联人民为消灭德国法西斯强盗，保卫社会主义苏联的坚强决心。这些选题都符合当时形势的需要，有十分重要的意义。

(2) 适合听众水平

演讲是讲给听众听的，所以在写演讲辞的时候首先应该了解自己的听众，掌握他们的思想水平、文化程度、职业状况，乃至年龄性别等等。这样才能做到“有的放矢”，收到良好的效果。

毛泽东同志在《反对党八股》一文中，指出：“我们无论做什么



事都要看情形办理，做文章和演讲也是这样。”他问道：“射箭要看靶子，弹琴要看听众，写文章做演讲倒可以不看读者不看听众么？”我们有些人的演讲，往往不论听众是些什么人，单凭自己的书本知识，古今中外，旁征博引一番，结果成效甚微，其原因就在于选题不看对象，不适合听众的水平。

（3）自己比较熟悉

美国曾经发生过这么一件事：一位初次演讲的人选了一个话题，介绍美国华盛顿的风貌。由于他对华盛顿并不熟悉，因此去买了一份游览指南之类的小册子。他把这些材料略加整理便去演讲了，后果自然是不言而喻的。两周以后，这位演讲者的汽车不慎被窃。但报案之后，警察表示对这种多如牛毛的案件无能为力。懊恼之中，他回想起一周前，自己的汽车因在路上多停了15分钟而被警察罚了款。对比之下，警察对善良的民众犹如凶神恶煞，而对那些鼠窃狗盗之辈，却无能为力。这激起了他强烈的愤怒，于是就以此为选题，又参加了演讲。这前后两次演讲，他判若两人。那次介绍华盛顿风光的演讲，他说话犹如挤牙膏；这次却相反，说起话来口若悬河，滔滔不绝，满腔的愤怒喷泻而出。他之所以前后不同，是由于他对后者比前者熟悉，有切身的体会。

演讲稿的立意

演讲的选题和立意有一定的联系，但不是一回事。立意是演讲者对演讲主题的把握，是对选题的主观的独特感受。

演讲的立意和写文章一样，也应采取“意在笔先”的原则。一篇好的演讲稿的立意，应符合如下要求：



(1) 观点正确

所谓观点正确,是指确立演讲的主题、意向要符合客观规律,接近真趣。要做到这一点,就要学习和掌握理论和知识,不断提高自己的理论水平和政策水平。只有这样,演讲才能符合时代的需要和受到听众的欢迎。

(2) 态度鲜明

所谓态度鲜明,就是说演讲的主题能明确表示爱什么,憎什么,赞成什么,反对什么,态度明朗,旗帜鲜明。如果缺乏态度鲜明这一点,人们就很难知道你到底想说些什么,因而也就不能引起人们足够的重视,结果使演讲失去应有的效应。

(3) 开掘深刻

所谓开掘深刻,就是要在演讲中能讲人所未讲,发人所未发的独到见解。即使是现实生活中的一些平凡的小事,对善于演讲的人来说,他也能挖掘出事物的真谛。李燕杰同志的演讲为什么叫人中听,除了循循善诱之外,还不时举些日常生活中的例子,引导青年人去认识真理。如讲到人们看到爱因斯坦或托尔斯泰的画像,为什么令人肃然起敬?那是因为满头银发放射着智慧的光芒,额头深而又繁的皱纹标志着他一生的丰功伟绩的缘故。如果演讲与此相反,人云亦云,泛泛而谈,只会叫人感到平淡乏味,产生反感。

材料的搜集与整理

材料是为主题服务的,主题与材料是统帅与被统帅的关系。明白了这个道理之后,我们就应该紧紧围绕主题去选择和整理材料。



材料的搜集

(1)用心观察。鲁迅说：“留心各样的事情，多看看，不能看到一点就写。”平时，我们要认真仔细地观察生活、观察人、观察演讲活动；要善于用自己的眼睛看表、看里、看点、看面、看深、看细、看过去、看现在、看将来……总之，要做“有心人”。把生活中各种各样的材料，用自己的“摄影机”拍摄下来，储存在头脑的“仓库”里，切不可心不在焉，视而不见，听而不闻，让生活中许多生动有价值的材料从自己身边溜掉。

(2)广泛采集。写演讲稿，仅仅靠观察所得材料是不够的，还必须广泛了解情况，涉猎各种书报杂志获取信息。搜集材料的方法、途径很多，总括起来，有一般采集法和专门采集法两种。通过长时间的采集、积累和储备，就可以建立起自己的“材料库”，等到用的时候，就会显得得心应手，非常便利。

材料的选择

获得材料只是为写演讲稿提供了取材的可能性，要写好演讲稿，还必须对材料进行筛选。首先，对材料进行分析。材料是客观存在的，它包含一定内容，能说明一定的问题，但是并不直接显露出来。它可以说明这个问题又可以说明那个问题。这说明，被选取的材料既是客观的也是主观的。正确选取的材料应是主客观的统一。

其次，在分析的基础上鉴别。即把它们的本质意义和所要说明的问题做一番比较，把与演讲主旨相关的留下，不相关的舍去。做到材料和主旨统一，客观和主观一致。“大同”可使主旨集中、统



一,“小异”可使主旨充实、圆满。具体方法是:

(1)选用有助于主题的材料。选择材料时必须考虑它能否有力地支持主题或为主题服务。即坚持这样一条原则:凡是能突出、烘托主题的材料就选用,否则就舍弃。能够有力支持主题的材料一般包括:演讲者自己受感动的材料;演讲者亲身实践证明了的材料;听众感兴趣的材料等。

(2)选用有强“磁性”的材料。所谓材料具有强“磁性”,就是所选用的材料,一定要有强大的吸引力,像一块块磁铁一样能吸住听众的心。

一般具有较强吸引力的材料都具备四个方面的特点:新、实、趣、道。

新——就是要有新人、新事、新成果、新情况,反映新面貌,讲出新“道道”。

实——就是具体、实在,使听众能感觉到,而不是空洞抽象的说教。

趣——就是要有趣味。既有动人的情节,能引起悬念,又活泼风趣,具有幽默感。

道——就是要富有规律性、逻辑性,使听众感到有条有理,心悦诚服。

(3)选用典型生动的材料。所选用的材料必须是那些具有鲜明特征和代表性的典型生动的材料,才能有力地揭示事物的本质,表现演讲的主题。

(4)选用真实可靠的材料。写演讲稿所用的材料一定要是真的。因为只有真实,主题才能站得住脚,演讲才有说服力。如果材料虚假,或者编造材料,或者选用偶然的、个别的、表面的东西为写作材料,就不能反映客观事物的本来面目,那么演讲也就失去了意义。材料的真实性离不开材料的准确可靠,它



包括准确的人物、事件、情节、经验、时间、地点、数字、引文等等。对写演讲稿所用的材料，必须是经过认真调查、核实过的，如果条件许可。要尽可能多地使用第一手材料，反对那种一味追求“生动”、“吸引人”，而搞所谓“合理想象”、“添枝加叶”的做法。

材料的整理

材料收集完备以后，整理的工夫是绝不可少的。思维是一条链条，当中有若干环节，大至一篇演讲的开头、中间、结尾，小至一句话排列的先后次序，都应讲究逻辑性。因此，演讲前，不管有没有讲稿，事先都要想一想，说话的中心是什么，围绕这个中心，先说什么，后说什么，怎么说才能把自己想说的准确地表达出来。如果不动动脑子，想到哪儿说到哪儿，即像俗话所说：脚踩西瓜皮，滑到哪里算哪里，就会使人茫无头绪，不知所云。因此，一定要动动脑子，经过一番整理思路的工夫。可以说，演讲能力在很大程度上取决于逻辑思维的能力，要在嘴上说清楚，首先必须在脑子里把意思想清楚。这就应当加深对客观事物的认识，然后通过逻辑思维把表达客观事物的语言材料加以组织。

挖掘题材的方法

题材，对于演讲来说实在太重要了，它关系到演讲的成败。但好的题材不是信手拈来，而是需要挖掘的。这里介绍几种挖掘题材的方法。



深入生活

演讲中的感情激发离不开生活基础，生活本身即是最适合演讲的题材。

深入到自己的生活里，从自己的记忆中去搜寻生活中那些有意义并给你鲜明印象的事情。因为，最为听众欣赏的题目，都与某种特定的个人背景有关；

(1)早年与成长的经历——回忆与家庭、童年、学校生活有关的题目，一定会获得注意。因为，别人在成长的环境里如何成功并克服障碍的经过，最能引起人们的兴趣。

怎能确定别人会对自己童年所发生的事情感到兴趣呢？有个法子，多年之后，如果某件事情依旧鲜明地印在自己的脑海中，呼之即出，那几乎便可保证会令听众感兴趣了。

(2)个人欲求出人头地的奋斗——这是洋溢着人情味的经历。例如，重叙自己早期为求发迹所做的努力，也能吸引听众的注意。你是如何把自己的企业经营得从小到大、日趋强大的？是什么样错综复杂的各种情况造就了你的事业？告诉听众，在这竞争激烈的世界中，为了创建事业，你曾遭遇的挫折，你的希望以及你的成功。活生生地描绘一个人的奋斗过程，这是很好的演讲题材。

(3)嗜好及娱乐——由于这方面的题目依各人所好而定，因此也是能引发注意的题材。说一件纯因自己喜欢才去做的事，是不可能出差错的；你对某一特别的嗜好发自内心的热诚，能使你把这个题目清楚生动地交代给听众。

(4)特殊的知识领域——多年在相同的领域里工作，已使你成为这一行的专家。假使依多年的经验或研究来讨论有关自己工作



或职业方面的事情，也可以保证获得听众的注意与尊敬。

(5)不寻常的经历——曾见过大人物吗？自己是如何成功的？一生中可曾经历过精神颓丧的危机？这些经验都可以成为最佳的演讲资料。

(6)信仰与信念——或许你曾花费许多时间和努力，去思考今日世界所面临的重大情势及自己应持的态度，倘使你曾花上许多时间，倾力研究一些重大的问题，自然很有理由可以谈论它们。只是这样做时，一定要举例说明自己的信念。多讲一些动听的故事，听众可不爱听陈词滥调满篇的讲演。对某项题材，如果自己所知不比听众多多少，还是不讲为妙。可是，反过来说，如果投入多年的时间研究某项题材，那毫无疑问，这是该你说的题目，绝对要用它。

具有诚意

并非所有你我资格谈的题目都一定会激起人们的兴趣。判断一下，你以为合适的题目，是否适合当众讨论？假设有人站起来直言反对你的观点，你是否会信心十足、热烈激昂地为自己辩护？如果你会，你的题目就选对了。你對自己演讲的题材具有虔诚的心意和满腔的热情，这是很重要的。

福胜·J·辛主教，是美国最具震撼力的演说家。他在《此生不虚》一书里写道：

我被选出，参加学院里的辩论队。在圣玛丽亚学院辩论的前一晚，我们的辩论教授把我喊到办公室里去责骂。

“你真是饭桶！本院有史以来还没有一个演说者比你更差劲！”

我想替自己辩解：“我既然是这样的饭桶，干吗还挑我参加辩



论队？”

“因为，”他答道，“你会思想，而不是你会讲。到那个角落里去，从讲辞中抽出一段把它讲出来。”我把这段话反反复复地说了一个钟头，最后，他说：“看出其中的错误了吧？”“没有。”于是再来一个半钟头，两个半钟头了。最后，我精疲力竭。他说：“还看不出错在哪里吗？”

过了这两个半钟头，我懂了。我说：“看出来，我没有诚意。我根本心不在焉，我说得不像真情真意。”

就这样，辛主教学得了永生不忘的一课：把自己融入讲演中。从此，他开始使自己对题材热心起来。直到这时，博学的教授才说：“现在你可以讲了！”

内容具体

让别人感兴趣的不是概念而是事实。只有说话拥有具体而且明确习惯的人（不管他的正式教育程度如何），才能具备吸引别人兴趣的能力。

这项原则太重要了。为此我们将使用几个例子来说明这个问题，以期把它深深地刻印在大家的脑海中。

例如，我们可以说：“某人小时候，既倔强又顽皮”；但如果我们说：“他的教师经常打他手心，而且有时候在一个上午打上十五次之多。”这样是不是更有趣，更好？

“既倔强又顽皮”这样的字眼很难吸引人们的注意力。但如果说打了多少下，听起来岂不是得体得多？

历史书上说，孟子有“穷苦但诚实的父母”。演讲时则可以说：“孟子的母亲买不起头巾，因此，下雪时她必须用麻袋布把头发包起来，保持干燥和暖和。”但是，尽管她如此贫穷，她从未中断对孟