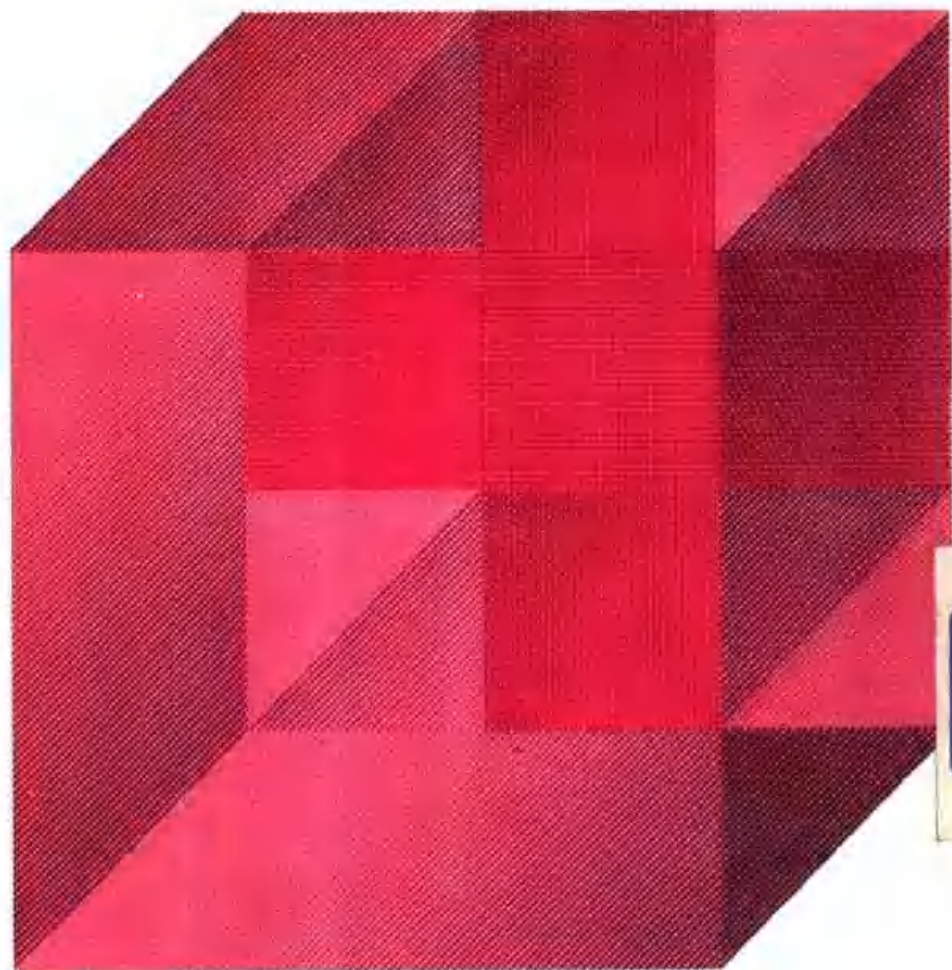


三分鐘講演術

著原／龍星諸
譯／珠艷劉

心理學叢書



504055

三分鐘演講術

諸星龍 / 原著 劉艷珠 / 譯

三分鐘演講術

版權所有
翻印必究

出版者：獅谷出版有限公司

發行者：復文圖書出版社

地址：高雄市同慶路一〇六號

總經理：高雄復文書局

地址：高雄市同慶路一〇六號

電話：(07) 2014432 號

郵撥：0045658—1 號

地下街文化廣場有限公司

地址：高雄市地下街 2 層

電話：(07) 5312402 號

登記證：局版台業字第 1804 號

特價：100 元

中華民國七十四年元月修訂版

¥12.50

目錄

序言

1

第一部 三分鐘演講術的技巧與秘傳

5

聽衆就是要接受新知識

7

話太長會使人討厭

15

講得太好也會使人討厭

21

養成不緊張的態度

27

決定話題

33

順序要有系統

41

起立之際就是演講的開始

49

感到意外的開場白	55
明瞭聽衆的反應	61
言辭要視覺化	69
逗笑的方法要得體	75
珍惜時間	83
使人耳目一新	89
演說要有表情	97
含有感情的聲調	105
改變說話的速度	115
「活」的演講	121
在結語留下餘韻	129
自我評分	139

第二部 演講的實例

自我介紹

145

結婚盛宴致辭

153

拜年賀辭

159

歲末聚餐會致辭

165

招待會致辭

171

歡送會致辭

175

歡迎新職員致辭

185

到任演說辭

191

朝會講話

197

新廈落成的祝辭

201

紀念性集會演說辭

205

序言

如果你受邀參加結婚典禮，需要在大眾面前演說，並且講話的時間極短，不能講太多客套話時怎麼辦呢？

這時，曾經聽過的演講詞，或者聽慣的慣用語詞可能會閃過腦際，並且想像有幾百隻眼睛在注視著你。一瞬間，你會猶豫，會左思右想，甚至意識到心臟在跳動。

如何使自己在演講中不緊張，在三分鐘內能夠講出最恰當，最生動，而且給大家印象深刻的良好演說？其答案就在本書中。

本書以下列情形最爲適用：

□結婚宴會——當你是處於親友、公司長官或同事的立場時所用的祝辭。

□自我介紹——新生、新職員、新部屬的見面辭。或是參加研究會，初次見面時在席上的客套話。

□歡迎會——招待工廠考察團、農村考察團時，在歡迎會上的演講辭。

□歡送會——歡送留學的學生，離開學校的老師等會場上，公司的上司、同事即將出國，或升官、轉調時。

□過年，慶祝會——當你是一名幹部時，在公司或商討業務的會場上，你應該了解的話語。

□新生入學典禮——父兄代表、新生代表、在校生代表或來賓致辭時。

□謝師宴——對恩師的謝師詞，致畢業學生的祝賀辭。

□同學會——談談近況，祝福恩師的健康。

□招待會——新產品發表時，勉勵的話等。

□助選——友人是候選人，或是為人助選時的演講詞。

□朝會——當你是課長或主任時，調解部屬糾紛的場合上。

本書的內容大約可分為演講的基礎和演講的實例兩部份。第一部份是包括聽衆

的心理（第一章到第三章），準備演講（第四章到第六章）演講的技術和祕傳（第七章到第十八章）更包含自己評論自己的部份。所以自我評量表（第十九章）也可列入。

第二部份是演講的實際事例。在結婚喜宴、自我介紹等重要談話都舉例外，爲了使你明瞭明天，或是後天，已經迫近眼前的演講如何處理？特地提供許多實例做爲參考，這樣你就可以準備出富有感情的獨特演說辭。

最後，倘若讀者能了解：演講並不難，學習說話不但是磨練技巧，更是研究人生哲學的方法，這樣就達到了著者的願望了。

專此再次向本書引用的資料出處表示謝意。



第一部

三分鐘演講術的技巧與秘傳

聽衆就是要接受新知識

笑和哭有傳染性

市場調查是銷售貨品的第一個步驟。你現在穿的衣服、襪子，都是廠商調查顧客喜好之後，精心設計的。因此，同樣道理，想當一名成功的語言製造者，就得先調查聽衆的喜好。

開會時的演講或客套話，與平日的會話有別。因為，此時你是唯一的講話者，對方無法答話，而且聽衆不是單一的個人，而是羣體的大衆。最重要的，此時的聽衆很容易被羣衆心理所支配，因此，演講時必須抓住這種心理，否則必然不易成功。

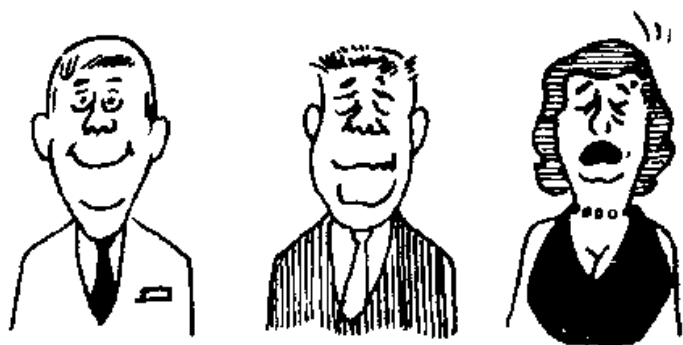


聽衆是容易引起連鎖反應的動物。

羣衆心理的最大特徵是缺乏理性，不夠冷靜，很容易在盲目的感情下衝動。一個與你面對面、一對一時，是一名好聽衆的人，一旦擠在羣衆之間，就會變成另一種人。後者，稍受一點刺激，就有顯明而異常的反應。所以社會學者魯本說：「羣衆是刺激與衝動的奴隸。」羣衆容易興奮，也容易接受暗示。你在演講時，倘若有一個人笑了，笑聲就會像漣漪般逐漸擴散，倘若有一個人拿出一條手帕擦淚，則手帕的數目會逐漸增加。反之，如果聽衆的反應是相反的話，就很麻煩了。例如：假如有一個人露出無聊的表情，甚至打呵欠，那麼將會引起連鎖反應，使大家都感染無聊的氣氛，覺得索然無味。

聽衆是以自我爲中心的動物

聽衆的精神有時很集中，有時却左顧右盼，不注意



臺上的演講者，這是不足為怪的。因為他們本來就是許多以自我為中心的個人的集合，我們常常會聽到這種感嘆：「我雖然盡心盡力的講，可是仍然無法使聽眾的注意力集中，所以每逢要演講時都很憂慮。」

這種情形，並非表示你的演講技巧不佳，或者聽眾討厭你說的話。聽眾的性格可以用「任性」二字形容。他們具有無法專心聆聽的傾向，他們不關心別人的演講，只關心自己的事。尤其在參加儀式時腦中不是想著其他的事。就是觀察周圍的情形。甚至看看窗外，注意錶上的時間，無法靜下來。

根據研究，「集中注意力」這件事，只能維持短時間。針對一個單位對象時，注意力的持續時間是三秒至廿四秒。注意力停頓後，情緒就會鬆懈下來，然後開始接受另外新的刺激。我們每天的生活就是這種緊張和鬆

懈的反覆，所以聽衆的注意力散漫，是正常的現象。

聽衆對演講者並沒有一定的好感或敬意，就像昨天的他和今天的他，有別一樣，聽衆的心如秋天的天空變化無常。聽衆的心理無法像白紙一樣，完全接受別人的話。他們也許帶著偏見，也許帶著有色眼光來看演講者，全視他們當時的情緒而定。演講時，聽衆笑一笑，點點頭或拍拍手，不一定就是代表他們對你的敬意和贊同。倘若自我陶醉的認為，「我的話被接受了。」只能說你是一個樂觀派的人，不能說是真正了解聽衆的人。

聽衆厭惡的事

倘若聽衆不喜歡你的演講，大都由於下列原因：

- ①態度不好（誇張，缺乏信賴感，吹牛，粗魯）
- ②時間太長（要講到什麼時候嘛！快停止）
- ③要領太差（聲音小，又含糊不清，到底在說什麼嘛？）
- ④內容不當（明明是胡說，真無聊；那種事早就知道了；太深奧了，聽不懂；

太主觀了，惹人討厭）。

⑤會場氣氛不夠（設備差，使聽眾不舒服；聽眾疲倦了，只想回家。）

聽眾的市場調查

像這樣，聽眾是使你不能鬆懈的動物。他們好像狐狸一樣，表面上在聽，實際上沒有聽；講給他聽，不肯聽，拿給他，也不肯看。由於你的對象只對自己喜歡聽的話感興趣，只願意看自己喜歡看的東西。因此你不能只說自己想說的話，應該設法去了解對方想聽的是什麼？同時，你也必須分析聽眾的組成份子。

①仰慕你的名聲而來的人。

②仰慕你的風采而來的人。

③知道你的身份而來的人。

④喜歡聽你的聲音而來的人。

⑤喜歡你的演講題目而來的人。

⑥仰慕你的口才而來的人。

1. 聽眾就是要接受新知識