

演讲口才 与 实用技巧

ELOQUENCE
AND
SKILLS IN SPEECHES

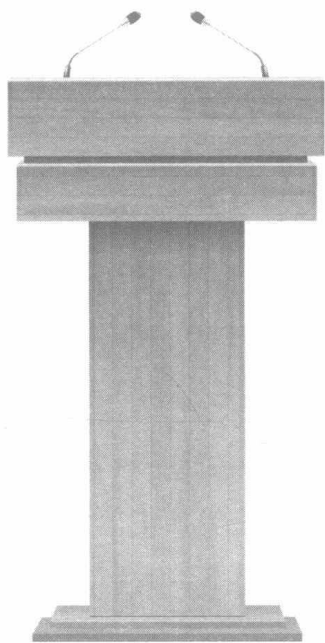
王超◎编著

领悟语言精髓，参悟说话之道
让你开口就能打动人心

国家一级出版社 中国纺织出版社 全国百佳图书出版单位

演讲口才 与 实用技巧

王超◎编著



国家一级出版社  中国纺织出版社 全国百佳图书出版单位

内 容 提 要

工作汇报、开会发言、语言交流、讲故事、说服别人，如果你曾多少次因表达不清、词不达意而与机会擦肩而过，那么，你需要马上学习实用演讲技巧。

本书从演讲的实际出发，阐述了演讲过程中的准备、语言表达技巧、开场和结尾、修辞艺术、实践技能等，可以给你实用性的指导。你看过之后，只需要照着做，就可以开讲精彩人生。

图书在版编目（CIP）数据

演讲口才与实用技巧 / 王超编著. —北京：中国纺织出版社，2018.11

ISBN 978-7-5180-5463-3

I. ①演… II. ①王… III. ①演讲—语言艺术—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第226987号

责任编辑：闫 星 特约编辑：李 杨
责任校对：武凤余 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010—67004422 传真：010—87155801

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http: //weibo. com/2119887771

三河市延风印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2018年11月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：13

字数：157千字 定价：39.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页；由本社图书营销中心调换

丹尼尔·韦伯斯特说：“如果有一天神秘莫测的天意将从我这里把我的全部天赋和能力夺走，而只给我留下选择保留其中一样的机会，我将会毫不犹豫地要求将口才留下，如此一来我将能够快速恢复其余。”演讲，是一门口才的艺术，它旨在调动听众情绪，引起听众的共鸣，从而传达出演讲者想要传达的思想、观点、感悟。

你为什么要学习演讲？

生活中，不少行业领域的佼佼者唯一的缺憾，竟然是不擅长在公共场合讲话。看起来好像没什么，但这几乎是一个致命的缺憾。一次完美的洽谈需要演讲，一次精彩的项目推介需要演讲，一次成功的竞职需要演讲。或许，他们距离顶峰只有一步之遥，但仅仅是因为不会公开讲话，便使自己被成功拒之门外。

或许，你可能会说，自己不是成功人士，所以不需要学习演讲。演讲，看起来是一个特殊职业才需要的技能，但其实跟普通人密切相关。演讲并非仅是成功人士舞台上的分享，更不是成功人士、领导者的专利。有句话说得好，“演讲即日常，演讲即输出，演讲无时不在”。不管是老师，还是其他职业，都有可能遇到需要公开讲话的情况，可以说演讲是一项十分重要的人生技能。如果可以很好地掌握，那么你还会担心在面试、论文答辩时结结巴巴、紧张不已吗？如果你不具备演讲能力，那你只能错



过一次次求职机会，在论文答辩时败下阵来。即便是你只需要讲话，但如果你需要好好地跟别人聊天，那么你也一样需要演讲。

真相就是如此，每个人都需要沟通表达，每个人都需要学习演讲。学习演讲，可以培养你比普通人更好的逻辑思维能力，可以提升你制造共鸣的能力和情商，可以帮助你形成个人品牌且输出自我价值观。实用的演讲技巧，会帮助你成为一个卓越的演讲家。

编著者

2018年3月

目录

第1章 演讲准备，凡事预则立	001
确定鲜明的演讲主题	002
整理演讲材料，才能言之有物	004
演讲者的语言爆发力	006
设计好演讲思路	009
选择合适的演讲材料	011
演讲稿的写作	013
第2章 演讲自信，提高心理素质	017
演讲前的熟练预讲	018
适当的紧张感是正常的	020
合适的服装搭配，让你轻松上阵	022
点缀饰品，张扬你的个性	025
享受过程，别太注重演讲结果	027
靠心态演讲，你需要一点阿Q精神	029
始终保持一种积极的心态	031



第3章 演讲力量，嗓音动人的秘密	035
声音洪亮，震撼全场	036
神采奕奕，注重眼神交流	038
面带表情，极具亲和力	040
声情并茂，语气自然流露情感	042
抑扬顿挫，给听众留下深刻印象	044
情感饱满，更容易打动听众	047
第4章 演讲表达，增强语言表现力	051
言简意赅，掷地有声	052
多使用通俗语言，让听众容易听懂	054
好词好句，让演讲更有深度	056
提高演讲的语言表达技巧	058
修炼开口即赢的声音	060
练发音，不妨多读绕口令	063
第5章 演讲结构，讲好开头和结尾	067
确定演讲主题，定好演讲基调	068
直奔主题，营造演讲氛围	070
幽默式，调动听众兴趣	073
故事式，激发听众的好奇心	075
提问式，给听众造成悬念感	077
描述式，引发听众的联想	080
总结式，形成首尾呼应	082



第6章 演讲修辞，提升艺术水准	085
善用排比句，提高演讲气势	086
夸张修辞，增强语言的感染力	088
借用比喻，让演讲更生动形象	090
妙用设问，让听众印象深刻	093
对照对偶，让演讲主题更鲜明	095
引用数据，让演讲更具说服力	097
列举事实，充实演讲内容	099
第7章 演讲气氛，提高互动能力	103
听众喜欢什么，你就讲什么	104
作好演讲铺垫和互动	106
适当自我暴露，拉近与听众距离	109
多说听众想听的，激发共鸣感	111
安排好自己的控场时间	113
演讲中多融入逸闻趣事	115
提好问题，让听众积极参与其中	117
语言生动，听众更有兴致	120
第8章 脱稿演讲，张口就来的技巧	123
脑中有稿子，脱稿也不怕	124
如何做好脱稿演讲的开场白	125
临场发挥，修炼即兴演讲的技巧	127
脱稿演讲的语言快速组织技巧	130
注重演讲内容，不摆空架子	132



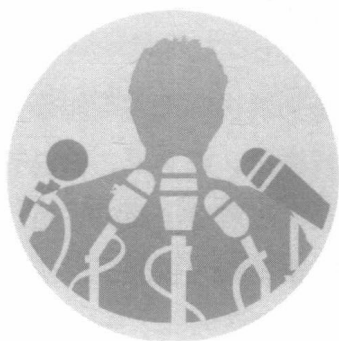
脱稿演讲注重语言的精确性	134
脱稿演讲注重语言的简洁性	137
第9章 演讲控场，随机应变的能力	141
说点听众想听的，营造热烈气氛	142
演讲冷场，巧妙化解尴尬	144
学点技巧，轻松面对演讲忘词	146
如何面对听众故意挑衅的情况	148
演讲口误，及时打圆场	150
微笑应对演讲尴尬情形	153
因势利导，巧妙反驳听众观点	155
第10章 演讲辅助，无声的态势语言	159
演讲肢体语言的运用	160
严肃表情在庄重演讲中增强效果	162
超级实用的演讲手势语言	164
保持眼神交汇，了解听众需求	166
选好姿态，让你演讲更自信	168
得体装扮，为你演讲增添个人魅力	170
准确把握演讲中的情感表达	173
第11章 演讲实践，游刃有余的功力	177
竞职演讲，脱颖而出有办法	178
祝贺词，让听的人心花怒放	180
祝酒词，烘托酒桌气氛	182



得体而又不伤和气的拒酒词	185
不懂汇报工作，如何混职场	187
职场人士的就职演讲	189
欢送词，营造轻松氛围	192
如何讲好生日庆典主持词	195
参考文献	198

第 / 1 / 章

演讲准备，凡事预则立



任何一个演讲者，在开始讲话之前都会作足准备，因为，演讲者在讲话前如果一点准备工作都没有，那么，对于演讲过程中出现的阻滞可能会手足无措；而有效的准备工作是能改善这一状况的，并且能帮助演讲者事先发现和找到解决问题的办法，让讲话更流畅。所以，准备工作是取得良好讲话效果的必要条件，要做演讲高手，不妨先从以下几个方面开始学习。



确定鲜明的演讲主题

中国人常说“磨刀不误砍柴工”“有备无患”，也就是说，在做事之前，充分的准备工作有助于提高做事成功的可能性。通常，演讲这类社会活动，更需要我们做到有备而言。事实上，即便是一些演讲大师，他们在演讲之前，也会对语句的组织作一番精心准备，以便使自己的讲话更准确、更生动。

不得不承认，任何人参加演讲，都不可能是无目的、胡说一气的，而往往是有一定的动机的，或激励，或劝说，或说明观点，或部署工作、提供信息等。有演讲目的，自然也就有了演讲主题，可以说，主题是讲话的灵魂，是所有内容的统帅。讲话缺乏主题，即使堆砌大量华丽辞藻，也不会有实际的价值和意义。语言缺乏统帅，就是字词的拼凑，不可能有说服力和感染力。

确定演讲目的不是难事，但提炼出一个吸引人的演讲主题则实为不易，主题能抓住听众的心，是一场演讲成功的开始。因为，对于一场演讲来说，主题是其门面，听众在听你的演讲之前，是无法了解你演讲的具体内容的，真正能吸引他们的，也就是你的演讲主题。

那么，我们该如何确定一场演讲的主题呢？

1. 先明确你的演讲目的

目的一定不能模糊不清，因为你不会希望信息被别人误解。你的演讲目的必须要在主题中体现出来，而不要让听众猜测你究竟在说些什么。

2. 缩小你的演讲范围

演讲前，你要事先准备，自然有大量的数据和资料，但千万不要把你的主题范围定得太广，你会发现想要把你所说的一切归纳出来难度很大。要学会去芜存精，找到主题的焦点，这就意味着你必须缩小范围，如此才



能有足够的时间阐明你想要表达的观点。

3. 演讲主题要有针对性，是公众关心的问题

作为一名演讲者，在确定一个主题前，你应该考虑到这个主题有何价值，要知道，不是所有的主题都能激发听众的兴趣。毕竟，演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式，你的目的是“征服”听众，你的主题也应是公众关心的问题，只有这样，才能起到一定的社会效果，让听众心悦诚服。

另外，你还需要明白，你要了解你的听众群体，不同层次的听众，他们关心的问题也是不同的。举个很简单的例子，如果你想演讲“自己动手”这个主题，你确实可以谈洗盘子，不过你似乎确实无法对这个主题充满热情，但你可能没有想到的是，在一批家庭妇女面前，这是个极好的话题。

当然，在确定主题前，你也不能只考虑听众，你还要考虑你自己，只有让自己热衷的主题，才能激发你的演讲兴趣。试想一下，现在假设你正在演讲，却突然有人起来反对你的观点，你是否能慷慨激昂地为自己辩护？如果能，那么，你的主题就选对了。

4. 演讲主题要上口入耳

“演讲”和“表演”不同，前者的本质在“讲”，而后者在“演”，因此，你的演讲主题最好是上口入耳的，比如，马丁·路德·金的《我有一个梦想》，这个主题就简单、明了、让人印象深刻。你可以先默念一下，如果有讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，就应修改与调整。

5. 演讲主题要有意义

不要把你的时间或者观众的时间浪费在无关紧要的细枝末节上。你不想自己的演讲内容超出听众的理解能力，不过你也不会想要侮辱他们的智慧。记住你是在进行严肃认真的演讲，而不是在咖啡馆里表演喜剧。

总之，演讲主题能限制你的讲话范围，以演讲目的为前提来组织语言和准备材料，就能帮助我们确定讲话主题。



演讲提示:

所谓演讲主题,就是在演讲前要确定的讲话的主要观点和中心思想,也就是我们要向听众传达的观点、感情或态度。要了解讲话的主题,就需要事先了解讲话是为了什么,时刻意识到自己是出于什么动机展开这次讲话。

整理演讲材料,才能言之有物

生活中,人们常说:“没有调查就没有发言权。”我们都知道,演讲是语言的艺术,但这并不等于演讲就是信口开河,事实上,我们要达到的演讲目的就是让听众信服,而要做到让我们的演讲言之有物,我们就要在演讲前做好准备工作。另外,在确定了演讲的主题后,如果你能在主题的指导下做一些有针对性的调查工作,那么,不仅能帮助你找到演讲时所要用的演讲材料、更好地撰写演讲稿,最重要的是,你还能了解讲话的场景、听众、背景等方面的信息,这有助于选择适宜的讲话方式,改进讲话效果。

在钱钟书先生的小说《围城》中,主人公方鸿渐留洋回国后,家乡的一所学校请他去给学生们作演讲。而这位方先生实际上肚中并没多少墨水,只是挂个留学生的虚名而已,却因为面子问题而不好推辞。

演讲前的头一天晚上,他准备查找一些资料,但看书时竟睡着了。就这样,第二天演讲时,为了应付,他大谈自己熟悉的有关鸦片与妓女的话题,弄得在场的人都很尴尬,他自己也因此而臭名远扬。

这里,方鸿渐为什么出尽了洋相?很明显是因为准备不充分。他不但没有做好充分的调查工作,甚至连基本的主题都没有确定,临时发挥时只好胡说一气。



我们先来看下面一个领导者的管理教训：

刘洋是一名海归，现在在一家网络公司担任财务总监，在他上任半年后，公司上司让他代表中层管理者作一次演讲。

该怎样确定演讲主题呢？想来想去，他还是决定谈自己的老本行。于是，他决定对公司的账目进行一次大审查，经过调查，刘洋发现，这一年来，居然根本没有盈利。到底是哪里出了问题？

他找来财务人员才知道，原来一直以来，他忽视了一个问题，网络公司在网站维护上的成本投入太多。而造成这一问题又在于公司这一方面人员的多余，很多工作，同一个员工就可以解决，公司却安置了太多的闲余人员。

在找到这些原因后，刘洋在公司的演讲大会上，还提出了一些更细致的解决方案，比如，公司员工的奖金制度应该加以调整并细化；员工的考勤制度也应该明确化……

公司的高层领导对刘洋的演讲表现很满意，并采用了他的方案，在经过一系列的调整后，第二年的第一个月，这家公司就呈现出一片大好的发展趋势。

与第一个案例中的方鸿渐的做法不同，财务总监刘洋为这次演讲进行了全方位的调查，找到了公司的财务问题，并在演讲中提出了具体的措施，自然会赢得领导的认同。

的确，任何一场演讲中，听众都有自己的想法，都是理智的，如果你希望听众能接受你的想法和观点，最好出示有力的证明、有说服力的调查数据等，也就是说，调查是演讲必须要做并且要做好的准备工作。

具体来说，你需要做到：

1. 根据演讲主题收集相关资料

一个观点，你要想说清楚、透彻；一件事情，要想说得可信，你都必须对有关事实进行调查研究，掌握充分的事实材料。这些事实材料，不但使得你的讲话内容有保证，还能增强你在说话时的底气；而如果你不准备材料，或者缺少材料，那么，演讲时你只能勉强开口，甚至根本不知从何说起，这样，你自己说得痛苦，听众也听得无趣。



许多演讲大师都是极善于调查研究的，都是经过很长时间深入基层、深入群众调查后才发表演讲的。

2. 场景与听众情况调查

不同的听众，他们的文化背景、品位、修养都是不同的，感兴趣的话题也会不同，因此，你在演讲前，最好先收集一些关于听众的资料，以确定自己的演讲主题和说话风格以及所需要的材料。



演讲提示：

演讲中，你的观点是否可信，在于你的证据是否可信、你的论证是否符合逻辑。因此，你需要列举出一些有说服力的证据，通过论证的方式，将各种方案的优劣、长短逐一比较分析，而这都需要你做好调查工作。

演讲者的语言爆发力

心理学上，人们把这样一种人格特质——神圣的、鼓舞人心的、能预见未来、创造奇迹的天才气质称为“感召力”，亦称为“领袖气质”。具有这种气质的人对别人具有吸引力并受到拥护。不得不说，这类人在公共场合发表演讲，更易征服人心，要知道，这种影响力不是建立在传统的权威上，而是建立在听众对演讲者非凡才能的感知上。

因此，作为演讲者，我们要想获得听众的认可，最好在日常生活就不断修炼自己的影响力和感召力。

三年前，刘刚还是一名普通的技术主管，整天在生产一线奔波着，而现在，他已经晋升为一名工程部经理了，这让很多和他同时入职的同事羡慕不已。那么，到底是什么让刘刚晋升如此之快，又能得到同事们的青睐呢？



那次，公司的一个大客户因为某个产品的瑕疵点而提出毁约要求，很明显，这一要求是无理的，因为这一瑕疵只是众多产品中一个细小的部分，完全不会影响到产品的使用。面对这种情况，销售部门的各个领导手足无措，便把事情推给了技术部门，技术部门几个木讷的领导，完全不知道如何处理这件事，只能任凭客户发脾气。这时，刘刚恰巧要向领导汇报工作，站在门外的他实在对客户的“嚣张跋扈”忍无可忍了，便推开门进去，对客户说：“我从没有见到像您这样的客户，您要知道，我们技术人员也是人，在研发产品的时候，我们虽然已经尽力做到将瑕疵降到最少，但不能保证一点瑕疵都没有。而事实上，难道您不承认，这些小问题的存在，根本不影响产品的使用吗？再说，我们答应为您延长半年的售后时间了。还有，我看您再也找不到第二家公司比我们给您的更优惠的价格了，不是吗？”刘刚几句话一说完，客户哑口无言，丢下一句：“你不要忘了，我才是客户！”便离开了。大家原以为，接下来等待他们的是公司的训斥。没想到，第二天，这位客户居然撤销了毁约的要求。

此时，大家都感到莫名其妙，刘刚解释道：“事实上，我们都清楚，这位客户完全是无理取闹，但他也是有目的的，那就是价格问题，他可能是道听途说，以为有更便宜的价格，于是，他希望我们降价。而我调查过，我们公司新研发的这个产品，是同类产品价格最低、瑕疵最少的，那天，他丢下那句话便走了，我猜，他回去肯定也了解过，经过利益权衡后，他自然会接受我们的价格……”

听完刘刚的话，这些同事包括领导们都对他投来赞许的目光，自此，刘刚成为同事和领导们关注的对象，他在公司也逐渐树立了威信。

技术人员刘刚为什么能做到让上级和下属都赞叹不已？这一点，得益于这次特殊的机缘。在众人手足无措的情况下，他大胆地站出来，采取了众人不敢一试的方法，正是这种成功的非常规方法，让众人对其刮目相看。

美国心理学家昂格和康南的魅力型领袖理论把魅力视为一种归因现