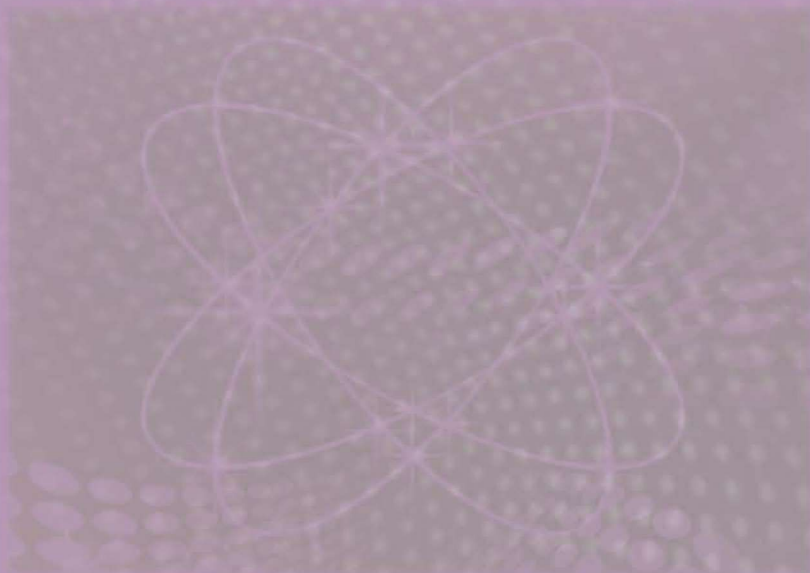


学生口才曲艺表演学习手册

教你学习口才

主编 冯志远



辽海出版社

学生口才曲艺表演学习手册

教你学习口才

主编 冯志远

辽海出版社

责任编辑：陈晓玉 于文海 孙德军

图书在版编目（CIP）数据

学生口才曲艺表演学习手册/冯志远主编 —2版 —沈阳：辽海出版社，2010.4
ISBN 978-7-80507-266-1

I ①学… II ①冯… III ①口才学—青少年读物②曲艺—青少年读物③表演
艺术—青少年读物 IV ①H019 49②J826 49③J812.2 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 073864 号

学生口才曲艺表演学习手册

教你学习口才

主编：冯志远

出版：辽海出版社

印刷：北京海德伟业印务有限公司

开本：850mm×1168mm1 / 32

版次：2010 年 4 月第 2 版

书号：ISBN 978-7-80507-266-1

地址：沈阳市和平区十一纬路 25 号

字数：1200 千字

印张：60

印次：2010 年 4 月第 1 次印刷

定价：240.00 元（全 12 册）

如发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

前言

口才是指我们在交际的过程中，口语语言表达得十分准确、得体、生动、巧妙、有效，能够达到特定交际目的和取得圆满交际效果的口语表达艺术与技巧。

口才是一种综合能力，不仅包括语言表达，还包括聆听、应变等多项能力。有口才的人说话具有“言之有物、言之有序、言之有理、言之有情”等特征。总之，善表达，会聆听，能判断，巧应对，是衡量口才好与坏的重要标准。

口才是我们每个青少年都应该具备的素质之一。说话不仅仅是一门学问，还是我们青少年赢得事业成功常变常新的资本。好口才才会给你开创美好前景，拥有好口才，就等于你拥有了辉煌的前程。

曲艺是各种“说唱艺术”的统称，它是由民间口头文学和歌唱艺术经过长期发展演变形成的一种独特的艺术形式。

我们青少年了解一些曲艺知识，不仅能够增强我们的欣赏水平，提高我们的文化素养，更重要是能够发展我们的兴趣爱好，还能广泛运用到各种文化娱乐的活动之中。

表演是指通过我们的演唱、演奏或人体动作、表情来塑造形象、传达情绪、情感从而表现生活的艺术。我们通过表演，可以将我们的才能充分展示出来。因此，表演不仅是一门学问，更是一种途径或方式。

我们青少年常常要参加许多文化娱乐活动，我们只有懂得了表演，才能够积极参考各种活动，才能够欣赏各种活动。

总之，口才、曲艺、表演是具有一定联系的，我们都可以通过学习不断获得提高，能够提高我们的素质和情趣。

我们青少年学习口才、曲艺和表演，可以提高我们的素质，可以培养我们的兴趣爱好，使我们获得健康、美好的幸福人生。

为此，我们特别编辑了“学生口才曲艺表演学习手册”丛书共12册，分别是：《教你学习口才》《教你交际口才》《教你处世口才》《教你学习演讲》《教你学习谈话》《教你学习谈判》《教你学习曲艺》《教你学习游艺》《教你学习杂耍》《教你联欢游戏》《教你学习表演》《教你表演艺术》。

本套图书全部根据具体内容进行相应分章且归类排列，具有很强的可读性、操作性和知识性，是青少年学习口才、曲艺和表演的最佳读物，也是各级图书馆收藏陈列的最佳版本。

目录

第一章 好口才的训练方法.....	1
1 什么是口才	1
2 口才相关故事	1
3 怎样培养好口才	2
4 口才训练方法	2
5 教你 30 天口才训练的计划	4
6 必须遵循的原则	5
7 让听众热情地参与	8
8 必须控制自己的恐惧感	12
9 有效调节紧张的情绪	14
第二章 好口才的实践运用.....	15
1 拥有一个好口才，将助你成功	15
2 好口才，使你更受欢迎	17
3 职场生存与发达离不开口才	20
4 会说话，助你成功推销自己	22
5 好口才，人生旅途上的法宝	24
6 练好口才的基本功	26
第三章 好口才的成功效果.....	28
1 巧妙解答，让你化险为夷	29
2 适时恭维，左右逢源	31
3 能说会道，处处顺心	33
4 好口才，赢得机遇的阶梯	35
5 好口才，赢得生意财富	38
6 好口才，促使事业成功	40
7 口要伺机而开	41
8 “捧捧”别人.....	43
9 美丽的语言更容易让人接受	45

第一章 好口才的训练方法

1 什么是口才

中国著名演讲家、“新中国演讲事业开拓者”、中国第一位演讲学教授邵守义有一句名言：“是人才未必有口才，有口才必定是人才。”有口才的人说话具有“言之有物、言之有序、言之有理、言之有情”等特征。

有学者将口才更加明确地定义为：在口语交际的过程中，表达主体运用准确、得体、生动、巧妙、有效的口语表达策略，达到特定的交际目的，取得圆满交际效果的口语表达的艺术和技巧。

中国著名青年演讲家、政商界领导者私人演说顾问柏君认为，表达（口才）就是生产力。可以通过有效的表达来实现一定的目的。这一点在中国的今天，像马云、李开复、俞敏洪等身上都淋漓尽致的体现了表达与演说可以创造的巨大价值。

文若河认为，口才是一种综合能力，不仅包括表达，还包括聆听、应变等多项能力。文若河认为：善表达，会聆听，能判断，巧应对，应该是衡量口才好与坏的重要标准。

2 口才相关故事

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家。他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

美国前总统林肯为了练口才，徒步 30 英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势，他一边倾听，一边模仿。他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后也学他们的样子。他曾对着树、树桩、成行的玉米练习口才。

日本前首相田中角荣，少年时曾患有口吃病，但他不被困难所吓倒。为了克服口吃，练就口才，他常常朗诵、慢读课文，为了准确发音，他对着镜子纠正嘴和舌根的部位，严肃认真，一丝不苟。

我国早期无产阶级革命家、演讲家萧楚女，更是靠平时的艰苦训练，练就了非凡的口才。萧楚女在重庆国立第二女子师范教书时，除了认真备课外，他每天天刚亮就跑到学校后面的山上，找一处僻静的地方，把一面镜子挂在树枝上，对着镜子开始练演讲，从镜子中观察自己的表情和动作，经过这样的刻苦训练，他掌握了高超的演讲艺术，他的教学水平也很快提高了。1926 年，他年方 30，就在毛泽东同志主办的广州农民运动讲习所工作，他的演讲至今受到世人的推崇。

我国著名的数学家华罗庚，不仅有超群的数学才华，而且也是一位不可多得的“辩才”。他从小就注意培养自己的口才，学习普通话，他还背了唐诗四五百首，以此来锻炼自己的“口舌”。

华罗庚先生在总结练“口才”的体会时说的：“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”

3 怎样培养好口才

- 1 多唱歌或朗诵短诗，或定期举行家庭表演会，以此训练胆子；
- 2 重述小说或电视电影的故事，将长故事浓缩成“短剧”；
- 3 多打气，对于努力要有具体的表扬，如“我很喜欢你描述的人物，很生动，你能不能再多讲一点？”
- 4 在亲友前讲笑话或与他人分享个人的特殊生活经历，如度假，旅游等；
- 5 可参与非正式讨论，以训练辩驳能力；
- 6 每周定时训练口才，有机会练习演讲与辩论。
- 7 多去接触陌生人，勇敢地对人讲话！
- 8 多阅读些关于口才的文章书籍。

4 口才训练方法

（1）速读法

这里的“读”指的是朗读，是用嘴去读，而不是用眼去看，顾名思义，“速读”也就是快速的朗读。

这种训练方法的目的，是在于锻炼人口齿伶俐，语音准确，吐字清晰。

（2）背诵法

我们都背读过课文。有诗歌、有散文、有小说。背诵的目的是各有不同的。有的是因为老师要求必须背诵，而不得不背，以完成老师交给的学习任务；也有的是为了记忆下某个名诗、名句，以此来丰富自己的文学素养。而我们提倡的背诵，主要的目的是在于锻炼我们的口才。

我们要求的背诵，并不仅仅要求你把某篇演讲辞、散文背下来就算完成了任务，我们要求的背诵，一是要“背”，二还要求“诵”。这种训练的目的有两个：一是培养记忆能力，二是培养口头表达能力。

记忆是练口才必不可少的一种素质。没有好的记忆力，要想培养出口才是不可能的。只有大脑充分地积累了知识，你才可能张口即出，滔滔不绝。如果你大脑中是一片空白，那么你再伶牙俐齿，也无济无事。记忆与口才一样，它并不是一种天赋的才能，后天的锻炼对它同样起着至关重要的作用，“背”正是对这种能力的培养。

（3）练声法

练声也就是练声音，练嗓子。在生活中，我们都喜欢听那些饱满圆润、悦耳动听的声音，而不愿听干瘪无力、沙哑干涩的声音。所以锻炼出一副好嗓子，练就一腔悦耳动听的声音，是我们必做的工作。

练声的方法是：第一步，练气。俗话说练声先练气，气息是人体发声的动力，就像汽车上的发动机一样，它是发声的基础。气息的大小对发声有着直接的关系。气不足，声音无力，用力过猛，又有损声带。所以我们练声，首先要学会用气。

吸气：吸气要深，小腹收缩，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去。我们可以体会一下，你闻到一股香味时的吸气法。注意吸气时不要提肩。

呼气：呼气时要慢慢地进行。要让气慢慢地呼出。因为我们在演讲、朗诵、辩论时，有时需要较长的气息，那么只有呼气慢而长，才能达到这个目的。呼气时可以把两齿基本合上。留一条小缝让气息慢慢地通过。

这里应多做一些这样的练习：

①深吸一口气。数数，看能数多少。

②跑 20 米左右，然后朗读一段课文，尽量避免喘气声。

③按字正腔圆的要求读下列成语：

英雄好汉兵强马壮争先恐后光明磊落深谋远虑果实累累五彩缤纷心明眼亮
海市蜃楼优柔寡断源远流长山清水秀

④读练口令

A. 八面标兵奔北坡，炮兵并排北坡炮；炮兵怕把标兵碰，标兵怕碰炮兵炮。

B. 哥挎瓜筐过宽沟，赶快过沟看怪狗；光看怪狗瓜筐扣，瓜滚筐空怪看狗。

C. 洪小波和白小果，拿着箩筐收萝卜。洪小波收了一筐白萝卜，白小果收了一筐红萝卜。不知是洪小波收的白萝卜多，还是白小果收的红萝卜多。

(4) 复述法

复述法简单地说，就是把别人的话重复地叙述一遍。这种方法在课堂上使用的较多。如老师让同学们看一段幻灯片，然后请同学复述幻灯片的情节或人物的对话。这种训练方法的目的，在于锻炼人的记忆力、反应力和语言的连贯性。

其方法是：选一段长短合适、有一定情节的文章。最好是小说或演讲辞中叙述性强的一段，然后请朗诵较好的同学进行朗读，最好能用录音机把它录下来，然后听一遍复述一遍，反复多次地进行。直到能完全把这个作品复述出来。复述的时候，你可把第一次复述的内容录下来，然后对比原文，看你能复述下多少，重复进行，看多少遍自己才能把全部的内容复述下来。这种练习绝不单单在于背诵，而在于锻炼语言的连贯性。如果能面对众人复述就更好了，它还可以锻炼你的胆量，克服紧张心理。

(5) 模仿法

我们每个人从小就会模仿，模仿大人做事，模仿大人说话。其实模仿的过程也是一个学习的过程。我们小时候学说话是向爸爸、妈妈及周围的人学习，向周围的人模仿。那么我们练口才也可以利用模仿法，向这方面有专长的人模仿。这样天长日久，我们的口语表达能力就能得到提高。

其方法是：

①模仿专人。在生活中找一位口语表达能力强的人，请他讲几段最精彩的话，录下来，供你进行模仿。你也可以把你喜欢的、又适合你模仿的播音员、演员的声音录下来，然后进行模仿。

②专题模仿。

③随时模仿。我们每天都听广播，看电视、电影，那么你就可以随时跟着播音员、演播员、演员进行模仿，注意他的声音、语调，他的神态、动作，边听边模仿，边看边模仿，天长日久，你的口语能力就得到了提高。而且会增加你的词汇，增长你的文学知识。

这里要求要尽量模仿得像，要从模仿对象的语气、语速、表情、动作等多方面进行模仿，并在模仿中有创造，力争在模仿中超过对方。

(6) 描述法

小的时候我们都学过看图说话，描述法就类似于这种看图说话，只是我们要看的不仅仅是书本上的图，还有生活中的一些景、事、物、人，而且要求也比看图说话高一些。简单地说，描述法也就是把你看到的景、事、物、人用描述性的语言表达出来。

(7) 角色扮演法

角色一词，我们也是从戏剧、电影中借用来的。是指演员扮演的戏剧或电影中的人物。我们这里的角色，与戏剧、电影中讲的角色，有着相同的意义。

角色扮演法，就是要我们学演员那样去演戏，去扮演作品中出现的不同的人物，当然这个扮演主要是在语言上的扮演。

其方法是：

①选一篇有情节、有人物的小说、戏剧为材料。

②对选定的材料进行分析，特别要分析人物的语言特点。

③根据作品中人物的多少，找同学，分别扮演不同的人物角色。比比看，谁最能准确地扮演自己的角色。

④也可一个人扮演多种角色，以此培养自己的语言适应力。

这种训练的目的，在于培养人的语言的适应性、个性，以及适当的表情、动作。

(8) 讲故事法

同学们或许都听过故事，但是不是都讲过故事呢？讲故事看起来很容易，要真讲起来就不那么容易了，常言说：“看花容易，绣花难”呀！听别人讲故事绘声绘色，很吸引人，有些朋友听起故事来甚至都可以忘了吃饭、睡觉，可是自己一讲起来，仿佛就不是那么回事了，干干巴巴，毫无吸引力。因此，讲故事也是一种才能，并不是人人都可以把故事讲好的。学习讲故事是练口才的一种好方法。

(9) 实战训练

当您在不同场合、面对不同观众当众发言时，如果由于紧张怯场、面红耳赤、大脑空白、思维混乱、语无伦次；重点不明、言之无物、条理不清；无文采，无新意；缺乏感染力、吸引力，说服力……时，不善表达不但您个人能力受到质疑，还为自己设置了发展障碍，严重影响到您的职场前景，口才的提升不在于您背诵多少演讲技巧，而在于您通过实战把知识转化为技能并变成自己的习惯才是最重要的。

最后一句，训练口才并不是一朝一夕的事情，要坚持不懈，祝大家成功。

5 教你 30 天口才训练的计划

目标：锻炼最大胆的发言，锻炼最大声的说话，锻炼最流畅的演讲。

自我激励誓言：我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲。

目标实现时间：30 天

一、积极心态训练（20 分）

1 自我暗示：每天清晨默念 10 遍“我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲。我一定行！今天一定是幸福快乐的一天！”

（平常也自我暗示，默念或写出来，至少 10 遍。）（10 分）

2 想象训练：至少 5 分钟想象自己在公众场合成功的演讲，想象自己成功。（5 分）

3 至少 5 分钟在镜前学习微笑，展示自己的手势及形态。（5 分）

二、口才锻炼（60 分）

（一）每天至少 10 分钟深呼吸训练。（10 分）

（二）抓住一切机会讲话，锻炼口才。（50 分）

1 每天至少与 5 个人有意识地交流思想。（10 分）

2 每天大声朗诵或大声讲至少 5 分钟。(10 分)

3 每天训练自己“三分钟演讲”一次或“三分钟默讲”一次。(10 分)

4 每天给亲人、同事至少讲一个故事或完整叙述一件事情。(10 分)

5 注意讲话时的一些技巧。(10 分)

A、讲话前，深吸一口气，平静心情，面带微笑，眼神交流一遍后，开始讲话。

B、勇敢地讲出第一句话，声音大一点，速度慢一点，说短句，语句中间不打岔。

C、当发现紧张卡壳时，停下来有意识地深吸口气，然后随着吐气讲出来。

D、如果表现不好，自我安慰：“刚才怎么又紧张了？没关系，继续平稳地讲”；同时，用感觉和行动上的自信战胜恐惧。

E、紧张时，可以做放松练习，深呼吸，或尽力握紧拳头，又迅速放松，连续 10 次。

三、辅助锻炼 (20 分)

1 每天至少 20 分钟阅读励志书籍或口才书籍，培养自己积极心态，学习一些技巧。(4 分)

2 每天放声大笑 10 次，乐观面对生活，放松情绪。(4 分)

3 训练接受他人的视线、目光，培养自信和观察能力。(4 分)

4 培养微笑的习惯，要笑得灿烂、笑得真诚，锻炼亲和力。(4 分)

5 学会检讨，每天总结得与失，写心得体会。每周要全面总结成效及不足，并确定下周的目标。(4 分)

6 必须遵循的原则

演说家不是天生的，只要你遵循下面这些虽然简单却至关重要的规则，你就会毫不费力地成为一名成功的演说家。我从 1912 年开始教当众说话的课程，其后，已经有五十多万人毕业于这种课程。每一期课程开始之前，我总是要求学员谈谈他们来上课的原因。令人诧异的是，绝大多数人的中心愿望与基本需要竟然非常相似。“当人们要我起来讲话时，我觉得非常害怕，不能清晰地思考，原来想说的话全忘得一干二净了。我希望通过训练获得自信，能当众站在商场或社交人士的面前侃侃而谈，明晰且又服人。”这种话听来很耳熟吧？难道你没有过类似的心有余而力不足的感受吗？假如你能面对面地和我说话，我知道你会问：“但是，卡耐基先生，你真觉得我能培养出自信，可以面对人群连贯而流畅地对他们讲话吗？”

是的，我可以肯定，只要你熟练掌握下面 4 条原则，你就可以当众侃侃而谈。

第一条原则是借别人的经验鼓起勇气

无论是否处于被查禁的情况之下，绝没有哪种动物是天生的演说家。历史上有些时期里，当众演讲是一门精湛的艺术，必须谨遵修辞法与优雅的演说方式。因此，要想做个优秀的演说家是难上加难。现在我们则把当众演说看成一种扩大的交谈，以前唱做俱佳的方式、如雷贯耳的声音已经成为历史。我们与人共进晚餐，在教堂中做礼拜，看电视，听收音机时，愿意听到的是率真的言语，诚挚地与我们谈论问题，而不是对着我们大放厥词。

演讲不是一种教条、封闭的艺术，它其实并不像教科书中说的那样，一定要经过长期的训练和理论学习才能有所成绩。我的教学生涯差不多全用于向人们证

明，当众说话其实轻而易举，只要遵循一些简单而重要的规则就可以了。

1912年，我在纽约市125街的青年基督协会开始教授学生时，竟然把商界中的大人物当成大学新生来教。后来我发现以韦伯斯特、柏克匹特及欧康内尔等著名演说家为例，一味效仿，毫无裨益。我班上学生所需要的，是在下回的商务会议里能有足够的勇气站起身来，做一番明晰、连贯的报告。于是我把教科书一股脑儿全抛掉，和那些难兄难弟们埋头苦干，直到他们的报告词达意尽、深获人心为止。这一着确实奏效，所以以后他们一再回来，还想学得更多。

几年以前，布鲁克林的一位医生——这里我们称他为劳克斯大夫，前往佛罗里达州度寒假。他的度假地点，恰好距离巨人队的训练场地不远。他本人是个热心的棒球迷，因此经常去看他们练球。不久，他就和球员们成为了好朋友，并被邀请参加一次为球队举行的宴会。在没有任何事先通知的前提下，他听到宴会主持人宣布说：“今晚我特别请劳克斯大夫上台来向我们谈谈棒球队员的健康问题。”在毫无准备的情况下，他是否能够说得条理清晰，详细而周密呢？他研究卫生保健已经有三十多年了，他能够坐在椅子上向坐在两旁的人侃侃谈论这个问题，能谈上一整夜。但是，让他站起来就同样的问题谈论，而且对象只是眼前的这一小群人，那便是另外一个问题了。他心跳加快了一倍，他脑海中的思绪仿佛长了翅膀都飞走了。

宴会上的人都在鼓掌。欢迎他演讲的呼声越来越大，也更坚持。

他处在极为悲哀的情绪中，一句话也没说，转身悄声地走了出去。

因此，他一回到布鲁克林，第一件事就是报名参加我的演讲训练课程。

像他这样的学生，是老师最愿意碰到的，因为他有极为迫切的需要。在上过最初的几节课后，他紧张的情绪渐渐消失了，信心愈来愈强。两个月后，他已经成为班上的明星演讲家了。不久就开始接受邀请，前往各地演讲。

其实能够充满自信、勇气，并保持冷静，思路清晰地当众发表谈话，并不像平常人想像得那么难——连十分之一的难度都没有。这并不是上帝赐给多数人的礼物。这就像是打高尔夫球的能力一样，任何人都能发挥出他潜在的能力，只要他有想要这样做的欲望就行。

这样的事情，在我班上恐怕不止数千起。我眼见男男女女的命运由于这项训练而改变，其中有许多人还获得了远超过预想之外的擢升，或在商业上、事业上和社会上达到显赫的地位。

听着真像个奇迹，对吧？它的确是20世纪克服恐惧的奇迹。

第二条原则是时刻记着目标

根特先生提到，他新近学会当众说话的技巧给了他很大的快乐，这恰好说中了我认为他之所以成功的原因。他的确是遵循我们的指引，毫不偷懒地做我们布置的功课。不过，我相信他做这些，是因为他自己要做；而他之所以要做，则是因为他预知自己会成为成功的演说者。他将自己投入未来的形象中，然后尽力使其成真。这就是你必须应该做到的。

集中全力、念念不忘自信与口角生风的说话能力对你相当重要，想想因此而结交的朋友、在社交上对你的重要性，想想自己为人们、社会、教堂服务的能力将可以大增，想想它在你事业上所带来的影响。总之，它给你未来的卓而不凡铺平道路。

哈佛大学最杰出的心理学教授威廉·詹姆斯曾写下6句话。这6句话，很可能对你的一生产生极为深远的影响。这6句话是：

几乎不论任何课程，只要你对它满怀热忱，就能确保学好。假如你对某项结

果尽心尽力，你就一定会达成。如果你希望做好，你就会做好。假若你希望致富，你便会致富。若是你想博学，你就可以博学。只有那样，你才会真正地期盼这些事情，一心盼想，而不会费许多心思再去胡思乱想许多虚无缥缈的杂事。

事实上，学习训练当众有效地讲话，不仅对有需要的人益处多，对那些没有机会或者不需要正式公开演说的人，其好处也是多方面的。举例来说：当众演说的训练，是通往建立自信的道路，因为你一旦发现自己能够起立，伶牙俐齿、头头是道地对人群说话，你在与人个别交谈时，必然就更有信心和勇气。许多男士和女士来上我的“有效说话”课程，主要是因为在社交场合感到害羞而不自在。当他们发现自己能够站着对同事讲话天也不至于塌下来，他们就会觉得不自在是多么可笑。他们新培养出的泰然风度，令别人、家人、朋友、事业伙伴和顾客都刮目相看。我们许多学生，全是因周围的人个性发生非凡的改变，才驱使他们来上课的。

这种形态的训练，也会对个性有所影响，不过并非即时鲜明可见。我曾问大西洋城的外科医师兼美国医药学会的前会长大卫·奥门博士，“就心理和生理学的观点来说，你认为当众演说训练的益处怎样？”他微笑着说，回答这个问题，他最好是开个处方，这个处方是“药房里抓不到的药，个人得自己配药；他要认为自己不行，他就错了”。

奥门博士开具的处方就放在我的办公桌上，其具体内容是这样的：

尽力培养出一种能力，让别人能够看透你的脑海和心灵。学着在个人面前、在人群当中、在大众之前清晰地传达自己的思想和意念。在你这样努力去做而不断地进步时，你就会发觉：你——真正的自我——正在人们心目中塑造一种前所未有的形象，产生前所未有的震撼力。

这份处方的功效有二：你学着对别人讲话时，你的自信心就会随之增强，而你整个人的性格也会越来越温和，越来越美好。

这是一种畅快、美妙的感觉，没有任何药物能给予你这样的感受。

第三条原则是立下必成的决心

记得有一次我去做一期广播节目，主持人要我用3句话来说明我曾经学到的最重要的一课。我这么说：“我所学过的最大教训是，我们的所思所想都非常重要。我如果能知道你的思想，就能了解你这个人，因为你的思想造就了你的人。借着改变自己的思想，我们也能改变自己的一生。”

目前，你的目标已经锁定增强自信心和做有效交谈这两点。接下来，你的任务就是从此刻起，一定要积极地想着自己的这番努力终会成功；你一定要对自己在众人面前说话的努力成果保持乐观的看法；你一定要把决心印记在每个词句、每项行动上，倾注全力培养这种能力。任何人如果想迎接语言挑战，就都必须具备断然的决心。

政府的经济顾问克莱伦斯·B·蓝道尔曾写过一本书，书名叫《自由的信念》，其中提到了当众演讲——“我想我了解听众要听的是什麼，以及他们希望它被怎样地讲出来。对于担当事业重任的人而言，这其中的窍门就是：只要他愿意去学，没有什么学不会的。”

所以，要想成功，必须具备的条件就是：欲望以提升热忱，毅力以磨平高山，以及相信自己一定会成功。

当裘留斯·凯撒由高卢而来航行在海峡之上，最后和他的军团登陆现今的英格兰时，他是怎样确保军队成功的呢？他的目的很明确，他把军队止于多佛海峡的白垩悬崖之上，向下望是200英尺高的海浪。他们看到赤红的火舌正吞噬运载

他们渡过来的每艘船只。置身敌国，和大陆的最后联系已经失去，最后的撤退工具也已焚毁，留下来唯一能做的事只有前进、征服。他们也正是这么做的。这就是不朽的凯撒精神。

第四条原则是抓住一切机会练习

不去实践，任何一个人也学不会在大庭广众前演讲，就好像一个人不下水，就学不会游泳一样。你可以把有关当众演讲的书籍都读一遍，包括最权威的那本书，但却依旧开不了口。书本只是详尽地指引，你得将它的建议付诸实施才行。

实践机会随处都有，不妨参加一些组织，自愿从事需要你讲话的职务。在公众聚会里站起身，让自己出个头，即使只是附议也好。开部务会议时，千万别去当听众。说话吧！去试着演讲吧！或做个童子军领队，或加入一些团体，让自己可以有机会活跃在聚会中。你只要往自己周围望望就会发现，没有哪一种商业、社交、政治、事业，甚至社区里的活动是你不用开口说话的。只有说话，多说，你才能知道自己的进步程度，否则你会一无所知。

当一个年轻的商务主管有一次对我说，不敢面对学习的艰难考验时，我告诉他这需要有一种正确的、征服性的精神，就是冒险精神。

同样，在你阅读此文并且将其中原则付诸实施的时候，你也是在进行冒险。你会发现，在这项冒险中，你的自我引导的力量与敏锐的观察力会给你莫大的支持，你会发现在这项冒险活动中，你的整个人，外在和内在都发生了改变，一种美好的改变。

7 让听众热情地参与

要想使谈话打动别人，自己首先要对谈话感兴趣，要把自己的热忱和心融入到谈话中，这样才会取得听话人的认可和热情参与。

我白天很少看电视。最近，有一个朋友要我看一场下午的节目，这是一个专为家庭主妇开设的栏目。栏目的收视率非常高。这位朋友非得让我看，因为他认为参与该节目的观众一定会引起我的兴趣。事实确实如此！我收看了几次就被打动了，而且很欣赏主持人的一种做法，那就是他能够请观众发表谈话。他们说话的方式也颇能引起我的注意。这些人显然都不是职业演说家，他们从没有接受有关沟通艺术的训练，其中有些人文法很差，但是他们都很有趣。他们开始说话时，好像都没有上镜头时的恐惧，而且能吸引观众的注意力。

我很清楚他们能够做到这一点的原因，因为我在自己的训练班里采取这种技巧已经有很多年。这些单纯而平常的人们抓住了观众的注意力。他们谈论的是他们自己：自己的那些难为情的时刻，最美好的回忆，或是如何遇见自己的妻子和丈夫。他们从没想到什么绪论、正文和结论，他们也不关心什么用字遣词或语法结构等。然而他们却能获得观众的欣赏——完全倾注于他们所要说的事情。我认为，学习当众说话有三个法则，那就是：说自己经历或琢磨过的事；对选择的题材充满热忱；激发听众与你产生共鸣。下面我就来具体说说这三个原则。

说自己经历或琢磨过的事

前面所说到的那些年轻男女自身的故事，使得那个电视节目如此有趣。因为他们是在谈论自己亲身的经验，他们谈的都是他们自己知道的事。

很多年以前，训练班的教师们在芝加哥的希尔顿的饭店开会。会上，一位学员这样开头：“自由、平等、博爱，这些是人类字典中最伟大的思想。没有自由，生命便无法存活。试想，假如人的行动自由处处受到限制，那将会是怎样的一种

生活？”

说到这时，老师打断了他的话，问他是否有什么证明或亲身遭遇可以支持他刚才所说的内容是真实可信的。于是，他告诉了我们一个撼人心弦的故事。

他曾经是一名法国的地下斗士。他告诉我们他和家人在纳粹统治下所遭受的屈辱。他用鲜明、生动的词语描述了自己和家人是如何逃过秘密警察并最后来到美国的，最后他说：

“今天，我走下密歇根街来到这家饭店，我能随意地自由来去。我走过一位警察的身边，他也并不注意我。我走进饭店，也无须出示身份证。等会议结束后，我可以按照自己的选择前往芝加哥的任何地方。因此，请相信，自由值得我们每个人为之奋斗。”

他获得了全场所有观众长时间的热烈鼓掌。

讲述生命对自己的启示的演说者，肯定不会缺乏听众。我从经验中得知，很不容易让演说者接受这个观点——他们避免使用个人的经验，认为这样太琐碎、太有局限性。他们宁可上天下地去扯些一般性的概念及哲学原理。可悲的是，那里空气稀薄，凡夫俗子没法呼吸。人们都会关注生命，关注自我，所以当你去诉说生命对你的启示时，别人自然会成为你的忠实听众。

倾听别人诉说是爱默生的一大爱好。因为他觉得自己可以从所有人身上学到东西。也许我所听过的成人谈话，比起任何人来都要多。说实话，在一个演讲者叙述生命给他的教导时，不管其教训是多么琐细、微不足道，我从来不感觉枯燥乏味。

现在且就这点来说明。多少年前，我们的一位教师替纽约市银行一些资深的官员们开设了当众说话的课程。自然这种团体里的人和事情多得分不开身，常常感到要充分准备，或者做他们心目中以为的准备很困难。他们一生所想的都是根据自己一个人的思想、个人自身的信念，并从自己特定的角度来考虑。他们都已经积存了 40 年的谈话素材，但是他们当中有些人就是不懂得这一点。

这天，上台演讲的是一位和上级银行有关的先生，我们暂且称他为杰克逊先生。现场共有 45 人，而他要说的是什么呢？来此以前，他走出办公室，在报摊上买了一份《弗贝杂志》。在前往上课所在的联邦储备银行的地铁上，他开始读一篇题为《十年成功秘诀》的文章。他读它，倒不是因为对它特别感兴趣，而是他必须说点东西来填补他演讲时的时间空档。

一小时以后，他站起身，准备就这篇文章的内容说得逸趣横飞，让人赞叹不已。结果是怎么样的呢？

他还没有将想要说的东西嚼碎、消化、吸收。“想要说”形容得很恰当，他正只是“想要”而已。他试着要宣泄自己，但其中并没有什么内涵，他的整个仪态和音调明显地显露出这一点。如此这般，他怎么能期望听众比他自己更加感动呢？他不时地提到那篇文章，说作者如何如何去说。在他演说的整个过程之中，《弗贝杂志》使我们印象深刻，遗憾的是杰克逊先生给我们留下的东西太少了。

他演讲完毕，老师说：“杰克逊先生，我们对写那篇文章的作者并不感兴趣，他不在我们眼前，我们也见不着他。可是，我们却对你和你的意见很有兴趣，请你把你内心想要说的，想要告诉我们的说出来，不要以他人的观点为基准。要把更多的属于自己的东西放在演说里，下星期请再讲讲同样的话题，好吗？把这篇文章再读一遍，问问自己是否同意作者的观点。如果是，用你自己的观察经验来陈述你所同意的观点。假如你同意作者的观点，请你告诉我们为什么。将这篇文章作为一个起点，以此展开你自己的演讲。”

杰克逊先生把这篇文章重新读了以后，认为自己一点也不同意其中的观点。他从记忆里搜索例子来证明自己不同的观点，他用自己身为银行主管的经验来详尽推演、扩展自己的意念。下星期他回来时所做的演讲就充满了根据他自身背景所得的信念。不再是加工过的报刊杂志，而是自己矿场里的矿石，自己铸币厂里铸制的钱币。你不妨仔细想一想，哪一场演讲能给班上同学更强烈的冲击？

有一次，有人请我们的教师在小纸条上写下他们认为初学演说者所能碰到的最大问题。经过统计之后发现，“引导初学者选择适当的题目演说”，这是我们上课初期经常碰到的问题。

事实上，如果你曾经具有这种生活经历和体验，通过经验和省思而使之成为你的思想，你就可以确定一个适合于你的题目。那么如何去寻找这样的题目呢？深入自己的记忆里，从自己的背景中去搜寻生命中那些有意义并给你留下鲜明印象的事情。多少年前，我们对能够吸引听众注意的题目做了一项调查，发现最为听众欣赏的题目都与某些特定的个人背景有关。例如：

早年成长的历程，这和家庭、童年回忆、学校生活有关的题目，一定会引起他人的注意。因为别人在成长的环境里怎样面对并克服阻碍的经过，最能引起我们的兴趣。

要合情合理，尽量地在演讲中穿插自己的生活经历。你还可以运用一些脍炙人口的戏剧、电影和故事，人们早年遇到的挑战等等。但是，我们怎样才能确定别人会对自己小时候所发生的事情感兴趣呢？有一个办法可以测试。多少年之后，如果某件事情依旧鲜明地印在脑海中，呼之欲出，那几乎便可保证会令听众感兴趣了。

早期欲求出人头地的奋斗，这是一种充满着人情味的经历。比如，重叙自己早期为寻求发达所做的努力，也能吸引听众的注意力。你是怎样从事某种特别的工作或行业的？是什么样的繁杂曲折的各种情况造就了你的事业？告诉你们，在这竞争激烈的世界中，为了创造事业，你会遭遇到你的挫折、你的希望以及你的成功。真实而生动地描绘一个人的生活多半是最保险的题材。

个人嗜好和娱乐，这方面的题目根据各人所好各有不同，因此也是最能引人注意的题材。说一件纯因自己喜欢才去做的事，是不可能没有市场的。你对某一特别嗜好发自内心的热忱，就能使你把这个题目清楚地交代给听众。

在某一个领域工作多年，你一定能成为这方面的专家。即便根据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，也可以获得听众的注意与尊敬。

不寻常的经历，如你曾见过一些大人物；曾经在战争的炮火下冒着生命的危险；曾经历过精神颓丧的危机，所有类似这样的经验都可以成为最好的演说资料。

每个人意识里都会有一种原则、一种信念与信仰。如果你曾花上许多时间倾力研究一些重大问题，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。听众可不爱听那些满是陈腔泛论的演讲。千万不要随意读些报章杂志来准备你所谈论的题目。对某项题材，假如自己所知道的不比听众多多少，就少说为妙。可是，反过来说，如果曾花费多年时间研究的某些题材，那毫无疑问就是你说的选题目。

准备演讲并不只是写些机械化的文字在纸上，或者背诵一连串的字句，也不是从匆忙读过的报章杂志里抽取第二手的意见。它是在自己的脑海及心灵里深掘，并将生命贮藏在那里的重要信念提取出来。毋须担心材料不够充足或根本不存在，它就在那里，而且相当丰富，等你去掘取。不要因为这样的题材太私人化、太轻微，听众不会喜欢听就弃之不顾。

只有谈论自己熟悉的事情，才能热衷于自己的题材，快速、轻易地学会当众说话。

对选择的题材充满热忱

并不是所有你我有资格谈论的题目才会激起我们的兴趣。比如说，我是“自己动手”的人，我确实够格谈谈如何去洗盘子。可是不知怎么搞的，我就是对这个题目热衷不起来，并且事实上，我根本想都不愿去想这些事。但是，我却听过家庭主妇们把这个题目说得棒极了。她们心里或者对永远洗不完的盘子有怒火，或许发现了新的方法可以处理这一恼人的家务。不管怎样，她们对这个题材来劲极了，所以她们可以就洗盘子的话题说得头头是道。

现在的问题是，你自认为合适的题目是否会引起众人的兴趣和赞同。如果有人站起来直言反对你的观点，你是否会信心十足、热烈激昂地替自己辩护？假如你会，你的题目就对了。

如果我班的学员中有人说他对什么事都提不起兴趣来，说他的生活单调乏味时，我们受过训练的老师就会问他，闲暇时他都做些什么？他们的回答各不相同：有人去看电影，有人去打保龄球，有人则种植玫瑰花。还有一位告诉老师说，他收集有关火柴的书籍。当老师又问关于他的不寻常的嗜好时，他逐渐开始打起精神来了。一会儿，他便指手画脚地描述起自己储存、收藏的小房间来。他告诉老师，他差不多收藏有世界各国的火柴书籍。等他对自己最喜爱的话题兴奋起来后，老师打断他：“为什么不对我们说说这个题目呢？我觉得挺有意思。”他说，他从来没有想到还会有人对此感兴趣！这个人穷尽多年的精力追求一项嗜好，几乎已成了一种狂热，但他却否定它的价值，认为不值一谈。老师诚恳地告诉他，测试一项题材的趣味价值，唯一的方法，就是问自己对它多感兴趣。于是，他以收藏家的姿态侃侃而谈了一个通宵。后来我听说他还去过很多公共场所演讲有关收集火柴书籍的细节详情，并因而获得了地方人士的推崇。

若想迅速而轻易地学会当众说话，上例正好说明了第二条原则。

激发听众与你产生共鸣

演讲者、演讲词(内容)以及听众是演讲的三大要素。以上两条法则都是讨论演讲人和讲词之间的相互关系，直到目前为止，我们还没有真正谈到演说的情形。只有演讲者使自己的演讲与活生生的听众发生关联之后，演讲的情形才真正形成。演讲也许准备的周详，也许是关于演讲者所热衷的话题，但是要真正地完全成功，还有另一个因素需要考虑：他必须让听者觉得他所要说的很重要；他不只是要对自己的话充满热情，还得把这种热情传给听众。历史上堪称演说天才的著名人物都精通这种煽情术，或者是传播福音术。你愿意怎么叫他就怎么叫，绝对错不了。

高明的演讲者热切地希望听众能够感觉到他所感觉的东西，同意他的观点，去做他以为他们该做的事，分享他的快乐，分担他的忧愁。关注的焦点是听众，而不是自己。他知道自己演讲的成败不是由他来决定——是要由听众的脑袋和心灵去决定。

在节俭运动那段时间里，我曾为美国银行学会纽约分会训练了一批人，其中有一位学员的沟通能力出奇的差。为了帮助他，我们采取的第一步是使他的脑子和心思对自己的话题燃起热情。我告诉他，自己到一边去把题目再三思考，直到使自己生出热诚来。我要他牢记，纽约的“遗嘱认证法庭记录”显示，85%的人过世时，身后都没有留下分文，有33%的人留下1万美元或更多的钱财；他要经常想着，他不是求人施恩，或是使他们做些经济无法负担的事，他要这样对自

己说：“我是替这些人准备，使他们老年得以衣食无缺、舒适无忧，并留给妻儿安全的保障。”我要他记住，他是出去从事一项了不起的社会服务。

经过一段时间的反复思考，终于使这件事情在他的脑海里燃烧起来。他唤起了自己的兴趣，激发了自己的热心，并感觉到自己确实身负重大使命。于是他开始外出演讲，那传递他的信念的词句赢来了一阵阵回响。他将节俭的利益与听众一起分享，因为他希望帮助人。他不再只是个脑子里装着一些事实的演讲者，他成了一名传教士，努力让人们信奉有价值的信仰。

在我的教学生涯里，曾一度对训练教程中有关当众说话的原则费尽心思。这些教程只能反映出老师们长年累月所灌输的一些经验和知识，但他们并未从空洞浮夸的演讲术中有所突破。

我至今还清楚地记得我上第一堂演说课的情形。老师站在我面前，教我将两臂轻垂于身体两侧，手掌朝后，手指曲起一半，大拇指则要触着大腿。他又训练我，把手臂举起，画出优美的弧线，让手腕优雅地转动，然后再将食指张开，接着是中指，最后是小指。整套似乎合乎美学标准的动作完成之后，手臂还要回到开始时的弧线，再度停放于双腿的两侧。整个表演显得既无生气，又有些装模作样，既不合理，又缺乏真诚。

我的老师没有教我将自己的个性融入演讲之中，也从未尝试让我像个正常的人一样，生气勃勃地和听众天南地北地交谈。

请将这种机械化的演说训练方式，与前面所讨论的大三项主要原则对比一下。这三项原则，就是我的有效说话训练全套方法的根本。相信会对你有所启发和帮助。

8 必须控制自己的恐惧感

爱默生说：“恐惧感较之世界上任何事物更能击溃人类。”对于这句话我是深信不疑且深有体会的。1912年我开始讲课时，并不知道这项训练会成为帮助人们消除恐惧与自卑感的良方。后来，我终于发现了，学习当众说话是天然的一种方法，可以克服不安，而且建立勇气和自信。为什么？因为当众说话可以使我们控制住自己的恐惧感。

害怕当众说话的实情大概包括以下四种：

第一：你害怕当众说话并不是特例。

第二：某种程度的登台恐惧感反而有用，对付环境中不寻常的挑战是我们与生俱来的能力。

第三：许多职业的演说家都从来没有完全祛除登台的恐惧。

第四：你害怕当众说话的主要原因，只是你不习惯当众说话。

这些事情导致你登台的恐惧一发而不可收拾，造成了心灵的滞塞、言辞的不畅、肌肉的痉挛且无法控制，因而严重减低了你说话的效能，你也不必因此而灰心丧气。只要你肯下工夫，就会发现这种上台恐惧的程度，很快就会减小，这时它就是一种助力，而不是阻力了。

要知道，只有有备而来的演说者才能获得自信。假使你想培养自信，为什么不去做那些在你演说时会给你安全感的事？丹尼尔·韦伯斯特曾说，他认为未经准备而出现在听众面前，与没穿衣服没什么区别。

“完全的准备”就是背讲稿吗？关于这个问题，我要大声说“不”。为了保护自我，以免在听众面前脑中一片空白，许多演说者便一头栽进背讲稿的陷阱