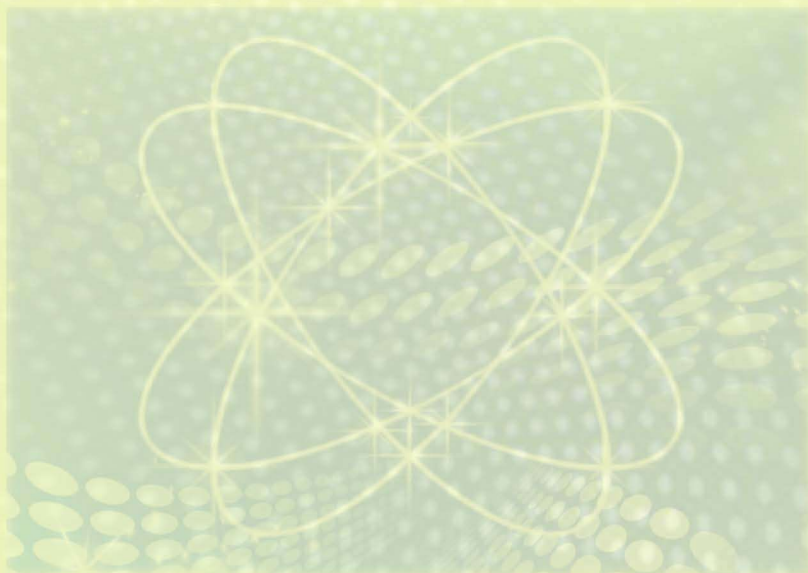


学生口才曲艺表演学习手册

教你学习演讲

主编 冯志远



辽海出版社

学生口才曲艺表演学习手册

教你学习演讲

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 ①H019.49 ②J826.49 ③J812.2.49

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

教你学习演讲

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

第一章演讲的要领.....	1
1 演讲中的两个典型心理.....	1
演讲中的求同性.....	1
演讲中的求异性.....	1
2 在演讲中运用视觉材料.....	2
3 不要忽视眼神的作用.....	3
4 当听众席上人很少时.....	4
5 讲究风度美.....	4
在实践中刻苦磨炼.....	5
加强对演讲者的训练.....	5
第二章演讲的艺术.....	6
1 发表演说的适当态度.....	6
消除羞怯不安的心理.....	6
切勿模仿他人——只要做自己.....	6
全心投入演讲中.....	7
练习使声音有力，且富有弹性.....	7
练习使演说自然.....	7
2 台风与个性决定成功.....	7
演讲之前要充分休息.....	8
不要忽略衣着和态度.....	9
把听众聚集在一起.....	10
注意演讲场所的环境.....	11
保持良好的姿态.....	12
3 演讲要有技巧.....	13
4 演讲要扣人心弦.....	14
5 要把意念表达清楚.....	15
限制题材以适合演讲的时间.....	15
依次安排意念.....	16
列举重点.....	16
使用视觉辅助.....	16
6 善用幽默打动听众.....	17
幽默是人际沟通的润滑剂.....	17
幽默也是一种能力.....	18
7 必须丢开勉强的幽默.....	18
8 说服性演讲.....	19
以真诚赢得信心.....	20
以感染性的热情来讲述.....	21
以友善的方式开始.....	21
9 即席演说.....	21
练习即席演说.....	21

要有即席演说的心理准备.....	21
立刻进行举例.....	22
采取适时适地的原则.....	22
要做即席演说，切莫即席乱说.....	23
第三章演讲的技巧.....	23
1 组织完备的介绍词.....	23
充分准备自己要说的话.....	23
依从“题—重—讲”的公式.....	23
介绍人的态度.....	24
2 立即引发听众的兴趣.....	24
3 给听众留下深刻印象.....	25
4 不说不必要的话.....	26
5 不要忘了你想讲的.....	28
6 记忆的自然法则.....	29
自然法则一：集中注意力.....	29
自然法则之二：不断重复.....	29
自然法则之三：联想记忆.....	30
7 获得一个良好的开端.....	32
立即引发注意.....	32
演讲正文.....	40
8 结尾要具有高潮性.....	43
总结你的观点.....	45
请求采取行动.....	45
简洁而真诚的赞扬.....	46
幽默的结尾.....	46
以一首名人诗句作为结束.....	47
高潮.....	47

第一章演讲的要领

1 演讲中的两个典型心理

一场成功的演讲，其决定性因素是多方面的。而演讲者的心理素质和心理状态被公认为是最重要的一条。许多成功的演说家都说，演讲中的求同性和存异性是最为典型和重要的两个问题，必须要加以重视才行。

演讲中的求同性

听众最想了解什么，关心什么，对什么最感兴趣。演讲要从他们的需要，需求出发，让听众觉得你就是他们的代言人，你所讲的正是他们所关心的问题或是他们所需求的东西。这样，就能与听众心理相融。如果演讲者只着眼于自己的愿望和兴趣，不顾听众的需求和兴趣，那么，一场与听众毫无求同性可言的演讲，是听众所反感和厌恶的，是彻头彻尾失败的演讲。

演讲者要以平等的态度对待听众。聪明的演讲者总是平易近人。如果你盛气凌人，处处以教训人的口吻，时时以领导者、教育者和贤明者自居，我想没有哪个听众会甘愿受你的训斥。当然，这并不是要你对听众低三下四，讲一大堆客气话，把自己说得一无事处。这不仅收不到好的效果，还会影响你在听众中的威信。我的意思是，你要让听众觉得你就是他们阵营中的一员，用你的亲切和真诚去感染他们。一句话，既流露出真情实感，又富有真知灼见，唯此方能达到预期的演讲效果。

演讲离不开“演”的成分，但主要的还是“讲”，听众主要是靠听觉从演讲中获得信息。演讲不同于阅读，看不懂可以反复地看。演讲时除了个别语句演讲者有意重复外，其他的话是一遍而过，不可能再听第二遍。因此，如果演讲的发表结构繁乱、跳跃，听众就难以弄清你讲的顺序和意思，继而产生厌烦情绪，去注意别的事情了。所以，演讲者应精心设计演讲的发表结构，使其既条理清晰，又引人入胜，你的演讲才能吸引听众的注意力，并最终赢得他们的认可。

当然，演讲除了要努力求同外，还要刻意追求演讲的求异性，这样，演讲者的个性、风格和特色才会显露出来。

演讲中的求异性

在与听众求同的同时，也要尽量选择一些典型的、生动的、鲜为人知的新材料，从这些材料中引出新见解。只有当听众听起来有趣，觉得你在演讲中渗透着新东西、新信息、新见解，才会由衷地信任你而投入全部的注意力。如果你的演讲总习惯于重复老材料，你就很难引起听众的兴趣，更别想博得他们的好感了。

创新是命运转变的唯一希望。要在演讲中收获“一鸣惊人”的效果，就要引用新材料，引发出独具特色的能穿透听众心灵的新见解才行。不要惧怕新的东西，

它将为你的演讲带来惊喜。

世上没有两片相同的树叶，每一个演讲者都是独具特色、与众不同的。我们演讲时，可以慷慨激昂，也可以娓娓而谈，可以庄重沉稳，也可以幽默风趣。这完全要依自己的风格来定，只要与自身特点相和谐，就是一种美。无论是“气势磅礴”还是“吟吟如诗”，只要能打动听众，就是成功的演讲。

当然，一个人演讲风格的形成因素是多方面的。可以借鉴、学习别人的风格，但又不能盲目照搬，邯郸学步，而是要用自己独特的魅力去打动听众。

每一位成功的演讲者都力求做到求同与存异的完美结合，因为他们明白，二者是对立且统一的。心里装有听众但又不失自己风格的演讲才能打动听众，才能取得演讲的成功。

2 在演讲中运用视觉材料

我们知道，听众主要通过演讲者的“讲”来获取信息，所以许多演讲者往往只注意如何满足听众的听觉需要，而忽视了听者的视觉需要。这样是很难有理想演讲效果的。

对听众来说，视觉材料的运用可使他们更深入理解演讲内容，并留下深刻持久的印象。这一点是得到心理学家证实的。我想，这也是每一位演讲者所希望的。那还等什么，不妨一试！

演讲者对视觉材料的运用可以吸引听众的注意力。当演讲者把视觉材料摆在听众面前时，他们的注意力会立即集中在视觉材料上，并热切地希望演讲者作一番详细解说。他们对你的话也许不太注意，但对摆在面前的视觉材料保准是带有极大兴致的。如果你是一个细心的人就会发现活动着的物体往往易于引起人们的好奇和关注。就像天空中掠过的飞机，总是比它在静止状态下更引人注目。

在演讲中运用视觉材料，听者的注意力就会被演讲者所吸引，这样，演讲者一句话和每一个动作都会产生应有的效应，与听众产生共鸣，引发同感。

视觉材料的运用更容易使听者相信和接受演讲者的观点。当法庭审理案件时，有关人员总是要出示“证据”，以使其他人信服。中国俗语说“耳听为虚，眼见为实”，“百闻不如一见”，讲的不就是这个道理吗？

对演讲者来说，视觉材料的运用可以有效克服“怯场”的紧张心理状态。有些演讲者虽然下了很多功夫准备演讲词，可是一身临讲台，心里就发慌，原来准备好的演讲内容也被忘得一干二净。这种由恐惧而引起的“怯场”现象，其根源就在于这些演讲者特别关注“自我形象”。要使演讲者摆脱恐惧心理，最有效的方法就是转移注意力，在演讲中运用视觉材料，这样便会轻松许多，演讲的效果也会更好。

视觉材料的运用还可以帮助演讲者把演讲内容讲得清楚明白。当演讲的内容抽象、枯燥时便是运用的最佳时机。例如：哲学教师在讲人的意识与动物的心理之间的区别时，可以罗列许多方面的不同之处。但即使如此，滔滔不绝于耳，学生也未必能听得明明白白。如果教师在讲述时用一张图表来显示二者之间的差异，那么讲述就会变得简洁而有条理，相信学生们也会点头称赞的。

在演讲中，如果仅仅靠口头讲，会给听者以单调和枯燥的感觉。而视觉材料恰好能弥补这一不足。演讲者借助实物的直观性能更好地表述自己的见解，这也最容易被听众所接受。

通过上面的分析，你一定豁然开朗了不少吧。视觉材料在演讲者与听者进行

思想交流中所起的作用是不容忽视的。因此，在演讲中要学会适当运用视觉材料。

到此，你也许会问，既然视觉材料在演讲中如此重要，那究竟怎样才能充分发挥它的作用呢？

首先要注意视觉材料的选择。演讲者运用视觉材料的目的是为了帮助自己阐述思想或观点，所以，要考虑所选取的视觉材料是否确实有助于你的表达，万不可盲目选择，否则还会起到反作用，影响演讲的效果。

演讲者要在演讲之前准备好视觉材料。就放置以及在什么时候展示实物要做到心里有数，同时，也要想好展示时应如何讲述，以免在演讲中出现差错。

视觉材料的展示，是为了使演讲者的观点易于被听众接受，一次到位的展示，必定会为你的演讲增添耀眼的光辉。

3 不要忽视眼神的作用

口才对于演讲的重要性自不用多说，而眼睛在演讲中的作用往往得不到应有的重视，以致于降低了演讲的效果。人们都说：“眼睛是心灵的窗户。”那些成功的演讲者，总能恰当而巧妙地运用自己的眼睛，表达出丰富而多变的思想情感，影响和感染着台下的每一位听众。

英国生物学家达尔文在《人和动物的表情》一书中，把眼睛的活动变化做为人类情绪的表征。这就告诉我们，人的眼睛是能够表达思想情感的，甚至是极其微妙而用言语难以表达的思想情感。

在演讲过程中，演讲者通过眼睛把他的思想感情、学识、性格和审美观等传递给听众。而听众也总是善于通过演讲者瞬间变化的眼神，窥见他丰富的思想情感，展开广阔的联想，收获更多的教益。

眼神是无声的语言。在演讲进程中，如果出现个别听众私语，或做出有碍于演讲的举动，那么，演讲者无须高喊一声“请注意听”，而只要投过一个眼光，听者就会明白演讲者的意思，然后就会集中注意力来听你的演说。

进一步讲，用眼睛说话，也是演讲者启示、引导听众最好的方式方法之一。听者可以从演讲者的眼神中，体察出演讲者内心的语言，从中受到潜移默化的教育，这种教育有时胜过有声语言。一个高超的演讲者，总是善于运用自己的眼睛，辅助有声语言，从而增强演讲效果。

演讲者可以通过眼睛观察到听众情绪的变化。在演讲中，演讲者要用自己敏锐而洞察秋毫的眼睛，随时捕捉听众的思想情绪、心理变化及听讲的兴趣。通过这样的审视，演讲者可随机应变，采取急救措施，改变自己演讲的内容和方法，把听众吸引过来。使那些不注意听讲的人能注意听讲，使那些冷淡的人热心起来。反之，不善于用眼睛观察听众的反应，或对会场的混乱视而不见，一意孤行讲下去的演讲者，是注定要失败的。

至此，也许你会说，既然眼睛的功用如此之大，那我们演讲时该如何运用它呢？

作为演讲者能认识到眼睛的妙用，这便是增强演讲效果的第一步。但要熟练运用，还需要一个磨练的过程。中国有句俗语叫“熟能生巧”，说的就是这个意思。而有些演讲者不会或不善于运用自己的眼睛。不管演讲的内容如何转折变化，他总是用同一种眼神对听众，可如此呆滞、麻木的眼神，怎么会引起听众的注意呢？演讲者一定要明白，你的眼神应与你要表达的思想感情相一致，这样，听众才会心随“神”动，从中受到深深的教益。

如果没有特殊的需要，演讲者的眼睛要注视台下的听众。这样，听众会有一种被重视的感觉，从而专注于你的演讲。如果演讲时，你经常仰视天花板，或是俯视于地板，或是经常环顾左右，那就会引起听众的反感甚至是厌恶。当然，并不是要你呆立在那里一动不动直视着听众，因为这会使听众感到滑稽可笑，继而不知所措。所以说，只有得体、自然、活泼的眼神，才会让听众觉得舒服。

记住，眼神在演讲中的作用妙不可言，千万不可废之不用，否则，吃亏的终归还是你自己。

4 当听众席上人很少时

每一位演讲者都不希望听众席上有空位，但听众是不会听从你的意愿的。当你得知听众只有十来个人时，你是不是觉得这很容易对付呢？

也许你不会相信，同七个人交谈比对七百个人演讲更难。所以，你千万要当心啊！当你的听众很少时，你更应严格要求自己，绝不能有任何的失误。

即使只有几位听众，形式也要正规。无论从会场的布置，还是演讲的先后程序，都要按预定的设计严格照办，莫以人少而不为。有的演讲者碰到这样的情形，先是灰心，然后是应付演讲。可以想象，以应付的心态对待听众，恐怕连这几个人也不会为你喝彩，因为他们受到了你的漠视。所以，即使台下只有一名听众，你也要尽最大努力去争得他的满意，同时，这也是对自己人格的庇护。记住，演讲时，听众就是你的上帝！

有经验的演讲者都知道，听众越多，演讲秩序越好。当你走进来时，他们会鼓掌欢迎；当你走上讲台时，他们会自动安静下来。自始至终，他们或专心地听，或开怀地笑，或报以热烈的掌声。到了最后，当你提出问题时，站起来回答的那个人会提高嗓门，他知道只有这样，场内的每个人才能听到。

听众越少反而越难以维持秩序。作为演讲者，要准备随时解答听众提出来的问题。他们有时提出的问题是根本无法预测的。为什么会出现这种情况？关键是听众也很茫然，不知所措。所以，在演讲开始之前就把你的要求告诉他们。

这时，你要机警起来，听众提出来的问题多数是受你的引导。有些听众提出的问题是你在最后解答的，这时候就应机动灵活，马上作出回答。如果你表现得有条不紊，就会给听众留下很好的印象，如果手忙脚乱，口吃难言，那你的演讲就肯定得不到听众的认可。

在回答听众的问题时，对主要问题的答案要明确，当然，对边缘问题的答案也要有所准备。不管怎样，只要有了充分的准备和灵活的头脑，即使遇到没有准备的问题，也一定能从容应对。

一场成功的演讲，听众的多少不是最主要的，关键看你是否已经准备好了。现在，如果让你面对屈指可数的几个人发表演讲，你一定不会犹豫了吧。只要你准备有加，从容应对，就一定能征服听众。

5 讲究风度美

演讲是一种艺术，要靠自身的魅力使听众得到艺术上的享受，而魅力又来源于风度，所以演讲者一定要讲究风度美。

俄国一位美学家说过：“人的外表优美和纯洁，应是他内心的优美和纯洁的

表现。”所以，演讲者的风度也应是其内在素质和外在表现的统一。

我们知道演讲是“演”与“讲”同时进行的活动。“讲”作用于人的听觉，启迪人们的心灵；“演”作用于人的视觉，给人以艺术上的享受。也就是说，演讲者要用风度美去打动听众，震撼听众。一次成功的演讲，只有必须具备以上两个条件，才能达到完美的境界。

现实生活中，人的思想、情操、文化修养和性格各不相同，因而演讲者的风度也就是各种各样的。一个不讲究风度的演讲者，是很难获得成功的。

那么，怎样才能获得风度美呢？

在实践中刻苦磨炼

演讲者的风度美，不是一朝一夕形成的，而是在现实生活中受家庭、社会以及个人经历和修养等各种因素的影响、熏陶，经过自己长期不懈的奋斗追求，自觉磨练而成的。林肯便是个很好的例证。每逢地方法庭审会，林肯都会走上 15 英里路程去听律师们的辩论。后来，当他和另外一些人一块外出在地里干活时，他就把锄头和草叉子往地上一放，爬到篱笆上，坐在那里对着众人高声复述听到的律师演讲。林肯还常常把《奎恩幽默故事》带到田间，闲暇的时候，他就跨到木栏杆上，大声地念上一、两段笑话给大家听。老林肯还因此大发雷霆，狠狠给了林肯两个耳光，可林肯并没有因此放弃演讲和说笑话，反而变得更努力了，最终成为了美国历史上最伟大的演说家之一。不断加强自身修养

所谓风度，是一个人的思想、情操、修养及其性格在外表上的体现，是一个人的举止谈吐、表情的综合反映。对演讲者来说，如果仅仅是一个空壳，没有内在气质的话，风度便失去了根基，演讲也就很难吸引听众了。演讲者要想讲究风度美，就必须要加强自身的修养，充实内在气质，力求做到“内秀外美”。

英国前首相邱吉尔，是个早产儿，小时体质很弱，毛发稀疏，智力低下。1895 年他入伍随军进驻印度，一再受到别人的嘲笑，他感到很羞耻，于是决心“从今后再也不能这样下去了！”从此，他把精力自觉用在学习上，并针对自己说话困难的缺陷，苦练演说，经过长期的不懈努力，他改变了低能结巴的状态，一跃成为著名的文学家和能言善辩的政治家，成为保守党的著名领袖，英国的得力维护者。1940 年，希特勒发动“攻英战役”，他临危不惧，充分发挥自己的智证和口齿伶俐的辩才，清除举国上下的恐惧感，显示出杰出政治家的风度，给英国人民留下了深刻的印象。试想，邱吉尔如果没有扎实的知识修养，怎能打动听众，震撼人民，说服国民呢？正所谓“知识就是力量”。演讲者只有知识渊博、眼界开阔、思维敏捷，才能树立起风度美的形象。那些不肯学习、夸夸其谈、矫柔造做的人，不但不会给人以美感，反而玷污了演讲这门艺术。

加强对演讲者的训练

我们反复演讲者的内在修养，它并不是短时间内形成的，而是一个长期积累、沉淀的过程。有的演讲者的风度之所以不美，就是因为他的根底不扎实，缺乏锻炼所致。

你想用你的风度美打动听众吗？如果答案是肯定的，就从现在开始丰富自身的内在素养吧！

第二章演讲的艺术

1 发表演说的适当态度

演讲中有三件事最重要：“演讲人，他怎样进行这场演说，以及他说些什么。”在这三件事中，排在最后面的，重要性也就最低。因此，个人特色，在演讲中是最宝贵的财产。

现实社会中，有4种方式让我们与世界发生接触。我们以这4种接触而为人所估量、所归类：我们做什么，我们起初是什么样子，我们说些什么，以及我们怎么说。本章着重介绍后一项——我们怎么说。

消除羞怯不安的心理

要做到在听众面前自然、流畅地演讲并非易事，需要经过无数次的练习才能达到。不过，一旦你能在人群面前感觉安适随意，你就不可能再退缩。无论是在个人面前还是在人群面前，都能以正常的、平和的方式来自如地表达自己需要表达的一切。

只要达到了这种境界，你的心情就会像一只小鸟从拘禁的牢笼中挣脱，自由翱翔。人们之所以喜欢去剧院、电影院，就是因为在在那里他们能见到自己的同类无所禁忌地表演；在那里他们可以见到人们感情的纵情流露。

切勿模仿他人——只要做自己

人们都非常羡慕那些著名的演说家。他们那能在演讲中加入表演术，能够毫无畏惧地表达自己，能够毫无畏惧地使用独特的、个人的、富于幻想的方式来说出的话，没有两个人是一模一样的。每一个新生命，全是阳光下的一件新事物，在此以前没有和他相同的东西，以后也绝不会有。年轻人应该培养出这种观念，应该寻求独特的个性，使自己与众不同，并且能发挥出他自己的价值。社会以及学校可能会企图改造他，它们习惯于把我们放在同一模式中，但你一定不能让自己的独特个性消失，这是展示你风采的最锐利武器。

对演说者而言，上面这段话尤其重要。在这个世界上，没有另外一个人是与你相同的。更没有一个人与你拥有相同的思想及想法，很少有人能够像你在自然谈话时那样谈话及表达自己的意见。换句话说，你有独特的个性。身为一名演说者，这就是你最宝贵的财产。你要抓住它、珍惜它、发挥它。就是这点火花使你的演说产生力量与震撼。

假若你把一枚空壳子弹投向某人，也许根本无法在那人的衣服上留下痕迹。但你如果把火药填进弹壳，再通过枪膛把它发射出去，它将会穿透任何坚硬的东西。所以，有实质内容的演说，要比缺少表情的空洞的演说更能留给人深刻的印象。

此外，演讲时，还应调整好你的表情，那就是自然、亲切。

学演讲没有捷径可走，唯一的技巧就是练习。练习时如果发现自己说起来矜

持扭捏，请停下来，在心里严厉地对自己说：“不行，绝对不行！清醒起来！要有人性，要自然一点。”然后假想从听众里挑出一个人——也许是坐在后排的人，也许是最不专心的人——就和这个人闲谈起来，想象他问了你一个问题，你现在正在回答他，并且你是唯一能回答他的人。他如果是站起来同你说话，而你也回答他的话，这个过程必然能马上使你的演讲像平日的交谈，更为自然、更为直接，这样练习必然使你的演讲水平飞速提高。

全心投入演讲中

在演讲中，真诚和热情也可以助你一臂之力。当一个人受到自己感觉的影响时，他真正的自我就会浮出表面。他的热烈情绪，能够将一切障碍烧毁，他的行为举止将出于自然，他的谈话也将出乎自然，他的表现也将炉火纯青。

因此，全身心投入演讲中，是演讲的最重要的技巧。

练习使声音有力，且富有弹性

时光的流逝，会使我们大多数人失去幼时的纯真和自然，我们不知不觉地落入固定的身体和声音沟通的模式中。我们说话越来越无生气，也越来越不肯用手势；我们更不会抑扬顿挫地提高或放低声音。简而言之，我们已失去真正交谈里的活泼和自然。也许我们养成了说话太快或太慢的习惯，同时我们的用词，如果不小心注意，便会凌乱疏忽。本书一再告诉你要表现自然，也许你会误认为我可以宽恕拙劣的遣词造句，或单调无聊的表达方式，只要欢呼自然即行。不是，完全不是！我说要自然，就是说要把自己的意念完整地用全副精神表达出来。好的演说家绝不认为自己再无法增加词汇，再无法丰富意象和措辞，或再无法变化表达方式，或再增强表达的效力。好的演说家应该是一生都在学习中。

练习使演说自然

下面，我们继续讨论使演说自然的某些要点，以使你的表演更加清楚、更加生动。

也许，当你和人交谈时，已经使用过这些原则中的绝大部分，而且你一点也不会感觉到你使用过它们，就像你消化昨晚的晚餐那样自然。这就是使用这些原则的方法所取得的效果。在演说方面，要想达到这种境界，正如我们先前已经讲过的，唯有练习这一条途径。

2 台风与个性决定成功

演讲人在演讲过程中的举止姿态，也就是台风和个性，是演讲成败的关键所在。若想赢得听众信任，只有表现得自然、真诚。卡耐基技术研究所曾经对 100 位著名的商界人士进行过智力测验。测验结果表明：一个人的个性在其事业成功的各种因素中占主导地位，其重要性远远胜过他智力的高低。

这项结论意义非常重大：不仅对商人、教育人士、专业人员十分重要；对演

说者，更是十分重要。

一个人若想演说成功，除了事前的准备之外，个性也许是最为重要的因素了。著名演说家艾伯特·胡巴德就曾经说过：“在演说中，赢取听众信任的，是演说的态度，而不是讲稿的词句。”

在我看来，这句话不够准确，除了态度之外，观念也是同等重要的。然而，个性是一种模糊而且难以捉摸的东西，就像紫罗兰的香气一般，即使是最能干的分析家也没法把握。个性是一个人肉体上的、精神上的、心理上的全部组合，还包括遗传、嗜好、倾向、气质、思想、精力、经验、训练，以及全部的生活境况。它就像爱因斯坦的相对论那样复杂，它也几乎只有极少数人能够理解。

一个人的个性是非常难以更改或改进的，因为它是由遗传和环境所决定的，但是，我们可以使它强化到某种程度，使它变得更有力量、更具有吸引力。不论如何，我们都应该努力对大自然赐给我们的这项奇异的事物作最大的利用。这个目标对我们每个人都具有相当的重要性。改善的可能性尽管微乎其微，然而我们仍然可以进行讨论及分析。

演讲之前要充分休息

在演讲前得到充分休息，是保证在演讲过程中充分发挥的前提条件。一位露出倦态的演说者在讲台上是没有吸引力的。千万不要犯这种最常见的老毛病——把你的准备工作和计划一直拖延到最后一分钟，然后再匆匆忙忙地赶着进行，企图弥补失去的时间。这样干会对你的身体造成破坏，引起头脑的疲乏。这种可能的破坏力量会拖累你，削弱你的活力，使你的头脑和神经同时变得虚弱。

假如你要在下午4点钟时向委员会发表一项重要的演说，那你就应该吃一顿轻便的午餐，可能的话，还可以小睡一会儿，以恢复精神。不管是在精神上、肉体上还是神经上，休息恰恰是你所需要的。

法拉的行为习惯就时常让她的新朋友大吃一惊，因为她常常很早就向他们道晚安，然后上床睡觉，留下他们和她的丈夫继续谈话。她知道她所从事的艺术工作需要充足的睡眠。

但这里有一点需要你注意：在发表演说前千万不可吃得太饱。在演讲之前，亨利·毕丘经常只吃一些饼干，喝点牛奶，除此之外他不会再吃任何东西。

摩贝尔夫人说：“要是我准备在晚上演唱，我就不吃午餐，只在下午5点的晚餐中吃分量很少的食物，包括一块鸡肉或鱼肉，或是甜面包、一个苹果和一杯水。每一次当我从歌剧院或音乐会回到家中时，总是发觉自己饿得快支持不住了。”

摩贝尔夫人和毕丘的做法真是太明智了。我本来开始也不理解这样做的意义，以后，当我成为一名职业演说家之后，每当我在吃完一顿丰盛的大餐后要发表两个小时的演说时，我才明白其中的道理。经验告诉我，在喝完饭前酒和汤之后，马上就是牛排、炸薯片、沙拉、蔬菜和甜点；带着这样的负重感再到台上站上一个小时，到那时我不但不能保证身体的最佳状况，而且也不能尽情发挥我的台风与个性。原本应该流淌在我脑中的血液，现在全部集中到了胃部——同牛排及炸薯片战斗去了。

著名音乐家帕德列夫斯基说得好：“我如果在演奏会之前随心所欲地大吃一顿，那么我身上的兽性将会占据最上风，甚至还会渗入到我的指尖，而使我的演奏遭到破坏及变得呆板。”

不要忽略衣着和态度

美国农业部曾经在其实验农场上养了几百箱的蜜蜂。每一个蜂巢都被装上一面很大的放大镜，只要按下按钮，蜂巢内部就会被电灯照耀得通亮。这样，在任何时候，无论是白天或夜晚，这些蜜蜂的一举一动都能被很细密地观察到。演说者的情况也与此类似。他也被安置在放大镜下——被聚光灯所照射时，所有的眼睛都在看着他。在众目睽睽之下，他个人外表上哪怕是最细小的不协调之处，立刻如同科罗拉多的派克山峰展露最迷人的微笑那般醒目。

有一次，一位担任大学校长的心理学家向一大群人发出问卷，向他们询问，衣服对他们产生什么影响。结果，被询问者几乎一致表示，当他们穿戴整齐、全身上下一尘不染时，他们能清楚地明白自己穿得很整齐，而且也可以感受得到。这表明衣服会对他们产生某种影响。

这种影响虽然很难解释，但却十分明确、十分真实。得体的衣服会让他们增加信心，使他们的自信心大增并提高他们的自尊心。他们发现，当他们的外表显得非常自信时，他们的思想也比较容易顺畅，他们的表达也更加容易取得成功。这就是演说者不要忽略衣着的重要性，其实，在任何场合，衣着对穿着者本人都有很深的影响。

演说者的衣着会对听众产生什么影响呢？我注意到，假如演说者是一位不修边幅的男士——穿着宽宽松松的裤子、变形的外衣和鞋子，自来水笔和铅笔都露在胸前口袋外面，一张报纸、一只烟斗或一罐烟草把西装的外侧塞得鼓了出来；假如演说者是一位女士——带着一个样子丑陋的大手提包，衬裙还露在外面，听众对这样一位演说者根本就没有信心，就好像演说者对自己的外表没有信心一样。看了他或她那个糟糕的打扮，听众岂不是也认为，这位演说者的头脑一定也是乱七八糟的，就像他那头蓬乱的头发、未经擦拭的皮鞋，或是胀得鼓鼓的手提包一样。

当罗伯特·李将军代表他的军队前往阿波麦托克斯镇表示投降时，他穿着一套整整齐齐的制服，腰边还系了一柄很珍贵的长剑。和李将军形成鲜明对照的是，格兰特却未穿外套，也未佩剑，只穿着士兵的衬衫和长裤。格兰特后来在他的回忆录中写道：“相比之下，我肯定是个十分怪异的对象，而对方则是一名衣着漂亮的男士，身高 6 英尺，服饰整齐。”没能在这个历史性场合穿上合适得体的服饰，成为格兰特将军一生中最大的遗憾之一。

我曾替《美国杂志》撰写过一篇关于纽约一位银行家的生平故事。我请他的一位朋友说明他成功的原因。他说，这位银行家总是面带迷人的微笑，这是他成功的最重要因素。乍听之下，这种说法可能显得有点儿夸张，但我相信这是千真万确的。其他的人可能拥有更丰富的经验，而且也具备更为优越的财经判断力，但是这位银行家却拥有最随和的个性——一种其他人所没有的额外资产。

在这种个性中，他那和善、受人欢迎的微笑则是其中最大的特色之一。这种微笑能使他立即赢得别人的信心，使他马上获得别人的好感。只要是与他有过一面之交的人，都愿意看到他获得成功，并且都十分乐意对他表示支持。

中国有一句谚语叫“和气生财”。在听众面前展露笑容，岂不是和在柜台后面的笑容一样受人欢迎？谈到这儿，我记起了一件事，有位学生参加了由布鲁克林商会主办的演讲训练班。当他出现在观众面前时，全身都散发出一股气息，好像在向台下的人表明他很高兴能来到这儿，他很喜欢他即将进行的演说工作。他总是面带微笑，而且显得非常乐意地面对着他的听众。台下的每一位听众都马上

被他的这种情绪感染了，他们立即觉得他十分亲切，并且对他大表欢迎。

与之形成鲜明对比的是，我却经常看到演说者以一种冷漠、造作的姿态走上讲台，以一种很不情愿的神态来发表这次演说。等到演讲完了，就像完成一件苦差事似的。我们这些当听众的，也会很快被他的这种情绪所感染，会十分压抑地听完他的演讲。

哈利·欧佛瑞教授在《影响人类的行为》一书中写道：

喜欢产生喜欢。如果你对你的听众有兴趣，听众也会对你产生兴趣。如果你不喜欢台下的听众，不管在外表或内心，他们也会对你表示厌恶。如果你表现得很胆怯而且慌乱，他们也会对你缺乏信心。如果你表现得很无赖，而且大吹其牛，听众们也会表现出自我保护性的自大。经常的，你甚至尚未开口说话，听众就已评定你或好或坏了。因此，我有充分的理由指出，自己必须事先确信我们的态度一定会引起听众的热烈反应。

把听众聚集在一起

我常常会在下午对稀稀落落分坐在大厅内的一小群听众发表演说，也时常在傍晚对拥挤在一个狭小空间内的一大群人发表演讲。但在这两种环境下，听众对演讲者的反应是不一样的——晚上听众们听了会开心地哈哈大笑，同一个话题，到了下午却只能使听众们的脸上露出浅浅的微笑；晚上的听众会对每一段落都报以热烈地鼓掌，但下午的听众们却一点反应也没有。为什么会出现这种情形呢？

其中一个原因是，下午的听众大多是年老的妇人或小孩子，他们当然比不上晚上那些精力充沛并且比较有辨识能力的听众那样对讲题有那样热烈的反应。但这只是一部分的原因而已。

而更真实、更重要的原因是，当听众分散开来时，他们不容易受到相互感染。世界上再也没有比那种场地里空空的和听众之间空了很多椅子更能浇灭听众的热情了。

当一个人置身于很多听众之间时，他很容易有将自我看得特别重要，而成为这些听众中的一分子的感觉。这当然比他单独一个人时更容易受到影响，他会不由自主地随大众的气氛时而开怀大笑，时而热烈鼓掌。但假如他只是听你演说的五六个听众中的一个，虽然你对他说的仍然是同一内容，但由于气氛太冷清，他会对此无动于衷。

当很多人处在某一环境中时，你很容易令他们发生反应；相反，如果你要令一个独处的人有所反应，就比较困难了。比如，当男兵们前往战场时，他们一定会采取世界上最不顾一切后果的行动：他们希望大家聚成一团。在第一次世界大战期间，德国士兵上战场时，互相要紧握住同伴们的手不放。

假如我们要向一小群人发表演讲，就应该去找一个小房间。把听众塞进一个狭小的空间，强过让他们散在宽广的大厅里。假如你的听众坐得很分散，就请他们挪到前排来，坐在靠近你的位子上。你一定要坚持让他们挪过来后才展开你的演讲。

演说者一般不要站到讲台上，除非听众相当多，并且确实需要演说者如此，否则千万不要这样做。你可以下台去与他们站在同一高度，站在他们身边，这样可以同听众拉近距离，而非给人造成一种权威的感觉，这能使你的演说达成非常好的效果。

注意演讲场所的环境

在演讲场所，保持空气的新鲜是很重要的。在演说的过程中，氧气的供应是非常重要的基本要素。不管是怎么动人的演说，也不论是音乐厅里如何美丽的的女高音，都无法使置身于恶劣空气中的听众保持清醒。所以，当我置身于一个空气不怎么清新的环境中发表演讲时，在开始演讲之前，我总是要请听众们站起来先休息两分钟，同时把窗户全部打开。

保持场所内光线充足也是影响演说成功与否的另一个要素。除非你是在一群人面前表演招灵术，否则，应尽可能让房间里的光线保持充足。要在一个像热水瓶内部那样半明不亮的房间里激发起听众的热烈情绪，就好像想要驯服野鹤鹑那样困难。

让灯光照在你的脸上。人们渴望看清楚你的面容。在你五官上所产生的那种微妙变化，是自我表现的一部分，并且是最为真实的一部分。有的时候，这种五官表现更甚于你的言语表达。假如你站在灯光的正下方，你的脸孔上可能会有阴影；假如你站在灯光的正前方，你的脸上肯定也会有阴影。所以，在你站起来演讲之前，先选定一个光线最佳的地点，这岂不是一种很聪明的行动吗？

千万不要躲在桌子后面。听众渴望看到演说者的全部面貌。你是否发现，有的人为了把演说者的整个人看清楚，他们甚至会从座位上探出头来。

一些好意的演讲组织者肯定会替你准备一张桌子，一个水壶和一个杯子。实际上，假如你的喉咙很干，可以考虑拿一点盐含在口里，或尝一点柠檬，它们会令你的唾液再度流出来，并且流得很多。

在我的思维中，在演说者的后面不应该有任何吸引听众注意力的东西，在他的两边也不能有任何这类东西。也就是说，理想的布置除了一幅深蓝色的天鹅绒幕布以外，不要放置任何家具，或其他类似的东西。

但是，看一看，一般演说者的背后通常都有些什么东西呢？地图、图表及桌子，或许还有很多积满灰尘的椅子相互放在一起。这会造成什么影响呢？气氛被破坏了，变得粗俗、凌乱及不协调。因此，你一定要把没用的东西全部清理掉。

亨利·毕丘说：“演讲中最重要的东西，就是演讲者本人。”

所以，你一定要让演说者在整个会场显露出来，要像白雪覆盖的少女峰峰顶和瑞士的蔚蓝天空相互辉映那般突出。

有一次，我到加拿大安大略省的兰登市，刚好碰上加拿大总理在当地演讲。在他演讲时，却有一名工友拿着一根长木棒从这个窗户走到另一个窗户，在一一调整窗子的开合。可想而知，影响非常坏——听众几乎一致地暂时忘记了台上的演讲者，转而去观看那位工友，就像他正在表演什么魔术似的。

不管是听众还是观众，他们都无法抵抗向移动物体望去的诱惑。演说者只要能够不忘记这一真理，他就能使自己免于一些困扰和不必要的烦恼了。

第一，他应该克制自己，避免做一些吸引听众注意力的小动作，例如玩弄自己的手指、拉动衣服或是做些能减少紧张的小动作。

任何不能增加你的演说分量的动作都会减少听众对你的注意力。在演讲会场，是没有任何动作不会吸引听众注意力的。所以，当你站立着时，必须保持静止的，状态控制好你的身体，这样才会使你在听众面前产生一种能控制心理的、泰然自若的感觉。

第二，假如可能的话，演说组织者应该把听众的座位作适当的安排，使他们不会看到迟到的听众进来，这样可以防止他们分散注意力。