

人生谋略与技巧丛书

演讲谋略与技巧

YANJIANGMOULUEYUJIQIAOYANJIANGMOULUEYUJIQIAOYANJIANGMOULUEYUJIQIAO

用最宝贵的时间，读最好的书



巧舌能胜百万兵

问题不在于一个人知道多少，而在于他如何利用自己所知道的。

—贺兰德

四川大学出版社

演讲谋略与技巧

■ 汤 小 映 编 著

用最宝贵的时间，读最好的书



巧舌能胜百万兵

四川大学出版社

(川) 新登字 014 号

选题策划: 蓝明春

责任编辑: 汉 湘

封面设计: 林 宇

责任校对: 刘 平

责任印制: 张 凡

演讲谋略与技巧

汤小映 编著

四川大学出版社出版发行 (成都市望江路 29 号)

全国新华书店经销 郫县犀浦印刷厂印刷

850×1168mm 32 开本 11.25 印张 2 插页 210 千字

1997 年 8 月第 1 版 1997 年 8 月第 1 次印刷

印数: 00001—13000 册

ISBN 7-5614-1511-7/C·83

定价: 19.80 元

目 录

上卷 基础篇

第一章 步入演讲的圣殿·····	(3)
一、三寸之舌，强于百万之师·····	(3)
二、口吐莲花，从别人的眼睛里发现自己·····	(5)
三、情感是演讲艺术的眼睛·····	(8)
四、五花八门的演讲方式·····	(11)
五、“功夫在诗外”·····	(14)
第二章 掌握演讲的基本法门·····	(19)
一、增强自信·····	(20)
二、征服听众·····	(22)
三、选择话题·····	(26)
第三章 人人都能成为演说家·····	(34)
一、从口吃到口若悬河·····	(34)
二、“五音不全者”为何备受欢迎·····	(37)
三、忠告：欲速则不达·····	(38)

中卷 谋略篇

第一章 演讲的心理谋略	(44)
一、克服恐惧的心理策略	(44)
二、敢于说话与善于说话	(53)
三、冷静是绝招	(55)
四、学会分析听众的心理	(60)
第二章 机智灵活的说话谋略	(65)
一、多种多样的说话方式	(65)
二、公关社交中的应对谋略	(77)
三、形形色色的交谈谋略	(89)
第三章 演讲语言的运用谋略	(96)
一、演讲语言的四条重要法则	(97)
二、追求语言艺术的创新思维	(106)
三、追求演讲语言的得心应手	(109)
四、演讲语言中会说话的眼睛	(112)
第四章 出类拔萃的撰写谋略	(119)
一、画龙点睛	(123)
二、众星捧月	(129)
第五章 丝丝入扣的安排谋略	(137)
一、主观能动与内容得休	(138)
二、不能忽略的要求	(140)
三、名家演讲内容安排谋略	(145)

下卷 技巧篇

第一章 演讲的基本技巧 ·····	(158)
一、建立自信的技巧·····	(159)
二、把握听众心理的技巧·····	(162)
三、表达自己的技巧·····	(167)
四、旁征博引的技巧·····	(171)
第二章 演讲中的语言技巧 ·····	(177)
一、形象、个性、口语·····	(178)
二、幽默、迂回、悬念·····	(186)
三、称谓、节奏、简练·····	(192)
第三章 演讲的表情达意技巧 ·····	(198)
一、消除紧张，留住自然·····	(199)
二、训练有素不留痕·····	(201)
三、全力以赴，争取好感·····	(204)
四、身体语言留情传意·····	(206)
第四章 演讲的开场和结尾技巧 ·····	(213)
一、丰富多彩的开场白·····	(213)
二、以自嘲和趣闻开场·····	(222)
三、楔子和引子的妙用·····	(226)
四、高潮式、总结式和余韵式的结尾·····	(233)
五、格言式、号召式和呼吁式的结尾·····	(235)
六、引述式、幽默式和赞颂式的结尾·····	(239)

第五章 叙事型演讲技巧	(242)
一、一篇给人启迪、令人陶醉的叙事型演讲	(243)
二、叙事型演讲的基本要求.....	(247)
三、叙事型演讲的声腔处理.....	(253)
第六章 议论型演讲技巧	(254)
一、一篇精湛而著名的议论型演讲.....	(255)
二、议论型演讲的秘诀.....	(257)
三、议论型演讲的基本要求.....	(261)
第七章 抒情型演讲技巧	(265)
一、一篇情真意切、感人肺腑的抒情型演讲	(266)
二、抒情型演讲的基本要求.....	(268)
第八章 日常生活中的演讲技巧	(279)
一、临场机会的把握及技巧.....	(279)
二、学习演说技巧的方法.....	(282)
三、你会成为演说家.....	(284)
四、日常演说中应注意的两个问题.....	(287)

名篇赏析

- 一、在弗吉尼亚州议会上的演说
..... 帕特里克·亨利 (293)
- 二、在葛提斯堡国家烈士公墓落成典礼上的演说

.....	林肯 (297)
三、出任首相后的首次演说	邱吉尔 (299)
四、我也是义和团	马克·吐温 (302)
五、我坚信这是印度唯一的生路	甘地 (306)
六、在以色列国会的演说	萨达特 (314)
七、让新的亚洲和新的非洲诞生吧 ...	苏加诺 (337)
参考书目	(352)
后 记	(353)

上卷

基
础
篇

第一章

步入演讲的圣殿

众所周知，演讲并非一般性的说话，它是一门综合性的艺术，需要你悉心地加以学习和把握，才能渐入佳境、徜徉于圣殿之中。

一、三寸之舌，强于百万之师

一提到演讲，人们随之而想到的便是“口才”，认为口才是进行成功演讲的前提条件。同时，有人用了一句简单、通俗的话给口才下了一个定义：会说话。继而又说演讲便是在“大庭广众之下说话”。我们也不能说这个定义没有道理。因为，历来没有哪一个人去独自一个人发表演讲的。没有听众，你的观念和情感又传播给谁呢？因此这

个简单而通俗的“定义”的确还是有一定说服力的。

有人或许会产生这样的疑问：世界上谁不会说话呢？哑巴是极个别的，口吃也能矫正，一两岁的幼儿大多已经开始说话，难道这还是一门本事、一门学问、一种艺术？值得去学习和钻研吗？

事实上，我们一般意义上所说的会说话是指说话的能力，确切地说是能说话，而“会说话”的本意则是善于说话，换言之指说话的技巧极佳。显然有准备的讲话，可喻为顺水行船，要求在风浪中不摇不晃，已属不易；事前毫无准备的即兴讲话，则如逆水开顶风船，要求更高。如果你参加一项大型社交活动，临场被邀请发表意见。既要讲得中心明确、重点突出、条理清楚、层次分明、措辞妥当、语言简洁、流畅；同时又要做到抑扬顿挫、轻重疾徐、有板有眼；还要将你心中的真知灼见、喜怒哀乐、甜酸苦辣，阐述得中肯、精辟，表达得淋漓酣畅、恰如其分，具有较强的说服力、感染力……这是一件何其困难的“差事”？正如俗语所说“台上三分钟，台下十年功”。如非平日训练有素，谁能临场应付自如？至于辩论演讲，双方磨砺以须，唇枪舌剑，据理力争；不同的观点，针锋相对，短兵相接：一方面要严加防备，避免被对方抓住一言一语的把柄以发起猛攻；同时又要敏锐观察对方虚实，寻找一词一字的漏洞，准备随时出击。这就需要更好的演讲才能。在重大的政治斗争、外交斗争中，口才尤其重要，真可谓“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万

之师”，“一言兴邦，一言丧邦”。

因此，演讲决非单纯的口舌之功、雕虫小技，而是高智力型的复杂脑力劳动。它是有目的、有计划的在大庭广众之下发表意见，使见解一致的听众更坚定其原有的信念。同时，力争不同见解的听众动摇、放弃、改变其原有的思想观点，心悦诚服地接受你的意见。

比特·阿尔曼对演讲的认识可视为一种非定义性的概念，他说：“我们尽最大努力，把自己所思所想表达出来，将自己的感情和观念，经由个人与个人的关系，或通过公众场合，让别人清楚地发现你的才能……你会逐渐发现真正的自我，同时也给别人带来一种前所未有的冲击与新现象。”

二、口吐莲花，从别人的眼睛里发现自己

从上面对演讲的非定义性概念可以引申出演讲的目的。一方面演讲是让听众接受你的情感、观点和主张，如前苏联一位学者所说“人的感情首先是被人所接纳”。让人接纳你的情感并非易事，因为任何一个人，特别是成年人，他们都有自己的人生观念、处世之道，想轻易改变他们的固有观念可以说比登天还难。然而，成功的演讲却能以扣人心弦的话题和鼓动性的语言“笼络人心”，让人在激动和忘我的境地中欣然接受你的观点。这是演讲的魅力

所在，也是演讲目的之根本所在。

下面我们要重点探讨一下演讲的另一个目的——自我确认。当演讲者在发表演讲、为人接纳的同时，演讲者也达到了另一个比较隐蔽的目的，即通过演讲体现自我——既展示自己的才华和魅力，又在演讲中发现真正的自我，而后者所带给演讲者的乐趣和自信可以说是美妙无比的，是人生的一笔宝贵财富。

听起来这种说法有点抽象，而抽象、空泛的东西是难以被接受的。那么，在此不妨先举例说明。戴尔·卡耐基在他的一本有关演讲口才训练的书中记叙了这样一件事：

在我们的训练班中，来自内华达州的迈克尔是一个极为活跃的人物。最初认识他的时候，是在我们的一名教师主持的文学沙龙上。那是晚上，大家正在互相交流新近作品时，他敲门进来了，并当着在座的20多名学员作了简短的自我介绍，然后他便向我微笑。那是一种善意而友好的微笑。他跟我攀谈起来。然而奇怪的是他并不与我寒暄，而是绘声绘色地讲故事给我听，在他的故事中，有许多令人欣赏不已的小情节，显然，我成为他的听众了。最后，迈克尔告诉我，那故事是他刚完成的一篇小说的概略，并且问：“您觉得怎么样？”然后将手中一叠稿本递给我，“喏，就这个。”

他似乎是迫使我读他的小说。然而他又转身与他人交谈去了。使我感到更为惊奇的是，在沙龙结束时，这位不速之客竟成了中心人物，他站在小厅中央大声地、极富情

感地发表着演说，可以肯定，在座的每一位都已经友好地接纳他了。

后来，他便成了这里的常客，而且，每一次，他都有至少5分钟的即兴演讲。

无论他的小说怎么样，我们都感受到了这样一个事实：迈克尔在推销他自己，在向他自己推销迈克尔。实际上，后者是他最直接的目的。

想起来，迈克尔所有的演讲或许自有其道理。然而，戴尔·卡耐基却这样说：“我更愿意承认的是，之所以难以忘记他的表情、手势、声音，最主要的原因是他通过演讲这种方式首先取得了自我确认。然后，他用这种事实吸引了我们。”

正如巴黎音乐学院的学生上街演唱一样，他们不刻意包装自己，带上乐器，随便在一个街头开始演唱，他们主要目的就是想通过与公众接触的方式来看见自我。

这样，朋友们或许就不会反对前面的说法了。那么“自我确认”究竟为何物呢？乔治·萧伯纳说过：“在所有有关‘自我’的范围内，信心、勇气、克服恐惧的力量、自信的微笑和新的灵感发现构成了只有一个人能够完全、彻底享受的氛围和气息，这便是对自己的认同和赞赏，而演讲是这种享受的最大供给者。”

就这一论断，我们可以达成共识，那就是：演讲本身只不过像一场正义的战争，它所带来的结果便是获得胜利与惩罚罪恶一样的感觉和更深的顿悟——演讲者与听众处

于同一理想和感叹之中，并为之而振奋。

三、情感是演讲艺术的眼睛

从本质上讲，演讲是一门集口才、语言、美学、心理学、哲学等多方面知识和技艺的综合性艺术。在这门艺术中，情感及其传播应该说是其“生命线”，其重要性不亚于眼睛之于人。缺乏了情感，艺术就会失去生命力。我们不妨看看生活中的实际情况，就能够明白这个道理。

在实际生活中，我们不难遇到默默无闻而且异常呆板的人，他们或许并非才疏学浅，有的甚至是满腹经纶。人们会说那种人是“乌龟有肉在肚里”，即是指该人不善言辞，与他谈话味同嚼蜡；缺乏主动且不说，在一问一答中，他没有手势，面部也毫无表情，使原本滔滔不绝、情感表达丰富的谈话者也变得死气沉沉，甚至非常尴尬。我们说，诸如此类的人无法表现、展示真正的演讲艺术。

如果说演讲的消极功能是表达自己，那么其积极的功能则是争取对方。通过你的演讲来说服众人，你所阐述的观点是一方面因素，更重要的就是你丰富的情感表达方式。因为随着演讲内容的深化，你的情感也须渐次发生变化，并随时与你的言语配合，从而达到使听众一边用耳朵听你说话，一边用眼睛关注你的表情的目的。这样，你也就顺利达到了情感传播的目的。要知道，这是引起听众与你发生共鸣的先决条件。

在过去很多演讲比赛中，许多演讲者就其选择的演讲主题及实际讲辞都是相当出色的。然而，在这些人中，演讲的失败者相当多，我曾经做过调查和分析，发现一个惊人的结果：他们都在讲台上失去了生动的表情，像学生为完成任务背诵课文一般，这是什么演讲！试想，这样平淡的演讲难道能赢得评分者的青睐吗？

由此，我们认为：演讲是思想传播的上乘途径，而情感则是演讲艺术的眼睛！

除了情感是演讲综合艺术的眼睛以外，我们还认为，演讲作为一门艺术，其美学特性也是不可或缺的，离开美的享受，其艺术性会大打折扣。

首先我们来看看参与演讲的三个基本要素，即演讲者、听众、环境。就其三者的功用和相互融洽的关系而言，实际上又是一个和谐的组合。罗丹说：“在艺术中，有‘性格’的作品才算是美的。美，就是性格的表现。”那么，毫无疑问，在这个组合中，演讲者必定是这个“性格”的发源者，也是演讲美学特性的集中体现。

一次成功的演讲，必须由演讲者全身心的投入并用语言表达才能完成。在这个过程中，周围的环境、气氛、情调以及听众的情绪变化都由演讲者的体态、表情和声音来带动而达到某种令人陶醉的高潮。其中，主旋律便是演讲者的意识、观念和情感的自内向外的流动，通过这一流动来完成演讲艺术形象美的塑造。

我们以艺术的观点来审视演讲肯定是正确的。在社会