

沟通与演讲

张韬 施春华 尹凤芝 编著



清华大学出版社

沟通与演讲

张 韬 施春华 尹凤芝 编著

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

无论是社会的发展变迁,还是个人自我的生存发展,对沟通表达能力的要求日益显现。沟通与演讲是一门学问,更是一门艺术,一旦你精通此道,你的生活和事业将会翻开新的篇章。本书在阐述沟通与演讲基本概念和理念的基础上,着重探讨、介绍了极具实用价值的沟通表达技巧和艺术,列举了大量有代表性的经典事例,涵盖领域较广,素材丰富,有较强的可读性,是一本融理论与实践、逻辑与艺术、趣味与实用为一体的教材。本书适合在校大学生和一切有志于提高沟通演讲能力的读者使用。

版权所有,翻印必究。举报电话:010-62782989 13901104297 13801310933

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

本书防伪标签采用清华大学核研院专有核径迹膜防伪技术,用户可通过在图案表面涂抹清水,图案消失,水干后图案复现;或将表面膜揭下,放在白纸上用彩笔涂抹,图案在白纸上再现的方法识别真伪。

图书在版编目(CIP)数据

沟通与演讲 / 张韬, 施春华, 尹凤芝编著 — 北京: 清华大学出版社, 2005.1

ISBN 7-302-09491-8

I. 沟… II. ①张… ②施… ③尹… III. ①人间交往—语言艺术②演说—语言艺术 IV. ①C912.1
②H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 093047 号

出 版 者: 清华大学出版社

<http://www.tup.com.cn>

社 总 机: 010-62770175

责任编辑: 郑寅堃

封面设计: 银 羽

印 刷 者: 世界知识印刷厂

装 订 者: 三河市李旗庄少明装订厂

发 行 者: 新华书店总店北京发行所

开 本: 185×230 印张: 20 字数: 431 千字

版 次: 2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-302-09491-8 / F·933

印 数: 1~6000

定 价: 27.00 元

地 址: 北京清华大学学研大厦

邮 编: 100084

客户服务: 010-62776969

本书如存在文字不清、漏印以及缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010) 62770175-3103 或 (010) 62795704

前 言

在日常生活中，有效地沟通信息、协调关系、扫除相互关系中的障碍、谋求合作与支持，都是非常重要的。正如《第三次浪潮》的作者阿尔文·托夫勒所说：信息革命实质上就是沟通革命。目前人们已经认识到：大到国家发展，小到个人前途，都有赖于有效的沟通能力，有赖于非凡的演讲口才。

作为一所新兴的培养 IT 人才的学校，东北大学东软信息学院倡导“教育创造学生价值”，强调“知识的运用比知识的拥有更重要”。为了培养适合 IT 企业的高素质人才，做到人才生产与企业需求的无缝衔接，学院将“沟通与演讲”作为学生的一门核心课程。目前有关《演讲》的教程和书籍有不少，有关《沟通》的教程和书籍也有很多，但有关《沟通与演讲》的教程和书籍却未发现，因此在学院领导的重视和支持下，我们编写了《沟通与演讲》一书，并经过三年的教学实践，不断地丰富和完善了其中的许多内容。

本书可作为普通高等院校本科学生学习的教材，还可供大专学生以及企事业单位相关人员使用。

本书的第八、九、十、十一、十五章由张韬执笔，第一、二、三、四、五、六、七章由施春华执笔，第十二、十三、十四章由尹凤芝执笔。

本书的内容汲取了许多书籍的成果，特此表示谢意。同时，本书在编写过程中得到了温涛博士、张伟博士、刘慧老师以及一些同事的大力支持，在此深表感谢！

最后，我们要感谢清华大学出版社的诸位老师，由于他们的远见卓识和高效率的编辑组织，保证了本书的按时出版。

因为时间仓促，作者的水平有限，书中难免存在许多错误，还请各位同仁批评指正！

张 韬

2004 年 7 月 26 日大连

目 录

总 论 篇

第一章 概述.....	1
第一节 认识沟通.....	1
第二节 了解演讲.....	6
第二章 明晰概念.....	12
第一节 沟通的基本概念.....	12
第二节 演讲的基本概念.....	16
第三节 沟通与演讲的关系.....	20
第三章 把握原则.....	24
第一节 尊重的原则.....	24
第二节 理解的原则.....	27
第三节 赞美的原则.....	28
第四节 真诚的原则.....	31
第五节 宽容的原则.....	32
第六节 互动的原则.....	33
第四章 跨越障碍.....	36
第一节 跨越心理障碍.....	36
第二节 消除语言障碍.....	38
第三节 克服人际障碍.....	41
第四节 摆脱环境障碍.....	43
第五节 超越文化障碍.....	44

沟通之理论篇

第五章 倾听艺术.....	50
第一节 倾听是沟通的一半.....	50
第二节 倾听层次及类型.....	55
第三节 有效倾听的技巧.....	60
第六章 交谈艺术.....	65
第一节 了解对象.....	65

第二节 考虑场合	69
第三节 说话技巧	73
第七章 非语言沟通	90
第一节 非语言沟通的性质	90
第二节 体态语妙用	94
第三节 仪表服饰装点	100
第八章 巧借媒体	106
第一节 网络沟通	106
第二节 电话联络	108
第三节 书面交流	112
第四节 馈赠礼品	116

沟通之实战篇

第九章 应聘技巧	122
第一节 应聘四部曲	122
第二节 如何写好个人简历	125
第三节 如何应对面试	129
第四节 如何应对面试问题	131
第十章 商务谈判	141
第一节 商务谈判的特点及原则	141
第二节 商务谈判的过程控制	146
第三节 商务谈判中的技巧	150
第四节 商务谈判中的礼仪	152
第十一章 团队内部沟通	156
第一节 与上级沟通的艺术	156
第二节 与下级沟通的艺术	161
第三节 与同级沟通的艺术	167
第四节 促进团队和谐沟通	168

演讲篇

第十二章 讲稿设计	173
第一节 讲稿特点	173
第二节 讲稿的立意和取材	183
第三节 结构设计	194
第四节 语言艺术	207

第五节 巧用修辞.....	212
第十三章 真情演练.....	219
第一节 语音训练.....	219
第二节 态势语训练.....	223
第三节 日常应变训练.....	226
第四节 讲稿熟记训练.....	233
第五节 提高演讲水平的新途径.....	237
第十四章 实战技巧.....	267
第一节 演讲者的包装.....	267
第二节 实战技巧.....	277
第三节 提高技巧的方法.....	283
第十五章 演讲风格.....	287
第一节 风格概述.....	287
第二节 常见的演讲风格.....	293
参考文献.....	312

总 论 篇

第一章 概 述

沟通是一门生存的技巧，学会它，掌握它，运用它。

——拿破仑·希尔

第一节 认识沟通

一、沟通时代的来临

随着社会的发展，现代人自我独立意识的增强，各种不同文化的融合，世界一体化趋势的增强，人际沟通这个问题就显得比任何时代都更重要。综观当代社会生活，沟通已是我们这个时代的重大主题。人们对沟通抱有莫大的希望，期望所有的问题都能在沟通过程中迎刃而解。那么为什么当代的人们如此执著于沟通呢？或者说是什么原因和情形引起人们对沟通问题的日益关注呢？这是当代社会发展趋势的反映。

全球相互依赖日益增强，全球化已经成为不可阻挡的趋势，你中有我，我中有你。由于资源分布不均，科技发展水平不等，各国只有利用相互优势才能发展超越。还有眼下面临的环境保护、反恐打击等共同问题，都需要相互依赖。例如，国际人类基因组计划就有6个国家的16个基因组中心参与，中国参与完成其中的1%；我们在克服2003年的“非典”时，就需要国际间的支持和合作；一架波音飞机的器件在世界不同国家生产，最后在美国组装。这种合作和相互依赖自然需要沟通交流。

尊重差异是沟通和协调行动的前提。随着文明程度的提高，人们对文化、团体和个人之间差异的宽容明显增强。20世纪初美国人不尊重文化差异，在他们的观念之中，惟美国民主至善至美。然而到了后来，美国变得较能容忍文化多元和意识形态的差异，和我国建立了外交关系，与前苏联的紧张关系也趋于缓和。现今更需要沟通协调，无论个人、团体还是国家，在处理和解决实际问题时，为使事态对各方均有利，势必要协调各自的行动。很多问题的出现多半是由于沟通的缺乏和利益协调失败而造成的。

信息技术的飞速发展以及高科技沟通手段的迅速普及，提高了沟通的效率。随着因特

网、电子传媒、手机的大众化，人与人之间的沟通交流只需按下键就完成了。据统计，到2004年2月末，中国手机用户数达到了2.823亿；移动短信的日发送量达2.6亿条；根据电脑工业年鉴进行的预计，近5年全世界的上网人数年平均递增25%，2005年全世界每1000人中上网人数将达到118人，中国将有8900万人上网。

时代大趋势在当代的汇合使得沟通方式发生了重大的转变。沟通发生的原动力已经由劝导和改变转化为理解和谈判。过去人们进行沟通，往往是想说服他人，把自己的观点和立场强加给他人。现在，沟通已由过去是否承认共同价值观为重点转变为是否承认相互依赖为重点。在过去，沟通关系往往以双方互相知晓共同的价值观为开端，双方在此前提下达成意见一致，沟通关系才向纵深发展。在当今，这种惯常的做法由于多种差异的存在和相互依赖现象的增强已不复存在，而由承认差异和深刻理解相互依赖关系取而代之，成为发展沟通关系的基石。

二、沟通是一门生存的技能

微软（中国）公司前总裁唐俊把“沟通”作为职业生存法则，他认为他在微软的十年，就是沟通的十年。一个成功的IT职业经理人如此强调沟通能力，一定有他的道理。这可以说是他的经验之谈，职场心得。

在企业中，员工要表达愿望、提出意见、交流思想、寻求合作，领导者要了解情况、获得理解、发布命令，这些都需要有效的沟通。沟通是管理活动和管理行为中最重要的组成部分，也是企业和管理者最为重要的职责之一。组织中有效的沟通是减少“内耗”、提高效率的重要保证。央视有个对话节目曾谈到一个事例，有个企业的两位管理者都年轻能干，其中一人负责的项目需要与另一位经理管辖的部门合作，但他没有与其商议，就直接与其下属联系，这位经理很不满，令其下属拒绝合作，结果不但影响了工作，也激化了矛盾。因此可以说，组织成员之间良好有效的沟通是组织效率的切实保证，而管理者与被管理者之间的有效沟通是任何管理艺术的精髓。

阿尔文·托夫勒说过，与其说我们已经卷入信息时代，还不如说我们正处于沟通革命的时代。社会越发展，人们变动的几率越大，速度越快，人际关系的持续期缩短了，临时性就越来越明显地成为人与人之间关系的一大特点，在新的环境中，只有有效地沟通，协调好关系，才能谋求到合作和支持。社会的发展让我们明白，每个人都要借助他人的智慧，才能完成自己人生的超越。

人际沟通能力直接影响一个人的事业前程。美国前总统罗斯福说：“成功公式中，最重要的一项因素是与人相处。”而世界巨富洛克菲勒则声明：“我付高薪给处理人际关系的能力。”哈佛就业指导小组调查的结果证实：数千名被解雇的男女中，人际关系不好的比不称职的高出两倍。如果一个人的人际关系很好，群众威望高，深受大家的拥戴和好评，那么他必定会一帆风顺，自我发展的道路会顺利通畅，成功的几率也就会大大增加。人际关

系的动态形式是人际沟通，换句话说，人际关系是通过人际沟通来完成的。可见人际沟通有“生产力”是有道理的。

三、沟通是一门学问，更是一门艺术

沟通作为一门学问，应该是建立于文化学、心理学、社会学、语言学、传播学等学科之上的综合性的学问。要想有效、成功地沟通，沟通者必须有较好的文化素养、敏捷的思维、良好的心理素质、较强的语言表达技巧、丰富的社会阅历、对现代传媒手段的运用等能力，这些都是沟通作为一门学问和艺术的集中体现。

沟通作为一门艺术，尽管有些原则可循，但在原则之下，又包括了不胜枚举的变数。通常只有巧妙、艺术的沟通才能达到目的，但运用之妙，又存乎于心。例如精通说话艺术的人，知道如何批评人最不犯忌，会将批评的话以适合对方心理承受的方式表达出来，懂得如何说服人最容易，会站在对方的立场思考、循循善诱。掌握体态语表达技巧的人，会用眼睛“说话”，以手势代替千言万语，以声音传递情感。

在《时代周刊》一篇访问戈尔巴乔夫的文章中，我们可以很清楚地看到一个政治人物如何成功地用眼睛、声调、表情动作来塑造其坚定的形象的。会议上，他掌控主导权主要靠三种东西：眼神、手势和声音。与人交谈时，他的眼睛会紧盯着你不放，不和蔼也不急躁，但总是炯炯有神。两只手表达着他的感情，声音深沉但不失温柔。有时，他的眼神、手势、声音会同时达到最高点，这时候你看他，就知道为什么他能主导方向了。

任何沟通高手都有自己独特的沟通艺术和风格。玛丽·凯化妆品公司的总裁玛丽·凯·阿什非常重视与员工沟通。每个月都有即将升任销售主任的美容顾问来达拉斯参加训练班，而每次她都邀请她们到自己的家中做客，请她们喝香气扑鼻的茶，吃家常小甜饼。有人把小甜饼带回去给孩子和手下的员工，原因很简单，因为“这是玛丽·凯亲手做的”。阿什的助手也出了个好主意，印了一本《销售主任小甜饼制作方法》的小册子，里面收录了阿什最拿手的20种点心和饮料的制作方法。阿什始终认为：重视与别人的接触与沟通是获得事业成功的保障！

四、有效沟通的条件

今后的社会必然是一个多元化的社会，一个充满竞争与合作的社会。生活在其中的成员，惟有把个人的理念、情绪与感受，通过得体的语言、合适的渠道和方式、理性的态度和富有情感的肢体动作恰当地表达出来，这个社会才能更繁荣更进步，而我们个人也才会拥有一个健康、美好的成功人生！

要想有效、成功地沟通，作为沟通者必须具备一些条件。

1. 情商决定沟通

长久以来，智商一直被视为事业和生活方面成功的先决条件，后来人们发现仅凭高智商是远远不够的，事业的发展和生活幸福，情商在其中扮演重要的角色。社会上流行一种看法，在大学里成绩一流的学生，工作后大多成了学者教授，而成绩二流的学生在工作了一段时间之后，大多成了学者教授的领导。在社会中生存，每个人都必须面对各种纷繁复杂的关系网，情商高低决定了你一生的去向，与外界沟通的程度取决于你的情商。

在美国，曾有人追踪过哈佛大学一些学生在中年的成就，从薪水、生产力、社会地位等诸多方面的考察来看，发现在校考试成绩高的不见得社会成就高。就一个 40 岁左右的中年人来说，智商与其当时的社会地位有一定的关系，但影响更大的是处理挫折、控制情绪、与人相处的能力。

我们经常见到一些社会交际能力较差，不大“会来事”的人，却常常感到活得很累。他们活没少干，力没少费，辛苦没少搭，却有时事与愿违，得不偿失。纵使他们获得了足够的成功机会，可能最后也会因为不会交际而失之交臂，功败垂成。因此，沟通能力的优劣可以决定一个人的成功与否，情商又决定沟通能力的优劣。要提高沟通能力，首先要提高情商。

2. 良好的文化素养是前提

人们很容易产生一种错觉，以为沟通能力的学习，就是教给大家一些所谓“秘诀”之类的东西，学了这些东西，就可以去社交场中一展宏图。虽然作为沟通能力的构成部分，技巧在成功的沟通过程中作用非凡，但是，从根本来说，还有比技巧更重要的因素，那就是一个人的文化素养。与文化素养相比，技巧终究还只是外在的一种方法。

沟通的信息是包罗万象的。在沟通中，我们不仅传递信息，而且还在表达情感，提出意见，要想有效与人沟通，就必须具备一定的文化素养。沟通手段的运用，社交礼仪的展现，言语表达的技巧，处理问题在“度”上的把握，都是一个人综合素质的体现。

记得美国前总统尼克松在回忆 1972 年访问我国时，谈江青同他见面，第一句话就是：“你为什么从前不来中国？”表现出她那种盛气凌人、好战的态度，让人哭笑不得；与此形成鲜明对照，周总理言简意赅地说：“您从大洋彼岸伸出手来和我握手。我们已经 25 年没有联系了。”既热情坦率，又机智幽默，表现出卓越政治家和外交家的风度。

美国著名汉学家约翰·塞维斯在一篇刊登在《洛杉矶时报》的纪念文章中这样描写周恩来总理给人的印象：“凡是见过周恩来的人，没有谁会忘记他。他精神饱满，富于魅力，长相漂亮，这是原因之一。他给人的第一印象是他的眼睛。浓密的黑眉毛下边有一双炯炯有神的眼睛，在凝神看着你。你会感觉到他在全神贯注地看你，会记住你和他说过话。这是一种使人立即感到亲切的罕见的天赋。1941 年在重庆第一次会见他时，我的感觉就是这样。在重庆和延安的那些日子里，同他谈话，每次都是思想智慧的交锋，愉快得很。他

文雅、和蔼、机警而不紧张，不会使人提心吊胆，幽默而不挖苦人或说话带刺，他能非常迅速地领会你的想法，但从来不在你表达遇到困难时表示不耐烦，他自己思想敏捷而不要花招，他言行如行云流水而不夸夸其谈，他总是愿意开门见山地谈问题，而又总设法寻找共同的见解。他在设法使我们趋向赞同他对中国和世界事务的看法，他自己对这些看法是深信不疑的。但是他这样做，靠的是冷静的说理、清晰温和的措辞、广博的历史知识和对世界的了解及深入掌握的事实和细节。”

一个人的内在涵养越丰富，他的言行就越能够符合社交规律，从而他沟通活动成功的概率也就越高。内涵贫乏而工于技巧的人，不但不能赢得别人的好感，反而容易给人一种工于心计、内心虚伪的不良印象。所以，运用沟通技巧的能力，与个人的内在涵养相比，只能算是外在的、次要的。这就像写文章，语句华丽却内容空洞的文章，难以激发读者的兴趣。相反，语句平实但富有思想、饱含深情的文章，倒常常被认为是好文章。因此，工于辞藻而缺乏见识和真情的作家，只能算是劣等的舞笔匠，算不得好作家。沟通就像写文章，不能只注意礼节仪式这些枝节的方面。

我们常说沟通者应该有人格魅力，人格魅力实际上就是内在涵养的外在表现。我们在看电视节目时，常常会批评某些演员“长相漂亮，但两眼空空”，就是说，他缺乏内涵。不管他如何修饰如何表演，他总还是难以掩盖因为内在贫乏而显得空荡荡的双眼。洒上香水的塑料玫瑰永远不会吸引蜜蜂，假装出来的高雅外表同样得不到别人的真正尊敬。真正能打动人心，是发自内心的真情实感。

没有丰富的内涵，高超的技巧，也会显得苍白无力。

我们在谈到对别人的印象时，常常喜欢用“这个人有修养”来表示好感，是否有修养成为评价一个人的重要标准，这其实就是文化素质高低的反映和较量。文化素质修养决定着一个人的行为方式。

3. 语言表达能力是基础

面对面的沟通主要是通过语言，语言表达能力和技巧直接影响沟通效果。小布什在2000年的美国总统竞选中经过了一个“语言上的雷区”。有心人统计，在本次竞选活动中，小布什先生在语言上所犯的错误就达到1000次之多，很多次演讲成为笑柄，可作为文法错误的范例，其用词之混乱、结构之无序可堪称一绝。

我们经常看到有的博士生，按说其文化程度、知识层次已经相当高了，但他们很可能在进行论文答辩，或实习讲课，或与异性约会的时候，有口难言、词不达意，或是断断续续，很不连贯流畅。博士生远不如小孩子口齿伶俐、能说会道的例子不是个别的。要论文化知识，一个十岁左右的孩子，怎么能和博士生相比？一个小孩的口才怎么会比一个博士生强呢？关键的因素是什么呢？这种语言能力上的聪明和灵气既然不在于文化知识的多少，那又在哪里呢？这个谜底就是语感。

语感是指人对语言的感知和反应能力。当一连串的线性结构的语流通过听觉或视觉传

入你的大脑的时候,你能否迅速而准确地领会其含义和情味呢?这就是对语言的感知能力。当某种事物或事变呈现在眼前,或某种意念产生于脑海时,你能否快捷地找到准确而生动的词语,并进行语言的编码,将其连贯有序地表达出来?这就是语言的感应能力,也叫语言的触发功夫。

清末的梁启超有一次到武昌讲学,拜访当时的湖广总督张之洞。张之洞自恃位厚爵显、才高学富,想难为他一番,便出了个上联,让他答对:

四水江第一,四时夏第二,先生居江夏,谁是第一?谁是第二?

这个问题很难回答:江淮河汉四水,长江排第一;春夏秋冬四季,夏天为第二。你梁启超来到我坐镇江夏的张总督管辖的地盘里来了,谁居首位呢?梁启超自然听出了对方的倨傲之势,却又不好说自己居于对方之上。该怎么说呢?他稍加思索,便对出了下联:

三教儒在先,三才人在后,小子本儒人,何敢在前?何敢居后?

如今人们日常沟通交流,很少是出题作诗对对联了,但这种对于语言的感知和反应如此之迅捷、精当和简练的智能,确实是一个人十分重要而又广泛实用的本领。

语感敏锐,可以说是一个人的口才、学识和智慧的基本功。语言是一个人思维的外在表现,也是文化素质的综合反映,沟通从加强语言表达能力开始。简洁精炼是说话的基本功,它体现出说话人分析问题的快捷和深刻,是其认识能力和思维能力的高超表现。它能使听者在较短的时间内获得较多的有用信息,有助于博得对方的好感,也是说话人果断性格的表现。要做到这一点,头脑里必须储存一定量的材料,并且临场交流时能选用恰当的词语表达思想,思路清晰,层次分明。

生动形象是语言魅力的基本因素,能增强语言的感染力,吸引听众的注意力。要善于运用各种修辞方法,把深刻的道理寓于具体事实中,使之通俗易懂。语言的幽默风趣能使你到处受欢迎,幽默也是一种智慧,是人的内在气质在语言运用中的外现。在人际沟通时能活跃气氛,化解尴尬。委婉含蓄这一语言技巧在交际中的作用是很大的,是人际交往的缓冲术。在自我表露时,可绕过一些难于直言的内容,在拒绝对方的要求、表达与对方不同的意见或批评对方时,可以维护对方的自尊,留以面子。

第二节 了解演讲

一、演讲作为一项社会活动,源远流长

演讲又称演说、讲演,就是对公众讲话,是人类社会一项非常重要的活动。演讲一词源于英文 Oration,日本学者福泽谕吉后来把它译成“演讲”,逐渐沿用至今。

公元前 25 世纪,埃及人写出了教人如何说话的“教喻”;公元前 5 世纪,古希腊出现了一个由知识渊博、口才出众的人组成的“智者派”集团,以传授演讲的逻辑、论辩的形

式和技巧等知识为业，苏格拉底、柏拉图、亚里士多德等学者受其影响极大。之后，罗马的演讲者开始执世界演讲牛耳。

那个时候的演讲家比文学家享有更显赫的社会地位和名望，演讲成为了上流社会生活不可或缺的内容和“装饰品”。到了近现代，演讲成为了世界各国名人的一个共性的特征，林肯、丘吉尔、戴高乐、孙中山等等，都是杰出的演讲家，留下了很多不朽的佳作。

在中国，演讲在先秦就已广泛盛行。中国最早的一部历史文献《尚书》中就记载了《甘誓》、《汤誓》和《牧誓》等数篇演讲词。春秋战国时期，游说之风盛行，形成了“百家争鸣”的局面，促进了演讲理论的发展。新中国成立之后，演讲作为社会活动中重要的思想交流形式，在经济活动、社会生活乃至国际交往中，发挥着越来越重要的作用。

进入 21 世纪，知识经济的脚步日益加快，竞争也越来越激烈，人类的活动空间迅速扩大。第二次世界大战结束之后，西方曾将舌头、原子弹和美元并称为“三大威慑力量”，现今又将舌头、美元和电脑称为人们赖以生存和参与世界竞争的“三大战略武器”。

在古希腊和古罗马，人们把演讲作为一种高雅的享受，当成一门颇为讲究的艺术，特别注重修辞方法与优雅的演讲方式，因而要想成为一个出色的演讲家是极其困难的。而在现代，随着交往范围的扩大，娱乐生活的丰富，人们把当众演讲看成是一种扩大的交流沟通。

二、演讲是一项政治资本

众所周知的美国总统竞选，与其说是综合实力的较量，倒不如说是竞选者演讲才能的角逐。竞选者可以没有丰厚的竞选资金，没有优越的家庭背景，没有风度翩翩的外貌，但假若没有出色的演讲才能是决不会登上总统宝座的。

早在公元前 2080 年左右，一位法老对即将继承王位的儿子麦雷卡语重心长地说：“当一个雄辩的演讲家，你才能成为一个将才……舌头就是一把利剑……演讲比打仗更有威力。”除了精彩的演讲，在历史上还有什么能振臂一呼便万人皆应的呢？

世纪演讲家丘吉尔在第二次世界大战时的一篇演讲，使在场几千名听众激动不已，并通过广播使几百万人振奋，对激励广大英国国民与法西斯血战到底起到了不可估量的作用。这使他在人民群众中的威信和在保守党内的地位陡然提高，并于 1940 年以 65 岁高龄就任首相。

中国近代著名外交官顾维均在 1919 年巴黎和会上，为了从德国手中收回山东，废除 21 条，取消外国在中国的特权，曾慷慨陈词道：“在山东这块土地上，诞生过举世闻名的孔子和孟子，他们不仅对中国而且对世界的文明产生了极大的影响。在中国人的心里，它是神圣之地，中国文明的摇篮。中国不能失去山东，正如西方不能失去耶路撒冷一样！”正是顾维均雄辩的口才，在中国近代屈辱的外交史上，写出了不平凡的一页，奠定了中国人的自信心。

中国政坛上比较活跃的谈判高手龙永图的口才自有目共睹，在联合国，他每次演讲都大受欢迎，大家都说“中国龙”又开始发表演说了。

现代生活中，从竞选总统的演讲到新官上任的施政报告，从换届选举的述职、竞聘上岗的陈述到开会发言，到处都少不了演讲。

三、演讲是性格的艺术

演讲就是演讲者用自己的语言表达自己的思想感情，因而必然会带有个性特征，所以，演讲应该是性格的艺术。

演讲是性格的艺术，因而不同的演讲家具有不同的风格。比如，列宁的演讲总是旗帜鲜明，富有鼓动性，像高擎的火炬点燃群众的斗争热情；孙中山的演讲庄重大方，情理交融，既有优雅谦和的文化修养，又有立志救国的革命气魄；丘吉尔的演讲则善于把娴熟的英语和激情的表演结合得天衣无缝，常常刚柔相济，情真意切，令人感动。

不仅伟人加此，现实生活中耳闻目睹的一些演讲，也是因人而异，各有风格：有的狂飙突起，战鼓催征，动人心魄；有的说理透彻，鞭辟入里，令人警醒；有的像江河直下，一泻千里，使人痛快；有的似绵绵春雨，浸润心田，引人深思；有的以旁征博引、知识丰富见长；有的以质朴无华、真情实感动人。总之，一切成功的演讲无不用自己的语言表达自己的思想感情，无不打上各自性格的烙印，从而显示出了丰富多彩的个性魅力。

演讲是性格的艺术，这就要求演讲者不仅要有出众的口才，而且要有敢想敢说的勇气和独立自主的真知灼见。就像鲁迅那样，要么不讲，要讲就要拿出一颗真心来！鲁迅说：“人家开会我决不去演说。硬要我去，自然也可以的，但须任凭说一点我要说的话。否则，我宁可一声不响，算是死尸。”鲁迅就是这样对待演讲的，像对待他的写作一样，决不“先意承志”，为人所用。他在厦门时，曾被邀请到集美学校演讲。校长殷勤接待，其用意是让鲁迅劝导学生埋头读书，不要闹事。而鲁迅照例是“说一点我要说的话”，对学生讲“聪明人不能做事，世界属于傻子”。随后集美学校闹起了风潮。鲁迅在厦门大学也是如此。要么不讲，要讲就讲“少读中国书，做好事之徒”，把一潭死水搅动一下，而且“不妨夹着笑骂”。这就是鲁迅的演讲风格。如果把他的所有演讲以时序排列起来，则是一部完整而鲜明的鲁迅思想史纲。

一个真正的作家在其作品中表现的首先是人品，一个像样的演讲者在其演讲中表现的首先也应该是人品。演讲虽然不属于文学艺术范畴，但它同文学创作一样，不仅是语言的艺术，而且是人格的修炼。因为演讲是一种勇敢者的行为，是一个有真才实学也有真心实意的人的自我表现，是一种我口讲我心的性格的艺术。

演讲是性格的艺术，就要我口讲我心，表达自己的见解，展示自己的风采，抒发自己的情感，表现自己的个性。但事情很怪，许多人一旦当众演讲，本来自己想说的话不说了，反倒去选抄报刊上的文章作为演讲稿；本来自然存在的个性不表现了，反倒去表现公式化

的共性。如果没有个性，那么人们尽可听广播、读报刊、看电视就行了，何必还要坐在那里听你的演讲呢？没有自己的独特之处，你的演讲还有什么不可忽视和不可取代的价值呢？

四、演讲并不是件难事

害怕当众讲话是很多人的心理，主要是不能站着思考，不能富有逻辑地归纳自己的思想，用流畅的语言表达出来。能在众人面前侃侃而谈，话语富有哲理而且让人信服，这是多少有志之士梦寐以求的目标。

有位医生，是位热心的棒球迷，被邀请参加一个为球队举行的宴会。几位著名的宾客被请上台“说几句话”。突然之间，在事先没有得到通知的情况下，他听到宴会主持人宣布说：“今晚有一位医学界的朋友在座，现在请他上来为我们谈谈棒球队员的健康问题。”宴会上的人都在鼓掌，大家都望着他。他摇摇头，表示谢绝，但反而引来更热烈的掌声，大家纷纷要求他上台演讲。

他知道如果站起来演讲一定会失败的，因为他清楚自己连五六个句子也无法讲述完整。他站起身来，一句话也没说，转身背对着他的朋友默默地走了出去，深感难堪，更觉得受到了莫大的羞辱。他后来参加了演讲培训班，通过努力练习，进步的速度令他感到惊讶，紧张的情绪消失了，信心愈来愈足。两个月后，他成为了班上的明星演讲家。

类似的经历很多人都有过，所有伟大的演讲家刚开始都很糟糕，甚至有种观点认为：一个年轻人首次讲话便获得成功是一个不祥的征兆。格兰特率领着当时世界上最伟大的军队，攻占了维克斯堡而取得了胜利；可是当他准备对公众演讲时，他承认自己就像一辆失控的汽车一样。琼·杰罗斯，这位法国当时最有政治影响力的公众演讲家，在鼓起勇气发表第一次演讲之前，坐在国会里，沉默了整整一年。

其实获得演讲的自信和勇气，并不像大家想像得那么难。这种才能不是上帝赐予极少数人的礼物，而是与其他的能力类似。只要有足够的热情和毅力，任何人都可以培养自己的这种潜能。曾有人问萧伯纳是如何学会声势夺人地当众演讲的。他说：“我是按照自己学会滑冰的方法来做的。我固执地、一个劲地让自己出丑，直到自己习以为常为止。”青年时的萧伯纳很羞怯，在拜访他人之前，总要在门口走上20分钟或更长的时间，才壮着胆子去敲人家的门。

演讲也是一门艺术，这其中有很多讲究，如讲稿设计、场上应对、自我风格的培养等等，但自信的培养方法最首要的、最终的、永远灵验的就是——去讲。实际上，培养自信最必要的一点就是：练习！练习！再练习！这是所有其他方法的必要条件，“没有它，什么都不用谈。”

自我沟通能力评价

下面所述的内容是与有效的沟通相联系的，请对你在每一项能力和品质中所处的地位

进行评价，并运用这个自我评价来指导你努力成为一个成熟的沟通者。

(1) 你把沟通放在优先地位了吗？

虽然几乎没有人喜欢公开表明自己的见解，认为有效的沟通是不重要的。但是，在现实生活中，许多人在行动中的表现却是不重视沟通，他们不能采取有效的方法来提高自己的沟通能力。

(2) 你能把思想和语言连结起来吗？

在生活中，要做一个思考者就要做一个成熟的语言运用者，反之亦然。这就是为什么用写作的方式来表述思想是很重要的，因为写作的过程能帮助你提出观点，明晰思想。同样，与他人讨论能激励你明确地阐述观点，并检验是否有说服力。即使当你独立思考时，也应该设法全面地阐述你的思想，努力使自己的思路条理化。

(3) 你能准确而有条理地表达观点吗？

准确而有条理地运用语言对于思想表达是很有帮助的。用含糊和笼统的词语进行沟通是较容易的，因为它不需要认真思考所必需的严谨和冷静。但是，这样做会使你付出代价，削弱沟通和思想的质量。

(4) 你能认真聆听他人陈述吗？

有意义的思想交流要求每一方都要认真地聆听对方的观点，并努力地去了解他的立场。努力跳出你自己狭隘的视野，站在他人的立场上去思考问题，你会有更大的收获。

(5) 你能注意别人的观点并展开讨论吗？

为了使讨论能有效地进行，做到认真地听只是一个方面，一旦你了解了他人的观点，就必须迅速做出反应。虽然对你来说，可能更愿意表述自己的观点，但是，在沟通中，重要的是对他人的观点做出反应。

(6) 你能运用恰当的语言风格吗？

每一个沟通的场合就像要解决的一个问题，你运用的语言风格将对你的成功有着重要的影响。你必须分析沟通是正式的还是非正式的，使用俚语或隐语是否恰当。

(7) 你善于与异性进行有效沟通吗？

德波拉泰纳等人所作的研究证实了这样一种观点，即男人和女人具有不同的沟通风格，但这并不意味着这些概括没有例外。但无论如何，这些以性别为基础的模式对于了解男女在沟通中经常存在的误解，是很有帮助的。通过认识和了解这些不同的风格，男女双方可以更好地进行沟通。

(8) 你善于与人合作吗？

你在事业上能否获得成功和成就，取决于你能否与他人有效、和谐地合作。这是一个相互依存、相互合作的时代，单打独斗已经不属于这个时代了，很难有用武之地。

(9) 你能成为团队的领导吗？

每个人至少在某些团队的环境中，都有潜在的实施领导的才能，进一步发展这些才能将对你生活的许多领域有促进作用。沟通能力是团队领导首先要具有的能力，一个优秀的