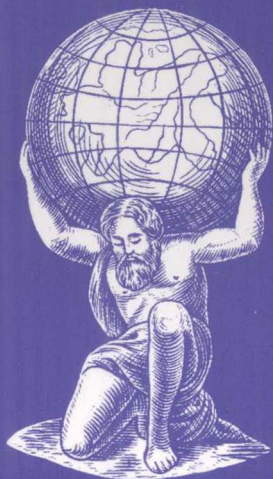


语言

艺术知识大课堂

YUYANYISHU

ZHISHIDAKETANG



邢春如·主编

演讲语言艺术

〈3〉

世间有一种捷径可以使人很快完成伟业并获得世人的认可，那就是拥有优秀的口才。

卡耐基曾经说过，一个人的成功约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通、发表自己的意见和激发他人热忱的能力。的确，说话的能力是成功的推动力！

辽海出版社

语言艺术知识大课堂之四十七

演讲语言艺术

(第3册)

邢春如 主 编

辽海出版社

目 录

八、以情感人：演讲打动人心的技巧

净化演说的目的	(201)
为了听众而不是自己来演讲	(204)
演说要焕发出激情的力量	(206)
感情练习：演讲的基本功	(208)
活力四射：让演讲更加打动人心	(210)
附：精彩案例 2 则	(212)

九、慷慨激昂：演讲鼓动人心的技巧

激发同情心的演讲技巧	(216)
激发正义感的演讲技巧	(229)
激发危机感的演讲技巧	(235)
鼓舞士气的演讲技巧	(242)
附：精彩案例 2 则	(254)

十、生动形象:演讲效果最佳的技巧

引用数据让演讲直观生动	(258)
讲故事:让演讲更易被接受	(261)
娓娓动听的说理技巧	(273)
具体化、通俗化的演说受欢迎	(285)
附:精彩案例 3 则	(296)

八、以情感人：演讲打动人心的技巧

净化演说的目的

我们都习惯于想像成功人士是在过一种财富富足且生活又休闲的生活，却不屑于去发现他们的与众不同之处。你能够想像一个人是怎样在短短的23天内奔波全国17个城市演说的场景吗？先别说奔波的劳累，试问，他这么辛苦演说是为了什么？这位伟大的演说者该会是谁吗？他就是美国前总统布什。事后有记者就演说之事采访了美国前总统布什先生时问道：“作为一位成功人士，你如此频繁地奔波在各地演说，你演说的目的是什么？还有，这么劳累的奔波，你依然在舞台上激情四射，你保持激情的秘诀又是什么？”布什先生几乎是想都没想，就毫不犹豫地回答：“每个人对成功的定义都不一样，但我相信无论哪一种标准都应该包含服务人群、贡献社会，我演说就是出于这个目的。同时，也正是因为有这种心态的鼓舞，才让我演说时充满着激情。”

今年的布什先生依然充满激情和活力，前不久，他号

召全美国几万人进行了一次马拉松赛跑运动，今年七十七岁的布什先生也热情参与了本次活动，你想知道布什先生跑马拉松的结果吗？我告诉你的是，他不仅跑完了全程，而且他跑马拉松的名次排在了第十九位！不可思议，真的是不可思议！

我们看到了布什先生演说的目的和动机有多么单纯，当然也包括他做事的风格。难怪乎他能如此地受到美国人民的尊敬和爱戴。接下来，且让我们继续从国内外的一些语言专家对演说的定义上来洞悉一下演说的目的性。

国内知名语言专家季世昌、朱净之在他们著的《演说学》中提到：“演说以广大听众为对象，以发表主观思想感情为途径，以说服人、感染人、培养人、改变人的思想和行为为目的的宣传教育的重要手段。”

我读语言学者郭海燕的《实用演说艺术》，书里面对演说的定义是这样的：“就一般意义来说，演说是演说者以诚实自然的态度，用辞句、声调、姿态、材料作工具，把思想输入听众脑海，使听众形成一种与演说者同样的情绪，以求达到预期的目的。”

还有，国内知名语言专家张锐、朱家钰在他们合著的《说话训练》中也反复重申：“演说，也叫演讲、讲演，指就某些问题面对听众发表系统、成套的讲话。是一种高难度的谈话训练形式。”

我尊重也比较认同这些专家、学者们对演说的定义，同

时，我更认同亚里士多德对演说定义的说法：演说是一种将有声语言与无声语言即动作有机结合，以传情达意的技巧。它不仅仅讲究内容，而且更注重表达的方式、技巧。另外，亚里士多德说演说必须具备两种技巧，一种是声音控制的技巧；另一种是肢体语言的运用技巧。肢体语言往往是思想情感的真实表露，一般而言，是很难蒙蔽观众的。假如你说出来的内容与动作和语调所表现的含义不一致，那么是没有人相信你的话的，而是更倾向于相信动作和语调所传递的信息。

“你是谁？我为什么要听你讲？”这是演说者首先要了解并且明确，的。亚洲著名演说家陈安之演说时不止一次提到，他21岁时听到了他的老师——世界潜能成功大师安东尼·罗宾的演说。这场演说帮助了他，也真的改变了他一生的命运，短短6年间，他备受激励并不断付诸行动以求成功，27岁时，他就影响和教育了数十万人，同时自己也获得了事业上的发展。事实上，最有价值的演说只有一个目的；就是要帮助别人，在教育传播感化别人的过程中并让别人采取行动，你一定要抱持这样的目的，否则，别人为什么要听你讲，凭什么要听你讲？用一颗帮助之心去演说，别人才能真正体会到你的真诚，你才能真正说服你的听众行动。真诚的力量是无止境的！

为了听众而不是自己来演讲

演说就是为了听众，而不是为自己。

演说专家约翰·哈斯灵认为，演说的内容“必须要引起听众的兴趣给你发言权，并非让你炫耀自己的知识，或缅怀往事。你站在台上演说是为了满足听众的需要，而不是你自己需要演说”。

该教授的观点虽说不尽完全。但按社会心理学家马斯洛的需要论来谈演说，说到人有“尊重”和“自我实现”的需要，通过一次成功的演说，演说者本身也可实现这些需要。看来成功的演说必须要符合听众的需要（包括兴趣、利益等）。

你去仔细聆听一下世界级大师安东尼·罗宾数年前和现在的演说碟片，你发现他一直以来都很注重问听众问题。为什么要问问题呢？问听众问题才能让你更了解听众的兴趣，你能根据听众的兴趣演说以满足听众的需要，所以，一直以来问问题都被名家认为是演说说服听众最好的方式之一。

改变从头开始，说服由心开始。说服，攻心为上，先问一些触动人心问题，慢慢问一些打动人心问题，最后问一些引人入胜、震撼人心的问题。问听众问题，这表示你尊重听众并能让他们参与到演说当中来；问听众问题，

这一举措能帮助你了解听众，你才能有效引导听众进入你的演说主题，并认同。

演说真正要做到说服听众，最好的方式就是设计一些好问题，正如法国作家瓦尔仄所说：评价一个人的依据是他所提的问题，而不是他的回答。科学家寻求真理都是通过提问的方式，卓有成效的演说家往往是以提问的方式作为演说的开头，而这些问题正是演说所要讨论的话题。有些问题是可以重复使用的。其实说服的力量是在于信心的征服和恰到好处地表达听众的心声。因此，恰当的问题总是演说的焦点。

你讲的都是假的，听众讲的才算真的，这就是说服听众的真谛——引导听众自己说服自己。因而在演说的过程中你不断地要用问问题的方式引导听众，问问题是引导听众一种好的方式，至于如何问问题，凭借我数年的经验，我向各位提出如下建议：

- (1) 问听众简单、容易回答的问题；
- (2) 问听众很容易回答“是”的问题；
- (3) 问听众在你的引导下必须回答“是”的问题；
- (4) 问听众二选一的问题（也称预先框视问题）。

在演说的进程中，至于在什么时候你该问哪一类型的问题，在什么时候你该提出问题，这都没有定律，全凭你的灵活运用。

“注意力等于事实”。问问题就是为了吸引听众的注意

力，任何一场演说，在演说前，我建议你同时一定要关注如下六个方面，整场演说中，如你围绕以下六个方面来提问，你将有意想不到的收获：

演说要焕发出激情的力量

热情是人类进行活动的源泉。

被誉为魔术之王的塞斯顿认为自己成功经验有两条：首先懂得人情，其次对人有真实的感情。每次上台前，他都反复地对自己说：“我爱我的观众，我将尽力把最好的给他们。”注意：如果你对听众没有兴趣和热情，那是无法掩饰的。

黑格尔说：“没有热情，世间任何伟大的业绩都不能实现。”

列宁说：“我们为热情的浪潮所激励，我们首先激发了人民普遍的政治热情，然后又激发了他们的军事热情，我们曾打算用这种热情直接实现与一般政治任务和军事任务同样伟大的经济任务。”

在演说中，我们应该采取“热情”这个有效的背景和捷径，运用情感的力度去感染听众、充分唤起听众与演说者的“心理共鸣”。

如何进行“热情”的演说呢？这首先取决于你对听众的兴趣和感情。

心理学家亚得洛认为：“对别人不感兴趣的人，生活中

困难最大，对别人的损害也最大，所有人类的失败，都由这些人中发生。”

小说家凯瑟认为：“热情是每个艺术家的秘诀，而每位演说家都应该是艺术家。这是一个公开的秘诀，十分有效，它如同英雄的本领一样，是不能拿假武器去冒充的。”

古罗马一位诗人说得好：“只有一条路可以打动人的心，就是向他们显示你自己首先已被打动。”

加里宁认为：“如果你想使你的语言感动别人，那么就应该在其中注入自己的血液。”

在演说时，不仅要考虑到演说的形式、内容以及内在的哲理对演讲效果的作用，还要考虑到演说的对象是人，所以演说要以情动人。听众最忌讳演说者在演说中盛气凌人，动辄训人，也不喜欢听空洞、干巴的大道理。听众喜欢的是演说者自己的真情实感。那么，演说者的真情实感从何而来呢？它不是凭空而来的，也不是故作姿态、逢场作戏，它只能来自实际生活，来自切身的感受。作为演说者，要想打动听众，他首先必须打动自己。只有通过感情才能发现对方、发现自己。从中找到共同的东西，产生心理“共振效应”。

美国的麦克阿瑟不仅是一位叱咤风云的军事统帅，而且还是一位富有激情的演说家。他的几次著名的精彩演说，都是饱含激情，使听众热泪盈眶、回味无穷。如他在1951年他的52年军事生涯之际，应邀在国会的联席会上发表的

《老兵不会死》的著名演说中说到：“我就要结束我 52 年的戎马生涯了。……我孩童时期的全部希望和梦想便实现了。……但我仍然记得那时军营中最流行的一首歌谣中的两句，……”他饱含深情的演讲，博得参议员和众议员们经久不息的雷鸣般掌声，许多国会议员和在收音机、电视机前收听收看的听众与观众都热泪盈眶。

1962 年，82 岁高龄的麦克阿瑟回到他曾经学习和工作过的西点军校，面对学员进行了他最动人，也是最后一次的公开演说。结束时他说道：“我的生命已近黄昏，……我昔日的风采和荣誉已经消失。……我尽力但徒然地倾听着，渴望听到军号吹奏起床时那微妙的迷人的旋律，……我耳畔回响着，反复地回响着，责任、荣誉、国家。……”麦克阿瑟这一席充满激情的演说，使在场的学员们为之动容而久久不能自控。他们想着“责任、荣誉、国家”这几个字的意义和分量。

演说家如果讲话华而不实，只追求外表漂亮，是难以使听从信服的；如果感情不真切，也难以使听众倾心，与之共鸣。

感情练习：演讲的基本功

以下是一些练习，可增加你日常的感情意识、兴趣意识、各种关注和信仰意识。尝试一下，只是开始时好像有点不大舒服。

(1) 夜里睡觉前，你细心地反思你这一天乙回忆各种事件，看看它们让你有什么感受。

你会很快喜欢上这种寻找感情的习惯，对它带来的那种与日俱增的自我意识赞赏有加。

(2) 开始一种感情记录。

每天过去时都列出一份你经历过的感情表（或者图）。看看你经历了以下哪几种。

喜悦	难过	狂躁	忧虑
高兴	遗憾	生气	胆怯
被逗乐	烦恼	挫败	焦虑
令人愉快	令人失望	厌倦	恐惧
欣然	沮丧	心烦	可怕
微笑	孤独	小气	警惕
满意	寂寞	不耐烦	防范
舒服	压抑	恶意	遮掩
傻笑	低落	急躁	威吓
使人满意	消沉	狠心	受辱
激动	不幸	大发雷霆	审慎
性感	忧郁		
勇敢	极度悲伤		

每个周末找出最突出的部分，在下面的线格里写出来。下一个星期再做同样的事情，比较下一周后的结果。

你自己的列表：_____

演说就好像一面镜子，你有什么样的行为，它就有什么样的反映，如果你感情十分投入，对你的信息认真留意，

听众也会反映出一定的感情水平，在某种意义上听众在事实上“买你的帐”，为你所说服。

再简单不过的是，如果你对自己的信息不太关心，那你的听众也就听之任之了。为了产生影响，你需要超越理性，在更深层作文章。要不然，干脆拿出手稿，“照本宣科”就是了。一场演说下来，因感情的因素感动听众会大过于其他因素。

活力四射：让演讲更加打动人心

激情与活力紧密联系着。当你表达强烈的感情时，你既在使用活力，又在放射活力，这是送给听众的礼物，通常是有回应的。

“可是我怎样才能把激情投入每一件事情呢？”有人会问。

这并不太难，只要你花更多的时间去注意你的日常感情。你不能像水龙头一样对待激情，只在学演说时才打开它。一旦这样，流出来的只会是锈迹斑斑、色泽暗淡、令人不快的东西。

我们的生命的大部分都是在对我们的感情全无意识的情况下度过的。这是很难让我们做到，或是事业怒发冲冠，或为成功喜上眉梢，或者去做一次强有力的演说。

出色的演说者知道为什么要关心他们所正在说的话，

为什么听众应该听得投入。他们使用激情把自己激励，并把听众感染。结果是他的信息被听见了，而且听众被说服，受到款待，被唤醒，或被逗乐。

激情是完美演说的绝对基本要素。把这一部分把握住，紧接着所有的东西就自然地跟随而来了。在你所说的内容后面倾注真正的信仰，诸如“我怎样站立，我说什么，我怎样说，他们会想什么，我什么时候停下”等等常遇的忧虑，就会迎刃而解了。

不管你的演说涉及什么内容，其中一些部分又如何模棱两可，都与你的激情紧紧联系着。关键的关键是找到这一触发点，把你的演说向前驱动，让演说显示活力。必须相信，所有事实和数据都有一个“底线”。这一底线是攸关重要的。

你为什么认为数据至关重要呢？

听众为什么会认为它们是十分重要的呢？

只要找到这种关系，你就会往演说者的表演中倾注一种力量，反过来让你自己吃惊，也许让听众刮目相看。

聚焦于激情，把强烈的感情转化成一个个句子。比如说：

“如果我们全体不团结，坚守这一策略，那我们就会灭亡。”

“这是我们千载难逢的机会。”

“如果我们不使用这些方法，那么我们将浪费很多时间

并损失很多金钱。”

然后你可以进一步将你的关键句子提炼成核心的表达词，例如：

要么坚守，要么灭亡

真是千载难逢

浪费啊

一旦你为了你的演说找到了一些富于表达的词，就大声的练习，把它们说出来。你一边说这些词儿，一边放任自己体味各种感情。夸大演说风格，你依次可以用更多的激情表达它们，你的活力才会很快地放射出来。

在实际演说中，你也许不会用这么大的力量讲述他们，但是你可以使用各种感情和领悟力，让你的演说产生真正的效果。

附：精彩案例2则

例1. 道格拉斯的震撼

道格拉斯，是美国黑人奴隶出身的著名演讲家，他多次猛烈抨击美国奴隶制度，演讲词锋锐利，脍炙人口。1946年5月在伦敦的演讲，对美国奴隶制的惨无人道作了淋漓尽致的深刻揭露，至今读来依然催人泪下：

奴隶主的残忍是罄竹难书的。……饥饿、血腥的皮鞭、锁链、口衔、拇指夹、猫抓背、九尾鞭、地牢、警犬，都被

用来迫使奴隶安于他在美国为奴的处境。……（在美国）报上也时常刊登如下广告，叙述有的逃奴颈上戴着铁圈、脚上拴着铁链，有的浑身鞭痕，有的带着火红烙铁烧成的烫伤——他们的主人把自己名字的开首字母烫进他们的皮肉里。……不久前发生过这样一桩事。一个女奴和一个男奴在缺乏任何法律保护作为夫妻的条件下结合在一起。他们的同居得到了他们主人的同意，而不是由于有权利这样做，他们成立了一个家。主人发现，为了他的利益起见最好把他们卖掉。但他根本不询问他们对这件事的愿望，他们是予以考虑的。在拍板声中一男一女被带到了拍卖台旁。喊声响了：“瞧啊，谁出价？”想一想，是一对夫妇在待价而沽呀！女的先被领上拍卖台，她的四肢照例是野蛮地展现在买主们面前的，他们可以像相马一般地任意察看她。丈夫无能为力地站在那里，他对自己的妻子毫无权利；处置权是属于主人的。她被卖掉了。他接着被带到拍卖台上。他的双跟紧盯着走远的妻子；他以恳切的目光望着购买他妻子的那个人，乞求把他一起买去。但是，他终于被别人买去了。他就要同自己相亲相爱的女人永别，无论他说什么话，无论他做什么事，都不能使他免于这次分离了。他恳求他的新主人让他去跟他妻子去告别，但没有获准。在极度痛楚下，他挣扎着从新买他的主人那里冲向前去，打算同他的妻子话别；但是他被挡住了，并且当头挨了狠狠的一鞭，他马上被抓了起来。他太伤心了，所以当命令他出发的时候，他像死人一般倒在主人的脚边。