

Shi Yong Yan Jiang Kou Cai Yu Ji Qiao

提升当众讲话能力的口才宝典

实用演讲 口才与技巧

战胜紧张恐惧的演讲心态，掌握实用有效的表达技巧
成为极具魅力的演讲达人

赵铭磊★编著



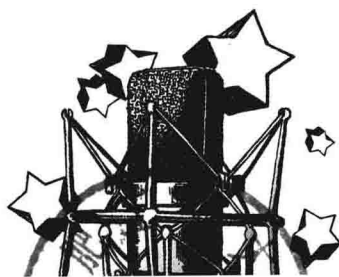
讲话技巧是一个人的素质和能力的体现，也是必备的生存资本。充分发挥语言的魔力，通过演讲让自己出类拔萃。

本书全面奉送演讲必备的知识、技巧与策略，帮你告别喋喋不休、说话抓不住重点、弄巧成拙的尴尬，让你分分钟脱口而出，成为一语中的、举重若轻、开口事成的最具魅力的演说家。

 中国纺织出版社

实用演讲 口才与技巧

赵铭磊★编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

演讲是一门语言逻辑巧妙运用的学问,是一种机智幽默、激励人心的艺术,是帮助我们事业成功的有力武器。

本书是一部提升演讲能力和口语表达技巧的实用读本,传授你演讲准备、开场、克服紧张、征服听众、应变控场、即兴发挥和使用身体语言等行之有效的技巧,使你的演讲具超乎寻常的吸引力、说服力、感染力。让你在生活和职场中的诸多场合,利用演讲的能力让自己脱颖而出。

图书在版编目(CIP)数据

实用演讲口才与技巧/赵铭磊编著. —北京:中国纺织出版社,2015.3

ISBN 978-7-5180-1362-3

I. ①实… II. ①赵… III. ①演讲—语言艺术 IV.

①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 025518 号

责任编辑:闫 星

责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博: <http://weibo.com/2119887771>

北京睿特印刷厂印刷 各地新华书店经销

2015 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15.5

字数:186 千字 定价:28.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

在我们的现实生活中，大到国家元首，小到街道居委会主任，都离不开劝服和鼓舞他人，也就需要在公共场合说话，这就是演讲。演讲，又叫讲演或演说，是指在公众场所，以有声语言为主要手段，以体态语言为辅助手段，针对某个具体问题，鲜明、完整地发表自己的见解和主张，阐明事理或抒发情感，进行宣传鼓动的一种语言交际活动。

不知你是否发现，那些在电视、公司例会和报告会上侃侃而谈、落落大方的人比那些一说话就畏畏缩缩、眉头紧锁、瞻前顾后的人更容易成功。实际上，那些财富版上的CEO和成功人士们无一不是优秀的演讲大师！你是否也心生羡慕呢？

然而，你的心里总有个这样的声音在作怪：“不要讲，你会丢脸的。”于是，你不敢大声说话，不敢在公共场合表达自己的观点，你的话只能是茶壶里的饺子——倒不出来！在开会前的一个星期，你就开始担忧，甚至紧张得晚上睡不着觉，辗转难眠，好不容易熬到这一天了，你发现站在全公司的领导面前，你脑袋一片空白，双腿只打哆嗦；你很有学术才能，取得成就后，上级领导让你在同仁面前讲述研究经验，但是看到那么多关注自己的眼神，你顿时语无伦次……这样的现象太多了！你会问自己：我如此怯场该怎么办？

实际上，你没有注意到的是，即便是那些演讲大师，他们也都不是天生就巧舌如簧，也不是天生就大方自信，他们的演讲口才的获得也是经过多次努力练习才获得的。

60年前，在加拿大，有一位叫让·克雷蒂安的少年，他曾因疾病而落下口吃的毛病，嘴角畸形，而且更严重的是，他还有一只耳朵失聪。后

来，有一位医生告诉他，在嘴里含着石子能矫正口吃，于是，他就每天在嘴里含着一颗石子练习讲话，一段时间以后，嘴巴和舌头都流血了，疼痛难忍。

母亲看到后，十分心疼，他对儿子说：“孩子，不要练了，妈妈会一辈子陪着你。”但克雷蒂安摇了摇头，然后替母亲擦干眼泪，十分坚定地说：“妈妈，听说每一只漂亮的蝴蝶，都是自己冲破束缚它的茧之后才变成的。我一定要讲好话，做一只漂亮的蝴蝶。”

克雷蒂安的努力最终有了成效。终于，克雷蒂安能够流利地讲话了。他勤奋学习，学习成绩优异，还获得了周围人的赞赏。

1993年10月，克雷蒂安参加加拿大总理大选时，他的对手大力攻击、嘲笑他的脸部缺陷。对手曾极不道德地说：“你们要这样的人来当你的总理吗？”然而，对手的这种恶意攻击却招致大部分选民的愤怒和谴责。当人们知道克雷蒂安的成长经历后，都给予他极大的同情和尊敬。在竞选演讲中，克雷蒂安诚恳地对选民说：“我要带领国家和人民成为一只美丽的蝴蝶。”结果，他以极大的优势当选为加拿大总理，并在1997年成功地获得连任，被国人亲切地称为“蝴蝶总理”。

一个口吃少年变成成功的“蝴蝶总理”，他真的如蝴蝶一样，实现了自己人生的蜕变。

生活中的人们，如果你也渴望成为一个具备口才能力的人，从现在起，只要你愿意努力和学习，你同样能在演讲台上大放光彩。

编著者

2014年6月

目录

第1章 演讲准备：演讲高手，从不打无准备之仗	1
提炼出一个吸引人的演讲主题	2
做好调查研究，你会更有发言权	4
演讲者影响力和感召力的修炼	6
构思演讲环节，理清演讲思路	9
演讲材料的选择与使用	11
如何创作和熟悉演讲稿	13
逐渐修炼出独特的演讲风格	16
做好预讲，加强演练	18
第2章 克服紧张：恐惧、焦虑是演讲成功的大敌	21
当众讲话感到紧张的根本原因	22
别恐惧，有点紧张不要紧	24
穿出精气神，好形象帮你减轻心理压力	26
个性饰品点缀出你的自信	29
看轻结果：患得患失的心态只会加剧紧张感	31
阿Q精神：“居高临下”助你减少紧张感	33
保持积极的情绪体验	35
演讲前做一些放松身心的活动	38
允许紧张，反倒自然	40
允许丢脸和失败，帮你减轻心理负担	42



第3章 修饰细节：演讲者的表现力决定演讲效果	47
音量：声音洪亮才能展现自信	48
眼神：在你的眼神中注入情感	50
表情：用微笑展现你的平易和善	52
语气：准确表露你的情感	54
语调：语调抑扬顿挫才能抓住听众的耳朵	56
感情色彩：用真实情感打动听众	59
语速：把握节奏，掷地有声	61
第4章 表达能力：好口才+完善的知识系统	65
演讲的语言要凝练，字字珠玑	66
练就深入浅出的语言，把本意传达给听众	68
积累词句，言之有物的演说更具吸引力	70
选择正确方法，提升表达技巧	72
给你的声音做做“美容”	74
绕口令让你练就准确的发音	77
勤做活舌操让你口齿伶俐	79
朗读式训练法让你快速进入角色	81
第5章 演讲结构：开头结尾的好坏决定演讲层次的高低	85
依据演讲主题，开口前就要定好基调	86
直击要害——开门见山式的经典开场方式	88
别开生面——幽默式开场白	91
激发兴趣——故事式开场白	93
提问设疑——悬念式开场白	95
引起共鸣——以事实为开场话语	98
首尾呼应——总结式结尾	100
发人深省——问题式收尾	102

点醒听众——号召式结尾	105
赢得笑声——趣味式结尾	107
把握时机——恰到好处的结尾让听众回味无穷	109
第6章 妙用修辞：让听众轻松地接受你的演讲内容	113
运用排比修辞营造语言气势	114
用好夸张能让语气更加强烈	116
借用比喻来说明道理	118
用问题设悬念，用回答抓人心	121
运用对照和对偶凸显演讲观点	123
数字让你的演讲语言更有说服力	125
事例法引证，事实胜于雄辩	127
第7章 互动配合：听众的反应和参与是演讲成功的关键	131
有的放矢，做好听众需求分析	132
巧铺垫勤互动，让听众融入你的演讲	134
说点自己的私事，和听众拉拉关系	137
站在听众的立场说话更易获得认同	139
学会整体把控演讲时间	141
逸闻趣事调动客户的情绪	143
用开放性问题引导听众参与	145
用富有感染力的语言打动听众	148
观察听众的反应，时刻掌握全场气氛	151
以身作则，让你的话更有激励性	153
第8章 脱稿演讲：最能展现演讲家实力的演讲方式	157
心中有“粮”，脱稿不慌	158
脱稿演讲的开场白不能“白开场”	159



学会快速组织语言，即兴发言	161
脱稿演讲中让你的语言新意迭出	164
脱稿演讲要注重内容，切忌形式主义	166
脱稿演讲的语言要句句达意、清晰明确	168
脱稿演讲力求简洁有力，切忌泛泛而谈	171
 第9章 危机处理：演讲者需要具备把控全局的应变能力	175
先聊聊听众都能聊的话炒热演讲气氛	176
意外冷场，从容扭转气氛	178
演讲忘词，要从容衔接	180
微笑回应，击退听众的蓄意挑衅	182
演讲中出现口误如何补救	184
笑一笑，那些窘态也会变得可爱	187
顺水推舟，借力打力驳回听众的反对观点	189
 第10章 能讲会演：聪明的演讲者用合理的演绎感染听众	193
将协调的肢体语言运用到你的演讲中	194
庄重场合演讲，表情严肃令话语更强势	196
演讲者中的四类手势	198
观察视线变化来了解听众心理	200
姿态：挺直腰板说话更有底气	202
穿戴得体让自己在演讲中自信满满	204
情感运用：多说感性的话	207
 第11章 分类演讲：掌握不同类型的演讲要求和技巧	211
竞职演讲：展现实力才有魅力	212
贺词一定要说到人心坎里	214
祝酒词如何说才能更好地烘托气氛	216

不失他人面子的拒酒词	219
职场人士汇报工作的五大要点	221
获奖致辞的发言方式	223
就职演讲要鼓舞人心	225
如何把欢送词说到位	228
生日庆典主持词该怎么表达祝福	230
参考文献	234

第 / 1 / 章

演讲准备：演讲高手，从不打无准备之仗

任何一个演讲者，在开始讲话之前都会做足准备，因为在讲话前，如果一点准备工作都没有，那么，对于演讲过程中出现的阻滞可能会手足无措，同样，有效的准备工作是能改善这一状况的，能帮助演讲者事先发现和找到解决问题的办法，让讲话更流畅。所以，准备工作是取得良好讲话效果的必要条件，要做演讲高手，不妨先从以下几个方面开始学习吧。





► 提炼出一个吸引人的演讲主题

中国人常说“磨刀不误砍柴工”、“有备无患”，也就是说，在做事之前，充分的准备工作有助于提高做事成功的可能性。通常，对于演讲这类社会活动，更需要我们做到有备而言。事实上，即便是一些演讲大师，他们在演讲之前，也会会对语句的组织做一番精心准备，以便使自己的讲话更准确、更生动。

不得不承认，任何人参加演讲，都不可能是无目的、胡说一气的，而是有一定的动机的，或激励，或劝说，或为了说明观点，或为了部署工作、提供信息等。有演讲目的，自然也就有了演讲主题，可以说，主题是讲话的灵魂，是所有内容的统帅。讲话缺乏主题，即使堆砌大量华丽辞藻，也不会有实际的价值和意义。语言缺乏统帅，就是字词的拼凑，不可能有说服力和感染力。

确定演讲目的不是难事，但提炼出一个吸引人的演讲主题却不易，主题能抓住听众的心，是一场演讲成功的开始。因为对于一场演讲来说，主题是其门面，听众在听你的演讲之前，是无法了解你演讲的具体内容的，真正能吸引他们的，也就是你的演讲主题。

那么，我们该如何确定一场演讲的主题呢？

1. 先明确你的演讲目的

目的一定不能模糊不清，因为你不会希望信息被别人误解。你的演讲目的必须要在主题中体现出来，而不要让听众猜测你究竟在说些什么。

2. 缩小你的演讲范围

演讲前，你要事先准备，自然有大量的数据和资料，但千万不要把你的主题范围定得太广，你会发现想要把你所说的一切归纳出来压力很大。学会去芜存精，找到主题的焦点，这就意味着你必须缩小范围，才能有足



够的时间阐明你想要表达的观点。

3. 演讲主题要有针对性，是公众关心的问题

作为一名演讲者，在你确定一个主题前，你应该考虑到这个主题有何价值，要知道，不是所有的主题都能激发听众的兴趣。毕竟，演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式，你的目的是要“征服”听众的，你的主题也就要是公众关心的问题，只有这样，才能起到一定的社会效果，让听众心悦诚服。

另外，你还需要明白，你要了解你的听众群体，不同层次的听众，他们关心的问题也是不同的，举个很简单的例子，如果你想确定“自己动手”这个主题，你确实可以谈洗盘子，不过你似乎确实无法对这个主题充满热情，但你可能没有想到的是，在一批家庭妇女面前，这是个极好的话题。

当然，在确定主题前，你也不能只考虑听众，还有你自己，只有让自己热衷的主题，才能激发你的演讲兴趣。试想一下，现在假设你正在演讲，却突然有人起来反对你的观点，你是否能慷慨激昂地为自己辩护，如果会，那么，你的主题就选对了。

4. 演讲主题要上口入耳

“演讲”和“表演”不同，前者的本质在“讲”，而后者在“演”，因此，在提炼你的演讲主题前，最好是上口入耳的，比如，马丁·路德·金的《我有一个梦想》，这个主题就简单、明了、让人印象深刻。你可以先默念一下，如果讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，就应修改与调整。

5. 演讲主题要有意义

不要把你的时间或者观众的时间浪费在无关紧要的细枝末节上。你不想超出听众的理解能力，不过你也不会想要侮辱他们的智慧。记住你是在进行严肃认真的演讲，而不是在咖啡馆里表演喜剧。

总之，演讲主题能限制你的讲话范围，以演讲目的为前提来组织语言和准备材料，就能帮助我们确定讲话主题。



♣ 演讲提示:

所谓演讲主题，就是在演讲前要确定的讲话的主要观点和中心思想，也就是我们要向听众传达的观点、感情或态度。要了解讲话的主题，就需要事先了解讲话的场景是为了什么目的，时刻意识到自己是出于什么动机展开这次讲话。

⑤ 做好调查研究，你会更有发言权

生活中，人们常说：“没有调查就没有发言权。”我们都知道，演讲是语言的艺术，但这并不等于演讲就是信口开河，事实上，我们要达到的演讲目的就是让听众信服，要做到让我们的演讲语言言之有物，我们就在演讲前做好准备工作。另外，在确定了演讲的主题后，如果你能在主题的指导下，做一些有针对性的调查工作，不仅能帮助我们找到演讲时所要用的演讲材料、更好地撰写演讲稿，最重要的是，你还能了解讲话的场景、听众、背景等方面的信息，这有助于选择适宜的讲话方式，改进讲话效果。

在钱钟书先生的小说《围城》中，主人公方鸿渐留洋回国后，家乡的一所学校请他去给学生们做次演讲。而这位方先生实际上肚中并没多少墨水，只是挂个留学生的虚名而已，但却因为面子问题而不好推辞。

演讲前的头一天晚上，他准备查找一些资料的，但却因为看书时睡着了。就这样，第二天演讲时，为了应付，便大谈自己熟悉的有关鸦片与妓女的话题，弄得在场的人都很尴尬，他自己也因此而臭名远扬。

这里，方鸿渐为什么出尽了洋相？很明显是准备不充分，不但没有做好充分的调查工作，甚至连基本的主题都没有确定，临时发挥时只好胡说一气。



我们先来看下面一个领导者的管理教训：

刘洋是一名海归，现在在一家网络公司担任财务总监，在他上任半年后，公司上司让他代表中层管理者做一次演讲。

该怎样确定演讲主题呢？想来想去，他还是决定谈自己的老本行。于是，他决定对公司的账目进行一次大审查，经过调查，刘洋发现，这一年来，居然根本没有盈利。到底是哪里出了问题？

他找来财务人员才知道，原来一直以来，他忽视了一个问题，网络公司在网站维护上的成本投入太多。而造成这一问题又在于公司这一方面人员的多余，很多工作，同一个员工就可以解决，但却安置了太多的闲余人员。

在找到这些原因后，刘洋在公司的演讲大会上，还提出了一些更细致的解决方案，比如，公司员工的奖金制度应该加以调整并细化；员工的考勤制度也应该明确化……

公司的高层领导对刘洋的演讲表现很满意，并采用了他的方案，在经过一系列的调整后，第二年的第一个月，这家公司就呈现出一片大好的发展趋势。

与第一个案例中的方鸿渐的做法不同，财务总监刘洋为这次演讲进行了全方位的调查，找到了公司的财务问题，并在演讲中提出了具体的措施，自然会赢得领导的认同。

的确，任何一场演讲中，听众都有自己的想法，都是理智的，如果你希望听众能接受你的想法和观点，最好出示有力的证明、有说服力的调查数据等，也就是说，调查是演讲必须要做并且要做好的准备工作。

具体来说，你需要做到：

1. 根据演讲主题收集相关资料

一个观点，你要想说清楚、透彻；一件事情，要想说得可信，你都必须对有关事实进行调查研究，掌握充分的事实材料。这些事实材料，不但使得你的讲话内容有保证，还能增强你在说话时的底气，而如果你不准备材料，或者缺少材料，那么，演讲时你只能勉强开口，甚至根本不知从何说起，这样，你自己说得痛苦，听众也听得无趣。



许多演讲大师都是极善于调查研究的，都是经过很长时间深入基层、深入群众调查后才发表演讲的。

2. 场景与听众情况调查

不同的听众，他们的文化背景、品位、修养都是不同的，感兴趣的话题也会不同，因此，在你演讲前，最好先收集一些关于听众的资料，以确定自己的演讲主题和说话风格以及所需要的材料。

♣ 演讲提示：

演讲中，你的观点是否可信，在于你的证据是否可信，你的论证是否符合逻辑。这需要你列举出一些有说服力的证据，通过论证的方式，将各种方案的优劣、长短逐一比较分析，而这都需要你做好调查工作。

⑤ 演讲者影响力和感召力的修炼

心理学上，人们把这样一种人格特质——神圣的、鼓舞人心的、能预见未来、创造奇迹的天才气质称为“感召力”，亦称“领袖气质”。具有这种气质的人对别人具有吸引力并受到拥护。不得不说，这类人在公共场合发表演讲，更易征服人心，要知道，这种影响力不是建立在传统的权威上，而是建立在听众对演讲者非凡才能的感知上。

因此，作为演讲者，我们要想获得听众的认可，最好在日常生活就不断修炼自己的影响力和感召力。

三年前，刘刚还是一名普通的技术主管，整天在生产一线奔波着，而现在，他已经晋升为一名工程部经理了，而这让很多和他同时入职的同事羡慕不已。那么，到底是什么让刘刚晋升如此之快，又能得到同事们的青睐呢？



那次，公司的一个大客户因为某个产品的瑕疵点而提出毁约要求，很明显，这一要求是无理的，因为这一瑕疵只是众多产品中一个细小的部分，完全不会影响到产品的使用。面对这种情况，销售部门的各个领导手足无措，便把事情推给了技术部门，技术部门几个木讷的领导，完全不知道如何处理这件事，只能任凭客户发脾气。这时，刘刚恰巧要向领导汇报工作，站在门外的他实在对客户的“嚣张跋扈”忍无可忍了，便推开门进去，对客户说：“我从没有见到像您这样的客户，您要知道，我们技术人员也是人，在研发产品的时候，我们虽然已经尽力做到将瑕疵降低到最少，但不能保证一点瑕疵都没有，但事实上，难道您不承认，这些小问题的存在，根本不影响产品的使用吗？再说，我们答应为您延长半年的售后时间了。还有，我看您再也找不到第二家公司比我们给您的更优惠的价格了，不是吗？”刘刚几句话一说完，客户哑口无言，丢下一句：“你不要忘了，我才是客户！”便离开了。大家原以为，接下来等待他们的是公司的训斥。但没想到，第二天，这位客户居然撤销了毁约的要求。

此时，大家都感到莫名其妙，刘刚解释道：“事实上，我们都清楚，这位客户完全是无理取闹，但他也是有目的的，那就是价格问题，他可能是道听途说，以为有更便宜的价格，于是，他希望我们降价，而我调查过，我们公司新研发的这个产品，是同类产品价格最低、瑕疵最少的，那天，他丢下那句话便走了，我猜，他回去肯定也了解过，经过利益权衡后，他自然会接受我们的价格……”

听完刘刚的话，这些同事包括领导们都投来赞许的目光，自此，刘刚成为同事和领导们关注的对象，他在公司也逐渐树立了威信。

技术人员刘刚为什么能做到让上级和下属都赞叹不已？这一点，得益于这次特殊的机缘，在众人手足无措的情况下，他大胆地站出来，采取了众人不敢一试的方法，正是这种成功的非常规方法，让众人对其刮目相看。

美国心理学家昂格和康南的魅力型领袖理论把魅力视为一种归因现