

现代人成功系列丛书

*** XIANDAI REN ***
CHENG GONG XILIE CONG SHU



走向成功第一步

学会说服人

竹 林◎编

- 战胜胆怯
- 如何培养口才
- 非常场合的演讲
- 拉宾的和平演说
- 毛泽东的宣言书

黑龙江美术出版社

现代人成功系列丛书

XIANDAI REN

CHENG GONG XIE CONG SHU

F270
1120

走向成功第一步 学会说服人

竹 林◎编



图书在版编目(CIP)数据

现代人经营管理丛书/竹林编著. —哈尔滨: 黑龙江美术出版社, 2005. 8

ISBN 7-5318-1343-2

I. 现... II. 竹... III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 092385 号

现 代 人 经 营 管 理 丛 书

责任编辑: 李正刚

编 著: 竹 林

出 版: 黑龙江美术出版社

社 址: 哈尔滨市道里区安定街 225 号

邮 编: 150016

电 话: 0451—84270511 84270525

经 销: 全国新华书店

网 址: [www. hljmss. com](http://www.hljms.com)

印 刷: 三河市科达彩色印装有限公司印刷

开 本: 880 毫米 × 1230 毫米 1/32

版 次: 2005 年 9 月第 1 版

印 次: 2005 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5318-1343-2/J · 1344

总 定 价: 450.00 元 (全十册)

第一章 口才成功的神奇武器/1

第一节 演说成功技巧/1

战胜胆怯/2

如何培养口才/14

中心突出 顺理成章/23

说服人的技巧/29

第二节 做到出口成章/35

三寸之舌，强于百万之师/35

从别人的眼睛里发现自己/37

情感是锻炼口才的眼睛/39

“功夫在诗外”/41

机智灵活的说话策略/50

第三节 如何面谈/58

修身是前提条件/60

第四节 你如何得到赞赏/79

第五节 在多人面前演讲/91

演讲前的准备工作/91

演讲的诀窍/93

第二章 学会演讲/115

第一节 引导你去演讲/115

第二节 名人演说/139

孙中山的中国论/139

毛泽东的宣言书/144

斯大林的总动员/146

丘吉尔战时演说/152

戴高乐不信败局/155

罗斯福对日宣战/156

林肯演说铸金文/158

萨达特敌国演讲/160

拉宾的和平演说/163

第三节 公关口才/164

成败系于三寸之舌/166

口才不是天生成/167

说服的技巧/173

第四节 礼仪口才/192

旧曲新翻祝酒辞/192

譬喻通俗大众化/194

毛泽东衍名艺术/194

婚礼祝词的要则/196

非常场合的演讲/197

卡拉 OK 歌厅礼仪/198

舞厅礼仪 ABC/198

应聘面试的语言/199

依依道别的口才/199

史蒂文森的幽默/200

交际介绍贵简明/201

宴会入席的讲究/202

获奖者致词有方/203

婚礼司仪主持术/205

人际交往重称谓/206

外交场合重礼仪/207

自嘲有术补缺憾/209

乔冠华的礼士风/210

涉外交谈多技巧/211

伸手不打笑脸人/212



走向成功第一步——学会说服人

舞会对话讲分寸/212
妙解话题忧变喜/214
旅途礼仪渡难关/215
第五节 推销口才/216
先要对方注意你/217
推销语言得与失/219
选择适当的话题/221
因人而异讲推销/223
立足长益让小利/225
原则性与灵活性/227
知兵者动而不迷/228
推销重文化习性/229
欲擒故纵有玄机/232
转变对方的意志/234
推销报价要合理/236
以退为进话让步/238
装聋作哑别有意/239
一鼓作气勇者胜/241
与人交谈重开头/242
第六节 老板口才秘诀/243
坦率诚信走天下/244
老板对待新建议/245
面对偏激的员工/246
重奖名车激将法/247
生意不嫌朋友多/248
你能当上老板吗/248
人生路上的选择/249
对付跳槽的办法/250

老板口才八要诀/255
电话管理的语言/259
设法让对方畅谈/261
会说不如会听的/263
第三章 成为演讲家/265
第一节 演说技巧/265
演说的开始/265
演讲技巧种种/270
重要的开场白/281
演讲技巧/286
一鸣惊人/288
在马克思墓前的讲话/292
一个遗臭万年的日子/296
鲁迅逝世周年大会上讲话/298
一枝真正的钢笔/303
第四章 打造成功演讲/310
以亲身经历谈演讲/310
入场式启示演讲层次结构/311
明白如话/314
在你面前微笑克服怯场/316
甩开拐棍走路/320
演讲的语速/324
演讲的音量/327
演讲语调句式/331
演讲中的比喻/334
演讲手势/336
演讲中的眼神/341
演讲者的修养/345

第五章 演讲全过程/350

第一节 讲前的准备演/350

演讲前准备/350

演讲状态/359

演讲开场白/360

第二节 演讲的技巧/370

建立自信的技巧/371

把握听众心理的技巧/374

旁征博引的技巧/377

演讲语言的四条重要法则/382

追求语言艺术的创新思维/388

追求演讲语言的得心应手/391

第三节 演讲的肢体语言/393

无声语言的灵魂/393

演讲语言中会说话的眼睛/394

身体语言流情传意/395

第四节 演讲时的要求/399

主观能动与内容得体/399

不能忽略的要求/401

各家演讲内容安排谋略/405

第五节 即兴演讲/423

临场机会的把握及技巧/423

第六章 演讲分析/426

第一节 透过事例看演讲/426

第二节 关于口才/430

口才的重要/431

口才与说话/434

口才与交际/436

口才与宴会/441

口才与事业/442

第三节 用语言化敌为友/445

问候是开人心扉的按钮/445

回答时要向对方表达感情/446

逆着感情说话不会成功/447

使人理解的必要手段/448

什么话题最受人欢迎/450

永远引人注意的题材/452

要说得很形象/453

预先设法迎合对方的意见/454

第四节 察言观色/454

要懂得察颜观色/455

察言观色/458

第五节 矛盾互攻/464

第六节 引诱赞同/466

第七节 以果取胜/468

第八节 收揽人心/469

人心收揽术种种/470

全力以赴，争取好感/474

尽在不言中/476

第一章 口才成功的神奇武器

第一节 演说成功技巧



口才强于百万之师，重于九鼎之宝，改变着我们每天的生活。

话如其人，老实不会说话乃无用之别名。每个人所说的话，间接或直接地体现出他全部的品质。我们所讲的话，可以决定我们每天的遭遇！我们一天的祸福悲欢，往往决定于我们的言语！所以，言语是我们教育文化的标尺！

人人都体验过胆怯的滋味。

胆怯无非是个纸老虎，自信是能言善辩的上方宝剑。口才人人能获得。少数人有口才，可以说出于天才，多数人有口才，却是出于常常训练的结果。

世间只有一种成就，可以使人很快地完成一件事情，并获得世人的认识，那就是令人喜悦的说话能力。

每一个新手，常常都有一种心慌病，心慌病并不是胆小，而是一种过度的神经刺激。一个人初次立在许多人面前讲话，好像突然地见到了生人的一只牡鹿，或是首次走上战场的士兵。这种人他所需要的，不是勇气，而是冷静的头脑。



战胜胆怯

1、如簧之舌受益无穷

古代希腊寓言大师伊索，年轻时在某贵族家当过奴仆。有一次，主人设宴，来者多是哲学家，主人令伊索准备最好的酒肴待客，伊索便专门收集各种动物的舌头，办了个舌头宴。就餐时，主人大吃一惊，问道：“这是怎么回事？”伊索答道：“你吩咐我为这些尊贵的客人办最好的菜，舌头是引导各种学问的关键，对于这些哲学家来说，舌头宴不是最好的菜吗？”客人听罢，个个都赞许地笑了。主人又吩咐伊索说：“那我明天要再办一次酒席，菜要最坏的。”次日，开席上菜时，依然是舌头。主人见状，大发雷霆，斥问伊索缘由。伊索不慌不忙地回答：“难道一切坏事不是从口里出来的吗？舌头不仅是最好的东西，同时也是最坏的东西啊！”主人听后，虽然恼羞成怒，但也无话可说。

说话对人类来说，具有无法估量的巨大作用。

2、说话胆怯并非寻常

善于言辞，无疑对每个人的事业和生活都裨益无穷；能言善辩，口若悬河的演说家，更是令人艳羡，使人崇拜。但是，在我们的生活中毕竟不是每个人都拥有高超的语言技巧，我们周围也确实不乏不善说话、沉默寡言之人。

一些人天生性格内向、孤癖，存在着对说话的胆怯心理。“我总是不敢在人面前讲话、发言，那会使我心跳加快，脑中一片空白”有人坦然地承认自己说话的胆怯，而且对此颇为苦恼。

往往每一个说话胆怯的人都以为怯场的只是自己，以为别人并不怯场，总是在想：“为什么只有自己这样呢？”其实：那并

非某个人所特有的现象,只不过别人对于怯场状态不太注意而已。心理学家们通过研究发现,大凡人,都或多或少在说话方面有着不健康的心理,而紧张和恐惧便是这些不健康心理的突出表现形式,是影响人们进行正常说话和语言交流的明显障碍。

每当我们打开电视机时,往往会被一些潇洒大方、表达自如的节目主持人所折服;每当我们打开收音机时,也往往会被一些口若悬河、音色优美的播音员所倾倒。其实,他们也并非如我们所想象的那样说话时无忧无虑,应付自如。他们也一样常常怯场。据闻,日本某演员临近自己拍片的时候就想上厕所,甚至一去就是5分钟。美国某播音员,起初每临播音,都要先到浴室去洗一次澡,不这样,播音时就不能镇定自若。如果碰到外出进行现场直播,他便不得不提前到达目的地,并在直播现场寻找浴室。

既然人人都有可能出现说话胆怯的情况,那么,怯场则是一件非常正常的事。怯场时,明显症状是脸红、心扑通扑通地跳、语无伦次、词不达意等等。如果此刻说话者想到:“怯场啦!怎么办呀!”他就会因慌张而说不出话来。但是,如果他当时想到的是:“换了任何一个人遇此情景,都会怯场。”他会随之而镇静下来,很快恢复正常。所以,正确地对待怯场非常重要。

美国某年轻议员在向一位年老而富有经验的议员请教时说:“我在演说之前,心里老是跳,这是否正常?”年老的议员则回答道:“那是因为你对于你要说的话进行着认真的考虑,这是必然的。即使你到了我这个年龄,也难免会出现如此情况。”

台湾某著名歌星这样说过:“每当面对观众,如果我不怯场,那时我的做歌手的生命也就停止了。”此话表明了这位歌星对于每一次演唱都是全力以赴,认真对待。如果他马马虎虎地行事,觉得凑合唱完就行了,那他可能不会怯场。

由此可见,说话胆怯是一种非常正常而又极其普遍的情况,它有可能发生在每一个人的任何一次与他人的交谈中,而绝非个



走向成功第一步——学会说服人

别人的语言方面的缺陷。那些常因自己说话胆怯而烦恼的人，大可不必为此担心，而应该振作精神，努力克服这种困难。

3、演说专家道破天机

不例外，人人都会在说话时出现失败，因为我们是人而不是神。同时，他又告诫我们：不管经过多少次的失败，都没有关系，都不要紧张，要紧的是应继续勇敢地去重新开始。只有这样，才能一点一滴地进步，达到上乘的境界。

总之，一个人有紧张、恐惧说话的不健康心理，并不奇怪，也并不可怕，我们应该正确对待这种情况的出现。另外，我们应该花更大的精力和较大的功夫分析它，找到科学的解决办法。

4、恐惧心理形成原因

虽然人人都可能会有说话胆怯的心理，但造成这种心理的原因却又可能是千差万别的。比如，有的人可以跟亲朋好友聊上一两个小时；有的人打起电话来一聊就是老半天，主题源源不断，越说越起劲；有些人经常能说出一些让人大笑或使人感兴趣的事，可谓是相当会说话，但是，真正到了正式场合，面对一大群人或是广播用的麦克风，他们就不知所措了。这是为什么呢？

有的学者通过长期观察发现，造成这种紧张、恐惧心理的原因主要有两种：

第一，不想献丑。这些人的想法是，只要我不在他人面前暴露自己，别人也就不会知道我的缺点。但是一旦在众人面前说话，自己的粗浅根底，拙劣看法都会暴露出来了，那么从此以后，哪有自己的立足之地？所以，不说话更稳妥。其实，只要你认真地发挥全力，诚诚恳恳地把话说出来，不必踮高脚尖来充内行，相信必会有不错的表现。

第二，不知道该如何组织说话的内容，就像被硬拉到陌生的世界一样，所以会感到惊惶。其实，只要我们看清造成自己紧张、恐惧心理的原因，科学地分析它，就会意外地发现根本没有什么

好怕的。有的人怕自己才疏学浅被别人知道，于是就装出一副什么都懂的样子，结果弄巧成拙，被人贻笑，实在可怜可鄙，而且根本没有必要。

试想，一个不善言辞的人和一个一流的演说家，同样在人前发表意见时，谁的压力比较大呢？对于一个不善言辞的人，社会上的人或听众并不会对他有多大的期待，想想这点，就不应该紧张了，就可以安心了。然而，对于知识广博、谈吐自如的演说家，大家却都寄厚望于他，会对他的演说作录音、记笔记，这样高度的关心和注意，理所当然会造成台上的人心中无比的压力。因此，那些被视为大人物者，在上台演讲或致词前，自己的心经常是非常紧张的，只不过别人很难看得出而已。

如果一位知名人物，在承受巨大的压力下，却一点也不紧张的话，那只能说他对这种压力毫不在乎，因为就一位说话技巧不够娴熟的人来说，恐怕还很难达到这种心境。他很可能在上台之前想着：我一定要成功，不能出丑，不能失败；有时候甚至祈祷：愿上帝保佑我的说话成功。然而，一流的演说家在上台前，唯一想的是：一定得上台，如果演讲中出了什么差错。应该像以前那样轻松自如的挽救，切不可因出错而不知所措、慌了手脚。

5、失败也是好事

北京某著名高等学府曾有这样一名学生，每遇联欢活动轮到 he 站起来发言时，他总是面红耳赤，一句话也讲不出来，显得尴尬不堪。教师与同学问他原故，他说：“以前上中学时，我参加了一次演讲比赛，不想中间忘了词儿，招致了大失败。后来一站在众人前，我就想到那件事，也就说不出话来了。

有很多陷于怯场而说不出话的人，就像这位大学生一样，每想起自己失败的惨状，要讲话的意志就消失了。他们往往害怕重蹈旧辙，不断地为往事所束缚，认为过去失败了，这回也定将失败，抱着自己过去失败的惨痛经历和灰暗的印象不放，逐渐对说



走向成功第一步——学会说服人

话失去了勇气和信心。

失败是成功之母。说话的成败又何尝不是如此呢？古今中外的许多著名人物都曾在说话方面有过失败。英国现代杰出的戏剧家萧伯纳以幽默的演讲才能著称于世。可他20岁初到伦敦时，却羞于见人，胆子很小。若有人请他去作客，他总是先在人家门前忐忑不安地徘徊多时，而不敢直接去按门铃。有一次，一位朋友邀请他参加学者的辩论会。在会上他怀着一颗非常紧张的心站起来，做了有生以来的第一次演讲，当他讲完时，受到了别人的讥笑。他于是便觉得自己充当了一个十足的傻瓜，蒙受了莫大的耻辱。此后，他每星期都当众演讲。人们在市场、学校、公园、码头或在挤满成千上万听众的大厅或只有寥寥几人的地下室，都经常看到他慷慨陈词的身影。最后，他终于成了一名杰出的世界级演说大师。

还有许多人深信自己的第一次演讲比萧伯纳有过之而无及，甚至更糟。英迪拉·甘地夫人初次登台时，吓得连一点声音也发不出来，讲了点什么自己也不清楚，只听一个听众在说：“她不是在讲话，而是在尖叫。”她在一场哄堂大笑中结束了讲话。国际工人运动杰出的女活动家蔡特金第一次演讲时，虽然早就做过细致准备，可一上台，“要讲的话一下子从脑子里全溜掉了，大脑出现了空白”。美国前总统福特初入政坛时，讲话结结巴巴，人们听起来很不舒服，有人戏称他为“哑吧运动员”。英国政治家路易·乔治，第一次试着做公开演说时，舌头抵在上腭，竟不能说出一个字。美国著名作家马克·吐温谈起他首次在公开场所演说时，也说那时候仿佛嘴里塞满了棉花，脉搏快得像争夺田径赛跑的奖杯。更有甚者，英国历史上有位叫犹斯瑞里的首相曾说，他宁愿领一队骑兵去冲锋陷阵，也不愿在议院做一次演讲。

上面列举大量的事实，不外乎是想说明一个问题：成功者也曾经失败。但是，如果一个人总是向后看，只是看到失败，那就

只会萎缩不前。无论对谁来说，目标向前，塑造自己光彩、良好的形象，都十分重要。说话失败过的人，只要摆脱过去失败的阴影，藐视过去的自己，才能战胜失败，成为能言善辩之人。

那么，怎样才能忘却痛苦，摆脱失败之阴影呢？不妨试试如下方法：

其一，把听众当作朋友或客人。不论是谁，与亲密的朋友说话都不会怯场；初次见面，一想不了解这个人，就会拘束。所以，说话者应把每一位陌生人做为旧友故知。日本有位当配角的滑稽演员，为了防止怯场，常在手心写一个“客”字，意为装作把观众不放在眼里，也就是说“不要把客人当回事就不怯场了”。另一位日本歌手则反其道而行之，他一怯场，就自言自语地念叨：“我是客人所喜欢的！客人都很喜欢我！”这样一来，紧张感就消失了，取而代之的是镇静自若。

其二，脑子里要经常清楚浮现成功的情景。有的人一想起过去自己失败的情景，脑子里便闪现出“这一下又要失败啦！”“脚哆嗦起来了！”“话音异常啦！”等等信息，并导致说不出话来。所以，说话者最好多想象一下自己与初次见面的人侃侃而谈，在公众面前指点江山的潇洒英姿。如果觉得自己有过成功的经历，胸中就会鼓起“定能获得成功”的信心和胜利的希望，并产生说话的动能。如果说话之前想象到听众热烈喝彩的情景，则会倍增自己说话的勇气。把向后看变成向前看，把回忆尴尬变想象荣耀，从失败心情转为成功心理，则无疑对说话的成功裨益无穷。

6、提高情绪冲淡紧张

在美国，有人曾以“你最怕什么”为题询问了300个人，调查人们究竟怕什么，结论的第一点就是：人最怕的是在众人面前讲话。事实也证明，在公众场所发言，上台演讲前，很多人都会感到胸中有一股压力，呼吸急促，脸部僵硬，十分紧张。

要消除这种紧张、恐惧心理的方法，可能是多种多样的。这



走向成功第一步——学会说服人

里通过介绍一种巧妙地提高自己的情绪来冲淡紧张、恐惧心理的有效办法。某位电视节目主持人对这种方法颇有体会。例如，这位节目主持人曾经主持过一个“民歌大家唱”的节目，节目中经常邀请各地的人来到直播室，轮流唱两三首乡土歌谣。大家在排练时都非常卖力，并不紧张，但等到排练结束，休息一个多小时后，幕布垂下来了，参观的宾客渐渐增加，表演的人就开始紧张了。

透过幕布，可以听到观众的吵闹声。等到开幕前的5分钟铃声响起，第一批上场的人就依规定集合在舞台左右两边。此时，一定有几个要表演的人，以颤抖的声音对节目主持人说：“我好紧张啊！真羡慕你，一点都不怕。”每当遇到这种情况，节目主持人总会回答他说：“如果有人不会紧张，那他该去看医生了因为他的神经可能有些问题。虽然我看起来很镇静，但实际上我也相当紧张呢！你们看，我的腿不是正在发抖吗？”“真的呀！跟我们一样嘛！”就在一阵笑声中，稍微冲淡了大家的紧张情绪。

可以断言，所有的演员、歌星、演说家，在即将上台或在录音之前，都会感到紧张。这并非主观臆断，其实好多名人都自己承认这种说法。“如果不紧张，就不是歌星了。因为每次在上台前都必须认真地准备，说不，准是骗人的。”香港有位现代流行歌曲红歌星如此坦然地道出了她的心声。

“我总是很紧张，台下的观众也跟我一样，这种关系一直持续下去，才能达到表演的最佳状态。”一位既讲相声又演小品的大腕演员也这样承认。“我好紧张啊！”许多广播或电视节目主持人在节目开始前都不免会这样诉说。

不难看出，以上这些人都有一个共同之点，那就是：即使心中很紧张，也绝不掩饰，反而把心中的压力状态开朗地暴露出来，这么一做，倒可以把紧张的心情一点一点地排除。另外，还有一个很好的提高自己情绪的方法，即如果我们遇到紧张心情出现，可以试着自我安慰。

7、怎样应付难堪的场面

一个演讲者，即使事先已经有了充分的准备和演习，但是上台以后仍难免中途突然忘掉了演讲辞，对台下的听众大露窘色；同时又因为他不肯就此失去尊严，所以决不肯立刻自认失败，羞愧满面地退下台来。他自知也许只容他有十几秒钟的静思，就可以记起一个或几个要点，继续讲下去了，但在听众面前静默十几秒钟也够难堪了。遇到这种场合该怎么办呢？记得有一位有名的演说家，有一次也遇到了这种难堪的情形，他立刻向台下的听众问，他的声音够不够高？后排的听众能不能听清楚？其实，他知道他的声音是已够高了，用不到再去征询听众的意见。他只是借此机会，思索十几秒钟，以便继续讲下去罢了。但有时碰到了这种急难，也许可以这样挽救，利用自己刚才讲过的最后一句话，或是一个概念，作为下句的开头，就不难由此引出另一段滔滔不绝的话料来了。当许多演说者，不幸而陷入遗忘的窘境时，这个方法，真是一服救急圣水！

8、找机会公开演说

克服惧怕心理的最好方法，莫过于寻求对大众发表演说的机会。那么该怎么做呢？你可以加入一个正进行着某种形式之演说的俱乐部，但不要只做一个呆板而不活跃的会员，一个无关的旁观者，要热切地投入并且在工作中来帮助自己。这些工作大部分都是可供作为训练的开始，譬如去做个节目主持人罢！那将会使你有和团体中优秀演说者晤谈的机会，同时你必定将会被邀请来发表一篇介绍的演说。

尽快地推展一篇20至30分钟的演说，以你的社团或机构知道你已准备好要对他们发表演说，提供服务给你城镇上的演说者事务处，各种募款活动正在找寻自愿服务老者为他们演说呢！他们将供你演说的全部装备，那将对你初步的演说有莫大的助益事实上，许多的演说家都是以这种方式开始的，如今他们有些人已经



走向成功第一步——学会说服人

崛起成为非常杰出的人物呢！所以，丢掉你那可笑的惧怕心理吧！站出来，畅所欲言，你将会发现演说是一件迷人的事。

9、预先计划好讲什么

一个人除非已经想出并计划好他的谈话，知道自己将要讲什么，他站在听众之前，必不能感到很坦然。因此，在这种情形之下，讲话的人一定会不自在，一定感觉懊悔，羞愧他自己的疏忽。也许你以为要使活动内容丰富，或是演说题材充实，是件很困难的事罢？那么，我告诉你一位大传教家维德摩迪的方法，他说：

“当我选择了一个题目，我把题目写在一个大信封上，我有许多这样的信封，倘使我读书时遇着一些好材料可作将来参考的，我便把它记下，放入适当题目的信封内。

另外，我永远带着一本记事册，当我在听别人讲道时，得到些切合我题目的话，立刻把它记下，也放入信封内。也许这些材料有一两年不用；但当我要讲道时，便取出我所有收集的材料，在那些材料和我自己的研究之中，我就有了充足的讲道资料。因此在我多年的讲道中，从这里取一些，从那里择一点，那样它们将永远不会陈旧。”你如果也能如此做，你还会缺乏题材吗？

10、何必道歉

初学演说的人，最容易犯的可笑错误，就是常向听众道歉，比如说：“我实在不会演说；我没有预备好；我没什么可说；”我告诉你，这是绝对不可以的！因为这些话对听众说过以后，对你毫无用处！假如你真的没有预备，用不着你说，早会有听众发现了，但不一定是全体听众都会知道。那么，对于这群没有发现的人，为什么要故意告诉他们呢？难道你的听众真不值得你先经过一番预备之后来讲吗？所以，我劝你不要这样说，他们不乐意听你的道歉，他们是对你感兴趣，特地前来听你指教的，为什么莫名其妙地先让他们扫兴呢？

11、外行演说者的记号

此外，在你站起来预备对听众讲话时，不要忙着开始，那是外行演说者的记号。你要深深的吸一口气，举目向台下的听众看一会，如果台下有嘈杂的人声，你要等一等，直到完全安静下去，再开始发言。同时，将你的胸部挺起来！平日，你就应该天天这样练习，那么临到听众面前，便会不自觉地发挥出来了。抬头挺胸，至少可以减低你的恐惧情绪！

12、语气要当心

演说发音的抑扬顿挫，可以加强语气，抓住听众们的情绪，打动他们的心弦！但是，不要弄巧成拙！事实上，这件事并不稀奇，在你日常生活中，也许用过不下千百次。因为随便一句话里，总有重要与次要的分别，你说到重要的字时，声音自然就提高些，不重要的字便放低些。例如，今天我做了一件好事，这句话中，“我”和“好”两个字说出来自然会提高，这道理不是很浅显吗？为何演说时，全走样了。

13、发音不可呆板单调

我们谈话时声音的调子，一高一低来回地变化，像海水的浪永不会休止。这是什么原因？没有人知道，也没有人注意。但是，这种现象是极自然的，而且是不需学习的法则，我们从小孩子时就会了，根本不必特意去学，也不会注意过，但是为什么当我们站起来面对一群听众时，我们的发音就会立刻变得呆板平淡、单调得好像荒凉不毛的沙漠呢？

14、立刻停止几秒钟

当你发觉，自己正在用极单调的声音讲话时，而且多半声音还很高，那么，你就应该立刻停止几秒钟；并在心中警告自己说：“我讲话直像一个傻瓜，向他们谈得更自然一点吧！”这样的警告，对你有帮助吗？应该有一点。正讲着话时忽然停止，就可以帮助你了。你应当时常记着可补救自己的办法，有空时，着意指定一篇演说辞中的几个单字或是短句，在读到这几个字时，突然