

征服他人的技巧

迷你书屋



迷你书屋

征服他人的技巧

弗烈克 拉斯白瑞 著

晓 青 译 林 编译

中国国际广播出版社

1989 年 北京

征服他人的技巧

弗烈克·拉斯白瑞 著

晓青 吉林 编译

*

中国国际广播出版社出版

(北京复兴门外广播电影电视部内)

新华书店总店北京发行所发行

中央党校印刷厂印刷

开本 787×1092 毫米 1/64 3印张 72千字

1989年8月北京第1版 1989年8月北京第1次印刷

印数 1-45,000册

ISBN7-80035-293-5 / G · 107

定价: 1.50元

主 编
副主编

蓓 玲
郝 人

编 委

焦宏昌 纪东宇 裴玉荣
赵更群 谢 枫

目 录

引 言	(1)
第一章 怯场的心	(5)
第一节 心理自觉	(5)
第二节 自主力的获得	(8)
第二章 声音的活力	(16)
第一节 习惯与个性的因素	(16)
第二节 发音	(19)
第三节 语言障碍及其矫正	(22)
第三章 自我再造	
—— 讲词的拟定	(33)
第一节 自我的再造	(33)
第二节 人身参与	(37)
第三节 讲演词	(46)
第四节 言辞证据	(69)
第五节 说服力的设计	(84)
第六节 最后步骤	(95)

第七节 预演	(111)
第四章 讲演的技巧	(118)
第一节 登场与开场白	(120)
第二节 最初与最后印象	(127)
第三节 讲演的控制	(137)
第五章 听众及其反应	(150)
第一节 讲演现场	(150)
第二节 听众的市场调查	(152)
第六章 讲演的道具	(156)
第一节 视听辅助器材	(156)
第二节 麦克风的秘诀	(165)
第七章 倒读秒数	(169)
第八章 自我评鉴	(174)
第一节 自我评鉴的起点	(174)
第二节 自我评鉴的方法	(179)

引言

讲演——情感沟通的桥梁

目前，无论学校还是社会上任何学习场所，几乎都没有类似的训练“讲话”的课程。因此，很多人面对大众讲话时，往往不是手心冒汗，就是心跳加速。

正如心理学家所说：人是身体与心理不和谐的结合体。这种不协调的状况表现在说话上，要比日常生活其它方面更为显著。比如在开口讲话时，内心一旦产生退缩或恐惧感，肌肉组织就会自动拉紧，而当身体有了这种不舒适的反应，声音往往不能控制自如，表情跟着僵硬，于是心里更加恐慌，脑子里一片空白，于是只好很

尴尬地说：“……我不太会讲话……”

这里的“讲话”，当然不是指人类开口讲话的本能，而是指表达思想的技巧，是经由语言完成的人际间沟通的方式。而技巧的获得，则意味着了解“如何”，以及不断练习这个“如何”的过程。因此，不论是舞台上的名演员还是名演说家，绝不是个“天赋稟异”，他们所表现的完全是“了解”和“练习”的某一阶段。

“面对大众讲话”也就是一般所说的“讲演”，它应是一种表演，与“吃饭”或“走路”绝不一样，不是与生俱来的本能。它是一种“高度沟通”的方式，是经过特殊训练后的一种能力。

对一般人而言，“戏剧”在我们的知识范围内是个比较陌生的领域，但是舞台上所展现的都是生活中的某一部分，或反映生活中的某一个侧面。演员训练如何去面对听众，这与讲演所面对的听众，在本质上并没有什么两样。

在剧场里，台上演员的紧张被视为当然，训练的目的不在于使其形之于外，即使演员心里在发抖，台词的抑扬顿挫却丝毫马虎不得，表情更需亲切。有些高明的演员即使刚跟导演吵过架，一旦他站在舞台上，就仿佛变成另一个生命，活跃地表现他所扮演的角色，绝不致心里想着刚才的不愉快，而苦着脸对听众说：“我很高兴”。这是训练后“感觉控制”，而不是直接表达。本书的目的当然不是把读者造就成演员，而是经过这种理论所设计的训练，来改变我们内在的经历了的感觉，使之得以适当而诚实地形之于外。

信心的建立必须是多方面条件的配合的结果，以及经验的逐渐积累。通常我们所说的“你要有信心”，应是指意志力的坚定。实际上，我们不可能对任何人或事感觉要有信心就产生信心，或者感觉要勇敢就能不害怕。因此，它必然是训练的结果，是对技巧熟悉以及经验不断积累后的

自然心理状态。

讲话是一种行为，而不是在做堆砌文字的游戏，其技巧亦非纸上谈兵所能获得的。这跟学游泳一样，单看游泳指南而不下水实践，永远是只旱鸭子。

经过实际练习后，可以进一步了解如何疏导神经作用，放松心理上的紧张，使身体变为一种表达的工具，使声音成为沟通的桥梁，以及如何组织和设计所表达的思想内容及结构，从而使主题鲜明、言辞引人入胜，可信力更强。

第一章 怯场的心理分析

第一节 心理自觉

最初导致紧张的原因很多，但主要还是来自于心理自觉。即听众对讲演者的话要作批评的那种自觉。无论对方是一位还是一位以上的听众，我们在尚未开口之前，总是担心自己所说的一番话，将留给对方什么印象。这种心理自觉对任何人而言，都是一种自然现象，它的存在，即使是经验丰富的名演说家也不例外。因此，问题就在于如何控制它，如何在“心理紧张”的情形下，完成讲话所要达到的效果。

在我们讲话过程中，不可避免地会关心一些事情或受到诸如：服装是否适宜、判断听众是否有兴趣、音量大小是否适

度、听众的反应——是否有人交头接耳讲话时间是否太长等外来的干扰，这些心理自觉，除了妨碍表达之外，对我们没有丝毫建设性的作用。

本世纪以来，科学在研究人类大脑机能方面有重大突破，神经学家发现，大脑的左右两叶各有不同功能。他们认为：大脑左叶职司语言及神经系统，右叶则有掌理视觉、知觉与动作等机能。据此，有人提出用促进大脑两叶同时作用的“注意力疏导法”来克服上述心理自觉。

“注意力疏导法”的施行并非以分散或降低原有注意力为方式，而是通过练习运用心力同时，去想两件不相关的事的方法，使注意力得以疏导。

我们不妨做这样一个练习：选择一种必须用身体从事的动作，如整理衣物、清理垃圾等，然后一面从事前项动作，一面说一段话，话题可任选，其措辞和结构亦无需考虑，如你梦想中的假期；你所遇到

的最有趣的事。通过这个练习，我们可以熟悉“注意力疏导法”的方式，熟悉大脑左右两叶如何能够同时作用。

另外，我们有时会看到一些人在独自漫步的同时自言自语。自言自语表示没有“听”的对象，而想象听众的存在，甚而觉察对方可能的反应。由此我们可以看到听众的反应与说话者有很密切的关系。因此在学习“注意力疏导法”的同时，亦应对“评估听众”的重要性有所认识。譬如：大部分听众与你的关系如何；你最不愿意面对哪些人；为何某些人的威胁特别大；你成功了或失败了谁最高兴。

我们在做上述“注意力疏导法”的练习时，可以选择一些最不具威胁性、不挑剔的听众，如家人或好朋友。假想他们正围坐在四周，想象他们将会有何种反应。

在做上述“注意力疏导法”的练习时，很可能发生两种情况：做动作时忘了该讲什么；讲话时动作常常间断，甚或两种情

况同时发生。不管属于哪种情况，我们都会有一个总的感觉，即在集中注意力的强度上产生了很大效果。

“注意力疏导法”不但对排除紧张极具功效，同时也是建立自信心的基础，随着熟习程度的加深，读者不难逐渐领略其中的奥妙。

第二节 自主力的获得

“放松”相对“紧张”而言，在心理上它不是一种消极的松懈，同时在身体上，亦绝不是四肢无力的站立状态。一个高明的演说家，在心理上必须是积极的，在身体上则需要具备处在紧张状态下的自主力。

下述如何获取自主力的方法，可以使读者意外地发现这种力量竟然与紧张相连在一起。只需五分钟的“例行动作”，就可使身体在极短的时间内，从紧张中获得自主的力量，进而使这种通常被困在紧张中

的自主力得以充分发挥。

一、呼吸的练习

找一处不受打扰的地方，安置一张直靠背椅。柔软的沙发不合适。它会使身体过分松弛。因为呼吸是操纵自主力以及排除紧张的基础，而舒适或懒散的姿态对呼吸并不适合。

1、感觉呼吸

坐下后，先深呼吸一次，然后开始想象有根连接在头顶中央的细绳，正用力拉长颈部与脊椎骨，注意保持双肩下垂，双手自然置于两腿内侧，轻闭双目，注意力移至呼吸的韵律，倾听呼吸是否平稳，是快是慢，让自觉进入体内，从胸腔、背到胃，再下至小腹，去感受空气如何通过各部。慢慢挺胃，扩张肋骨，空气是否停在胸腔内？吸气时，肩膀是否曾稍向上提起？无论呼或吸的时候，是否都有种紧绷的感觉？

对“呼吸”这个动作花的心思越少，就

越能做好这种练习，因为它要求的是如何去感觉呼吸，而不是如何呼吸。

2、胸式浅呼吸法

先用胸部做一次慢而长的呼吸，其方法就是紧缩腹部肌肉，使腹腔不致扩张，肺部亦不致在胸腔内让出更多空间。如此，在吸气时双肩必自动抬起，以弥补下半身空间之不足。

再用嘴做前述这种呼吸，只要不放松腹部肌肉。

这种胸式浅呼吸法是否令人心跳加速？是否感到莫名的紧张？

3、腹式深呼吸法

尽可能缓慢地吸进一口气，并专心感觉它进入下半身，放松腹部肌肉，胸腔便自然扩张以容纳更多进入体内的空气，胸腔不动，肩部亦保持下垂。小孩与野兽，都以这种方式呼吸，运动员或歌手亦依此方式训练，尤其是歌手或演员们。如果用胸式浅呼吸的方法呼吸的话，声音便不能

有效控制和发挥。这种情形对演说者更是如此。

二、身体局部放松练习

了解呼吸机能后，再说明身体放松的过程。

闭上眼睛，手放在腰上，将自觉引至腹部，做腹式深呼吸，需禁声缓慢，微启双唇，张开的程度就如同在轻说“夫”字。连续深呼吸一分钟后，必然会发现，身体已有较前放松的感觉，这与胸式浅呼吸所引起的紧张大相径庭。

将注意力集中于此种安静的呼吸，使呼气的时间为吸气的两倍。也就是说呼气必须比吸气多，因为在做此练习时，体内所需空气不多。

熟练这种呼吸方式之后，再将注意力移到身体各部位，在这种呼吸的配合下，当感到身体上某部位呈现紧张的情形时，便放松该部位的肌肉。如果对该部位的姿态略加调整，较易使肌肉与心态配合，达