

演讲与口才带你走向成功之路

演讲与口才



演讲艺术与技巧
求职应聘的应答技巧
交际指南



广西民族出版社

演讲与口才

风 阁 编

广 西 民 族 出 版 社

(桂)新登字 02 号

责任编辑:尹福建

演讲与口才

广西民族出版社出版发行

区气象印刷厂印刷

开本:787×1092 1/32 7印张

1996年第一次印刷

印数:1-5000册

ISBN7-5363-3117-7/J·472

定价:8.40元

目 录

第一章 演讲的基本类型

- 一、政治类演讲 (2)
- 二、学术类演讲 (3)
- 三、管理类演讲 (3)
- 四、法律类演讲 (4)
- 五、宗教类演讲 (5)
- 六、道德类演讲 (6)
- 七、经济类演讲 (6)
- 八、礼仪类演讲 (7)

第二章 演讲前的准备

- 一、建立自信 (9)
- 二、了解听众 (13)
- 三、选择话题 (17)

第三章 人体语言

- 一、什么是人体语言 (23)
- 二、人体语言在演讲中的运用 (24)

第四章 演讲——高级的说话艺术

- 一、演讲——推动地球转动的一大杠杆 (29)
- 二、演讲是公关人员“左手的武器” (31)
- 三、“功夫在诗外” (32)
- 四、目标——征服听众 (36)
- 五、卓越的演讲 (38)
- 六、拙劣的演讲 (39)

第五章 怎样克服演讲的恐惧心理

- 一、恐惧心理是演讲的最大障碍 (42)

二、许多大演说家也都是从出洋相开始的	(43)
--------------------------	------

三、从坐着封闭思考到站着开放思考是一场革命	(47)
-----------------------------	------

四、冷静的头脑是可以通过练习得到的	(48)
-------------------------	------

第六章 撰写演讲稿的技巧

一、为何要准备演讲稿	(53)
------------------	------

二、准备演讲稿应注意的问题	(56)
---------------------	------

三、一篇流芳百世的演说辞	(62)
--------------------	------

四、演讲稿的特点	(65)
----------------	------

第七章 会议演说种种

一、开幕词	(71)
-------------	------

二、会议报告	(71)
--------------	------

三、述职报告	(73)
--------------	------

四、讲话	(76)
------------	------

五、发言	(76)
------------	------

六、贺词	(77)
------------	------

七、闭幕词	(77)
-------------	------

第八章 演讲的开场技巧

一、开场白常见类型	(78)
-----------------	------

二、建立感情与引入正题	(86)
-------------------	------

三、以“楔子”和“引子”来开场	(87)
-----------------------	------

四、富有人情味的插曲往往是极好的引子	(89)
--------------------------	------

五、“楔子”和“引子”有利于消除敌意	(90)
--------------------------	------

六、以自嘲开场	(93)
---------------	------

七、以佚闻趣事诗词典故开场	(94)
---------------------	------

八、以提出问题开场	(96)
-----------------	------

九、单刀直入式开场	(97)
-----------------	------

第九章 演讲结尾的技巧

一、结尾常见类型	(100)
----------------	-------

二、“豹尾”与“撞钟”	(105)
三、在高潮中结束	(106)
四、总结式结尾法	(107)
五、陈情式结尾法	(108)
六、呼吁式结尾法	(110)
七、引述式结尾法	(111)
八、诗化式结尾法	(112)
九、幽默式结尾法	(113)
十、赞颂式结尾法	(114)
十一、组合式结尾法	(115)
十二、平淡无奇式结尾法	(116)

第十章 演讲的援例技巧

一、贴 切	(117)
二、新 颖	(119)
三、典 型	(120)
四、具 体	(122)
五、有 趣	(123)
六、人情味	(124)
七、大小结合	(124)
八、远近互补	(125)
九、正反参比	(125)
十、旧例新用	(125)
十一、虚实相生	(126)
十二、雅俗共赏	(126)
十三、精当阐发	(127)

第十一章 叙事型演讲技巧

一、叙事、议论、抒情——演讲的三种基本类型	(128)
二、一篇给人启迪、令人陶醉的叙事型演讲	(129)

三、叙事型演讲的基本要求	(133)
--------------------	-------

四、叙事型演讲的声腔处理	(139)
--------------------	-------

第十二章 议论型演讲技巧

一、议论型演讲的难点何在	(140)
--------------------	-------

二、一篇精湛而著名的议论型演讲	(140)
-----------------------	-------

三、议论型演讲的秘诀:说清楚“是什么”、“为什么”和“怎么办”	(143)
--	-------

四、议论型演讲的基本要求	(147)
--------------------	-------

第十三章 抒情型演讲技巧

一、一篇情真意切、感人肺腑的抒情型演讲	(150)
---------------------------	-------

二、抒情型演讲的基本要求	(152)
--------------------	-------

第十四章 演讲表达技巧

一、形象化	(163)
-------------	-------

二、个性化	(166)
-------------	-------

三、口语化	(168)
-------------	-------

四、幽默法	(172)
-------------	-------

五、迂回法	(176)
-------------	-------

六、悬念法	(177)
-------------	-------

七、引用法	(178)
-------------	-------

八、代 词	(181)
-------------	-------

九、节 奏	(183)
-------------	-------

十、简 练	(184)
-------------	-------

第十五章 演讲词赏析

一、在弗吉尼亚州议会上的演说	(187)
----------------------	-------

二、在葛斯堡国家烈士公墓落成典礼上的演说	(192)
----------------------------	-------

三、出任首相后的首次演说	(194)
--------------------	-------

四、最后一次的演讲	(198)
-----------------	-------

第一章 演讲的基本类型

分类角度不同,分类结果也不同。演讲学研究中至今尚无公认的分类标准。也没有建立唯我独尊的分类标准的必要。

按演讲场所分类,其意义在于根据不同场所的特殊环境和特殊听众,选择不同的演讲风格和演讲技巧。如街头演讲要重形象、重感情;课堂演讲要深入浅出、循循善诱;法庭演讲要证据确凿、逻辑严密。

按演讲风格分类,其意义在于根据演讲者个人的气质、修养和演讲内容的需要,选择最得体的风格类型。如一个天性腼腆的女孩不适于上台背诵慷慨激昂的演讲词;誓师大会上的演讲不能变成喜剧式的玩笑。

按演讲的建构形式分类,其意义在于根据不同建构形式的独特要求,采取不同的方式提炼主题、选择材料、构筑结构框架。如即兴演讲要在较短时间内组织完成,一般就适宜于采用简单明晰的结构。

按演讲的方式和途径的不同,还可以分为三种基本类型:叙事型演讲、议论型演讲、抒情型演讲。将在下面章节一一说明。

按演讲内容分类,其意义在于根据不同类型的不同特征,在构思演讲时努力做到内容和形式的协调与统一。从应用的角度出发,下面简要介绍按内容分类的演讲类型。

一、政治类演讲

政治类演讲是为了处理国家内外重大事务和关系而向公众发表的、代表一定阶级或一定社会团体利益的讲话。政治类演讲的基本特征是：政治倾向鲜明，富于雄辩性和鼓动性。

1940年，肩负着反对法西斯德国侵略的重任，丘吉尔出任英国首相，他在5月13日下院特别会议上发表了首次施政演讲：

……我要向下院说：“我没有什么可以奉献的，有的只是热血、辛劳、眼泪和汗水。”

摆在我们面前的，一场极为痛苦的严峻的考验。在我们面前，有许多许多漫长的斗争和苦难的岁月。你们问：“我们的政策是什么？”我要说：“我们的政策就是用我们全部能力，用上帝所给予我们的全部力量，在海上、陆地和空中进行战争，同一个在人类黑暗悲惨的罪恶史上所未曾有过的穷凶极恶的暴政进行战争。这就是我们的政策。”你们问：“我们的目标是什么？”我可以用一个词来回答：“胜利——不惜一切代价，去赢得胜利；无论多少可怕，也要赢得胜利；无论道路多么遥远和艰难，也要赢得胜利。”……此时此刻，我觉得我有权利要求大家的支持，我要说：“来吧，让我们同心协力，一道前进。”

丘吉尔的演讲，充满战斗激情和胜利自信。时至今日，仍

然能强烈地感受到这篇演讲中催人奋进的震撼力量。

二、学术类演讲

学术类演讲是就科学领域中的问题向公众表述研究成果或过程、传授科学知识和学术见解的讲话。学术类演讲还包括了教师的课堂讲授。它的基本特征是：知识性、科学性较强，语言通俗而准确，富于逻辑说服力。

1946年朱光潜先生在《谈作文》的演讲中有这样一段：

写作如下棋，一种基本的训练是最要紧的，我们必须做到有话必说，无话不说，说须心口如一的地步。也有的人写出来的东西，与他个人的思想感情并不完全一致。这假设不是他个人的表现能力不够，就一定是在存心说谎，若写作能力不够，尚可补救，只消不断地练习必有成功之一日。但若有心说谎，却是非常危险的！

朱光潜先生用通俗朴实的话，道出了意味深长的理。

三、管理类演讲

管理类演讲是为了完成一定的管理目标，向听众发表的总结、动员、汇报、交流等讲话。管理类演讲的基本特征是：功利目的突出，条理清晰，有一定的格式。

山东一位叫毕研田的青年，承包了一个小小食品店。下面是毕研田就职演讲中的一段：

常言说无规矩不成方圆，咱们也立个章程。

第一章 演讲的基本类型

一要遵纪守法，讲职业道德。该交的就交，该留的就留，不能含糊。不能做缺德买卖，将心比心，我们哪位要是买了掺了假、爬了虫的点心，也会骂人家祖宗八代的！第二对顾客要热情，情暖三冬雪，诚招天下客。脸上少挂点霜，不善于笑的，多看几段相声，多听几句笑话，案头上摆个弥勒佛。还要讲点仪表美，济公心灵够美了，请他老人家来站柜台恐怕不行。第三点，说出来有点不好听，大家在家不妨吃得饱一点，最好不要到店里来补充营养。咱们这个店去年有一个月损耗点心 200 多斤，人人都说闹耗子，这也太有损我们的形象了。

毕研田的就职演说，充分考虑了演讲对象和演讲环境，大道理中插入小幽默，使听众在轻松的笑声中，接受了演讲者的要求和希望。

四、法律类演讲

法律类演讲包括法庭上的公诉、辩论和为了宣传、贯彻法律理论、法制、法规而发表的各种讲话。法律类演讲基本的特征是：确凿的事实，固定的程序，严密的逻辑，雄辩的力量。

如某律师在一起民事案件中的诉讼代理词：

审判长、审判员：

我受本案原告邓某的委托，并由市法律顾问处指派，依法担任本案原告的诉讼代理人

.....

(1)我认为,本案被告谢某对原告邓某实施了人身权利的侵害行为,侵犯了原告的生命健康权……

(2)我认为,被告散布不符事实的流言蜚语,贬低原告人格,侵犯了公民的人身权利,侵害了原告的名誉权……

这篇法庭演讲,注重事实和结论,没有添加任何文学色彩的词语。

五、宗教类演讲

宗教类演讲是对教徒、群众发表的宣传教义、教规、讲授宗教故事、激发宗教热情的讲话。宗教类演讲的基本特征是:语言通俗,事例丰富,精神感染力极强。例如,有一位大主教这样告诫他的教徒:

人有肉体,这肉体就同时是人的负担和诱惑。人拖着它,并受它的支配。人应当监视它,约束它,抑制它,必须是到了最后才服从它。在那样的服从里,也还可以有过失;但那样犯下的过失是可蒙赦宥的,那是一种堕落,但只落在膝盖上,在祈祷中还可以自赎。

这位大主教完全运用一种精神上的召唤力来说服和劝阻他的教徒。

六、道德类演讲

道德类演讲是以人生观、精神文明等为基本内容,对群众进行思想品德教育的讲话。道德类演讲的基本特征是:声理并茂,以理服人,具有强烈的教育、启示作用。

如一位为祖国桥梁建设奋斗了一辈子的女高级工程师的讲话:

现在的年轻人要玩要乐是可以理解的,如果还像我们那样吃苦,社会还有什么发展呢?但他们不能忘记,他们享受的现代文明,是无数代人为他们创造的,他们更不能忘记自己应该承担的义务,即为他们的子孙后代创造更灿烂的文明。

这种以理服人的讲话,极富教育作用。

七、经济类演讲

经济类演讲是为了长期或短期的经济目的,向社会公众发表的旨在宣传企业、产品、服务等内容的讲话,它包括公共关系演讲。经济类演讲的基本特征是:坦诚相待,实事求是,以影响公众的消费心理和消费行为为最终目的。

原香港招商局副董事长、深圳特区的创业者之一袁庚先生,曾率一经贸代表团访问某国。在与某财团谈判合资建造新型浮法玻璃厂时,对方恃其技术设备先进的优势,漫天要价,谈判陷入僵局。在当地市商会举行的欢迎会上,袁庚的答谢演

讲若有所指地插入了以下内容：

中国是一个文明古国，我们的祖国早在 1000 多年前，就将四大发明——指南针、造纸、印刷、火药的生产技术，无条件地贡献给了人类，而他们的后代子孙，从未埋怨他们不要专利权是愚蠢的；相反，却盛赞祖先为推进世界科学的进步作出了杰出的贡献。现在中国在与各国的经济合作中，并不要求各国无条件地让出专利权，只要价格合理，我们一个钱也不少给……

袁庚先生不卑不亢的精彩演讲深深地打动了某财团的董事长。随后，外商主动恢复谈判并降低要价。双方就近亿美元的合作项目达成协议。

八、礼仪类演讲

礼仪类演讲是在各种社交仪式上发表的表达一定感情的讲话，包括送迎、贺喜、祝捷、宴请、凭吊等各类礼仪性讲话。礼仪类演讲的基本特征是：讲究礼仪、言词谦恭得体，感情真挚充沛。

如 1946 年 11 月 30 日，周恩来同志为庆祝朱德总司令 60 大寿而发表的祝词：

亲爱的总司令朱德同志：

你的 60 大寿，是全党的喜事，是中国人民的光荣！

我能回到延安亲自向你祝寿，使我万分高兴。我愿代表那反动统治区千千万万见不到你

的同志、朋友和人民向你祝寿,这对我更是无上荣幸。

亲爱的总司令,你几十年的奋斗,已使举世人民公认你是中华民族的救星,劳动群众的先驱,人民军队的创造者和领导者。

.....

人民祝你长寿!

全党祝你永康!

周恩来以发自内心的敬佩,向朱总司令表达了他和全国人民最诚挚的祝福。

丰富多彩的社会生活,创造了丰富多彩的演讲内容。以上简略的分类并不能囊括所有的演讲类型,同时,各类型之间也并不截然对立。

第二章 演讲前的准备

演讲是一种大众传播活动。构成这一传播系统的主要要素和环节有:演讲者、演讲词、听众。演讲者与现实生活之间的认识环节、演讲者与演讲词之间的表述环节、听众与演讲词之间的再认识环节。其中演讲者、演讲词、听众被称之为演讲三要素。本章从三要素角度介绍演讲前的必要准备。

一、建立自信

自信是演讲者必备的心理素质。

许多人害怕当众说话，许多人又希望自己能在公众面前侃侃而谈。建立自信，就给演讲者提供了在演讲天地间高高翱翔的动力。建立自信心的过程就是与怯场心理作斗争的过程。

人们把当众说话时产生的恐惧心理称之为“怯场”。美国著名作家、演讲学家戴尔·卡耐基在总结他毕生从事于演讲教学生涯的体会时说：“我一生几乎都在致力于协助人们去除恐惧、培养勇气和信心。”

怯场是一种正常的心理反应，几乎每一位演讲者都必须逾越这一道演讲障碍。社会学家的调查表明，即使是文化层次较高、被称之为“天之骄子”的大学生们，也有 80% 至 90% 的人在学习演讲时，存在着不同程度的怯场反应。有关的研究还表明，轻度的怯场对演讲反而有帮助。因为轻度的怯场使你对外来的刺激保持了某种警觉性，临场反应能力会因此而更加敏捷，说话会更加流畅。

怯场心理会带来相应的生理变化，这些生理变化表现为：轻度的心跳加快、呼吸急促、颜面赤热，中度的手脚发软、肌肉颤抖、小便频繁，重度的当场晕倒。

对怯场心理的产生原因众说纷纭。美国演讲学家查尔斯·R·格鲁内尔提出了“自我形象受威胁”论。

“自我形象受威胁”论认为：每个人都具有理性的、社会的、性别的、职业的自我形象。当人们进行演讲时，就把自我形象暴露于公众面前。由于担心自我形象会因为演讲而被毁坏，

就产生了窘迫不安的怯场心理。例如,1969年,两位从事演讲学研究的教授在纽约开会,当他们向大会报告论文时,因为怯场而晕倒。“自我形象受威胁”论解释这种现象的产生是因为两位教授的职业自我形象在诸多同行面前受到了严重威胁。

充分的准备和大量的演讲实践是消除怯场心理的唯一途径。但在演讲过程中,还可以运用以下具体方法减轻怯场心理。

(一)自信暗示法

演讲者首先要对自己的演讲题材和演讲效果充满自信,要在精神上鼓励自己去争取成功。演讲者可以用如下语言反复暗示、刺激自己:“我的演讲题材对听众具有极大的价值,听众一定会喜欢”;“我非常熟悉这类演讲题材,我一定会成功”;“我准备得非常充分了”,等等。演讲者不应在上台演讲前多相可能导致演讲失败的因素,如“我忘了演讲词怎么办?”“听众嘲笑我怎么办?”等等。这种负面的自我暗示往往会产生暗示的结局。

现代实验心理学表明,由自我启发、自我暗示而产生的学习、行为动机,即使这动机是佯装的,也是导致学习、工作取得良好效果的有力手段。

(二)提纲记忆法

初学演讲者常常把能够背诵演讲稿作为准备充分的标志。背诵记忆,对于初学演讲者可能是一种必要的准备方式。但是,背诵依赖的是机械记忆,逐字逐句的记忆不仅耗费演讲者大量的时间,而且容易形成演讲者的心理麻痹。实际的演讲