

# 演讲口才

我们用语言来统治世界——拿破仑

一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，

85%取决于人际沟通和口才等综合素质——卡尔·卡耐基

好口才系列丛书

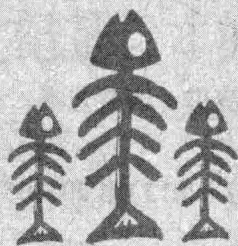
HAOKOUCAI XILIE CONGSHU

YANJIANG

KOUCAI

汪启明 主编

四川出版集团 巴蜀书社



好口才系列丛书 **演讲口才**  
HAOKOUCAI XILIE CONGSHU  
**YANJIANG KOUCAI**

汪启明◎主编

四川出版集团 **巴蜀书社**

## 图书在版编目(CIP)数据

演讲口才 / 汪启明主编. — 成都: 巴蜀书社,  
2013. 9

(好口才系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5531 - 0313 - 6

I. ①演… II. ①汪… III. ①演讲 - 语言艺术  
IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 205665 号

## 演讲口才

汪启明主编

---

策划组稿	施 维
责任编辑	田苗苗 施 维
出 版	四川出版集团巴蜀书社 成都市槐树街2号 邮编 610031 总编室电话:(028)86259397
网 址	www. bsbook. com
发 行	巴蜀书社 发行科电话:(028)86259422 86259423
经 销	新华书店
印 刷	四川省南方印务有限公司
版 次	2013 年 11 月第 1 版
印 次	2013 年 11 月第 1 次印刷
成品尺寸	170mm × 240mm
印 张	10
字 数	200 千
书 号	ISBN 978 - 7 - 5531 - 0313 - 6
定 价	20. 00 元

---

本书若有印装质量问题,请与本社发行科联系调换



## 21 世纪是口才的世纪

跨入 21 世纪的第二个十年,职场竞争越来越激烈,生活节奏日益加快,活动空间越来越大,由此带来的人与人之间的交往也比过去任何时代都更频繁、更紧密。生活在这个时代的人们,无时无刻不在输入和输出信息。人际交流和沟通,已经成为每个人须臾不可或缺的阳光、空气和水。

“好风凭借力,送我上青云”,人们在工作中交谈,在政治上辩论,在经济战场上驰骋,在生活中尽情地挥洒和展现自己的才华,离不开口才这个“好风”,口才才是现代人所必须具备的重要能力之一。从木桶理论考量,光是“酒好”还不行,满腹经纶而木讷寡言,很难在现代社会进退自如。从某种意义上说,口才可以决定一切。

口才是人走向社会、走向成功的通行证。戴尔·卡耐基说:

一个人的成功,约有 15% 取决于知识和技术,85% 取决于人际沟通 and 口才等综合素质。

这个成功学的公式已经为大多数人所认可,而这举足轻重的 85%,恰恰是很多人成功的绊脚石。这个比例虽然有些夸大,但俗话说“成败是说出来的,机遇是听出来的”,并非空穴来风。

第二次世界大战后,西方一些人将舌头和原子弹、金钱并提,称之为征服世界的“三大威胁力量”;这里的舌头代表口才,原子弹代表科技水平,金钱代表经济基础。发展到当下,口才与美元、互联网也可视为人们在职场赖以生存和竞争的“三大战略武器”。

口才好不一定是人才,但要成为人才不能没有好口才。在日常生活中,我们随时都可以看到,那些能在各种场合充分展示自己的才智、才学、才华的人,

那些自然而然成为“意见领袖”的人，恰恰是那些思维敏捷、思路清晰、能言善辩、出口成章的人。拿破仑曾说过：“我们用语言来统治世界。”这里的语言不是一般的语言，而是口才。以政治人物为例，他们往往具有口才非凡的特点。像马克思、列宁、林肯、丘吉尔、罗斯福、戴高乐、孙中山、毛泽东、周恩来、鲁迅、闻一多等杰出人物都口才超群，留下了许多令后人反复传诵的佳话。可以说，没有良好的口才，就不可能成就这些伟大人物。今天，虽然有了大众媒介、移动终端、微信微博等传播工具，但口头表达能力的高低，还是决定一个人综合能力高低的极重要因素。

这套《好口才系列丛书》，分为处世、社交、演讲、幽默、机智、辩论六个方面。他们有共性，又各有其特点。共性如都要表达自己的思维和观点，要掌握丰富的语言词汇，要具备严密的逻辑结构，要有一定的节奏和语气。不同之处如演讲就需要话语的形象感，并让这些形象在听众的脑海中流淌，深深地影响听众，如电视片“动物世界”中的台词：“夕阳西下的非洲大草原，富饶辽阔美丽多姿，碧绿的青草散发着迷人的幽香，各种动物在尽情地奔跑着，跳跃着，一切都显得那么生机勃勃。”没有形象感的讲话，很难在演讲中吸引听众。其他如处世口才、社交口才、幽默口才、机智口才、辩论口才，亦各具特点，读者可以通过阅读本书学习并掌握其要诀。

为了从青少年时期就开始培养良好的口才，我们组织一些作者，编写了这套《好口才系列丛书》。口才类书既可结合语言学、信息科学、传播学、心理学等学科理论写得很深奥，也可以写成一部以理论为主的教材，还可以结合实际的例子写成通俗读物，而这套丛书属于第三类，可以作为课程教学的课外读物，对培养好口才具有助益。书稿的编写，由众多作者完成，我看过全书稿件，提了些修改意见。由于出于众手，错误之处敬请谅解，写作参考了大量国内外同类著作，在此一并谢过。

汪启明

2013年10月于成都空中港湾寓所

# 目 录

## 如何成为演讲专家

- 001 说话与演讲
- 003 演讲的要诀
- 004 演说的技巧
- 009 一生败在口才的人很多
- 009 口才会使人托付重任
- 010 林肯的魔术
- 011 流利的口才来自书本
- 012 应该博览群书
- 012 一条成功的捷径
- 013 百闻不如一见
- 014 脑子是一台联想的机器
- 014 把新事物组织连贯起来
- 015 记住演说的要点
- 015 公开演说的魔术
- 016 演说不是开录音机
- 016 从头至尾预习你的演说
- 016 有学问的人不一定有口才
- 017 一百个人中能有几个长于口才
- 017 紧张的开始
- 018 打破困难只要常常练习
- 019 放胆去说
- 020 克服恐惧的方法



怎样应付难堪的场面	021
找机会公开演说	021
应先计划好要讲什么	022
应该避免的错误	022
语气要当心	023
发音不可呆板单调	023
重要字句突然停顿一下	024

## 扣人心弦的演讲开头

开始就要引得听众大笑	025
使听众的心情仿佛悬在半空	026
引用名人的话开头	026
要你张大嘴巴急欲一听	027
抓住听众兴趣的技巧	027
先让你紧张怀疑然后往下解释	027
要听众帮你思索问题	028
用实物来刺激听众注意	028
要说切肤相关的话	028
图画放大可使听众更加注意	029
报道惊人事实	029
不妨讲一段新闻	029
看演讲者怎样的讲法	030
人们大都爱听故事	030
进行式的谈话	030
何不引用名人格言	031
没有幽默天才切忌假幽默	031
开头不必严肃得像巨象般呆笨	032



- 033 要不得的谦词就是废话
- 033 不要对人用命令口吻
- 034 规劝之前先加赞誉
- 035 要懂得察言观色
- 035 解决争辩的最好方法是避免争辩
- 035 请别人评判自己的意见
- 036 避免可能引起争辩的话题
- 036 不要给人失望受窘

### 如何安排动人的内容

- 037 人们最感兴趣的三件事
- 038 先给他一点小胜利
- 039 缺乏一种精神活力
- 040 先把自己刺激一下
- 040 什么话题最受人欢迎
- 041 永远引人注意的题材
- 042 要说得“历历如绘”
- 043 适合自己的口味的报纸决不能销行
- 043 《美国杂志》怎样获得两百万的读者
- 044 决心寻找顾客满意的新方法
- 045 你的话不要被迫而发
- 045 怯懦会使人对你失去信心
- 046 坚决而大声疾呼
- 046 应避免盲目的武断
- 046 预先设法迎合对方的意见
- 047 预播意见的种子
- 047 抓住听众的趣味





使他们畅谈趣味的事情	047
怎样猎获目的物	048
集中你的注意和思想	049
限制你的主题	049
胸有成竹就题发挥	050
讲话和动作都要自然	051
让每句话栩栩如生	051
人是接受提示的动物	052
引用听众已经相信的事物	052
灵活的重复申诉	053
用特殊例证解说	054
数字也可打动人心	055
以听众的经验来发挥	055
用一些人名使演讲具有真实感	056
用对话的方式加强戏剧效果	057
示范动作可使内容影像化	057
凯威耳博士的演说计划	058
名演说家的准备	058
一篇动人的演说原稿	059
荣获首奖演说的内容	060
一篇十分诚恳的演说	061
缩短演说适合忙碌的听众	062

## 口才的另一条件——明晰

应该讲些什么话题	063
确定演说的目标	064
要明白听众的心理	064



- 065 怎样处理听众不甚熟悉的材料
- 065 用比喻帮助说明
- 066 可以应用这个原则
- 066 煤油大王所用的方法
- 067 引例不可太模糊
- 068 要点切忌过多

## 如何让听众拥护你

- 068 信赖演说的精神
- 069 整个世界都被感情所转移
- 069 让演说具有信服力
- 070 林肯的两篇演说
- 071 态度温雅可化敌为友
- 072 你的谦逊会使别人愉快
- 072 冤家少一个是一个
- 073 一个“不”字的反应
- 074 全力控制你的举止态度
- 074 好的演说往往是急于要说的话
- 075 劳斯采用的方法
- 076 莎士比亚最精彩的一篇演说
- 076 不要直接指责人的错误
- 077 怎样解除粗鲁群众的敌意
- 078 融化寒霜般的反对
- 078 消释彼此的意见
- 079 折服刚愎的人
- 080 先使人佩服你
- 080 对付出其不意的敌人



小恩惠可以解决困难 081

借宿一夜消除仇恨 082

## 消除演讲中的恐惧心理

即使专家也会紧张 083

失败等于是纳税 084

看清恐惧的原因就不会害怕 085

巧妙地提高情绪以冲淡紧张 086

成功的人也不掩饰紧张 086

为严重的紧张情绪而困扰 087

流着冷汗播报新闻 088

想装出镇静模样不让自己崩溃 089

由暗示而产生的紧张 089

以暗示驱除暗示 090

聊天能放松心情的原因 091

在正式场合中要注意谈话的方式 093

一点小错反而让人喜爱 093

## 注意演讲的环境

听众散漫分坐也使感情分散 094

保持会场空气的新鲜 095

必须使室内光线充足 095

讲台上最重要的是演说者 096

不要使听众忘记演说者 096

注意不适宜的坐法 097

挺起你的胸部 097



- 098 两手怎么办  
098 一般人所滥用的姿势  
099 良好的姿势向心内去找  
099 任何一种姿势不要一再重复  
099 林肯的手势  
100 自创的姿势  
100 服装漂亮也会增加说话力量

## 结尾要恰到好处

- 102 不要忽视你的结尾语  
102 用诗文名句结束  
103 各人自有成功的办法  
103 层层增高 句句有力  
104 有生气有活力  
105 搜求寻觅试验  
105 一个幽默的结论  
106 用简明赞美的话结束  
106 最光荣最宝贵的成就  
107 在结论中再将要点告诉听众  
108 普通错误的矫正法  
109 易犯唐突停止的毛病  
109 林肯也有过错误  
109 没有机械的规则

## 获得新朋友的敬爱

- 110 应付人的问题





不能跟人相处的两大因素	111
驱除生活中的妖魔	111
英国报纸大王的经验	112
受人欢迎的谈话	112
杂志畅销的原因	113
竭力表现你的健全人格	113
交际能手罗斯福的笼络法	114
制胜陌生的人	114
明白人与人之间的差异	115
注意我们活动的小宇宙	115
如何使新朋友对你有好感	115
不妨施给别人一点小惠	116
要有一种驭人的魅力	116
颂扬的方法是投其所好	116
应对的能力可以培养	117
精通各种战略	117
幽默不失为战斗方法	118
只守缄默亦可给人痛击	118
领袖发怒好像施用昂贵军火	118
怎样使用并控制嬉笑怒骂	119

## 名人演讲精品

我要拥抱鹰旗	119
向旧日的侍卫队告别	120
非战胜,决不离开战场	121
拿破仑墓前的演说	122
“我也是义和团”	123

- 124 巴黎的自由之树  
125 不自由,毋宁死  
127 我有一个梦  
130 历史将宣判我无罪  
133 留别北大学子的演说  
134 未有天才之前  
137 兽·人·鬼  
137 最后一次讲演  
139 在美国出席圣诞节的即兴演讲  
140 微软公司董事长在哈佛的演讲  
  
145 参考文献



# 如何成为演讲专家

世间只有一种成就可以使人很快地完成一种事业,并迅速被世人所认识,那就是——令人喜悦的说话能力。



1

演讲口才

## ■ 说话与演讲

言语是人生不可缺少的一种传达感情的工具。善于说话,小则可以欢乐,大则可以兴国,不善说话呢?小则招怨,大则亡国。虽然每个人都知道说话,但话说得好的人却不多,因为说话并不见得比写文章容易,文章写好了可以修改,而一句话说出来了,要想修改是比较困难的。我们也常感觉到,会说话的人,能叫你眉飞色舞;不会说话的人,则教你头昏脑胀,即使是同一个意思,甚至一句话。由此,我们可知言语是一种技能的东西。知识,必须多读书报,才能使你增进;技能,更必须多加练习,才能成功。

当你与人说话时,拉长了面孔不好,嬉皮笑脸也不行,最好能够在庄严之中带些轻松的话,以免除或太拘束与太庄严的弊端。说话还须乖巧,观察对方言语与态度之反应,否则你将不会和他人谈得投机。

为了要给人家留一个好的印象,我们说话时要注意面部的表情、服装的整洁、举止的端庄。我们说话时,面部表情的态度是温和的,那就等于蜜,反之,态度傲慢,或是面带训示,那就是毒汁了。

说话的素养是需要我们平时就细心培养的。我们可以赞美人家,但不可无故批评人家,我们可用诚恳的态度去规劝,但不可用命令似的语气去训斥;因为

没有人爱听命令。最好我们是少说话：言多必失，多言多失。会捉耗子的猫不叫；蛤蟆一晚叫到天亮，不会引人注意；公鸡啼了一声，大家都起身工作。这些都是告诉我们不要多说话。

演讲也是说话，不过演讲是一个人说，许多人听。我们常见到许多演说家，言词是那么清晰流利，表情是那么的感人；那即是演说者知识与技能的表现。我们也常见到许多有学问的人，当他走上台，即变得面红耳赤，两腿打颤，嘴巴里说不出话来。这足以证明演说不是有学问就够了，而是要下苦功练习的。

演说乃是以诚实自然的态度，用词句、声调、姿态、材料作工具，把思想输入听众的脑海里，使他们有一种与演说者同样的情绪，其目的即是要引起听众情绪上的反应，愿意照着演说者所命令或劝导他们的话去做。

发音、姿态、结构、思想四者，为演说最主要的元素。先就发音来说，声音的变化无穷，坚定从容的声音，可以使人奋发；柔和清脆的声音，可以使人愉快；低缓忧郁的声音，可以使人悲哀；粗沙燥进的声音，可以使人发怒。在姿态方面，不要忸怩的解开或扣上你的衣钮或摩擦你的双手。身体必须保持正直，两手最好是自然地垂在两侧，用手的姿势时，第一要简单，第二要适宜，第三要时常变换。如手掌向上表示赞美，手掌向下表示反对，手指伸出表示数目，握拳则表示剧烈的情绪等。

说到结构，最普通的结构方式，是将一篇演讲分作引言、正文、结论三部分；但最要紧的是优美的开头与佳妙的结尾。开头不必说上很多的谦虚话。结尾，你可以引人发笑，可以给听众一种诚恳的赞美语，可以简洁的总结一下你所说过的各要点，可以请听众照你说的去实行，或引一段恰当的诗文。总之恰到好处即应停止，再说就会使人生厌了。

思想最为重要，我们演说要有自己的思想，不要偷取人家的，抄袭人家的文章，整篇全幅的重演出来。如演说者有新颖、不同凡俗之具体化的思想，是会引起听众兴趣的。但你必须注意到听众是何等样人，何等程度。除适合听众的程度和听众的需要外，同时更须注意到怎样才能使听众更容易了解而产生兴趣，以免恶意的鼓掌或嘘声。

演说最好是用很通俗的话讲出来，并多用比喻，要使听者事后也都能将意思说出来。演说的开始要温和一些，你说到什么就表现什么神情，庄严的话，庄严的表情；悲苦的话，悲苦的表情；悲壮的话，悲壮的表情；内心的表演如果得当，真是锦上添花，大有声色。音调在演说更属重要，唱歌为什么好听呢？因为声音有着轻重快慢的变更之缘故，但演说虽不必像唱歌，但也不能平静的像死水缓和。当你演说时，如多是高而刺耳的声音，这时你可以立即停止几秒钟，则对语调大有帮助。





演讲要想引起听众的注意,最要紧是靠热情,说得句句有力,绝对不要讲那些“好像”、“也许”、“说不定”、“大概”、“或许是”等不确定的字样,更不要讲“就是”、“这个”、“那个”、“那么”许多的口头禅,习久不改,不但耗费时间,且容易使人烦厌。

说到预备演讲的题材,必须比要讲的大多数倍,你可以把所得到的材料加以逻辑分析,再借题发挥,自然就可以制出一整套东西来。

善于演讲的人,并不一定善于说话,而善于说话的人,必然善于演讲;说得简单一点,演讲是单方面的,谈话却是双方面的,甚至是全方面,喜欢演讲还要善于听,自己所要说的话,也不能跟演讲一样,事先准备,照讲无误,要随机应变。

再强调一次,请记得在演讲时,你的思想中心沿着一条线发展,不停地讲自己单方面的意见。在谈话时,你的思想要沿着两条线,一条是你自己的,一条是对方的,一方面你自己当然要有你自己的立场、态度和推理的方法;另一方面你还要懂得对方的立场、态度和推理的方法,如果你谈话的对象,不只一个人,那么,你的工作就更为复杂,你所要顾到的对象也就更多,因为每个人的思想,嗜好和推测都是不同的。

谁要是能把许多人的意见组织起来,使各式各样的意见,能互相沟通,互相补充,谁就是一个出色的谈话者。

## ■ 演讲的要诀

在会场上演讲,有两个基本的要诀,一个是自信与勇气,一个是在众人面前从容清晰之思索能力,关于这两项能力的获得,并非如一般所想的那样困难,因为这些条件并不是先天的赋予,那就像踢球运动一样的能力,任何人都具有这种能力才干,只要他有那种欲望。那么是否有一个理由,就是说当你直立在众人的面前之时,便不能有你坐着时的思想呢?当然,你知道并无此事。事实上,你应当在面对着众人时更能有思想。他们在场,理应鼓舞提高你。一群听众在场正是对你的刺激,有一种灵感,促使我们脑子更清楚锐敏。在这个时候,意见、事实、理想,似乎为我们以前所未有,皆出现于脑海,使我们不得不逐一表达出来。这些正是我的经验,大约也将会是你的。

有一个很出名的学者有一段名言,说得很好,值得我们牢记勿忘,如果一般人在平日都能照这段话去做,那他的生活,定将愉快而顺利许多了——当你出门时,碰着朋友,含笑向他打个招呼,和人家握手时要精神饱满,不要怕被人误