

跟北大学子学演讲

牛马摇编著

出版社 中国文化艺术出版社

书摇摇号 陈晨苑陈晨苑陈晨苑陈晨苑

版权所有 烨子工作室

类摇摇别 学习方法 原通俗读物

出版时间 陈晨陈晨陈晨陈晨

字摇摇数 陈晨万字

内容提要：

摇摇当人们要求我站起来讲话时，我就感到很不自在，心里害怕极了，脑子也乱得像一锅粥，顿时无法清晰地思考，也不能集中注意力。我记不清自己说了些什么，也不知道下一句该怎么说。我多希望能够获得自信，在任何场合下泰然处之，能站在众人面前随心所欲地思考，能在他人面前或是谈生意的时候清楚地表达自己的意见，并有效地说服他人。

目 录

第一章摇演讲时要对自己有信心

一摇培养坚定的自信和勇气	圆
□要有一种强烈而持久的欲望	圆
□记住你要表达的内容	圆
□让信心融入行动	猿
□多多练习最关键	缘
二摇充分准备是信心的保证	缘
□你当众说话为何害怕	远
□切莫逐字逐句地背诵“台词”	苑
□讲演前的意念整理	愿
□对自己树起充分的信心	愿
□让信心挂在脸上	怨
三摇选材与整理	员
四摇演讲内容要具体	员
五摇最宜使用描述和例证	缘
□人情味的谈话很重要	缘
□具体的名字可使演讲具体化	苑
□展示讲演的内容,使其视觉化	苑
六摇使用精确熟悉的语言以暗示心理	苑
七摇关于演讲稿的语言艺术	员
□清晰准确	圆
□朗朗上口	圆
□形象生动	缘
□激情澎湃	苑
□风趣幽默	猿

第二章摇演讲的开头与结尾

一摇直入式开头	猿
二摇引用式开头	猿
三摇提问式开头	猿

四摇故事式开头	獭
五摇自我介绍式开头	獭
六摇表达好感式开头	獭
七摇悬念式开头	獭
八摇即兴发挥式开头	獭
九摇总结式结尾	獭
十摇升华式结尾	獭
十一摇启发式结尾	獭
十二摇号召式结尾	獭

第三章摇北大演讲进行时

一摇如何在演讲中说故事	獭
二摇怎样记住演讲稿的内容	獭
三摇如何让演讲更加奥妙	獭
四摇如何在演讲中运用手势	獭
五摇如何在演讲中运用眼神	獭
六摇如何在演讲中掌握好语调	獭
七摇怎样令演讲更加引人入胜	獭
八摇怎样在几分钟内抓住听众	獭
九摇怎样形成自己独特的演讲风格	獭

第四章摇北大实用演讲模式

一摇北大礼仪演讲	獭
□北大欢迎词	獭
□北大欢送词	獭
□北大答谢词	獭
□北大开幕词	獭
□北大闭幕词	獭
□北大开业典礼致词	獭
□北大主持人致词	獭
二摇北大工作演讲	獭
□北大应聘词	獭
□北大竞选词	獭
□北大动员词	獭

□北大就职词	遛
□北大述职报告	遛
□北大导游词	殒
三摇北大生活演讲	殒
□北大自我介绍词	殒
□北大同学聚会词	殒
□北大家庭聚会词	殒
□北大生日贺词	殒
□北大婚礼贺词	殒
□北大祝酒词	愿
四摇北大校园演讲	愿
□北大开学典礼词	愿
□北大毕业典礼词	愿
□北大学生竞选演讲	愿
□北大校庆演讲	愿
五摇北大法庭演讲	愿
□北大公诉词	愿
□北大代理词	愿
□北大辩护词	愿
六摇北大纪念日和特别节日演讲	愿
□北大元旦演讲	愿
□北大‘五四’青年节演讲	愿
□北大教师节演讲	愿
□北大‘一二·九’运动纪念演讲	愿

第五章摇北大演讲培训资料库

一摇北大以社会问题为主题的演讲	愿
□关于改革的演讲	愿
□关于腐败的演讲	愿
□关于社会风气的演讲	愿
□关于精神文明的演讲	愿
□关于教育的演讲	愿
□关于环境的演讲	愿
□关于人才的演讲	愿
二摇北大以人生观为主题的演讲	愿
□关于价值的演讲	愿
□关于幸福的演讲	愿

☐ 关于奉献的演讲	页码
☐ 关于金钱的演讲	页码
三摇北大以青年热点为主题的演讲	页码
☐ 关于青春的演讲	页码
☐ 关于竞争的演讲	页码
☐ 关于创新的演讲	页码
☐ 关于自我表现的演讲	页码
☐ 关于自我设计的演讲	页码
☐ 关于逆境的演讲	页码
☐ 关于交友的演讲	页码
☐ 关于口才的演讲	页码
四摇北大以理想与爱国为主题的演讲	页码
☐ 关于理想的演讲	页码
☐ 关于爱国的演讲	页码
五摇北大以品德与修养为主题的演讲	页码
☐ 关于自信的演讲	页码
☐ 关于自尊的演讲	页码
☐ 关于勤奋的演讲	页码
☐ 关于宽容的演讲	页码
☐ 关于嫉妒的演讲	页码

第六章摇北大演讲是如何激发和吸引听众的

摇摇一摇北大演讲要根据听众的兴趣开展	页码
二摇赞赏,以最真诚的心	页码
三摇北大演讲将听众融为一体	页码
四摇北大演讲建议低下你的姿态	页码
五摇北大演讲建议设置悬念	页码
六摇北大演讲力求消除敌对情绪	页码
七摇北大演讲注重调整面部表情	页码

第七章摇不同场合的北大演讲方式

一摇北大短炼演讲也可获得好的回应	页码
二摇北大告知式的讲演	页码

☐ 配合特定时间需限制题材	员圆
☐ 北大演讲要求做有条理的概念	员员
☐ 北大演讲要求逐一说出自己的要点	员员
☐ 北大演讲‘旧理新说’的理论	员员
☐ 北大演讲认为专业术语最好不用	员圆
三摇北大即兴式演讲	员猿
☐ 反复、反复的练习	员源
☐ 时刻准备登场	员源
☐ 语言活泼而有力量	员缘
☐ 即时即地	员缘
☐ 即兴而谈,不等于随兴而讲	员缘
四摇北大说服性讲演	员远
☐ 北大去异求同的演讲理念	员远
☐ 把你的热忱传递给听众	员苑
☐ 对你的听众要尊重	员愿
☐ 对待听众要用友善的态度	员愿

第八章摇北大日常 说话形象和风格的培

摇摇一摇塑造说话简洁的北大演讲形象和风格	员员
☐ 尽量表现得平凡朴素一点	员员
☐ 多使用简洁精炼的语言	员员
☐ 说话多表现得通俗明白些	员圆
二摇塑造说话清晰的北大演讲形象和风格	员猿
☐ 说话尽量形象化一些	员猿
☐ 明朗的说话风格	员源
☐ 尽量进行标准式的讲话	员苑
三摇塑造说话准确的北大演讲形象和风格	员苑
☐ 逻辑混乱要不得	员苑
☐ 不可望文生义	员愿
☐ 语序岂可滥用	员愿
四摇塑造说话讲道理的北大演讲形象和风格	员员
☐ 以理服人的说话观	员员
☐ 说出经得住推敲的语言	员圆
☐ 说出有事实依据的理来	员猿
五、塑造说话自有分寸的北大演讲形象和风格	员缘
☐ 抓住对方心理的说话语言	员缘

☐ 寻找切入正题的说话风格.....	员远
☐ 核心问题要抓住.....	员苑

第九章摇北大演讲重要提示： 情感与记忆有助于演讲

摇摇一摇情感与演讲.....	员园
☐ 情感之作用.....	员园
☐ 情感源于何处.....	员员
☐ 把情感表达出来.....	员猿
二摇记忆与演讲.....	员源
☐ 法则之一 印象.....	员缘
☐ 法则之二 重复.....	员愿
☐ 法则之三 联想.....	员怨

第十章摇北大讲坛

■《北大女生》.....	圆缘
☐ 北大女生是追求理性的.....	圆缘
☐ 北大女生是热爱科学的.....	圆缘
☐ 北大女生是热爱生活的.....	圆缘
☐ 北大女生是忠于爱情的.....	圆远
☐ 北大女生是追求平凡的.....	圆远
☐ 北大女生是崇尚自然美的.....	圆远
■《我看大学生活》.....	圆远
☐ 那一场风花雪月,不能重来一次.....	圆苑
☐ 一天一点“改变”.....	圆苑
☐ 你的未来是梦.....	圆愿
■《〈红楼梦〉与中华文化》.....	圆愿

第一章 演讲时要对自己有信心

北大演讲认为：准备工作是演讲的一个重要组成部分，和办所有事情一样，准备好了，办起来就会得心应手。演讲前的准备分心理准备、演讲稿准备等。充分的准备是成功的一半，请做好演讲前的准备吧！

一摇培养坚定的自信和勇气

很多人都认为：

当人们要求我站起来讲话时，我就感到很不自在，心里害怕极了，脑子也乱得像一锅粥，顿时无法清晰地思考，也不能集中注意力。我记不清自己说了些什么，也不知道下一句该怎么说。我多希望能够获得自信，在任何场合下泰然处之，能站在众人面前随心所欲地思考，能在他人面前或是谈生意的时候清楚地表达自己的意见，并有效地说服他人。

这些话是否也让你听起来觉得耳熟？你是否也想过要付出一番努力，以使自己能够在他人面前口若悬河，令人口服心服。我相信你一定会回答“是”，并迫切要实现这一点。

我认为你能否做到这一点，关键在于你！只要你按照北大演讲科学的指引和建议去不断练习，我相信你一定会做得到！

为什么当你站在众人面前时，就不能够像坐着时那样尽情地思考，这其中当然有一点道理；为什么你一站起来对人讲话，就会吓得发抖，声音发颤，其中也有一定的原因。但是，这种情况是可以弥补和避免的，只要你坚持训练，就会逐渐消除对听众的恐惧感，并带给你更大的自信。

本书不是一本普通的演讲教科书，而是全面阐述了北大演讲的一系列必要心理素质和日常演讲行为的培养，当你认真阅读此书后，你就会知道它能给你带来什么？

□要有一种强烈而持久的欲望

世界上绝对没有哪个人是位天生的大众演说家。曾在历史的某一时期，当众讲演曾经被视为一门精致的艺术，人们说话时必须谨遵修辞、讲究语法，并注重一种优雅的演说方式。在这种情况下，要想做个天生的大众演说家更是可遇不可求了。现在我们却把演说看成是一种更为广泛的交谈，过去那种过于夸张的方式已被人们弃置一边了。当我们与人共进晚餐，在教堂做礼拜，观看电视或听收音机时，我们都喜欢听到他人率直的真言，并且喜欢那些能够引发思考和讨论的话题，而不仅仅是演讲者一味的说教而已。

许多学校的教科书通常使我们产生一误解：当众演说只是少数人能够精通的艺术，必须经过多年的训练，使自己的声音和语调更加完美，并运用复杂的语当修辞知识才能成功，要想让自己获得一种自信、勇气和能力，以便在你当着一群人发表谈话时能够冷静而清晰地思考，这并不像大多数人所想象的那么困难，这并不是上帝专门恩赐给某些人的礼物。就像打高尔夫球一样，任何人都可以发掘出他潜在的能力，只要你有这样去做的充分欲望就行。

□记住你要表达的内容

北大演讲认为：集中全力、保持自信与口角生风的说话能力对你极其重要的。想想这种能力对你结交朋友以及在社交上的重要性，想想你因此而大大增强了自己服务于他人、社会的能力，想想这种能力对你的事业所造成的影响……。简言之，它将为你未来的领导他人和个人成功铺平道路。

联合国教科文组织主席艾林先生在《演说季刊》中写了一篇文章，题为《演说与领导在事业上

的关系》。他说：“在商业领域的历史中，不少人是凭借讲坛上的杰出表现而承蒙器重的。许多年前，有位青年，当时是堪萨斯州一个小分行的主管，在做了一场精彩无比的讲演之后，今天已成为我们的副总裁了，负责业务的拓展。”

能够站立在众人面前、从容不迫地娓娓而谈，这将使你前途无量。有一位毕业的学员亨利·伯莱斯通，他是美国西弗公司的总裁。他深有感触地说：“与他人进行有效的交谈，并且赢得他们的合作，这是那些往上爬的人们应该努力培养的一种能力。”

想一想，当你信心十足、亲身与听众共享自己的思想和感觉时，那是一种多么令人满足和舒畅的感觉。很多演讲家曾几度环球旅行，但是凭借语言的力量征服全场听众的那种快乐和愉悦，是很少有别的事情足以比拟的。在那种场合下，你会有一种强大的力量之感。有个演讲者在演讲的成功之后说：“开始说话前两分钟，我宁可挨鞭子，就是开不了口，可是说到临结束前两分钟时，我又宁可吃枪子儿也不愿停下来。”

现在就请你开始想像自己面对着很多听众。想象你自己正满怀信心、迈步向前，听听你开讲后那种全场鸦雀无声，感觉感觉在你激昂陈词之际听众的那种全神贯注，感受感受你离开讲台时那热烈掌声的温馨，并听听聚会结束后部分听众对你的大加赞赏……。

北大演讲共总结了以下六句话，很可能对你的一生发生深远的影响。

- ①如果你对某项结果足够关心，你自然会实现这一结果。
- ②如果你希望做好，你就会做好。
- ③如果你期望致富，你便会致富。
- ④如果你想博学，你就会博学。
- ⑤只有那样，你才会真正地期盼这些事情，心无旁骛地一心期盼，而不会费许多心神再去胡思乱想许多不相干的杂事。
- ⑥不论任何课程，只要你对它满怀热忱，就可确保学好。

学会有效地面对众人说话，其好处不仅仅是可以进行正式的公开讲演。事实上，就算你终生都不可能进行正式的公开演说，但接受科学训练仍然对你有很大的好处。举例来说，当众演说的训练，是铺设一条通往自信的大道，因为你一旦发现自己能够当众起立，伶牙俐齿、头头是道地对着人群说话，在你与他人交谈时，必然就更具信心和勇气。许多职业男女似乎都这种感受吧。当他们发现自己能够站着和同事讲话也没有什么大不了的难处时，他们便会觉得原先的那种不自在是多么可笑。他们通过训练培养出来的处之泰然的风度，令家人、朋友、生意伙伴和顾客刮目相看。

正确的训练方式，也会在各方面影响到一个人的个性，不过并非即时明见。

因此，学会说话的第二原则便是，想像自己成功地做着目前自己所害怕去做的、全心全意地想着自己能够当众说话，并被人接纳时会有怎样的利益。牢记威廉·詹姆斯的话：“如果你对某项结果足够关心，你自然会实现这种结果。”

□ 让信心融入行动

原北大校长蔡立培说过：

我所学到的最大教训是,我们的所思所想非常重要。如果我知道你的思想,就能了解你这个人,因为你的思想造就了你这个人。通过改变自己的思想,我们就能改变自己的一生。

如果你已把自己的目标定在增加自信心和进行有效交谈之上了。从现在起,你一定要积极而非消极地思考问题,你的这番努力终会成功。你一定要对自己在众人面前说话的努力成果保持一种轻松乐观的看法。你一定要把自己的决心体现在每个词句、每项行动之上,并全力培养这种能力。

下面有一则故事,可以强有力地证明一点:任何人若想迎接语言挑战,达到言简意赅的效果,就必须具备断然的决心。我们要讲述的这个人,他已高高地登上事业的阶梯,成为商界的传奇人物,但是在大学时代,他初次起立讲话时,却因语言迟钝而失败。老师指定的五分钟讲演,他讲不到一半,便脸色发白,噙着眼泪匆匆走下讲台。

这位青年学生虽有如此经历,但他不甘心让这样的失败将他击倒。他下定决心要做个优秀的演说家,并且付诸真正的行动片刻不懈,最后终于成为政府的经济顾问。他就是克莱伦斯·月·南道尔。他的许多书发人深思,其中有一本《自由的信念》,书中提到了当众讲演:

我的讲演每天都排得满满的,出席的场合有厂商协会的晚宴、商务部、基金筹募会、校友会以及其他场合。我曾经在密西根州的艾斯肯那发表爱国演说,慷慨激昂中投身了第一次世界大战;我曾与米基·隆尼一起下乡进行慈善讲演,与哈佛大学校长詹姆士·布朗特·柯南和芝加哥大学校长罗伯·酝·胡钦斯下乡宣导教育,我甚至曾以极蹩脚的法语做过一场餐后演说。

我想我了解听众要听些什么,以及他们希望演讲者如何表达。对于那些堪当事业重任的人来讲,这其中的窍门是:只要他愿意去学,没有什么学不会的。

我们与南道尔先生有同感。一个人想要获得成功的意志,是成为有效说话者的过程中是成败的关键所在。如果我们能看透你的心思,确知你的意志强度,你的思想的明朗或灰黯,我们便能准确地预测你在改进沟通技巧上的进步会有多快。

在北大演讲的一个培训班里,有个人第一晚上课时就站起来‘大言不惭’地说,他不满足于成为一名房屋建造商,他要成为全美房屋建造协会的发言人。他最想做的是,在全国上下奔走告诉人们,他在房屋建造业中遭遇的问题与获得的成就。他真的说到做到了!他是那种让老师高兴的学生,他有一种拼命的狂热劲头。他想要谈论的,不只是地方性的问题,同时还包括全国性的问题,他对这些欲望绝非三心二意。他充分地准备了自己的讲演,并仔细练习,绝不错过每一次上课的机会,哪怕遇上他一年里最忙的时节,他都毫不含糊地按照一个学员的标准去自我要求,结果他进步很快,连他自己都感到吃惊。两个月的时间,他就已经成了班上的佼佼者,并被选为班长。

因此,要想成功,必须具备的条件就是,用你的欲望提升自己的热忱,用你的毅力磨平高山,同时还要相信自己一定会成功。

当凯撒从高庐而来、船行海峡之上,最后和他的军团登于现在的英格兰时,他是如何确保自己军队成功的呢?他非常充满智慧,他把军队停驻在多佛海峡的白垩悬崖之上,下望两百英尺之下的海浪。他们见到赤红的火舌正吞噬着运载他们渡过来的每艘船只。置身敌国,与大陆的最后联系已经失去,最后的撤退工具也已焚毁,他们只有唯一的选择:前进、征服!他们后来正是这么做的。

这何只是不朽的凯撒精神!在你出发去征服你对听众的恐惧时,何不将这种精神变成你的?

把每一分消极思想都扔进熊熊的大火之中，在通往踌躇的每道隘口上都紧紧关上钢门。

□多多练习最关键

当有人问刘堂，他如何学得声势夺人地当众演说时，他答道：

我是用自己学会溜冰的方法来做的——我固执地一个劲儿地让自己出丑，直到我习以为常。

大学时，刘堂是北大最胆怯的人之一，常常在街上走上二十分钟或更多的时间，最后才壮起胆子去敲他人的门。他承认：“很少有人像我这样因为单纯的胆小而痛苦，或极度地为它感到羞耻。”

后来，他无意间用了最好、最快、最有把握的方法来克服自己的羞怯、胆小和恐惧。他决心把自己的弱点变成最强劲的资产。他加入了北大演讲培训班。他四处为各种有意义的社会活动进行讲演。结果，他成为了北大最具信心、最出色的演说家之一。

对于我们每个人来讲，说话的机会随处可见，不妨参加任何组织，志愿从事那些需要你讲话的职务。在公众聚会里站起身，使自己出个头，即使只是附议也好。开会时，千万别去敬陪末座。尽量去说话！使自己有机会活跃地参加各种聚会。你只要往自己周围望望便会发现，没有哪种商业、社交、政治、事业，甚至社区里的活动能够离得开向前迈步、开口说话。除非你说话，不停地说话，否则你永远也不知道自己会有怎样的进步。

一个年轻的商务主管一次对卡耐基说：“这些道理我全都明白，可是我总是犹豫着不敢面对学习的艰难考验。”

“什么艰难考验！”卡耐基回答说，“快把那种思想从心里除去。你从来就没有运用正确的——征服性的——精神来想过学习。”

“那是什么精神？”他问。

“冒险精神啊！”卡耐基告诉他。接着卡耐基又对他谈起一些当众说话而能获致的成功之路，同时个人的个性更能由此变得开朗起来。

“哦要试试，”最后他说，“我要去从事这项冒险。”

在你继续阅读此书并将其中的原则付诸实施之际，你也是在进行冒险。你会发现，在这项冒险中，你的自我引导的力量与敏锐的观察力会支持你，你会发现这项冒险会改变你，不论内在或外在的！

二摇充分准备是信心的保证

爱默生说：“与世上任何事物相比，更能击溃人类。”我们真的能体会到那句话所蕴含的真理。我们发现，学习当众说话是一种天生的方法，可以让人克服不安，并且建立起勇气和自信。因为当众说话，可以使我们控制住自己内心的恐惧。

多年来，通过北大演讲训练人们当众说话，很多人已经找到了很多办法和手段，以帮助自己很快地克服在上台后和面对他人时所感到的恐惧，并在经过短短数周的训练之后就会产生信心。

□你当众说话为何害怕

你害怕当众说话,这不是你一个人才感受到的。对大学学生的调查表明,演说课中 ~~愿豫~~ ~ ~~怨~~ 豫的学生在上课之初都会感受到上台的恐惧。

其实,登台时有某种程度的恐惧感反而会有一定好处,我们天生就有能力应付客观环境中这种不寻常的挑战。因此,当你注意到自己脉搏加快、呼吸也快起来时,切莫不要紧张。你的身体一向就对外来的刺激保持着警觉,这时它已经作好准备来应对这种意外状况了。如果这种生理上的预警信号是在某种合理的限度内进行的,那你会因此而想得更快,说得更流畅,并且一般来说,会比在普通状况下说得更为精辟有力。

许多北大职业演说者都曾郑重地告之,他们从来就没有完全消除掉登台时的恐惧感。在他们开讲之前,几乎总会感到害怕。这种害怕心理在说出开头的几句话时仍会延续,但经过一会儿的心理调整后,就可以进入正常的状态了。宁愿做赛马,也不做驮马,这正是这些演说家们必须付出的代价。

害怕当众说话的主要原因,只是你不习惯于当众说话。“恐惧大都因为一种无知与不确定感而产生”罗宾逊教授在《思想的酝酿》一书中这样说道。对大多数人而言,当众说话是一个未知数,其结果不免令人满心焦虑和恐惧。对于一个新手来说,那更是一连串复杂而陌生的情境,它要比学打网球或驾驶汽车更为繁杂。要使这种可怕的情境变得较单纯而轻松,只有全靠练习、练习、再练习了。你会发现,像很多人一样,在你积累了成功的演说经验之后,当众说话就不再是一种痛苦,而是一种快乐了!

凡读过杰出的演说家和著名心理学家阿尔伯特·爱德华·威格恩克服恐惧的故事之人,都会把它当成自己终生的一种鼓励。他说,他自己读中学时,一想到要起立做五分钟的讲演,就会莫名其妙地感到恐惧。他写道:

随着讲演日子的临近,我会真的生起病来。只要一想到要做那件可怕的事情,血就直往脑门上冲,两颊烧得难受。我不得不到学校后边去,将脸颊贴在冰凉的砖墙上,以设法减少汹涌而来的潮红。读大学时也是这样。

有一次,我刚刚小心地背下一篇演讲词的开头:“亚当斯与杰佛逊已经过世,”但我面对听众时,我的脑袋里突然一阵轰轰然地,几乎不知置身何处。我还是勉强挤出了开场白,但是除了蹦出“亚当斯与杰佛逊已经过世,”以外,我也再说不出任何别的词句了,只好向人鞠躬……在雷鸣般的掌声中,我只好十分凝重地走回座位。至此,校长只好站起来打圆场:“啥,爱德华,我们听到这则悲伤的消息真是十分震惊,不过事已至此,我们会尽量地节哀的。”接下来便是一片哗然的笑声。面对此情此境,我真想以死来解脱。在那场讲演之后,我病了数日。

有了那次经历之后,活在这个世上,我最不敢期待的,便是成为一名大众演说家了。

他离开大学一年后,住在了丹佛。~~另~~ ~~是~~ 近年的政治运动在激烈地争执有关“自由银币铸造”的问题。一天,当他读到一本小册子中阐述的“自由银币人士”的建议时,他十分愤怒,认为他们承诺空洞,于是便当了手表作为旅费,回到家乡印第安那州。到了那儿以后,他便自告奋勇地就健全的币制问题发表演说,听众席上有不少人就是他往日的同学。他在书中写道:

开始时,在大学里演讲亚当斯和杰佛逊的那一幕又掠过我的脑海。我开始感到窒息,说话结巴,眼看就要全军覆没了。不过,正如戴手常说的那样,在听众的勉励与期待下,我勉强撑过了绪论部分,这一小小的成功使我勇气倍增,继续往下说了下去。我自以为大约说了 15 分钟的时间,但使我惊奇的是,我竟然已说了一个半钟头。

在以后的数年里,我真成了全世界最令人吃惊的人,竟然把当众演说当成了自己吃饭的本行。我对威廉·詹姆斯所说的成功的习惯是最有感触的了。

是的,阿尔伯特·爱德华·威格恩终于学会了如何克服当众说话时的恐惧感,他采取的最有效的方法之一便是先取得成功的经验,然后以此作为后援。当你取得一次次小小的成功之后,隐藏在你内心的恐惧就会慢慢消除,于是你在处理类似场合时就会游刃有余了。你应该预料得到,由于你要面对很多人说话,因此,出现一定程度的恐惧是很自然的。但是,你应学会将自己的恐惧限定在一定的范围之内,使之产生的负面影响最小,然后尽力征服它。

即使你登台后的恐惧一发而不可收拾,造成了你心灵的滞塞、言辞的不畅、肌肉过度痉挛而无法控制,从而严重影响你说话的效果,你也毋需绝望。这种症状对于初学者并非少见。只要你多下功夫,就会发现这种上台后的恐惧感,只要你善加控制,其程度很快便会降低到某一限度,过了这一段,你会发现它就是一种助力,而不是一种阻力了。

□切莫逐字逐句地背诵“台词”

充分的准备”难道就是要记诵演讲词吗?对于这个观点,北大演讲大声说:“不”。为了保护自我,以免在面对听众时脑中顿时一片空白。许多演说者便一头栽进了记诵内容的陷阱里。一旦你染上了这种心理麻醉之瘾,你就会无可救药地从事一些浪费时间的准备方式,这样会毁掉你的演说效果。

美国资深新闻评论家 匀·灾·卡腾波恩,当他还是一名哈佛大学的学生时,就参加过一次讲演竞赛。当时他选了一则短篇故事,题为“先生们,国王”。为了取得讲演成功,他把它逐字记诵,还预讲了数百次。比赛现场,当他在说出题目“先生们,国王”之后,脑子里就立刻空白一片。岂止是一片空白,里面压根儿就成了漆黑的一片。他顿时吓得不知所措。绝望之下,又开始用自己的话来说故事。他终于成功了!当评委把一等奖颁给他的时候,他真是吃惊极了。从那天至今,卡腾波恩便不再读过或背过一篇讲稿。在总结他从事新闻事业取得成功的秘诀时,他说他只是做些笔记,然后自然地听众说话,绝不用讲稿。

写出讲稿并加以记诵,这不但浪费时间、精力,而且容易招致失败。我们平常说话都是出于自然的,绝不会去挖空心思细想每个词、每句话该怎么说。我们随时都在思考着,等到思想清晰明澈时,便会像呼吸空气一样,不知不觉地自然涌出。

温斯顿·邱吉尔也学到了这一课,尽管他也曾为此付出了辛劳。年轻时,邱吉尔也是写讲稿、记讲稿。后来有一天,当他在英国国会大背讲辞时,思路突告中断,脑海里一片空白。他尴尬极了,也感到羞辱极了。他把上一句重背一遍,可是脑子依旧空白,他的脸色大变,难堪极了,他只好颓然坐下。从那以后,邱吉尔再也不背讲稿了。

我们尽管可以逐字背诵讲辞,但是一旦你面对听众时,很可能会将之遗忘。即使没忘掉,将它们从口中吐出恐怕也十分机械,因为它不是发自我们的内心,只是出于记忆而已。当我们私下与人交谈时,总是一心想着要说的事,然后就直接将之说了出来,我们也并不会去特别留心每一个词句。

既然我们平时一直都是这么做的,现在又为什么要改变呢?如果我们非要写讲稿、记讲辞,就很有可能重蹈前几名失败者的覆辙。

范斯曾是巴黎波欧艺术学校的一名毕业生,以后成了世界最大的一家保险公司的副总裁。多年前,他曾在弗吉尼亚州对来自全美各地的 1000 多名人寿保险业务员发表演说。到那时,他从事人寿保险行业其实才两年,尽管时间不长,却相当成功,所以主持人安排他做一个 10 分钟的讲演。得知这一安排,范斯欢喜异常,他觉得这是一次提高自己身价的难得机会。为了赢得这一机会,他可没少花功夫,他把讲辞写下来,然后拼命去背,还在镜子面前演练了 100 个回合。在上台之前,他连每个细节都准备得非常细致:每句台词、每个手势、每个面部表情都恰到好处。他认为自己真是准备得天衣无缝,完美无瑕。

可是,当他站起身要讲演之时,忽然临阵害怕起来。他只说了一句:“哦在本计划里的职能是……”,脑中便一片空茫。慌乱之下,他后退了两步,想要重新开始。可是他的脑子里仍然白茫茫的一片,于是再退后两步,想重新再来。这番表演,他共重复了三次。讲台高有四尺,后边没有栏杆,讲台和墙之间隔有五所宽。所以,当他第四度朝后退时,便仰后摔下了讲台,消失到隔缝里去了。听众轰然大笑,有个人甚至笑得前仰后合,跌出椅子,滚到走道上。一家保险公司的头头指出这等滑稽表演,可谓空前绝后。更使人拍案称绝的是,到此为止,观众还真以为这只是一段为了助兴的有意安排。

好在范斯的上司说服了他,把辞呈给撕掉了,他们帮他重建了自信。范斯在有过这次经历以后,意神奇般地成了公司里数一数二的说话高手。不过,他再也不背讲稿了。就让我们以他的经验作为借鉴吧。

我们听过数不清的年轻男女讲过他们为准备讲演背诵讲稿的故事,他们之中没有一个不是把讲稿扔进字纸篓去之后,说得更生动、更见效果、更具个性化的。这样做也许会使你遗忘了某些要点,讲演时显得有些散漫,但这样起码显得更有人情味。

林肯曾说过:“我不喜欢听刀削式的、枯燥无味的讲演。当我听人布道时,我喜欢看他表现得像是在跟蜜蜂搏斗似的。”林肯说,他喜欢听一个演说者在演讲时自在、随意,而且激昂起伏。但是,如果你是在讲台上背诵、记忆字句时,是绝不会表现得像和蜜蜂在搏斗似的。

□ 讲演前的意念整理

北大演讲认为:准备讲演有一个恰当的方法而且并不复杂深奥。你只需在你的生活背景中,搜寻那些有意义、曾经教导你有关人生内涵的经验,然后汇集由这些经验提炼出来的思想、概念、彻悟等等。你要做的真正准备就是要对你的题目加以深思。正如若干年前查尔斯·雷诺·伯朗博士在耶鲁大学所做的一系列令人回味无穷的演讲中所说的:

深思你的题目,至其成熟,况味横溢……再把所有这些思想写下,寥寥数语足够表达概念即可……把它们写在纸片上——像这样把资料整理就绪时,这些松散的片断便易于安排和组织了。”

听起来并不难吧?当然不难。你只需付出一点专注和思考便能达到目的。

□ 对自己树起充分的信心

北大演讲要求每一位演讲者:你在当众说话时,要树立正确的态度。这条法则对于这里要阐述

的另一项特殊工作——尽量利用机会说出一项成功的经验——依然适用。有三种方法可以奏效：

①融入到自己的题材中

题材选好后,应按照计划进行整理,并在朋友面前‘说出来’进行演习。这样的准备还不算完备。你还得让自己相信你的题材深具价值,你还必须具备些曾在历史上激励过人们的态度,那就是——笃信自己的信念。如何使讲演的内容煽起令人信服之火呢?没有其他办法,除了详细探究题材,抓住其更深层次的意义,并自问,你的演说将会怎样帮助听众,使他们听过之后深受其益。

②避免去想那些令你不安的负面刺激

举例来说,设想自己会犯文法错误,或讲演中途某处会突然停顿,这就是一种负面的假想,它很可能在你开始之前会使你抹煞掉你的信心。开始讲演之前,尤其重要的是把注意力从自己身上移开。集中精神听听别的讲演者说些什么,把全部注意力放在他们身上,这样你登台时就不会造成过度的恐惧了。

③给自己打气

除非怀抱某种远大的目标,并觉得自己在为此而奉献生命,否则任何一位演说者都会有怀疑自己题材的时刻。他会问自己,题目是否适合,听众是否会感兴趣等。他很可能一气之下便把题目改了。遇到这种时候,当消极思想极有可能完全摧毁你的自信时,你就该为自己做一番精神激励。用简明、平直的言词跟自己说,你的讲演是很适合你的,因为它来自你的经验,来自你对生命的看法。跟自己说,你比听众中任何一位都更有资格来做这番特别的演说,并且,你将全力以赴,把这个问题述说清楚。这种老式的方法难道管用吗?可能。不过,现代实验心理学家都认为,由自我启发而产生动机,即使是佯装的,也是导致快速学习最有力的刺激之一。

□让信心挂在脸上

著名心理学家威廉·詹姆斯写道：

行动似乎显得是紧随于感觉之后的,但事实上行动与感觉是并行,行动受到意念的直接控制。同样,通过制约行动,我们要以间接制约感觉,而它是不受意志直接控制的。

因此,假若我们失去了原有的自然的欢乐,那么通往欢乐的最佳的方法便是快快乐乐地坐起,表现得一如欢乐就在那里。如里这样的举动不能让你感到快乐,那就别无良方了。

所以,如果你令人感觉很勇敢,那你就表现得好像真的很勇敢。运用一切意志去达成那个目标,勇气就很可能取代恐惧感。

接受詹姆斯教授的劝告吧。为了培养勇气,当你面对观众时,不妨表现得就像真的很有勇气一般。当然除非你早有准备,否则再怎么表演也是无用的。如果你对自己所讲的东西了如指掌的话,那就轻松道出是了,并且在讲话之前作一次深呼吸会效果更好。事实上,面对听众之前,应深呼

吸三十秒,增加氧气供应可以提神,给你勇气。杰出的男高音佳恩·雷斯基常说,如果你气充胸臆,可以‘席气而坐’,紧张感便自然消逝得无影无踪了。

身体站直,直入听众的眼里,然后开始信心十足地讲话,好似他们每个人都欠你的钱似的。假想他们欠你的债,假想他们聚在那里要求你宽限还债的时间。这种心理作用对你大有帮助。

如果你怀疑这种理论没有道理,你可以找一位参加过我的训练班的学员问一问,他们早就接纳了本书的意见。只消几分钟,他们就能令你改变想法。不如就相信一个美国人的话吧!他常被视为勇气的象征。但实际上他一度胆小异常,后来花了一段时间训练自己的自我信赖,最终居然成了勇者之最。他便是美国总统——西奥多·罗斯福。他在自传中写道:

由于自己曾是一个病歪歪而又笨拙的孩子,年轻时,我曾对自己的能力缺乏信心。我不得不艰苦而辛劳地训练自己,这种训练不只是身体,而且还有灵魂和精神。

孩提时期,我在马利埃特的一本书里读到一段话,印象极为深刻,并时时刻刻将之铭记在心。在这段话里,一艘小型英国军舰的舰长向主角解说如何保持无畏无惧。他说,起初,临到有所行动时,人人都会害怕,不过他应依循一个法则——驾驭自己,使自己表现得好像无所畏惧。只要这样持之以恒,原先的假装就会变成事实,而他只不过是练习一种无畏的精神而不知不觉地变成了无惧的勇士。

这便是我据以训练自己的理论。刚开始,我害怕的事情真多,从大灰熊、野马到枪手,无一不怕,可是我总是表现得好似不怕的样子,渐渐地我便停止了害怕。其实,每个人要是愿意,也能像我一样。

克服当众说话的恐惧,对于我们做任何事情都会有极大的潜移默化的功效。那些接受挑战的人会发现自己人品俱佳,会发现自己一旦战胜自己当众说话的恐惧,便使他们脱胎换骨,实现一种更丰富。更圆满的人生。

有个推销员如此写道:

在班上站起来几次之后,我觉得任何人都可以应付了。一天早上我走到一家特别凶悍的买主面前,他还没来得及说‘不’,我已经把样品都摊开在他的桌上了。结果,他给了我一份最大的订单。

一位家庭主妇曾这样说过:

我不敢请邻居上家里来,恐怕自己无法使得宾主谈笑尽欢。但是上过几次课,并站起来讲过话之后,我毅然开了第一次宴会,而且十分圆满成功。我往来于宾客之间,使他们谈笑轻松,气氛轻松愉快。

在一个毕业班上,一名店员说:

我很害怕顾客,我给他们一种印象,好像我总是战战兢兢的。在班上讲演过几次后,我觉得说起话来更有自信、也更从容了。我开始理直气壮地说出不同的意见。在我对班上讲演后第一个月里,我的销售成绩便上升了百分之四十五。