

人生六技——

# 语言制胜技巧

张炳迟 王培祖 编著  
赵修已 杨宽仁

气象出版社

# 目 录

## · 演讲语言技巧

1. 别具一格的开头.....	( 2 )
开门见山式的开头，能直接揭示演讲的主旨.....	( 2 )
风趣幽默式的开头，能使听众放松紧张的情绪.....	( 2 )
哈哈大笑式的开头，能引起听众的好奇心.....	( 3 )
叙述故事式的开头，能震撼听众的心灵.....	( 3 )
赞美听众式的开头，能沟通彼此间的感情.....	( 4 )
借景生情式的开头，能使听众和他一起感动.....	( 5 )
热点话题式的开头，能够赢得听众的深切关注.....	( 6 )
情真意挚式的开头，能架起与听众交流的桥梁.....	( 6 )
真诚谦虚式的开头，能赢得听众由衷的爱戴.....	( 7 )
皓首童心式的开头，能净化听众的灵魂.....	( 8 )
设置悬念式的开头，能抓住听众的注意力.....	( 9 )
自我介绍式的开头，能给听众提供一个大概的轮廓.....	( 10 )
设问类比式的开头，能将听众的思绪引入正题.....	( 10 )
适时应景式的开头，能使听众情味盎然.....	( 10 )
自问自答式的开头，能启迪听众思考所提的问题.....	( 11 )
交代背景式的开头，能使听众迅速了解演讲者的意图... ( 12 )	( 12 )
晓之以理式的开头，易于被听众所接受.....	( 12 )
巧套近乎式的开头，是通向听众心灵的最佳护照.....	( 13 )
展示实物式的开头，能使听众的印象更为清晰.....	( 14 )
归纳总结式的开头，能给听众以一个提纲挈领的印象... ( 15 )	( 15 )
引用名言式的开头，能给听众一种引人入胜的注意力... ( 16 )	( 16 )
即兴添加式的开头，能更加赢得听众的尊重.....	( 16 )

联言判断式的开头，有助于增强演讲的感染力.....	( 17 )
听众参与式的开头，可以引发听众浓厚的兴趣.....	( 18 )
充满善意式的开头，不难填平与听众之间的鸿沟.....	( 18 )
答应听众式的开头，更能吸引听众的参与.....	( 19 )
直接论证式的开头，能够开化知识，唤醒国民.....	( 20 )
多重问句式的开头，能使听众展开思维的翅膀.....	( 21 )
欲擒故纵式的开头，能使听众逐渐地接受你的观点.....	( 21 )
天衣无缝式的开头，更能得到听众的信服.....	( 22 )
运用联想式的开头，能给听众以深刻的揭示.....	( 23 )
图片图解式的开头，能使你的演讲产生更大的效果.....	( 24 )
先叙结果式的开头，也可以引起听众的好奇心.....	( 25 )
暗度陈仓式的开头，能使听众于不知不觉中恍然大悟...	( 25 )
承接前人式的开头，能使你的演讲自然贴切.....	( 26 )
新颖别致式的开头，能博得听众热烈的掌声.....	( 27 )
生动形象式的开头，最容易唤起听众的想象.....	( 27 )
反常求新式的开头，能使听众对你刮目相看.....	( 28 )
动作提示式的开头，能给听众以意料之外的感觉.....	( 29 )
先破后立式的开头，能给听众以磁石般的吸引力.....	( 30 )
模仿他人式的开头，有助于推动演讲的深入.....	( 30 )
新闻背景式的开头，以引起听众的高度注意.....	( 30 )
地方色彩式的开头，能获得当地听众的认同.....	( 31 )
2. 风采各异的结尾.....	( 32 )
引用名言式的结尾，能使语言表达得十分精练.....	( 32 )
辅以手势式的结尾，可大大增强你的演讲效果.....	( 33 )
总结归纳式的结尾，能给听众留下一个完整的印象.....	( 33 )
祝愿希望式的结尾，能使听众产生一种蓬勃向上的力量...	( 34 )
宣誓决心式的结尾，可以坚定听众的信念.....	( 34 )
引用名诗式的结尾，最易获得听众的欣赏.....	( 35 )
步步加强式的结尾，尤能使听众驻步倾听.....	( 35 )

逐步减弱式的结尾，能给听众以无尽的余味.....	( 36 )
提出问题式的结尾，能引导听众深入地思考.....	( 36 )
利用实物式的结尾，能使听众加深印象.....	( 37 )
正反比较式的结尾，可以增强演讲的说服力.....	( 37 )
热情赞扬式的结尾，可以增强演讲的鼓动性.....	( 38 )
首尾呼应式的结尾，能使听众深入地领悟演讲的意旨...	( 38 )
幽默诙谐式的结尾，能使听众在笑声中反思和回味.....	( 39 )
没有演讲式的结尾，能赢得听众由衷的尊重.....	( 40 )
一抒豪情式的结尾，最易激起听众心中感情的火花.....	( 41 )
展开想象式的结尾，能激发听众的热烈情绪.....	( 41 )
听众参与式的结尾，能达到上呼下应的演讲效果.....	( 42 )
反问句式的结尾，能给听众以极大的震撼.....	( 43 )
简洁明快式的结尾，促人深思，耐人寻味.....	( 43 )
貌似题外式的结尾，更能得到听众的理解和支持.....	( 44 )
商榷讨论式的结尾，能给听众留下谨慎谦虚的印象.....	( 44 )
哲理启发式的结尾，可以促进听众的行动.....	( 45 )
人物交融式的结尾，能使听众迸发火一般的热情.....	( 46 )
形象比喻式的结尾，可以增强演讲的抒情色彩.....	( 46 )
3. 多种多样的修辞手法.....	( 47 )
比喻修辞法.....	( 47 )
比拟修饰法.....	( 48 )
仿拟修辞法.....	( 48 )
断章取义法.....	( 50 )
岐疑修饰法.....	( 50 )
时空错位法.....	( 51 )
衬跌修辞法.....	( 52 )
拟实精细法.....	( 53 )
旁逸修辞法.....	( 54 )
数学公式法.....	( 54 )

层递修辞法.....	( 55 )
音趣修辞法.....	( 56 )
能乱同异法.....	( 56 )
别解语意法.....	( 57 )
隽语修辞法.....	( 58 )
夸张修辞法.....	( 58 )
对偶排比法.....	( 59 )
设问反问法.....	( 61 )
反复修辞法.....	( 63 )
正话反说法.....	( 64 )
一举两得法.....	( 65 )
烘云托月法.....	( 66 )
交叉异体法.....	( 67 )
感叹修辞法.....	( 68 )
数字换算法.....	( 69 )
引用名言法.....	( 69 )
插入对话法.....	( 70 )
出示实物法.....	( 71 )
恰当停顿法.....	( 72 )
积极重复法.....	( 73 )
巧借时令法.....	( 74 )
巧借地域法.....	( 75 )
直接暗示法.....	( 75 )
间接暗示法.....	( 76 )
反面暗示法.....	( 76 )
穿插故事法.....	( 77 )
现身说法法.....	( 77 )
诉诸情感法.....	( 78 )
即景生情法.....	( 80 )

内心独白法 .....	( 81 )
幽默诙谐法 .....	( 82 )
运用手势法 .....	( 83 )
旁逸斜出法 .....	( 84 )
运用眼神法 .....	( 85 )
面部表情法 .....	( 87 )
内容视觉法 .....	( 88 )
理性色彩法 .....	( 89 )
语言通俗法 .....	( 89 )
文言虚词法 .....	( 90 )
. 辩论语言技巧	
1. 千奇百怪的诡辩 .....	( 93 )
以偏概全术：港台的和日本的演员究竟谁气质好，有风度？ .....	( 93 )
混淆概念术：窃书不能算偷书吗？ .....	( 94 )
循环定义术：“情面”者，是否是“面情之谓也”？ .....	( 95 )
一句多释术：“父在母先亡”为什么能作多样的解释？ .....	( 97 )
牵强附会术：“三纲五常”中的“三纲”是哪“三纲”？ .....	( 99 )
攻其一点术：登徒子果真好色吗？ .....	( 100 )
朝三暮四术：“祈祷时可否抽烟？”与“抽烟时可否祈祷？”意思相同否？ .....	( 101 )
引“蛇”出“洞”术：鬼谷子是怎样被弟子孙臆诱引出洞的？ .....	( 102 )
巧展手势术：算命先生真的能掐会算吗？ .....	( 103 )
阿谀逢迎术：刘罗锅为什么不敢属马？ .....	( 105 )
戴“高帽子”术：记者为什么要套企业家“钓鱼在行”？ ...	( 106 )
狐假虎威术：百兽究竟是怕狐狸还是怕老虎？ .....	( 108 )
以人为据术：孔子的《论语》能像这样批判吗？ .....	( 110 )
以我为据术：北京的烤鸭到底好不好吃？ .....	( 113 )

人身攻击术：赫胥黎为什么不以自己的祖先是猴子而感到羞耻 .....	( 114 )
诉诸怜悯术：残杀自己双亲的青年能否得到开脱？ ...	( 116 )
诉诸私利术：敌人是怎样引诱王连举叛变革命的？ ...	( 118 )
诉诸合理术：花花公子是怎样对女性大献殷勤的？ ...	( 119 )
编造数据术：出国人员的回流率果真只有3.4%吗？ ...	( 120 )
片面辩护术：吃苹果究竟要不要削皮？ .....	( 122 )
断章取义术：且看“四人帮”是怎样“批判”刘少奇的？ ...	( 123 )
机械类比术：“老人”为什么不能与“老狗”相提并论？ ...	( 125 )
反向求因术：姑娘长得漂亮是否是强奸犯犯罪的原因？ .....	( 127 )
风马牛之术：马克·吐温是否是马克思的亲戚？ .....	( 129 )
2. 雄辩犀利的反驳 .....	( 131 )
类比推理法：齐宣王为什么“顾左右而言他”？ .....	( 131 )
引申归谬法：毛主席的话果真一句顶一万句？ .....	( 133 )
二难辩驳法：某领导同志为什么哑口无言？ .....	( 134 )
揭示矛盾法：周总理是如何接露“四人帮”自相矛盾的？ .....	( 136 )
针锋相对法：冯将军是怎样驳倒外国人的狡辩的？ ...	( 137 )
明晰概念法：徐嬿女士是怎样为侵犯人像权一案辩护的？ .....	( 138 )
易位反驳法：周恩来是怎样驳倒法国政府与台湾保持“外交关系”的？ .....	( 139 )
事实说话法：高干的儿子为什么不能提拔？ .....	( 140 )
两面说理法：毛泽是如何批驳美国国务卿的攻击的？ ...	( 142 )
先发制人法：如何封住欲开口借钱者的嘴？ .....	( 143 )
即时回敬法：尼克松为什么说，猪粪比马粪还要臭？ ...	( 143 )
夸大事实法：三木武吉真的承认他有两个情妇吗？ ...	( 144 )
自我嘲弄法：邓小平为什么不怕天塌下来？ .....	( 145 )

否定预设法：赵健民是怎样识破康生的阴谋的？.....	( 145 )
行为反驳法：外交部长为什么将手帕擦了扔掉？.....	( 146 )
借薪助火法：萧伯纳真的赞成禁止自己的剧本上演 吗？.....	( 146 )
讥讽反驳法：夏明翰为什么回答敌人姓“冬”？.....	( 147 )
反诘问句法：彭德怀怎样理直气壮地为“百团大战”正 名？.....	( 148 )
以谬制谬法：阿凡提是怎样回答财主的刁难的？.....	( 148 )
比喻论证法：法拉第为什么拿刚生下来的婴儿作比 喻？.....	( 149 )
解铃系铃法；蒋子龙是如何回答美国诗人的怪问的？...	( 150 )
谐音双关法：老工人是怎样巧妙地为自己开脱的？...	( 151 )
以气夺人法：马克思是怎样驳倒敌人所罗织的“罪状” 的？.....	( 152 )
反证论辩法：妙善为什么使“认为求神拜佛能治病”是 落后迷信？.....	( 153 )
金蝉脱壳法：莫洛托夫是怎样回答西方记者的提问的？...	( 153 )
步步紧逼法：女记者法拉奇是怎样驳倒卡扎菲的？...	( 155 )
诱敌深入法：罗文锦律师是如何反驳英商的无理取闹 的？.....	( 155 )
幽默反击法：且看姑娘是怎样回击不正经的男人的挑 逗？.....	( 156 )
探寻突破法：汲潮是怎样攻破美国间谍的心理防线的？...	( 157 )
以退为进法：梅汝璈法官是怎样为中国争得主权地位 的？.....	( 159 )
动之以情法：李国机是如何为故意杀人犯江琴琴辩护 的？.....	( 160 )
寸有所长法：里根是怎样回击蒙代尔的攻击的？.....	( 162 )
转移推论法：小孩做错事为什么推在老师的头上？...	( 163 )

反弹琵琶法：他是怎样回答“到底先有鸡还是先有蛋”的问题的？ .....	( 163 )
先承后转法：正方是如何反驳反方所说“巧妇难为无米之炊”的？ .....	( 164 )
. 谈判语言技巧	
施加压力法 .....	( 167 )
有限让步法 .....	( 168 )
装聋卖傻法 .....	( 169 )
弦外传音法 .....	( 170 )
单调乏味法 .....	( 171 )
求同存异法 .....	( 172 )
求同立异法 .....	( 174 )
轮番轰炸法 .....	( 176 )
最后通牒法 .....	( 177 )
打擦边球法 .....	( 179 )
互惠互利法 .....	( 182 )
和颜悦色法 .....	( 183 )
借用美人法 .....	( 185 )
喊价要狠法 .....	( 186 )
故作学究法 .....	( 187 )
多重问句法 .....	( 188 )
无声语言法 .....	( 190 )
红脸白脸法 .....	( 191 )
反红白脸法 .....	( 192 )
言之有据法 .....	( 193 )
委婉暗示法 .....	( 194 )
投石问路法 .....	( 195 )
巧借地利法 .....	( 197 )
故意拖延法 .....	( 199 )

让客为主法.....	( 200 )
掌握议程法.....	( 201 )
幕后交易法.....	( 202 )
兵不厌诈法.....	( 203 )
以退为进法.....	( 204 )
赞美对方法.....	( 205 )
欲擒故纵法.....	( 207 )
货比三家法.....	( 207 )
设身处地法.....	( 209 )
激将效应法.....	( 210 )
既成事实法.....	( 212 )
得理让人法.....	( 214 )
放破唱片法.....	( 216 )
暗度陈仓法.....	( 218 )
掌握筹码法.....	( 219 )
利用期限法.....	( 220 )
援引先例法.....	( 222 )

## · 演讲语言技巧

演讲是指演讲者就某个问题有声有色地对别人说明事理或发表见解的一种口头交际形式。与其他的口头交际形式相比较，演讲具有很强的针对性、临场性和艺术性。演讲既然是当众发表个人的见解，那么，理所当然地就要求演讲者具有开头就能提纲挈领、紧紧地抓住听众的心灵的本领，这也就需要有的放矢，具有很强的针对性。而演讲者既然是在大庭广众面前，那么，就要求演讲者的语言除了像一般的口头交际那样，要求准确、鲜明、生动以外，还要讲究一点艺术性，灵活运用多种多样的修辞手法。这样，才能用演讲者生动活泼、有血有肉的语言，去感染听众、唤醒听众、征服听众。

## 1. 别具一格的开头

### 开门见山式的开头，能直接揭示演讲的主旨

此种形式的开头，是指演讲者一开始就直截了当地提出此次演讲的中心论题，揭示出演讲的主旨，尤其是一些有时间限制的演讲，更宜采用此种形式的开头。如1981年5月8日，原国家副主席宋庆龄《在接受加拿大维多利亚大学法学博士学位仪式上的讲话》的开头是这样的：“尊敬的维多利亚大学校长佩奇先生，加拿大大使高文阁下，朋友们，同志们：我为接受加拿大维多利亚大学博士学位感到荣幸。我接受这一学位，不是为了我个人，而是把它看作是你们对中国人民的尊重和友谊的象征，看成是你们对中国人民在长期的革命斗争和在建设我们人民共和国的事业中所取得的成就的敬慕和友好的象征。同时，我也把它看成是中、加两国人民连结在一起的悠久而牢固的友谊的象征。”这个开头，第一句便接触到了主题，使听众清楚地了解到这篇演讲为什么而发。接着，第二、三句概括了演讲的中心内容，连用三个“象征”，造成一种和睦友好的气氛，使听众的情绪随着演讲的内容变化发展，并与演讲者产生共鸣。

### 风趣幽默式的开头，能使听众放松紧张的情绪

在演讲中，用风趣幽默式的开头，同样可以引起听众的注意，缩短听众与演讲者的心理距离，为成功的演讲营造一个良好的氛围，使听众于开怀大笑之中悟出他们愿意接受的某种道理。如胡适博士在某大学演讲时，他开头分别引用了孔子、孟子、孙中山的话，顺手便在黑板上写下“孔说”、“孟说”、“孙说”。接着，他发表自己的意见时，在黑板上的“孙说”之下，写下“胡说”，顿时引起哄堂大笑，由此创造了一个良好的演讲氛围，使大家乐于接受他的观点。

但在运用此种形式的开头时，你最好先测试一下自己有无幽默家的风格。如没有，或许会弄巧成拙，效果很糟；如有，并且有一个适合你演讲题目的笑话，而你又能够用简洁且富有幽默感的语言将它讲出来，那么，你不妨用此种形式作为你的演讲的开场白。

### 哈哈大笑式的开头，能引起听众的好奇心

在大庭广众面前，某人突如其来的哈哈大笑，常常会使喧嚣的场所顿时凝固下来，好似令咆哮的海洋顿时平静下来一样。在演讲的开头，如果听众的情绪已经疲惫下来，演讲者一阵如火山爆发式的哈哈大笑，自然便会唤醒听众潜在的睡意，引起他们的好奇心，使得他们乖乖地跟着演讲者的指挥棒转。据说杰出的演讲家恽代英在一次晚会上被安排演讲，但轮到他演讲时，演讲已进行了很长时间了，大多数听众自然有些疲倦了。恽代英见状，心生一计，一走上讲台，便出乎众人意料之外地哈哈大笑起来。被弄得莫名其妙的听众吃了一惊，以为他出了毛病，便也跟着哈哈大笑起来。正当听众的精神为之一振时，恽代英的演讲开始了。他这个别出心裁的“哈哈大笑式”的开场白，是很有点用意和耐人寻味的。他在特定的环境中，注意到了不利于演讲的因素：夜间、天热、开会的时间已较长而听众又困倦了。此时如没有奇妙之法，演讲是难以继续的。于是，他以奇妙有效地解决矛盾的办法，异军突起，在没有任何预示及听众没有任何准备的情况下，突然哈哈大笑，使听众惊异不已。由于引起了听众的好奇心，因此，听众能精神集中起来听他的演讲。

### 叙述故事式的开头，能震撼听众的心灵

大多数故事都具有情节生动、内容丰富、真实可信、震撼人心的特征，叙述故事式的开头，有利于一开始就抓住听众的心灵，令人激动，使人感奋，易于激发听众要把你的演讲听完的兴趣与决心。如河南的宋冰清在《永远的第11位教师——致故乡母亲》中

的开头说：“今天，我读了一个故事，一个真实的故事——一所偏远山村的小学校，因办学条件很差，一年内已经先后走了七八位教师。当村民和孩子们依依不舍地送走第10位教师后，人们寒心地说：再不会有第11位教师能留下来！乡里实在派不来教师，只好临时请了一位刚刚毕业、等待分配的女大学生来代一段时间课。三个月后，女大学生的分配通知到了。在女大学生含泪告别纯朴的山民走下山坡的时候，她背后突然意外地传来了孩子们朗朗的读书声：‘离离原上草，一岁一枯荣。野火烧不尽，春风吹又生……’那声音在山谷间低回传诵，久久不绝，那是她第一节课教给孩子们的诗。年轻的女大学生回头望去，顿时惊呆了：几十个孩子齐刷刷地跪在高高的山坡上——谁能受得起天地为之动容的长跪呀？她顷刻明白了：那是渴求知识的孩子们纯真而又无奈的挽留啊！女大学生的灵魂就在那瞬间的洗礼中得到了升华，她毅然决然地抛弃了山外的诱惑，重新把行李扛回小学校。她成了山村里的第11位教师。以后的日子，她从这所小学校里送走了一批又一批的孩子去读初中、念高中、上大学……这一留，就是整整二十年。后来，这位女教师积劳成疾，被送往北京治疗。当乡亲们把她接回山村时，人们见到的，只有装在红色木匣内的她的骨灰！从此，这个小山村就有了一个不成文的规定：无论谁来接班，永远都是第11位，这是所有能在那里工作的教师的光荣！……这个故事让我流泪了！此时，我仿佛听见远山传来童稚的声音：‘离离原上草……春风吹又生……’这声音真叫人感动！亲爱的故乡母亲，我怎么突然觉得：您就是那小山村，我就是那位女教师？是的，第11位教师应该得到永生！”这样惊天地、泣鬼神的开场白，无疑是有助于揭示演讲者此次演讲的主题思想，并能引起听众的强烈反响。

赞美听众式的开头，能沟通彼此间的感情

20世纪最卓越的心理学家弗洛伊德认为：人们做任何的事情，都是起源于两个动机：一个是性的渴望，另一个则是做伟人的

欲望。美国历史上著名的总统林肯也有句名言说：“每个人都喜欢听人家的赞美。”喜欢听人赞美，这或许是人类共同的弱点之一。演讲开始时，演讲者与听众之间的关系是比较生疏的，听众对演讲者有一种观望和期待的情感。演讲者要引起听众的注意并与其建立起友好的关系，开端语应该亲切，最好能适度地对听众赞美几句。著名的演讲家李燕杰有一次奉命到一家医院去演讲，当他走上讲台时，会场的情形正如他事先所预料的那样，有相当多的人在翻看医科书籍或者其他的读物。从一些人的眼中，他察悟到“我们倒要看看你今天能谈些什么？”面对这种场景，他高声地朗诵了一首早已准备好的即兴诗：“每当我忆起那病中的时光，白衣战士就引起我深情的遐想。他们那人格的诗、心灵的美，还有那圣洁的光，给我以顽强生活的信心，增添我前进的力量！”随着他那激扬顿挫的声音、一板一眼的手势，以及真情实感的自然流露，人们慢慢地把手中的书放在了膝上，并抬头注视着他，会场顿时安静下来，听众的心显然被他的诗句打动了，他与听众之间的感情距离一下子缩短了，当他朗诵到最后一个字时，全场响起了一阵热烈的掌声。

### 借景生情式的开头，能使听众和他一起感动

古希腊著名的演讲家亚里士多德说：“一个充满了感情的演讲者，常常能使听众和他一起感动，哪怕他所说的什么内容都没有。正因为如此，所以，许多演讲家都企图只是以高大的嗓音来征服他们的听众。”而一个成功的演讲者最容易使听众和他一起感动的，莫过于借景生情式的开头，因为此时的听众与演讲者处于同一特定的环境之中，这正像演讲者说热听众感到热不可耐，演讲者说冷听众感到冷气袭人一样。如在1945年“五四”那天，云南大学的操场上正在举行纪念大会。当大会刚开始时，天下起了雨，人们争相跑开避雨，会场秩序顿时大乱。闻一多先生此时正坐在讲台上，他见状冒雨站起来说道：“同学们，我给大家讲个故事”，他稍稍停顿

了一下，“两千多年前，周武王决定起义，去打倒暴君商纣王，就在出兵的那一天，像我们现在这样，忽然下起雨来了，许多人都觉得很吉利，建议武王改期。这时候管占卜的就出来说，这不是坏事，这是‘天洗兵’，是老天爷帮我们的忙，把兵器上的灰尘都洗得干干净净的，打敌人更有力量啦！”接着，闻一多就有力地挥舞着手臂，提高了嗓音：“我们今天也正碰到了这样的机会，这是天洗兵！不怕懦的人回来，走近来，勇敢的人站过来！”就这样，大家的情绪稳定了下来，又以饱满的热情投身到纪念大会的气氛之中。

### 热点话题式的开头，能够赢得听众的深切关注

所谓“热点话题”，就是指每天报纸和广播报道的大众所关心的问题。由于热点话题正是大部分人都已经有所了解，但又急于深入了解的“大众焦点”，所以，演讲者开头便引入热点话题，自然会引起听众普遍的关切，且由于为听众留下了强烈的悬念，也使得他们急切地渴望得知下文，而欲罢不能，欲走不忍。如在鞍山市一次抨击某人不孝敬老人、不赡养父母的演讲中，有位演讲者就是运用这种方式开头，将听众带进了特定的环境中去的：“同志们，我们鞍山市的‘活雷锋’被捕了，你一定会感到震惊、气愤和鸣不平吧？可是有什么办法呢？他只好眼泪就着大眼窝头，一连在监狱里蹲了七天啦。”

### 情真意挚式的开头，能架起与听众交流的桥梁

矫揉造作、虚情假意的开头，容易使听众产生不愉快的心理反应，以及对演讲者本人消极的抵触情绪，演讲的失败就在所难免了。而勇吐心声、情真意挚的开头，那效果就迥然有别了。如我国现代著名的女作家丁玲1979年在中国文学艺术工作者第四次代表大会上所作的演讲的开头便是这样，她说：“同志们辛辛苦苦筹备了这样一个大会，我虽然身体不好，还是要来讲一点话，讲一点心里的话。我最心里的话就是感谢党。没有现在党中央的同志，

我就没有今天，没有可登台发言的权利，写文章的权利。这样的权利，是我过去二十多年没敢希望过的，尤其是在总理逝世以后，‘四人帮’那样肆虐猖狂，我就彻底不抱任何希望了。不是说我们的党、我们这个民族没有希望了，而是说我想发表文章，是在我死后的事了。所以，能有今天，我是从心里往外感谢党的。”这里既无石破天惊的高谈阔论，也无辞藻堆砌的华丽铺陈，而是实实在在地说抱病来讲一点心里话，开门见山地说明“最心里的话就是感谢党”。了解丁玲一生的人，恐怕都不难体会到这句话的确是发自她内心的呼喊，情真意挚，决非是句套话。丁玲一生历经坎坷，却始终不渝地追求光明，追求真理，她曾在一篇散文中，将自己比作为了这些而不惜牺牲自己的“飞蛾”，其根本原因就在于党的长期教育使她形成了坚定的信念，正是有了这种信念，她才能“有毅力度过这漫长的二十年岁月”。她的这种感受，引起了在座的凡是经历过“十年动乱”的文艺工作者的共鸣。使演讲者本人与听众达到了最好的交流。这种开头，无疑是架起了一座与听众感情交流的桥梁。

### 真诚谦虚式的开头，能赢得听众由衷的爱戴

虚情假意式的开头，固然是要不得；但视听众为“蠢人”，采取“愚人耳目”而自以为是式的开头，也必将会遭到听众的反感和唾弃。因此，在演讲者与听众之间，真诚是无可替代的，同样，适度的谦虚也是完全必要的。此种方式，卡耐基命名为“采取低姿态”。他在《语言的突破》一书中说：“诺曼·文生·皮尔某次曾给了一位牧师同道一些很有用的忠告。这个牧师简直无法使听众专注地听他讲道。他要这个牧师问问自己，对于每星期天早晨都要面对演讲的听众有什么感觉——他是否喜欢他们，他是否愿意帮助他们，他是否认为他们智力赶不上他等。皮尔博士说，他自己登上讲道坛时，没有一次不是对自己即将面对的男男女女有着强烈的情感的。演讲者若自认在智能或社会地位上高高在上，听众一听便知。因此，演讲者欲赢得听众的爱戴，最佳的方法之一，便是采取低姿态。