

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

新世纪接班人素质培养

演讲素质培养



新世纪接班人素质培养

第一章 演讲概念

演讲的含义

显然，演讲是一种言语表现，但并非所有的言语表现都是演讲。人们的自言自语，感叹唏嘘不是演讲；日常的寒暄聊天，一般性的个别交谈，也不是演讲。望文生义，简单地把“演讲”解释为“表演+讲话”，也未免失之偏颇。

所谓演讲，是指在特定的时空环境中，以有声语言和相应的体态语言为手段，公开向听众传递信息，表述见解，阐明事理，抒发感情，以期达到感召听众的目的。它是一种直接的带有艺术性的社会实践活动。

1. 演讲是一种具有现实性和艺术性的社会实践活动

演讲是在社会实践的直接需求下产生的，具有公共交往的性质。人们在开展政治活动、经济活动、科学文化活动以及其他种种社会交往活动中，必然要发表见解，提出主张，释疑解惑，抒发感情，以达到说服人、感染人、教育人、激励人的目的。在这种活动中，无论是演讲者、主持者抑或是听众，都有自己的目标指向和心理定势，都十分重视演讲的实际效果。就演讲者来说，当然力求当场感召听众，说服听众，达到其预定的目的和任务。就听众而言，从社会价值观念出发，同样也希望从演讲中获得知识和启示。至于演讲主持者，本来就承担有根据特定的目的对演讲活动进行组织和安排的任务，更希望演讲活动各方面协调、和谐，圆满成功，达到最佳的实际效果。一场富有吸引力的好的演讲，不仅可以生动地反映生活，揭示真理，帮助人们正确认识客观规律，同时也可以培养人们美好的道德情操，促进人们奋发向上，给人以强烈的美的享受。演讲活动所发挥的认识作用、教育作用、美感作用，正是社会实践的直接需求，同时，这本身也正是实实在在的社会现实生活，具有直接的现实指导意义。

演讲，不仅是一种现实性的社会实践活动，而且是一种带有艺术性的社会实践活动。科学通过生动的逻辑思维使人认识抽象的真理，艺术往往通过形象使人认识真理。在演讲活动中，演讲者为了最大限度地达到自己的目的，使听众心悦诚服，精神感奋，必须做到“晓之以理，动之以情，喻之以利，导之以行”。为此，常常要借助于戏剧、音乐、绘画、相声、小说、诗歌等多种文学艺术手段为其服务。当然，它虽然具有多种文学艺术形式的一些特点和因素，但它毕竟不同于小说、诗歌、戏剧、音乐、绘画、雕塑等文学艺术现象。文学艺术作品常常运用典型化手法，形象地间接地反映社会生活，其本身并不等于现实生活；而演讲则是直接地表现生活，其本身直接体现着现实生活内容。

2. 演讲必须在特定的时空环境中进行

所谓“特定时空环境”，一般指的是演讲者和听众处在一定的时间和空间环境中，如“街头演讲”，演讲者与听众同时处在街头；“法庭辩论演讲”，演讲者与听众同时处在法庭的氛围之中。一般说，演讲活动都要有相应的场合、相应的听众、适当的布置、合适的讲台、良好的音响效果和一定的时限。一定的时空环境反作用于演讲，制约着演讲的内容、语言和表情动作等等。一旦时空环境发生转移和变化，演讲的内容、语言和表情动作等也必须随之转移和变化，以适应新的时空环境。在科学飞跃的发展的今天，时空观念发生了离异性变化，时间在超强度地缩短，空间在奇迹般地扩大。广播、电视，

拓宽了人们的空间范围。同时也缩短了人们的时间差距，运用广播、电视可以把不同时间不同地点的演讲者和听众组合起来，使传统的演讲出现了新的发展和突破。如广播电视演讲，从表面上看，听众、观众并未直接与演讲者处在同一时间和同一环境中，但从根本上仍是处在特定的时空环境中，演讲者仍然必须有强烈的现场感，宛若置身于听众之中，也要考虑听众对演讲的情绪反映和态度评价，尽管各种反映和评价不一定立即在现场流露出来。因为在设置着麦克风和摄像机的演播室内演讲，本身也就是处于特定的时空环境中，从客观的角度来讲，任何一个演讲者都无法逃脱他所处的时代环境对他的制约，离开了这些，演讲也就失去了它的存在价值。

3. 演讲离不开语言

语言是人们彼此交流思想以达到互相了解的一种极其重要的交际工具，人类社会生产的任何方面，都直接或间接以语言为工具。有声语言就是演讲活动中传递信息、表达思想最主要的媒介和物质表达手段，它是演讲者思想感情的载体，以流动的方式，运载着演讲者的主张、见解、态度和感情，将其传达给听众，从而产生说服力、感召力，使听众受到教育和鼓舞。离开了口语表达，就无所谓演讲。要达到以理服人、以情感人、以智育人、使听众心领神会的效果，演讲者的语言必须流畅易懂，富有魅力。好的有声语言不仅准确清晰、圆润和谐，而且绚丽多彩、生动有趣，以其跌宕起伏、音义兼美的艺术魅力，形成一种境界，使言辞的表现力和声音的感染力均达到最佳的状态，从而使听众受到礼的熏陶、智的启迪、美的洗礼。

除有声语言外，演讲还必须辅之以相应的体态语言。所谓体态语言，就是指一定程度上能辅助有声语言表达思想感情的眼神、表情、体态、手势等等，演讲中，应以有声语言为主，相应的体态语言为辅。恰当的面部表情、身势、手势，以及其他一切能一定程度表达思想感情的动作，可以使演讲“剧化”，使听众不仅听觉器官发生作用，而且视觉器官也同时发挥作用，从而弥补有声语言的不足，增强表现力和感染力。有声语言和体态语言有机地紧密结合，相得益彰，共同发挥作用，演讲便能生动感人，形成一个统一和谐的传达系统。

总之，演讲是一种直接的带有艺术性的社会实践活动；在特定的时空环境中，演讲者凭借有声语言和相应的体态语言，郑重地系统发表见解和主张，从而达到感召听众、说服听众的目的。

演讲的基本特征

1. 三方人物·四重联系·五个环节

演讲不同于平时交谈。人们日常交流思想、联络感情、协调行动，常常讨论式的，你一言，我一语，往往互为前提、相互引发、交织进行。这种现实的生活中你、我、他面对面的言谈交际，带有许多随机成份和散漫性。而演讲则不同，它的最基本组成形式是由“演讲者”和“听众”两方面人物组成。较为庄重的场合，通常由“主持者”、“演讲者”和“听众”三方面人物组成。在演讲过程中，总是一人在台上系统地把自己有准备、有组织的思想观点公开传向一定数量的听众，中间不容许七嘴八舌地插话，即使是辩论演讲，也必须是逐个逐个系统地讲完。在这种“一人讲，众人听”的传播格局中，人们之间的联系并不是简单的单向式的，而是表现为一个多联系多层次的多侧面的风格系统。演讲主持者、演讲者和听众三方面人物构成四重联系；演讲者与听众之间的联系，听众与听众之间的联系，听众与演讲主持者之间的联系，演讲主持者与演讲者之间的联系。这四重联系在演讲现场中直接显示出来，同时以其或隐或现形式，形成反馈回路，直接作用于演讲。比如，演讲者在台上滔滔不绝地发表演讲时，他的思想感情，举止神态都直接作用于听众和演讲主持者。演讲主持者和听众接收到这些信息，或欣然赞许，开怀大笑；或心存疑义，无动于衷；或惊或喜，或悲或叹，都会在现场流露出来。显然，这种对演讲的情绪反映和态度评价，会自然地反馈给演讲者，为其所察觉。演讲者与听众如能协调适应，具有吸引力，演讲就可望成功。同样，演讲主持者与听众、演讲主持者与演讲者的联系对演讲现场的影响也是显而易见的。主持人若思维敏捷，善于辞令，能审时度势，随机应变，恰当地控制会场的情绪和气氛，使演讲者和听众同时受到鼓舞，就往往能使演讲生色增辉，圆满成功。反之，若主持者不了解演讲规律，安排失当，木讷迟钝，自然会有损演讲效果，令人遗憾。至于听众与听众之间的联系，对演讲的影响也不可忽视。听众之间是否融洽协调、文明礼貌，直接影响到现场秩序和气氛。良好的现场秩序和气氛是演讲成功的重要条件。

从信息传播的角度来看，如果把演讲活动从演讲者萌发演讲动机开始至演讲产生一定影响或达到一定的目的为止，看成是一个信息活动的完整过程，那么，这个全过程实际上可归纳为五个环节：信息源——形成演讲内容的思想；材料的搜集、积累并在这个过程中萌发演讲的动机；在这种动机的诱惑下，进一步对有关内容的思想材料进行搜集和积累，从而构成扎扎实实的演讲内容。传播者——演讲者，这是演讲活动的主体。媒介——口语和相应的体态语言。受传者——听众。效果——演讲的成效。演讲是一个信息循环流通的过程，演讲者通过口语和体态语言的媒介将演讲信息传达给听众，听众必然会产生一定的心理输出产生影响。

显然，要使演讲顺利进行，必须使各方面联系和各个环节有效地连接，密切配合。这中间演讲者是主体，听众是客体，连接演讲者和听众之间的纽带就是内容和传递内容的媒介。当然，内容是最重要的因素，离开了它，就无所谓演讲了。

2. 独白式的现实活动言态表达

由于演讲是“一人讲，众人听”的口语表达方式，因而演讲者在发现见解、叙事说理时，不可能像平时交谈那样互为前提、相互引发，也不可能像

平时交际常采用某些不言自明的神态意会来代替语言。演讲者必须通过自身的有声语言材料和相应的体态语言来逐条逐款层层展开。要讲清思想观点的来龙去脉，就不是三言两语可以奏效的。因此，演讲者的语言总是独白式的，经过认真组织、过细斟酌、系统成篇的，有着很强的内在逻辑。开头如何引人入胜，结尾如何耐人寻味，中间如何完美无疵地将自己和听众的情绪推向高潮；叙事、抒情、说理、论证如何做到自己和谐、天衣无缝，如何以其深刻的思想性和精巧的文采美来吸引听众、感染听众，拨动听众的心弦，弹奏出最动听的乐曲，这一切都要求演讲者苦心构思，巧妙结合。演讲者这种独白式的言态表达方式，又是有声语言和体态语言的结合体，它要求语言、声音、眼光、动作、姿态有机地结合，浑然一体，做到吐词准确、语调动听、表情丰富、动作适度、仪态大方、感情充沛，使人产生一种“思风发于胸臆，言泉流于唇齿”的美感。因此，它必须遵循一定的美学原则，讲究音韵、修辞、气度等等，具有一定的艺术色彩。总之，一次成功的演讲，其语言必须具备以下要素：措辞准确，声调清晰，体态得当，感情真挚，结构完美。

值得说明的是：演讲虽然是艺术化的独白式的言态表达，但这种“艺术化”有一定的“度”，它是受现实活动的目的和效果制约的有限的艺术，实际上只是一种手段性的艺术，如同技能技巧一般。如果超越了这个“度”，就把演讲搞成评书、单口相声或诗朗诵一般，那就不论不类，失去了演讲的真实性。单口相声或诗朗诵一般，那就不论不类，失去了演讲的真实性。评书、单口相声、诗朗诵虽然也是“一人讲，众人听”，但是它们属于艺术范畴，是艺术活动，是艺术活动中的言态表达形式；而演讲是现实活动，“它是现实活动的言态表达艺术，而不是艺术活动的言态表达。”

3. 适应面广，实用性强，极富鼓动性

作为社会公众交往的演讲，它的适应面很广，不管是政治、经济、军事、外交、法律，也不管是学术、理论、宗教、道德或其他社会问题，都可以作为信息源，成为演讲的题材；不论是老、中、青、少，还是工、农、兵、学、商，只要具有听讲能力，都能成为信息的受体，作为演讲的听从。演讲主要凭借口语表达，不需要过多的物质准备，对场地的要求也不高，礼堂、课堂、广场，甚至街头巷尾，都可以进行。因而，它能紧密地配合形势，适应现实任务的多种需要，及时地开展宣传鼓动、就职施政、争取民众、发号施令、激励斗志、传道授业、答疑解惑、布置任务、安排生产等等活动。事实上，演讲是最经济、最灵便、最直接、最有效、最实用的宣传教育形式之一。

演讲极富鼓动性。它是以政论为主体的语言实践活动，要求旗帜鲜明，主题显露；赞成什么，提倡什么，反对什么，泾渭分明，毫不含糊。它说明问题，深入浅出；阐述主张，纵横捭阖；判断、推理、论证，逻辑严密；加之辅以表情、姿态、声调和手势，更增强了语言的表现力和感染力。它能紧紧吸引听众，产生较大的鼓动作用。在现实演讲中，其功能尤为显著，由于现代自然科学和社会科学的高度发达，演讲的信息包容量极大地增加了，大至宇宙，小至分子原子；远至太古，遥及未来；社会机制，人生奥秘，都可成为演讲的“热点”。演讲者可挣脱传统观念的束缚，以其新的生活体验、新的生活方式、新的知识结构和新的思路，通过向历史和现实的纵深掘进、开拓，反映出崭新的生活真实和时代意志，具有高屋建瓴的气势。在纷繁复杂的生活中，演讲显示出导向功能，激励人们为实现宏大目标，坚韧不拔，开拓前进。

第二章 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和必要。

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公众，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。

按演讲的结构形式分类，其意义在于根据不同结构形成的独特要求，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。

礼仪演讲

礼仪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，这对我更是无比荣幸。

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。

道德演讲

道德演讲是以人生观、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。

学术演讲

学术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。它的基本特点是：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。

政治演讲

政治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：

……我要向人民说：“我没有什麼可以奉献的，有的只是热血、辛劳、眼泪和汗水。”

摆在我们的面前的，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：“我们的政策是什麼？”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：“我们的目标是什麼？”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的催人奋进的震撼力量。

经济演讲

经济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：坦城相待，实事求是，以囊公众的消费心理和消费行为为最终目的。

原香港招商局董事长、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，判断陷入僵局。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……

袁庚行先生不卑不亢精彩演讲深深地打动了某财团的董事长，事后，外商主动恢复谈判并降低要价。双方就一亿美元的合作项目达成协议。

管理演讲

管理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。一要遵纪守法。讲职业道德。该交的交，该留的留，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、爬了虫的东西，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。脸上少挂霜，不善于笑的，就多听几段相声，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，请他老人家站柜台恐怕不行。第三点，说出来有点不好听，大家在家不防吃得饱一点，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 多公斤，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。

法律演讲

法律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，依法提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的行为，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，贬低了原告人格，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。

宗教演讲

宗教演讲是对教徒、群众发表宣传教义、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，给它，抑制它，必须是到了最后才服从它。这那样的服从里，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，但只落在膝头上，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。

第三章 演讲的作用 政治斗争的有力武器

演讲历来是政治家发表政见、阐明观点、批驳政敌、争取盟友的有力武器，特别是在社会处于激烈变革的年代，这种社会作用就显得突出。谋臣启奏，策士应付，诸侯施令、辩士游说，无不以演讲作为手段。梁代刘勰《文心雕龙·论说》中写道：“一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师。”也有“一言可以兴邦，一言可以误国”之说。英国作家麦卡雷说：“舌头是一把利剑，演讲比打仗更有威力。”出身寒微的拿破仑，在群雄角逐的时代，年仅27岁就获得当时法国3000万人民的崇拜，他不无骄傲地说：“一支笔、一条舌，能抵三千毛瑟枪。”当然，这些不过是社会矛盾发展的“必然”，通过个人语言的“偶然”而起作用的结果，但毕竟是通过个人语言的“偶然”。

在特定的社会条件下，语言的力量确实是惊人的。汉代刘向在《说苑·善说》中，列举了许多事情：“昔子产修其辞而赵武致其敬，王孙满明其言而楚庄以渐，苏秦行其说而六国以安，蒯通陈其说而身得以全。夫辞者，乃所以尊君、全身、安国、全性者也。”足见演讲的政治威力之大。

历史上，很多口若悬河、能言善辩之士，凭着一张剑舌，活跃在政治舞台上，他们有的劝阻战争，化干戈为玉帛；有的怒斥奸佞，以正气压倒歪风；有的巧设比喻，以柔克刚，争取盟友；有的反唇相讥，锦里裹针，瓦解敌阵。诸葛亮“舌战群儒”和“智激周瑜”就是家喻户晓老少皆知的故事。《三国演义》还在第九十回描写了诸葛亮“兵马出西秦，雄才敌万人，轻鼓三寸舌，‘骂’死老奸臣”的故事，蜀魏两军对阵时，魏臣王朗到阵前来劝降，也就是这个舌战群儒的诸葛亮，把王朗说得一钱不值，王朗气盛，羞愧不已，一头撞在马下。孔明的“三寸不烂之舌，当真抵住了成千上万的敌军！”

古希腊的德摩西尼是一位杰出的民主政治家和爱国主义者，他充分而有效地把演讲运用于激烈的政治斗争之中，发挥了巨大的社会作用。公元前4世纪中叶，马其顿腓力二世向外侵略扩张，慷慨陈词，发表了八篇著名的《斥腓力演说》，这些演说，措词尖利，揭露深刻，极大地鼓舞了人们反抗侵略，保家卫国的爱国激情。他的八篇演说，合称为“腓力匹克”，后来被引申为普通名词，专指激昂愤慨猛烈抨击政敌的演说。

1963年8月28日，美国黑人民权运动领袖马丁·路德·金华盛顿特区组织领导了一次25万人的集会和游行示威，反对种族歧视，要求民族平等。当游行队伍到达林肯纪念堂前时，他发表了著名的《在林肯纪念堂前的演讲》。在这次演讲中，他首先热情洋溢地赞扬了100多年前林肯签署的《解放宣言》，然后，话锋一转，指出100多年后的今日，黑人仍处在水深火热之中，号召黑人奋起斗争，并且以诚挚抒情的语调，描述了黑人梦寐以求平等、自由的理想：“黑人儿童将能够与白人儿童如兄弟姐妹一般携起手来”，“上帝的灵光大放光彩，芸芸众生共睹光华！”这篇演讲内容充实，感情炽热，气势磅礴，产生了极强的感染力，是篇反抗种族歧视，争取民族平等的战斗檄文，大大推进了美国黑人民权运动。

正因为演讲与政治活动联系密切，具有极大的组织、鼓动、激励、批判和推动作用，所以，人们不仅利用演讲来为特定的政治目的服务，同时广泛关心各国政界、军界和知名人士的演讲，从中了解和研究其演讲所透露的信

息，预测今后的发展趋势，制定相应的对策。

经济活动的理想筹码

经济与政治关系密切，政治动态常常直接或间接影响经济的发展。因而，从事经济行动的人，常常能从演讲，特别是各国领导人的演讲内容中，捕捉到有关经济信息，从而预测经济发展动向，以便采取相应的措施，调整对策。同对，在经济活动中，企业或事业的领导人，也常常运用演讲，把企业活动的奋斗目标、方针、措施，向本部门的职工传达，使领导的决心变成职工的具体行动，从而推动企业各项工作的全面开展。在我国经济体制改革中，许多由群众民主产生的领导，上任就向本单位干部和职工代表了生动的演讲，他郑重宣布：“新班子上任，不只是烧三把火，而是靠众人拾柴燃起建设四化的熊熊烈火。”然后就如何调动“泥瓦匠”的积极性，提出了几项措施：首先，“从提高建筑工人地位做起”；其次，抓紧解决职工住房问题，“让住芦席棚的都住进新楼房”，同时，限期改造和兴建食堂、澡堂、探亲房和托儿所……总之，这位新任经理紧紧围绕着如何调动职工积极性从而达到提高经济效益的目的展开论述，使干部和职工代表倍受鼓舞。此后，该公司迅速出现“众人拾柴”的局面，“燃起建设四化的熊熊烈火”。

在贸易洽谈中，生动的演讲常常能把客户的注意力引到产品价格相对的价值上来，使对方感到他们将得到好处，而不是付出代价。在涉外经济活动中，演讲是获取经济新闻的重要渠道。当今，公共关系学已成为一门新兴的科学，在公关活动中，演讲与口才有着十分重要的意义。日本企业家把青年在大街上说唱叫卖而毫无愧色的表现作为合格人才的首要条件，这正好反映了演讲在经济活动中的重要作用。在美国甚至开办直接以演讲活动来盈利的公司。据 1984 年 4 月 15 日《参考消息》报道，美国纽约帝国大厦，有一家名叫哈利·沃克的特殊公司，这是一家专门提供演讲服务的演讲公司，它拥有六间办公室，十几位雇员，生意十分兴隆，年收入纯利竟高达 1000 多万美元。这不仅说明了演讲的重要，为世人所瞩目，而且也表明，演讲本身也像商品一样进入了经济活动的市场。

鼓舞士气的战斗号角

演讲也常常是军事家用以动员部队、鼓舞士气、激励斗志的战斗号角。战争开始前的组织发动，激烈战斗的添力鼓劲，战争结束后的祝捷庆功，指战员总要发表简洁而极富鼓动力的演讲，一字千钧，震撼人心。古今中外，这样的事例不胜枚举，例如，公元前 209 年（秦二世元年），陈胜在大泽乡起义时对他的“徒属”发表演说，“且壮士不死即已，死即举大名耳，王侯将相宁有种乎！”说虽不多，容量极大，鼓动性极强。将“徒属”称为“壮士”，使其精神境界升华，最后一句画龙点睛，一反传统观念，表示了对“王侯将相”的蔑视和对自己力量的信任。这句话既是斩钉截铁、富有哲理的断语，又是富于启发的提问，产生了极大的感染力和激发力。徒属们当即表示“敬受命”。于是揭竿而起，达到了陈胜当众演讲动员的目的。又如，1944 年 6 月，盟军司令官蒙哥马利元帅在诺曼底登陆中对担负突击任务的士兵发表的演讲，对士兵产生了极大的鼓舞。他说：“你们在干一件无与伦比的大事业。民间将通过你们完全变一番模样，历史将为你们树立一座丰碑，写上：你们是迄今最优秀的军人！这场世界上从未有过的拔河比赛，这些即将开辟第二战场的军人们所负的责任是成功地执行自己的任务，并最后作为一个自豪的人，回到家里同亲人团聚。”他的话顿时激发了士兵们在无畏的战斗精神，士兵们高呼“元帅的贝雷帽和演讲给了我们扑向死神的力量。”

在军事活动中，演讲不仅在冲锋陷阵方面发挥作用，而且军政首脑关于战争形势、任务、战略、战术和军队建设的分析，以及军队内部的政治活动，诸如英雄战斗事迹报告和战斗经验报告等，也都广泛运用演讲作为手段。

传播知识的有效途径

演讲是高级的、完善的口语表达形式，能最大限度地发挥语言在传授知识、探讨学问、宣传成果、交流经验方面的作用。当今，尽管科学技术高度发展，知识传播的途径增多，但作为直接运用语言进行传播的演讲，由于现场的作用，能对人体感受多重的综合刺激，高度调动人们的注意力，促进思维活动，并且使听众在情绪、情感、意志等方面同时受到影响，从而加深对演讲所传播的科学知识的理解，增强学习效果，因而它始终是传播科学文化知识，提高文化素养的有效途径。

学校是传播文化科学知识的基地，虽然一般的课堂教学不能算作演讲，但它毕竟具有许许多多演讲的因素。因此，从某种意义上讲，课堂传道授业，也可以说是演讲功能的体现；同时，在学校教学活动中，作为课堂教学的辅助和补充，经常开展的各种类型的学术讲座，却是非常正规的演讲。这种演讲通常是由具有一定修养和造诣的学者、权威担任主讲，能造成良好的心理定势，引起学生的兴趣。这种演讲对深化课堂教学内容，繁荣学术研究，促进科学的普及起着十分重要的作用。此外，学校广泛开展的读书演讲、电影故事演讲、专题辩论演讲、调查访问演讲以及其他专题演讲，对培养学生的观察能力、分析综合能力、表达能力也都具有十分积极的作用，可以促使青年学生向多学科的领域迈进。

思想教育的最佳形式

社会的发展从各个方面以各种不同方式影响着人们的心理状态和精神面貌。特别是青年，受时代的影响表现得更为明显。当代青年兴趣广泛，思想活跃，乐于探索，勤于思考，勇于进取，也敢于标新立异，且十分自尊、自信，不喜欢空洞的说教和粗暴的训斥。演讲的魅力正在于“晓之以理，动之以情，授之以知，导之以美，明之以实，联之以身”。因此，对群众，特别是对青年一代进行前途、理想、道德、纪律的教育，演讲是最理想的形式。古希腊学者、唯物主义哲学家德漠克利特有一句名言：“用鼓动和说服的语言来造成一个的道德，显然是比用法律和约束更能成功。”运用演讲的特殊手段和魅力来“鼓动和说服”听众，正符合当今思想政治工作的要求。事实上，现在我国已广泛运用演讲形式进行革命人生观教育，以及共产主义道德教育。李燕杰、曲啸、邵守义、刘吉等人的卓有成效的演讲，受到全社会的极高的赞誉，被称“善于打开人们心灵的专家”。许多人听了曲啸的演讲，热泪盈眶，夜不能寐，引起深刻的反思。李燕杰在国内外作了300余场精彩的演讲，听众达数百万，他以生动的语言，火一般的激情，融理论、历史、文艺和社会现实于一体，讲述理想、道德、情操，激发起人们的满腔的政治热情，真正起到了“鼓动和说服”的作用，产生了极大的社会效益。

再者，积极开展演讲活动，也是青年自我教育的好形式，事实上，青年演讲者从产生演讲动机、组织演讲材料，到当众演讲的整个过程，也就是自我教育、提高认识的过程。同时，由于青年人之间有着许多共性，青年人自己现身说法，听众能在心理上产生亲切感，在思想上产生强烈共鸣，从而取得“频率共振”的良好效果。

人才考核的重要尺度

演讲既是培养现代人才的有效途径，也是考核人才的重要尺度。从培养人才的角度来看，如前所述，演讲具有传播知识和进行思想教育的功能，对培养人才具有重要作用。此外，由于演讲本身在内容方面和形式方面的特殊要求，还可以有意识地通过演讲实践来训练人们的思维能力、观察能力、分析能力、应变能力和口语表达能力。众所周知，语言是思维的外壳，是思维的手段。没有丰富的思想、敏捷的思维，何来精彩的演讲？研究表明，思维具有独立性、广阔性、层次性、探索性和实践性等五方面的主要品质。由于演讲活动正是以语言为手段来表达思维的活动，它可以使思维的五个方面的品质得到全面的训练和发展。同时，演讲还可以使大脑的各个功能区域，诸如感受区域、判断区域、贮存区域和想象区域等处于良好的活动状态，运转协调，促使思维力、观察力、分析力、表达力、应变力都得到发展。因而，它是培养思维、开拓智力的有效途径。

水银遇热膨胀，我们可以借水银膨胀的现象来测量温度的高低。同样，人的能力可以通过演讲来训练培养，那么，我们也可以用演讲这一角度来度量人的能力的高低。尽管社会对不同人才的能力要求不尽相同，但演讲能力却是各种人才都必须具备的。许多政治家、理论家、实业家的卓越才能不仅表现在他们的文韬武略、理论创造和经济实践之中，同时还表现在他们演讲魅力之中，可以说，演讲是一个人思想水平和各种才华技艺的集中“亮相”。有鉴别能力的人，往往可以从人们的讲话中，测量其修养程度和实际本领。美国的大学，不管是理工类还是文史类，都把基础作文法和演讲学规定为必修课。日本、新加坡等国家规定：政府工作人员要进行三个月到半年的演讲训练才能上岗工作。足见他们对演讲的重视程度。

第四章 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。

演讲自信心

自信是演讲者的必备的心理素质。

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，就是向演讲者提供了演讲于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，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面的帮助。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、肌肉抖颤、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。由于心理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的威胁。

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，听众一听一定会喜欢”；“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想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失败的结局。

现实的实验心理学表明，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，对于初学者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是耗费演讲者大量的时间，而且容易形成演讲者心理麻痹。实际的演讲过程中，一旦因怯场、听众骚动，设备故障等突然出事而打断了演讲者的思路，机械记忆的链条就往往被截断，演讲者脑海中会形成一片空白，导致演讲停顿。此外，单纯的背诵记忆，还极易形成机械单调的“背

书”节奏，丧失了演讲应该具备的战斗性和人情味。

著名政治家、演讲家丘吉尔，年轻时也常常依靠背诵演讲稿而后发表演讲。在一次国会会议的演讲中，丘吉尔突然忘记了下面的一句话，他不断重复最后一句话仍然无济于事，最后只得面红耳赤地回到座位。从此，丘吉尔放弃了背诵演讲稿的准备方式。

在大多数的演讲中，应当采用提纲要点记忆法。提纲要点记忆的一般程序是：首先，就有关演讲的主题、论点、事例和数据等做好演讲笔记，最后整理成翻阅方便的卡片。然后，对笔记或卡片上的材料进行深思、比较和补充，整理出一份粗略的演讲提纲，提纲注明各段的小标题。最后，在各段小标题下面按序补充那些重要的概念、定义、数据、人名、地名和关键性词句。至此，一份演讲提纲基本完成。在整理演讲材料和编排纲目的过程中，演讲者反复思考和熟悉了解自己的演讲内容，演讲时仅仅将演讲提纲作为揭示记忆的依据。

（三）预讲练习法

预讲练习有两种方式：

第一种，为了纠正语音、锻炼遣词造句能力、训练形体语言，演讲者可以自撰一个演讲题，或模仿名家的演讲，在僻静处独自演练。著名演讲家，美国第十六任总统林肯，年青时代就经常模仿律师、传授士的演讲，独自一个人对着森林和玉米地反复练习。

第二种，为了参加正式的演讲比赛或在规格较高的会议上发表演讲，有必要进行试讲。这种试讲最好邀请一些亲朋好友充当听众，一则可以增加现场气氛，二则可以听取到亲朋好友的意见和建议。

大量的预讲练习可以帮助演讲者建立充分的自信，避免因准备不充分或不适应演讲环境而引起的惊慌失措。

（四）呼吸调节法

适度的深呼吸有助于缓解紧张、焦躁，烦闷的情绪。演讲者在临场发生怯场反应时，可以运用深呼吸法进行心理和生理调节：演讲者全身呈放松状态，目光转移到远方景物，做缓慢的腹式深呼吸，同时，随呼吸节奏心中默数“1，2，3，……”

（五）目光回避法

初学演讲者往往害怕与听众进行眼神的交流，于是出现了低头、抬头、侧身等影响演讲效果的不正确的态势。但是，演讲要求演讲者正视听众，这不仅出于一种礼貌，更重要的是演讲者与听众全方位交流的需要。初学演讲者不妨按以下方法处理自己的目光：将视线移至演讲会场后排稍前的地带，以回避前排听众的目光；同时采用虚视方式，目光在会场内缓缓流动。此方法既避免了演讲者直接与听众目光对视所产生的窘迫和局促，又能使演讲者在听众心目中留下落落大方的形象。

了解听众

对演讲效果的评判标准只能是听众对演讲的接受程度。因此，演讲者必须了解在演讲接受过程中起重要作用的听众心理特征和听众构成成份。

（一）听众心理特征分析

当许多人聚在一起形成一个群体时，人们的心理状态较之独处时有一些明显的变化。下面重点讨论对演讲信息接受产生的重大影响的几种群众心理特征：

1. 集体行为中的感染力量

“感染”指的是感情或行为从一群人中的一个参加者蔓延到另一个参加者。一个头脑冷静而具有较强理智的人，一旦进入某一规模的群体之中，常常会放弃平常抑制自身行为的社会准则，而与集体中的其他成员相互刺激并得到强情绪和行为的反应。即集体中的个体成员对任何种类的情绪暗示都易于接受，从而使他像周围的人那样行动。政治信仰者的狂热，足球迷的骚乱，“追星族”的疯狂，都表现了集体行为中感染的力量及其后果。

演讲中，也往往出现数人笑，众人皆笑；数人鼓掌，众人皆鼓掌；数人打哈欠，众人皆有睡意的现象。善于演讲者善于控制、调节听众的情绪，能把握演讲成败的关键时刻。他们能适时煽动起听众的热情，把演讲推向高潮；也能及时发现听众的不耐烦情绪，以主动出击的方式控制消极情绪的蔓延。

2. 自我中心的功利目的

某些演讲失败，并不完全是演讲者缺乏足够的准备，而是听众对与己无关的演讲缺乏兴趣。这在某些形式主义的讲话场合中更为常见。听众往往考虑那些与他们切身利益密切相关的事情。例如，晋升职务、调整工资、分配工作的话题总是比计划生育、人口普查、道德教育等话题更引人注目。因此，演讲者应充分注意听众的兴趣和利益，不论何种类型的演讲，都应从听众角度精心选择和设计经济利益的分配，疑难问题的解答，精神上的娱乐和放松等内容，对听众而言都是一种功利的收获，都能满足听众“自我中心的需求”。

3. 持续时间有限的注意力

实验报告显示，人类注意力的持续时间非常有限。以一个单位对象为标准，人类注意力持续时间大约只有3秒到24秒。人的大脑时刻准备接受新的刺激。演讲实践也表明，听众很难聚精会神倾听关于一个问题的长时间的演讲。因此，演讲者应有意识地制造演讲内容的起伏跌宕，适时变换语调和节奏，以维系听众的注意力。

（二）听众成份分析

一场具体的演讲，还必须事先了解听众的具体构成成份，以便有针对性地开展演讲材料、演讲技巧、演讲风格的准备。

从参加演讲会的目的来看，听众大致可分为以下几种类型：

（1）慕名而来。一般群众对各类名人都怀有一种敬仰、钦慕之心。因此，当著名政治家、科学家、演讲家、体育明星、影视明星等发表演讲时，往往有大批听众慕名前往。此类听众的主要目的大多是为了一睹名人风采，他们一般不太计较演讲水平的高低。同时，潜在的崇拜，往往使名人们的演讲在听众中激起异乎寻常的热烈反响。

（2）求知而来。为了获取新的知识和能力，听众会自觉选择那些能满足自己求知欲的演讲。学术讲座、技术辅导、国外见闻等演讲能够吸引大批听

众的原因正是因为这些演讲满足了听众的求知欲望。此类演讲只要内容充实，条理清晰，听众一般不会过于挑剔演讲技巧。

(3) 存疑而来。听众对自己渴望了解的演讲话题总是抱着有极大的兴趣。例如，调整工资、保健问答、产品介绍等演讲，如果关系到听众的切身利益，听众会十分主动地参与演讲交流过程。此类听众只要求演讲者把演讲内容交代清楚，他们对演讲者的身份、地位、和演讲水平不会有苛刻的要求。

(4) 捧场而来。在某些演讲、特别是命题演讲比赛中，往往有一些演讲者的同学、同事和亲属前来助威和捧场。这类听众的人数虽少，但在渲染演讲会场气氛、调动其他听众情绪方面却能起到极其重要的作用。演讲比赛和体育比赛一样，东道主往往因“地利、人和”而占据优势地位，其主要原因是拥有自己的捧场者。

(5) 娱乐而来。青年人喜欢演讲比赛，是因为演讲场上充满了激烈的竞争和热烈的气氛，具有一定的娱乐性。仅仅“看热闹”这一条理由就已经能够吸引许多热心的听众。不过，在为娱乐来的听众的潜意识中，隐藏着他们对高水平演讲者的崇拜和学习演讲的欲望。这是一批公正的听众。

(6) 不得不来。工作报告、经验交流、各种庆典的会场上，有相当一部分听众是由于纪律约束或出于礼貌而不得不来的。这类听众对演讲内容不甚关心，演讲过程中心不在焉，反响冷漠。要征服这类听众，演讲者必须具有较高超的演讲技巧。

以上仅仅分析了听众参加演讲会的目的。在演讲实践中，演讲者还可以从其它角度了解听众的成份构成并采取不同的演讲方案。如人数的多寡、男女性的比例、职业差别、文化水平的高低等，都会影响到演讲方案的制订。1993年，某市举行庆祝“六一儿童节”大会，参加会议的有幼儿园小朋友、小学生、家长、教师和干部，庆祝大会按照一般会议程序、领导致词、宣读表彰决定，颁奖，优秀教师和家长代表发言……整个会议只维持了不到半个小时的安静，小朋友们开始有的哭闹，有的满场跑动，会场一片混乱。市委领导大喊“安静”也无济于事。此时，轮到一位市长助理讲话。这位市长助理当即放弃了他准备好的讲话稿，带着小朋友们朗读起他即席创作的一首儿歌。几遍儿歌一带读，整个会场就在热烈而充满童趣的气氛中恢复了良好的秩序，这位市长助理无意中遵循了一条听众法则：当儿童与成人混杂在一个会场时，演讲者首先应对儿童说话。

了解听众是一项十分严肃而又能够获得听众好感的准备工作。即使是成熟的演讲家，如果对听众缺乏必要的了解，也有可能导致演讲的失败。1988年，著名思想教育演讲家李燕杰等在深圳蛇口与70多名青年对话，因双方观点有分歧，当场发生争辩，对话会不欢而散。此事被新闻媒介披露后，引发了一场全国重要报刊参与“蛇口风波”大论辩。“蛇口风波”实质上的分歧当然是思想认识方面的分歧，但从演讲角度看，演讲者一方对听众及社会环境缺少足够的认识和准备，不能不说是对话失败的重要原因。

选择话题

选择一个听众乐于接受的演讲主题，或者为已确定的演讲主题选择演讲材料，是演讲者应该具备的基本技能之一。我们把选择主题和材料的准备工作统称为选择话题，并从不同角度介绍一些基本的方法和要求。

（一）选择听众喜欢的话题

一般听众对以下几在话题都怀有浓厚的兴趣：

（1）满足求知欲望的话题。人们对于陌生的知识领域和无限的宇宙、遥远的过去、神秘的未来总是感到迷惘和困惑，总希望掌握各类知识，充实自己和发展自己。这是人类生存的本能需要。

（2）刺激好奇心的话题。人人都有好奇心。世界趣闻、名人轶事、突发事件、科学幻想、个人经历等等，都能激发听众的好奇心。

（3）事关听众利益的话题。群众最关心涉及切身利益的事情。关系到听众吃、穿、住、行利益的演讲当然会受到欢迎，但高明的演讲者应该具备把间接涉及听众利益的话题转化为与听众直接有关的话题的能力。

（4）有关信仰和理想的话题。听众，特别是青年听众，无论古今中外，都不会厌恶对人生的探索，对理想的追求，对事业的开拓等话题。某些有关信仰和理想的演讲不受欢迎，主要是缺乏针对性、现实性和生动性。

（5）娱乐性话题。幽默、笑话、故事穿插于演讲之中或构成一段完整的演讲，在博得听众一笑的同时也征服听众。娱乐性演讲一般时间较短，且多用于礼仪场合和交际目的。

（6）满足群众优越感的话题。世界上很少有人讨厌“奉承”。演讲者要尽量多掌握听众基本的情况，以便在演讲过程中穿插一些能满足听众优越感的话。

（二）选择演讲者最熟悉、最热爱的话题

演讲者如果衷心地相信某件事，并热切地宣传它，便容易获得听众对这个话题的拥护的热爱。“感人心者，莫先乎情”。演讲者自己充满了对演讲者主题的“情”，才能引起听众强烈的“感”。

80年代中期，与曲啸、李燕杰等一起致力于青年思想政治教育工作的彭清一同志来到湖南某大学演讲。彭清一曾是我国著名的青年舞蹈演员。他在演讲中讲述了这样一个故事：

60年代初，彭清一和他的女舞伴接受了一项出访东欧某国的演出任务，他们日夜排练，运动量之大令人难以想象。但由于国家正在三年困难时期，彭清一和他的舞伴所能享受的特殊营养品，也仅仅是每天早餐的一个鸡蛋和一杯牛奶。一次排练中，彭清一不慎摔伤住院。住院期间，早餐的鸡蛋由一个增加到两个。彭清一深深感谢组织上的关怀，伤未痊愈即强行出院，又投入紧张的排练。一天早餐时，女舞伴三岁的儿子来到到餐厅，看见了餐桌的鸡蛋。在困难时期，鸡蛋在一般家庭中简直是山珍海味。不懂事的儿子缠着妈妈要吃鸡蛋。这位女演员在劝阻无效的情况下，一巴掌把儿子打得哭哭啼啼地走了。彭清一目睹这一切，心里很不好受。他说：“我曾经非常尊重我的女舞伴，但今天的情景使我从心低里瞧不起我的舞伴。因为，连一个鸡蛋也舍不得让给儿子的女人太缺乏母爱了！”过了几天，女舞伴在排练中突然晕倒了，急坏了彭清一和团里的同事们，因为，离出国只有几天了，医生匆匆赶到，诊断结论是：过度劳累和严重营养不良，饿晕了！团里的同事们含

着眼泪告诉彭清一：他住院期间，每天增加的一个鸡蛋，都是这位女演员的偷偷节省下来的。她一心想的是让舞伴尽快恢复健康，完成演出任务。

彭清一几乎是在哽咽中结束了他的故事。他以一种至死不悔的神情对当代大学生们说：

在亲情和事业、亲情和同志之间，我们这一代人选择的首先是对事业的爱，对同志的爱。难道不是世界最崇高、最伟大的爱吗！

当彭清一回顾段往事时，他的全部身心似乎都沉浸在那种崇高的精神境界之中，每一句话语和每个细节，都倾注了他铭心刻骨的感受。全场 4000 多名大学生鸦雀无声，一些女生在低低地抽泣。大学生在动情之中接受了彭清一的演讲结论。

因此，演讲者应该选择那些自己熟悉并坚定不移地信仰的话题。如果演讲者要就某一不太的熟悉的话题演讲时，就应该充分收集资料去熟悉演讲话题，并全身地投入这一话题的准备工作。

（三）从演讲现场发掘话题

演讲，特别是即兴演讲，在准备时间很短的或几乎没有时间准备的情况下，如何迅速选择和确定话题呢？从演讲现场发掘话题是一个切实可行的办法。

1. 从演讲场合找话题

公众总是因一定的目的、在一定的时间和地点聚会。演讲者可以根据聚会的原因、时间和地点，确定自己的话题。即使在事先准备好的演讲中，演讲者也可以借助现场场景“临时发挥”，把演讲主题表现得淋漓、更生动。

闻一多先生曾在一次纪念“五四”运动的学生夜间集合上发表演讲，他触景生情地打了一个比喻：

我们的会开得很成功！朋友们，你们看：（他指着刚从云缝中钻出来的月亮）月亮升起来了，黑暗过去了，光明在望了，但是，乌云还等在旁边，随时还会把月亮盖住……

闻先生的这种现场比喻深刻而形象地表达了革命者对前途的坚定信念和对形势的清醒认识。

1848 年，法国著名文学家维克多·雨果参加了巴黎市栽种“自由之树”的仪式并应发表了演讲：

这棵树作为自由的象征是多少恰如其分和美好呀！正像树木扎根于大地之中，自由之树是扎在人民心中的；像树木一样的自由常青不枯，让人们世世代代享受它的荫蔽……

雨果的演讲紧紧扣住“自由、和平”的主题，将“自由之树”的形象比喻和他笃深的政治信念，富有激情的语言有机的结合在一起，在渴望自由、和平的公众中激起了强烈的感情波澜。

2. 从听众身上找话题

听众的心理状况，听众的构成成份，如籍贯、职业、年龄、性别、文化水准，乃至特殊的听众身份等，都可以成为即兴演讲的话题。

60 年代，陈毅外长出访亚洲某佛教国家、公众欢迎集会上，一位宗教界长老向陈毅外长赠献了一尊佛像。陈毅外长虔诚而高兴地捧过佛像，即兴致谢道：

靠老佛爷保佑，从此我再也不怕帝国主义了。（语音刚落，全场大笑）陈毅同志诙谐、幽默的答谢词既表达了他对该国人民宗教习俗的尊重，

又表达了共产党人坚定的政治信仰。

1972年2月，尼克松总统第一次访华。他在中国政府举行的欢迎晚宴上致答词时说：“‘多少年，从来急；天地转，光阴迫。一万年太久，只争朝夕！’现在就是只争朝夕的时候了……”不久前还被视为中国人民头号敌人的美国政府领导人，竟然引用中国人民中享有崇高威望的领袖毛泽东的诗词，不仅借此表达了他对毛泽东的崇敬，而且巧妙地缩短了他与中国民众的感情距离。

3. 从前面演讲中打话题

善于演讲者往往善于倾听，在听的过程中受到揭示和启发，以此激发自己的演讲灵感。对前面的演讲话题，后面的演讲者或者可以拾遗补漏，或者可以转换角度，甚至可以因某个词、某句话的启发，构思一篇精彩的演讲。

某市公共关系培训班学员们以演讲方式竞选班长。前面发表竞选演讲的十几位学员，都是以冷静的风格说明“我当班长要做好哪几项工作”或者“我具备了哪些当班长的条件。”台下学员对千篇一律的演讲开始厌烦，会场秩序呈现混乱状态。这时，一位男学员大踏步地走上了讲台说：“我——竞选班长！如果我当班长，我将是各位忠实的代表！（掌声）你们的愿望就是我的愿望！（掌声）你们的要求！就是我的要求！（掌声）请记住——选我，就是选你们自己！（热烈鼓掌）”这位学员及时调整演讲角度和风格，运用了极富号召力的语句和语调再辅之以大幅度的体态语言，造成了强烈的现场情绪渲染效果。

某大学中文系一次毕业茶话会上，首先是系党总支书记讲话。3分钟的即兴讲话主要是向毕业生表示祝贺。然后是彭教授讲话。他讲话的主题是希望同学们继续努力学习，还引用了列宁的名言。第三个讲话是潘教授朗诵了高尔基的《海燕》片断，以此勉励毕业生们学习海燕的精神。第四个讲话的系副主任希望同学们永远记住母校和老师们的。紧接，毕业生们欢迎王教授讲话，在毫无准备而又难以推辞的情况下，王教授站起来，一字一顿地说：“我最喜欢别人说过的话。（笑声）第一，我要祝同学们胜利毕业！（笑声）第二，我希望同学们‘学习、学习、再学习’（笑声）第三，我希望同学们像海燕一样勇敢地搏击生活的风浪！（笑声、掌声）第四，我希望同学们不要忘记母校，不要忘记辛勤培育你们的老师们！（大笑、热烈掌声）”王教授通过对前面四个人演讲主题的简练概括，完成了一次机智、风趣且具有个性特点的演讲。

演讲主题的明确性

一、演讲的选题

萌发了演讲的动机，就基本上确定了演讲的最初目的；根据这个最初目的，必须选择议题，确定中心。这个环节非常重要，直接决定着演讲的主题和价值，影响着演讲的成败。

所谓议题，就是演讲的内容。选题就是选择话题，确定谈哪方面的内容。演讲者总是通过阐述、分析、论证议题来表情达意的。那在，究竟如何选题呢？我们认为，选题的基本原则应当是：

1. 体现时代精神，顺应历史潮流

演讲的目的在于宣传、教育、组织和激励群众。因此，选题一定要有时代意义，必须紧紧抓住人们普遍关心的问题，抓住社会现实中急需解决的问题。比如思想政治方面的重要问题，与现实社会息息相关的社会风气和道德修养问题，以及反映科学文化发展动态、推动科学文化事业发展的等等。要讲出时代感，讲出新意，演讲者必须考虑演讲的场合、环境、现实状况，以及自己对该问题的历史、现状的了解程度，并给以科学的分析、综合和解释，符合历史发展的规律。

2. 适合听众要求，内容有的放矢

选题要有针对性，要能深刻影响听众，极大地感染听众。由于民族不同，性格各异，职业有别，年龄差距，以及生活环境和文化修养不同，演讲的听众存在着很大的心理差异、风格差异、感情差异等。选题时应考虑不同类型听众的需要，根据不同民族、不同职业、不同层次的听众的知识水准、兴趣爱好、风俗习惯等来确定。只有选择适合听众的心理、愿望，才能调动听众的注意力，唤起听众对听讲的热情和兴趣。例如，对青年人谈男女恋情，谈如何看待流行歌曲等问题很合他们的口味，但对中老年人就未必合适。显然，如果对山区老农谈高能物理，谈得再好恐怕也不会受欢迎；倘若换成水土改良，情况就会大不一样。

为了适应不同类型听众的需要，选题要考虑“适应度”。选题的“适应度”较大，适应的听众面就较宽；反之，“适应度”较小，适应的听众面就较窄。一般来说，议题的专业化程度越高，其适应度就越小。

3. 切合自己的身份，不防“驾轻就熟”

选择演讲议题，应切合自己的年龄、身份、气质，适合自己的适应水平和兴趣。这样，演讲者便能自然地融入自己的思想感情，“得心应手”，措辞、语调、口气也就自然、生动、有声有色、富有活力，给人以新鲜和亲切感；否则，如果硬要去讲那些不切身份、气质、年龄和知识水平的议题，就会力不从心，即使勉强了，也必然是生吞活剥、生硬呆板、无法感人。

演讲者不防“驾轻就熟”，选择自己比较熟悉、最感兴趣的议题。这里所说的“驾轻就熟”，不是指搬用僵死的套话，空话，也不是指套用固有的框架格式，而是指选择自己比较熟悉、比较了解、比较感兴趣、体会比较深的议题，选择与自己的专业、知识面比较接近的议题，这样容易讲深讲透，讲出水平了，讲出风格。兴趣来之于实践，来之于对社会现实和客观事物的了解。比较熟悉、比较感兴趣的议题，常常是曾经思考或有一定了解和研究的议题。可见，演讲者要使自己的演讲门路宽，演讲时左右逢源，平日的思考和知识积累是十分重要的。

4. 注意演讲场合，考虑预定时间

演讲内容要与演讲场合气氛相协调，也就是要考虑演讲的时间和空间环境。时空环境不仅指演讲现场的布置，也包括时间、背景、组织和听众等因素。显然，在喜庆的场合大谈悲凉，在悲哀的氛围中大讲欢愉都是荒唐的。

选题还应考虑演讲可供时间。根据心理学的研究，一般人的大脑在一小时内，只能解说或接收一两个重要问题。因此，演讲选择议题必须集中凝练，富有特色，时间要掌握得恰如其分。如果是参加演讲比赛，更有必要了解限定的时间；否则到临场时修改内容，增添删砍，就会手脚乱，甚至无所适从。此外，参加有多人演讲的场合，还要考虑自己演讲所安排的顺序是在会议的开头、中间还是结尾，并且还要了解自己在演讲之前的演讲者和在自己演讲之后的演讲者的情况。这些都与听众的心理定势和情绪有密切关系，不可忽视。

二、演讲主题的确立

选定了议题，就有了演讲的大方向，但仅有大方向还不行，还必须确定一条具体的途径，必须确定主题。主题是演讲的灵魂，它决定演讲思想性的强弱，制约材料的取舍和组织，影响到论证方式和主题调度。它是选题的具体化明朗化。没有明确的主题，演讲就如同没有灵魂的偶像，即使讲得天花乱坠，也会让人不知所闻，不得要领。

演讲主题要集中。一般来说，一篇演讲只能有一个主题，必须围绕这个主题展开阐述。否则就容易出现焦距模糊、思想枝蔓的毛病。主题要求鲜明、正确、新颖、深刻。鲜明，是指主题要贯穿于全篇，能够使听众留下深刻的印象，引起强烈的反响；正确，是指其观点见解具有积极意义，能使听众受到教益，取得良好的社会效应；新颖，是指见解独特，给人以醒目之感，对听众具有诱惑力和吸引力，能激起听众的兴趣和注意；深刻，是指提出的主张和见解能揭示事物的本质，能使听众受到启迪，从感性认识提高到理性认识。而要做到这些，必须在选定角度和发掘深度上下功夫，做到立意深远。庄子云：“语之所贵，意也。”元代陆辅之《词旨》指出：“命意贵远，用字贵便，造语贵新，炼字贵响。”可见立意的重要。

例如，曾经荣获1984年“全国十六省市演讲邀请赛”一等奖的林波的演讲《不倒的碑》，最初确定的主题是“缅怀先烈，悼念先烈”。这个主题虽然鲜明、正确，但很一般，缺乏新意，也不够深刻。后来几经讨论，“大家认为，作者的外祖父（革命先烈）宁死不屈、死而无憾的精神，同她外祖母（‘双枪老太婆’原型人物之一）蒙冤受屈、矢志不移的精神都说明了一个问题：因为他们有纯正的入党动机，所以才会洒热血仰天大笑，历万劫不改初衷。特别是其外祖母自解放以来便受到不公平待遇，甚至被劝其退党，而她仍旧按时交纳党费，仍然努力为党工作。这种信念是多么的坚定！”几经讨论，最后主题确定为“端正入党动机，矢志不渝为党奋斗终身。”这样一提炼，角度改了，主题深化了，当80年代金钱观冲着人生观和价值观的时候，特别是在当进在有部分人中产生信仰危机的时间，其针对性和教育意义就更显得突出了。

第五章 演讲的开场技巧

开场白常见类型

开场白是否成功，在很大程度上影响着演讲的成败。对开场白的基本要求是简洁而富有吸引力。

常见的开场白类型有：

（一）故事式

故事式开场白是通过一个与演讲主题有密切关系的故事或事件作为演讲的开头。这个故事或事件要有人物，有细节。

如四川周光宁《救救孩子》的演讲开场白：

去年5月24日的《新民晚报》披露了这样一个事实：一个四年级的小学生，每天要带父母亲手剥光了壳的鸡蛋到学校吃。有一次，父母忘了给鸡蛋剥壳，差点憋坏了孩子，他对着鸡蛋左瞅右看，不知如何下口。结果只好原蛋带回。母亲问他怎么不吃蛋，回答很简单：

“没有缝，我怎么吃！”

周光宁通过小学生不会剥鸡蛋这样一则新闻报道开头，把听众带入她的演讲主题；全社会都要重视培养孩子们独立生活的能力和战胜困难的勇气。

故事式开场白容易调动听众的注意力，对语言技巧的要求也比较简单，故初学演讲者特别适合于选用故事式开场白，如湖南某大学的演讲练习，演讲题为《当我走进大学校门的时候》，一位大学生这样开始他的演讲：

大家一定记得这样的一个传说吧：阿拉伯有一个神奇的山洞，里面收藏了40个大盗偷来的金银财富和珍珠玛瑙。只要掌握一句咒语，洞门就会自动打开。有一天，一个叫阿里巴巴的人无意中知道了这句咒语，他打开了财富之门，成为巨富。

演讲者以人们熟知的阿拉伯传说作为开场白，把大学校门比做知识的财富之门，获得了较好的演讲效果。

故事式开场白要避免复杂的情节和冗长的语言。

（二）开宗明义式

开门见山，用精炼的语言交代演讲意图或主题，然后在主体部分展开论证和阐述。这种开场白方式可称之为开宗明义式。

1883年，马克思逝世，恩格斯发表了著名的题为《在马克思墓前的讲话》的演讲：

3时14日下午两点三刻，当代最伟大的思想家停止思想了。让他一个人留在房里总共不过两分钟，等我们再进去的时候，便发现他在安乐椅上静静地睡着了，但已经是永远地睡着了。这个人的逝世对于欧美战斗着的无产阶级，对于历史科学，都是不可估量的损失。这位巨人逝世以后形成的空白，在不久将来就会使人感觉到。

恩格斯的开场白以简洁的语言交代了演讲的中心论点：马克思的逝世；马克思的逝世是无产阶级不可估量的损失。

开宗明义式开场白适合较为正规、庄重的应用性演讲场合，它要求演讲者具有较好的概括能力。著名羽毛球运动员韩健在他载誉归来汇报演讲中，就采用了开宗明义式的开场白：

尊敬的领导，亲爱的同志们：

我从17岁开始从事羽毛球运动，至今已经14年了。在这14年里，我有

过成功的经验，也有过失败的教训，有过当世界冠军的喜悦，也有过败北的痛苦。今天，我不想炫耀自己如何“过五关斩六将”，而只打算认真地谈一谈“走麦城”。

（三）幽默式

幽默式是以幽默诙谐的语言或事例作为演讲的开场白，它能使听众在轻松愉快之中很快进入演讲接受者的角色。

1965年11月，美国友人安娜·路易斯·斯特朗女士在中国庆祝她的80寿辰，周恩来总理特意在上海展览馆大厅举行了盛大的祝寿宴会。周总理的开场白是：

今天，我们为我们的好朋友、美国女作家安娜·路易斯·斯特朗女士祝贺40“公岁”诞辰。（参加宴会的祝寿者为“40公岁”这个新名词感到纳闷不解）在中国，“公”字是紧跟它的量词的两倍。40公斤等于80斤，40公岁就等于80岁。

周总理巧妙地解释在几百位祝寿者中激起了一阵欢笑，斯特朗女士也高兴得流下了眼泪。

幽默式开场白切忌低级庸俗的笑话或粗俗的语言，例如，一位基层干部给青年工人做形势报告：“今天，我给大家吹吹形势问题。形势怎么样？那是秃子头上的虱子——明摆着的事情。哪个瞎了眼的狗日的敢说不好？可是，有些家伙就说不好。他成天屁不想干，光想往腰包里搂票子。猪肉都不想吃了，想吃个蛇呀、鱼呀、王八蛋一类的东西。抽烟抽的是带屁股的，还要什么‘三个五’呀（三五牌）、‘万个宝’呀（万宝路牌）的。喝茶是龙井、虎井的，那狗井、猫井就不能喝呀？还成天骂娘！你这是端起碗吃肉，放下筷子骂娘的没有良心的家伙。”这位干部的演讲，立意没有错，也激起了听众的一阵阵的大笑。但这种笑声恰恰是听众对演讲者庸俗痞的语言的嘲笑。这种所谓的“幽默”，不仅损坏了演讲的主题的价值，也贬低了演讲者在听众心目中的人格形象。

（四）引用式

演讲开场白也可以直接引用另人的话语，为展开自己的演讲主题作必要的铺垫和烘托。

例如，演讲题为《让生命在追求中闪光》的开场白是：

美国黑人教育家本灯明·梅斯有句耐人寻味的名言：“生活的悲剧，不在于没有达到目标，而在于没有想要达到的目标。”这话是极有道理的。”

作为开场白的被引用材料，一般要具备两个基本条件：

第一，被引用材料及其精彩，具有相当强的概括力、说服力和感染力。

第二，被引用材料出自权威、名人或听众十分熟悉的事物，演讲者利用权威效应或亲友效应唤起听从的注意。

某些情况，演讲者不必交代被引用材料的出处，荣获湖南某大学生演讲比赛三等奖的题为《不忘国耻，振兴中华》的演讲，开场白就没有交代被引用的材料的出处：

记得有这样一句名言：“一个人的创伤只会痛苦一时，一个民族的耻辱却足以铭记千年。”

（五）悬念式

悬念能激起听众的好奇心，能促使听众尽快进入演讲者的主题框架。

一位老先生在演讲开始时首先向听众提问：“人从哪里老起？”（听众

纷纷作答,有的人说人从脚老起,有的说人从脑子老起,会场气氛十分活跃。)老先生最后自我作答:“我看有的人从屁股老起。”(全场哄堂大笑。)老先生继而解道:“某些干部不深入实际,整天泡在“会海”里,坐而论道,那屁股可造孽了,又要负担上身的重压,又要与板凳摩擦,够劳累了。如此一来,岂不是屁股先老么?”

这位老先生在抨击官僚主义之前,先利用一个提问制造了第一悬念,调动了全场听众的兴趣,然后利用一个出乎听众意料之外的自答制造了第二个悬念,使听众在笑声中等待解开悬念,从而有效地控制了听众的思想和情绪。

实物悬念是悬念式开场白的特殊形式。一位日本教授在给大学生做演讲前,面对台下叽叽喳喳、谈论不休的大学生们,他没有急于宣布他的演讲主题,而是从口袋里摸出一块黑乎乎的石子扬了扬:“请各位同学注意看,这是一块非常难得的石头,在日本,只有我才有这一块。”当同学们都伸长脖子想看个究竟的时候,这位教授才说明,这块石头是他从南极探险回来,并开始他的南极探险演讲。

运用悬念式开场白要注意两点:一是不要把人人都知道的常识性问题硬性转换成悬念;二是不要故意吊听众的“胃口。”这都可能激起听众对演讲者的反感。

(六) 强力式

强力式开场白是把要论及的内容加以适度夸张或从常人未曾想象过的角度予以渲染,以引起听众的高度重视。

美国一家广播公司在宣传无线电作用的科普演讲中这样开头:“各位可知道,一只苍蝇在纽约一个玻璃窗上行走的微细的声音,可以用无线电传播到中非洲,而且还能使它扩大成像尼加拉大瀑布般惊人的专用向。”这则广播演讲选择普通人难以想象也会去付诸实践的角度宣传无线电的特殊效能,构成了强力式开场白。

生活中某些具有典型性但并不具有普遍性的现象往往可以成为强力式开场白的好素材。如某医学院研究生的一次演讲:

同学们:

你们听到这样一则消息吗?在我国产生并发展运用的中医流传到日本之后,经过他们的研究,在某些方面已超过了中国!有的日本学者更表示,一旦他们在这方面完全超过中国,就将把“汉医汉方”改称“东洋医学。”听到这则消息,你们有何感想呢?你们不感到惊讶吗?不感到焦急吗?不感到我们的“国宝”正面临着严重的挑战吗?

但要注意,强力式开场白不能一味夸大,以免造成故弄玄虚、骇人听闻的负面效应。

(七) 抒情式

抒情式开场白借鉴诗歌、散文形式,通过华丽的修辞和澎湃的激情,把听众引导到诗一般的演讲境界。

抒情式开场白多见于演讲比赛,但一些精心构思的应用型演讲也常采用抒情式开场白。如在美国演讲史上几乎与林肯齐名的爱德华·埃弗雷特国参议员,在1863年11月19日葛底斯堡国家烈士公墓落成仪式上发表的演讲:

站在明净的长天之下,极目远眺人们长年耕耘而已安静憩息广阔田野,那雄伟的阿勒格纪山脉隐约耸立在我们前方,兄弟们的坟墓就在我们脚下,我真不敢于这微不足道的声音打破上帝和大自然安排的这意味无穷的寂静。

但我必须履行你们交给我的任务，因此请求你们施与我宽容和同情。

埃弗雷特的演讲，一开始就把听众带入到美丽、壮阔、庄严、肃穆的气氛之中。

抒情式开场白容易陷入空泛和抽象，初学者演讲要慎重选用。如下面是一篇课堂演讲习作——《当我走进大学校门的时候》：

“我是一头牛，当我走进大学校门的时候，我看到了一片青翠嫩绿的牧场；我是一条船，当我走进大学校门的时候，我泊进了一湾加油的港湾；我是一块矿石，当我走进大学校门的时候我被投进了一座熊熊燃烧的熔炉；我是一只乳燕，当我走进大学校门的时候，这里成了我练翅的屋梁；我是一座未成形的雕像，当我走进大学校门的时候，我来到了雕刻家群居的雕塑场。

我是我，当我走进大学校门的时候，我的生命开始了新的远航！”

这篇演讲习作从遣词选句到修辞手法的运用，似乎都很流畅，但作为演讲，听众却感觉不够理想，究其原因，演讲者以散文诗的抒情笔调，仅仅给听众带来一种朦胧的比喻和象征，缺少了演讲应该具备的鲜明的主题意向和生动的细节描述，以致于全文适合于“看”而不适合于“听”。像这篇习作一样，一味追求修辞上的华丽，忽视内容上的具体，正是某些初学演讲者，特别是中学生常犯的毛病。

（八）闲聊式

闲聊式开场白通过主题无关的话题逐步导入演讲主题，其主要目的是在开场白阶段迅速与听众建立友好关系，消除隔阂或等级差异。这在某些名人、权威者的演讲中使用较多。

如高尔基 1834 年在全苏作家代表会上发言：

敬爱的同志们：我觉得，这里提到高尔基的名字，常常加一些形容词：“伟大的”、“高大的”、“长长的”等等。

（笑声）

高尔基谦虚而又风趣的开场白大大增进了他与其他作家感情。

1986 年，我国著名文论家唐先生到陕西某地讲学。唐先生一开始就说：……很久不讲课了，讲话南腔北调。我是浙江人，在上海长大，到北方来做事。南方人不承认我讲的是普通话；北方人不承认我讲是北方话。我是无家可归啊！

唐先生自我解嘲般的开场没有半点大学者的架子，听众在笑声中更加钦佩先生的为人和学识。

闲聊式开场白不适合在演讲比赛之类的场合使用，也不大适合青年演讲者使用，因为它毕竟表现了演讲者与众不同的身份，同时又易于造成演讲中的废话。

以上八种开场白类型，并未概括完丰富多彩的开场白。开场白各类型之间也常有交叉现象。演讲者可以因时、因地、因人、因事、因情而精心设计，创造出千姿百态的开场白。

开场白忌讳以下种类：长篇累牍式、道歉式、攻击式、炫耀式、庸俗式。

建立感情与引入正题

关于演讲开场白的重要性，许多名人作出过很好的忠告。俄国大文学家高尔基说：“最难的是开场白，就是第一句话，如同在音乐上一样，全曲的音调，都是安给予的。平常得好久去寻找。”高尔基的这段话包含两层意思：第一，演讲的第一句话至关重要，他的作用同音乐的“定调”，规定着全曲的基本面貌和基本风格。第二，适当的第一句话是不那么容易找到的，它是长期积累和苦心斟酌的结果。

奥地利的乐团指挥韦勒说：“如同有‘招眼’的东西一般，也有‘招耳’的东西。首先，对于演讲者而言，有决定意义的是要获得听众的好感，引起他们的注意，开场白就是沟通演讲者和听众之间的第一座桥梁”。这位音乐家指出，演讲者的开场白必须“招耳”，即引起听众的注意，获得他们的好感。

瑞士作家温克勒说：“开场白有两项任务，一是建立说者与听者之间的感情；二是如字意所示，打开场面，引入正题。”温克勒也强调开场白应建议说者和听者之间的认同情感，并为下面的演讲作好准备。

以“楔子”和“引子”开场

多数演讲是以“楔子”和“引子”两个部分作为开场白的。楔子，建立同听众的感情，大多是些沟通情感的礼貌礼节用语。引子，把话题引入正题，大多是从礼貌礼节用语向正题过渡的话。

1884年4月27日，美国总统里根在人民大会堂的演讲是这样开场的：

谢谢你，周培源博士，谢谢各位尊敬的女士和先生。我很荣幸今天能够来这里，成为有史以来第一位在人民大会堂向贵国发表演说的美国总统。

我和我的夫人南希一直盼望来历史上最悠久的文明古国之一中国访问，同你们伟大的人民见面，一睹贵国历史宝库的风采。北京宽阔的大道使我们赞叹，贵国人民的待客热情，使我们深受感动。

我们唯一的遗憾，就是这次访问的时间太短。看来只能像唐代一位诗人所写的那样“走马观花”了。但是中国的《汉书》里还有另外一句话，叫做“百闻不如一见”，南希和我深有同感。

里根在人民大会堂的演讲是一篇长篇演讲。这一段话可以看作是整个演讲的“楔子”。在楔子里，里根首先对演讲主持人及听众表示敬意。对东道国表示赞叹，对东道国的古老文化表示理解。这都是礼貌礼节上要求讲述的话。这样一番话，很快使本来陌生的冰冷的气氛融化开来。演讲人与听众之间的情感的桥梁也就架起来了。

继这番之后，里根总统接着说：

12年前，前总统尼克松来到北京，他走下空军一号专机同周恩来总理握手，事后周恩来总理告诉他：

“你那次握手，是从世界上最浩瀚的大洋彼岸伸过来的手，是经过25年的完全隔绝之后伸过来的手。”

从那次握手开始，美国和中国都打开了自己历史上新的一页。我认为现在历史又在召唤了。

这番话可以看作整个演讲的引子，楔子架起了情感的桥梁，引子就要毫不迟疑地把演讲引入正题了。里根总统在这里以回忆尼克松与周恩来第一次握手这个有深远意义的历史镜头，把演说引入正题，转折得体、恰当、自然。

里根总统这次演说的开场，是一种很典型、很规范的开场。它包含了下列必不可少的因素：得体礼貌的称呼。以愉快的心情提及演讲的地点。以赞赏的口吻提及听众深感自豪的东西。表示对听众们的文化背景有浓厚的兴趣。回忆双方都感到愉快的事件。并以此引出正文。

富有人情味的插曲往往是极好的引子

上述因素以及由它们形成的技巧，被普遍采用。例加，法国到驻联邦德国大使法朗索瓦·庞赛 1950 年 6 月 2 日在德法市长联席会议上所作的演讲，其开场白就与里根在人民大会堂的开场白有异曲同工之妙。不过。因为德法两国的历史背景本来就较接近，历史上的联系本来就较多，所以，庞赛的开场白就更加无拘无束，热情洋溢。庞赛说：

联邦主席先生，市长先生，法兰西的市长先生们！我以十分愉快的心情接受德法两国市长会议的邀请，前来参加闭幕式。对能籍此机会重游斯图加特感到高兴并表示感谢。

不瞒大家说，如果我回想起我第一次是怎样在贵国的城墙下度过的话，我就无法抑制住内心的感触。联邦主席先生知道我这个人比较容易感伤。可是还有什么地方能比斯图加行这地方更令人感到舒适呢？那次露宿城下差不多过去半个世纪，1902 年，当然还是个年轻的中学生时，就来到斯图加特这神奇的地方……

接下去，他把演讲过渡到真正的话题上。

由于我的独特经历，由于我对斯图加特的独特感情，所以，我始终将德法两国及两国人民之间的互相理解放在心头，作为大使，我要谋求的正是这一点。

庞赛挑选出一段富有人情味的、双访问互相理解的历史插曲作为开场白，很快地实现了演讲者与听者之间的情感的沟通，并自然而然地过渡到正题，这是明智的、具体的。同时应当指出，庞赛的开场白还注意了其他技巧。首先是称呼得体。尽管两国的市长身份上同级的，但作为法国人，他首先提到德国市长，然后再自己的同胞打招呼，这很恰当，否则就失礼。接下去为会议的邀请表示感谢，为能讲话表示愉快。再接下去，以亲切的口吻谈到演讲的地点。并很自敛钱以转向联邦主席个人。最后，以一段表达德法两国互相理解的历史插曲作为引子，使演讲在亲切的融洽的气氛中进入正题。

“楔子”和“引子”有利于消除敌意

如果你的演讲与听众的许多意见相左，即你的意见是向他们挑战，是与他们辩论，那么，为了使你的意见能说服更多的人，你更有理由使用“楔子”“引子”这样的开场技巧。用“楔子”说明自己的好意，消除听众的敌意；用“引子”引出话头，进入正题。使用这种技巧的最著名的例子，是美国人亨利 1775 年 3 月 23 日在弗吉尼亚州议会上的演讲。亨利是美国独立战争时期的重要政治家和演说家，从 1775 年至 1776 年，他先后担任弗吉尼亚州部队司令、州长。1787 年，他曾起草《人权法案》。1775 年 3 月 23 日的演讲，是亨利在独立战争期间最著名的演讲。在 1774 年 9 月 5 日的第一次大陆会议上，主张向英国统治集团妥协的倾向占了上风。因而，亨利这篇以“制止这种妥协”，主张“不自由，毋宁死”的演说，就是对部分人的挑战。为了消除敌意，亨利以诚恳的、有节制的、恰到好处的一段说明作为“楔子”，又以一则哲理作为引子，结果使演讲大获成功。据记载，当他演讲完毕时，先是全场愕然，接着响起“拿起武器”的呼声。他在演说中喊出的“不自由，毋宁死”这句话，成为独立战争中的名句而流传于世。亨利的演说是这样开场的：

主席先生：

诸位可敬的先生已向议院提出了请愿，我比任何人都更高度地赞赏他们的才干和爱国之心。然而，对同一事物往往各人有各人的见地。虽然我的观点与他们的截然不同，但当我毫无忌讳、畅所欲言时，便愿不被误认为是对先生们的不恭。现在不是客气礼让的时候，议院所面临的是我们的国家正处于生死存亡之际。我认为，这是关系到享受自由还是蒙受奴役的大问题。鉴于它事关重大，我们才有望得到真理，才可能对上帝和祖国尽神圣的职责。我认为，这种时刻若是怕冒犯诸位而隐瞒着自己的观点，这是对祖国背叛，也是对高居人间一切君王之上的万物之主的不忠。

主席先生，人们常易沉湎于希望的幻境中，我们往往无视使人们痛苦的真理，听凭那唱着惑歌的女海妖将我们重新变成牲畜。难道那些为争取自由而进行伟大、艰巨斗争的明智人们就当扮演这样的角色？难道我们竟甘心与那些有目却视而不见、有耳却听而不闻的苟且偷安者同伍？至于我，无论心灵将忍受多大的痛苦煎熬。我甘愿追寻完全的真理，接受最坏的结果，并为之贡献一切。

这段演讲是不同意妥协的，是号召人们“拿起武器”的。然而，在提到主张妥协的对立面时，亨利首先“赞赏他们的才干和爱国之心”。这话是向对方表明，在爱国心和才干上，彼此是一致的，所不一致的，仅仅是具体的主张。这显示亨利的求同诚意，有利于消除对方的抗拒情绪。接着，他表明自己的具体主张与对方截然不同，但有了上面的声明，对方也容易认为亨利的出发点不是“对先生的不恭”，也就会减少敌意。第三，亨利表明对国家对上帝的责任促使他说真话，用以唤起对方的理智和良知。最后，亨利列举“唱着惑歌的女海妖”的典故，告诫人们，不要沉湎地幻想忘记真理。这才开始正面阐述他“拿起武器，拼死抗战”的主张。这种讲究技巧的演讲，能够化敌为友，使更多的人站到自己的阵线上来。

演讲往往需要以楔子来开场，主要基于这样的考虑，即听众对顺耳的话总是舒舒服服接受的。这些顺耳的话包括被人愉快地提到名字，提到亲人，

提到演讲地点，提到演讲所在城市，提到家乡，提到祖国，提到文艺，总之，是基于人人喜欢被人提到一切自己感到亲切和自豪的东西这种心理。

以自嘲开场

演讲者在开场白里，也可以说到自己，而且这往往同样是一种实现与听众心理沟通的方法。不过，说到自己时，不可与说到听众时用同一种赞美的口吻。相反，可以用揶揄的、自我解嘲的口吻。当然也不必过分。必须让人感到这种自我解嘲中的乐观情绪和幽默感。使用这种方法主要出于这种考虑，即听众普遍认为，能与人随便谈谈自己的人通常是透明度较高的人，可亲可近的人。同时，由于你的自我评论多少带有揶揄自己的味道。听众就会不自觉地滋生某种优越感。从而心理比较舒服起来。所以，不少演讲者是以几句谦恭、风趣的自我评论开场，实现与听众的感情沟通的。

大物理学家爱因斯坦在一次科学讨论会上说：

因为我对权威的轻蔑，所以命运惩罚我，使我自己也成了权威，（笑声）这真是一个十分有趣的怪圈。（笑声、掌声）

古希腊大演说家伊索砥拉特斯有一次这样向学生演说：

我的一生是这样的遗憾，政治上走了一具“S”形，弯曲的部分太多了。（学生笑声）

听，我的嗓音就像没有力的风，（学生笑声）然而我却想变成一股飙风，来摇撼你们的心，让你们懂得修辞学的重要！（笑声、鼓掌）

以轶闻趣事诗词典故开场

在演讲中，楔子的作用不容忽视。然而说到底，它只是一种活跃气氛、交流感情的催化剂。如果你觉得你与听众的关系已经很不错，不用拉近乎也容易实现感情的沟通，则你的演讲可以不用楔子。不过，如果你想一开场就引起听众的兴趣，你倒可以使用“引子”技巧，即在讲到正题之前讲一件轶闻趣事，讲一个典故，讲一首诗，讲一段个人经历等，以引起听众的兴趣。当然，这些轶闻趣事、典故诗词、个人经历都必须在内容上与演讲有这样那样的关系。

1984年洛杉矶奥运会上，我国运动员夺得15枚金牌、8枚银牌、9枚铜牌，成绩辉煌。奥运会结束后，有位有识之士觉得体育界的“许多经验可以借鉴到四化建设的各条战线上去”。于是发表了《看了金牌之后》的演讲，其开场白是这样的：

有一段相声说，在李莲英大总管红紫当朝的年月，中国曾派过体育代表团参加奥运会。这位只会喊“喳”的“小李子”不懂什么是国歌，于是以《贵妃醉酒》代替。

而且选了飞檐走壁的大侠去跳高，选了皇宫里传旨的小太监参加短跑，找了几个北京天桥变戏法的，每人怀里揣一个篮球去和洋人比赛，结果把篮球变来变去，不见传球，只见入网。从那以后打篮球都穿背心、裤衩，就是吃了李莲英的亏才作出的国际性规定，这段相声使人捧腹不已。然而也让人觉得有些解嘲的味儿。跟阿Q说的“先前阔”有点相近。实际上，中国人首次参加奥运会是52年前，运动员仅仅一员，“硕果”是一个“鸡蛋。”然而52年后，还是在天使之城洛杉矶，我国运动健儿夺得了15枚金牌、8枚银牌、9枚铜牌，名列金牌总数第四位。这可不是相声，是事实。

倘要论起走向世界，大胆革故鼎新，则当首推体育界……

从一段富有戏剧性的小故事引入正文，是我国说书艺人的一个窍门。这篇演讲，以“相声”开场，风趣、幽默，步步引人入胜。如果换一种说法，一上来就说：“我国体育健儿在奥运会夺得15枚金牌，我们各行各业都是应该从中得到启发”一类的话，人们说不定马上会认为又是老生常谈，没有听下去的兴趣了。这篇演讲发表在1984年8月，当时奥运会正是大家谈论的中心，中国健儿一举夺得15枚金牌是人们津津乐道的热门新闻。演讲者采用这样的事例来引发，特别使听众感到新鲜，演讲者表面上谈奥运会，骨子里谈开放改革，谈人事制度改革，谈用人观念的更新。正如鲁迅反对对恋爱自由的干涉，借雷锋塔的倒掉来发挥。毛泽东论反帝反封建的斗争，引愚公移山的寓言来阐述。这种借题发挥，往往别开生面。比起一些板起面孔、从头到尾都从正面论述题旨的演讲，它不仅使听者感到亲切有味，还能启发听者联想，活跃听者的思路。

从一段富有戏剧性的小故事引入正题，也是西方教士传经布道的一个技巧。早在13世纪的时候，著名的德国传教士贝尔特霍尔雷德就动用这种技巧。他认为：“这种别具一格的演讲开场法，在那些很少受过抽象思维训练，而依赖于生活经验，喜欢共同感受的听众中是极为生效的。通过讲一段小故事，就可以自然而然地过渡到传教题目。”

西方传教士的这种技术，也被西方的演讲者借鉴。一位历史学家在阐述盟国与战败国德国的关系时，用下面一段富有启发性的小故事引出正题：

1945 年，温斯顿·丘吉尔在伦敦机场登上前去参加波茨会议的飞机时，一个很有身份的新闻记者忧心忡忡地问他：“首相先生，同盟国会不会在波茨坦犯当年在凡尔赛犯过的同样错误？”丘吉尔微微一笑，连雪茄都没有从嘴上拿下，富有远见地答道：“人们可以放心：同样的错误我们不会再犯，——但会犯其他的。”

演讲者用这戏剧性的小故事作为引子，赢得了听众的兴趣和关注。同时这个小故事对他演讲来说，就是一个很好的破题，因为他的演讲的题目就是“谈盟国与德国的关系。”

以提出问题开场

以提问题作为引子的开场也会产生很好的效果。

在演讲开始时，可以提出一些激发听众开动脑筋的问题，演讲者将自己和听众共同置身于一个或数个问题之中，而这些问题是要作为主要论题来阐述的。在提出问题之后，有的还泄露一些结论，这都具体地说在听众中产生兴奋紧张的情绪，结果是，听众把注意力集中到演讲中来了。例如：

孙中山在《北伐的原因》（1942年9月29日）演讲中是这样开头的：

各界诸君，今日诸君在这里开赞助北伐大会。我们今日为什么有北伐之举？

李大钊《庶民的胜利》（1918年11月15日）是这样开头场的：

我们这几天庆祝战胜，实在是热闹得很，可是战胜的，究竟是哪一个？我们庆祝，究竟是为哪个庆祝？我老老实实讲一句话，这回战胜的，不是联合国的武力，是世界人类的新精神。

单刀直入式开场

这种开场白的形式，如小标题所示：是“单刀直入”即既不要“楔子”，也不用“引子”，直截了当，一开始就进入正题，如：

毛泽东《改造我们的学习》演讲是这样开场的：

我主张将我们全党的学习方法和学习制度改造一下，其理由如下：

毛泽东《反对党八股》演讲是这样开场的：

我今天要讲的是：“娜拉走后怎样？”

鲁迅《选择晋风度及文章一约酒的关系，是这样一题目。》

刚才凯丰同志讲了今天开会的宗旨。我现在想讲的是：主现主义和宗派主义怎样拿党八股做它们的宣传工具或表现形式。

鲁迅《娜拉走后怎样》演讲是这样开场的：

我今天所讲的，就是黑板上写着这样一个题目。

李卜克内西《在德国国会上反对军事拨款的声明》是这样开场的：

我投票反对这项提案，理由如下：

林肯在《第二次就任总统的演讲》中这样开场的：

同胞们：

在第二次就职宣誓仪式上，我不能像第一次那们作长篇的讲话，但简明扼要声明一下，我们今后将要执行的方针，看来是合适的。

这种直截了当的开场白，看起来是最平淡无奇的。然而却不失为最实用的、最有效的开场白。除了在确实必要的场合下不得不先说几句礼节的话之外，这种直截了当的开场白几乎适用一切情况下的演讲。而且，一开场就直截了当进入正题，并不是件容易的事。首先演讲者要有坚强自信心，相信自己演讲的内容好，不加任何雕饰便足以慑服听众。其次，演讲得要有高度的概括力，力求对自己演讲内容“放之则弥六合，收之则敛方寸”，三言二语说出自己通篇演讲的要点，实质上是：以寸敛六合’，是“大家风范。”第三，直截了当的开头，颇有“风行水面，自然成文，信后牛来，头头是道”的风姿，给人以“清水出芙蓉，天然去雕饰”的感觉，这是一种朴素的美。

以上所举各类最基本的开场白的方法，应因人而异，因事而异，灵活掌握。无论使用哪一方法，都要注意下列问题：

(1) 开场白不能长。

(2) 如是稍长的演讲，应对演讲的主要内容作预告。

(3) 许多人用过的套话不要再用。如“我没什么要讲的，只因为……”，“我很不会演讲，可是……”，其他陈词滥调也不要再用。假如实在想不到更精彩的开场白，就以单刀直入开场，如：“我与大家谈谈……问题……”，“我赞成这样的说法，理由如下……”，“我不同意那样的观点，我有如下根据……”

第六章 演讲的艺术

口语表达艺术

众所周知，演讲需要口才。所谓口才，就是口语表达能力。它是演讲的必要条件。演讲表达的主要特点是：“讲”，对演讲者来说，写好了演讲词，不一定就讲得好，正如作曲家不一家是演唱家一样。有文才，善于写出好的演讲词的人，不一定有口才，不一定能讲得娓娓动听。真正的演讲家，既要善写，还要会讲，即既要有文才又要有口才。从某种意义上说，口才比文才更为重要。如果演讲者讲话哼哼哈哈，拖泥带水，“这个”、“那个”一大串，那么，即令有超凡脱俗的智慧，有深刻广博的思想内容，也无济于事。当今社会是开放的信息社会，新型人才不仅要有开拓进取精神，而且还要有出众的口才。

“冰冻三尺，非一日之寒。”良好的口才，往往是经过严格的口语训练出来的。许多著名的演说家，他们的口才都是经过刻苦磨练出来的。例如，古希腊的演讲家德摩西尼，为了校正发音含糊不清的毛病，曾口含鹅卵石，对着大海练习朗诵。他的这种刻苦精神，将记载演讲史册，令人肃然起敬。

演讲口才的训练，不仅要勤练、苦练，而且要巧练。所谓巧练，就是要练习得法，摸清规律，掌握要领。例如，日本前首相田中角荣，不时严重口吃，说话困难，后来他分析了口吃的原因，常到深山练习大声说话和朗诵，并争取登台演戏。朗诵和演戏是口头语言和体态语言综合运用的最佳形式，它不仅要求准确、自然，而且要优美感人。通过这种高标准的训练，他不仅克服了口吃毛病，而且练出了口才，成为著名的演说家。

一、口语表达技巧的基本要求

演讲的语言从口语表述角度看，必须做到发音正确、清晰、优美，词句流利、准确、易懂，语调贴切、自然、动情。

（一）发音正确、清晰、优美

郭沫若说：“语言除意义外，应该要追求它的色彩、声调、感触。同义的语言或字面有明暗、硬软、响亮与沉郁的区别。”（转引自郑颐寿《文艺修辞学》）

以声音为主要物质手段的演讲，对语音的要求就更高，既要能准确地表达出丰富多彩的思想感情，又要悦耳爽心，清亮优美。为此，演讲者必须对语音进行研究，努力使自己的声音达到最佳的状态。

一般来讲，最佳语言应该是：准确清晰，即字正确清楚，语气得当，节奏自然；清亮圆润，即声音宏亮清越，铿锵有力，悦耳动听；富于变化，即区分轻重缓急，随感情变化而变化；有传达动力和侵略力，即声音有一定的响度和力度，使在场听众都能听真切。听明白。

演讲语言常见的毛病是声音痉挛颤抖，飘忽不定；大声喊叫，音量过高；音节含糊，夹杂明显的气息高；声音忽高忽低，音响失度；朗诵腔调，生硬呆板等。所有这些，都会影响听众对演讲内容的理解。因为讲话是线性的，不间断进行的。话一出口，当即就应被人听到，时间不允许听众有反复斟酌思考的余地。听众只要稍微停顿，间断思维的序列就会跟不上演讲的速度。

要达到最佳语言效果，一般来说，要做到如下几点：

1. 字正腔圆

字正，是演讲语言的基本要求，要读准字音，读音响亮，送音有力。读

音要符合普通话声母、韵母、声调、音节、音变的标准，严格避免地方音和误读。例如将“鞋子”说成“孩子”，将“干涸”说成“干固”，将“拙劣”说成“绌劣”，将“栉风沐雨”说成“节风沐雨”。这样读错、讲错字音，一方面直接影响听众对一个词、一个句子，甚至整篇内容的理解；另一方面也直接影响演讲者的声誉和威信，降低了听众对演讲者的信任感。在读准字音的同时，要尽量做到腔圆。即声音圆润清亮，婉转甜美，富有音乐美。

2. 分清词界

词分单音节和多音节。单音节词不会割裂分读，而多音节的词则有可能割裂引起歧义。例如：“一米九个头的冯骥才伫立在空荡荡的山谷里。”这句话中的“一米九个头”本意是：“一米九的个头”念时应为“一米九——个头”，如果词界划分不当，很容易弄成为“一米——九个头”，把“个头”（身材）一词割裂为“个”（量词）和“头”（名词）两个词，因而产生歧义。演讲者如出现这种错误，便会令人忍俊不禁。

3. 讲究音韵配搭

汉语讲究声调，声调能产生抑扬急缓的变化，本身就富有音乐美。“平仄以成句，抑扬已合调，扬多抑少则调匀，抑多扬少则调促。”（谢榛《四溟诗话》）好的演讲，平仄错落有致，抑扬顿挫，显得悦耳动听，汉语的音乐美和节奏感还与语气停顿和押韵有关。现代汉语中双音节词占优势，大大增强了语言的响度和节奏感。演讲中若能准确的交替使用单音节词和双音节词，语音音节便显得和谐自然。如果在适当的地方，有意押韵，更能产生一种声音的回环美与和谐美，讲起来上口，听起来悦耳，似有散文诗的风韵。此外，恰当地运用象声词和叠声词，进行渲染烘托，也能收到声情并茂的功效。

（二）词句流利、准确、易懂

听众通过演讲活动接受信息主要诉诸听觉作用。演讲者借助口语发出的信息，听众要立即能理解。口语与书面语之间有较明显的差距。有人说，书面语言是最后被理解，而口语则需立即被听懂。与书面相比，口语具有如下特点：首先，句式短小，演讲不宜使用过长的冗繁的句子；其次，使用通俗易懂的常用词语和一些较流行的口头词语，使语言富有生气和活力；再次，不过多地做某些精确的列举，特别是过大的数字，常用约数。此外，较多地使用那些表明个人倾向的词语，诸如：“显而易见”、“依我看来”等等，并且常常运用“但是”、“除了”等连接词，使讲话显得活泼、生动、有气势。如果我们硬性把“铁锹”说成“一种由个人操作的手握挖土器”，把“草原”说成是“一个天然的平面”，这样做，如果不是故意作难听众，有意不让听众理解，那就是特意和自己过不去，使自己的演讲归于失败。当然，讲究表意朴实的口语化，绝不能像平常随便讲话那样任意增减音节，拖泥带水，吭吭巴巴，这样便损害了口语的健康美，破坏了语言的完整性。

（三）词调贴切、自然、动情

语调是口语表达的重要手段，它能很好地辅助语言表情达意。语言若没有轻重缓急，就难以传情。同样一句话，由于词调轻重、高低长短、急缓等的不同变化，在不同语境里，可以表达出种种不同的思想感情。例如：“啊，多美啊！”用舒缓的语气可以表达出赞颂之情，如果用漫画的怪腔怪调来念，则表现出讥讽嘲笑之意。因此，演讲者正确选择和运用语调对表达思想感情有着十分重要的意义。

一般来讲，表达坚定、果敢、豪迈、愤怒的思想感情，语气急躁，声音较重；表达幸福、温暖、体贴、欣慰的思想感情，语气舒缓，声音较轻；表示愉快、责备，语调先强后弱；表示不平、热烈，声音先弱后强；表示优雅、庄重、满足，语调前后弱中间强。只有这样，才能绘声绘色，传情达意。

语调的选择和运用，必须切合思想内容，符合语言环境，考虑现场效果。语调贴切、自然正是演讲者思想感情在语言上的自然流露，所以，演讲者恰当地运用语调，事先必须准确地掌握演讲内容和感情。著名电影演员李默然在吉林演讲讲习班上说：我主张以情托声，就是用情感把你的声音托出来。”他以朗诵艾青的诗《我爱这片土地》为例，朗诵最后两句：“为什么我的两含着泪水？因为我对这土地爱得深沉。”如果以声带情，用大音量读，到这两句突然有一种凝固的感觉，一个小小的停顿，接着小音量地读，便能把这种“爱得深沉”的感情表达出来。这段经验之谈，正说明了要情动于衷，才能声形于外。只有当演讲者对讲的内容理解至深，有真情实感，语调才能用得贴切自然动情。

二、口语表达技巧的训练

（一）语音训练

演讲者要想取得良好的发音效果，必须加强语音训练。“声乃气之源”，发音的基础之一是呼吸。响亮、动听的声音与科学的呼吸训练是分不开的。演讲者要善于掌握自己的发音器官，自觉地控制气息。一般来说，采用胸腔式呼吸较好，这种呼吸是通过横膈的收缩和放松进行的，气量大，能为发音提供充足的动力。平日可结合生活实际进行，为正确地吐字发声打好基础。

吐字发音要做到音节正确、准确，完全符合普通话的发音标准，戏曲艺术所谓的“吐字归音”训练，其目的就在于美化音色，使字音纯、清晰、响亮、圆润，富有表现力。它要求发音时咬准字头（即读准声母），吐清字腹（即读清韵头、韵腹）和收准字尾（即读准韵母）。“吐字”时，发音力量集中于“字头”上，发音时要正确把握住每个音节的发音部位和发音方法。演讲者平日要经常进行这方面的训练。同时，为了做到语句流畅，干净利落，出口成章，可根据自己的发音难点，选择一些绕口令和有一定难度的语言片段，进行快口训练，力求做到吐字准确、快速、流畅，快而不乱，语气连贯，不增减词句。

音量大小变化有利于准确地表达思想感情。演讲者要学会准确地控制和把握音量大小的变化。在情感激荡的地方，意思重要之处，音量要大些，反之则要小些。音量大小变化要自然、流畅，要有感情的自然流露。同时，音量大小变化也要恰当、适度，不能大到声嘶力竭，也不能小得无法听清。此外，演讲者平日还要学会准确地把握高音、中音、低音的运用规律，以便恰如其分地表达自己的思想感情。高音具有高亢、明亮的特点，多用来表示惊疑、欢乐、赞叹等情感；中音比较丰富充实，多用来表示平和舒缓的感情；低音则比较低沉、宽厚，多用来表示沉郁、压抑悲哀之情。这些训练最好是通过朗诵进行。

（二）语调训练

语调包括停顿、重音、升降、快慢等要素。语调训练是口语表达训练的重点和难点。演讲者应在这方面加强训练。

1. 顿挫

在口语表达中，停顿既是一种语言标志，也是一种修辞手段。同样一组

音节，因停顿不同，意思完全不一样，例如：“我赞成他也赞成你怎么样？”可以说成：“我赞成他，也赞成你，怎么样？”也可说成：“我赞成，他也赞成，你怎么样？”两种停顿，表达了两种完全不同的意见。可见，停顿不只是演讲者在生理上正常换气的需要，也是表情达意的需要。停顿得当，不仅可以清晰地显示语意，而且可以调节语言节奏，给听众留下回味的余地。

停顿不当，往往影响语意的表达。例如：“南郑县大胆|更新用人制度。”在“大胆”后停顿就会令人莫名其妙。按原意应在“县”字后停顿才妥。又如“班禅大师、赵朴初、×××等参加了座谈会。”这一句中“班禅大师”、“赵朴初”与“×××”系并列关系，用顿号隔开，念时需要停顿。如果在“班禅大师”后不停顿，念成“班禅大师赵朴初”就是大错特错，把并列关系变成了同位关系了。可见，当停则停，不当停则不停，不可滥用。此外，在演讲中，停顿太少、太短，或过多、过长，也都会影响思感情的正确表达。

停顿一般分为语法停顿（又称逻辑停顿）、感情停顿（又称心理停顿）和特殊停顿。语法停顿既能满足演讲者自然换润嗓的需要，也能使演讲的语句、段落层次分明。语法停顿一般用标点符合表示出来，按标点停顿，但有时在较长的主语和谓语之间、动词和较长的宾语之间、较长的附加成份和中心词之间、较长的联合成份之间，虽然没有标点符合，也可作适当停顿。这种停顿往往是为了强调某一观点和突出某一事物。如“本来可能成为发明家的人无声地卷起了设计图纸。”根据不同的理解和不同的语速，可以有几种不同的停顿方法。试作比较（“|”表示无标点的停顿）：

“本来可能成为发明家的人|无声地卷起了设计图纸。”（语速较快）

“本来可能成为发明家的人|无声地卷起了|设计图纸。”（中速）

“本来可能成|发明家的人|无声地|卷起了|设计图纸。”（慢速）

感情停顿是为了表达复杂的或微妙的心理感情。感情停顿常常以拖长音节发音，欲停不停或适当延长时间来表现，并且常常辅之以体态语言，使感情表达得更加自然清楚。例如：

“把挫折的苦果|——变成人生的补药。”这句话在“苦果”后拖音，似停非停，为后面的“变成”昂起而蓄势，使自然地表达了坚韧果断之情。演讲稿《把挫折的苦果变成人生的补药》中有这样几句：

现在，我尚不能写出|“笼天地于形内，撮万物于笔端”的文章，亦不能讲出|恢宏豪壮的语言（注析：这两句在“出”字后的停顿，既有突出后面作宾语的较长的偏正词组的作用，又表达出有自知之明的恳切态度。）可我|正满怀信心，矢志不渝地朝着理想之地奋进。（注析：在“我”字后作稍长停顿，便能表达出坚定的信心。）

有时，为了加强某些特殊效果或应付演讲现场的某些特殊需要，演讲者常常采用特殊停顿，最有名的例子，莫过于前面所提到的英国政治家赖白斯在伦敦一次参事会上就劳动问题演讲时，中途突顿七十二秒的事例，这种根据表意需要而设计的特殊停顿，可谓匠心独具，高人一等，收到了出奇制胜的效果。仿效这种作法的还有一例：有次演讲比赛，一位女士走上讲台，在黑板上写出一道醒目的标题——“论坚守岗位”，便走下讲台，扬长而去。这时，全场听众哗然，焦急、气恼、猜测、议论，大家莫名其妙。大约过了三分钟光景，演讲者再次登台，诚挚而郑重地说：“同志们，如果我在演讲时离开是不能容忍的话，那么工作时间纪律松弛，玩忽职守，擅离生产岗位。难道不应该受到谴责吗？我的演讲完了。”这时，听众恍然大悟。评比结果，

她以超常的演讲表演和精巧的构思赢得了一等奖。

这种特殊停顿不能落俗套，滥用可能产生的捉弄听众之嫌。

一般来讲，在列举事例之前，略作停顿，能引起听众独立思考；在作出妙语惊人的回答之后，稍作停顿，可使人咀嚼回味；在讲究奇闻轶事和精彩见解之后，在听众赞叹之余，特意停顿，可加深听众印象，引起联想；在话题转移之际或会场气氛热烈之时，稍稍停顿，可加深听众记忆，给听众以领会抒情之机。同时，恰当的特殊停顿，也可以使演讲者本身赢得调整情绪的时机。

2. 轻重

说话的声音有强有弱。用力大，气流强，声音就大，就重；用力小，气流弱，声音就小，就轻。每个句子都是由词语构成，每个词语在句中的表意作用各不相同。在演讲时，人们常常把某些词语讲得比一般词语重些或轻些，这样便能起到强调突出的作用。利用声音的强弱对比、重读或轻读某些表现重点内容的词语，从而起到强调突出的作用，这种口语表达技巧就是重音。若按声音强弱划分，重音可分为轻读型重音和重读型重音，凡读音比一般词语读音轻些的叫轻读型重音，凡读音比一般词语读音重些的叫重读型重音。例如：“如果世界上真有不知疲倦的人，我们敬爱的周总理呵，一生休息得最少最少。”“不知疲倦”、“敬爱”、“周总理”应采用重读型重音来读，读得重而深厚，而“最少最少”宜采用轻读型重音来读，读得轻而深沉。

若按表现思想感情、内容重点或句子语法结构来划分，重音可分为感情重音、逻辑重音和语法重音。例如：

我深知：自己没有当官的本领，更没有“争官”的嗜好。

我只想：要老老实实地干好本职工作，自己的一举一动要对得起良心，对得起群众。

“深知”和“只想”宜采用轻读型重音，表达出诚挚恳切的感情；“没有”、“更没有”宜采用重读型重音，表示强调，突出清廉正直品德；“老老实实”、“干好”用重读型重音，突出全心全意、踏踏实实工作的精神；“一举一动”宜用一字一顿的重读，与后面接连两个重读，既突出了语句的轮廓，也显示了语言的感情层次和内在的逻辑关系。一般来讲，表示复句的关联语和具体修辞特征的词语要重读。

3. 抑扬

语调有高低抑扬的变化。同一句话，往往因为语调不同，表达的意思也大不一样。同样一句“今天是星期天”，用平直调子念，表示直陈其事；若用高升调来念，则表示出疑问惊讶之情。演讲者要熟悉各种语调的特点，掌握语调变化的规律。一般来讲，汉语语调变化显示在句末。大体可分为四种语调，即平直调、高升调、曲折调和降抑调。其特征见表 6.1。

表 6.1

语调名称	表示符号	语调特征	应用句型	表达心理感情	例句
平直调		平稳舒缓，无明显高低变化	陈述说明性语句	庄重、严肃、闲适、冷淡	菊花品种很多
高升调	↗	语势由低向高	疑问句、反诘句、某些感叹句	疑问、惊讶、反诘、激昂、愤怒、呼唤、号召。	何愁无知己↗
降抑调	↘	语势由高到低。	祈使句、感叹句、某些陈述性语言	祈求、命令、肯定、自信、沉重、悲痛	他的理想一定能实现↘
曲折调	↗↘	语势曲折，升降起伏多变	双关语句	夸张、幽默、讽刺	他十分可爱，连头上的癞痢都非常传神

事实上，在实际运用中，语调升降变化情况十分复杂，演讲者要充分把握演讲时自身的潜意识，把握演讲内在思想和感情脉络。这样才不会错用语调，导致言不及意，语不合情。请读《血染的木棉花》中一段：

谁不想分享 ↗
家庭温馨和
欢乐？

谁愿意在 ↗
刑场上举
行婚礼？

谁不爱 ↗
生活？

谁不爱自己 ↗
的生命？

可是 ↘

我们的先烈！ → 为了我们：
抛头颅， 奉献出自
洒热血， 己的一切！ ↘

这段话前四句是排比疑问句，都要用高升调，整个语势一浪高过一浪，表达出激昂慷慨的感情；接着“可是”一转，使用降抑调，语势走势由高而低，表达出对先烈的缅怀之情。这样的前呼后应，抑扬起伏，具有较强的说服力和感染力。

4. 缓急

语速的变化也是表情达意的重要手段。正常谈话，每分钟讲大约 120~150 个字，演讲的速率不能太快。太快，一则

听众难听懂，二则也使人产生怀疑，认为演讲者怯场。因为人们胆怯时往往语速较快。当然讲话也不能太慢。太慢就显得拉腔拖调，给人以愚笨、迟钝，缺少教养的感觉。但演讲的速率不能总是“一崭齐”，要做到急缓有致。语调的快慢，往往与表达内容、环境、气氛、心理情绪、修辞手法以及句段重要与否有关。根据内容的要求和感情表达的需要，演讲的速率一般可分为快速、中速、慢速三种。其具体特征见表 6.2。

表 6.2

语速	适合的内容	适合的环境	适合的心理情绪	适合的句段	适合的修辞手法
快速	叙述事情的急剧变化；质问斥责雄辩表态；刻画人物机智、活泼热情的性格。	欢快，紧急命令，行动迅速热烈争执。	急促，紧张，激动，惊惧，愤恨欢畅兴奋。	不太重要的句段。	排比，反问，反语叠声。
中速	一般性说明和叙述感情变化不大。	感情平静。	平静，客观。	一般句段。	一般陈述。
慢速	抒情，议论，叙述平静、庄重的事。	幽静、庄重。	安闲，宁静，沉重，沮丧，悲痛哀悼。	重要句段。	比喻，引语，双关对偶，拈连。

请读下面这段演讲词，注意语调快慢的变化。（浪线表慢速，直线表快速，其余为中速。）

是啊，雕塑家奉献美，有了大卫，维纳斯；音乐家奉献美，有了《英雄交响曲》、《国际歌》；科学家奉献美，有了卫星，导弹，宇宙飞船；工人奉献美，有美的产品；农民奉献美，有美的食粮；教师奉献美，有造福于人类的满天下的桃李……而军人，军人也在奉献美，奉献美的生活，美的社会，更奉献个人的利益、生命和家庭。于是，军人的美便在牺牲各崇高无上，便在奉献中灿烂夺目！

军人与大山为伍、与蓝天做伴、与碧海相随；军人整齐、和谐、刚毅、威严；军人勇于牺牲和奉献。作为军人，我们可以自豪地说：吴忠祥、美有军营，美是军人！

这段话，以诗化的语言，热情洋溢地展示出军人美，整个基调是抒情，语气舒缓。前边一串排比铺垫，语速较慢，逐层蓄势。讲到军人的美的本质时，语速逐渐加快，以满腔热情，赞美军人的崇高品质。这样慢中有快、快慢相间，增强了语言的气势和节奏，富有鼓动性和感召力。

演讲语速要做到快慢得体，缓急适度，快而不乱，慢而不拖，快中有慢，慢中有快，张弛自然，错落有致。这样，便能显示出语言的清晰度和节奏感，使演讲具有音乐美。

5. 节奏

对艺术来说，节奏是各种不同要素的有秩序、有规律、有节拍的变化。朱光潜在《谈美书简》一书中指出，节奏是主观与客观的统一，也是心理与生理的统一。它是内心生活（思想感情）的传达媒介。据此分析，演讲者思想感情起伏变化结构的疏密松散，语调抑扬顿挫、轻重缓急以及演讲者的举

止等要素，有秩序、有规律、有拍节的组合，便形成了演讲的节奏。常见的演讲节奏有轻快型、持重型、平缓型、急促型、低抑型等，其特点见表 6.3。

表 6.3

节奏类型	主要特点	适应范围
轻快型	轻松，欢快，活泼，语速较快。	欢迎词，祝酒词，贺词。
持重型	庄重，镇定，沉稳，凝重，语速较慢	理论报告，工作报告，开幕词，闭幕词。
平缓型	平稳自如，有张有弛，语速一般。	学术演讲，座谈讨论。
急促型	语势急骤，激昂慷慨，语速快。	紧急动员，反诘辩论。
低抑型	声音低沉，感情压抑，语速迟缓。	悼词，纪念性演讲。

总之，语调的抑扬顿挫、轻重缓急，并非彼此孤立，总是密切联系、互相渗透。例如，演讲者情绪激动，语调自然高昂，语速较快、停顿减少，重音增强，语势急骤，形成急促型节奏。

体态表达艺术

体态语言也是人类社会交际的信息载体，是演讲语言的组成部分。演讲者不仅要有较强的口语表达能力，而且要善用动作、表情来辅助说话，也就是要善于用体态语言来表情达意。教育家陶行知曾说：“演讲如能使聋子看得懂，则演讲之技精矣。”这正说明体态语言在传神达意方面具有极其重要的作用。

演讲者登上讲台，首先给听众的视觉形象。仪表、姿态，神情，动作，全都呈现在听众面前，演讲者灵活自如、优美协调的体态动作，能很好地辅助口语，弥补有声语言表达的不足，使有声语言表达的内容更准确、更生动、更完整。特别是有些“可以意会难以言传”的信息，往往通过一道眼神、一个手势，便能使听众心领神会。因此，在表达情感、情绪和态度方面，体态语言甚至比口头语言更明确、更具体、更富有感染力。演讲者将体态语言和有声语言有机地融为一体，便能够充分地表达内容，感染听众。同时，由于体态语言以具体的形象诉诸听众的视觉，优美传神的体态动作不仅具有显著的表意功能，而且它也能形成现实的艺术美，给人以美的艺术享受，是演讲者文化素质和美学观念的直接反映。

如果忽视体态语言的表达，用传经布道的木然表情或哑语般的滑稽动作，就会使听众降低听讲兴趣，影响信息的传播，甚至切断和堵塞信息通道。演讲者应尽力掌握体态语言的表达艺术，使深刻的语言、得体的表情和灵活适当的手势融为一体。

体态语言是信息的载体。所以它不仅是演讲者传递信息的手段，也是演讲者了解听众思想动态，获得反馈信息的重要依据。事实上，人的体态语言最能表达人的个性。不少人把安静看成是听众认真听讲的标志。殊不知听众心不在焉，心猿意马者大有人在。听众虽然没讲话，熟悉人体语言的演讲者都可以通过观察听众的体态语言，了解听众对演讲的反映。如听众东张西望，显然是心不在焉；如果听众往后一靠，双手交叉在胸前，可能是对演讲不甚欣赏。遇到这类情况演讲者就应采取相应措施，重新提起听众的兴趣。

一、体态表达技巧的基本要求

作为人类交际信息载体的体态语言，既要求准确、鲜明、生动，又要求端庄、高雅、大方符合生活美学的标准。具体而言，它要求：

（一）准确、适时

所谓准确，是指体态语言的表达与口语表达协调默契，符合演讲者的思想情感，能正确地表达出演讲的内容。准确、适时正是体态语言的价值所在。

每一个动作都具有一定的词汇含义和表意功能。我们一定要准确地把握，恰当地运用。在现实生活中，某一动作所表示的某种词汇含义和感情色彩，都是人们约定俗成的结果。例如：在我国，摇头表示否定，表示反对；点头表示肯定，表示赞同；挥手表示再见；招手表示呼唤；竖起拇指表示赞赏；翘起小指表示鄙视...正因为有这种相对稳定的词汇含义，因此，体态语言常常能替代口语。但是，它毕竟不像口头词语那样意义明确，而是具有象征和虚拟性的特点。况且，在表示具体概念事物的时候，体态语言和其表达的含义也并非一一对应，所以体态语言必然要为口语表达所制约。而不能像聋哑人那样单纯地使用动作。只有当体态语言动作与口头表达紧密配合，协调默契时，才能真正显示出其准确的表意功能。

正因为体态语言的词汇含义和感情色彩是人们约定俗成的，所以它的使用有一定的时空范围。同样一个体态动作在不同的民族、不同的国度、不同的时代，有着不同的含义。例如，同样是点头摇头，我国是“摇头不是点头是”，摇头表否定，点头表肯定；而有的民族就恰恰相反，“点头不是摇头是”，点头表示否定，而摇头表示肯定。又如，当我们伸开食指和中指时，一般是表示数目二。自从英国首相丘吉尔首创用这个手势表示“Victory”（胜利）之后，几乎全世界都用这个手势表示“胜利”及“和平”。所以，准确地运用体态语言，必须既要根据内容表达的需要，又应注意时代特征和一定的社会习惯。

由于体态语言有象征性和虚拟性的特点，所以演讲者运用它时，常常是发挥着“模糊语言”的效用。所谓准确运用体态语言，从某种意义上讲，它所追求的正是口头语言相和谐的意境，而不可能过多过细，过于繁琐地具体模拟。其实同样的动作，可以用来表示“由衷感谢”和“心领神会”，又何尝不可以用这个动作表示“心有余悸”和“心情激动”呢？如果在演讲时硬要把“我们”“由衷感谢”和“我们”“心情激动”设计成几个不同的体态动作作“准确”、“具体”地表示，那就是欲“精”不达，适得其反。

受口语所制约体态语言，应该与口语表达配合协调默契，也就是说应该适时，如果体态语言的表达与口语表达相互错位，出示太早或太迟，那将会是滑稽可笑的。例如，我们呼口号时，常常同时用举拳的动作相配合。但如果我们把口语表达与体态语言的表达割裂开来，或者先呼喊后举拳，或者先举拳后呼喊，中间形成一个较大的时间空隙，那显然会“漫画化”成为笑柄。同样，在演讲时，每一个体态动作都必须密切与口语表达相配合，而要达到这种境界，主要靠感情投入。只有当演讲者把全身的热情和精神都投入到思想的表现中去时，才能打破拘束和生硬，动作与口语便自然协调默契，浑然一体。

（二）优美、适度

运用体态语言、动作要做到端正、高雅，符合生活美学的要求。人们听演讲，除了获得信息、受到启迪之外，也需要获得美的享受。演讲者的体态动作，不可能像戏剧舞台动作那样一招一式地要求，那样会过份夸张，喧宾夺主，与演讲的风格很不协调；也不应该畏手畏脚，动作生硬呆板。演讲的体态动作要做到姿态优美，恰如其分，符合人们的审美习惯。

优美自然的体态语言，符合演讲的内容特点和人们的审美习惯，是道理、感情和体态在三者的和谐统一。优美自然的体态语言也必然符合演讲者的性别、年龄、经历、职业及性格等特征。因性别不同而形成体态语言风格上有差异是显而易见的。例如，男性演讲，两手后叉腰，双腿分开，昂首挺立，凝视对方，显得威武雄壮，刚毅有力；如果女同志也摆出这个架势，人们不说她是“母夜叉”才怪哩！女性演讲，步态轻盈，手势轻柔，动作轻巧，两目含情，显得温柔妩媚；如果男性这样，那就成了阴阳怪气的“么姨吗”了。同样，年龄不同，也在体态语言方面得到反映。青年人血气方刚，朝气蓬勃，情感外露；老年人老成持重，沉着镇静，感情含蓄，不同性格、不同职业的人，言行举止差别很大，表现在体态语言方面，有的灵活轻快，有的庄重稳健，有的缓慢斯文，有的刚毅有力。总之，由于各自的思想修养和个性特征不同，各自的体态语言自然有差异。演讲者在演讲时，一定要使自己的一举一动，一招一式，都与自己演讲内容相符，与自己的性别、年龄、职业以及

个性特征相吻合。当然还要顾及到特定的演讲环境，听众的接受能力和审美情趣。例如，表示自己时，宜用手掌指自己前胸，而不可用拇指或食指指自己的鼻尖，前者显得谦虚端庄，而后者则有点盛气凌人，不太符合我国听众的审美心理。

凡事“过犹不及”，优美的举止总是自然适度的。超过一定限度，就会发生质变，优美也就变成丑陋了。体态语言一定要恰如其分。所谓适度，即身体姿态、动作幅度、眼神流动、面部表情等等，一般都要控制在一定的范围之内，以辅佐口语达到充分表情达意为度，不宜过分夸大，甚至“放肆”。否则就会当众失态，有伤大雅，有失身份。例如：手势动作，不可过大或过小。过大，显得“张牙舞爪”；过小，又显得“缩手缩脚”。

（三）精练、适度

体态语言毕竟是口语的辅助手段。使用是切忌过多过滥，喧宾夺主，而应尽量做到少而精。动作、手势、眼神都必须经过严格选择，有内在的依据，能准确、优美地充分表达演讲内容。对于那些词语意义不强的习惯性动和毫无意义的下意识动作应尽量剔除。正如演讲者必须剔除口语中的“那个、那个”之类的口语渣滓一样。

手势频繁，动作重复单调，令人眼花缭乱，无形中分散了听众注意力，引起听众反感。例如，演讲者在台上盲目地反复走动，手拿报纸卷个不停，或者不停地舞拳挥手，不断地抓耳挠腮，抠鼻揉眼等，都是演讲的“败相”。这些机械乏味的动作，不仅不能发挥体态语言的作用，反而会破坏演讲的整体效果。

情练适宜的体态语言，把理性、情感和言词有机地结合在一起，做到生动形象，简洁明快，疏密有致，宛如演奏乐曲时的鼓点那样，准确而醒目，给人美感，引人回味。

二、仪表与风度

仪表是指人的身材、容貌、姿态等外在因素，以及由这些因素综合体现出来的气质和风度。而风度就是人们对美的仪表的一种衡量尺度，是人们在长期的社会生活与交往中逐渐形成的具有个人特色的举止和姿态。这些举止和姿态正是人的思想、品德、性格、气质等内在素质的外在反映。事实上，仪表与风度就是一种无声的体态语言，它在一定程度上反映了人的内心世界。演讲者一上台，听众首先就是通过视觉，观察演讲者的形象。尽管演讲者还未开口，听众已经根据演讲者的仪表和风度，产生了一连串的心理活动，形成“第一印象”，直接影响着听讲效果。

良好的仪表风度，能产生很强的吸引力，牢牢地吸引听众的注意力。演讲者不仅应该是真理的宣传者，是知识的传播者，而且应该是美的体现者。在演讲现场，演讲者事实上是听众的审美对象，听众不仅通过演讲者生动活泼、含义深刻的演讲获得美感享受，而且也是通过对演讲者的仪表、风度的欣赏，受到美的熏陶。

演讲者的仪表和风度，也能在一定程度上体现出民族特点和时代精神。这是因为一则仪表和风度在一定程度上反映人的内心世界，而人的内心活动与精神面貌、时代特色紧密相关；二则人的服饰、发型以及举止总是带有一定的民族特色和时代印记。演讲者应该自觉地意识到这点，尽量使自己的仪表和举止符合民族特点，反映时代精神。

演讲者注意仪表的修饰、讲究风度，以美的姿态出现在听众面前，这种

行为本身就是显示出对听众尊重。这种无声的信息传递，很自然地缩短了演讲者与听众的心理距离，可以赢得听众的关注和尊重，形成融洽和谐的气氛。如果演讲者蓬头乱发，衣着随便，皮鞋肮脏，举止粗鲁，以一幅邋邋相出现在听众面前，势必造成隔膜，使听众反感。

例如，周恩来总理“优雅的举止，直率而从容的姿态，都显示出巨大的魅力和泰然自若的风度”。（尼克松《领袖中》语）

（一）仪表、服饰

勿庸讳言，身材魁梧伟岸，容貌端庄英俊，五官匀称，体魄健康，令人肃然起敬。这些光采照人的先天因素，能为演讲者带来极为有利的条件。然而，不是每个演讲者都具备这些条件。容貌身体是先天固有的，一般难以改变。但即令身体或容貌欠佳，甚至有些生理缺陷，仍然可以采取积极的弥补措施，以内在美去弥补外在的美。即以美的心灵、高尚的道德情操，以及对真理的孜孜不倦的追求，去吸引听众，感染听从。例如，美国前总统林肯，他的雄辩、幽默举世公认，然而他的外貌很丑。有次在森林里，他为一位骑马的陌生妇女让路，那妇女竟停下来目不转睛地盯着他的面孔，然后说：“我现在才知道你是我见过最丑的人了。”并且建议他最好闭门不出。然而林肯并没有接受那位妇女的“忠告”，以豁达大度的胸怀和博大精深的知识弥补了相貌上的不足。他的每次演讲几乎都轰动全国。再如，高位截瘫的张海迪，必须坐着轮椅上讲台，但是时代的精神赋予她特有内在美，使听众深受震动，无不向她肃然起敬！

当然，对身材容貌方面的某些缺陷，可以采取一些积极的补救措施。例如，高跟皮鞋能稍微弥补身材矮小的缺陷。演讲者应根据自己的具体情况，创造条件，适当地进行个人美容。诸如脸部作自然淡雅的化妆，遮掩缺陷，以突出脸部最美的部分；根据自己的头型、肤色、体态、年龄、职业等因素，选择适当的发型，也能给人增添风采。当今，眼镜的装饰作用越来越明显，它可调节人的脸型，使人增添魅力。特别是男性，镜架的梗直而有棱角的造型，能衬托出男性刚强、坚毅的气质。演讲者戴上适合自己的脸型的眼镜，也能有效地美化仪表。

俗话说：“人要衣装马要鞍。”服装对人体有“扬美”与“遮丑”的功能，它可以反映人的精神气质、文化素质和审美观念。演讲者的衣着应该整洁合身，庄重大方，色彩和谐，轻便协调。具体而言，“整洁全身”要求做到外表整齐、干净、美观，与自己的身材协调。“庄重大方”要求做到风格高雅、稳健，与自己的性别、年龄、职业等协调，充分体现出自己的特点与神韵。“色彩和谐”要求做到服饰与特定的环境和内容相协调。不同颜色所表达的不同寓意和象征作用，已经在人们思维中有了较为牢固的定式，深色给人以深沉、庄重之感；浅色使人感到轻爽舒适。演讲者的服饰款式与色彩应力求与现场气氛相谐。“轻便协调”要求做到装束合时，不可过于华丽时髦，那样会分散听众注意力，引起非议，破坏演讲气氛。总之，演讲者的服饰要合体、合度、合时，格调高雅，给人以美感。例如，有位女青年四次演讲，根据演讲主题不同，分别选择了不同的服饰。她讲“社会主义好”，穿西装，显庄重严肃；讲战斗英雄事迹，穿军干服，表示稳重肃穆；在参加题为“青春、理想”的演讲比赛时，穿T恤衫，显得活泼爽朗，而参加小说分角色演讲，她却穿上白衬衫，并结上领带，显得潇洒而又大方。她的这种作法，很值得借鉴。

（二）风度、礼仪

风度并不是指人的某一动作，而是指人们在长期的社会生活与交往中逐渐形成的具有的特色的举止和姿态。这种举止和姿态是由人的思想、品德、性格、气质等内在因素的动作构成，而身姿正是听众评判演讲整体效果的重要指标。优美的身姿能成为表达内容、情感，调动听众情绪的有力手段，最能表现人的风度。

身姿是人的自然形体在空间的形象显现。它由头部、身躯及双腿三部分动作构成。头部的倾斜度及活动状态，身躯的前倾后仰及移动情况，双脚的摆设姿势等均可以表示出各种感情的变化。优美的身姿给人以稳健、庄重、朝气蓬勃的印象。而不美的身姿给有以轻浮、怠倦、颓唐疏懒之感，影响演讲者在听众心目中的主体形象。

走上讲台时，演讲者应迈步适度，步伐均匀，头正，眼睛平视，口微闭，双臂自然摆动，步态和表情应体现出庄重大方、从容自信、亲切热情；整个形体端庄有力；切忌低头弯腰，忸怩局促或将手插在衣袋中，左摇右晃。

一般来讲，演讲宜站着讲，这样既是对听众一种礼貌的表现，也能给听众一个完整的形象，充分展示出演讲者的神情、仪表、姿态。站的位置宜在台前中间，既便于纵观全场，也利于听众从各自的角度看到演讲者的姿态。站姿要自然和谐、端正、庄重，不可忸怩做作；要挺胸收腹，给人一种稳定感，切不可斜肩、偏头、曲颈。脚的站法可一脚在前，一脚稍后45角。重心在前，体微前倾，给人以昂扬向上的感觉。亦可两脚自然平立，显得精神抖擞。必要时，可稍稍走动，不仅可使身姿显得生动活泼，而且能表达出不同的思想感情。向前表示肯定、进取、希望等；后退表否定、犹豫、退让等。左右走动，能活跃气氛。但走动不可频繁，否则会喧宾夺主，破坏演讲者的整体形象。

风度与气质的关系也非常密切。所谓气质，是指人所固有的比较稳定的个性特征。它也是人的情感、认识活动和言语行动中表现出来的比较稳定的动态特征。气质影响活动进行的速度，影响活动的性质。不同气质具有不同的动力特征。多血质的人热情豪放，灵活敏捷，但易于精力分散，朝三暮四；胆汁质的人急功好义，勇敢顽强，但容易粗野暴躁，盲目冒险。这两种气质的人在演讲过程中，常常给人炽热、激昂、刚强、愉悦、开朗的印象，语言明快，铿锵有力，举止活泼，表情丰富，身姿手势灵活。这两种气质的人主动性、攻击性感染力较强，适合于轻快型、高扬型和急促型的演讲会。但他们往往急躁、粗暴，甚至傲慢无礼，易于轻举妄动，失去理智。有这类气质的人，应加强自我涵养，努力使自己做到稳健、庄重，从容不迫，内柔外刚。粘液质的人严谨细微，坚毅不拔，但常常瞻前顾后，虚伪晦暗；抑郁质的人情感深刻，细致敏锐，但常常多愁善感，神经过敏。这两种气质的人，在演讲时，感情活动比较沉稳、质朴，语言严谨、委婉、徐缓，神情严肃、坚毅，但比较迟钝，缺少灵活性，适用于持重型、低抑型演讲。在演讲中应该尽量做到精神焕发，不卑不亢，以柔克刚，举止潇洒。上述气质特征就是一般而言的，具体到个人又不尽相同。总之演讲者要善于分析自己的气质特征，发扬优点，克服缺点，掌握和支配自己的气质，使自己的举止风度，具有热情、大方、稳重、谦和、诚恳的特点。

风度和礼仪的关系十分密切，优美动人的举止常常符合礼仪要求的。演讲者英姿焕发，举止潇洒，热情谦和，便显得彬彬有礼。如果敞胸露怀，一

步一晃，放荡不羁，不仅没有风度，也是不懂礼仪的表现，往往令人反感。

礼仪是人类社会生活中逐渐形成、并为大家共同承认和遵守的表示友情的方式或仪式。它是历史发展的产物，具有一定程度的阶级性。不同时代，不同阶级，不同国度，表示礼节的方式和对礼节的具体要求都不一样。例如，以鞠躬代替跪拜，以握手取代作揖打拱，都体现了现代文明的特点。演讲者从步入会场、登台演讲，到演讲结束离开会场，都应该注意体态风度，讲究礼仪。

步入会场时，演讲者要态度谦和，步子稳健，潇洒自如，面带微笑。切忌左顾右盼或装腔作势，否则有轻佻和傲慢之嫌；也不宜忸怩畏缩，以免失身份。在就座之前，应与陪同者稍事推让，方可落座。但不宜过多推让，入座时声音要轻，要坐正坐稳，身体不宜后倾或斜躺，不宜前探后望，也不宜玩弄手指、衣角等。当主持人介绍演讲者时，演讲者应自然起立，向听众鼓掌或点头表示感激之意。切不可稳坐不动或仅仅欠一身子。正式登台演讲时，先向主持人点头致谢，然后从容稳健走上讲台，郑重、恭敬、诚恳地向听众敬礼，并且目光环视全场，表示光顾和招呼，然后，开始演讲。

演讲开始要注意选择恰当的称呼。得体而充满感情的称呼，能迅速沟通演讲者与听从的思想感情，激发听众情绪。演讲时要抒情开朗，切不可摆出目中无人、冷若冰霜的面孔；要尽量以良好的姿态、稳重的举止来传神达意；要谦逊，有礼貌，当现场听众出现烦躁不安时，切不可随意讽刺训斥，而应体现出自身的涵养。演讲结束时，应面带微笑，向听众致礼之后，从容下台，切不可过于匆忙，显出羞怯失意的神态，也不可摆出洋洋得意满不在乎的样子。总之，要给人一种谦虚谨慎、彬彬有礼的印象。这样才不致因缺乏风度和礼仪而影响演讲效果。

三、表情与手势

在体态语言中，面部表情和手势最能传情达意。人的面部表情丰富多彩。“面部表情是多少世纪培养成功的语言，比嘴里讲得更复杂于千倍的语言。”（罗曼·罗兰语）它是人的内在思想感情在外貌上的显示，特别是作为脸部的重要组成部分之一的眼睛，它是“心灵窗户”，能准确、生动表达出人们复杂微妙的思想感情。手是人体敏锐、丰富的表情器官之一，它能以多变的态势造型，传递潜在心声，交流内心情感。富有经验的演讲者，总是充分地利用面部表情和手势，表达出丰富的思想感情，影响听众，感染听众。

（一）眼神的运用

眼神与语言之间有一种同步效应，人们的思想感情常常通过眼神自然流露出来。眼神配合口语，有表达出丰富多彩的思想感情。这是因为人的眼睛上有上百条神经联结大脑，它们是大脑获得信息的重要渠道，同时又受到大脑中枢神经的控制。所以，眼睛能自如地传递心灵的信息，反映人的喜怒哀乐之情。演讲者在运用口语传递信息的同时，也自然要通过自己的眼神，把内心的激情、学识、品德、情操、审美情趣等等传递给听众。

不同的眼神，给人以不同的印象。眼神坚定明澈，使人感到坦荡、善良、天真；眼神阴暗狡黠，给人以虚伪、狭隘，刁奸之感；左顾右盼，显得心慌意乱；翘首仰视，露出凝思高傲；低头俯视，露出胆怯、害羞。眼神会透露人内心真意和隐秘。演讲者的眼神变化要与演讲内容的发展和自己的情绪的变化相协调，要注意眼神运用的多样性，准确地表情达意，给人以胸怀坦荡的感觉。

眼神不仅可辅助口头语言表达思想感情，而且有时还能直接代替口头语言。例如，在演讲过程中，现场出现局部骚乱等情况，演讲者可以不开口，而采取盯视法，投出一道目光，使听众领会其意，注意听讲，这样，眼神便代替了语言呼唤，起到了控场作用。眼睛在演讲过程中，既能输出信息，又能接受信息。演讲者在运用目光传递信息的同时，也通过目光察颜观色，接受听众的信息反馈，使眼睛发挥组织演讲和收集演讲效果的作用。正因为如此，演讲者既要保持视线的目标在正前方，炯炯有神地面对听众，又要不断地兼顾全场，了解听众的反应，也就是要把目光注视前方与多方位观察巧妙地结合起来，全方位地观察听众。

要做到全方位地观察听众，演讲者要自如地学会动用眼神的三种技法：即点视法、环视法和虚视法。

1. 点视法

即有目的有针对性地重点注视某一局部听众。运用这种方法可对专心致志的热心听众表示赞许和感谢；对有疑问和感困难的听众进行引导和启发；对想询问的听众给予支持鼓励；对影响现场秩序的听众进行制止，使其收敛，但要适可而止，避免与听众目光长时间直接接触，以免被注视的听众局促不安和其他听众受冷落。

2. 环视法

即目光有节奏或周期性地环视全场。其目的的主要在于掌握整个演讲现场动态，照顾全场，统帅全局。运用这种方法，可使全场听众产生亲近感，但必须注意，一定要照顾全局，不可忽视任何角落的听众；同时，头部摆动幅度不宜过大，眼珠不可肆意乱转。

3. 虚视法

即目光似盯未盯地望着观众。运用这种方法可显示出演讲者端庄大方的神态，可引导听众进入描述的意境之中，还可烘托气氛。但应注意使用不可频繁，以免给人以傲慢的感觉。

总之，无论使用哪种眼神，都是为了表达一定的思想内容和感情，绝不可漫无目的的故弄玄虚。眼神的运用要和有声语言和其他体态动作密切结合，协调一致。同时，在运用眼神时，应当表现出信心和活力，显出风度。

（二）面部表情

面部表情与眼神是密切相关的。其实，眼睛的传神常常与面部其他的活动相配合进行的。眼神离开了其他部分的活动，其表情达意作用就必然受到影响。面部表情非常丰富，许多细微复杂的情感，都能通过面部种种表现来传情，并且能对口语表达起解释和强化作用。脸面的颜色、光泽、肌肉的收缩与舒展，以及脸部纹路的不同组合，便能构成喜怒哀乐等各种复杂的表情。眉飞色舞是喜，切齿圆睁是怒，蹙额锁眉是哀，笑逐颜开是乐。口角向上表愉快，口角向下表忧烦；冷漠轻蔑时嘴紧闭；诧异惊讶时口大张。同样是笑，微笑、憨笑、苦笑、奸笑，在嘴、唇、眉、眼和脸部肌肉等方面都表现出许多细微而复杂的差别。演讲者要善于观察面部表情的各种细微差别，并且要善于灵活地驾驭自己的面部表情，使面部表情能更好地辅助和强化口语表达。

运用面部表情，要求自然真实，喜怒哀乐都要随着演讲内容和思想感情的发展需要而自然流露，切不可“逢场作戏”，过分夸张，矫揉做作，那样会令人感到虚伪滑稽。也不可毫无表情，冷若冰霜，使人感到枯燥压抑。演

讲者的面部表情与口语表达要协调一致，要能准确鲜明地反映自己的思想感情。面部表情和有声语言的表情达意应同步进步。如果演讲者的颦、笑、蹙、展游离于演讲内容之外，与内心感情变化脱节，那便会使人感到莫名其妙，无法理解。同时，演讲者为了有效地传递信息，交流感情，要尽量避免傲慢的表情、讥讽的表情、油滑的表情和沮丧的表情。这些表情都会在听众中产生不良影响，形成离心效应。

（三）手势技巧

手是人体敏锐的表情器官之一。手势是体态语言形式，使用频率最高。由于双手活动幅度较大，活动最方便、最灵巧，形态变化也最多，因而，表现力、吸引力和感染力也最强，最能表达出丰富多彩的思想感情。寓意深刻、优美得体的手势动作，能产生极大的魅力，激发听众的热情，加深听众对演讲的内容的理解，使演讲获得成功。

从手势活动的区域来看，大体有三种情况：一种在胸部以上，常常用以表达激昂慷慨、积极向上的内容和感情；一种在胸腹之间，常用以表示一般性叙事说理和较平静的情绪；还有一种腹部以下，常用以表示否定、鄙视、憎恨等内容和情感。

根据手的不同形状和活动部位，手势动作可分为手指动作、手掌动作和握拳动作。这些手势语言具有多种复杂的含义，应该细心辨识和掌握。例如，常用拇指和小指，分别表示赞扬与鄙夷；单手手掌向前推出，显示信心和力量；双手由分而合表示亲密、团结、联合；握拳显示情感异常激烈等等。总之，手势的部位、幅度、方向、急缓、形状、角度等等的不同变化，所表达思想含义和感情色彩就有很大差别。演讲者不可拘泥于某种固定的模式，而要根据演讲内容的不同需要，灵活运用不同的手势。

从手势表达思想内容来看，手势动作可分为情意手势、指示手势、象形手势与象征手势。

情意手势用以表达感情，使抽象的感情具体化、形象化，使听众易于领悟演讲者的思想情感。如挥拳表义愤，推掌表拒绝等。

指示手势用以指明演讲中涉及的人或事物及其所在位置，从而增强真实感和亲切感。指示有实指、虚指之分。实指涉及的对象是在场听众视线所能达到的；虚指涉及的对象远离会场，是听众无法看到的。

象形手势用以模拟人或物的形状、体积、高度等，给听众以具体、明确的印象。这种手势常略带夸张，只求神似，不可过分机械模仿。

象征手势用以表现某些抽象概念，以生动具体的手势和有声语言构成一种易于理解的意境。例如，讲“一颗红心献人民”时，双手做捧物上举的姿势，自然构成一种虔诚奉献的意境，给听众留下鲜明具体的印象。

手势动作只有在与口语表达密切相配合时，其含义才最为生动具体。演讲者的手势必须随演讲的内容、自己的情感和现场气氛自然地表现出来，手势的部位、幅度、方向、力度都应和演讲的有声语言、面部表情、身体姿态密切配合，协调一致，切不可生搬硬套勉强去凑手势。如果手势泛滥，着意表演，会使人感到眼花缭乱，显得轻佻作态，哗众取宠。当然，也不可完全不用手势，那样会显得局促不安，失去活力。

第七章 如何控制演讲现场

第一印象

演讲活动来自演讲者与听众的互相作用。一方面，演讲者处于主导地位，听众随着反应；另一方面，听众的反应程度又是演讲者调节自己表达方式的依据。演说的期待与听众的满足，是演说者与听众心理相融的基本因素，而沟通两者的心理桥梁，正是信任与依赖。因此，演讲者享有声望和信誉，能使听众产生良好的心理定势，是听众自发兴趣和高涨热情的巨大诱因。它直接影响到听众的理解效果，直接影响着听众情绪和演讲现场的气氛。显然，权威效应具有积极和控场作用。

然而，威信的形成并非一朝一夕之功，它取决于许多因素：社会舆论的重视、演讲者的社会地位和外部形象，同时也与听众的文化修养、欣赏水平有关。威信是演讲者德、才、学、识的综合体现。演讲者不一定是权威，况且，人们也不可能当了权威再去演讲。那么，演讲者应如何达到这种功效呢？

从某种意义上讲，演讲者的“第一印象”常常具有权威效应。演讲者一上台，首先给观众的第一印象是视觉形象，而视觉形象的刺激，常常能够强化人们注意的意向性。生活经验表明，“第一印象”往往能决定听众注意力集中的程度。因此，演讲者走上讲台时，要特别注意自己的仪表、举止；应以稳健、大方、镇定自若的姿态出场“亮相”，“镇静”听众，给听众留下美好的印象，使听众油然而生“一见钟情”的感情，造成先入为主的心理定势，从而使听众对演讲者的演讲能力作出较高的判断，并随之给以高层次的注意。所以，把握住“第一印象”，能赢得听众高层次的注意，赢得听众的信任，而这正是积极控场的表现，是演讲成功的秘诀之一。

如何把握住“第一印象”呢？一般来说，这与演讲者的性格、态度、能力、学识等有关。就性格而言，稳重、活泼、谦和、自信和幽默，能够赢得听众的热情；从态度来讲，热情、真挚、公正、认真易于博得听众的好感；而聪慧、机敏、见多识广、通今达古、博闻强记，更能使听众倾倒。因此，当演讲者走近麦克风的瞬间，头微微侧向听众，脸露甜美的微笑，显露出心中充满的诚恳和激情，以坚实的步伐传递出自信、成熟和热情。走到讲桌和麦克风前时，应从容转身，恭敬地向听众鞠躬致意，显示出文雅庄重，切不可贸然急速转身，急忙点头、哈腰，给人以轻率可笑之感。在讲台上，不宜前后摇摆，也不应左右晃荡，不要随使用手撑住讲桌，也不要懒散地靠在桌边；要挺直腰板，以温和的目光扫视全场，略等几秒，待场内寂静无声，便抓住最佳时机，提高声音，从容开讲。

“开场白”也具有“第一印象”的特点，对整篇演讲的基调和成效具有关键性的意义。它是演讲者与听众之间架起的第一座桥梁。精彩的开场白能如磁石般吸引住听众，赢得听众的高度注意和信任。精彩的开场白也是积极控场的手段之一。

“角色整合”与高潮设置

“进入角色”也是一种积极的控场艺术。有经验的演讲者都有一种体会，头一二分钟要吸引听众较为容易，而要维持五分钟，那比较困难，如果一旦失去听众注意，要重新恢复，那就更困难了。因此，必须尽可能地把听众“拉住”。这就要求演讲者在展开主题时，“尽快入戏”，尽快“进入角色”。

所谓“入戏”、“进入角色”，就是指演讲者把自己的思想感情融于演讲内容之中，如同演员担任某种角色一样，自然地、如实地把自己对角色的理解、感受、爱憎等表达出来，既以雄辩的逻辑力量，又以真挚的感情力量，使听众折服倾倒。

“进入角色”，体现真情实感并非轻而易举之事。初学演讲，上台时往往感情不真切，表露不恰当：要么表现不足，与演讲内容不合拍，显得心不在焉；要么过头失控，滥用感情，甚至造成失态。

要迅速准确地进入角色，演讲者在上台之前，最好先酝酿一下感情，进行角色调整。平时人们生活举止比较随便，一般相处相互间都处于无拘无束状态。演讲者登台演讲则与平时不同，他一登台就成了演讲活动的主体，所处的地位发生了变化，角色发生了变化。然而平日生活角色的惯性效应，经常会导致新任角色失当。这种情况，不仅初学演讲者容易产生，就是经常演讲的人，也不时出现。演讲者必须及时预防、纠正角色失当现象，尽快实现角色转换，达到“角色平衡”。

从角色失当到角色理平衡是一个极为复杂的“角色整合”过程。要实现角色转换，首先要有强烈的角色意识，对自己有正确的科学的自我评价；其次，要克服自己旧有心理定势的负作用，要意识到只有对演讲内容娴熟地掌握，才能把自己的思想感情融于其中。可见，这是一点也不可马虎的。

娴熟地掌握演讲内容，是积极控场的重要方面。演讲要求内容丰富、生动、全面、准确，在表达过程中要显得波澜起伏，跌宕多姿，逐渐形成全场激动的场面，使听众心驰神往，惊叹不已。要达到这种境地，显然不是照本宣科式的念演讲稿所能凑效的。照稿念，演讲者往往顾此失彼。顾了讲稿，顾不了听众，更谈不上用丰富的表情和形象的动作与演讲内容协调配合，演讲当然无法生动形象。这样，听众会无形中降低对演讲者的信任感，减少对演讲的注意力和重视度，形成冷场现象，甚至骚动轰场。演讲者要尽量熟悉讲稿，而又不拘泥于讲稿，真正“入戏”；要能在演讲中自然地组织几次高潮，像磁石般的牢牢地吸引住听众。

演讲者感情最激昂、气氛最雄动，演讲者与听众感情交流最融合的时刻，正是演讲的高潮所在。如果演讲中能做到高潮迭起，演讲者便自然控制了整个现场。那么怎么组织高潮呢？情是人性的天然表现，演讲者要善于在情的领域耕耘。李燕杰在《演讲美学》中写道：“一次演讲怎样达到高潮，这需要演讲者在感情上一步一步地抓住听众，使听众的内心激情逐渐地燃烧起来，演讲将自然地推向高潮。”说穿了，就是以情激情，以心换心。具体而言，深邃的思想能启迪深思，激起听众的积极响应；风趣幽默的语言，能引起听众的兴趣和热情；生动感人的奇闻轶事，可以醒目提神，活跃气氛；新颖广博的知识传授，可以使人耳目一新，精神振奋；精辟的论证，能以其严密的逻辑征服听众；设置悬念与适当提问，则能引起听众积极思维和兴趣；而真挚热烈的激情迸发，贴切自然的动作，尤能扣人心弦，感人肺腑。

总之，演讲者声情并茂地把演讲由一个高潮推向另一高潮，场上气氛也就完全由演讲者主动控制。

完善形象与巧妙结束

主动控场，还应特别注意演讲临近尾声时演讲者的自我形象对听众的影响。这也是很重要的。有些演讲者往往因为前面一直顺利，临近尾声时，自认为胜利在握，洋洋自得，显出高傲轻慢的样子；有的则自认为演讲不尽如意，产生浮躁情绪，表现出匆匆忙忙、草率收兵的样子；有放纵感情，任凭意气，话已讲完却又添枝加叶，画蛇添足，拖拖拉拉；有的则认为听众注意力不集中，借机旁敲侧击，发泄不满；有的则虎头蛇尾，露出疲倦神情，话没有说完，就收拾讲稿……这些失误，往往造成听众情绪松弛，会场秩序混乱，使演讲失去光彩。

临近尾声，演讲者要保持饱满的情绪，尽量地完善自我形象，从容镇静，善始善终，结尾处设法异峰突起，显示出一定的高度，形成强烈的慑服力，使听众感到余味无穷，得到思想、启迪和美的享受。

如何在结尾处以巨大的感染力使听众情绪激动振奋呢？关键在于巧妙结尾。对此前面在演讲稿的撰写一章中已作介绍，这里不再赘述。总之，演讲者临近尾声时，要保持高昂的情绪，不可虎头蛇尾，不必画蛇添足，不要陈言俗套，也不可高傲轻慢，更不可盛气凌人。演讲者要庄重、镇静，既显示出份量，又显示出有修养。

演讲与逻辑

演讲与逻辑的关系

思维是演说的根本。思维方式恰当，语言准确，是演说成功的重要因素。如果思维混乱，语言暧昧，即令口若悬河，滔滔不绝，听众也会不知所云，不明其意。演讲者必须做到思路通畅，推理合乎情理，语言准确、鲜明、生动，这一切与思维的逻辑性有密切的关系。

上章着重论述演讲与思维的关系。其实，逻辑思维本身就是思维方式一种。这里之所以单独阐述演讲与逻辑，是因为思维逻辑对演讲更具有特殊意义、演讲的语言表达思维的外露和物化，演讲者的思维过程，必须服从于严格的逻辑规律和规则。

逻辑学在研究思维的科学，它研究基本内容是概念、判断、推理、论证等思维形式，以及从这些思维形式中总结、概括出来的一系列的规律和规则。掌握好逻辑知识，有助于正确认识客观世界，有助于准确地表达思想。人们要正确地进行思维，准确地表情达意，就必须严格遵守这些规律和规则。优秀的演讲者，不仅要有广博的学识、精辟的见解、良好的道德修养以及娴熟运用语言的能力，而且必须具有较高的逻辑修养。优秀的演讲之所以能够成功，其重要的原因就在于演讲者能把演讲的逻辑因素与演讲的信息内容有机地融为一体，产生极强的说服力和吸引力。

一、逻辑是构筑演讲内容的框架

任何思想都是由内容和结构两个方面构成的。思维内容就是反映在意识中的客观现实，而思维结构则是思维内容各部分间联系的方式。演讲的思维也是这样。演讲的内容就是演讲者所阐述的事理，即深刻的主题、深厚的感情以及为表达这个主题和情感所运用的丰富材料。这些材料绝不是随意地散乱地堆积的，而是按一定的内在逻辑规律组合成一个有机整体。内在逻辑便是演讲内容的构筑框架，是联系演讲内容的纽带，是构成演讲整体美的主要因素。如果演讲仅仅是一堆互不相干、互相脱节的散乱的信息内容，前后不照应，首尾不连贯，那么，整个演讲就难以表达出深刻的主题和丰富的感情，就不可能具有说服力和感染力。演讲者要想使演讲获得成功，就必须根据表情达意的内在逻辑要求，考虑材料的安排、格局的设置，以及语言的衔接等等。事实上，演讲的结构形式正是由逻辑结构和篇章结构这两方面的内容辩证统一而组成的。逻辑结构和篇章结构虽然是两个不同的概念，两者各有侧重，但在演讲中却是浑然一体的。通常，演讲的开头总是提出问题，中间针对问题进行分析，结尾解决问题。这些正是由逻辑结构所决定的，逻辑结构要求先提出论题，中间用论据证明论点，最后归结论题或引申、深化论题。离开了逻辑结构，演讲内容的篇章结构便失去了依据。所以，逻辑是内容的构筑框架，是构成演讲整体美的主要因素。

例如，人们生活中经常会遇到乘客情态各异的挤车坐车场景，也通过不同传播媒介熟悉张海迪身残志不残、奋发图强的事例。这些材料似乎并不相干，如果简单地堆砌在一起，并无多大意义。然而，《强者之歌》的演讲者，却运用比喻法，把它们联系在一起，显示出它们的内在逻辑关系。演讲者首先以车厢内不同位置的乘客比喻不同类型的大学生，接着话锋一转，从“汽车”谈到张海迪的“轮椅车”，引出一个发人深省的论题：怎样才算强者？谁是强者？接着演讲者用“海迪靠那辆只用人力启动的轮子，走到了时代最

前列”的事实，阐明了强者的动力、强者的道路，并且热情地赞扬了为时代无私奉献的教师职业是强者的职业。显然，如果离开了提出论题、具体分析论证和最后归结的逻辑框架，这些内容就失去了依托。

所以掌握演讲中的逻辑，有助于运用适当逻辑形式，合乎逻辑地表述和论证思想，使演讲中心明确、结构严谨，具有说服力。

二、逻辑能提高演讲者识别和批驳谬论的能力

掌握逻辑知识，不仅有助于表述和论证思想，也能提高演讲者识别和批驳谬论的能力，提供揭露和驳斥诡辩的武器。诡辩者行骗，总是故意违反逻辑规则，用貌似正确的推论进行辩护。如果缺乏逻辑能力，就很容易上当；如果懂得逻辑规律，就能迅速发现诡辩者的花招，从而在演讲中有力地进行揭露和批驳。

例如，古希腊学者克拉底鲁宣称：“我们对任何事物所作的肯定或否定都是假的。”亚里士多德反驳道：“克拉底鲁的话等于说‘一切命题都是假的’，而如果一切命题都是假的，那么这个‘一切命题都是假的’命题也是假的。”显然，克拉底鲁十分武断，亚里士多德运用归谬法，从原命题中推出与其相矛盾的命题，从而驳倒了对方。

又如，在抗美援朝期间，一次，周恩来总理接受一位美国记者采访，那位记者瞥见桌上的笔是一支美国派克钢笔，便心怀叵测地说：“请问总理阁下，你们堂堂的中国人为什么还要用我们美国生产的钢笔呢？”显然，美国记者的话里暗藏杀机，言下之意是：“中国人用美国生产的钢笔，说明中国不如美国。”他企图以这个潜在的判断来奚落、讥笑中国落后。周总理听后笑了笑，朗声答道：“提起这支笔呵，那可说来话长了。这不是支普通的笔，是一个朝鲜朋友抗美的战利品，作礼物送给我的。我无功不受禄，就想谢绝。哪知那朋友说，留下作个纪念吧！我觉得有意义，就收下了这支贵国的钢笔。”在这里，周总理针对美国记者的挑衅，含蓄婉转地用“战利品”、“做个纪念”、“觉得有意义”暗示了丰富的内容，给予了有力的回击，使那记者面红耳赤、无话可答。周总理话虽婉转，但针锋相对，作出了与美国记者完全相反的判断：“中国人使用美国生产的钢笔，正是中国胜利的标准。”

三、掌握逻辑知识能增强语言的表现力

语言与思维有着紧密的联系，思维离不开语言材料，依存于语言材料。思维必须在语言材料的基础上才能产生和存在。语言是思维的产物，是思维成果的载体，语言能促进思维的抽象度和思维的灵活度。使用语言的过程实际上就是变信息为思想、变思维为信息的中间变换过程。可以说，掌握语言，实际上就是最早的思维和思维方式的训练。

演讲靠语言来表达思想，而表达思想总离不开运用概念、判断、推理。要靠词、句、句群和篇章来表达。所谓语言准确，实质上就是做到概念明确，判断恰当，推理合乎逻辑。优美的演讲语言总是包含着无懈可击的逻辑性。所以，演讲者掌握逻辑知识，有助于准确地表达思想，增强语言的表现力。

例如，陈月异的演讲词《新时代的流行色》中是这样描写某些人的思维模式的：“他们的思维模式是封闭的太极图式的：一元二体，互相转化，周而复始，蕴动于静。它把人的思想锋芒和创造力往内里压缩，然后再在外围加上一个框框，这便是所谓的含而不露，谦逊自守。”

这段话首先明确地指出“含而不露，谦逊自守”的思想模式是“封闭的太极图式的”，并且从不同方面生动形象地揭示了它的内涵，指出它的危害，

语言表现力极强。

总之，逻辑对演讲的实践有十分重要的多方面的作用。演讲者学习和掌握演讲的逻辑知识，能更自觉地运用逻辑规律正确认识客观世界，形成演讲结构框架，合乎逻辑，准确、巧妙、形象地表述和论证思想。

演讲与概念

一、演讲要求概念明确

概念是反映思维对象的特有属性的思维形式。由于事物本身总是发展变化的，人们的认识也总是由浅入深不断前进的，因而概念本身是灵活性与确定性的辩证统一。即概念是发展变化的，而在一定阶段上其内容又是确定的。使用概念必须保持其确定性，如果违反，必然导致混乱。概念由词语表达，由于概念和词语并非一一对应，生活中一词多义、多词同义的情况很多，所以运用词语表达概念时，必须细心区别，特别注意准确性。词语是交流信息的基础，词语表达概念是否明确，直接关系到整个演讲的表达效果。

演讲中使用的概念要明确。概念是构筑思维的基石，是组成判断和推理的基本要素。所谓概念明确，是指概念的内涵和外延清楚确切。演讲者只有十分清楚自己所使用的概念的含义和适用范围，才能在演讲中运用概念作出恰当的判断，进行合乎逻辑的推理，才能准确地表达自己的思想，否则就可能出现概念含混不清的逻辑错误。例如。有这样一段话：

大妈对我说，这是她孙子，是个孤儿。他原来和父亲一起住在工厂里，后来儿子参加革命牺牲了，媳妇在地主家做工也被折磨死了。

这段话中，由于说话时立足点不固定，造成“同物异名”引起混乱。这里的“父亲”是从“孤儿”的角度来讲的，指“孤儿”的“父亲”；这里的“儿子”却又是从“大妈”的角度来讲的，是指“大妈”的“儿子”。事实上，大妈的儿子就是大妈的孙子的父亲，是指的同一个人，而这里却用了“父亲”和“儿子”两个语词来表达，引起了混乱。

又如，不学无术的山东军伐韩复榘曾在某大学发表过一次笑话百出的演讲，他说：“今天到会的人十分茂盛，敝人实在很感冒，你们都是大学生，懂得得七八国的英语，我不懂这些，今天是鹤立鸡群了。”这里他把描写植物生长繁茂的词语“茂盛”用来形容人“多”；把疾病术语“感冒”用来代替表示情绪的概念“感动”；把语种之一的英语说成“七八国的英语”，并把表示超凡出众的“鹤立鸡群”用来表示谦虚，真让人忍俊不禁。韩复榘之所以闹出这些笑话，从语言的角度来看，是用词不当，而从逻辑上分析，则是由于他根本不清楚“茂盛”、“感冒”、“英语”、“鹤立鸡群”这些概念的真正内涵和外延。

二、概念在演讲中的作用

演讲语言要求准确、鲜明、生动。掌握概念的基本知识，了解概念与词的关系，不仅有助于准确地表达思想，而且能使思想表达得更加生动活泼。词语表达概念有三种情况：其一是一个词或组词表示一个概念，如“人”、“美丽的花”；其二是相同的词表示不同的概念，如“光明”，即可表“光亮”，又可表“美好的前景”，还可表“胸怀坦荡”；其三是不同的词表示同一概念，如“自行车”、“脚踏车”与“单车”。运用概念与词语的这些关系，在表达思想时，可以避免单调重复、枯燥无味的毛病，增强语言的感染力。以多词同义为例，多词同义是概念的全同关系。而具有全同关系的概念，外延完全相同，但它们所突出表明的内涵却不尽相同，这是因为它们是对同一对象从不同方面反映的缘故。演讲时，如果利用这些同义词互相替代，交换使用，不仅能使语言显得生动活泼，而且能表达出细致微妙的感情色彩。例如恩格斯《在马克思墓前的讲话》中，对马克思的称谓就分别用了“当代

最大的思想家”、“这位伟人”、“这位科学巨匠”等词语，从不同方面突出了马克思的伟大一生。而对于马克思的溘然长逝，恩格斯使用的是“停止思想了”、“静静地睡着了——永远睡着了”、“逝世”等词语，这样既取得了良好的修辞效果，又表达了对马克思的崇敬景仰之情。

在演讲中，运用概念限制的方法，可以表述对事物从一般过渡到特殊的认识。即这种方法可缩小外延，增加内涵，使认识具体化。例如演讲词《同龄人的使命》中有这样一段：

……当我看到一位被炸弹炸掉下肢的小战士时，我哭了：“这太不公平了！”那位战士却拉着我的手说：“姐姐，别这么说。将来，你们的贡献要大得多！因为你们是大学生啊。”我是大学生，是战士用生命保卫的大学生，是国家花了很高的代价培养的大学生，是人民寄予无限希望的大学生。然而，扪心自问，我们中的一些人又都做了些什么呢？……

演讲者从小战士的话语中引发出“大学生”的概念，紧接着从不同角度，限制为“战士用生命保卫的大学生”、“国家花了很高的代价培养的大学生”、“人民寄予无限希望的大学生”。这种限制修饰，突出了“大学生”的特殊内涵，与小战士形成对照，意味深长，发人深省。

在演讲中，也要以运用概念概括的方法，表述对事物由特殊过渡到一般的认识。即这种方法可扩大外延，减少内涵，以表达事物的共同本质。例如：

在社会主义社会里，无产阶级自己培养的脑力劳动者……他们与体力劳动者的区别，只是社会分工的不同。从事体力劳动的，从事脑力劳动的，都是社会主义社会的劳动者。

显然，这里把“体力劳动者”与“脑力劳动者”概括为“劳动者”，显示了“体力劳动者”与“脑力劳动者”的共同本质。

概念在演讲中的作用除上述几方面外，还可以用来创造演讲的气氛，巧喻演讲主题，以及表达某些特定的目的等。

三、演讲中如何做到概念明确

演讲者的语言，最重要的是准确清晰，其次才是优美。而准确清晰，首先要求概念明确，即演讲者必须清楚理解自己选用的词语所表示的概念的内涵和外延。只有在这个前提之下，才谈得上优美生动。如何做到概念明确呢？经常使用的方法是：下定义、词语解释、比喻和举例等。

运用定义，揭示概念的含义

定义是指出概念对象的特有属性，从而使该概念对象与其他类似对象区别开的一种揭露概念内涵的逻辑方法。在演讲中，凡所使用的言词和术语超出了一定的范围，就必须加以解释，讲清它所反映的对象的特有属性。例如，李燕杰在《爱情与美》的演讲中有这样一段：

什么叫爱情？不同的人有着不同的回答。有人把它比作蜜汁，从中可以获得无限的幸福；有人把它比作苦酒，给人以痛苦和忧愁。这些无疑都是片面的。爱情是一种复杂、圣洁、崇高的感情活动，它关系到事业、理想和人生。它是由两颗心灵弹拨出来的和弦，而不是单独一方面发出的独奏曲。……

这里把“爱情”明确地定义为“一种复杂、圣洁、崇高的感情活动，它关系到事业、理想和人生”，反映出“爱情”的特有属性。

有些演讲，把全篇内容统摄于一个普遍概念之中，主旨十分明确。例如，郭沫若《在萧红墓前的5分钟演讲》，匠心独运地借某先生的演讲，引申出“年轻精神”这一概念，然后从“真理的追求”、“博爱的实践”、“勇敢

的战士”三个方面揭示这个概念的内涵，最后以“使自己年轻，使中国年轻”作结束。主题鲜明，言简意赅。这种借给概念下定义来构思全局的作法经常被采用，它的最大特点在于能全面揭示事物的内涵。

运用下定义方式揭示内涵，首先应做到定义相应相称，即定义概念的外延与被定义概念的外延必须完全相等。其次，定义不能循环，即定义项中不能直接或间接包括被定义项。第三，定义一般不能采用否定形式。第四，定义不能含糊不清，不能运用比喻。演讲者在演讲中给概念下定义时，必须深入到事物的内部，对事物作具体研究，遵守上述规则，使所下定义正确且深刻反映事物本质。

比喻与举例

给概念下定义虽然不能使用比喻，但为了形象地说明比较陌生、深奥的概念，人们常常运用打比方的办法，通过事物形象来揭示概念含义。例如《演讲与口才》1991年第5期所载就职演说《一只碗·一张纸·一颗心》，就是巧用比喻，讲清重要的原则问题。演讲者讲解施政目标和原则，不从抽象理论说起，而用形象比喻。他说：

我带来一只碗，平时碗口总是向上，什么意见都能装，一定广采众议，悉心听取；形成了决议，碗口即朝下，包括我在内，谁也不能轻易再翻动。同时还要用它装满水，举起来，大家看端得平不平。

这里以一只碗的三种状态，分别阐明了民主集中制以及办事公开、公正等原则。接着，演讲者还借用一张纸的两种用途来昭示廉政与勤政。他说：“这张纸，绝不用它打收条、打欠条，我要用血汗写下今后的历史，交上合格的答卷。”这样讲，使重大原则问题变得简明、形象，使听众对其内涵有较深刻的理解。

有些时候，为了使听众易于理解概念的含义，人们也常常借助生动活泼的典型事例来间接揭示概念的含义，这便是举例法。它的好处在于能使人通过事实材料了解事物的本质。例如，《在金钱和知识之间我选择知识》的演讲中有这样一段：

赶潮流似乎是某些人的一种嗜好，社会上流行什么，他们就一窝蜂地去赶什么。去年春节联欢晚会上唱出了一首《跟着感觉走》，这一下子就“走”遍了全中国。我认为凡事不能都跟着“感觉”走，因为感觉中有正确的还有错误的。比如，现在有些同学看到社会上经商赚钱，知识贬值，便“感觉”到知识无用，这种“感觉”就是错误的。有人编了歌谣说：“手术刀不如杀猪刀，笔杆子不如秤杆子，研究员不如服务员，搞导弹不如卖茶蛋。”由于社会上这种“流行感冒”的污染，很多同学厌学情绪日益滋长……

在这段话中，对于“赶潮流”的含义就运用了举例的方法，使听众通过对具体事例的了解从而加深了对“赶潮流”的理解。

运用划分法，明确概念的范围

在演讲中，有时为了说明一个概念的外延反映的是什么对象，适用多大范围，就需要运用划分法。例如在演讲中，把到会的代表分成不同的类型，然后分别提出不同要求，这就必须运用划分法明确对象。只有这样，才能有的放矢。所谓划分，就是把一个概念的全部对象，按照一定标准区分为若干小群的一种揭露概念外延的逻辑方法。例如演讲词《默默无闻也英雄》最后是这样说的：

同志们，我们的时代是一个充满希望的时代！这个时代，需要顶天立地

的“将军”来引路、领航，更需要默默无闻的“士兵”来奠基、铺路！“将军们”是我们党的智慧，“士兵们”是我们共和国的脊梁。惊天动地鬼神泣，默默无闻也英雄！让我们都来做这样的英雄吧，祖国需要我们！

这里将革命队伍划分为“将军”和“士兵”，两相比较，运用诗化的语言，分别揭示出“将军”和“士兵”的作用，给人印象深刻。

此外，为使概念的范围明确，常常使用概括和限制的逻辑方法。概括和限制并不是任意增加或减少一些对象就能达到的，而是以减少或增加内涵来完成的。它在语言形式上表现为减少定语或增加定语。运用概念概括和限制的逻辑方法要防止出现“概括不当”和“限制不当”的逻辑错误。

演讲与判断

一、演讲要求判断恰当

判断是演讲中表达思想或情感的基本形式之一。人们在表达思想感情时，常常要对某种事物或思想观点表示肯定或否定，这种对思维对象有所断定的思维形式就是判断。

判断是概念的有机联系，是概念的发展。概念只反映单个思维对象，而判断则能沟通概念间的联系，确定不同思维对象间的关系。例如，“群众”、“真正的”和“英雄”是三个概念，分别表示不同的思维对象。而“群众是真正的英雄”这一判断，则确定了这三者的联系，它断定“群众”具有“真正的英雄”这样一种性质。

判断有两个基本特征：其一是判断都有所肯定或有所否定，其二是判断或真或假。概念是以词或词组来表达的，而判断则依存于语句。判断是语句的思想内容，语句是判断的语言形式。判断只有通过语句才能表达，但并非任何语句都表达判断。判定一个语句是否表达判断，首先看它是不是有所肯定或有所否定，其次看它是不是有真或有假。有肯定或否定，有真或有假的语句才表达判断，否则不表达判断。例如，“群众是真正的英雄”这个句子，它有所肯定，其断定符合对象的实际，是真的，因此，它是判断。“群众不是真正的英雄”，这个句子，它有所否定，其断定不符合客观实际，是假的，因此，它也是判断。“群众是什么？”这个句子既无肯定也无否定，既不真也不假，因而它不是判断。

演讲离不开判断，因为判断是组成推理的基本要素。没有判断也就没有推理。在演讲中，随时都会遇到需要作出判断的情况，随时都要运用判断。演讲者必须正确了解和掌握各种判断形式，在演讲中根据实际需要作出恰当的判断。

所谓判断恰当，必须根据演讲的具体内容作具体分析，不能笼统地认为真实而准确的判断就是恰当的判断。有时候，恰当的判断是真实而准确的，有时候，恰当的判断是真实而不准确的，甚至有的时候，判断明显不真实，但很恰当。这一切都要以演讲的内容和时空环境为依据。凡用来反映认识客观现实的判断，其恰当性要求真实而准确。例如：“任何事物都是发展变化的”，这个判断真实准确，而且恰当。如果针对具体目的，为解决具体任务而运用的判断，其恰当性就不一定要求真实，更不一定要求准确。例如，郭沫若的演讲《科学的春天》的结尾：“‘日出江花红胜火，春来江水绿如蓝’，这是革命的春天，这是人民的春天，这是科学的春天！让我们张开双臂，热烈地拥抱这个春天吧！”这短短的几句话，感情炽烈，表达了丰富的思想内容。演讲者先引用诗句描绘春天美景，进而连用两个判断，指出这个春天的特有内涵，最后用一句虽然是祈使但实际是有所断定的句子，显得十分恰当有力。如果我们硬要追问“春天何以能拥抱”时，那就未免过于迂腐了。可见，演讲者用来表达判断的语句，必须与演讲的主题和语境相吻合。

事实上，同一判断可以用不同语句来表达，各种不同类型的判断又都有与之相应的语言表达形式。演讲者要善于根据判断的内容和思维形式来作出恰当的断定，选择恰当的语句。比如，运用全称或特称判断，可准确地断定事物的范围。在汉语里通常用“所有……都是……”、“凡……都是……”来表达。运用关系判断，可准确地表达事物的关系，在汉语里通常用“大于”、

“长于”、“相等”……来表示。运用假言判断，可以正确地表达事物之间条件关系，在汉语中常用“如果……就……”、“只有……才……”等来表达。运用同一素材的性质判断其间的真假对当关系，可以判断某种思想的真假对错，并藉以驳斥错误。如此等等。总之，要根据演讲的实际需要作出恰当的断定。如果断定的思维形式错误，不符合判断对象的实际，就必然损害演讲的表情达意。例如：演讲词《美是军人》中有这样一段：

展开漫长的历史画卷，不难发现，其中最不可缺少、最引人注目的便是那些为了阶级、民族的利益而驰骋疆场、马革裹尸的军人。倘若把历史比作艳丽的天空，他们便是点缀天空光芒四射的繁星；倘若把历史比作美丽的大地，他们便是大地上巍巍高耸的群峰。

这段演讲中，包含了两个假言判断：“倘若把历史比作艳丽的天空，他们便是点缀天空光芒四射的繁星”；“倘若把历史比作美丽的大地，他们便是大地上巍巍高耸的群峰”。演讲者以天空的繁星和大地的群峰作比，正确运用了充分条件的假言判断形式，恰当地表达了对革命军人的热情赞美。只要有前件“把历史比作艳丽的天空”、“把历史比作美丽的大地”出现，就必然导致后件“他们是点缀天空光芒四射的繁星”、“是大地上巍巍高耸的群峰”的结果。如果把这两个充分条件的假言判断，换成必要条件的假言判断或其他判断形式，显然就不恰当了。

二、判断在演讲中的作用

演讲应富有感染力、说服力和鼓动性。演讲者要表达深刻的内容和丰富的感情，就要掌握判断的各种逻辑形式在演讲中的具体作用。判断在演讲中的作用表现为以下几个方面：

首先，恰当地运用判断，可以渲染演讲气氛，吸引听众注意力，增强语言的事情色彩。例如，“人民战士值得赞美”这句肯定判断，表达了对战士的赞美之情。如果用双重否定句“我们不得不赞美人民战士”，语气显然变得更加肯定，具有总结、结束和启发听众的作用，强调了“令人信服”的意思。如果改用反问句“人民战士难道不值得我们赞美吗？”感情就显得更加强烈，具有迫使听众思考的作用。这三种不同的语言形式表达了同一判断，但在语气、语调、感情色彩方面有所不同，在演讲过程中，恰当地选择使用，便能准确生动地表达思想感情。

其次，恰当地运用判断，可以使语言具有力度，增强演讲的说服力和鼓动性。例如，美国黑人民权运动的著名领袖马丁·路德·金《在华盛顿示威游行集会上的演说》中有一段，连用了五个必要条件的假言判断，形成条件关系的排比，指出只要种族歧视存在，就必然有反种族歧视的斗争，显得气势磅礴。他说：

有人问民权爱好者：“你们何时才会满意？”只要黑人还是凶残的暴行的牺牲品，我们就永远不会满意；只要我们因旅行的劳累而变得沉重的身体在公路旁的汽车游客旅馆和城市旅馆里得不以住宿，我们就永远不会满意；只要黑人还是从一个较小的黑人区流动到另一个较大的黑人区，我们就永远不会满意；只要我们的孩子被“黑人免进”的招牌剥夺了人格和尊严，我们就永远不会满意。

只要密西西比河流域的黑人无权投票，只要纽约州的黑人认为他没有什么可值得投票赞成的，我们就永远不会满意。不，不，我们永远不会满意，除非正义像水，公平像河流滚滚而下。类似这种连用假言判断的例子很多。

因为正确使用假言判断能揭示事物间条件关系，说服力强，富有鼓动性。在演讲中，为了表达希望与号召，也常常使用联言判断和先言判断，使人们对各种情况有较全面的了解，以激发听众思考、选择。

三、演讲中如何做到判断恰当

在演讲中，演讲者要使判断恰如其分，主要是要使判断符合演讲的内容和时空环境，具体而言，必须符合下列要求：

1. 把准判断的质——肯定或否定

在演讲中，对某一事物作判断时，是肯定还是否定，应该把准。表示肯定的方式，除了一般使用系词“是”之外，还可以用反问或双重否定来表示。但在使用反问或双重否定时，要特别注意正确使用否定词，否则会把意思说反。例如：“这次会议开得很成功”是一般肯定判断。如果改成反问句就成了“难道这次会议开得不成功？”这里虽然用了否定形式，但实际上仍然是肯定，并且语气比前一句还强。如果把这个反问句误说成“难道这次会议开得很成功？”那么便与原来的意思恰恰相反了。倘若把“这次会议开得很成功”变成“谁也不能否认这次会议开得很成功”，就是双重否定了。它同时使用了“不能”和“否认”，意思仍然是肯定，表达了原来的意思。使用双重否定稍不注意，就可能说成“谁也不能否认这次会议开得不成功。”这样就变成了“三重否定”，在“不能”和“否认”之后又一次用“不”进行否定，便和原意完全相反，大错特错。可见，演讲者在演讲中对于判断的质——肯定与否定一定要把准，不可马虎。

在生活中，除了“不”、“没有”、“否认”等词表示否定外，还常常使用“防止”、“拒绝”、“禁止”、“避免”之类的词。这些词本身含有否定之意，使用不当，就会“适得其反”，使用时要特别注意。例如，“安全第一，应尽量防止发生事故”，如果稍不注意，就可能说成“安全第一，应尽量防止不发生事故”，这就与原意恰恰相反。

2. 把准判断的量项

量项是表示判断对象数量的概念。在演讲中，用来反映事物的数量和规定事物范围的量项要符合客观实际。对某类的全部对象有所断定的判断是全称判断。对某类对象中的一部分有所断定的判断是特称判断。对某一个对象有所断定的判断是单称判断。就判断来说，数量概念必有，但就语言形式看，表示量项的词有时可以省略，其原则是全称一项可以省，特称量项不能省。表示全称量项常用的词语有“所有”、“凡”、“一切”、“每一”等等；表示特称量项常用的词语有“有些”、“有的”、“个别的”、“少数的”、“多数的”等等。

值得注意的是，特称量项“有些”的意义不那么确定。在日常用语中，习惯把“有些”看做是排他性的。例如我们断定“厂里有些工人爱唱歌”时，同时还表示了“厂里有些工人不爱唱歌”。这种习惯性的认识，是对“有些”的误解。“有些”所能表达的、所能传出来的信息，只是“部分”的意思。特称判断仅是对“有些”范围内的断定，对“有些”范围之外，它没有断定，也不能断定。所以在演讲中，使用“有些”、“有的”时，要特别慎重，要避免听众产生误解。“有些”、“有的”如果仅从真实性、从一般逻辑的角度讲，并无错误，但从精确的角度来讲，最好按照客观对象的实际情况，选用更恰当的词语，使量项精确化。

3. 把准复合判断的联结词

要使判断恰当，必须准确运用联结词，特别是复合判断，尤其要注意。各种不同类型的复合判断，均有与之相应的联结词。在演讲中，用来表现事物情况之间逻辑关系的关联词语，要与判断的内容相吻合，如果“张冠李戴”，就会造成混乱。下面是演讲词《默默无闻也英雄》中的一段。

……当时代呼唤你做一名将军去叱咤风云的时候，退缩了，你就是庸人；当事业需要你做一名战士去坚守岗位的时候，躺倒了，你就是废人！是的，想当将军并不错，当上将军是成功。但是，那许许多多当不上将军而依然奋勇杀敌的战士，能够说没有价值，没有成功吗？如果用升官发财的尺度来评价，他们的确最憨、最傻、最窝囊。但是，如果用热爱党、热爱祖国、热爱社会主义这个尺度来评判，他们最先荣、最伟大、最高尚！

这段话中，有联言判断，也有假言判断。有的使用了联结词，有的省略了联结词。由于演讲者准确地把握了事物之间的逻辑关系，当用即用，当省即省，给人的印象十分清晰。如果将这些联结词语换上其他的联结词，就无法达到这样的清晰度。

要使判断恰当，最重要的在于判断要符合逻辑规律：判断中包含的概念要明确，要遵守同一律、矛盾律和排中律，不能自相矛盾，也不能模棱两可。有关这方面的内容，将在后面阐述。

演讲与推理

一、演讲要求推理正确

推理是根据一个或几个已知判断，推出一个新的判断的思维形式。演讲不能是概念的堆砌，也不能是一些简单的判断的罗列。不论是叙事性的、抒情性的还是说理性的演讲，都离不开根据某些已知判断合乎逻辑地推出新的判断。特别是议论性的演讲，可以说整篇都是论证过程。

论证和推理有密切联系。推理是论证的工具，而论证是推理的应用。任何论证都要借助于推理进行。论证由论题、论据和论证方式三个要素构成。论据相当于推理的前提，论题相当于推理的结论，论证方法相当于推理的形式。论证是先有论题后找论据，再用论据对论题进行论述证明，而推理则是先有前提后有结论。因此，要使演讲获得成功，必须学会推理，做到推理正确。

推理一般可分为演绎推理、归纳推理和类比推理。要做到推理正确，推理的前提必须真实，推理形式符合逻辑学的有关规律和规则。例如：“自然科学不属于社会意识形态，因为，只有那些为特定经济制度和政治制度服务的思想上层建筑，才属于社会意识形态。而自然科学直接同社会生产力相联系，它不属于上层建筑，它可以为任何社会制度服务。”这段议论就是一个演绎论证，论证了“自然科学不属于社会意识形态”这一议题的真实性。其推理过程是：

只有为特定经济制度和政治制度服务的思想上层建筑，才属于社会意识形态。（大前提）

自然科学不属于上层建筑，它可以为任何社会制度服务。（它不是为特定经济制度和政治制度服务的思想上层建筑。）（小前提）

所以，自然科学不属于社会意识形态。（结论）

这是一个必要条件假言推理的否定前件式，它的大前提是一个必要条件假言判断，小前提否定前件，因此，结论否定了它的后件。这个揄两个前提都是真实的，推理形式也符合逻辑学的有关规律。因为必要条件假言推理规则之一是：否定前件就要否定后件，肯定后件就要肯定前件。所以，结论是真实的。

事实上，在平常的语言交谈中，人们常常运用推理的省略形式。在演讲过程中，为了使听众获得较大的信息量，为了最大限度吸引听众，演讲者也常常运用推理的省略式，使语言显得简洁、生动、活泼、富有感染力。

归纳推理在演讲中也是经常运用的。例如陶铸根据自己的演讲整理成文的《松树的风格》中有这样一段：

你看，松树的干是用途极广的木材，并且是很好的造纸原料；松树的叶子可以提制挥发油；松树的脂液可以制松香、松节油，是很重要的工业原料；松树的根和枝又是很好的燃料。更不用说在夏天，它用自己的技叶挡住炎炎烈日，叫人们在如盖的绿荫下休憩；在黑夜，它可以劈成碎片做成火把，照亮人们前进的路。总之一句话，为了人类，它的确是做到了“粉身碎骨”的地步了。

这是一个正确的归纳喻。在这个归纳推理中，作者分别从松树的干、叶、脂液、根和枝叶等个别性的特点，归纳出一般性的结论：“为了人类，它的确是做到了‘粉身碎骨’的地步了。这虽然是运用不完全归纳法，但很有说

服力。

在演讲中也经常运用类比推理。类比推理是根据两个或两类对象有部分属性相同，从而推出它们的其他属性也相同的推理。运用类比推理能起到启发思路、提供线索、触类旁通的作用。演讲者常常借助类比推理来论证某种看法。

例如，著名科学家钱伟长在新疆讲学，谈到我国新疆发展远景时，作了如下的类比，他说：

19 世纪初，加利福尼亚州是美国最落后的地方，后来人们利用淘金和工业积累了资金，继而建设了大型的水利工程，开辟了农业区，最后使加利福尼亚成了美国最富裕的地区之一。新疆不但有金矿，还有铂族金属矿和宝石矿，也可以用这个办法积累资金，建设水利、电力工业，开辟荒原，发展农牧业，这样新疆完全能够建设得比美国的加利福尼亚州更美。

这段话从新疆与加利福尼亚两地区各种条件的相同中，推出“新疆完全能够建设得比美国的加利福尼亚州更美”的结论。

类比推理的思维过程不像演绎推理思维过程那样从一般到个别，也不像归纳推理思维过程那样从个别、特殊过渡到一般，而是由书籍的相同点推出未知的可能的相同点，其思维过程是从特殊过渡到特殊。它是必然性推理，它的前提并不必然地制约它的结论。在类比推理中，共同情况越多，结论就越可靠。演讲者进行类比推理时，应尽可能从本质方面多找一些对象间的共同点，否则，结论就不可靠，不能使听众信服。

与类比相近的还有喻证法。喻证法的论证过程相当于类比论证过程，只不过它的论据是比喻，论据与论点之间是比喻与被比喻的关系。例如，有这样一段演讲：

有一个很大很大的瓜田里，有无数的西瓜。它们有很多很多，有的很大，而且很好。有一个西瓜恰好生在路边。于是，它很容易被人发现了。与瓜田里的其他西瓜比起来，这个生长在路边的西瓜或许并不算大，并不算好。但是，由于它被人发现了，所以受到了一连串称赞：“好瓜！好瓜！”

那么，这个西瓜应该怎么想呢？如果它在赞扬声中飘飘然起来，真以为是“老子天下第一”，那么，它便是一个大傻瓜；如果它以为自己的成长完全是靠自己，而忘记了园丁们的培养、浇水、施肥，那么它也是个大傻瓜；如果它在赞扬声中保持清醒，继续生长，力追同伴，那么，它才真正是一个“好瓜”。

我，就是这个生长在路边的，已被人发现的，很大的瓜田中的瓜。

这段生动的喻证，先用拟人的手法，说明路边的西瓜必须保持清醒的头脑，继续生长，才算好瓜；然后以自身进行类比，说“我，就是这个生长在路边的，已被人发现的，很大的瓜田中的瓜”，结论不言而喻：我必须保持清醒的头脑，谦虚谨慎，戒骄戒躁。这段形象的演讲，生动活泼，富有说服力。

显然，类比论证用作类比的依据是真实的事件，而喻证法所用的比喻则可能是夸张或虚拟的。尽管这样，但它所揭示的道理却应是正确的。只有这样，才能起到推理论证的作用。

二、论证必须遵守论证规则

在演讲中，要做到论证有说服力，必须遵守下列论证规则：

1. 论题应清楚明白

即论题（包括其中所使用的概念）所表达的含义清楚、确切，不含糊其词，也没有歧义。演讲时，论题清楚明确，论证才可能有的放矢。如果论题模糊，即使旁征博引，洋洋万言，也不能达到论证目的。演讲者在演讲时，应以明确的语言把论题表述清楚，对关键性的概念，必要时还应扼要说明，以免产生歧义。例如：

当前人工智能的研究大体有两方面的内容。一种是应用研究，目的在于扩大计算机的应用，这可以称为应用人工智能学。另一种是理论研究，目的在于发现智能活动的规律，可以称为理论人工智能学。前者受到技术工作者的重视，后者受到理论工作者如哲学家、心理学家、语言学家的重视

这段学术演讲一开头就开宗明义地指出：“当前人工智能的研究大体有两方面的内容。”紧接着围绕这个中心，就“两方面的内容”分别叙述。语言十分明确，对其中使用的关键性的概念“应用人工智能学”和“理论人工智能学”加以界定，确切易懂，避免产生歧义。

2. 论题应保持同一

即在一个论证中只能有一个论题，并且应始终围绕该论题进行论证；否则就会犯“转移论题”的错误。例如：

时间不多了，简单讲几句吧，专讲安全生产问题，分下面几点：一、关于精神文明。二、关于物质文明。三、关于形势和任务。四、关于计划生育。五、关于引进新技术。……

显然，这段话违反了同一律，犯了“转移论题”的错误。既然是“专讲安全生产问题”，怎么不围绕安全问题展开，而去讲那些不属于安全生产的问题呢？

3. 论据必须是书籍为真的判断

论据是确立论题的根据。论证的过程就是从论据的真实性推出论题的真实性的过程。如果论据虚假，或者论据的真实性尚未得到证明，那么就不能从论据推出论题的真实性。如果这样，就会犯“论据虚假”或“预期理由”的错误。这种情况在省略了某些前提时最容易迷惑人。例如有人说：“嘴上无毛，做事不牢。年轻人一无领导经验，二无威信，让他们掌权靠不住。”这里省去了大前提“凡无领导经验和无威信的人当领导都靠不住。”显然这个大前提是个虚假判断，论证犯了“论据虚假”错误，因而缺乏说服力。

4. 论据的真实性不应靠论题的真实性来论证

在论证中，论据是用以推出论题真实性的根据。如果论据的真实性要靠论题来论证，就犯了“循环论证”的逻辑错误。鲁迅先生在《论辩的魂灵》一文中曾揭露诡辩者的循环论证：

……卖国贼是说诳的，所以你是卖国贼。我骂卖国贼，所以我是爱国者。爱国者的话是最有价值的，所以我的话是不错的，我的话既然不错，你就是卖国贼无疑了。

这是典型的循环论证，“你是卖国贼”既是论点，又是最终的论据，讲来讲去，“你是卖国贼”就因为“你是卖国贼”。

5. 从论据应能推出论题

论据和论题之间必须具有逻辑联系，否则，就会犯“推不出”的错误。这种情况常常表现为论据与论题不相干、论据不足、以人为据或违反推理规则等。例如下面这段话，就是违反了充足理由律的逻辑要求，犯了“推不出”的逻辑错误。

有个同志变了！资产阶级生活方式的毒菌侵入了他的肌体！一个国家机关的工作人员，不到机关食堂进餐，而总是到街上饭馆吃早点，这是什么问题？一到星期天，不是见他发愤学习，而是常见他去商店买东西，这不是追求享乐是什么？……

显然，这段话中论据与结论之间并无必然的内在逻辑联系，因而不能说服人。

总之，在演讲中，要做到论证有说服力，必须遵守论证守则。

第八章 演讲口才精选

孙中山的中国论

中国伟大的资产阶级民主革命先行者孙中山先生，是中国近代杰出的演讲家。1905年8月13日，他在日本东京中国留学生欢迎大会上作了题为《中国决不会沦亡》的演讲。

“兄弟此次东来，蒙诸君如此热心欢迎，兄弟实感佩莫名。窃恐无以符诸君欢迎之盛意，然不得不献兄弟见闻所及，与诸君商定救国之方针，当亦诸君所乐闻者。兄弟由西至东，中间至美国圣路易斯博览会，此会为新球开辟以来的一大会。后又由美至英、至德、到法，乃至日本。离东二年，论时不久，见东方一切事皆大变局，兄弟料不到如此，又料不到今日与诸君相会于此。近来我中国人的思想议论，都是大声疾呼，怕中国沦为非、澳。前两年还没有这等风潮，以此看来，我们中国不会亡国了。这都由我国文明的进步日进一日，民族的思想日长一日，所以有这样的影响。从此看来，我们中国一定没有沦亡的道理。

今日试就我游历过各国的情形，与诸君言之。

日本与中国不同者有二件：第一件是日本的旧文册皆由中国输入。50年前，维新诸豪杰沉醉于中国哲学大家王阳明知行合一的学说，故皆具有独立尚武的精神，以成此拯救4500万人于水火中之大功。我中国人则反抱其素养的实力，以赴媚异种，故中国的文明遂至落于日本之后。第二件如日本衣、食、住的文明乃由中国输入者，我中国已改从满制，则是我中国的文明已失之日本了。后来又有种种的文明由西洋输入。是中国的文明开化虽先于日本，究竟无大裨益于我同胞。

渡太平洋而东至美国，见美国之人物皆新。论美人不过由四百年前哥伦布开辟以来，世人渐知有美国，而于今的文明，即欧洲列强亦不能及。去年圣路易斯的博览会为世界最盛之会，盖自法人手中将圣路易斯买来之后，特以此会为纪念。美国从前乃一片洪荒之土，于今40全州的盛况，皆非中国所能及。兄弟又由美至英、至法、至德，见各洲从前极文明者，如罗马、埃及、希腊、雅典等皆败，极野蛮者如条顿民族等皆兴。中国的文明已有数千年，西人不过数百年，中国人又不能由过代之文明变而为近世的文明；所以人皆说中国最守旧，共积弱的缘由也在于此。殊不知不然。不过我们中国现在的人物皆无用，将来取法西人的文明而用之，亦不难转弱为强，易旧为新。盖兄弟自至四方则见新物，至东方则见旧物，我们中国若能渐渐发明，则一切旧物又何难均变为新物？如英国伦敦，先无电车而用马车，百年后方用自行车而仍不用电车。日本去年尚无电车，至今而始盛。中国不过误于从前不变，若如现在的一切思想议论，其进步又何可思议！又皆说中国为幼稚时代。殊不知不然。中国盖实当老迈时代。中国从前之不变，因人皆不知改革之幸福，以为我中国的文明极盛，如斯已足，他何所求。于今因游学志士见各国种种的文明，渐觉得自己的太旧了，故改革的风潮日烈，思想日高，文明的进步日速。如此看来，将来我国的国力能凌驾全球，也是不可预料的。所以各志士知道我们中国不得了，人家要瓜分中国，日日言救中国。倘若是中国人如此能将一切野蛮的法制改变起来，比美国还要强几分的。何以能将来一切野蛮的法制改变起来，比美国还要强几分的。何以见之？美国无比好基础。虽西欧英、法、德、意皆不能及。我们试与诸君就各国与中国比较而言之：

日本不过我中国四川一省之大，至今一跃而为头等强国；
美国土地虽有清国版图之大，百人口不过 8000 万，于今美人极强，即欧人亦畏之；

英国不过区区海上三岛，其余都是星散的属地；

德、法、意诸国虽称强于欧西，土地人口均不如我中国；

俄国被挫于日本，土地虽大于我，人口终不如我。

则是中国土地人口，世界莫及。我们生在中国，实为幸福。各国贤豪皆羡慕此英雄用武之地，而不可行。我们生在中国，正是英雄用武之时，反而都是沉沉默默，让异族儿据我上游，而不知利用此一片好山河，鼓吹民族主义，建一头等民主大共和国，以执全球的牛耳，实为可叹！

所以西人知中国人不能利用此土地也，于是占旅顺、占大连、占九龙等处，谓中国人怕他。殊不知我们自己能立志恢复，他还是要怕我的。即现在中国与美国禁约的风潮起，不独美国人心惶恐，欧西各国亦莫不震惊。此不过我国民小举动耳，各国则震动若是，倘有什么大举动，则各国还了得吗？

所以现在中国要由我们四万万国民兴起。今天我们是最选兴起一日，从今后要用尽我们的力量，提起这件改革的事情来。我们放下精神说要中国兴，中国断断乎没有不兴的道理。

即如日本，当维新时代，志士很少，国民尚未大醒，他们人人担当国家义务，所以不到 30 年，能把他的国家弄到为全球六大强国之一。若是我们人人担当国家义务，将中国强起来，虽地球上六个强国，我们比他还要大一倍。所以我们万不可存一点退志。日本维新须经营 30 余年，我们中国不过 20 年就可以。盖日本维新的时候，各国的文物，他们国人一点都不知道；我们中国此时，人家的好处人人皆知，我们可以择而用之。他们不过是天然的进步，我们这方才是人力的进步。

又有说中国此时的政治幼稚、思想幼稚、学术幼稚，不能猝学极等文明。殊不知然。他们不过见中国此时器物皆旧，盖此等功夫，如欧洲著名各大家用数十余年之功发明一机器，而后世学者不过数年即能造作，不能谓其躐等也。

又有说欧美共和的政治，我们中国此时尚不能合用。盖由野蛮而专制，而专制而立宪，由立宪而共和，这是天然顺序，不可躁进的；我们中国的改革最宜于君主立宪，万不能共和。殊不知此说大谬。我们中国的前途如修铁路，然此时若修铁路，还是用最初发明的汽车，还是用近日改良最利便之汽车，此虽妇孺亦明期利钝。所以君主立宪之不合用于中国，不待智者而反决。

又有说中国人民的程度，此时还不能共和。殊不知又不然。我们人民的程度比各国还要高些。兄弟由日本过太平洋到美国，路经檀香山，此地百年前不过一野蛮地方，有一英人至此，土人还要食他，后来与外人交通，由野蛮一跃而为共和。我们中国人的程度岂反比不上檀香山的土民吗？后至美国的南七省，此地因养黑奴，北美人心不服，势颇骚然，因而交战五六年，南败北胜，放黑奴 200 万为自由民。我们中国人的程度又反不如美国的黑奴吗？我们清夜自思，不把我们中国造起一个 20 世纪头等的共和国来，是将自己连檀香山的土民、南美的黑奴都看做不如了，这岂是我们同志诸君所期望的吗？！

所以我们决不能说我们同胞不能共和，如说不能，是不知世界的进步，

不知世界的文明，不知享这共和幸福的蠢动物了。

若使我们中国人人己能如此，大家已这个责任起来，我们这一份人还稍可以安乐。若今日之中国，我们是万不能安乐的，是一定要劳苦代我四万万同胞求这共和幸福的。

若创造这立宪共和二等的政体，不是在别的缘故上分判，总在志士的经营。百姓无所知，要在志士的提倡；志士的思想高，则百姓的程度高。所以我们为志士的，总要择地球上最文明的政治法律来救我们中国，最优秀的人格来待我们四万万同胞。

若单说立宪，此时全国的大权都落在人家手里，我们要立宪，也是要从人家手里压来。与其夺来成立宪国，又何必不压来成立共和国呢？

又人人说，中国此时改革事事取法于人，自己无一点独立的学说，是事先不能培养起国民独立的性格来，后来还望国民有独立的资格吗？此说诚然。但是此时异族政府禁端百出，又从何处发行这独立的学说？又从何处培养起国民独立的性格？盖一变则全国人心动摇，动摇则进行自速，不过十数年后，这‘独立’两字自然印入国民的脑中。所以中国此时的改革，虽事事取法于人，将来他们各国定要在中国来取法的。如美国之文明仅百年耳，先皆由英国取法去的，于今为世界共和的祖国；倘是仍旧不变，于今能享这地球上最优的幸福不能呢？

若我们今日改革的思想不取法乎上，则不过徒救一时，是万不能永久太平的。盖这一变更是很不容易的。

我们中国先是误于说我中国四千年来的文明很好，不肯改革，于今也都晓得不能用，定要取法于人。若此时不取法他现世最文明的，还取法他那文明过渡时代以前的吗？我们决不要随天演的变更，事实上要为人事的变更，其进步方速。兄弟愿诸君救中国，要从高尚的下手，万莫取法乎中，以贻我四万万同胞子子孙孙的后祸。”

孙中山先生的这篇演讲是在同盟会正式成立前7天的背景下产生的，处处反映了孙中山先生提出的“驱逐鞑虏，恢复中华，建立民国，平均地权”的斗争纲领和“民族、民权、民生”的一三民主义学说的理论和精神。在这篇演讲中，孙中山先生以包满的爱国主义热情，通过鲜明的比较，尖锐、深刻地批驳了改良派散布的种种谬论，阐明了博采各国之长，实行民主共和的主张，有力地证明了中国决不会沦亡的主题。孙先生以游历欧美各国以及在日本的见闻作为证明主题的材料，强调国人要有志气改革，“中国断断乎没有不兴的道理。”在结构的安排上，立与允结合得恰当得体。面对前来欢迎自己的群众，孙先生以亲切、平和的态度循循善诱，用不直接点名的方式，把改良派的谬论驳得体无完肤。并且以满腔的热情，发人们树立民族自尊心，坚定改革的自信心，以昂扬战斗的情绪激励群众。演讲中多处使用设问、反问等句式，增添了语言的气势，有助于驳斥政敌、激励群众，抒发中华民族奋发图强的豪情。这篇演讲比较充分地体现出孙中山先生既朴实严谨又气魄宏伟的演讲风格。

毛泽东的宣言书

中国伟大的无产阶级革命家，中华人民共和国的缔造者毛泽东同志是一位具认气质的政治领袖，他的演讲论断精辟准确、语言生动活泼。1949年9月21日正值中华人民共和国成立前夕，他在中国人民政治协商会议第一届全体会议上作了题为《中国人民站起来了》的演讲。

“……

诸位代表先生们，我们有一个共同的感觉，这就是我工作将写在人类的历史上，它将表明，占人类总数四分之一中国人从此站立起来了。中国人从来就是一个伟大的勇敢的勤劳的民族，只是在近代是落伍了。这种落伍，完全是被外国帝国主义和本国反动政府所压迫和剥削的结果。一百多年以来，我们的先人以不屈不挠的斗争反对内外压迫者，从来没有停止过，其中包括伟大的中国革命先行者孙中山先生所领导的辛亥革命在内。我们的先人指示我们，叫我们完成他们的遗志。我们现在是这样做了。我们团结起来，以人民解放战争和人民大革命打倒了内外压迫者，宣布中华人民共和国的成立了。我们的民族将从此列入爱好和平自由的世界各民族的大家庭，以勇敢而勤劳的姿态工作着，创造自己的文明和幸福，同时也促进世界和平和自由。我们的民族将再也不是一个被人侮辱的民族了，我们已经站起来了。我们的革命已经获得全世界广大人民的同情和欢呼，我们的朋友遍于全世界。……

我们的人民民主专政的国家制度是保障人民革命的胜利成果和反对内外敌人的复辟阴谋的有力武器，我们必须牢牢地掌握这个武器。在国际上，我们必须和一切爱好和平自由的国家和人民团结在一起，首先是和苏联及各新民主主义国家团结在一起，使我们保障人民革命胜利成果和反对内外敌人复辟阴谋的斗争不致于处于孤立地位。只要我们坚持人民民主专政和团结国际友人，我们就会是永远胜利的。……

随着经济建设的高潮到来，不可避免地将要出现一个文化建设的高潮。中国人被人认为不文明的时代已经过去了，我们将以一个具有高度文化的民族出现于世界。

我们的国防将获得巩固，不允许任何帝国主义者再来侵略我们的国土。在英勇的经过了考验的人民解放军的基础上，我们的人民武装力量必须保存和发展起来。我们将不但有一个强大的陆军，而且有一个强大的空军和一个强大的海军，让那些内外反动派在我们面前发抖罢，让他们去说我们这也不行那也不行罢，中国人民的不屈不挠的努力必将稳步地达到自己的目的。

在人民解放战争和人民革命中牺牲的人民英雄们永垂不朽！

庆贺人民解放战争和人民革命的胜利！

庆贺中华人民共和国的成立！

庆贺中国人民政治协商会议的成功！”

毛泽东的《中国人民站起来了》的著名演讲，全篇气势庄严宏伟，蕴含博大精深，既是中国人民革命经验的总结，又是中国人民未来奋斗的目标所向。一字字、一句句，饱含了一位无产阶级革命家的崇高感情，跳荡着一颗热爱祖国，热爱人民的赤子之心，具有慑人魂魄的艺术力量。毛泽东的这篇演讲又是一篇胜利的宣言，它向全体中国人民、全世界人民宣告了中国人民革命的胜利，宣告“我们的民族将再也不是一个被人侮辱的民族了，我们已经站起来了，”毛泽东的声音响彻环宇，使近百年来长期凯觐中国的列强们

惊呼：“中国这头沉睡的狮子终于醒过来了！”

周恩来万隆演讲

周恩来总理是世界公认的第一流的外交家、宣传家和演讲家。1955年，亚非29个从殖民主义压迫下新独立的国家和地区在印度尼西亚万隆举行会议，讨论国际形式和有关亚非国家共同利害关系问题。周恩来率领中国工青团参加了这次大规模国际会议。4月19日，根据会议发展情况，周恩来临时决定将原来的发言改用书面散发，另外针对帝国主义对新中国的造谣中伤，在下午的全体会议上做了一个补充发言。这就是极其著名的万隆演讲。

“主席，各位代表：

我的主要发言现在印发给大家了。在听到了许多代表团团长的一些发言之后，我愿补充说几句话。

中国代表团是来求团结而不是来吵架的。我们共产党人从不讳言我们相信共产主义和认为社会主义制度是好的。但是，在这个会议上用不着来宣传个人的思想意识和各国的政治制度，虽然这种不同在我们中间显然是存在的。

中国代表团是来求同而不是来立异的。在我们中间有无求同的基础呢？有的。那就是亚非绝大多数国家和人民自近代以来都曾经受过、并且现在仍在受着殖民主义所造成的灾难和痛苦。这是我们大家都承认的。从解除殖民主义痛苦和灾难找共同基础，我们就很容易互相了解和尊重、互相同情和支持，而不是互相疑虑和恐惧、互相排斥和对立。这就是为什么我们同意五国总理茂物会议所宣布的关于亚非会议的四项目的，而不另提建议。

本来，对于美国一手造成的台湾地区的紧张局势，我们很可以在这里提出如同苏联所提出的召开国际会议谋求解决的议案，请求会议加以讨论。中国人民解放自己领土台湾和沿海岛屿的要求是正义的，这完全是内政和行使自己的主权，并得到许多国家的支持。我们也很可以提议会议讨论承认和恢复中华人民共和国在联合国的合法地位问题。去年，科伦坡五国总理会议，还有亚非其他国家，都曾经支持中华人民共和国在联合国的地位。而且，中国在联合国所受的不公正待遇，也可以在这里提出批评。但是，我们并没有这样做。因为这样一来，就很容易使我们的会议陷入对这些问题争论而得不到解决。

我们的会议应该求同而存异。同时，会议应将这些共同愿望和要求肯定下来。这是我们中间的主要问题。我们并不要求各人放弃自己的见解，因为这是实际存在的反映。但是不应该使它妨碍我们在主要问题上达成共同的协议。我们还应在共同的基础上来互相了解和重视彼此的不同见解。

现在，我首先谈不同的思想意识和社会制度问题。我们应该承认，在亚非国家中是存在有不同的思想意识和社会制度的，但这并不妨碍我们求同和团结。第二次大战后，亚非两洲兴起了许多独立国家，一类是共产党领导的国家，一类是民族主义者领导的国家。前一类国家并不多。但是某些人所不喜欢的，就是6万万中国人民选择了中国共产党领导的、属于社会主义体系的政治制度，而不再为帝国主义所统治了。后一类国家很多，像印度、缅甸、印度尼西亚和亚非许多国家都是。我们这两类国家都是从殖民主义的统治下独立起来的，并且还在为完全独立而奋斗。我们有什么理由不可以互相了解和尊重、互相同情和支持呢？五项原则完全可以成为在我们中间建立友好合作和亲善睦邻关系的基础。我们亚非国家，中国也在内，不论在经济上或文

化上都很落后。我们亚非会议既然不要排斥任何人，为什么我们自己反倒不能互相了解、不能友好合作呢？

次之，我要谈有无宗教信仰自由的问题。宗教信仰自由是近代国家所共同承认的原则。我们共产党人是无神论者，但是我们新生有宗教信仰的人。我们希望有宗教信仰的人也应该新生无宗教信仰的人。中国是有宗教信仰自由的国家，这不仅有 700 万共产党员，并且还有以千万计的回教徒和佛教徒，以百万计的基督教徒和天主教徒。中国代表团中就有虔诚的伊斯兰教的阿訇。这些情况并不妨碍中国内部的团结，为什么在亚非国家的大家庭中不能将有宗教信仰的和没有宗教信仰的人团结在一起呢？挑起宗教纷争的时代应该过去了，因为从挑起那种纷争中得到利益的并不是我们中间的人。

第三，我要谈所谓颠覆活动的问题。中国人民为反对殖民主义所进行的斗争超过 100 年。中国共产党领导的民族、民主的革命斗争也经历了近 30 年的艰难困苦的过程，才终于达到了成功。中国人民在帝国主义、封建主义和蒋介石统治下所受的苦难是数也数不尽的，最后才选择了这个国家制度和现在的政府。中国革命是依靠中国人民的动力取得胜利的。决不是从外输入的，这一点连不喜欢中国革命胜利的人也不能否认。中国古语说：‘己所不欲，勿施于人。’我们反对外来干涉，为什么我们会去干涉别人的内政呢？有人说，中国在国外有 1000 多万华侨，可能利用他的双重国籍来进行颠覆活动。但是，华侨的双重国籍问题是旧中国遗留下来的，蒋介石至今还在利用极少数的华侨进行对所在国的破坏活动，新中国的人民政府却准备与有关各国政府解决华侨的双重国籍问题。又有人说，在中国境内有傣族自治区威胁了别人。中国境内有几十种少数民族共 4000 多万人，其中傣族和相同系统的壮族将近千万人。他们既然存在，我们就必须给他们自治权利。好像缅甸有掸族自治邦一样，在中国境内各个少数民族都有他们的自治区。中国少数民族在中国境内实行自治权利，如何能说威胁邻邦呢？我们现在准备在坚守五项原则的基础上与亚非各国，乃至世界各国，首先是我们的邻邦，建立正常关系。现在的问题不是我们去颠覆别人的政府，倒是有人在中国的周围建立进行颠覆中国政府的据点。比如在缅甸边境就存在着蒋介石集体的残余武装分子，对中缅两国进行破坏。因为中缅友好，我们一直尊重缅甸的主权，信任缅甸政府去解决这个问题。

中国人民选择和拥护自己的政府，中国有宗教信仰自由，中国决无颠覆邻邦政府的意图。相反的，中国正在受着美国政府忌讳地进行颠覆活动的害处。大家如果不信，可亲自或派人到中国去看。我们是容许不知真相的人怀疑的。中国俗语说：‘百闻不如一见。’我们欢迎所有到会的各国代表到中国去参观，你们什么时候去都可以。我们没有后幕，倒是别人要在我们之间施放烟幕。

16 万万亚非人民期待着我们的会议成功。全世界原意和平的国家和人民期待着我们的会议能为扩大和平区域和建立集体和平有所贡献。让我们亚非国家团结起来，为亚非会议的成功努力吧！”

在著名的万隆演讲中，周恩来以共杰出外交家的风度在发言中申辩不离原则，驳斥不失礼仪，娓娓而谈不失严谨，阐明了我国的外交路线和政策，呼吁亚非各国“求同存异”，团结起来共同进行反帝反殖斗争。这篇演讲充分展现出周恩来出色的外交才能，面对会议上出现的有人打着反共的旗号向中国挑衅的情况，周恩来坚定沉着，意识到这是帝国主义者的阴谋，随机应

变，以补充发言的形式上台演讲，迎头痛击帝国主义者阴谋，阐明“求同存异”的方针，促进了亚非国家间的团结，对会议的成功起了重要的作用。整篇演讲有很强的针对性，措词妥贴，柔中见刚，态度明朗，开诚布公，获得了与会代表热烈的欢迎和赞扬。

邓小平舌战英相

中国改革开放的总设计师邓小平不仅是我国最有威望的国家领导人之一，同时也是一位机智的谋略家、风趣的交际家和雄辩的演说家。英国前首相撒切尔夫人因在英国与阿根廷的马岛争端中持强硬立场而在世界是有“铁女人”之称。1982年，英国女首相访华，邓小平和“铁女人”在北京会晤，唇枪舌剑已在世人的预料之中。下面便是邓小平于9月24日会晤英国首相撒切尔夫人时，就香港问题发表的著名讲话。

“我们对香港问题基本立场是明确的，这里主要有三个问题。一个是主权问题；再一个问题，是1997年后中国采取什么方式来管理香港，继续保持香港繁荣；第三个问题，是中国和英国两国政府妥善商谈如何使香港从现在到1997年15年中不出现大的波动。

关于主权问题，中国在这个问题上没有回旋余地。坦率地讲，主权问题不是一个可以讨论的问题。现在时机已经成熟了，应该明确肯定：1997年中国将收回香港。就是说，中国要收回的不仅是新界，而且包括香港。就是说，中国要收回的不仅是新界，而且包括香港岛、九龙。中国和英国就是在这个前提下来进行谈判，商讨解决香港问题的方式和办法。如果中国在1997年，也就是中华人民共和国成立48年后还不把香港收回收，任何一个中国领导人和政府都不能向中国人民交代，甚至也不能向世界人民交代。如果不收回，就意味着中国政府是晚清政府，中国领导人是李鸿章！我们等待了33年，再加上15年，就是48年，我们是在人民充分信赖的基础上才能如此长期等待的。如果15年后还不收回，人民就没有理由信任我们，任何中国政府都应该下野，自动退出政治舞台，没有别的选择。所以，现在，不然不是今天，但也不迟于一、二年的时间，中国就要正式宣布收回香港这个决策。我们可以再等一、二年宣布，但肯定不能拖延更长的时间了。

中国宣布这个决策，从大的方面来讲，对英国也是有利的，因为这意味着届时英国将彻底地结束殖民统治时代，在世界公论面前会得到好评。所以英国政府应该赞成中国这个决策。中英两国应该合作，共同来处理香港问题。

保持香港的繁荣，我们希望取得英国的合作，但这不是说，香港继续保持繁荣必须在英国的管辖之下才能实现。香港继续保持繁荣，根本上取决于中国收回香港后，在中国的管辖之下，实行适合于香港的政策。香港现行的政治、经济制度，甚至大部分法律都可以保留，当然，有些要加以改革。香港仍将实行资本主义，现行的许多适合的制度要保持。我们要同香港各界人士广泛交换意见，制定我们在15年中的方针政策以及15年后的方针政策。这些方针政策应该不仅是香港人民可以接受的，而且在香港的其他投资者首先是英国也能够接受，因为对他们也有好处。我们希望中英两国政府就此进行友好的磋商，我们将非常高兴地听取英国政府对我们提出的建议。这些都需要时间。为什么还要等一、二年才正式宣布收回香港呢？就是希望在这段时间里同各方面进行磋商。

现在人们议论最多的是，如果香港不能继续保持繁荣，就会影响中国的四化建设。我认为，影响不能说没有，但说会在很大程度上影响中国的建设，这个估计不正确。如果中国把四化建设能否实现放在香港是否繁荣上，那末这个决策本身就是不正确的。人们还议论香港外资走的问题。只要我们的政

策适当，走了还会回来的。所以，我们在宣布 1997 年收回香港的同时，还要宣布 1997 年后香港所实行的制度和政策。

至于说一旦中国宣布 1997 年要收回香港，香港就可能发生波动，我的看法是小波动不可避免，如果中英两国抱着合作的态度来解决这个问题，就能避免大的波动。我还要告诉夫人，中国政府在做出这个决策的时候，各种可能都估计到了。我们还考虑了我们不愿意考虑的一个问题，就是如果在 15 年的过渡时期内香港发生严重的波动，怎么办？那时，中国政府将被迫不得不收回的时间和方式另作考虑。如果说宣布要收回香港就会像夫人说的‘带来灾难性的影响’，那我们要勇敢地面对这个灾难，做出决策。希望从夫人这次访问开始，两国政府官员通过外交途径进行很好的磋商，讨论如何避免这种灾难。我相信我们会制定出收回香港后应该实行的、能为各方面所接受的政策。我不担心这一点，我担心的是今后 15 年过渡埋藏如何过渡好，担心在这个时期中会出现很大的混乱，而且这些混乱是人为的。这当中不光有外国人，也有中国人，而主要的是英国人。制造混乱是很容易的。我们进行磋商就是要解决这个问题。不单单是两国政府，而且包括政府要约束厂商及各行各业，不要做妨碍香港繁荣的事，不仅在这 15 年的过渡时期内不要发生大的波动，1997 年中国接管以后还要管理得更好。

我们建议达成这样一个协议，即双方同意通过外交途径开始进行香港问题的磋商。前提是 1997 年中国收回香港，在这个基础上磋商解决今后 15 年怎样过渡得好以及 15 年以后香港怎么办的问题。”

邓小平讲话极有原则性。而对“铁女人”，据理力争自不待言，但不失坦率诚恳，使“铁女人”在会议中不得不持合作的态度。当然，最根本的，是邓小平创造性地提出“一国两制”的构想，为圆满解决香港问题起了决定性的作用。邓小平有关香港问题的讲话表现了他处理国际问题的远卓识，集中地体现了他的原则性和灵活性完美结合的风格。这篇讲话为中外所瞩目，在完成祖国统一大业的进程中具有里程碑一般的重大意义。

丘吉尔战时演说

在危难之际出任英国战时首相的温斯顿·丘吉尔有很高的文学造诣，这使他一生中的数百篇演说无一不具文采。为此，他曾被美国《展示》杂志列为近百年世界最有说服力的八大演说家之一。第二次世界大战中，就在德军于1941年6月22日大举入侵苏联的当晚，丘吉尔即发生了援助苏联抗击德国法西斯的演说。

“今晚，我要借此机会向大家发表演说，因为我们已经来到了战争的关键时刻。

今天凌晨4时，希特勒已进攻并入侵俄国。既没有宣战，也没有最后通牒；但德国炸弹突然在俄国城市上空像雨点般地落下，德国军队大侵犯俄国边界。一小时后，德国大使拜见俄国外交部长，称两国已处于战争状态。但正是这位大使，还却喋喋不休地向俄国人保证，德国是朋友，而且几乎是盟友。

希特勒是个十恶不赦、杀人如麻、欲壑难填的魔鬼；而纳粹制度除了贪得无厌和种族统治上，另无主旨和原则。它横暴凶悍，野蛮侵略，为人类一切形式的插劣行径所不及。

过去的一切，连同它的罪恶，它的愚蠢和悲剧，都一闪而逝了。我看见俄国士兵站在祖国的大门口，守卫着他们的祖先自远古以来劳作的土地。我看见他们守卫着自己的家园，他们的母亲和妻子在祈祷——呵，是的，有时人人都要祈祷，祝愿亲人平安，祝愿他们的赡养、战斗者和保护者回归。

我看见俄国数以万计的村庄正在耕种土地，正在艰难地获取生活资料，那儿依然有着人类的基本乐趣，少女在欢笑，儿童在玩耍。我看见纳粹的战争机器向他们碾压过来，穷凶极恶地展开了屠杀。我看见全副戎装，配剑马刀和鞋钉，打响的普鲁士军官，以及刚刚威吓，压制过十多个国家的、奸诈无比的特工高手。我还看见大批愚笨这钝，受过训练，唯命是从，凶残暴戾的德国士兵，像一大群爬行的蝗虫正在蹒跚行进。我看见德国轰炸机和战斗机在天空盘旋，它们依然因英国人的多次鞭挞而心有余悸，却在为找到一个自以为唾手可行的猎物而得意忘形。在这番嚣张气焰的背后，在这场突然袭击的背后，我看到那一小撮策划、组织交向人类发动这场恐怖战争的恶棍。

于是，我的思绪回到若干年前，他们坚韧不拔，英勇善战，帮助我们赢得了胜利，但后来，他们却完全同这一切隔绝开了——虽然这并非我们的过错。

我亲身经历了所有这一切。如果我直抒胸臆，感怀旧事，你们是会原谅我的。但现在我必须宣布国王陛下政府的决定，我确信伟大的自治领地在适当时候会一致同意这项决定。然而我们必须现在，必须立即宣布这项决定，一天也不能耽搁。我必须发表这项声明，我相信，你们绝不会怀疑我们将要采取的政策。

我们只有一个目标，一个唯一的、不可变更的目标。我们决心要消灭希特勒，肃清纳粹制度的一切痕迹。什么也不能使我们改变这个决心。什么也不能！我们决不能谈判；我们决不同希特勒或他的任何党羽进行谈判。我们将在陆地同他作战；我们将在海洋同他作战；我们将在天空同他作战，直至邀天之助，在地球上肃清他的阴影，并把地球上的人民从他的枷锁下解放出来。

任何一个同纳粹主义作斗争的人或国家，都将得到我们的援助。任何一个与希特勒同流合污的人或国家，都是我们的敌人。这一点不仅适用于国家，而且适用于所有那些卑劣的、吉斯林之流的代表人物，他们充当了纳粹制度的工具和代理人，反对自己的同胞，反对自己的故土。这些吉斯林们，就像纳粹头目自身一样，如果没有被自己的同胞干掉（干掉就会省下很多麻烦），就将在胜利的翌日被我们送交同盟国法庭审判。这就是我们的政策，这就是我们的声明。

因此，我们将尽力给俄国和俄国人民提供一切援助。我们将呼吁世界各地的朋友和盟友采取同样的方针，并且同我们一样，忠诚不渝地推行到底。

我们已经向苏俄政府提供了力所能及的，可能对他们有用的技术援助和经济援助。我们将日以继夜地、越来越大规模地轰炸德国，月复一月地向它大量投掷炸弹，使它每个月都尝到并吞下比它倾洒给人类的更加深重的苦难。

值得指出的是，仅仅在昨天，皇家空军曾深入法国腹地，以极小损失击落了 28 架侵犯、玷污并扬言要控制法兰西领空的德国战斗机。

然而，这仅仅是一个开端。从现在起，我国空军的扩充将加速进行。在今后 6 月，我们从美国那儿得到的援助，包括各种战争物资，尤其是重型轰炸机，将开始展示出重要意义。这不是阶级战争。这是一场整个大英帝国和英联邦不分种族，不分信仰，不分党派，全都投入进去的战争。

希特勒侵略俄国仅仅是蓄谋侵略不列颠诸岛的前奏。毫无疑问，他指望在冬季到来之前结束这一切，并在美国海军和空军进行干涉之前击溃英国。他指望更大规模地重演故伎，各个击破。他一直是凭借这种伎俩得逞的。那时，他就可以为最后行动清除障碍了，也就是说，他就要迫使西半球屈服于他的意志和他的制度了，而如果做不到这一点，他的一切征服都将落空。

因此，俄国的危险就是我国的危险，就是美国的危险；俄国人民为了保卫家园而战的事业就是世界各地自由人民和自由民族的事业。

让我们从如此残酷的经验中吸取教训吧！在这生命尚存，力量还在之际，让我们加倍努力，合力奋战吧！”