

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

# 演讲谋略与技巧

  
e-BOOK  
网络资料 免费下载

## 上卷基础篇

### 第一章 步入演讲的圣殿

众所周知，演讲并非一般性的说话，它是一门综合性的艺术，需要你悉心地去加以学习和把握，才能渐入佳境、徜徉于圣殿之中。

#### 一、三寸之舌，强于百万之师

一提到演讲，人们随之而想到的便是“口才”，认为口才才是进行成功演讲的前提条件。同时，有人用了一句简单、通俗的话给口才下了一个定义：会说话。继而又说演讲便是在“大庭广众之下说话”。我们也不能说这个定义没有道理。因为，历来没有哪一个人去独自一个人发表演讲的。没有听众，你的观念和情感又传播给谁呢？因此这个简单而通俗的“定义”的确还是有一定说服力的。

有人或许会产生这样的疑问：世界上谁不会说话呢？哑巴是极个别的，口吃也能矫正，一两岁的幼儿大多已经开始说话，难道这还是一门本事、一门学问、一种艺术？值得去学习和钻研吗？

事实上，我们一般意义上所说的会说话是指说话的能力，确切他说是能说话，而“会说话”的本意则是善于说话，换言之指说话的技巧极佳。显然有准备的讲话，可喻为顺水行船，要求在风浪中不摇不晃，已属不易；事前毫无准备的即兴讲话，则如逆水开顶风船，要求更高。如果你参加一项大型社交活动，临场被邀请发表意见。既要讲得中心明确、重点突出、条理清楚、层次分明、措辞妥当、语言简洁、流畅；同时又要做到抑扬顿挫、轻重疾徐、有板有眼；还要将你心中的真知灼见、喜怒哀乐、甜酸苦辣，阐述得中肯、精辟，表达得淋漓酣畅、恰如其分，具有较强的说服力、感染力……这是一件何其困难的“差事”？正如俗语所说“台上三分钟，台下十年功”。如非平日训练有素，谁能临场应付自如？至于辩论演讲，双方磨砺以须，唇枪舌剑，据理力争；不同的观点，针锋相对，短兵相接：一方面要严加防备，避免被对方抓住一言一语的把柄以发起猛攻；同时又要敏锐观察对方虚实，寻找一词一字的漏洞，准备随时出击。这就需要更好的演讲才能。在重大的政治斗争、外交斗争中，口才尤其重要，真可谓“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”，“一言兴邦，一言丧邦”。

因此，演讲决非单纯的口舌之功、雕虫小技，而是高智力型的复杂脑力劳动。它是有目的、有计划的在大庭广众之下发表意见，使见解一致的听众更坚定其原有的信念。同时，力争不同见解的听众动摇、放弃、改变其原有的思想观点，心悦诚服地接受你的意见。

比特·阿尔曼对演讲的认识可视为一种非定义性的概念，他说：“我们尽最大努力，把自己所思所想表达出来，将自己的感情和观念，经由个人与个人的关系，或通过公众场合，让别人清楚地发现你的才能……你会逐渐发现真正的自我，同时也给别人带来一种前所未有的冲击与新现象。”

#### 二、口吐莲花，从别人的眼睛里发现自己

从上面对演讲的非定义性概念可以引申出演讲的目的。一方面演讲是让听众接受你的情感、观点和主张，如前苏联一位学者所说“人的感情首先是被人所接纳”。让人接纳你的情感并非易事，因为任何一个人，特别是成年人，他们都有自己的人生观念、处世之道，想轻易改变他们的固有观念可以说比登天还难。然而，成功的演讲却能以扣人心弦的话题和鼓动性的语言“笼络人心”，让人在激动和忘我的境地中欣然接受你的观点。这是演讲的魅力所在，也是演讲目的之根本所在。

下面我们要重点探讨一下演讲的另一个目的——自我确认。当演讲者在发表演讲、为人接纳的同时，演讲者也达到了另一个比较隐蔽的目的，即通过演讲体现自我——既展示自己的才华和魅力，又在演讲中发现真正的自我，而后者所带给演讲者的乐趣和自信可以说是美妙无比的，是人生的一笔宝贵财富。

听起来这种说法有点抽象，而抽象、空泛的东西是难以被接受的。那么，在此不妨先举例说明。戴尔·卡耐基在他的一本有关演讲口才训练的书中记叙了这样一件事：

在我们的训练班中，来自年华达州的迈克尔是一个极为活跃的人物。最初认识他的时候，是在我们的一名教师主持的文学沙龙上。那是晚上，大家正在互相交流新近作品时，他敲门进来了，并当着在座的20多名学员作了简短的自我介绍，然后他便向我微笑。那是一种善意而友好的微笑。他跟我攀谈起来。然而奇怪的是他并不与我寒暄，而是绘声绘色地讲故事给我听，在他的故事中，有许多令人欣赏不已的小情节，显然，我成为他的听众了。最后，迈克尔告诉我，那故事是他刚完成的一篇小说的概略，并且问：“您觉得怎么样？”然后将手中一叠稿本递给我，“喏，就这个。”

他似乎是迫使我读他的小说。然而他又转身与他人交谈去了。使我感到更为惊奇的是，在沙龙结束时，这位不速之客竟成了中心人物，他站在小厅中央大声地、极富情感地发表着演说，可以肯定，在座的每一位都已经友好地接纳他了。后来，他便成了这里的常客，而且，每一次，他都有至少5分钟的即兴演讲。

无论他的小说怎么样，我们都感受到了这样一个事实：迈克尔在推销他自己，在向他自己推销迈克尔。实际上，后者是他最直接的目的。

想起来，迈克尔所有的演讲或许自有其道理。然而，戴尔·卡耐基却这样说：“我更愿意承认的是，之所以难以忘记他的表情、手势、声音，最主要的原因是他通过演讲这种方式首先取得了自我确认。然后，他用这种事实吸引了我们。”

正如巴黎音乐学院的学生上街演唱一样，他们不刻意包装自己，带上乐器，随便在一个街头开始演唱，他们主要目的就是想通过与公众接触的方式来看见自我。

这样，朋友们或许就不会反对前面的说法了。那么“自我确认”究竟为何物呢？乔治·萧伯纳说过：“在所有有关‘自我’的范围内，信心、勇气、克服恐惧的力量、自信的微笑和新的灵感发现构成了只有一个人能够完全、彻底享受的氛围和气息，这便是对自己的认同和赞赏，而演讲是这种享受的

最大供给者。”

就这一论断，我们可以达成共识，那就是：演讲本身只不过像一场正义的战争，它所带来的结果便是获得胜利与惩罚罪恶一样的感觉和更深的顿悟——演讲者与听众处于同一理想和感叹之中，并为之而振奋。

### 三、情感是演讲艺术的眼睛

从本质上讲，演讲是一门集口才、语言、美学、心理学、哲学等多方面知识和技艺的综合性艺术。在这门艺术中，情感及其传播应该说是其“生命线”，其重要性不亚于眼睛之于人。缺乏了情感，艺术就会失去生命力。我们不妨看看生活中的实际情况，就能够明白这个道理。

在实际生活中，我们不难遇到默默无闻而且异常呆板的人，他们或许并非才疏学浅，有的甚至是满腹经纶。人们会说那种人是“乌龟有肉在肚里”，即是指该人不善言辞，与他谈话味同嚼蜡；缺乏主动且不说，在一问一答中，他没有手势，面部也毫无表情，使原本滔滔不绝、情感表达丰富的谈话者也变得死气沉沉，甚至非常尴尬。我们说，诸如此类的人无法表现、展示真正的演讲艺术。

如果说演讲的消极功能是表达自己，那么其积极的功能则是争取对方。通过你的演讲来说服众人，你所阐述的观点是一方面因素，更重要的就是你丰富的情感表达方式。因为随着演讲内容的深化，你的情感也须渐次发生变化，并随时与你的言语配合，从而达到使听众一边用耳朵听你说话，一边用眼睛关注你的表情的目的。这样，你也就顺利达到了情感传播的目的。要知道，这是引起听众与你发生共鸣的先决条件。

在过去很多演讲比赛中，许多演讲者就其选择的演讲主题及实际讲辞都是相当出色的。然而，在这些人中，演讲的失败者相当多，我曾经做过调查和分析，发现一个惊人的结果：他们都在讲台上失去了生动的表情，像学生为完成任务背诵课文一般，这是什么演讲！试想，这样平淡的演讲难道能赢得评分者的青睐吗？

由此，我们认为：演讲是思想传播的上乘途径，而情感则是演讲艺术的眼睛！

除了情感是演讲综合艺术的眼睛以外，我们还认为，演讲作为一门艺术，其美学特性也是不可或缺的，离开美的享受，其艺术性会大打折扣。

首先我们来看看参与演讲的三个基本要素，即演讲者。听众。环境。就其三者的功用和相互融洽的关系而言，实际上又是一个和谐的组合，罗丹说：“在艺术中，有‘性格’的作品才算是美的。美，就是性格的表现。”那么，毫无疑问，在这个组合中，演讲者必定是这个“性格”的发源者，也是演讲美学特性的集中体现。

一次成功的演讲，必须由演讲者全身心的投入并用语言表达才能完成。在这个过程中，周围的环境、气氛、情调以及听众的情绪变化都由演讲者的体态、表情和声音来带动而达到某种令人陶醉的高潮。其中，主旋律便是演讲者的意识、观念和情感的自内向外的流动，通过这一流动来完成演讲艺术形象美的塑造。

我们以艺术的观点来审视演讲肯定是正确的。在社会美、自然美、人的美、艺术美的诸种形式中，艺术美是一种最高形式的美。这是因为艺术美可

集社会美、自然美、人的美之精华，即所谓“集天下美景于咫尺之内”、“集众美于一身”，又可以补社会美、自然美、人的美之不足。极为成功的演讲所达到的效果本身就是一部集众美于一体的艺术作品，它不同于音乐、美术、文学，而是直接介入了人的因素，其美的感知程度与范围更灵活、更复杂，其主要表现为听众的感情共鸣与演讲者的自我确认和忘我的境界，以康德之言即是“瞬间的动态沉于静谧之中，是永远的美”。成功的演讲往往在达到其积极目的的时候已不仅仅只是听众的共鸣与掌声，不仅仅是演讲者本人的情感释放，更重要的还是观众的思考和新的理想的诞生。那么这便是演讲艺术形象的美。

另一方面，演讲还具备其独特的形式美。所谓形式美是指社会、自然、艺术中各种物质材料的美以及符合一定形式规律的组合的美。它既是一种相对独立的美，又是社会美、自然美、艺术美外在表现的美。从这一观点出发，我们认为，形式美不能脱离内容，对内容有一定的依附性。

形式美的第一个方面是指构成一定形式的物质材料的美。其中有：色、线、形、音质等。与此相对应，演讲在这一点上的体现表现为：演讲者的精神面貌、仪表、动作神态、语音表达等。这诸多因素的协调、配合，虽与演讲的题旨密切相关，却又不与其发生直接的关系。

形式美的第二个方面即形式诸因素组合的美，其中包括对称与均衡、调合与对比，以及节奏韵律的多样统一。

将此移植于演讲形式的因素中来，即是指周围环境、气氛、情调、听众情绪及演讲者表情达意、声音抑扬顿挫、体态、声音的高度和谐，以一种流动的质感达成多样的统一而给人以深刻的审美享受。

#### 四、五花八门的演讲方式

演讲属于艺术范畴，同许多具有非定义性概念的事物一样，其分类标准也难以统一。在演讲界迄今尚未找到一种较为公认的模式，而且从发展的眼光看，也没有这种必要。

若以演讲的风格进行分类，大致可分为激情式、喜剧式、陈述式等多种形式。为达到某种政治目的而进行的演讲往往充满激情，富有挑动性；而以诚感人的陈述式演讲在赈灾演讲中或许更能打动听众的心。

若按演讲场所进行分类，则存在街头演讲、集会演讲、课堂演讲、法庭演讲等多种情况。街头演讲必须抓住焦点问题来吸引听众，注重“煽动性”；而法庭演讲则要求证据确凿、层次分明、逻辑严密。

按演讲内容进行分类是一种比较实用的分类方法，其意义在于演讲时可较好地做到形式和内容的协调、统一。一般可将其分为政治类演讲、管理类演讲、学术类演讲、经济类演讲、法律类演讲、宗教类演讲等多种形式。我们下面来看一下邱吉尔出任英国首相发表的首次施政演讲，其鲜明的政治倾向、富于鼓动性的演讲风格，堪称政治类演讲的经典之作。

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

摆在我们面前的，是一场极为痛苦的、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：

“我们的政策就是要用我们全部的能力、用上帝所给予我们的全部的力量，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：“我们的目标是什么？”我可以用一个词来回答：“胜利——不惜一切代价，去赢得胜利；无论多么可怕，也要赢得胜利。”……此时此刻，我觉得我有权利要求大家支持，我要说：“来吧，让我们同心协力一道前进！”

又如朱光潜先生在《谈作文》的演讲中有这样一段，可以作为学术类演讲的一种范本。朱先生用通俗朴素的语言，道出了做人、作文方面意味深长的道理。学术类演讲要求语言准确而不晦涩，逻辑性强但又不给人故作高深之感，实在不是一件易事。

写作如下棋，一种基本的训练是最紧要的，我们必须做到有话必说，无话不说，说须心口如一的地步，也有人写出来的东西，与他人的思想感情并不完全一致。这假如不是他人的表现能力不够，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。但若有心想说谎，却是非常危险的！（风阁 1996：2—3）

经济类演讲也是较为常见的一种类型，经济类演讲一定要以诚信为本，否则，即使你吹得天花乱坠，其结果仍然是一无所获。但诚信并不意味着低三下四，必要的自信蕴含于不卑不亢的演讲之中，刚柔相济才能博得最终的认同。原香港招商局的袁庚先生率团访问某国的答谢演讲中曾有过这样一段精彩之作，使颇带几分偏见的某财团改变了主意，主动与之洽谈。他说：

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、造纸术、印刷术、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过他们不要专利是愚蠢的；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。现在中国与各国的经济合作并不要求各国无条件让出专利，只要价格合理，我们一个钱不少给……（风阁 1996：6—7）

事实上，演讲的分类并无特别的意义，我们之所以提出来加以讨论，是为了便于我们较好地把握各种类型演讲的特点，分门别类地加以研究和学习。

## 五、“功夫在诗外”

宋代大诗人陆游写诗的深切体会是：“汝果欲学诗，功夫在诗外。”这并不是指可以忽视写诗的技巧。“诗”是一个人的 人生阅历、知识学问以及精神境界的结晶，后者是前者的根基、源头。若离开了这个根基与源头只追求写诗的技巧，就是舍本逐末。

从这个意义上讲演讲与作诗即有着相同之处。

杨炳乾先生认为：“演说学是各科学之结晶，文化发达后最高之艺术。”他强调的是，演讲既是科学，又是艺术，是一种高级的说话。他还按照演说

与科学以及与艺术的关系，将其分为直接与间接两种。所谓直接关系，是指演讲者必须具备的科学和艺术，其与演说紧密相连、息息相关。所谓间接关系，是指即使表面上关系不大，但它可以体现出一个人的素质与修养，是演说者必须了解、熟悉的科学和艺术。可见“演说之事体，罗括人生知识之全部”。杨先生的这些论断，的确是颇有见地的。

与杨先生的意见相近，笔者也认为演讲这门神奇的综合性的说话艺术，是人世间多种知识学问的综合和结晶。在此，由于不能把演说中能起作用的所有知识学问一一列出，因此，我们只将与演说关系最直接的若干类科学和艺术举出，以供参考：

1. 心理学。心理学是研究人类精神现象的学问。演说者若要让公众了解、信服自己的主张，就必须要先掌握公众的心理。而且，心理学也有助于演说者认识自我、改造自我、加强自我，以便妥善处理自我与公众的精神关系。其实许多演说的原理和原则，都是依据了心理学而产生的，由此可见，心理学是演说所必不可少的学问。

2. 社会学。对于向社会公众发表意见的演说，公众所密切关注的，大多数是政治事件和社会问题。因此演说的事体，无不与社会、政治直接或间接相关。因此，演说者应该熟悉国家、政治、社会等各方面的知识。并且要有超前的洞察力和预见性。否则，他的演说便没有吸引力，更不能给人以启迪。所以，政治、经济、法律、外交、公共关系等社会科学，都应视为演说者的必修课。

3. 哲学。哲学，被称为思想的归宿，原理的原理。一旦有了哲学根基，对人世百态、万事万物就能高屋建瓴、洞若观火；若无哲学根基，则容易目光短浅、见解偏颇，因而看不清事物的本质。所以判断一个演说有无价值的标准，主要是视其思想有无价值。有哲学的根基，才会有成熟深刻的思想。有成熟深刻的思想，才会有宏伟灿烂的言辞。由此可见，哲学之于演说，就如灵魂之于肉体一样重要，若想成为演说家，则必须先当思想家。

4. 逻辑学。逻辑学，是研究思维与语言法则的科学。如果演说者思维混乱、语言暧昧、论证错漏百出，即使他在演讲时口若悬河，声情并茂，听者仍不能准确地理解其意，甚至使他们对演说本身产生怀疑和反感，那么这样的演讲又如何能使听者信服呢？所以演说也要求思维清晰有条理，语言准确，合乎法度。

5. 文学。文学与演说，关系极为密切。由于演说与一般的唠家常、聊天根本不同，它是有目的、有准备、有组织、有条理的讲话。因此，无论是有经验或是无经验的演说者，在登台前，都必须准备好演说稿。演说稿是演说能否成功的前提，就如一出戏的剧本那样重要。没有好的剧本，就不会有好的演出。那么没有好的演说稿，也就不会有好的演说。或许炉火纯青、精于此道的演讲家并不需要把演说词写成文字只需打个腹稿即可出口成章。然而，腹稿也是“稿”，只不过以心代笔罢了。可见演说就如同写文章，而凡是写文章都离不开文学知识，更离不开文学的立意、选材、谋篇布局、起承转合、语法修辞以及突出强调等技巧。好的演说应显得完整、得体、和谐、井然有序、详略得当，并且能给听众以美的享受。而要做到这点，首先必须有“落笔成文”的本领。马克思、恩格斯、列宁、马克·吐温、林肯以及邱吉尔等善演说者，几乎都擅长写文章，英国前首相邱吉尔还得过诺贝尔文学奖呢。毫无疑问，在人类历史上对文学一窍不通的人是绝对不会成为出色的

演讲者的。

6. 朗诵艺术。演说并不是朗诵，因为如果演说者用朗诵的腔调演讲，听者一定会感到很别扭。但是演说者却仍然需要接受朗诵训练，并且必须具有一定的朗诵功底，这样才能保证吐字清晰，音色纯正，音域广阔，使成百上千的人都能听得清晰明了。并且，就是天生嗓音好的人也需要接受朗诵训练。因为，这些人在小范围内交谈或发言时，嗓音或许比较清脆，而一旦走上讲台对着成百上千的人演说时，情况就会变得迥然不同了，即使想竭力放大音量，他的嗓音仍很可能由清脆变得嘶哑，由于口形不对头，本来口齿清楚的人也会出现“吞字”的现象。如果演讲者的吐字不清，那么音量再大，听众也只能听到一片模糊的嗡嗡声。没有经过训练的人，一旦激动或紧张，就会掌握不好语言节奏，本来说话有条不紊的人有时也会发出连珠炮、机关枪似的声响，使观众“耳”不暇接。而且，嗓子好并不能与语言表现力、感染力划等号。总之，嗓音天赋再好的人，若不经一定的朗诵训练，那么他一上台演讲，其声音和情绪就会出现反常现象，而导致演说一败涂地。因此，朗诵艺术也是演说者获得成功的重要因素。

7. 表演艺术。演说也不是演戏。如果一个人在演说时带给听众的是演戏般的感觉，那么他就别想指望其演说能获得大家的信任。但是演说又需要懂得一定的表演艺术，否则你便不能从容自然、帘洒大方地走上讲台，即使走到台前，你也不知道怎样才能站得潇洒，站得端庄。也许你还会感到困惑，不知道手该往哪里放，眼该往哪里看，以及该怎样配合自己的声音做表情，打手势。甚至你的脸上还会不自觉地露出一些莫名其妙的表情。于是，不仅你的头、你的肩、你的手、你的腰、还有你的胯、你的腿、你的脚，总之，你的全身，就会出现一些习惯性的、多余的滑稽动作。或许，你以为只要尽力控制住自己，在台上不哭不笑，不走不动便不会出现问题了吧。其实不然，如果这样你只会变成一具会说话的木偶。而这样的演说，也只能成为听众的笑料。因此，熟悉表演艺术是使演讲者能在台上轻松自然地演说的必要前提。众所周知，前苏联总书记戈尔巴乔夫与美国前总统里根演说时都风度不凡，因为戈尔巴乔夫在大学读法律时，曾接受过严格的演讲训练，包括表演方面的训练；而里根则曾是好莱坞训练有素的正牌演员。

演讲作为一门综合性说话艺术确实是“各学科之结晶。文化发达后最高之艺术”。因此演讲者必须从各种学科和艺术中吸取养料、动力、技巧，培养灵感，才能获得最终的成功。（风阁 1996：32—36）



## 第二章 掌握演讲的基本法门

“听我们说话的人不会觉得是一种痛苦，而觉得是一种享受；他们自己感兴趣，而至麦会使他们更加乐于对我们的话反复进行思考。”

西赛罗

掌握演讲的基本知识是我们论述“谋略”与“技巧”的关键。就好比学生得首先明白有关空间的基本概念和基础定理、公理以后，才能证明立体几何的某些点线面的关系问题一样。根本的东西掌握不了，还谈何操作呢？

我们在这里所谈论的对演讲的掌握并不是从宏观上对整个“演讲形象”的了解，而是将其肢解，从演讲者的自信、听众、话题等诸方面层层深入进行探究，因为这几个方面是构成一次演讲的基本要素，同时在有关这些问题的思考与阐述中，我们尽量把一些如谋略、技巧的处理融入其中。

### 一、增强自信

艾默生说：“在世界上，恐惧比借酒消愁更能摧毁人心。”

演讲同样需要排斥恐惧，自信是演讲者必备的心理素质。

许多人既害怕当众说话，又希望自己能够在公众面前侃侃而谈。若不建立自信，就无法获得在演讲天地间翱翔的境界。因此对于演讲者而言，建立自信心就显得大为重要，其过程就是与怯场心理作斗争的过程。

我们将当着众人说话时所产生的恐惧心理称之为“怯场”。美国著名作家、演讲家戴尔·卡耐基毕生从事于演讲的教学生涯。在他总结自己的体会时曾说：“我一生几乎都在致力于协助人们克服恐惧、增强勇气和信心。”

怯场是一种正常的心理反应，几乎每一位演讲者都需要逾越这一道演讲障碍。根据社会学家的调查表明，即使是文化层次较高、被称之为“天之骄子”的大学生们，也有80%至90%的人在一开始演讲时存在着不同程度的怯场现象。但有关的研究表明，轻度的怯场对演讲反而有帮助。因为轻度的怯场能使演讲者对外来的刺激保持某种警觉性，于是临场的反应能力会因此而变得更加敏捷，说话也会更加流畅。

怯场心理会带来相应的生理变化。轻者会心跳加快，呼吸急促，颜面赤热，稍重者会手脚发软、肌肉颤抖、小便频繁，严重者会当场昏倒。

对怯场心理的产生原因众说纷坛。而美国演讲学家查尔斯·R·格鲁内尔提出的“自我形象受威胁论”则认为：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，其自我形象就会暴露于公众面前。由于担心自我形象会在演讲时遭到破坏，因而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由于两位教授因自己的职业自我形象毫无掩饰地暴露在诸多同行面前，因而产生了一种急剧的焦虑和恐惧，当这种恐惧发展到一种极端时，导致了两位心理学家的失态。这种事件的发生简直是对教授本人的一种嘲弄，也可以理解为一种无意识的幽默。

由此可见，在演讲中增强自信是必不可少的，这种自信建立在演讲水平

的基础之上，但很大程度上取决于人的心理承受能力和调控能力。关于如何在演讲中增强并建立自信，我们将在谋略和技巧中加以详细介绍，这里我们只是想首先强调，缺乏自信，你无论如何也不可能成为一名优秀的演讲家。

（风阁 1996：9—19）

## 二、征服听众

演讲的功利目的非常明确，它需要“征服听众”，让他们的心随着你动，大脑随着你转，脚步跟着你走。

然而要取得这种“征服”的效果，既不能不学无术，粗俗低劣，也不能靠愚弄弱智，言不由衷，或者以混淆视听、欺骗蒙蔽的手段来达到目的，而要靠真情实感、科学精神和艺术魅力来感染公众。

鲁迅先生曾告诫“捣鬼”的人说：“捣鬼有术、有效，然而也有限。”

美国第 16 任总统林肯也曾告诫过政治骗子说：“你可以在有的时候欺骗所有的人。你也可以在有的时候欺骗有的人。但是你决不可以有的时候欺骗所有的人。”

尊重听众是征服听众的一个前提条件。在听众面前，无论是有意还是无意，若是只顾显示自己，必然会遭到听众的反感，而受到冷遇。当你站在听众面前发表演说时，你就会像陈列在橱窗中的商品一样，自己的各种人格层面，都会一览无余地呈现在别人面前，而且是一种毫无自知的流露。只要你怀有一丝一毫的骄傲之心，就会带来无法收拾的后果。此时你决不能妄自尊大，应谦虚谨慎地向听众表示你的诚意。这样，听众才不会小看你，相反还会认为你是一位诚实坦白、值得信赖之人，你的演讲即能在一种融洽的氛围中进行并取得成功。

孔子从不以他渊博的知识炫耀于人，而是以包容一切的博爱精神来感化别人。由此可见，古往今来，“尊重”都是能够“征服公众”的一个重要条件。

自尊心与安全感是人的共性。作为演讲者，必须懂得这个道理，并采取相应的措施。

美国缅因州所选出的议会议员艾德是·S·马斯基，当他在美国法律协会演说时，就曾采用了低姿态的技巧：

今天早晨，当我得知彼要求演说时，真是惶惑不已，惴惴不安。这是什么原因呢？第一，因为我知道在座的各位，都具有法律专业知识，在行家面前班门弄斧，不知道怎样谈这个问题才好。第二，在这样的早餐会上讲话，我无法充分准备，说错什么话会使我难堪。第三个原因，就是演说主题尚未确定。我想和各位讨论的，是作为一个人民公仆，到底对人民有什么影响力的问题。既然我从事政治活动，那么人民中间自然对我有两种不同的对立意见。而面临着这种困惑，我像迷途羔羊，不知该从何说起。

马斯基议员以此作为前言导入正题，发表了他无懈可击、非常成功的演说。

马德勒·E·史蒂文生，也在密执安州立大学典礼的致词时，采取了低姿态：

让我以如何有价值地度过人生为题发表演说，实在不合适。因为我连怎样有效利用演说这 20 分钟时间，都说不清楚，怎敢妄说人才呢？所以，我下

面的话，将要说些什么，我也不知道。

在人们的自尊心得到满足的条件下，两位先生的演讲得以较好地进行下去。

其次，要征服听众，就应有卓越的演讲才能，这是根本性条件。因为不管你是多么谦虚，如果你的演讲本身不行，那说再多的好话也是白搭。然而，什么样的演讲才能被称为卓越的演讲呢？

中国西汉文学家刘向在《说苑·善说》中说：“夫谈说之术，齐庄以立之，端诚以赴之，坚强以持之，警称以谕之，分别以明之，欢欣愤懑以送之，主之，珍之，贵之，神之。如是则说常元不行矣。”

应该说这是对卓越演讲的一个最早的、最切中要害的见解。

上述这段话的大意是：演说的艺术包括很多方面。确立演讲的主题要严肃认真、深思熟虑。站出来演讲时要抱定正确真诚的态度。对于自己认为正确的东西，不但要有勇气说出来，还要顽强地坚持，充满自信。为了把事理说得生动形象、明白易懂，演说时要善于使用比喻、讲道理要条分缕析、是非分明。演讲活动不但是理智的活动，也是情感的活动，要爱憎分明，它通过理智和情感的交流来影响听众，所以演讲时应感情充沛，以感情带动声音。这样，演讲就会像珍宝那样可贵而神奇了，也就会对听众生强大的影响。

刘向的见解十分难能可贵。他已经抓住了最重要的东西。卓越演讲的标志，概括如下十点：

- (1) 有识有胆，见解新颖；
- (2) 有感而发，志坚心诚；
- (3) 尊重听众，有的放矢；
- (4) 逻辑性强，无懈可击；
- (5) 文情专一，布局得体；
- (6) 文理畅达，讲究修辞；
- (7) 善用比喻，生动形象；
- (8) 以简驭繁，言简意赅；
- (9) 以情带声，声情并茂；
- (10) 仪态端庄，从容不迫。（风阁 1996：38—39）

如果你能较好地掌握以上十点，那么可以说你的演讲就有了征服听众的较大把握。

要使演讲征服听众的第三个条件是对客观因素的把握，例如对环境、音响、时间的恰当运用和调整。你不能让大家在站立的情况下听你发表长篇大论直至深夜；同样你也不宜在音响条件不好的情况下仍然依赖麦克风口若悬河。客观条件瞬息万变，优秀的演讲者会灵活地处理各种情况，并变不利为有利，最终成功地达到演讲的目的。

### 三、选择话题

我们将选择主题和材料的准备工作统称为选择话题，即是指演讲时，应根据不同的对象、场合选择一个听众乐于接受的主题，并为己确定的主题选择相应的材料，这是演讲者应该具备的基本技能之一。下面我们将从不同角度对如何选择话题的基本方法和要求进行介绍。

#### 1. 选择听众喜欢的话题

听众怀有浓厚兴趣的话题大多为以下几种类型：

(1) 满足求知欲的话题。人们对于陌生的知识领域或神秘不可及的事物总是充满了探索的欲望，于是便希望掌握各类知识，以解除内心的迷惘和困惑，充实和发展自己。这是人类生存的本能需要。

(2) 刺激好奇心的话题。因为每个人都有好奇心。我们可以通过各类趣闻、名人轶事，突发事件、科学幻想、传奇经历等等内容，来激发听众的好奇心。

(3) 与听众利益息息相关的话题。群众最关心的无非就是涉及自己切身利益的事情。因此，凡关系到吃、穿、住、行利益的演讲必定会受到欢迎。不过，高明的演讲者更应该具备把间接涉及听众利益的话题转化为与听众直接相关的话题的能力。

(4) 有关信仰和理想的话题。没有探索、没有理想、没有事业的生活将是一片空白。无论古今中外，人们都在为信仰和理想孜孜不倦地探索和追求着。因此，有关这方面的话题定能投大众所好，尤其是青年听众。但演讲的内容必须要重视针对性、现实性和生动性，否则将不能引起听众的共鸣，也达不到演讲的目的。

(5) 娱乐性话题。平淡无稽过于严肃沉闷的内容不可能取得演讲的成功。然而若能在演讲中穿插些幽默、笑话或以娱乐性故事类为话题，就能在短时间内提起听众的兴趣，这种话题大多用于礼仪场合和出于交际的目的。

(6) 满足群众优越感的话题。世界上几乎没有人不喜欢“奉承”。所以演讲者应尽量掌握听众的基本情况，以便在演讲过程中穿插一些能满足听众优越感的话题，以期收到良好的效果。（风阁 1996：17—18）

查理·雷诺尔·布朗博，他在艾尔大学演讲时曾说：“对于你的话题，应先深思熟虑，然后扩大范围，慢慢地去思考，逐一将想得到的片断记录下来，目的在于固定你的想法，这样才能整理出有系统、有重点的演说题材。”

## 2. 选择亲身经历过的话题

作为演讲者，可能都有这样的体会，个人体验比理论更重要。当自己的演讲生动、激昂、富有吸引力时，其内容必定是自己最熟悉、最了解、最清楚的事物。

听众最为关心的是与其生活息息相关的现实问题，他们对空泛的理论不感兴趣，如果不了解这点，却对一知半解的真理和主义发表无意义的议论，那么，即使求救于资料、书刊，甚至课本，东拼西凑成一篇冗长而无内容的演说词，同样是无济于事的。

## 3. 以个人的生活经验为话题

演说者往往认为个人的生活经验是凡人小事，并且是特殊而隐秘的，所以不仅不值得公开发表，演说时还应尽量避免谈论个人的经验体会。而事实上，这些个人的生活经验以及富于个性的见解，才是听众最乐于倾听的内容，其所产生的反响也才更为强烈。

比如在银行职员训练班上的学员都已经有了自己独特的思想、信念、经验，以及对事物处理有不同的角度与方法。可以说，这是他们贮备了数年的演说材料，他们完全有条件演讲好。然而其中一位名叫杰克逊的人却反其道而行之，他在地下火车上将无意识看到的一篇“成功尚待十年”的文章作为话题发表了演说，结果只落得言不由衷。其语调与态度生硬做作，实在让人难受。可想而知，这篇尽是由杂志上搜刮下来的内容凑成的演说词，怎么能让听众

感兴趣呢？

杂志上的见解并不是不可以利用，关键在于你是怎样去利用它。对于你赞同的意见，你应从自身的经验中引证加以说明，对于你不赞同的那些意见也最好说出理由，将文章变成引出话题的出发点，这才是有效的利用方法。

#### 4. 从自己的矿脉挖掘主题

如果上面所述的杰克逊在其演说失败后，重新将杂志上的文章认真研究，并找出自己与之相异的观点，然后从自己的亲身体验中，再寻找出可作为证明的实例。那么过了一周或者再长的一段时间之后，当他再次登台演讲时，即能胸有成竹，不再人云亦云，而且还能从他自己的矿脉中挖掘出具有独特主题的演讲，定能受到观众的热烈欢迎。

#### 5. 从自己的生活背景中寻找主题

在人们组织的一些即兴演讲活动中，我们会发现让参与者说他们最感兴趣和最为困惑的话题，竟然就是“适当的话题”。其实，适当的话题就是那些从你生活的环境和人生经验中发掘出的内容，也就是给你留下的印象最深、意义最长久的经验。调查分析证明，每个人特定生活环境内的事正是听众最容易接受的话题。

凡是有关个人家庭、幼年及学校生活的回忆，都能引起听众的兴趣。因为每个人都有有一个共同的心理，希望了解别人在各种处境中是如何克服困难的。

当然，若是将你过去的生活经历，像陈年老帐一般翻来覆去地叙述则没有意义了。而应将在你的经验之中，能让你长久地保持鲜明、深刻的印象，或者一旦想起来就能令人激动不已的生活片断，来作为你演讲主题材料的选择对象。

还可以谈你个人的兴趣和爱好，这样也能满足听众的好奇心，并引起共鸣。总之，以个人爱好为题材的富有启发性的谈话，定能使听众倍感亲切。

特殊知识领域的内容也是很好的话题。如果你长期接触某一特定的工作，就会成为这方面的专家。那么你就可以根据自己长年积累的实践经验，以一种通俗的方式将这类话题谈论出来，这样你便很容易引起听众的尊敬和注意了。

除此之外，还有许许多多好的话题，比如你遇见过什么伟大不凡的人物吗？你曾在严酷的环境中搏击过吗？你经历过精神危机吗？这些特殊的体验都是绝好的演说资料。

当然，理想与信念仍然是经久不衰的话题。也许你可能对自己现实生活的环境，以及你所采取的立场花费了不少时间和精力去思考和研究。然而，你必须记住：

不要概念化地去谈论一般性理论。

如果想显示自己知识丰富，便去背诵报刊书籍上的字句；其实大可不必，只要从内心深处挖掘切实体会和新鲜经验。包括你自己和你身边的小事情，就会令听众大为感动，说不定与职业演说家相比，这还是你的长处所在。

要让演说主题来激励自己。

当你在寻找演说的材料和主题时，一定要使主题能激励自己。例如，即使你是一个信仰“自己的事，自己做”的人，也要有充分资格来谈论洗碗盘的经验。但是如果你对这类话题根本不感兴趣，或者，你根本就想把这些事情忘得一干二净的话，那么就不宜以之作为自己的演说主题。不过，换而言

之，如果是家庭主妇以及家庭经营者的话，即使她们对长期地从事这项活动抱有极大不满，或者她们为不干或减轻这项工作而想尽了办法与借口，然而，一旦提到洗涮的事，她们的神经仍不免为之一震，结果反而提高了她们大谈洗涮的兴趣。

那么如何才能判断自己认为有资格谈论的话题是否真正适合自己呢？这就需要你进行设想。当听众对你演说的观点提出异议时，你是否有充分的把握，以你的信念、职业爱好来维护你的立场；如果能够的话，那么就说明这是你有资格发表见解的主题。

只有将主题熟悉并深刻理解了之后，才能由衷地表达出来。

1926年，戴尔·卡耐基参加了日内瓦举行的第一届联合国会议，当时作了如下记录：

在经过三四个只念讲稿、死气沉沉、冗长无味的演说之后，各国代表都昏昏欲睡了。此时，加拿大代表乔治·霍斯达起而发言，其一举一动，一字一句都中肯而出自内心，大家感到他自信而坚定。我想，口才训练班的原则在他身上得到了充分体现。

后来，戴尔·卡耐基还在一次谈话中说道：

至今，我还记得加拿大代表演说时的神情、姿态。他是那样的诚恳，那样的热情。他的演说是理智与情感的完美结合的杰作。我以为这其中的奥秘，正是他讲了自己最有资格讲的主题，也正因如此，他的内心与虔诚才得以淋漓尽致地发挥。

美国最富说服力的演说家之一赫尔顿·丁辛主教，在他的《人生的价值》一书中说：

我在大学时代，曾被选为辩论会的代表，开赛之前，指导教授对我表示了极大不满，他说我是不可救药的学生，学校有史以来也不曾有比我更难对付的人物。我反问教授：那为什么会选我当代表呢？教授说，是因为我富有思考力，但缺乏辩才。经过两小时的练习，我终于发现了存在的问题：我说的话缺乏诚意，没有表现出个性，而且心不在焉。

此刻对于丁辛主教来说，无疑是终生难忘的教训，而正是这件事才使他真正体会到了说话的真谛，即将自身投入所演说的主题之中去，让主题激励自己。

也许你会觉得并没有可以激励自己的材料。的确，多数人都会觉得自己的生活单调而平凡。一个学生曾经说，他只有收集火柴盒的嗜好。于是老师引导他说了不少关于火柴盒的事，正当他津津有味谈论的时候，老师问他，你为什么谈谈有关火柴商标的有趣细节呢？于是那位学生充满了激情大谈起来。

这位收集火柴盒的学员，由于忽略了他长年苦心孤诣、热烈追求的嗜好，所以才以为自己是无话可谈的人，实在太可惜了。

一个演说者对主题拥有兴趣的多少，是决定一个演说主题是否能引人入胜以及是否有价值的重要因素。拿那位学生来说吧，他在学习班上多次像一位收藏家一样，滔滔不绝地谈论他的火柴盒，后来，还周游世界，到处发表关于火柴盒的演说，并受到听众的一致好评。这就是将兴趣作为演说主题而获得成功的典范事例。（邵守义：23—29）

### 第三章 人人都能成为演说家

“故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”

《孟子·告子》

#### 一、从口吃到口若悬河

“我自幼就染上了口吃，常遭到别人讥笑，甚至连找恋人都成了问题，为此我十分苦恼。”这是刊登在某杂志上的一封读者来信。而且在现实生活中，具有这种苦恼的也大有人在。

其实，口吃并非不治之症，只要患者坚定信心，努力锻炼，同样能成为辩论家或演说家。

日本NHK电台每年都在举办“青年的主张”全国演讲大赛，口吃病患者掘正夫正是凭借了自己的实力而获得了第20届大赛的大奖。

读者朋友，既然口吃者能夺得演讲大奖，能成为出类拔萃的风云人物，那么，我们还有什么理由怀疑自己的说话能力呢？可见，患有口吃并不可怕，口吃者也同样具有巨大的说话潜力，并可以创造奇迹。

下面就借助专家的临床分析，介绍一些简便易学的口吃矫治方法。

据口吃矫治专家介绍，口吃患者并非都是因发音器官发生了病变，许多人在唱歌或自言自语时都不会出现口吃，这是由于绝大多数口吃患者是因在孩提时代模仿其他口吃者而不知不觉地形成的。他们因此常受到父母的指责和小伙伴们的嘲笑，于是心理上背上了沉重的包袱，渐渐把说话变成了负担且不敢在人多的场合说，因此口吃也随之不断加重了。

通常情况下，口吃大致可分为强直型与痉挛性两种类型：强直性是指第一个音节或某些中间音节难以发音的类型；痉挛性是指多次重复第一个音节的类型。

无论哪一类口吃，其矫正方法都一样。首先要纠正不良心理。口吃者的自尊意识比较强，怕受到别人的嘲弄，因此很少说话，这是不利的心态。因此，口吃者应多练习讲话，当千万只眼睛盯着自己时，也要想象自己如同在无人之境，这样即能减轻心理压力，说话也会变得自然起来。

其次，要掌握矫正口吃的发音疗法。有的口吃矫治专家认为，发音疗法，概括起来四个字：慢、轻、节、气。

1.慢。口吃者，大多属于性格急躁，说话速度较快的人。因此，矫正口吃的第一步就是要放慢说话的速度，使自己有条不紊，不慌不忙地改正口吃的习惯。

2.轻。说话音量不要太大，应注意语调柔和，不要把每个字咬得过重，但要尽量咬准发音、吐字清晰。

3.节。说话要有节奏，说话时要宛如古人吟诗那样，注意抑扬顿挫，错落有致。

4.气。发音应配合呼吸的调节作用，即不要在吸足了气之后发第一音（气太强），也不要再在吸尽气之后说话（气太弱）。

当然，任何事物的发展和变化都有一个从量变到质变的循序渐进的过

程，我们不可以急于求成，操之过急。口吃的矫正需要做长期艰苦的努力，因此请不要以为掌握了上述矫正方法之后，便可立竿见影。当治疗有了一点进展时，就应紧抓不放，并积极坚持下去，那么，口吃的矫正即能指日可待了。

## 二、“五音不全”者为何备受欢迎

一个人是否善于说话，并不是由其课堂上的语文成绩来决定的，而是根据他平时对周围事物的感受所决定的。若是他能直接把自己的感受，不加掩饰地表达出来，就容易感动听众，取得良好的效果。

下面所介绍的一位五音不全的“歌手”之所以深受欢迎，正好说明了这个道理。

阿涛虽然“五音不全”，然而每逢好友的相聚之时，人们总会以热烈的掌声请他上台。他难以拒绝大家的热情，只好每次都唱同一首歌——《五月的天空》。

让人感到奇怪的是，五音不全的阿涛，只要一唱这首歌，其它的美妙旋律都会因此而失色，完全不能与他的歌声相抗衡。

无论到哪里，一旦相聚，好友们总是不约而同地唱着一首广告歌曲请他上台唱歌。而阿涛也总是带着一脸笑容认认真真、正正经经地唱着这首一成不变的歌：

“五月的天空，太阳又上升……”

而且总是固定地慢半拍。听他唱歌的人，几乎都笑弯了腰，有的还无法抑制地流出了感动的眼泪，而阿涛既不害羞，也不恐惧，仍然以他那认真的表情不停地唱。唱得大家忍不住前仰后合笑得喘不过气来。不过，在大家的笑声中，绝没有一丝轻蔑。因为个性温和的阿涛以他的歌声缓和了气氛，使大家既得到了放松，又得到了娱乐。他不像一些很会唱歌的人那样，喜欢在台上炫耀自己的优点，相反，他是以另外一种风格为大家制造了欢乐，增添了乐趣，所以，备受欢迎。

阿涛的歌声，能让人血液畅通，神清气爽，可见这“五音不全”的魅力确实不小。其实，说话也是如此。语言大师、著名学者不见得都是真正会说话的人，而任何普通的人，只要能真实、得体地表达出自己的思想感情，就有可能成为成功的说话者。

对阿涛的故事若再作进一步的分析，我们可以发现：说话的方法的确非常重要。试想，如果在茶话会上，仍然一本正经地向大家作一番特别训话，那么又怎能给同事及在场其他客人带来愉快的气氛呢？

总之，演讲要适时适地适当，才能使你的演讲魅力倍增。

## 三、忠告：欲速则不达

前面说过，人人都有可挖掘的巨大说话潜力。然而说话潜力的挖掘，并不是轻而易举的事，而是一个需要付出相当代价的过程。如果想立志于成为大政治家，靠雄奇的舌辩来扭转局势，或者想成为机智应变的名演员和广播员以及出类拔萃的商业人员，则必须比常人付出更多的努力。

有些人由于对自己的要求过高，在训练说话胆量时总希望自己的每一句



话的都能使别人感到震惊，而且希望一开口，就能吸引所有听者的注意力。其实，这些人主要是佩服和羡慕那些具有出色口才的人，并且希望自己也能拥有这种本领。可是当他们发现自己的实力无法达到这种水平时，便感到失望、烦闷，而变得胆怯不敢大声说话，反而形成了交际障碍的心理。

虽然对自己要求高一点并非什么坏事，应该说这是值得鼓励的，但同时也要清楚，口才也同其它才能一样，一下子是难以达到很高水准的。即使是口才很好的人，他们之所以能口若悬河，滔滔不绝，也主要是因为平时不断练习，不断实践，不断提高的结果。

另有一些人由于性子过急，在训练说话胆量时，总想一口气把所有的话都倒出来，而结果往往弄巧成拙，欲速则不达。

也许有些事情的表达只要三言两语即可，而有的事情却无法很快解释清楚，是要花相当多的时间和精力，才能交待明白的。因此，我们在训练说话胆量时，不要心急，也不要偷懒，而对于那些难以说清的事，则应以讲一点是一点，讲一段算一段的方式，慢慢地把话讲出来。

其实，说话与写文章有很大的差别。文章写出来之后还可以再修改，而话说出来之后若再进行过多的修正或补充，反而影响说话的效果以及正常的交流。因此我们说话时不要总是指望一口气把什么都说清楚。只要一句一句、一层意思一层意思、一件事一件事按部就班地说，就能将意思轻松自如地表达清楚。

俗话说：“冰冻三尺，非一日之寒”，“量力而行，量体裁衣”。而训练说话的胆量也离不开这一辩证规律，在平时说话时只要量力而“说”，不急不躁，持之以恒地训练，就一定能取得成功。（左干 1995：12—21）

## 中 卷

### 谋略篇

《左传》中记载的“长勺之战”，叙述了曹沫（即曹判）助鲁庄公挫齐师之事。

公与之乘。战于长勺。公将鼓之。刿曰：“未可。”齐人三鼓。刿曰：“可矣。”齐师败绩。公将驰之。刿曰：“未可。”下视其辙，登轼而望之，曰：“可矣。”遂逐齐师。

既克，公问其故。对曰：“夫战，勇气也。一鼓作气，再而衰，三而竭。彼竭我盈，故克之。夫大国，难测也，惧有伏焉。吾视其辙乱望其旗靡，故逐之。”

“长勺之战”是历史上著名的以少胜多的战役，当时，鲁国就依靠曹判的谋略取胜。推而广之，世间很多事情同在一理，那种“拿鸡蛋碰石头”的作风永远吃亏，不讲谋略的人永远不可能成为聪明人。

自然，演讲也在此理。当你面对成百上千的听众发表演讲时，要达到将自己的观点和态度推销给听众，并使之产生强烈的共鸣的最终目的，仅依靠声音传递信息是远远不够的。你必须在演讲前作好一切妥善的准备，设下“情感陷阱”让众多的听众“集体上当”。演讲是一门极其讲究的学问。其中的每个组成部分、每个细小环节你都得全面掌握，用思想来支撑你所面临的一切，并将其化为有利因素和驱动力，从而达到自己的演讲目的。

### 第一章 演讲的心理谋略

演讲心理最重要的两个方面，其一是克服自身的恐惧心理；其二是引起听众兴趣，抓住听众的心理。如果你能较好地解决这两方面的问题，那你离演说成功者的行列就不远了。

#### 一、克服恐惧的心理策略

80年代，美国曾进行过这样一次有趣的测验，其题目是：“你最害怕的是什么？”测验的结果竟然是“死亡”名列第二，而“当众演讲”却赫然名列榜首。可见，在绝大多数人的心目中，当众演讲是件令人害怕的事。

一个人一旦产生“恐惧”心理，后果将是非常严重的，它完全可能使你能够办到的事成为“水中花”、“镜中月”。

有一件十分有趣的事足以说明问题。几位高大的北方人到南方去旅游观光。一日黄昏，朋友们到河边散步。突然，一阵可怕的呼救声传来，朋友们循声跑去，发现其中一位身材高大的北方人正在小河水里挣扎。这人是“旱鸭子”一点不识水性。一位朋友紧张极了，连鞋都顾不上脱，就跳下河去救他。奇怪的是，当他跳进河里时，才发现河水只有齐腰深，而那位北方人竟是趴在齐腰深的水中挣扎。自然，他很快被“救”了上来。事后，那位落水者说，他一个人走在后面，不小心将一只脚插进了河里，另一条腿就马上开始发抖。突然脚下一滑，整个人都掉进了河里。他感觉像掉进了“万丈深渊”，怎么用力也站不起来，于是便趴在水里拼命呼救。

水本来只有齐腰深，倘若落水者没有恐惧心理，那他完全可以独自安全地走上岸。但是恐惧心理产生了超常压力，从而抑制了身体机能的正常发挥，易如反掌的事竟变得比登天还难。当初出道的歌唱演员、乐器演奏员以及体操运动员上场时，他们的老师和教练总是反复嘱咐他们“放松，别紧张”。有经验的老师和教练懂得，紧张、恐惧是表演成功的最危险的敌人。

初习演讲的朋友，一般会因为临场时紧张、恐惧，造成演讲的失败，然而他们自己却往往没有看清失败的真正原因，把演讲的失败完全归结为“自己蠢”、“自己笨”、“自己不是演讲的料”，从此一蹶不振，再也无法鼓起演讲的勇气了。

试问，谁天生又是演讲的天才呢？

失败者缺乏的主要是胆量和勇气。试想，平时坐在椅子上，人人都可以心平静气地思考，为什么一站在许多人面前就惊慌得不知所措呢？这就是恐惧在做怪。

这种“演讲恐惧症”主要表现是：面对听众时，神情紧张、心跳加剧，手足无措，四肢冰冷……这种种症状只有通过训练才能消除，从而产生新的勇气和自信。

一个人演讲成败的关键在于他是否具有说话的胆量。纵览古今，横观世界，我们不难发现，历史上的演说家，有很多都是最初被认为说话笨拙的人，像林肯、田中角荣等世界著名演说家的第一次演说都是失败的。在如此的基础上何以获得了令人惊奇而注目的成功呢？除了艰苦勤奋、锲而不舍的努力练习之外，敢于面对现实，大胆面对挑战，就是他们成功的一条主要原因了。（风阁 1996：42—43）

演说家狄里斯由失败走向成功的过程就可证明以上道理。公元 482 年狄里斯出生于雅典，据说，他天生声音低沉，且呼吸短促、口齿不清，别人总是听不清他在说什么。当时，在狄里斯的祖国雅典，有很严重的政治纷争。因此，善言的人很受重视。尽管狄里斯是个知识非常渊博、思想十分深邃、很擅长分析事理、能预见时代潮流和历史发展趋势的人，但他认识到自己缺乏说话技巧，是容易被时代所淘汰的。于是他经过周密细致的思索，准备好了精彩的演讲内容，首次走上了演讲台。不幸的是，他遭到了可怕的失败。原因就在于他声音低沉和口齿不清，所有听者几乎无法听清楚他的一言一语，也就无从被他的内容吸引。

但是，狄里斯并不灰心，他比过去更努力地训练自己的说话胆量。他每天跑到海边，对着岩石呐喊向着浪花抒怀；回到家中，又对着镜子作发声练习，仔细观察嘴型，反复练习，坚持不辍。

如此努力了好几年，终于功夫不负有心人，当狄里斯再度登上演讲台时，所博得的热烈的喝彩与掌声给予了他充分的肯定和欣赏。狄里斯从此闻名于世，并被誉为“历史性的雄辩家”。

如果说狄里斯的事例还不够典型的话，那么长期任菲律宾外长的矮人罗慕洛的那次最经典的演说则更能说明胆量的重要性。1945 年，联合国创立会议在旧金山举行。罗慕洛作为一个当时还未独立的国家的代表团团长和一名个子十分矮小的人，一开始并未被重视。他应邀发表演说时，站在差不多和他一样高的讲台前，但罗慕洛毫无怯意，显得镇定自若，等到大家安静下来，他鼓足勇气大胆他说出第一句话：

“我们就把这个会场当作最后的战场吧！”

会场顿时寂然，接着爆发出一阵热烈的掌声。接下来，罗慕洛放弃了原来准备的演讲稿，畅所欲言，思如泉涌，令在场的各路外交高手刮目相看。不用说，罗慕洛的演说取得了巨大的成功。后来，他的一些精辟的言辞被各家报纸登载出来。

我们完全可以设想，倘若罗慕洛当时因自己无足轻重、不惹人注目而有所胆怯，就很有可能失去这次充分展示自己才华的机会，更失去了提高本国国际地位的契机。

可见，胆量是优秀演说家的必备素质，万不可让恐惧占据你的心理。（左干 1995：24—25）

我们发现，在各种社交场合，人与人之间的表现大不一样：有的人侃侃而谈，口若悬河，真可谓风度翩翩；有的人畏畏缩缩，结结巴巴，像是理屈词穷。特别是即兴演讲，这种差别就更为明显、突出。其原因固然很多，如知识储备、事先准备、个人性格，当时环境等等。但心理素质却是一个重要因素。经常发表即兴演讲的人，如司法人员、公关人员、导游员、推销员、节目主持人等，应该具备哪些良好的心理素质才能克服恐惧心理呢？

1. 自信。我们都确信，事业成功的必要条件之一是自信。一个人事业成就的大小往往与他的自信心的强弱成正比。美国诗人艾默生就曾这样说：“自信是成功的第一秘诀。”那怎样才能具备坚定不移的自信呢？

首先要有树立自信心的前提，即：善于发现与认识自身的潜能。一个偶然的机，一个人被推举上了演讲台，发表一段即兴演讲，并获得初步成功，于是他发现了自己的口才潜能。如果第一次上台演讲失败了，有的人就怀疑自己是否有这方面的能力，甚至不敢去尝试第二次。可是，你知道吗？许多著名的演讲家，如林肯、邱吉尔、田中角荣，青年时代口才都不好。林肯年轻时曾在讲台上窘迫不已，甚至一句话也说不出，直到被轰下台去，但他并未失去自信心，更不认为自己是天生的口才低能儿。经过长期努力，演讲水平日益提高，他的就职演讲还被誉为美国历届总统就职演讲中最精彩的演讲之一。所以，一个人失败了不要紧；而失去信心却会让你回天乏力。

20 世纪初，据美国心理学家威廉·詹姆士的分析研究，一个普通人只运用了其智力的 10%，还有 90% 的智慧被浪费了。不久，美国学者玛格丽特·米德又通过调查、实验，估计出人的能力只运用了 6%，还有 94% 的潜力被浪费了。实验者们还发现像爱因斯坦那样的科学家其大脑潜能也只运用了 1/3。俄罗斯学者伊凡·叶夫莫雷夫的研究则表明：如果人脑发挥 50% 的潜力，就能学会 40 种语言，同时，还能攻读数十所大学的必修课。

可是，人类巨大的潜力，大部分被自卑感葬送掉了。自谦是人的传统美德之一，自谦表明有自知之明，在充分认识自身优点、长处与潜能的前提下，不否认还存在缺点、短处，虚心向别人学习，并有信心赶超高水平的对手或朋友。过分谦虚则可能导致自卑，让自身潜质无用武之地，令你甘败下风，甘居下游，自认愚笨，并确信自己永远不可能成为某个方面的杰出人才，其中包括口才。

坚持培养难度较高的即兴演讲能力，是树立自信心的有效方法。

2. 镇定。与熟知的人随意地交谈，人人都能镇定自若。登台即兴演讲，差别就表现出来了。有的人对熟悉的话题能任意发挥；对生疏的话题就苦于言辞，甚至临阵脱逃或中途败走。面对少量熟人能谈吐自然；面对众多陌生人，特别是有领导干部和著名专家在座，就胆战心惊，唯恐讲不好、讲错

话；有人在秩序井然、环境优越的会场里可以纵情慷慨陈辞，碰到灯光暗淡、扩音器不太好、听众秩序欠佳就不知所措，难以稳定情绪……

为什么会有这样大的差别呢？根本原因还在于演讲者给自己强加了许多不必要的思想包袱：怕丢人出丑、怕参赛不能获奖、怕台下人公开提出相反意见……但抱着的是宣传真理、学习、锻炼口才的目的，那么，讲得好，掌声雷动不骄傲；讲得不好，一次失败不气馁。再大的困难，也有勇气豁出去。实践经验丰富了，要应付各种意外情况、非常情况、不利情况就是易如反掌的事了。

人人皆有自尊心，谁愿登台出丑呢？但演讲家不是天生的。初次登台出丑，是为了今后登台少出丑，最终达到次次登台不出丑。如果只想不鸣则已，一鸣就要语惊四座；条件不具备，宁可不上台，那就永远不会有镇定的心理素质。一旦工作需要必须登台讲话，就极可能出大丑。因此，不怕失败，坦然以对，才是正确的演讲心态。

在此基础上，仍有必要再积累并掌握一些具体办法和措施。微笑着走上演讲台，环视观众，可以先对熟悉的或友好的观众行注目礼，这样有利于克服恐惧心理。鞠躬、行礼之后，不急于马上开口，可先作一个深呼吸，调整急促的呼吸，这有利于缓解稍显紧张的心理；如一时想不起下面的内容，不要长久呆立在台上，给人以冷场的印象，可以把后面的内容提前讲，或现编新内容、新语句，也可以向听众提问、与观众对话，作“缓兵之讲”。这些办法说来容易做起来难；只要坚信“只要功夫深，铁棒磨成针”的古训，坚持锻炼，你就能轻松运用这些技巧了。

3. 自控力。说即兴演讲为激烈的政治斗争、市场竞争中的游击队、轻骑兵，并非夸大其辞。但这是凭三寸不烂之舌去控制会场、征服人心。如果没有坚强的自控力，又从何谈起控制会场、左右“战局”呢？

善于控制自己内在感情的人，就具有自控力，展示于外则是举止得体。无论斗争、竞争多么激烈，你登台即兴演讲就必须注意文明礼貌、社交礼节，不能感情失控，以至于失礼。在这方面，前苏联领导人赫鲁晓夫在联合国大会上发言时脱下皮鞋敲击桌面的粗鲁之举，可谓贻笑大方的失礼的典型例子。表达饱满的激情应根据演讲目的及其总体设计，而做到收放控制适时、适量、适度。因情不自禁而动作太多、太碎、幅度太大，音量太大、语气太重、音调太高。这些如同作戏的夸张表演，会让人产生言过其实，表情虚假之感，临场效果定会适得其反。

必须经常磨练自己的意志力，学会控制自己的情绪，做一个文明而又成功的演讲者。

4. 逻辑要点记忆。较强的记忆力是演讲者必备的能力之一。命题演讲侧重于机械记忆，讲稿的要点及内容均需记忆。即兴演讲侧重于意义记忆，演讲辞临场造就，边想边说，要点及要点间的关系为记忆重点。

下面，我们举例说明意义记忆在即兴演讲中的运用。以“人才需要口才”这一题目为例，让我们来看看，围绕中心要构思设计几个要点，它们彼此间又有什么内在关系。

什么叫人才？

人才要成就一番事业，必须具备多种才能。

口才能助人成才。

可以看出，这三个要点之间层层深入，是递进关系。

再以“口才能助人成才”为题，又有四个要点。

口才可用于交流思想、交流信息。

口才可用于宣传自己的政治主张。

口才可用于说服持观望态度的朋友。

口才可用于批驳恶意攻击的敌人。

这四个要点之间虽然是并列关系，但排列顺序又有轻重主次之分。认清这一点，才不会遗漏要点，颠倒顺序，搞错关系，这样，才可成就一篇内容完整，逻辑严密的演讲稿。

逻辑要点记忆属于意义记忆，是一种在理解基础上的记忆，要求理解力更强、记法更灵活。

综上所述，可见加强自身心理素质的必由之路是：我们必须从自我心理出发，发现和培养我们的良好的心理素质。也只有这样，我们才能从根本上克服演讲的恐惧心理，也才有可能达到成功的彼岸。（李中华 1995：47—51）

## 二、敢于说话与善于说话

在日常生活中，有这样一种奇怪的现象：当一个人独处一室，认真思考问题时，不会感到不习惯、不自然，不会感到有什么压力；可一旦站在众人面前说话，一旦有成百上千双眼睛注视着自己的时候，我们的思考就无法像一个人独处时那样从容不迫了。这种情况下，人往往感到手足无措，似乎处在了一种真空状态里，甚至连张开嘴巴的勇气也没有了。可见，站在大庭广众前演讲与坐着独立思考这两码事可谓大相径庭。行为科学工作者认为：从坐着封闭思考到站着开放演讲，是一场革命。人们之所以害怕当众演讲，说到底是害怕在众人的目光紧盯下说话，是害怕那场从思考到演讲的方式上的“革命”。

不过，这种性质的转变过程是能够实现的。而且，要想成为一个成功的演说者、演讲家，就必须跨越这道鸿沟，当你跨越了这道鸿沟，习惯了在众目睽睽之下演讲，你就会尝到在书桌前思考所无法领略到的快乐。一位演说家说：“我习惯了面对众人思考和说话，听众越多，越有挑战性和刺激性。我的脑子越兴奋，思路就越活跃、越灵敏、越清晰。”凡成功的教师，也都有这样的体验：只要站上三尺讲台，话语就如泪泉自然流泻出来。面对几十双眼睛畅所欲言，真正是最惬意的事了。

人到了这一步，标志着他进入了一种新的境界，标志着他完成了思考方式的一场革命。进入这种境界的人，将不再害怕当众演说，并且常怀着激动、喜悦、跃跃欲试的心情欢迎听众的挑战，会像运动员、演员那样盼望着出场。

毋庸置疑，我们在这里所做的重要讨论，是关于说话的胆量及如何帮助诸位朋友提高说话胆量的问题。但是，说话的胆量与说话的水平是休戚相关的。而不善于说话的人，再高的技巧，没有胆量，不行；敢于说话而不善于说话，也不行。只有既敢于说话又善于说话，才能如虎添翼，锦上添花，功德圆满。

不知读者朋友曾否抚躬自问：我会说话吗？这个看似十分简单、幼稚的问题，却蕴含着深刻的道理。

此所谓“会说话”（即善于说话），意指说话者能够准确、自如、恰如其分地表达出自己的思想、感情、意图等；能够把道理讲得条理清楚、形象

生动；能够轻松自然、简洁明了地使他人听清和理解自己的话语。同时，善于说话者能够从与他人交谈中，把握他人说话的目的，体味其说话的魅力何在，从而得到有益的启迪；同时，通过交谈，能达到知己知彼，密切联系，建立友谊的效果。由此可见，是否善于说话，与是否敢于说话同样重要。

在生活中，敢于说话又善于说话的人，处处都受人喜爱和欢迎。他能使许多本不相识的人走到一起，携手共进；能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解，互相觉得彼此的需要；能够消除人与人之间的误会与隔阂；能使愁苦烦闷、郁郁寡欢者得到安慰；使悲观厌世、不思进取者得到鼓励；能使自己周围的人变得更快乐、更聪明、更美好、更振作。具体地说，敢言善言的人总能成为生活的宠儿：作为上司，他可以游刃有余地使下属对自己心悦诚服；作为推销员，如簧巧舌可使他的业绩直线攀升；作为家长，他能协调好家庭成员间的关系，使一个家庭变得祥和美满……

与之相反许多不敢说话、不善说话的人常常陷入难堪、尴尬的境地。他们说话不能准确、完整地表达出自己的意图，让听者觉得十分吃力，更谈不上能使对方产生共鸣，或心悦诚服的接受意见。这样就造成了交际上的种种困难，影响工作，影响生活，同时也给自己带来诸多苦恼。

由此可见，如何提高自己的说话胆量及语言技巧，对我们每个人都是非常重要的。

### 三、冷静是绝招

要提高说话胆量及语言技巧，完成从坐着封闭思考到站着开放演说这场革命只有一条路，即：勤学苦练，多参与演讲实践，不放过任何一次公开演说的机会。罗斯福总统曾经这样说：“冷静的头脑，是可以练习得到的。必须用反复的练习来控制自己，使自己养成一种习惯，使自己的脑子，在众目睽睽之下，也可以完全受自己控制，从容地思想。只要得法，每一次练习，便都增强一分自我控制的能力，从而进入坦然自若的境界。”

德摩斯迪尼是古希腊杰出的思想家和演说家。在他逝世 42 年，他的同胞为他立了一尊庄严的青铜塑像。像上的铭文是：“德摩斯迪尼，如果你有与你智慧相当的权力，马其顿人的战神就不可能在希腊握有权柄。”由此可见，他的天才般的智慧是多么为人们推崇。尽管他具有惊人的智慧，可是把他推上演讲圣坛的，依然是勤学苦练。同绝大多数著名的演说家一样，德摩斯迪尼的演讲也是以失败开始的。

公元前 355 年，在一次群众集会上，29 岁的德摩斯迪尼首次公开发表了对国家政治局势的看法。遗憾的是，听众根本无法听清他所讲的一切。他那沙哑的声音、瘦弱的体型和笨拙的动作换来的只是一阵又一阵嘲笑。面对极其困难的场面，内心十分坚强的德摩斯迪尼巍然挺立在讲坛上，一直坚持到把话讲完。虽然他的精神可嘉，但演讲依然以失败告终。

事后德摩斯迪尼去请教当时颇有名气的演说家史德加。史德加请他当场朗诵几首诗。然后史德加作示范。德摩斯迪尼惊奇地发现，史德加的声音是那样明亮悦耳，举止是那样潇洒大方，感情是那样自然充沛，表情和手势是那样富有表现力。史德加魅力十足的演示令德摩斯迪尼钦佩得五体投地，同时德摩斯迪尼看清了自己的差距，决心以艰苦的训练攀登到史德加的境界。

他躲进地下室，避开一切社交活动和吵闹嘈杂的声音，每天练习发音、

表情和动作。由于他体型瘦弱而端肩，他就把两把宝剑挂在两肩上，以使体型端正平稳。他气息短促，就苦练深呼吸，使气息舒长有力。由于嗓音沙哑发音不清，他就在嘴里含着光滑的石子，让口腔打开，产生有效的共鸣。当他再次面对史德加表演时，已让人有“士别三日，当刮目相看”之感，他那清楚准确的发音和自然大方的表情令史德加称赞不已，同时史德加给他提出更高的要求。他说道：“演讲家如同角斗士一样，必须有爆发力。当你的激情犹如山洪陡涨的时候，你的声音应该就是狂奔的浪涛，有一种摧毁一切的力量……”

德摩斯迪尼又一次顿悟。他从地下室冲向大自然。

他面对呼啸的山林讲诵，面对咆哮的大海讲诵，迎着狂风讲诵，一边攀登陡峭的山路一边讲诵。终于，他内心的激情完全可以凭借声音的翅膀自由地飞翔了。德摩斯迪尼，终于成为当时最富有智慧又最富有雄辩力的演说家。他的演说，成为古希腊演讲史上的高峰。

大家知道，美国第16任总统林肯，是全世界最著名的演说家之一。1983年，美国《史密森》杂志社发起民意测验，推选三位“亘古以来世界上演说最简明扼要的人”。评选结果，邱吉尔是第三，林肯是第二，上帝是第一。所以林肯便成为“仅次于上帝的演说家”。

不过有一件事，林肯可以让上帝眼红。林肯的“盖提斯堡演说辞”被用青铜铸成铭文，陈列在英国牛津大学图书馆，作为永垂不朽的演说经典，供千秋万代的英语世界的人仿效。而上帝的演说辞，最高规格也只是印刷在羊皮纸上。那“不朽”工程，自然不能与青铜铭文相比。林肯虽然在评选中居上帝之后，但他在英语世界中的地位，从某种意义上说，并不逊于上帝。

这至高至圣的演说家地位，林肯是怎样获得的呢？

据林肯·桑德堡著《林肯传》记载：

自小林肯就学习用心。除了学校和书本之外，小亚伯拉罕还通过各种途径求得知识，这正如他后来所说，他的学问是“随手拣来的”。他家里的信都归他写。他总是一边写一边大声地读出来，同时提出问题：

“你是想在信里说些什么？你打算怎么说？你确定觉得这样最好，还是觉得有更好的说法？”

他时常跑30英里，到法院听律师发表辩护词，看他们如何辩论。他不但留心律师的文法和句法，还留心他们的表情和手势。

他一边痴迷地倾听那些政治家声若洪钟、慷慨激昂的演说，一边模仿他们。

他甚至注意倾听云游四方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道演说，并且模仿他们的样子。

他曾经对着大树、森林和成行的玉米演说。

他会扮演各种鬼脸，对着镜子练习是他的诀窍；会讲滑稽故事，用读书那股钻劲研究各种人物。

他不爱喝酒，却要品尝威士忌酒的味道。他不喜欢抽烟，也曾品尝香烟的味道。他知道民间浑词小调不能登大雅之堂，但注意把其中富有乡土气息的、富有寓意的、风趣幽默的东西记下来。这样的积累，使得他的演说词总具有雅俗共赏的特点，也因此，使得他的听众遍及社会各阶层。

身为总统的林肯，在南北战争繁忙的军务中，每晚睡觉前，都要拿出优秀诗集翻几页。他有时半夜醒来，便拿出诗来念。他一旦发现优美诗句，便



反复吟诵，久久不能入睡。在白宫的时候，他能背诵莎士比亚名剧中的长段对白。在他繁忙的公务中，他常常利用三五分钟空隙背诵诗歌、散文或莎士比亚戏剧中的对话，他把这当作休息，同时，也是增长知识、增强记忆、练习发声的好办法。凡此种种，事无巨细，都可证见勤于练习是林肯获得盛誉的奠基石。

英国前首相邱吉尔，是世界最著名的演说家之一。他的成功，同样是缘于勤学苦练、精益求精。美国前总统尼克松在他所著的《领袖们》一书中说：

邱吉尔是一个了不起的演说家。他能使大厅里数千名听众，或使数百万名广播听众为之入迷。他把娴熟的英语和巧妙的表演技能结合在一起，使他的每一句话说出来都富有魅力。他发现了一条伟大的真理：要感动别人，演说家首先要自己先受感动。因此，他演说时，一切在他脑海里都是活生生的。掌握公开演讲的技巧，对他并不是一件容易的事。刚开始时，他先写好演讲稿，然后一字一句背诵下来，对着镜子练手势动作。为了达到最佳效果，他采用不同的方法念出稿中的句子。他多次起草，反复修改，反复吟诵，反复练习，直到他觉得可以在任何地方流利地演讲为止。

邱吉尔的儿子伦道夫在 1952 年回忆父亲时讲过：“他（邱吉尔）把一生最美好的时光都用在起草和记忆这些演讲辞上了。”

德摩斯迪尼、林肯、邱吉尔这些大演说家之所以成为大演说家，正是因为他们曾经在一生最美好的时光里为演说洒下了大量的汗水！如果有一天，你自己的演讲获得成功，那时请扪心自问：“我一生有多少美好时光用在起草和记忆演说辞上了呢？”那时你将会总结出改进演讲的办法。那时你会更深刻地认识到“所谓天才，是一分天赋加九分汗水”。（风阁 1996：48—52）

#### 四、学会分析听众的心理

##### 1. 给听众以安慰

运用这一策略要注意的是：“诱导别人加入我们的时候，应当先引起别人的兴趣。”诱导时，先得给对方一点小胜利；引导对方做一件很重大的事情时，就得给对方一个强烈的刺激，使之对此事有着一份企求成功的希望。因为当他被一种成功的意识刺激着，他就会为接受更严峻的挑战而去再次尝试一下。

当被人询问到什么是最能引起人们兴趣的时候，英国最富有的报纸大王诺斯克利夫博士的回答是：“他自己。”

詹姆斯·哈维·罗宾逊教授在他所著的《心的形成》一书中，进一步阐明了上述观点。他写道：

当我们在清醒的时候，自己也感到我们的脑海是在不停地思想；当我们睡觉的时候，我们也知道是在不断地思想，这睡觉时的思想，和我们在清醒时的思想比起来，当显得更为愚蠢，我们常常呆在幻想的迷梦中，这是我们自愿而且是极爱好的一种思想，我们随我们思想的轨道进行，这轨道是由我们的情感决定的。

世间不会有比我们自己更趣味味的对象了，所有一切不加约束和指导的思想，都环绕着我们。如果你留心去观察自己和别人的心的趋向，这是十分

有趣，同时也十分可悲。

我们的幻想，是我们主要性格的指数。这些幻想，足以影响我们自尊自大的一切思索。所以，你应当记住，和你说话的人，他如果不想到自己的事业和职务，那他必定在想着自己的光荣和正直。他们对自己刮脸的刀片钝了不能刮胡须的事，比某处飞机失事还要关心；他自己牙齿痛，比南美洲发生的大地震更重要。他听你谈论他本身得意的事件，比听你谈历史上的一切伟大人物的事迹更为高兴。

所以，欲求得听众的赞同与支持，演讲者应该谈论的话题就是听众最关心的话题。一旦听众产生了与演讲者“同船共渡”的感受，那么，成功的大门就徐徐开启了。

## 2. 缺乏精神活力是难以抓住听众的

有一位青年曾向法国的大哲学家伏尔泰喊道：“我需要活着！”但是，那位大哲学家的回答竟是：“我看不出你有活着的必要。”——事实上，你所讲的话，如果用这位哲学家的态度来观察，听众会觉察不到你有该讲的必要。歇斯底里的呐喊得到的只会是听众的冷漠甚至敌对。

一个练习演说的人，他脑子里的确有不少精妙的题材，然而他每次讲起话来，却是死板而缺乏生气，原因就在于他不能把藏在脑中的题材，和他热烈的兴趣交织起来。换句话说，他缺乏一种精神活力，他对于自己所要讲的话，总觉得好像没有一说的必要。连自己都无法感动的话语，说出来又怎可能让听众感动呢？所以，你必须设法让自己多放出一些活力来。但是，人为的这种努力往往也是毫无效果的。因为他不知道，这一切都需要情感的投入。缺乏了这一点，演讲便成了报告，而不能表明态度。因此请记住成功的演说必须伴以热诚。

预备一篇真切的演说，决不是把一些机械的字句写上去，也不是片面的堆砌成就，应该从你内心深处去发掘一些真正属于自己的信念和热诚。华丽的词藻仅能耀人眼目，只有真情实感才有动人的魔力。形神兼备的演讲稿方是你最需要的。

詹姆斯教授曾说：“一般人大都发掘不出自己智力的百分之十，这好比买一辆八只汽缸的车，结果仅有一只汽缸可以用来行驶，真是可惜！”一篇演说最重要的是，并不是华丽的词句，而是演说的精神活力，以及词句背后的自信力。英国下议院议员谢粹丹攻击哈斯廷的那篇著名演说，被当时在场的大演说家毕特传克斯等人公认为英国有史以来演说中最流利的一篇。然而，谢粹丹认为他演说的最高价值，还是在于他的精神。因此，当某书店拟出5000英镑向他买那篇演说的出版权时，他一口拒绝了。那篇演说的原稿，至今已经流失了。即使现在有人买到的话，他一定会大失所望，因为演说稿的精神已封存在了历史的记忆里，他所拥有的仅仅是“故纸堆”罢了，犹如苍鹰的标本，再难扬起双翼，翱翔天空了。可以这样说，演讲稿内在的精神活力正是它的灵魂。

## 3. 刺激自我

一次，一个乡下传道者去问一位著名的牧师，怎样在炎热的星期日下午，使听教者不为睡魔所扰？名牧师诙谐地回答说，只要叫人拿支棍子把传道者痛打一顿就好了——滑稽吗？不，这确实是一个再好不过的办法了。这短短的一句话，教给演讲者的，远胜于万卷专论。

许多著名的演说家都懂得在上台前刺激一下自己的道理。他们有的从窗

子跳到后台，并握紧拳头向空中乱挥，好像与假想的敌人搏斗；有的想出一种使自己发怒的借口，使精神紧张；有的则在后台等待出场时，用力拍着自己的胸口。因此，你不妨也在临到演说的时候，先运动一下，直到全身血液畅流，脸上和眼中都充满活力的光辉，又尽其可能地，高声朗诵一篇诗歌，或做出奋力的姿势。这样，就可调动自己的兴奋点，为演讲时抒发情感作好铺垫。

一个成功的演说家，一定是富有活力而且精神抖擞的人，他具有超常的爆发力，能够把自己的情绪喷射出来。

所以，演讲时要引起听众的兴趣，你得先把自己真正的兴趣逗引出来，你自己兴奋了，方可使别人兴奋。

## 第二章 机智灵活的说话略

“说话并不是演讲，只有在任何时候都讲究了说话艺术，才能使演讲富有更高的境界，因为，毕竟离开了语言，演讲是无法生存的。”

戴尔·卡耐基

### 一、多种多样的说话方式

每个人都离不开说话，但要表情达意须讲究说话的方式，在这个方面多下功夫，会使你的语言产生奇妙效果。与别人多进行语言的交流，也是训练口才的好方法。成为演说家的人，不可能是一个长期不苟言笑的人。

下面我们用实例说明种种说话方式，向读者朋友们提供一些有益的训练说话的途径。

#### 1. 单刀直入式

日本的著名演员三浦友和向他未来的丈母娘表白他想娶山口百惠时是这样说的：

“把百惠嫁给我吧，你不给，我也要 and 百惠结婚！”

突如其来的话使百惠的母亲愣了一下，她问道：“这是你完全了解我家的情况才这样要求的吗？”

三浦友和又作了肯定的回答。“单刀直入”的谈话使他获得了成功。

像这种简单明了的表白自己的愿望，在增强自己信心的同时也慑服了对方，从而不致于使某些枝节的问题而影响关键性的主题。这种“单刀直入”的表白方式有个条件就是必须是经过深思熟虑的。特别是在爱情之类的追求上，当各种条件具备时，使用这种方式，用你的自信和勇气打动对方，从而就能比较容易赢得对方的感情了。（祎岸 1987：35—36）

#### 2. 出奇不意式

出奇的语言如同出奇致胜的奇兵，在某种特定的环境中便平常的生活变得精彩。

有个小提琴手在监狱里仍然经常拉小提琴，他并没有因自己死期的临近而崩溃，到了执行死刑的前一天他仍在拉琴，狱卒问他：“明天你就要见上帝了，今天还拉它干什么呢？”

提琴手说：“我今天不拉，还等什么时候拉呢？上帝那儿是没有小提琴的。”

出其不意的语言抢在对方思维的前面，出于别人的意料之外，从而使你的语言证实你出奇的思维，证实你人生的超乎常人的出奇之处。

一位年过半百而经常打扰萧伯纳的贵妇问萧伯纳：“先生，你看我有多大年纪呢？”

“看你蓬松的卷发，有 19 岁；看你晶莹的牙齿，像 18 岁；看你纤细的腰肢，顶多 14 岁。”

看着萧伯纳一本正经的样子贵妇人笑了：“您能否准确他说出我的年龄？”

“请把我刚才说的数字加起来就是了。”萧伯纳仍是一本正经地答到。睿智的思维，伴随着出奇的语言，在某些场合显得特别的重要。

### 3. 一石二鸟式

有位语文老师给学生上语法课。当他走进教室，看到讲台上写着许多粉笔字，且乱七八糟地放着许多杂物，他怔了一下便发问道：

“我们这个教室里最脏的桌子是哪一张？”

“讲台！”好些学生笑着答到。

“你们是否有点自私呢？自己的桌子都擦得干干净净，却让我用最脏的桌子，这样对老师是不是不太公平呢？”这位老师故意把“最脏的桌子”几个字说得很重。

学生们哈哈地笑起来，笑声里大家都觉得有些不好意思。

“这样，老师今天请这张‘最脏的桌子’帮老师一个忙！”

说完，他便在黑板上面写下了“最脏的桌子”几个大字。

学生们都迷惑地看着黑板，不知老师葫芦里装的什么药。

“请大家分析一下，这里面有几个词？”

“四个。”

“它们分别属于什么词性？”

“副词、形容词、助词、名词。”

“这个短语中最主要是哪部分？”

“桌子。”

“对！其它的都是修饰成分。这种以名词为主体的短语，称为名词短语。这便是这节课我们要学习的主要内容。”

用“最脏的桌子”引入课堂的教学，既掩饰了老师的尴尬，委婉地批评了值日生的工作，又顺利而生动的进行了本来是枯燥的语法教学，因而学生对这件事和这节课的知识都是印象深刻而受益匪浅。

这种“一石二鸟”的表达方式，起到的效果是可想而知的。但要巧妙地运用这种方式，须得有灵敏的思维，须得有生活的积累。

### 4. 绵里藏针式

这种说话方式简单的说，就是要柔中有刚，如同中国的太极拳，柔的是谈话的语气和态度，刚的是语言形式所包括的内涵要有强硬的成分。

一次，秦国准备袭击较弱的郑国，当军队走到渭国时，被郑国的一个商人弦高探知了消息，作为一个商人他本可以不管，但他不忍心自己的国家遭到不备的攻击，便打算游说秦军改变计划。

如果以硬对硬的方式只会适得其反。于是，他带着4张熟牛皮作礼物，又赶了12头牛去“犒赏”秦军。

“我国国君听说将军行军要经过敝国，特地派我来犒劳您的军队。”见了秦军主将，弦高故作恭敬的说。

他这番话说得非常客气，但软绵绵的话语中，弦外之音的硬针已让秦国将领感到了份量，偷袭的消息已走漏出去，郑国已有了防备，如果硬去进攻，那秦军将会遭受很大损失。

于是秦军被弦高绵里藏针的说服法击退，顺势收兵了。

这种说话方式，须得让绵里藏的针锋利而尖锐，且要扎得准，最好能一针见血，使对方有所顾虑，从而不致于让他知难而进。

一天，有位外交官偶然看见美国总统林肯在擦自己的靴子，他便不怀好意地问道：“总统先生，你经常擦你自己的靴子吗？”

林肯知道对方不怀好意，笑道：“是的，先生，你经常擦谁的靴子呢？”

(祿岸 1987 : 10)

这根非常锋利的钢针扎进外交官的心里，使得他非常的狼狈，但林肯总统又是说得那样的彬彬有礼，结果对方无言以对。

“绵里藏针”须得注意不失礼貌，以“绵”争取人心，注意语气，要使自己进可攻，退可守，不失君子之风。

#### 5. 后发制人式

先让别人对你本人或某件事尽情地发表他的看法或意见，然后你才使用针对性极强的话语或行动来说服或打动对方，这便是后发制人的魅力。这看来似乎是先发者占优势，实际上这个过程是一种优劣势相互转变的过程，这个过程中，后发者须学会忍耐，先让对方表露，摸清对方的情况，在这个过程中发现对方的失误，从而到后面时再进行有利于自己的反击。

有位顾客欠了迪特毛料公司 15 美元。一天，这位顾客怒气冲冲地冲进迪特先生办公室，说他不付这笔钱，而且一辈子也不再买迪特公司的毛料。

迪特先生静静地倾听了顾主痛快淋漓的诉说，然后告诉他：我们非常感谢你，你帮了我们的忙，你告诉了我们我的信托部门打扰了你，也就可能打扰了别的好主顾，那实在是我们的不幸，我真的希望听到你告诉我的话。还没等如坠梦中的主顾有所反映，迪特先生又说：我将一笔勾销你的欠帐作为对您的感谢，如果你不能再买我们的毛料，我在感到遗憾的同时会向你推荐一些其它的好毛料公司。

迪特先生令这个主顾感到意外的话和行动使这个顾客又签下了一笔比以往都大的订单。这样这个主顾便永远成了迪特公司的买主和朋友。

迪特先生以自己豁达和诚意面对欠帐又满腹牢骚的顾主，表面上他似乎失去了欠款且还可能失去顾客，但实质上他深深地抓住顾客的心理，以其与众不同的方式处理了这件事，他真正得到的岂止是这笔欠款吗？后发制人的方式以及它所能达到的效果便可想而知！

#### 6. 以类相比式

以类相比就是同类的现象相比较，以相比较得到的已知事物去比同类现象中还未得到的东西和结论，从而由现象的相类达到结果的一致。

孟子问齐宣王：“一个军队的将领不能带领好他的军队，应该怎么办？”

齐宣王说：“撤换他。”

孟子又说：“一次，我到别的国家去游说，把我的妻子交给一位朋友照看，待我回来，看见我的妻儿在受饥挨冻，对这样的朋友该怎么办呢？”

齐宣王说：“抛弃他。”

孟子再问：“一个大臣不能替他的国君出谋划策该怎么办呢？”

齐宣王回答：“应该撤换他的官职。”

孟子最后问道：“一个国家没有治理好，该怎么办呢？”

齐宣王无言以对，只好岔开了话题。

类比法的妙处使得孟子阐述了自己尖锐的观点，又免去了被齐宣王杀头的可能，结果使齐宣王只好自食其果而又不便发作，试想如果孟子直接说“国家治理不好，就应免掉国君”这样的话，会有什么结果呢？

在《古今谭概》里冯梦龙先生写了这样一段故事：

翟永令的母亲信佛，一天到晚不仅烧香念经，阿弥陀佛之声也是从未停过。有一天，他母亲又在烧香念佛，翟永令就叫她“娘！娘！娘！”他母亲没理睬他，他就一直叫下去，后来母亲终于忍不住了，生气地说：“你为什

么老叫个不停，让人生烦。”

翟永令说：“我才叫一会儿您就厌烦，您一天到晚地念，菩萨爷不会烦吗？”

翟永令用类比的方法让母亲觉得只是念经不仅会打扰凡人，而且也打扰菩萨。

### 7. 一语双关式

在一定的语言环境中，利用语句的同义或谐音的特殊关系，有意识地使语句具有双重意义，声东而击西，这样的方式便是一语双关。

它具有含蓄委婉，生动活泼的特色，饶有趣味而常被人使用。

一天，李先生带着8岁的儿子提着一盒包装精美的礼物拜访一位朋友。临走时，他坚持留下礼物，说：“ $\sqrt{2}$ 啊，收下吧！”

“ $\sqrt{2}$ ？”主人不解其意。

李先生的小儿子解释道：“ $\sqrt{2} = 1.41421\dots\dots$ ，就是意思意思而已啦！”

人类社会自身便是一个矛盾的结合体，人们经常在送礼与收礼时，处于双方都进退两难的境地。“ $\sqrt{2}$ ，收下吧”这种与众不同的语言，在大出心意之中，彼此便心照不宣，从而达到各自的目的了。

在各种人际交往或辩论中，当遇到棘手的问题不好回答时，一语双关往往能收到出人意料的效果。

一次，美国总统里根决定恢复生产 B—1 轰炸机，引起许多美国人的反对。在记者招待会上，面对责难，里根从容答道：

“我怎么不知道 B—1 是一种飞机呢？我只知道 B 是人体不可缺少的维生素，我想我们的武装部队也一定需要这种不可缺少的东西。”

这一语双关的妙语，竟使反对者一时不知所措。

有一天，一位年青的作者来到某编辑部，他递上自己的作品，编辑看了他的作品问道：

“是你自己写的小说吗？”

“是我自己写的。”年轻人说：“我构思了一个多月时间，整整坐了三天才写出来的。唉，写作真辛苦！”

“啊，伟大的契诃夫先生，您什么时候复活了啊！”编辑大发感慨。

年轻人不好意思地悄悄溜了。

编辑并没有直接说，这是抄袭的契诃夫的作品，而是风趣地说契诃夫先生何时复活。一语双关中暗藏的机关可谓魅力无穷了。

利用一语双关的方法，以其人之道，还治其人之身，那更是阿凡提先生的能事：

阿凡提在闹市租三间店面开理发店。

店主仗着是自己的店面，每次剃发都不给钱。有次店主又来剃头，阿凡提照例给他剃光了头，在刮脸时问道：

“东家，要不要眉毛？”

“废话，当然要！”

阿凡提嗖嗖两刀，把店主的两道浓眉剃下来了，说，“要，就给你吧！”店主非常生气，埋怨自己不该说“要”。

“喂，胡子要不要？”

“不要，不要！”店主忙说。

阿凡提又是嗖嗖几刀，把店主苦心蓄养的大胡子刮了下来，甩到地上。阿凡提利用店主的双关语，从另一个意思来理解，把店主整治得无可奈何。

### 8. 假痴不癫式

在生活中，有时面对谬论可假装糊涂，似乎没听懂对方的意思，然后顺着他的话引出谬的结论，并进行辛辣的讽刺，从而获得很好的效果。

在某国的一个大型机场售票厅里，许多旅客正排队购买机票，秩序井然。突然，一个绅士模样的人挤到最前面，粗暴地指责售票员效率太低，耽误了他的时间。且大声嚷道：“你知道我是谁吗？”且用手指着售票员，像是在要标榜和证明自己是个什么了不起的人物。

售票员镇定地看了看他，向那些排队购票的旅客说：“这位先生有些健忘，他已经不知道自己是谁了，你们有谁能帮他回忆一下吗？”

售票员故作糊涂的问话使大家哄笑起来。大家的笑声羞红了那位绅士的脸，他只得悻悻地到后面排队去了。

这位售票员成功地用“假痴不癫”的问话赢得了广大旅客的笑声，实际上也赢得了广大的旅客从而击败了那个不可一世的家伙。

在1945年的波茨坦会议中，杜鲁门向斯大林暗示美国已制成了原子弹，可斯大林却毫无反应。许多人事后回忆说斯大林耳朵似乎有问题。

事实上，斯大林听得一清二楚，他只是“假痴不癫”。事后他对莫洛托夫说：“应该加快我们的研制进度。”

### 9. 制服盛怒者

《战国策》中记载了唐雎与秦王的一段对话。

秦王曰：“天子怒，伏尸百万，流血千里……”

唐雎曰：“若士必怒，伏尸二人，流血五步，天下缟素，今日是也。”

唐雎面对秦王的暴怒，针锋相对，反而把秦王的“怒”吓掉了。但这种方式并不是随时都可采用的。科学证实，人在发怒、生气时；肾上腺素大量分泌，使人体内的血糖和血压升高，肌肉的紧张强度提高，自控能力减退。弄不好，不仅不能息怒，反而会火上浇油。

要想使盛怒者“降温减压”必须注意几个问题：

(1) 静默地容忍对方愤怒的情绪。这是一种化解愤怒的较好的方法。如果面对你的朋友对一件事的抱怨和愤怒，你立即表达你不想听他的抱怨的意思，那便会使他更加愤怒和沮丧，或许你从此就会永远失去这个朋友。

(2) 对你面对的愤怒者给予同情的言语，这种语言一出口，便会使发怒人认为“他是自己人”甚至产生“他在支持我”的感觉，从而对你产生好感，他的愤怒也会逐渐消失，你也有机会进一步劝导、平息他的怒气。

(3) 以动听的语言相劝慰，用关怀、体贴的语言去打动，说服发怒者，使其感到劝慰的人不仅理解我、同情我，而且真心诚意地关心和爱护我，我不能辜负他的一片好心，从而达到你的劝慰的目的。

(4) 注意让别人保全面子。一次，一个患者由于疏忽而没有付医疗费。医生当着许多人的面问他，他便大为光火：“为什么你不去直接查帐簿？”显然他觉得有失体面，但医生答到，“我的记忆确实有错，我好像记得那天忘了带钱，也许是我记错了。”由于医生首先认错，保全了对方的面子，也平息了对方的怒火。



## 二、公关社交中的应对谋略

现代人追求事业发达、生活愉快，就必须不断获得重要信息，拥有众多的朋友，努力提高自己的知名度。有人作过统计，发现每个人的信息有60%来自社交活动，所交的朋友80%以上是在社交场合初次相识的；知名人士几乎毫无例外地最先是在社交圈子里出名的，有了一定的名气后要利用大众传媒扬名往往也必不可少地借助社交活动。可见，参加各种各样的社交活动，正是达到上述目的的最佳途径之一。社交活动中，既有风度翩翩、如鱼得水的佼佼者，他们每每从社交场归来，踌躇满志，硕果累累；也有在社交场上不知所措，如坐针毡的不适应者，他们社交归来一无所获，甚至闹出一些笑话，得不偿失。社交成败的原因多种多样，不能一概而论。但有一条，即公关社交应对的口才，是一个重要的决定因素。具有良好的口才，是达到博取信息、广交朋友，提高知名度一系列目的的津梁。因此，了解当代社交的特点，培养和掌握公关社交应对口才的谋略，成了现代人取得事业成功与求得生活乐趣不可或缺的知识 and 能力。

### 1. 社交需要应对口才

#### (1) 公关社交的基本特点。

多样性。今日的社会是一个“社交大爆炸”的社会，它包括各种各样的庆典、纪念会、招待会、联谊会、座谈会、宴会、舞会、沙龙、晚会、文体娱乐活动等。一般来说，每种形式都有其相对独立的场合与氛围，参与者要尽可能地适应和融入选择一种氛围，要善于利用这种氛围达到自己的社交目标。

公开性。公关社交与个别交谈不同，它一般有第三者在场。这就要求参与者在交谈应对的内容上注意相对的保密性。这须得有一定的技巧要不露声色地表达你的观点和隐藏你的机密。但在交谈应对的仪态、内容等方面注重在第三者中产生的影响。

广泛性。公关社交与专题演讲报告不同，它在交谈应对的内容上是主动性与被动性都存在的。对方往往会提出你意料不到的内容，涉及面相当广泛。在这种情况下，要应对自如必须有足够的信息储备与知识储备，并掌握一定随机应变的回避技巧。对自己不知道的话题，特别是涉及自己不知道的较专业性的话题，宁可委婉回避不答，也不宜乱答。

复杂性。有一定规模的公关活动，往往参与人员比较复杂，各人社交的目的也不尽相同。当然，这样的复杂性还不止于此，如气氛、情况的变化也是错综复杂的，甚至对立局面的出现也往往始料不及。这就要求参与者对各种复杂场面有敏锐的洞察力与相应的应变能力。

快速性。公关社交的应对往往是突发性的，需要做出迅速而准确的反应。应对得体，立竿见影地便会收到较好的效果；应对失误，一言既出，驷马难追。因此，参与者对一些基本技巧、基本语言，不但要掌握，而且要十分熟练，熟练才能生巧，才能够运用自如。

#### (2) 公关社交应对的基本要求。

应对之道，贵在得体，如同人的着衣。具体要求是适时、适量、适宜，面带微笑和不卑不亢。

适时。该说时说，该止时止。在社交场上见面时，应及时问候，分手

时要及时告别；失礼时宜及时道歉；对他人的请教及时解答；对别人的求助及时答复……社交场上，在气氛热闹喜庆时不宜唠叨自己的不幸，在别人悲伤时不要哈哈大笑或开玩笑，不要面对情绪不安者发表自己的滔滔宏论，不要在长辈、尊者面前旁若无人地谈自己感兴趣的“花边新闻”……总之，适时的正确把握才能在社交中树立自己良好的形象。

适量。说话的多少应适量。学雄鸡不做池蛙，当然也不是说话越少越好，应以达到说话的目的为标准。说话声音的大小适量。大庭广众之中，需要较多的人听见时声音宜大一点；私下拜访交谈音量应适中；如果是密友、情人间交谈，小声则可以表现亲密无间、情意绵绵的特殊关系，量的正确把握将直接影响到你社交的质量。

适度。主要是根据不同对象注意言谈的得体，根据自己的身份把握言谈的分寸。例如，作为领导不要在社交场合与人议论下属的弱点。应当随时注意自己作为领导在员工中的良好印象。

始终伴以微笑。一般说来微笑适应社交应对的一切场合。因为它是一个人的诚心、热心、善心的外在表露，可给所有的人带来好感。微笑是社交的润滑剂，是缩短心理距离、增进友谊、加强合作的桥梁。微笑使素不相识的人未曾开言先沐春风使交谈顺利进行；微笑使老朋友更显亲密，合作更加默契；微笑还是减少摩擦、缓解矛盾的润滑剂，它能增添和平友好的气氛，冲淡对立紧张的火药味，平息一触即发的怒火。因此，在社交场合，不仅是在接待、介绍、说服、安慰、道歉时要面带微笑，在拒绝、批评，甚至在面对无理刁难时也不妨面带微笑。微笑是良好风度的表现，微笑是社交的基本形态。微笑实质上也是人类最美、最动人的语言。

态度不卑不亢。社交面对的是八面来风和四方风雨，有时甚至是四面楚歌，引起各种不稳定情绪的事情随时都有可能产生。在这种情况下，既不能喜形于色，也不能愁容满面，而应该保持一种从容不迫、不卑不亢的态度，言谈举止十分得体，在关键时刻妙语惊人，从而使你周围的人不仅对你的社交的礼仪社交技巧和风范产生好感，更对你的人格产生尊敬；使对方感到愉悦与佩服，以求得心理距离的缩短。心灵距离的缩短，便是成功社交的开端。

与人交往，不卑不亢，不妄自菲薄，也不自命不凡。“下里巴人”在达官贵人面前，既不趋炎附势，也不必诚惶诚恐。有一幅名为《三毛叫妈》的漫画，讲的是一位贵妇人牵只哈巴狗碰到三毛，说三毛如果叫狗一声爸，就给他30元。三毛真的叫了声爸。妇人只好当众给了30元。三毛接过钱，鞠了一躬说：“谢谢妈！”在森严的等级界限面前，三毛以不卑不亢的机智和幽默，使高高在上的贵妇人一下子跌倒在冰窖里。

有了不卑不亢的心境，睿智也自然导致口出妙语，令人折服。时代《笑禅录》记载：某人专好下棋，一次连输三局。有人问他：“输赢如何？”他说：“第一盘，我没赢；第二盘，他没输；第三盘：我要讲和，他不干。”利用丰富词汇，隐去令自己不快的刺耳言语，不卑不亢巧妙地掩饰了窘态，受到人们的喝采。

某单位请非洲客人吃饭，佳肴中有一盆什锦汤，汤中漂浮着剥了壳的整鸡蛋，客人不知这洁白光滑的东西为何物，他便向主人发问。译员一时想不起非洲方言中“鸡蛋”一词的说法，迅速地找到了替换词“这是公鸡夫人的孩子”。客人一愣，随即愉快地笑了。此后，餐桌上多了一个“公鸡太太的孩子”的笑话。

## 2. 社交应对口才分类

### (1) 寒暄与聊天。

交往双方见面时以天气冷暖、生活琐事或其他有共同兴趣的无关紧要的内容为应酬话，便称之为寒暄。人们在交往之初，或走亲串友，或邂逅于途的时候，都要说上几句应酬话，寒暄几句，以沟通感情，创造和谐气氛，搜寻共同话题。在公关社交场合，与人寒暄要善于从所在场合近来普遍感兴趣，但与双方无明显利害关系的那些事情上找话题。还可以用“难得你也有这雅兴”之类的话开头。寒暄一是不宜过多，三言两语即可；二是面对对方主动的寒暄，要在相同或相近的内容上作答，这也是一种随声附和的艺术，但须注意贴切自然。

聊天，也可看作是寒暄在时间上的延长和内容上的深化，需要有丰富多彩的话题。甚至可以发展为更深层次的交谈。

善于聊天的朋友一般较多，参加社交活动的收获大的人一般也善于聊天。聊天的特点是形式不拘、场地不限，轻松愉快，话题丰富，畅所欲言。它既是各种公关社交化主题节目开始之前或结束之后的固定补充节目，也可单独作为社交的专题节目，是培养口才的一种好方式。也是应付社交场合中各种不同的人的一种较好的方式。

聊天的口才主要表现在三个方面：

善于寻找话题。题要对路，聊天才聊得起劲，才能让聊天成为你社交的好工具和桥梁，让你顺利地连通与别人的感情。选题可从三个方面入手：一是找共同兴奋点。同行、同学、同龄人、同乡、同一个层次的人都可以找到共同感兴趣的话题，不同的人也可以从最近发生的新闻、存在的社会现象中找到共同的兴奋点。二是就地取材。要善于从就近的事物、现象、问题中发现聊天的话题。三是循序引题，先从一个能引起一般关注的题目入手，引导出有更大兴趣的话题。

例如某装饰公司一位总经理，很想从一位工程主管领导那里接到一项大装饰工程。开始他以多种方式向这位领导靠拢都未见效。后来，他打听到这位领导业余时间喜欢带外孙去围棋俱乐部。这位经理便找来一些有关围棋的书籍阅读，终于使自己有了“聊围棋”的本领，然后也来到围棋俱乐部，与这位领导一起聊围棋，越聊越投机，结果接二连三获得了工程业务。“功夫不负有心人”，善于寻找契机的他通过聪明的大脑和勤奋的努力是自然会取得成功的。

善于调整话题。当一个话题聊了一阵后再聊不下去了，或是在这个过程中出现了庸俗、乏味的倾向，甚至出现了有影响聊天参加人相互关系的情况时，就要动用良好的应变口才，调整聊天话题。例如一群人边吃饭边聊天，从夸奖其中一位的三个儿女都不错、成了才有出息这一话题开始，继而谈到了独生子女不好教育，有的甚至讲出了“当时可生两个而只生一个的人好蠢”的话。刚好在座的就有一个本来可以生两个而只生了一个的人，而且其妻为此事还与他争吵过。此人此时低头不语静听。知情者针对已出现了刺痛在场者隐痛的苗头，以巧妙的口才将话题一转：“前面大家讲的是‘好儿女不怕多’，确实如此，但我想，好儿女也不在乎多。有好多独生子女大有作为，尊敬父母，例如某某的儿子。”这样，话题由“好儿女不怕多”转到了“好儿女不在多”上，不但聊天内容深化了，气氛也更加和谐了。

善于把严肃的话题和语言幽默化。既是聊天，就用不着一本正经，而

要多一些风趣幽默的语言，以创造愉快的交谈气氛，从而使彼此都达到社交的目的。

### （2）接待与介绍。

关于接待与介绍，这里有两则传得很广的故事。

一家请客，当客人来了一半时，主人“唉”了一声：“该来的还没来。”于是一部分客人认为自己是“不该来的”便起身走了。这时，这位主人又叹了一口气说：“不该走的却走了。”于是，所有的客人走了个精光。

另一家请客，主人接待中很会说话。当第一个客人来到时，问一声“先生怎样来的？”“坐轿来的。”主人马上夸奖一回：“好体面啊！”第二位来了，又问，答：“骑马来的。”他马上赞扬一句“好威风啊！”第三位客人见他这样问和赞扬前面两位，于是回答：“我是走路来的。”“那好潇洒啊！”第四位客人见状，有意给他出难题，答问时讲：“唉，我是爬着来的。”主人马上接上一句：“那你来得好稳当啰！”客人们个个高兴，气氛十分亲切、热烈。

在前一个故事中，主人几句话不仅不得体，而且十分不礼貌，把客人都气跑了。当然，也有人认为这位主人是个会说话的吝啬鬼，有意用这两句话省了一顿酒席。后一个故事的主人却很有风趣地就客人怎么来的这个简单的话题给予赞扬，博得了客人们的欢心。由此可见，接待工作中的语言技巧十分重要。

接待工作中的语言谋略要注意以下几点：

对客人要准确地叫出其称谓与名字。一个人的名字对本人来说是最重要的，因而记住和说准客人的名字，也是非常重要的。这可以展现主人热情好客的形象，迅速缩短主客之间的距离，建立友好关系。

找出恰当的理由给予客人简单的，却是发自内心的感谢和赞扬。例如“远道而来”、“百忙中抽空而来”、“难得亲自能来”等等都可以作为直接感谢的理由与话题；对于头面人物，则可以用“体察民情”、“平易近人”、“与民同乐”等措词来赞扬和感谢。对老年客人、少年客人，则可从健康、进步等方面分别寻找溢美之辞。总之，你所寻找的话题须贴切，吻合客人的身份兴趣或年龄。

接待时要注意把客人带到适当的地方简单介绍活动安排，然后再把客人介绍给先到的客人，并以“先请坐”、“你们先聊聊”安顿好客人，这样，接待工作才会有条不紊，从而不致于得罪客人。

接待工作要一直持续到活动完毕，把客人都送走之后，才算结束。送别语言一般应包括这样几层意思：再次对客人的光临表示感谢；对接待工作的不足表示歉意，表达欢迎再次光临的意愿。这些简单而平凡的言语是很能体现接待人员的水平和修养，也将直接影响到社交的成功与否。

### （3）赞美与批评。

每一个人都希望他人能肯定自己的优点和长处，从而肯定自己的价值。公关社交中，主动地、适当地赞美别人，是一种促进友好关系的催化剂。有求于人时先赞美人，事情也较容易顺利办成。可赞美的内容很多，如：个人特长、工作成就、发明成功、大作出版、乔迁新居、提拔晋升、子女聪明等等，都是实实在在可以赞美的内容。一份赞美，就可以给人一份陶醉，一份温暖。然而，刻板的赞美使人怀疑你的真诚；过头的、肉麻的恭维则有可能令人对你心生轻蔑，觉得你不怀好意。赞美要做到恰到好处，一要诚，即要

有诚心诚意的美好动机。语言要恳切，多提一些具体细节，少用过分溢美之词。二要实，若赞美别人“久仰大名，如雷贯耳”，不如具体讲，上次主持的某活动令人难忘，或直接提及其著作、成果；若恭维别人生意兴隆，不如赞美他的励精图治；与其说“小弟才疏学浅，请阁下多多指教”，不如择其所长，集中某点请教。三要求新。对已成名的人来说，听到的赞美多了，如果你的赞美没有新内容，一定不可能打动他。要打动他，就要赞美他的那些不大为别人所知道的、却是他自以为得意的事情。这才能留下深刻的印象。也就是说赞美人也须得讲求方式、方法，否则可能会弄巧成拙、事倍而功半了。例如赞美一位教师，你可以赞美他“桃李满天下”，讲一讲他的学生中的佼佼者如何提到对老师教导感激的话语；对于为一部著作的失败而感到委屈的作者，适当地为其失败作点辩解，也是一种别出心裁的赞美。

一般来说，不是迫不得已已在公关社交场合不要随便批评别人。非批评不可时，也要尽量做到“良药不苦口”。气氛尽可能轻松、活泼一些。而且批评要尽量避免人多的场合，哪怕是你的下属。既要使被批评者知道其缺点、过失，又要维护其尊严、威信，最好能在严肃、认真的基调上多增加一些幽默的成分。作家冯骥才访问美国时，一位美国朋友带着他的儿子来饭店拜访他。冯骥才一边与朋友交谈，一边望着朋友的儿子爬上床，又叫又跳，他如直接制止，朋友脸上会不好看，自己也有失身份。于是他幽默地说：“请你的儿子回到地球上来吧！”朋友会意地笑笑，说：“好，我和他商量商量！”委婉的批评使问题解决了，气氛也更友好。

据说尼克松总统访华时发生过这样一件事。一次，到飞机场了，飞机启动突然发生故障，有关人员急得直冒汗，不停地向尼克松总统解释、道歉。尼克松总统没有直接批评，而是风趣地说：“这是好事！”有关人员不解。尼克松总统又补充说：“因为这是在地上出故障，而不是在天上。”这样的批评是严肃的，可谓绵里藏针，但很诙谐，显示了批评者的大度和风趣。

#### （4）求人与被求。

相互求助是社交的一大功能。同时也体现社交的一种意义。有时是你有求于人，有时是他人有求于你。当你有求于人时，首先要对所求对象予以分析。如认定对方没有帮忙的能力，不能强人所难。这样于人于己都不利。“求人需求英雄汉”、“宁撞金钟一下，不击破鼓三千”这些格言，在考虑求人对象时，很值得朋友们注意。

既是求人帮忙，语言自然要恳切，要讲清楚所求之事与你本身的利害关系，讲清为什么不求别人而求他的道理。话语中既要表达对对方的高度信任，又要给对方留有余地，不要给对方留下死乞白赖的印象。只有让别人自愿接受你的相求、你的求助的成功可能性才大。

求人可以针对不同的对象和情况，采取不同的方法。对很亲密的朋友，对很熟悉的领导可以采取开门见山、直接相求的方式；对于一般的朋友或你的同级和下级，则宜把问题摆出来，以请对方给你出出点子的口吻作征询式相求。求人相助时应多考虑所求人同自己的关系和求人相助的方式。

在社交场合，当别人有求于你时，只要是不违反原则，你通过努力又可以做到的事情，就要本着助人为乐的态度，热情地接受下来，并付诸实际，尽力而为，以成人之美。但在答应帮忙时，要给自己留有余地，对困难要估计充分。即使是百分之百可以办到的事，也宁可最后让事实去超过你的承诺与他的期望。

一个人的本事再大，也不可能满足所有人的全部请求。对那些不应去办、不可能办好、或者因种种原因不宜去办的事情，无论别人如何求你，你也必须婉言拒绝。（李仲华 1995：162—173）

### 三、形形色色的交谈谋略

#### 1. 与异性交谈

在我们的生活中，性别、年龄、社会地位、经济关系、生活状况等方面的差异性往往会形成人与人之间的鸿沟，使人与人之间很难愉快地相处和交谈。但是，在这个众生云集的世界里，人与人之间的交流又是不可避免的。在许多的时候，我们须得与难交谈的人交谈。如果我们能同这些不好交谈的人很好地相处和交流，与其保持良好的关系，我们的生活就可能既顺利又丰富多彩。因此，我们必须学会与难交谈的人交谈。这样，就须得掌握一定的技巧。

其实，难交谈的人同其他人一样，也是人而非异类。有了这个前提，那么就应有许多相通的东西。只要善于观察研究，懂得其性格特征，与他们很好地交谈也不是不可能的。在我们的生活圈子里，异性、长者、孩子、亲友、上司、同事、病人和顾客中不乏难以交谈的人，以下我们就以与异性交谈开始，介绍一些同难交谈者说话的谋略。

异性世界是微妙复杂的，同他们的交谈也就变得微妙复杂起来。有些朋友，特别是较少同异性接触的朋友，往往会感到很紧张，手足无措。这就需要我们认真的注意和研究。

##### （1）谈情说爱式。

谈情说爱，经历过了的人不会觉得陌生。在谈情说爱的过程中，用恰当而充满深情的言语表达你的情感是非常重要的。一个口才很好的人在谈情说爱时总比口才不好的人吃香得多。尽管情和爱的发展，并不只靠“谈”和“说”。但是从最初的相识发展到相爱的整个过程中，恰当优美而充满情感的语言往往能起到推波助澜的作用。

谈情说爱中所需要的口才，比平时要精巧细腻得多。最初的交往，须得心中坦然切忌紧张。大大方方，用一丝微笑来开始你们的友谊！

同异性交谈时，特别是初次交谈不要顾虑过多，你首先要充满自信。大部分女子在同异性初次接触时不愿多说话。在男士首先向她说话的时候，她像惜语如金似的仅用“是”或“不是”作答，常使那些不善交谈的男士们陷入窘境。在这种情况下，男士应当主动一些，努力创造轻松交谈的气氛。交谈之前，最好能了解对方的性格，做好思想准备。如女方保持沉默，男士就要先找到有趣的话题，须知一问一答的方式是始终无法打开畅谈局面的。

适宜的话题是打开畅谈局面的金钥匙。那么，怎样去寻找合适的话题呢？男士弄清女子的生活环境之后，便可找到无穷的话题。譬如，对年轻女子，可以问她学校的情况。你应该知道，学生时代，校园生活总是人生中最美的话题。对年纪较大的女性，不妨和她谈谈她的孩子，因为，即使是最不善言辞的母亲，谈论起孩子来也会滔滔不绝的。至于其他女子，则从谈日常生活入手，然后观察对方对什么感兴趣，投其所好。这样，局面自然就打开了。

##### （2）激将式。

有一种女子，不管你如何发问，她总是简单作答，既不反对，也不表示

任何意见。对这种谈话对象，男士不妨试用激将的谈话方式。

什么样的激将法既不会使女士拂袖而去又能诱发她说话的兴致呢？女子一般最怕男人知道其弱点。男士应利用这种心理，借第三者的话把对方的弱点说出来，这样就在女人内心造成一种震荡。这时，一股强烈的自卫意识会使她一改常态，竭力为自己辩护，于是谈话便有了话题，你的目的也就达到了。

有的男士不愿当面说别人的弱点，这时，就可以讲一个故事或说一则笑话，委婉将女子的弱点寓于故事笑话之中，这样也可以对女子起一种促进作用。这种情况下，她会试图变被动于主动，良好交谈局面就形成了。

### （3）寻机插入式。

在许多场合，男女间的交谈不是一对一的，而是一对几或少数对多数。在这种情况下，处于少数的一方只有通过适当的方式插入对方的群落，才不会有被冷落的感觉。

几个女子在一起，免不了大谈衣服、发式鞋袜等。一个男士在这种场合如果不想被冷落，就应该以一种新奇的女士亦感兴趣的事把大家从衣服鞋袜上吸引过来。如你可以说：“××明星即将来本市友情演出。”此后，你可渐渐地转入某项发明事业，某个地方的风俗人情，以一种主人的姿态加入到她们的交谈中去。

当一个女子处于许多男子之中时，情形就又不一样了。男人之间的话题是广阔的，有政治、经济，也有社会问题。在这种场合，一个聪明的女子应持一种以“静”为动的态度。特别是对一些十分陌生的话题她可以不发表什么意见，但应当倾听别人的见解，因为倾听别人谈话本身就是一种参与。而且，有女子来倾听，对于说话的男子来说也是一种鼓励。女子在倾听别人谈话时，最好力所能及地提出一些知识性的问题，如打官司要经过哪些部门，什么样的人具有优先继承权等。对这些问题，男士是乐于回答的。这样，女子就不会有被冷落的感觉了。而且，善于倾听的女子，在男人眼中总是显得十分可爱。

## 2. 与顾客交谈

“顾客就是上帝”，这是商业界的一句至理名言。如果没有顾客，不论是商店还是工厂都得关门。一个商店的店主和职员之所以对顾客百般殷勤，其目的不外乎三个：希望能做成交易，希望顾客下次再来，希望他为本店招来更多的顾客。能达到这三个目的，商店就会生意兴隆。

作为一名店主或职员，要赢得顾客，必须了解顾客的心理。一个顾客走进一家店铺，总是想买点什么，而且总是想以尽可能少的钱买到尽可能多和尽可能好的东西。对此，店主和职员应持同情和理解的态度，尽可能地满足他们的要求。这时，善解人意的语言就是促成交易的必备手段。

当顾客对货物提出批评时，你先要明白他的目的何在。此时，正表明顾客对货物产生了兴趣，他们不过想借此压低价格。倘若你真的不在乎价格的高低，那就拿出更好的货物来。如果没有更好的，你就不妨说：“你的眼光真不错，这质量实在不能算好，因为最好的货物价格太贵，不易出售，所以只好备置这些。不过这些货物还勉强可以试试。”这样，顾客还能说什么呢？你已承认他的眼力不差，如果他没有买最上等货的必要，这交易是很可能做成的。可见，一两句通情达理的话就可促成一笔愉快的交易。

如果顾客志在要求减价，你又不便答应，那么你可以取出另一种价格较

廉的货品给他看，同时不要忘记这样说：“这种品质同刚才那种不相上下，但价钱却便宜得多，用起来基本一样，多数客人都是选择这种的。”你还可以加上一句：“其实，价格贵，并不一定都好。”另外，如果你是在卖一种可靠新产品，那么你可以对顾客说，新产品因谋求多销，故价钱较低廉，其实品质和老牌子不相上下。顾客最普遍的心理是怕自己买不起高价货物而有失面子。你的这些话不只是保住他的面子，而且顺水推舟，鼓励他买价廉的商品，还愁他不买吗？

如果顾客因价格太贵或品质欠佳而无意购买时，你要记住，这次交易虽然不成，但希望他下次再来。招徕回头客是生意兴隆的诀窍之一。你要对他表示歉意，同时也不妨委婉地问他要不要选择另外的东西，并热情欢迎他下次光临。这样，大多数顾客会因为你的殷勤接待而过意不去，会多少买一些其他的東西，以后，也会常常来你店里买东西，并且还可能介绍其他人到你的店里来。如此，你同顾客的交谈就算是百分之百的成功了。形成了这样的良性循环，财源自会滚滚而来。而这一切，“交谈”可谓功不可没。（左于1995：129—134）

### 3. 与上司交谈

几乎每一个参加社会工作的人都有上司，上司对我们每一个人来讲都是十分重要的，他（或她）可以决定你的升迁，从一定程度上主宰着你的命运。我们每天与其打交道，免不了要与之交谈，这可不是一件容易的事，搞不好会毁了你的大好前程；交谈成功，又会使你前程似锦，前途无量。

尊重上司无疑是你必须谨记的第一要诀。不管你的工作能力如何，与上司交谈时的谦恭是必不可少的，但这并不意味着阿谀奉承，因为称职的有作为的上司还是喜欢真话、实话，不喜欢廉价的奉承。由此便产生了与上司交谈的第二要点，适时适当地向上司提出自己的意见和建议，如果你的上司能经常采纳你的意见，那说明你的谈话是成功的，反之则需反躬自省；切忌心生不满而采取消极态度。与上司交谈的第三点注意事项是上司也是人，不要与上司的关系处得太生硬，在气氛允许的情况下，与上司开开玩笑或说点轻松的话题可以缓解因上下级关系造成的生硬和对立，使双方能在融洽的气氛中共事。在此种环境中，双方均有轻松愉快之感，工作进程势必加快，而且成果不断，效果倍增。



### 第三章 演讲语言的运用谋略

“当我们思考一件事时，不要用一般性的抽象概念。而要用特殊的形象概念。不应用‘一个国家的风俗、习惯、娱乐愈野蛮，则其刑罚法规也愈严苛’这样的方式来描述，而应该用‘一个国家的人民，愈喜欢战争、比剑，则他们一定会愈加喜用绞刑、水牢等残酷的刑法来惩罚犯人’的方法来描述。”

哈巴特·史宾塞

#### 一、演讲语言的四条重要法则

各位朋友们，你想象得到吗？一位搞运输的演说者的听众，居然比一位大学教授的更多。这是什么原因呢？固然大大学教授风度翩翩、学识修养俱佳，演讲也条理清楚、讲究发音，但他却缺少一些非常重要的东西，即真实与具体。他的语意朦胧，概念化的抽象论证太多，没有自己独到的见解。所以教授的演说是用理论，编织成的脆弱的抽象集合网络，缺乏生动性，具体性。

而运输者的演说，却具体而真实。他们用自身的经历为例证，用自己工作、生活中的实例作为自己论点的论据，这些正面的，反面的实例都是演讲者的体验，因此充满活力，内容新鲜生动，富有生动性、真实性，因此，能吸引、打动听众。

这个事例，并非要比较大学教授与运输者的不同，只是借此说明怎样才能使演讲更具鲜明的色彩，更能吸引听众。

吸引听众的演说语言有四条法则：

##### 1. 规定主题范围

(1) 选定主题之后，就要围绕主题选择组织语言，严格遵守，不能超过主题所需的范围。

失败的演说，很多是因为演说者讲的事情太多、太杂，听众无法将注意力集中去体会主题。如果你的演说内容是生搬硬套、平铺直叙，试想别人对你的话题还有聆听的兴趣吗？

(2) 要点越少越好。例如谈到旅游方面的话题，由于演说者过于热心，往往会把景点的一花一草，一石一木，巨细无遗地介绍给听众。殊不知这样讲，听众不可能跟上演说者的叙述速度，顶多在脑子中留下一片模糊的印象罢了。但是，如果你把景点中最有趣的见闻，或者某一情趣最浓的景致描述出来，那么，便可给听众留下突出的印象。

任何主题，都要把握好要点，主题范围的限定、时间安排应恰如其分。

限时5分钟的演说，只能有一两个重点；30分钟的演说，要点也不要超过四五个。因为，长时间的演说，也不能把四五个要点阐述清楚。所以要点精而少为好。

##### 2. 主题的选择应精益求精

论述主题不能停留在表象上，虽然此举比深入挖掘主题要容易得多，但这种投机取巧的简单把戏，是难以引起听众的共鸣的。“挖掘主题”你就必须认真思考：你所确定的主题有何价值？这一主题在实践生活中能否得到印

证？你的论点究竟要表明什么？是否具有真实性、科学性？能否让听众信服？

这都是必须认真推敲的。只有如此，听众才能产生共鸣。在一个主题的四周，至少有一百种以上的不同看法，而这众多的看法中，只要选取十个加以整理即可，其它的则都可以放弃，经过这种筛选，你的主题就比较精炼了。

一位外科医生这样说过：“做一例阑尾炎的手术，至多花十分钟，但要熟悉有关手术意外的医护法则，则需花费五年以上的时间。”同理，为了应付演说时出现的意外情况，你必须随时根据听众的反馈而改变演说的方式、方法，调整论据甚至重新确定主题。

要有充分的准备。演说家认为，要尽早定好演说主题；不要在演说的前两天才开始着手决定主题。主题决定愈早也就愈有充足的时间收集素材，撰写讲稿，也就能使主题得到升华，你的演讲也就更加精彩动人。

诺曼·托马斯说：

“在重要演说之前，演说者一定得先在心中对主题反复斟酌，把演说准备变成自己生活的一部分。这么一来，无论你在街上走、看报、睡觉或起床，都可能会发现有利于演说的生动事例，也可能发现某些技巧，你如果只想做平凡的演说家，那你的观念未免太落伍了，所以，对听众无关痛痒的演说，其效果是不言而喻的。”

有些人习惯把准备过程的内容逐句记录下来。那么你就错了，因为，一旦使句子定型，从此就会对此感到满意，从而导致思维僵化，即不再有更富建设性的内容得到充实，又对已形成的东西舍不得忍痛割爱。最糟糕的是，看了多次，几乎背下来了，那更可怕。对此，美国作家马克·吐温有如下看法：

“写出来的字，不适合说出来。因为文章是呆板、缺乏弹性、没有效果的东西。如果你不是传授什么知识，只是为了让听众与你在情感上沟通的话，你在演说时就应避免使用呆板的词句，而要采用日常生活的生动用语。听众对呆板的文章只会感到无聊，不会有什么兴趣。”

对世界最大的重型马达公司有伟大贡献的查理·F·凯达利，就是一位令人倍感温馨的演说家。有人问他是否写过演说稿时，他回答道：

“我要说的话太过于重要，以至于不能写在纸上，我喜欢将自己的整个身心，投入到听众的情感中去，怎么甘心把自己的感情浪费在纸上呢？”

### 3. 多举主动实例

第洛德夫·弗利西在《文章作法》中指出，“真正耐读的书，只有故事”。事实上，畅销的书籍和杂志，其文章都是以近似口语的文体写成并且文章中穿插许多奇闻轶事。所以，应将一些必要而又有趣的故事，运用到演说中。

皮耶是一位拥有数百万观众的节目主持人，他曾向记者表示：

“根据我多年的经验，深切体会到唯有举证实例，才能将思想表达得浅显易懂，更加引人入胜、更具有说服力，证明重要论点一定要举出生动有力的实例。”

实例的选择和运用也不能良莠不分，一般要遵循如下五个原则：

(1) 要有人情味。如以“成功的秘诀”做为演说题目，那么多数人都会用一些抽象的美德或原理、原则进行论述，或者采用有关勤勉、忍耐、奋斗等的说教性理论。戴尔·卡耐基曾对此问题向一位美国企业家指出：最能引起听众注意的，就是经过升华、美化的实例，并且要列举成功与失败两方面

的典型事例，那样才会对听众有所帮助和启迪。这位美国企业家在正式演说时，是这样讲的：

在大学时的一位同学，他生活非常节俭，他对于衬衫的质量和价格都有一个明细表，不仅对小事斤斤计较，而且对任何一件事都绞尽脑汁。他从工业大学毕业后，自以为是个了不起的人物，不愿到基层工作。所以三年后的同学会上，我发现他仍在做衬衫的明细表，显然他总得有个工作干。然而不幸的是，二十五年之后，他仍牢骚满腹，积习难改。

我的另一位同学，则对事业怀有勃勃野心，当时纽约的世界博览会正在筹备组建，需要工作人员，于是他毅然辞去费城的工作，到纽约寻找合作者，后来被电话公司以高薪礼聘，得到了用武之地。

这则演说就非常富有人情味，真切自然，这样的同位对比不仅使听众听后即有所知、所想，而且极为现实，给听众留下的印象是深刻而生动的。这位美国企业家原来作3分钟的演讲，都感到极为困难，但这次他讲了10分钟，还意犹未尽，听众也兴致勃勃。他的成功就在于他列举了富有真实性生动性的故事，而不是空泛理论。

“不要谈自己的事”，这是骗人的观点。

有关自己的事例是容易生动具体地表达出来的，同时也富有人情味的，但一些人被常识性禁忌所约束，不敢或不屑运用自己所经历的事。专家们认为投入地谈论自己的经历，听众是不会产生反感的，相反，这种现身说法还具吸引力。

但是你的话不能具有挑拨性，同时不能过分地以自我为中心；做得恰当，才能引起观众的兴趣，千万不要忘记，这是最容易引起听众共鸣的最可靠的手段。

(2)使用真实姓名，将故事个性化。演说中的事例所涉及到的主要人物，最好能用人物的真实姓名和职务。如果不方便，则可用假名来代替，例如张三、李四等一般无个性的名字，虽然是代名词，只要故事富有个性，并且生动，同样能达到预期效果。

有名字，才容易区别，才会形成有个性的真实印象。杜洛夫利西说：“有名字的故事，最具有真实性，隐名是非真实性的作风。想想看，读一本没有任何主角名字的小说，会有怎样的感觉……”

(3)交待要清晰分明。交待事例一定要明确、清楚，这是毫无疑义的。怎样做呢？在这里可参照新闻记者写报导用的五W原则：时间（when），地点（where），人物（who），事件（what），事件发生的原因（why）。这五个要素交待清楚了，你的演说就会给听众以具体真实的感觉。戴尔·卡耐基在一次写给《读者文摘》的稿件中，有一段说词。

大学毕业后，我在亚玛公司当推销员。通常我都搭乘火车往返。一天，我在红田等待南下的火车，忽然想起要到纽约戏剧学院念书的事，我应当利用空闲时间练习说话，于是，我开始在站台上走来走去，背诵莎士比亚的戏剧《马克白》中的对白，同时将我的双手伸出，仿佛真的演戏一样。

突然，有四个铁路警察包围了我，问我为什么做出令妇女害怕的动作——一位妇女距离站台20英尺外的厨房窗口，看到我的表情奇特，动作怪异，遂向警方报告；当警察来到我的身旁，我仍然没有警觉，口中念念有词。

但是你对事例的交待不能过于琐细，添油加醋，节外生枝，喧宾夺主，这样反而会适得其反，使你的演说变得冗长，有可能失去真实性。不论何种

情况，冗长的演说都会被听众无情拒绝的。

(4) 利用对话使演说更生动。下面举一个说服易怒者的例子，同样的例子，两种叙述方式所取得的效果大相径庭。

第一种叙述方式：

刚才有一个人来办公室找我，为上周替他安装电器的事商谈，因为电器显然不佳，他很生气。我告诉他，我们一定负责维修好，他的怒气才稍稍缓和下来，因为他了解我们公司会尽力帮助他。

第二种叙述方式：

上周二，我办公室的大门突然被人一脚踢开，我吃惊地抬头一看，原来是顾客查理·布洛夫。他怒气冲冲向我走来，我还来不及请他坐下来喝茶，他就咆哮如雷地吼道：“艾德，我警告你，这是最后通牒，请你赶快派车拉回那台洗衣机。”

我问他：“到底是怎么回事？”

“太不像话，你们的破机器，”他又开始大声吼叫：“衣服一放进去就被缠在一起，我的太太总说倒霉，直唠叨我不会买东西。”他愤慨地敲着桌子，像架都被震到地上。

第二种叙述将顾客的神态、语言、心理，作了细致的描述，非常生动，能迅速吸引听众的兴趣，而第一种叙述方式，相比之下是何等的抽象。原因就在于没有人名，也没有细节描述。并且，第二种叙述吸引、打动观众的重要之处是有效地运用了对话，并富有个性。

虽然演说不一定都要插入对话，但对话却能起意想不到的效果。在某些重要情节中直接引用对话，可使演讲更加生动。如果演说者有模仿的能力，改变一下腔调，会更有情感。使用对话可以增加亲切感和真实性，仿佛是与听众在一起聊天，而并非是在作枯燥的学术报告，同时，也能化抽象为具象。

演说既属于听觉技术，又属于视觉艺术。用手势、动作、表情把演说视觉化，别人便会认真去听去看。

#### 4. 使用具体、亲切的语言

应该多使用形象化的语言。有的演说者对这个技巧尚且不知，有的知道者也未加重视。实际上，凡能引起听众听讲欲望的演说者，都善于在形象化的修辞上花功夫。

哈伯特·史宾塞在《文体的哲学》一文中说：

“当我们思考一件事时，不要用一般性的抽象概念。而要用特殊的形象概念。不应用‘一个国家的风俗、习惯、娱乐、愈野蛮，则其刑罚法规也愈严苛’这样的方式来描述，而应该用‘一个国家的人民，愈喜欢战争、比剑，则他们也一定会愈加喜欢用绞刑、水牢等残酷的刑法来惩罚犯人’的方法来描述。”

形象鲜明的文章，在圣经和莎士比亚的著作中，比比皆是，不胜枚举。

“改善已很完备的事物”这句话，如果在莎翁笔下，则会被写为“让精致的金器再镀上一层金箔”。后者则显得更为形象和生动。

许多古代的谚语很富有形象的色彩：“两鸟在林，不如一鸟在手”、“倾盆大雨”等。还有一些生动形象化的比喻：“像狐狸般狡猾”、“像岩石一样坚硬”等等。

林肯总是喜欢用视觉性的语言来描述事物。有一次，一份冗长而繁琐的文件送到他的办公室。他阅后颇为不快。但他并没有用枯燥、无味之类的话

来作批评，而说：“对于如何选购一匹良驹的报告书，我并不希望在报告上写马尾有几根毛，只要提供判断良驹的方法就够了。”

（邵守义：29—37）

## 二、追求语言艺术的创新思维

“言为心声”是演讲成功的先决条件，它并非靠悦目的形象、悦耳的声音、伶俐的口齿吸引听众，而是靠广博的知识、深刻的思想，用严密的逻辑推理将收集的素材整理连缀起来，使演讲具有说服力，感召力、征服力，起到震撼人心的作用。口才实质上是脑才，舌头只不过是心灵的翻译。因此，要争取成为高水平的演讲人才，思维的锻炼是不容忽视的。在这个竞争的时代，如何生存，如何发展，如何推动时代的进程，演讲家不仅要具备科学的思维，还应该具有开拓型、创造型的思维。

### 1. 科学思维

（1）思维的条理性、逻辑性。演讲的主要宗旨是阐明事理、宣传真理，而不是单纯地叙述故事，塑造形象，即使叙述成份多的演讲，仍属于夹叙夹议或先叙后议的议论文体，所叙述的故事是为宗旨服务的，因此必须重视推理的逻辑性。

长篇大论的演讲，必须注重严密的逻辑性。而短小精悍的演讲，同样应重视严密的逻辑性和条理性。“事”要说明“理”，如果材料与观点不统一，就不合逻辑了。这样的演讲就显示出演讲者紊乱、无序的思维：前后观点不一致，事理自相矛盾；有的叙事杂乱无章，既无时间顺序或空间顺序，又无思想感情的发展变化过程，只是零散的现象罗列。这样的演讲即使有相当精彩的个别片断，或精辟的语句，但整个演讲给人留下的是一个模糊，零散的印象。

（2）思维的广阔性。广阔性，并非是指要涉及众多的内容，因为演讲本就不宜涉及过多的内容。但演讲者的思路必须广，眼界必须要广，要胸怀广阔的世界，高瞻远瞩；从古今中外，从正面、反面，多方面思考，选取最佳角度来阐明你所讲的具体道理。反之，则是封闭、狭隘的思维，只会从单一的角度就事论事，思路不会畅通，论述就可能停留在表面乃至陷入绝境，不可能将主题升华。

（3）思维的深刻性。演讲不宜过多地旁征博引，而应严格选材，运用典型事例，以小见大，以少胜多。罗列三五个一般性的事例去肤浅地说明一些众人早已皆知的道理，发表一些人云亦云的认识与感想，这显然是失败的演讲。还不如精选一个深刻的主题，用典型事例作论据，进行精辟独到的论证，使演讲具有充分的思想性和启迪性。这就需要演讲者独具慧眼，沙里淘金，挑选出真正典型的事例，使剖析能有一定的深度。

（4）思维的全面性。全面性是指用辩证观点看问题，对人对事要一分为二，不能绝对化。思想不能偏激片面，凡事不能以点代面，发表演讲不能感情用事，不能说过头过火的话，这样才能如实反映客观现实，才能实事求是地说明论述道理，才能广交朋友、广结良缘，才能使观众信服，树立起自己的光辉形象，才能获得听众的青睐，赢得掌声。

当然，全面性是指看问题的思维要全面，发表讲话要有一定的尺度，但决非要求演讲内容面面俱到。演讲最忌讳内容冗长繁琐，缺乏重点，缺乏针

对性，那本身就是思维片面性的一种表现。

## 2. 开拓型、创造型思维

(1) 思维的独立性。思维的独立性是指善于独立思考，坚持实践是检验真理的唯一标准。对改革、开放之中遇到的新问题，勤于思考，善于发表具有新意的独到见解。坚持原则，对于名人、权威不迷信、不盲从，但并非是毫无根据地怀疑一切、否定一切，而应该遵循“洋为中用”、“古为今用”的原则，用演讲去宣传名人、权威的正确思想和言论，正确引导广大听众向他们学习。

(2) 思维的敏锐性。灵活性。不仅应注意到整个社会的大气候，如历史潮流、时代脉搏、民心的趋向等；还要注意到演讲现场的听讲气氛，如听众、观众反应的冷热程度，不同类型的听众、观众对演讲话题的不同认识、理解，都能见微知著，反应敏锐。对会场内外，台上、台下的意外情况应灵活采取应对措施，不能麻木不仁。

(3) 思维的创新性。社会在发展，历史在前进。演讲内容在不断丰富，演讲题材在不断扩大，演讲形式也在不断推陈出新，演讲观念也要随之不断更新。有的演讲精辟，简短，有的演讲深刻、真诚；有的演讲感人肺腑，有的演讲催人奋进……不论何种主题，何种形式的演讲，都不能墨守陈规，不思创新；即使曾经是声名显赫一时的演讲名家，不创新，不改变旧的模式，也会逐渐失去听众的。

多年来，演讲界、口才界高度重视口语培训，并为此付出了大量心血与劳动，也取得了可喜的成绩，但对更深层次、更高需求的思维训练，没有引起足够的重视。思维品质在语言艺术的追求上是相当重要的，只有思维提高到一定层次，演讲的语言才能紧跟着上一步台阶。

(李仲华 1995：51—54)

## 三、追求演讲语言的得心应手

### 1. 得心应“口”

心中所想到的能立即反应于口讲述出来，这个反应过程有快慢、长短、前后之别，与个人的思维、反应、熟悉程度等有关。

最快的是体育竞赛中的现场解说。如绿茵场上，无论足球滚动得多快、运动员跑得多快，解说员的目光必定紧紧跟随，相应的解说就脱口而出，如同条件反射，仿佛根本未通过大脑思考，解说词随着赛场情况自然地喷射出来了。

体育赛场上，竞争紧张激烈、险象环生、高潮迭起，解说是随着赛场情况进行的，决非条件反射般简单、重复。从耳闻目睹，到经过大脑的思维，再到用语言表达出来。三者之间，距离有长有短，可以长到几小时、几天，也可以短到几分、几秒，甚至无法测量，因为这三部分紧紧融合在一起，难以分离和区分，更无法截然划分彼此的界限。

语言是表达思维的一种工具。用脑进行思考是一种无声语言，即所谓“沉思默想”；从口中用有声语言表达出来即所谓“语言与思维同步”，实际上只是基本同步，要达到百分之百的同步，是不可能的。大多数情况是思维略早于语言，但相距极短。有少数情况是思维活跃、快速，语言严重滞后，表现出吞吞吐吐，结结巴巴的现象，甚至词不达意。也有个别情况是思维滞后

于语言，未多加考虑，便脱口而出，说了错话。还有极个别的情况，就是思维超前于现实，即根据当前耳闻目睹的情况预测紧接着将要发生的新情况。如运动员刚投出篮球，篮球还在飞行。它可能中篮，也可能不中，就在篮球飞行的短暂一瞬间，现场解说员就提前准备好了两种解说词，最后根据实际情况选择一种。

## 2. “口”不从心

这是套用“力不从心”修改一字而成。这种现象，在演讲中时常出现。失误者也常常事后诉苦：“我心里想得很好，不知为什么，上台就讲不出来。”这是什么原因呢？

这就要从理论上说一说思维与表述的关系。用口语传递思维结果，为时虽然短暂，但是却包含着极其微妙而复杂的生理活动，可以分为三个阶段：

### (1) 内部语言的组织阶段。

当人受到外界刺激时，头脑中会涌现出或多或少没有语法关系的词。如听说“春天来了”，脑海中便会涌现出“冰融雪化”、“草长莺飞”、“春光明媚”等词。

### (2) 快速的语言编码阶段。

把单词组织成一连串有语法关系的语句、语段。

### (3) 口头表达阶段。

前两个阶段属于思维范畴，我们把它称之为内部语言。第三个阶段即口头表达阶段，这阶段就形成了可以听见的有声语言即外部语言。

有的人演讲，口若悬河，对答如流，被誉为“得心应手”。“得心应手”指两手高度灵敏地听从大脑指挥。“得心应手”则指口舌高度灵敏地听从大脑指挥，后者要表达更为复杂的思想，较之于前者，更不易做到。

有些人请别人代写讲稿，经过排练，讲起来基本流畅，有的还能做到声情并茂，游刃有余，但是作即兴演讲却吞吞吐吐，甚至语无伦次。症结何在呢？

口慢于心。口语表达不能紧跟异常活跃的思维。心里所想的很清楚，但却不能清晰地表达出来，这就是人们常说的“茶壶里煮饺子，有口倒不出”的情况。症结所在是舌头不听大脑指挥，问题出在上面所说的第三阶段，属于口语表达能力与技巧的问题。这种人仅是即兴口才不好，在其它方面还是很灵活的，并不是笨，有的还非常精明，治疗方案就是应该勤练口舌。

心慢于迅速变化着的语言环境、语言对象。问题也出在第三阶段。症结所在是因为编码速度慢，思维方式方法不灵活，没有适应外部客观情况的迅速变化。演讲者即使知识丰富，但不一定善于就地取材。人们常说的思维迟钝、思维不敏锐。这种人演讲时笨嘴拙舌，其中有的人在其它方面也不太机灵。治疗方案就是应该加强思维与语言表达的双重训练。

找到了症结所在，就对症进行治疗。“口不从心”的情况很快就会有所改变，经过艰苦的训练之后也说能达到“得心应手”的境界。（李中华 1995：55—57）

## 四、演讲语言中会说话的眼睛

### 1. 沉默是金

人有滔滔不绝的时候，也有不言不语之时，因为世界就是永恒的运动加

上相对的静止。

沉默又叫默语。适时、必要的沉默，并不表示信息沟通出现了障碍，也不是会话的中断。恰恰相反，沉默往往负载着丰富而又难于言传的信息，沉默有时是一座无声的人际交往的桥梁。

中国传统的国画和书法艺术，都有“意到笔不到”的情况，画面上有的地方着墨无痕，也依然传神能让领悟者心领神会。沉默即如是，运用得当，“此时无声胜有声”。

看一个例子。

女士们、先生们，

今天我来到警察学校，一上台就发现了一个秘密！（停顿）

你们想过没有，全国这么多人，谁有权利在头顶的帽子上缀上我们庄严的国徽呢？（停顿）

你们！只有你们！

这是一位著名演讲家在警察学校演讲时的开场白。他走进会场时，发现秩序有些混乱；直到他登上讲台，依然有不少人做着与听演讲无关的事。于是，他灵机一动，说了这么一席话。

当演讲出现第一次停顿，场内寂静下来，听众均注视着他，期望他揭开这个“秘密”。第二次停顿时，听众陷入了沉思，直到“真相大白”。这位演说家就非常巧妙地运用了沉默艺术，一下子激起了听众的好奇心，所选内容更激起了听众的责任心，自尊心，从而使听众兴致勃勃，集中精力听他后面的演讲。

但是，沉默也不可滥用，同时，要注意对方的沉默，从沉默中去揣摸对方心理，否则，会出现误会。

请看一段话：

男：“我们到公园里去散散步吧？”

女：“有什么去头？”

男：“新建的秋水公园不错，环境十分优雅。”

女：（打断）“哦，那么好？”

男：（兴致勃勃）“特别是那个园中园，真是个神仙去的地方！咱们去做一回活神仙如何？”

女：（面有愠色）“……”

男：“同意了？走，这会儿去的人少！”

女：（不快地）“你自个儿去吧！”

这是一对恋人间的对话。小伙子兴致勃勃，却没有从女友冷淡的口吻，看出心理变化，没有看见满脸的愠色，以致完全误解了女友沉默的含义。落得个自讨没趣的下场，实在是咎由自取。

生活中，有许多借沉默来“讲话”的情况，如下面的例子：

（1）当对某事缺乏深刻了解时，最好不要信口开河，这时保持沉默可以掩饰你知之不多的窘态。

（2）当有人要求或请求你去做某事，而你又不愿或没有能力办这事时，你可以保持沉默。这种沉默，可以使对方无可奈何或表示自己拒绝的态度。

（3）当你办某件事出现差错时，沉默将使别人感觉到你的自责、内疚等痛苦心理，而不再追究。

（4）当你心里对某人某事有不悦或痛苦的感受时，又不想用语言来表示



不满，沉默也会帮助你把这种心境传达给外界。

(5) 当别人当面过分热情的夸奖或奉承你时，你又不便立即阻止或拒绝，沉默是最好的方式。

(6) 当你生气、恼怒时，又不想恣意发作，沉默可以帮助你克制激动的心绪。

## 2. 会说话的眼睛

我们常说，“眼睛是心灵的窗户”，在演讲时，目光具有传递信息的作用。只要你仔细地观察一下谈兴正浓的交谈者的目光，你就会发现谈话者的眼神通常情况下有一些特殊含义。

说话者不会把目光集中在听话者身上。他的目光是移动的，在听者的头部上下左右约 30 平方厘米的范围内移动。当谈到重要问题述说关键话语时，说话者的目光会面对对方的眼睛；当说话者结束一段话语时，他的目光又开始注视听话者的眼睛，直到对方接受这个信息为止。

听话者的目光则大为不同，听话者将目光注视着说话者脸部。听到重要处或有疑问时，都会不由自主地用目光与对方的目光对接。注意力越集中的听者，他注视对方眼睛的次数也就越多。

你与朋友接触，看到的是一双暗淡的眼光，就可以肯定对方有不顺心的事情；在谈话过程中，你看到对方的眼睛突然亮起来，这就是你的话触动了他的心灵，表明他对你讲的很感兴趣。

只要认真观察，你就会发现，眼睛确实会说话。平视、正视、斜视、仰视；目不转睛、不屑一顾……都反映出交谈对象的态度、神情以及部分心理活动。

敬仰你的人，他的目光往往是平行注视你；喜欢与你交谈的人，他的眸子里会流露出热烈的光彩表现出欣喜的神情；性格傲慢的人，他的目光仰视或根本不看你；轻视你或讨厌与你交谈的人，目光往往不停地移动，或不屑一顾，没有神采；做了亏心事的人，目光总是躲闪的；正直坦荡的人，目光沉静坦然毫无遮掩地望着你；恋人的目光，眼神热烈，充满浓情爱意，让你激动；相互对立仇视的人，尽管客气握手，但眸子里闪烁着挑战的目光。

要让对方对你的话感兴趣，你就要让所讲的内容符合听众的需求。在说话中，时时利用目光语言传递信息，反馈信息，随时调整把握说话的内容。

通常情况下，当听者的视线转移或目光不稳定地四处乱看时，其传递的信息大多是“你说的东西与我无关，我不想听了，希望早些结束谈话”；当听者的目光凝神地注视某处，或对你视而不见时，多半反映出听者根本未听你的谈话，他正在思考另外的某些事情。根据这些信息，演说者应马上作出对策，或是调整话题，或是停止讲述，或者突然加重语气，总之，要想办法使你的谈话引起对方的注意。

要想给对方留下诚实、可信的形象，你注视对方的目光就一定要流露出诚恳、友好和自信，这是建立良好人际关系、树立形象的第一步。这种眼神不能矫揉造作，脸上一副诚恳的样子但目光流露出虚伪狡诈，让人看着就不舒服。如果你从内心里看不起对方，对对方没有交往的兴趣，那么你怎么用面部表情表示热情、友善，你的眼睛仍会出卖你，别人会发现你的“表里不一”。

当别人在对你讲话时，切忌死死盯住别人的眼睛。当然，也并非说完全不看对方的眼睛。如果你始终避开对方的目光，很容易让对方产生其它的想

法，引起误解。

交谈中要用目光的变化将自己丰富的情感表现出来。一个人的思想感情总是随着话语的内容而起伏变化，时而深沉，时而哀伤，时而高亢激昂……不管讲述何种内容，讲话者都应该尽可能使目光有相应的变化，以便使对方的注意力更为集中，更易理解所讲的内容。如讲到兴奋时，眼神会自然发出兴奋的光芒；讲到哀伤时，你可以让眼睛呆滞一会儿。让眼神与讲话内容的密切配合，使你的演讲达到声情并茂传情达意的效果。

### 3. 表情——无声语言的灵魂

有位心理学家经过长期的调查研究得出这样一个公式：

一个信息的表达 = 7%的语言 + 55%的面部表情。

这充分说明，表情语言在演讲中有极其重要的作用。任何演讲都离不开丰富的表情。没有表情，演讲就等于没有灵魂。

人面部的每种表情都传递着一定的信息，它往往是演讲者情绪变化的显示器或思想表达的暗示器。

例如，一个人高兴时会“眉开眼笑”，“春风满面”；忧愁时会“愁眉不展”，“眉结不开”；羞怯、激动时会双颊绯红“热泪盈眶”，这些都起到了表情达意的良好作用。

在许多情况下，表情语言在一定程度上替代语言进行信息交流。双眉紧皱，嘴角下撇，就是说：“真讨厌”；双眉紧皱，圆睁双眼，抿紧嘴唇，表示愤怒；双眉紧皱，双眼不停地转动，表示在思索；两人见面相视而笑，是彼此问候“你好”！因为，并不是在每个场合人们都用语言来交流。如你飞快地骑着车，偶遇熟识的朋友，这时只需彼此点头相视一笑，就达到了语言问候的效果。同时，有的场合还不适合用语言来交流。在某些特殊情况下，无声的表情比有声语言更能够传达思想感情。如在追悼会上，你悲痛的表情，比大声说“我悲痛万分、悲痛欲绝”要好上十倍。

在很多时候，人们为了传达完整的思想内容或准确的信息，往往把有声语言和各种表情默契配合，用“颜”上之意进行补充说明。

表情语言还能给彼此造成一定的心理影响。例如在演说中，听众露出惊讶或兴奋的神色，演说者便会非常得意，他知道他所讲的内容已经吸引了你，同时，他会对你产生好感；如果你的表情冷淡或不以为然，这会打击他的激情和自信心，也会破坏双方的感情。不过高明的演讲者，他会通过观察到的各种表情作出相应的调整，及时采取各种相应的措施，以保证演讲的成功。

## 第四章 出类拔萃的撰写谋略

“请看这就是我所做过的，这就是我所想过的，我当时就是那样的人，不论善恶，我都同样写了出来。我既没有隐瞒丝毫坏事，也没有增添任何好事；……全能的上帝啊！我的内心全暴露出来了，和你亲自看到的完全一样，让他们为我叹息和羞愧吧！”

卢梭

可能有人不赞成写演讲稿，可能有人不屑于写演讲稿，也可能有人不认真写演讲稿。他们可能会说，写讲稿是没有真本事，是迂腐、缺少才气的表现。这种认识，是不太正确的。纵观世界上那些著名的演说家，甚至包括林肯、邱吉尔那样的演说天才都非常重视撰写演讲稿，并且是认认真真地写演讲稿。写演讲稿并非表示他们的无能，反而显示他们的明智、踏实的工作精神和严谨的科学态度。

演讲前认真写演讲稿，有如下几点好处：

### 1. 减少妄说，避免出丑

在演说时当众出丑，是非常狼狈的事。不过，由于技巧原因而当众出丑的情况较多，但听众往往会宽容演说者的技巧失误。而对那些“无知妄说”的演讲。演说时的胡说八道是不会原谅的，其原因除少数人是由于“无实事求是之心，有哗众取宠之意”外，多数人是由于没有经过深思熟虑，事前没有字斟句酌，他本人对问题还处于模模糊糊、不甚了解的状态所造成的。“以其昏昏”焉能“使人昭昭”？再加上上台以后，过度紧张，血压增高，使头脑发热，故尔信口开河，胡说一气。如果事先写了演讲稿，则不会犯这方面的错误。因为撰写讲稿，演讲者就会认真思考，进入分析、综合、归纳、推理状态。原本散乱、模糊、似是而非或似非而是的理解，就会眉目清楚，如同在一缸混混沌沌的水中加进了明矾，立刻会变得清澈见底。冷静思考，一般会出现两种情况：一种是觉得自己对问题还没有真切的见解，又不能马上解决，便明智地婉言谢绝演讲，从而避免当众出丑；一种是立即补充知识，抓紧时间学习，再上台演讲，就不会无知妄说，胡扯一气。

### 2. 引发灵感，如有神助

撰写讲稿的过程，其实是一种反复思考、广征博引的过程。这时，你就会充分发挥自己的智慧，对往日所有的“库存”，包括已有的知识、学问、经验、理论进行搜索和全面整理，如同电子仪器所进行的全方位、多角度、多层次的“扫描”过程。也可用中国古代词人的几句话来描述形容这一过程，先是“独上高楼，望尽天涯路”（晏殊语），接着是“为伊消得人憔悴”（柳永语），最后是“众里寻他千百度”（辛弃疾语）。这种反复思考、广征博引的结果是什么呢？就是“蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”。一篇优美精彩的演讲稿便诞生了。正可谓“天机偶发，生意勃然，落笔成趣，如有神助”（高谦语）。“神助”是没有的，有的只是“自助”——自己开发自己的智力和潜能。认真准备演讲稿的过程正是一种积极地、全面地开发智力和潜能的过程。

### 3. 抛砖引玉，博采众长

要想获得演讲的成功，除了充分发挥自己的智力潜能外，还需要得到他

人的指教和帮助。因为演讲要面对众多的听众，“众口难调”已是不容争辩的事实。你所作的演讲，从主题到语句，如果稍有疏忽，稍失分寸，就会得罪听众。要想使之周密并有分寸，最好能预先向你的亲人朋友、同事、上级、老师征询意见，请他们指出谬误之处，以便改正。当然，并非是用众人的意见代替你自己的思索，“谋在于众，断在于独”，最后结论还得你自己作主，但众人的意见可以给你启发（包括正面的启发和反面的启发）。

征询众人的意见时采取何种方式呢？将众人邀请到一起，让他们作听众做一预演吗？这种办法显然不行。虽然此举能做出科学的评价，提出中肯的意见但是要把大家同时请到场是非常困难的。如果你把演讲稿分别给大家看，情况就不一样，但所起的效果是同样的。大家不用集中便能提出讲稿的优缺点，然后给你出主意、想办法，甚至为你提供新的材料、证据、理论，甚至帮你进行文字润色，这就是所谓“众人拾柴火焰高”。你的演讲稿便会像吸水的海绵一样，博采众人的智慧。这对你是多么幸运的事！除了少数自命不凡的傻瓜之外，人们都愿意接受别人的帮助。这种预先写好演讲稿，然后再征求、汲取众人意见的，对初学演讲的人，是绝佳的，对有经验的演讲者也是有益处的。

#### 4. “有恃无恐”，百战不殆

演讲者临场失常，不能将水平正常发挥出来，往往是因为心情过于紧张。而造成紧张的原因之一，是自己心中没有把握。如果登场前手上已握着一份精妙的演讲稿，这份演讲稿即使让听众自己阅读，听众都能被感染，那么演讲至少就有了百分之六七十分的把握，心情也就不会紧张，登台演讲就不会发挥失常。他心里会想：“现在我用不着害怕，也用不着粉饰，也用不着过多的表情、拿姿态、做手势，更用不着拿腔拿调，只要对着麦克风，一字一句把意思表达完整，就足以感动听众了，我还怕什么呢！”这就叫“有恃无恐”。戏剧界有句行话叫做“剧本，剧本，一剧之本，它决定剧场演出一半的生命。”演讲也可以借鉴这个道理，其实演讲稿就是登台演说的“剧本”，这个“剧本”的好坏，决定着演讲50%的成功。所以，有好的演讲稿在手，演讲者一般都能镇定自如，如同吃了定心丸。（风阁 1996：53—56）

### 一、画龙点睛

#### 1. 吐由衷之言

假如你想到一个非常动人的故事，甚至到了不讲出来就食不甘味，夜不能寐的程度，你就可以放心地演讲了。因为这时的你已激情汹涌，有一种一吐为快的冲动，演讲起来也就声情并茂，感人肺腑，听众也会听得津津有味。因为成功演讲的一个先决条件便是吐“由衷之言”。

有6名学生参加了美国哥伦比亚大学的一次演讲比赛，其中5位的演说都言不由衷，是堆砌的一些学术词汇。这样的演讲，肯定失败。而演讲者中有一位非洲的苏鲁王子，他选择的题目是“非洲对现代文明的贡献”。他的每一句话都饱含真情，每一句话都流露出自己的热情和信念，因为他是借此机会代表他的同胞和整个非洲向世界公布整个历史的真相，全篇都是急切要说的话。虽然词句朴实，并非字字珠玑，但裁判一致认为他具备了少见的热忱，因此，这位“吐由衷之言”的王子夺得了桂冠。

饱含激情、真情的演讲才能吸引、震撼听众，所以在准备演讲稿时，先

们心自问：“我写的东西，是不是我的由衷之言？这些话在我心里，是否到了‘哽在喉，不吐不快’的地步？”如果是，你就没有必要对自己的演讲有什么担心的啦。

## 2. 给你的演讲取一个好题目

好的演讲稿，一定要有好的题目，而好的题目一般具有以下特点：

- (1) 紧密结合演讲内容。
- (2) 鲜明新颖，画龙点睛。
- (3) 有文学性。

各类演讲中，政治演讲的题目较难处理，在此我们可以看一两位纵横世界的政治家是如何选取题目的。印度民族运动领袖甘地在1920年8月作了一次公开演讲，当时的政治形式是英国对印度施行了一系列不平等措施和政策，还抨击印度不合作。在这种情况下可以选择许多题目，但甘地却在抨击英国的基础上增添了些富有进取意义的内容，如在国际上表明态度，号召印度人民自强不息等，为此，他选取了这样一个题目《我坚信这是印度唯一的出路》。此题目给人一种奋争的力量，同时很鲜明，精辟。再看两个政治演讲的题目，一个是威廉二世在1897年的一次演讲的题目《竖起德意志的帝国之鹰盾牌》，另一个是A·E·罗斯福在1949年的一次演讲的题目《联合国的一座桥梁》。

一般的抒情型、叙事型演讲则更应注意题目，以充分吸引听众。如美国演讲家伊尔莎·斯奇培尔莉的一篇叙事型演讲令人陶醉，给人启迪，其题目非常吸引人，具有深意，并点明了主题。此题目是《通往广场的路不止一条》，这个题目是文学修辞手法中的象征表现手法，把深奥的哲理形象化了，鲜明新颖。

## 3. 以确切、简明的文字写出内容提要

内容提要，是对演讲内容的高度概括、浓缩，包含主要观点和主要根据。用极少的句子即可写完。这个提要，一方面可以帮助自己更好地把握演讲的中心，使演讲能有条不紊地深入进行；另一方面可以帮助了解演讲中心，明确演讲主题。

## 4. 以精练、优雅的文字写出全篇主题句

主题句，就是最能明确表达演讲主题的精炼语句。这几句话需要字斟句酌，反复推敲，甚至精雕细刻，使它以警句、格言的面貌呈现给听众，使他们易记并能牢记不忘。现摘录几位名人演讲中的主题句如下：

“有了旧的灭亡，才有新的发生。旧的思想灭亡，即是新思想的萌芽。”

“居里夫人的品德力量和热忱，哪怕只要有一小部分存在于欧洲的知识分子中间，欧洲就会面临一个比较光明的未来。”

“对一切国家遵守信用和正义，与所有的人和平与和睦相处。”

## 5. 以一两句简明扼要的话写出段落核心句

即使最杰出的演说家的演讲，听众也不可能对他的每一句话都有深刻的印象。可是，高明的演说家却能够让听众对他的全篇主题句或段落核心句产生深刻的印象。

## 6. 编织全篇演讲纲领

撰写讲稿应先拟出演讲纲领，演讲纲领大致分如下五个部分：

标题。

内容提要。

开场白。

每段的提纲。每段的提纲又分两个部分：一是段落核心句，表明该段要表达的主要观点；二是段落大意，表明该段要说明的主要意思。

几句精彩的结束语。

试看一篇学术演讲的提纲：

末世的荒唐与反思

——论晚明时期才子佳人小说

（提纲）

[内容提要]

晚明是这样—个腐败的社会：皇帝以及它所代表的皇权，像—个晚期癌症病人，—切人对它不抱希望。生活在那个社会的人们都有一种末日将临的预感。因而他们谁也不再把大明政权的存亡当回事。贪婪邪恶的权臣，以权谋私，中饱私囊，甚至用流氓和强盗的手段明火执仗，巧取豪夺，全不把真理道义、廉耻、法律及国家利益放在眼里，他们的最大功德就是把大明江山的墙角掏空挖尽。浑浑噩噩的小官吏，仿效权门，鱼肉乡里，能捞就捞，能贪就贪，就像—群死囚面对最后一顿晚餐那样。清醒的知识分子，面对遍野哀鸿，满目疮痍，自知回天乏术，于是心灰意冷，退步抽身。他们视鸟纱如“脑箍”，避之如瘟神。他们时皇帝不再进谏，对权责不再抗争，对国人不再呐喊。他们沉湎于山水园林、诗酒佳人，以逃避现实。这样—来，朝廷虽然机构臃肿、叠床架屋，实际上却是无人可用，—片荒漠，国家机器再也不能正常运转。从维护封建统治出发，这种现象是可悲的；但是从促进社会历史发展进程出发，这种现象有它的进步意义。官僚集团的大部分成员的腐败所形成的空寂的荒漠，正是新生命萌发的沃上。晚明才子佳人小说，正是这—新旧转折时代的产物和见证。它的特征是充满诅咒、怀疑与反省。

[开场白]

各位先生：

我觉得我们的文学史研究有—种“跳山头”的现象，即大家都—窝蜂式的奔向几座“文学高峰”。高峰之间的大片“山谷”则理所当然地成了“被文学史遗忘的角落”。这显然造成了历史的断裂。

晚明才子佳人小说，正是被文学家忽略了—的“山谷”。现在该是弥合历史断裂的时候了，该是进入这片“山谷”进行—番考察的时候了。

[段落提要]

[第一部分]官场的荒诞。

裹哀诸公，各怀鬼胎，失却了对国家——朝廷的最起码忠诚和责任心，失却了参与国家政治活动的行为准则。在他们眼里，国事再大也是小事，自己的事再小也是大事。为了一己的私利，牺牲再多的国家民族利益也在所不惜。—切都丧失了理性和廉耻，—切都是荒唐的胡闹。—向秩序井然的官场，变成了一座不堪入目的疯人院。

[第二部分]堕落的快乐。

跟土地对于农民的意义—样，对乌纱的眷恋，对功业的追逐，是维护统治集团稳定的最有力的支柱。只要这个社会在客观上还有—点生机，乌纱——功业，就绝不会失去对知识分子的吸引力。然而明末，出现了历史的反常，知识分子视鸟纱为“脑箍”，躲避之如瘟神，浪迹江湖，潜身园林，吃喝玩乐，自暴自弃，在堕落中寻欢作乐。

[ 第三部分 ] 末世的悲哀。

明末，产生伟大封建臣民的时代已经过去，因为创立伟大封建功业的时代已经过去。

在这个末日来临的时候，国家以及国家的象征——君主，是可怜而悲哀的。他像一个人老珠黄、光彩褪尽的老妓女，被它的臣民遗忘得一千二净。昔日脉脉合情、争相献媚的情侣，一个个掉头另觅新欢。

[ 第四部分 ] 末世的反省。

如果作家们只是一味沉溺于文人士大夫的诗酒之中，才子佳人的小说的价值将会降低一半。我们从中承受的将只有末世的悲哀，而感觉不到破晓的光明。事实上，作家们并没有辜负历史的期望。才子佳人的小说中，曾经一直被封建正统文学当作国家栋梁来赞美的文人士大夫，受到前所未有的冷峻的批判。才子佳人小说，是文人独立创作的作品。如此冷峻地批判自己的同类，如此清醒地认识本阶级的堕落和没落，作者需要承受沉重的悲哀与痛苦！然而，这正是一般知识分子自省的浪潮，一股在涅集中求再生浪潮。

[ 第五部分 ] 涅槃与再生。

千年的治国老路受到怀疑，不愿再走下去了，再也走不下去了。曾经一直是理所当然的价值观念，受到全面的怀疑和否定。在这种意义上，明末是中国历史上一个极其重大的转折时期，其重要性，仅次于法兰西民族解放运动。

[ 结束语 ]

先生们，我以为明末的才干佳人小说不应该被文学家所忽略，正像明末的历史不应被历史学家忽视一样。（风阁 1996：56—62）

## 二、众星捧月

可能大家都接触过或多或少的优秀演讲稿，林肯的《盖提斯堡演说辞》对你来讲或许已是耳熟能详。你从中去概括过优秀讲稿的特点吗？也许有的读者未加注意和重视。在这里，我们将优秀讲稿作了一下概括。

### 1. 超越自我，说服听众

演讲有何目的？对这个问题存在不少模糊的认识。在众多的演讲者中，有人是为了显示“我多么有见解”，有人是为了炫耀“我多么有知识”，有人是为了表明“我多么会演说”，甚至有人是为了展示“我多么有风度”……不能这样！演说的目的不是这些，而是影响他人，影响他人的思想。感情，进而影响他人的行动。黑格尔说：“演说家说服我们相信某些观念，为了达到这个目的，就要设法影响人的全部，就要激发我们的情感和欲望，震撼我们的心灵。总之，通过心灵的一切方面来感动听众、说服听众。”

因此在写演讲稿时，首先就要问自己：我到底想干什么？我到底要别人改变什么？我到底想要听众相信什么？我到底想要听众去做些什么？总之，先要忘掉自我，进而超越自我，要明白，是在为听众写稿。例如，林肯的《盖提斯堡演说辞》的目标是非常明确的。他并非向众多的听众显示他善于演说，而是要人们相信他所执政的政府是神圣的，他的事业是伟大、崇高而富有正义的。他要人们坚定不移地赞成他的事业，拥护他的政府，坚定不移地跟他走，从而使他统治下的“民有、民治、民享的共和国”永世长存，并不断发展壮大。撰写演说稿的人，应该时刻想到如何影响听众，如何为某个崇高的

目标进行演讲，彻底摆脱狭隘的自我表现、自我陶醉、自我欣赏的不良动机，那么演说的效果就会具有强烈的震撼力和感染力，达到超凡脱俗的效果。

## 2. 倾向鲜明，感情强烈

既然演说就是为了影响听众而进行的，演说者自身就必须有鲜明的态度，即赞成什么，反对什么，这些必须明确，不能含糊。同时在演讲中还要表现出强烈的感情，全身心地拥抱一切，因为“情不真，则无以惊心动魄”，“无以惊心动魄”就没有震撼力，感染力，也就不能影响听众，不能达到“怯者勇，淫者贞，薄者敦，顽钝者汗下”。请再注意林肯的《盖提斯堡演说辞》。当时人们正普遍沉浸于对往事的回忆，赞颂烈士和自己卓越的功勋时，而林肯则慧眼独具，独树一帜，提出了鲜明的主张：不要忘记了先辈们尚未完成的事业，不要忘记摆在我们面前的伟大任务，不要让烈士们的鲜血白流。林肯之所以能有这样高瞻远瞩的目光，与他是亲自指挥南北战争的统帅分不开的，与他对过去那场战争中勇敢的生者和死者怀有特别深厚的感情分不开的。因此他提出，只有继承先烈的遗志，完成先烈们未竟的事业，才是对先烈的最崇高的敬意和永远的纪念。所以公众普遍称赞林肯的演说是“在适当的地点说了恰到好处的话，无论从哪方面看，它都完美无疵，它是一篇誉满全球的演说辞”。有人评价说，炽热深沉的真情是这篇演说辞动人的关键。

## 3. 奋力一向，千里杀将

孙子兵法：“奋力一向，千里杀将。”这是教导军事家要学会集中优势兵力。而演说稿，也要遵循“奋力一向”的原则，集中全力解决一个主要问题。通常一篇演说辞只有一个中心。因为中心多了，就等于无中心，听众就很难把握演说者到底在说些什么，到底要干什么，听完演讲后仍不知所云，这样的演讲也就没有多大意义。有的演说者，学识丰富，满腹经纶，想要说的话非常多；也应该一次选一个最得意的问题传达给听众，而另外的高见留待下一次讲，不会有人要求演讲者作知识。学问的倾巢大展览。许多演讲者无视演讲这一规律，想充分展示自己的学识，并将多个中心，多种问题在一次演讲中提出来，弄得庞杂臃肿，漫无中心，使得听众听得云里雾里，大嚼倒彩，结果以失败告终。再看林肯的《盖提斯堡演说辞》，该演说辞文情专一，毫无枝蔓。他点明了美利坚合众国的信仰，阐明了南北战争的积极意义，讴歌了烈士们的献身精神，而这些统统是为了表现一个主题：让我们活着的人继续为这个自由平等的国家而战。这样，所有关于国家、内战，烈士，都是为了拨响“要继续战斗”这个主旋律，典型的“奋力一向，千里杀将”。

## 4. 脱“俗”入“觉”，境界开阔

佛经云：“佛祖讲经，境界开阔，芸芸众生，心驰神往”。这句话的意思是：佛祖讲经之所以能让人信服，是因为境界开阔。什么是境界？境界是事物所能达到的程度。思想所能达到的程度越高，境界越开阔。1988年2月1日，海灯法师的掌门弟子寂诚法师曾向请教阐释“境界’的人说：“目光短浅，人云亦云，或逐时好，或傍古人，谓之‘俗’。‘俗’则境界平平。独具慧眼，翻空出奇，独树一帜，谓之‘觉’。‘觉’必境界开阔。”法师又说：“觉即悟，觉即通，觉即智，觉即慧。悟、通、智、慧之人，方能开启未悟、未通、未智、未慧之人，方能为人师表。”法师的话足使人茅塞顿开，如登山临海。要想启迪别人，那么则自己必须具有开阔的思想境界，演说者的立意必须高大得多。

在盖提斯堡公墓前，埃弗雷特作了近两个小时的演讲，但是没有留在人



们的记忆之中，而林肯虽然只讲了两分多钟，但却名垂青史。埃弗雷特什么地方不如林肯吗？不是文采，不是语法，不是词汇，也不是是演说技巧。而是两人在立意在思想境界的差距。埃弗雷特说的是我国有记载的历史以来，在我们国家的光荣史册上，没有哪一页比盖提斯堡战役更加辉煌灿烂。而林肯比埃弗雷特的主题思想高出许多，他不但要求人们记住这“最光辉灿烂的一页”，而且号召人民继续书写更加壮丽辉煌的诗篇，既要继承先烈的遗志，完成未竟的事业，又要让“民有、民治，民享”的美利坚合众国永世长存，并不断发展壮大。他同时指出，只有这样，烈士的鲜血才没有白流。这个主题是林肯不逐时好，不傍古人、独树一帜的精神境界的外在表现。这个主题的高度，恰恰是埃弗雷特没有达到的。事后，埃弗雷特强烈地意识到这一点，他在第二天写信给林肯说：“我在两小时内所讲的东西如稍微触及你在两分钟内所讲的中心思想的话，那么我就感到十分欣慰了。”当埃弗雷特的长篇演说被人们逐渐遗忘时，而林肯的精悍深刻演说辞却被人们用青铜浇铸出来，陈列在牛津大学图书馆里，永垂青史。由此可见，境界是演说的真正生命。

#### 5. 开门见山，少说套话

有许多演讲者，爱用“在……之下”的套话开场，“在某次会议精神的鼓舞下”，“在上级领导的关怀下”，“在有关单位的支持下”，“在全体同志的鼓励下”……这实在是一种彼此雷同，泛滥成灾的套话。与其这样空泛的打“套路”，不如开门见山，直奔主题。《盖提斯堡演说辞》起句就是“87年以前，我们的先辈们在这块大陆上创立了一个新的国家”。非常直率切题，不是很好吗？试想，如果林肯的演讲，仍然在开头来一番套话，还能有“短小精悍、完美无疵”的赞誉吗，它还能让众人铭记心中，成为英语讲稿的经典文献吗？

#### 6. 寓理于情，情理并茂

“思风发于胸臆，言泉流于唇齿”。动人的演讲，需要情理交融。无情的说理，会显得教条与冷冰。如果“寓理于情，情理并茂”，将明白的道理、典型的事实、火热的情感有机地揉合在一起，让它们同时发挥作用，这样的演讲会具有旺盛的生命力和强烈的震撼力。例如林肯的演说辞，如果不是那样充满情感，当然也不可能流芳百世。

#### 7. 寓庄于谐，别开主面

在许多场合，演讲是庄重、严肃的。然而，庄重、严肃并不意味着排斥幽默和风趣。庄重严肃的演讲如能恰当地融入耐人寻味的幽默语言，风趣语言、乃至俗语，那么演讲更会有声有色，给众多的听众，带来轻松活泼的气氛，使听众能在欢欣的笑声中聆听演讲，用轻松的心情去领悟到演讲的宗旨和哲理。“俗中见雅，大俗大雅，方为大家”是颇值得演讲者借鉴，学习的。

#### 8. 适时引用，画龙点睛

在演讲中，恰当使用现成名言、诗文、谚语、典故等，能起到画龙点睛的作用。当时任中国共产党总书记的胡耀邦在日本国会发表演讲时，引用了唐朝杰出的政治家，理论家陆贽的一段话：“吝少失多，廉贾不处，溺近迷远，中人所非。”吝惜小利而丧失大利，聪明的经营家是不干的，只图眼前利益而无视长远利益，连普通人也懂得划不来。接着，胡耀邦又顺势切入正题，“所以，重要的问题，在于合作双方都要站得更高一点，眼光更远一点。”他后来又顺势引用了日本的两句谚语“眼光放长，达人大观”。在运用这些

精辟的名言、谚语后，再用事实进行论证，使演讲大获成功。

#### 9. 琅琅上口，入耳消融

演讲稿主要是用有声语言表达的，所以必须使它具有诵读性，能让演讲者在演讲时琅琅上口，让听众听起来入耳消融。有些讲稿看起来很好，但诵读却很拗口，或者是难懂的书面语过多。演讲是声音交流，听众不能将声音“固定”住，也就不能反复思索，因此最好应换成通俗易懂的口语。（风阁1996：65—70）

## 第五章 丝丝入扣的安排谋略

“不管你用何种语言，你所能讲的，决离不开你。”

爱迪生

如何安排演讲内容，事关演讲的成败。世界上著名的演讲家，无论其演讲时间的长短，无论他面对何种听众及处在何种环境，他们几乎都能使演讲生动、耐人寻味，将他们的思想，情感，成功地传达给听众，这与如何安排演讲内容的谋略问题有关。

在本章内容中，我们将给读者朋友介绍多种方法，这些方法是对名家的演讲进行归纳整理所得。能够对你安排演讲的内容有所帮助，让你在演讲中立于不败之地，获得听众的支持与青睐。

### 一、主观能动与内容得体

#### 1. 集中你的注意和思想

有谁能立即记住演讲稿中的每一句话吗？绝对不能。但是你能记住其中的内容，因为你的观点、你的信念及你的经历与思想是一个结合体。你清醒的时候，它们都呈现于你的脑海甚至会进入你的梦境。总之，你整个的身心已经装进了这些情感与经验。这些东西也成为你下意识的心理，如海岸的岩石一般坚固。事前的准备就是让你去思考去斟酌，通过不断的努力选择出引起你兴趣并有用的材料。这些原材料，经过你的加工整理，将成为一种只属于你自己的作品。这并非一个很困难的过程，只要你确定一个目的，然后充分集中你的注意和思想，便会水到渠成。

#### 2. 圈划主题

确立了主题之后，首先要设定你需要涵盖的范围，严格地在限定范围之内选择组织内容，不要将涵盖面弄得过大。很多人因为没有圈定主题，而没有抓住听众的注意力酝酿主题，构思演讲，因为他们演讲的论点实在是多得离了谱。为什么呢？因为一个人的心智不可能在短时间内思考、容纳过多的事件。如果你讲话就像在叙述世界年鉴一般，那将无法持久地吸引听众的注意力。举个简单的话题，好比讲述到公园游玩这个主题。许多人由于过分热切，不想遗漏任何事物，便事无主细地把公园有的每一项景观都讲出来，听众便以极快的速度一点一点地听下去。当你讲完时，留在听众脑海里的是假山、游乐设施、古建筑等模糊的印象。如果说者集中力量讲述公园单一的有特色景观，情形将大不一样。例如野生动物或喷泉，这样更能够给人留下深刻的印象。

讲述任何主题都是这个道理。不管是讲推销术，如何竞争、如何学习，或是环保等，都应在事前圈划好主题，再将内容进行弹性调整，以能在有限的时间内充分表达完整的思想为宜。

#### 3. 胸有成竹，借题发挥

演说中就题目的表面意思泛泛而谈要比探究深层次问题容易。但是，前者给听众的印象是模糊的，甚至根本没留下印象。所以，在你缩小主题后，就给自己提一些问题，让自己对该题目有更深入的了解，做到胸有成竹，以

便随时可就题讨论。要做到胸有成竹，你必须充分准备，事前认真酝酿，尽早地确定主题，筛选内容，千万不要拖到演讲前一两天才选定。及早确定主题定好题目，你的潜意识还会发生作用，你将获得无法估量的好处。在一些休闲空档时间里，你就可以酝酿你的主题，构思你的题目，仔细酝酿，反复推敲，最后写就一篇佳稿，成功地向听众传达你的思想。

诺曼汤姆斯，是一位曾让那些反对他政治观点的听众都肃然起敬的出色演说家。他说：“掷地有声的一篇演讲，其演讲者必须与该主题或信息共生共存，在脑海中将它反复酝酿，广征博引仔细筛选，思量透彻。他将会惊讶地发现许多有用的例子或个案处理方式在不断地涌入他的脑海，不管是他在街上，在阅读报纸，或在床上，或者是清早刚刚出门时。”

#### 4. 讲话和动作都要自然

何种讲述方法是最佳而恰当的呢？那就是：准备一只装满水的水桶，打开它的木塞，让水自然流出来！这句话我们要永远记住，在谈话中最重要的原则便是“你”。爱迪生有一句至理名言：“不管你用何种语言，所能讲的，决离不开你！”这是自我表现中演讲技术最重要的一句话。若自己的思想非常深刻，并且急于传达出去，那么，其姿势和讲述动作也时常显得极佳而不容批评的。如果你不信，你可以将一个人，一拳击倒，等他爬起来时，你会发现他愤怒的话语流利无比。但当你身体疲劳时就不要去演讲、你此时最需要的是休息，这时的演讲不会成功。

## 二、不能忽略的要求

对于演讲内容的安排谋略有如下四点要求。

### 1. 人是接受提示的动物

一个人相信一件事常比怀疑一件事容易。因为他要对某事产生怀疑的思想，必须对该事有相当的经验、了解和考虑。如果我们对小孩子说“圣诞老人是从天上下来的”，对无知的人说“雷声是神发怒的声音”，他们将深信不疑。他们没有相当的知识 and 阅历，所以不会疑惑。几百万印度人，他们都虔诚地相信恒河的水是神圣的，蛇是神的化身，杀牛和杀人是同样的罪恶。他们这些思想，并没有事实的验证，而只是风情的延习和古人的落后思想的影响，因而造成了极久远极深刻的印象。其实如把我们深信的一切事物细加推究，结果大半是别人的提示，而不是自己理智推断的结果。这深信的事实，其实毫无理由可言，这只是一种不合逻辑的延习或武断的偏见，我们的根据只是各方面的提示罢了。

人是一种善于接受提示的动物，谁都无法否认这个事实。如果我们一出生就抱到印度去抚育，我们长大以后自然也会和一般印度人一样，从小就相信“牛是神圣不可侵犯”之类的思想。

现在我们来举一个生活中十分平常的例子，证明我们怎样被提示所影响。

你如果读过“论咖啡之害”之类的文章，便想戒掉喝咖啡。你在购物前就早有这个主意。但这时有一个并不高明的女服务员走来问你“你要咖啡吗？”你心里至少有要与不要两种念头。虽然结果仍是你既定的主意占了上风，但你仍被提示所打动，因为心中有了“要”与“不要”两种念头。如果招待员是这样问：“你不要咖啡吗？”你肯定会毫不犹豫地立刻回答“不要”。

真不知有多少不曾受过训练的售货员，常常会对顾客说出这种愚不可及的反面建议。最聪明的常常会这样问：“你是现在要咖啡呢还是再等一会？”这种问法，会使本来不想喝咖啡的你，不知不觉他说：“现在拿来吧。”原来，招待员在这句话中，已经提示你，“你是喜欢喝咖啡的！”何时购买只是迟早的问题。这样一来你心中便自然产生购买动机，因为，你受她的提示影响了。

## 2. 引用听众已经相信的事物

有一位无神论者曾经向英国的神学家裴莱说，根本没有上帝。并且他还要求神学家裴莱提出相反的意见来。裴莱牧师十分从容地取出一只表来，打开表盖说道：“如果我告诉你，这表里的轮子、发条、杠杆等是它自己生成的、自己凑在一处而且自己会动，你当然将说我是在说梦话了。但是，你瞧天上的星星，它们有各自固定的位置，有各自运行的轨道，地球和太阳系的各星绕着太阳转，每天要走一万里，每一个星完全有规律的运动，然而它们在运行中，从不曾相碰、紊乱、纷扰，它们很安静、有条不紊。请问你：它们是自己生成的呢，还是有着造物者在主宰呢？”这段话说得多么动听，这位裴莱先生所用的方法，就在于开始时用了熟知的事例，诱使提问者作出肯定的回答。假定，他一开头就责备对方：“什么？没有上帝，真是个傻子，恐怕你自己也不明白自己所讲的是些什么。”这样，两人必定要发生一场严重的争执，而那位主张无神论的朋友，一定愈发固执己见了。

人类都很看重尊严，是与生俱来的一种天性，最聪明的办法就是先让别人保住尊严，再来赞同我们。裴莱牧师就是用了这个办法，他使满含敌意的人接受他的意见而不伤对方的自尊。裴莱牧师，深谙这种心理，并善于应用。但世上大多数的人，却不重视或没有这种容易与人沟通，并使自己的意见深入到别人心灵的微妙手段。他们所持的是一种错误的观念，即他们一心想占据别人的心灵堡垒，殊不知当你才开始进攻的时候，对方早已把心灵的大门紧闭，那时即使你使尽浑身解数也休想去说服别人了。

## 3. 灵活的重复申诉

对一件事情重复申诉，也能让对方接受或不反对我们的意见。18世纪与19世纪之间，爱尔兰活跃着一位大政治家欧康尼尔，他有很丰富的演说经验。他曾说：“要使大家能够相信并且接受一种政治理论，只讲一两次甚至十次是不会成功的。”他继续说：“要使政治上的理论深入人心，必须要再三的申诉。因为听众若是继续听那一件事，在不知不觉中就和这一个真理连在一起了。到了后来，他们把那一件事静静地安置脑海中，就像信仰宗教一样不再去怀疑了。”

美国美学创始人约翰·斯烈的母亲，常利用这个道理教育子女，她丈夫问她为什么老把一件事对儿子讲上20次的时候，她回答说：“因为我说了19次，他还没有学会。”

美国第38任总统威尔逊，也深知这个道理，所以他在演说中，常常应用这一方法。下面一段话中的最后两句的意思完全是对第一句话进行重述：“你们知道近年来的大学生，他们并没有受到教育；你知道我们所用的教授方法并不曾教出一个人才；你知道我们所有的训导也不曾训练出来一个人才。”

重复申诉虽然有不少优点，但是要在此警告没有经验的演说者，重复申诉，也是一个危险的工具。因为，不是十分精彩的措辞，人们将会因重复而生厌，如果你有这一缺点，听众将会起哄或退场。绝妙精彩富有深意的措词

是重复申诉的基础。

#### 4. 用特殊例证解说

将一般的说明和特殊的例证相结合，听众很少会感到厌倦。因为，这是有趣而容易引人注意的一种方法。可以充分吸引听众的注意力，使其全神贯注地听你演讲。甚至可以阻止听众对你的演讲产生相反意见。希杜斯博士在一次演讲中说：“不服从便做奴隶，服从便得自由。”他这样说了，觉得如果不加证实，那不但是不明白，而且也不容易感动人，所以又继续说：“不服从蒙昧时代的法律，奴隶是要被处以死刑的；服从了色彩的定律，艺术家就得到了一种技能；服从了演说的规律，雄辩家可以得到一种力量；服从了钢铁学说的定律，发明家可以造出一种用具。”这样的解释，就对他前面所说的那句话有极大的帮助和证实作用。

又比如说：“许多富人的日常生活是很简单的。”这一句话非常普通，也不精彩，相反还太空洞。而要使听众相信它，必须用一些生动、具体的实例加以证实，让人自己去作结论。如：

石油大王洛克菲勒，在纽约百老汇街 26 号的办公室中有一只皮睡椅，他每天中午要在上面小睡一次。

经营好几个大公园的贝克先生，他从不尝可口可乐，而且从不吸烟。

曾经做过美国最大银行行长的葛德利朴，每天吃两顿饭。

这些真实的实例，会在你脑海中留下什么样的印象呢？你会作出怎样的结论呢？这不是把“富人的生活很简单”讲得十分明白了吗？（晓其 1995：56—65）

### 三、各家演讲内容安排谋略

#### 1. 要充分发挥听众的已有经验

《演讲术》作者裴利普曾说：“发挥听众的经验，是演讲的第一要义。”演讲者把思想熔铸在听众本身的经验中，便越容易使听众接受。比如你对朋友说：“我的邻居买了一车首蓿。”对方可能不会明白，如果你这样说“我的邻居买了一车草料”，对方一下就明白你所说的意思。因为草料是众所周知的物质，而首蓿是许多人不知道的草料植物。

裴利普又举了一个例子：“当我的一个朋友回家时，晴空万里。但是，一小时以后我去拜访他，对他说快要下雨了，他不相信。于是我告诉他，乌云已从西边移来了，空中时而出现闪电，风也刮起来了，这样他才相信。我只不过补充了三个事实，而这三个事实与他所经历过大风雨之前的现象是相同的，因此他就相信了。”

所以，裴利普的结论是：“参考听众的经验，就是进入听众心灵的重要所在。”

总之，你想吸引别人的注意力，并要让他信服，你所讲述的就应该适合他们自己的经验及需要，在他的熟悉的事物上去发挥你的思想。并不单指他们熟悉的文字，同时还包含着他们的思想和语法习惯，以及风土人情，生活习惯。

#### 2. 凯威尔博士的演说计划

解决演说资料的排列问题没有一个万无一失的法则，没有用之皆准有章可循的规律，只能根据自身情况去从名家那里进行分析、总结和借鉴，灵活

掌握和运用。已故的著名传道家凯威尔博士的许多演说辞的构成有如下几条纲要：

- (1) 列举事实。
- (2) 再阐述这些事实。
- (3) 劝人们到实际中这样做。

学习演说的人，对这个方案都极青睐，感到它十分适用。

另外提供一种“怎样使人情愿去实行”的方案：

- (1) 首先获取听众的注意。
- (2) 然后获取听众的信任。
- (3) 讲出事实，使听众重视你陈述的意见。
- (4) 请听众实行。(晓其 1995：72)

### 3. 名演说家的准备

有人曾向威尔逊总统请教演说的方法，他回答：“我起初要把讲的节目都写在一张纸上，再把它们列成自然的顺序——就是把这些事做骨干而加以结构，然后再用速记写出来，这样就格外方便。写完之后，再修饰词句和增删材料。”

老罗斯福总统预备演说的方法又别具一格，他收集非常多的材料，然后再加以审查、评价，再拟定他自己的结论，并确认他自己的结论是正确而难以动摇的。然后才开始撰写讲稿。他把写好的稿子读一遍，再用铅笔加以增删。他曾说过：“我一切的成就，在事前都有过最确切的判断和计划。”他常常请批评家听他演说，但他不去和人争辩，因为他的周密分析，推敲所得的结论已经非常正确，不容更改了。他希望别人告诉他应该怎样说，不是说什么。

把你收集到的材料都写出来，这样，可以促使你去分析和思考，使意思更明了、清晰，从而减少你心中的犹豫和不安，使你的讲稿更加精炼深刻。

(晓其 1995：73)

### 4. 荣获首奖的演说安排

全美地产协会曾举行过一次演说竞赛，其中一篇有关“费城”的演说被列为 27 大代表城市演说的首位，因为他把许多事实，用生动流利的口语讲述出来了，全篇演讲辞结构严谨，极富神韵。下面摘录这篇演说辞，供大家参考和学习。

主席、女士们、先生们：

美利坚合众国在 144 年之前，就降生在我们费城了，所以我们这一座城市，有着这样辉煌历史的记录，自然就有着十分深厚的美国精神。费城不但成为全美国的工业中心，而且还是全世界最大最美丽的城市之一。

费城的人口，约有 200 万，全市的面积，约相当于密尔沃基、波士顿、巴黎、伦敦四城面积之和。在金面积 5261 万亩之中，我们美丽的公园、广场和林荫道约有 32.4 万亩。所以，费城的居民，不愁没有正当的休息和娱乐的地方，以及高尚的美国人士所应有的环境。

诸位，费城不仅是一个广大、清洁、美丽的城市，而且被公认为世界大工业区之一。因为本城有着 40 万的工人在 9200 所工厂中工作，我们工作 10 分钟就可以制造价值 10 万元的日用品。而且根据某著名统计学家的统计，无论在美国哪一个城市出产的毛织品、皮革品、针织物、纺织品、呢帽、金属器以及其它制造品，都不能像费城产量那么多；铁路机车的制造，每两小时

可生产一辆；全国一半以上的人所乘坐的公共汽车，大多是本城制造的；在一分钟之内，费城可制出 1000 支雪茄；在去年，费城 115 家制袜厂，替全国男女老幼各制造两双袜子；费城的地毯和毡类产品，比起英格兰和爱尔兰两地的还多。事实上，费城工商业交易额之大，去年银行结算，已达到 370 亿元的数目！

但是，我要特别提醒诸位加以注意的是，本市住宅中，都是劳工阶级所有的产业。住宅大半为工人所有，当然决不会有房主和房客的争端。

费城决不是欧洲虚无党滋长的沃土，因为我们的住所以及我们的教育机关和巨大的工业，大都是受着我们祖宗所遗传的真正的美国精神所产生的。费城是美国的诞生地，而且是美国人自由的源泉，第一面美国国旗是在费城制造的，第一次美回国会是在费城召开的，独立宣言也是在费城签立的，费城的自由钟启示了所有美国的男女老幼，传播着美国精神，使自由的火焰，永远熊熊燃烧。

这篇演说一气呵成，它从一个点出发，如瀑布一泻而下，不停留也不浪费时间。事实丰富，并且段与段之间条理清楚，以事实说理，以理动情，以情感人。这是演说中最重要的条件。把生动的事实讲完之后，再提出动人心魄的独立运动和争取自由的主张，激起了听众的情绪。在达到顶点后便突然结束。这样有活力的演说，自然该得首奖了。（晓其 1995：75—77）

#### 5. 一篇十分中肯的演说是这样安排的

美国石油大王洛克菲勒的工厂曾发生持续了两年之久的罢工，是美国工业史乃至世界工业史上有名的大罢工。那时管理矿务的人就是小洛克菲勒，这位洛克菲勒的爱子最初是采用高压手段，动辄请出军队来镇压，结果造成流血惨案，引得工人更大的愤怒，反而使罢工的时间延长下去，他的财产也受到了更大的损失。后来，他改用柔和手段，把工潮搁置不议，他开始深入接触工人，分别到各家慰问，双方的矛盾慢慢缓和了。之后，工人们对他稍稍释去敌意，他及时抓住时机对罢工运动代表作了一次十分中肯的演说，结果化干戈为玉帛，把长达两年的罢工风潮完全解决了！现在，不妨来看看他当初在那样的情况下是如何演说的。

在我的一生之中，今天算是一个最值得纪念的日子。我觉得十分荣幸！因为我能够和诸位认识了。如果我们今天的聚会是在两星期之前，那么，我站在这里，会像是一个陌生人，因为我所认识的还只是极少数。后来，我有机会到南煤区的各个帐棚里去看了一遍，并和诸位代表作了一次私人的个别谈话。我看过了各位的家庭，会过了诸位的妻儿老幼，大家对我十分客气，殷勤招待，完全把我看成了自己人一般。所以，今天我们在这里相见，我们已经不是陌生人而是朋友了。现在，我们不妨本着相互的友谊，共同来讨论一下我们大家的利益，这会使我感到非常高兴的。

参加这个会议，是厂方的职员和工人的代表，现在蒙诸位的厚爱，我终能在这里和诸位相见。诸位对我能够化除一切宿怨，彼此成为好友，这种伟大的友谊和精神，我是终身不会忘记的。同样的，大家事业的前途，从此更是展开了无限的光明。

今天，我个人，虽然代表了公司方面的董事会，可是我和诸位并不站在对立的地位，我觉得我们大家有着密切的关系，我很愿意就我们彼此的生活问题与诸位进行一次讨论，让我们从长计议，期望能够获得一个双方兼顾的圆满解决。因为，这是有关大家利益的事……



(邵守义：102—103)

工人本来非常憎恨小洛克菲勒，然而他动人的演说、演讲中中肯的话语，深深的情感，打动了工人的心。人非草木，孰能无情呢？工人自然复工，并更加努力，下级与上级的关系也在演说后融洽有加了。

## 下 卷 技巧篇

在本卷还未开始的时候，我们不妨先来讲讲大文豪萧伯纳的故事。

乔治·卡萧是人人都喜欢的“懒惰者”，一天当中，他多数时间都是醉醺醺的。人们看见他总斜着一只眼，醉意膝陇，无不哄堂大笑，更由于其拙劣的手势，愈加显得滑稽可笑。可是他毫不在意，依然紧抓威士忌，老婆儿女的事一概不管。

乔治·卡萧就是大文豪萧伯纳的父亲。15岁时，萧伯纳就得出去找事做，在柏林一家不动产商会工作，一个月可挣四元五角美金。这个气度不凡的少年能够做的，大概也就是这些了。

20岁那年，萧伯纳到了伦敦。除了胡须更加蓬乱之外，他的工作仍毫无着落。在好几个月的时间里，他过着半饥半饱的生活。倘若没有人请他去教音乐赚几个钱的话，那他恐怕早就饿死街头了。

在一个浓雾笼罩的傍晚，为了找到一份工作，他来到一个讨论会的会场，激动地参加了讨论，而结果却闹了个大笑话。由于口才笨拙，说话颠三倒四，因而羞愧得简直无地自容。这次在大众面前的失败，促使这青年真正觉醒了。以前的日子他总在摹仿他那莫名其妙的父亲，然而现在他发誓要在大众面前演讲，并随即参加了许多讨论社团，只要一有公开的讨论会，无论处在何方，他都会前去参加。

刚开始，不管到何处，他总是感到困窘、紧张，而后来便逐渐好了起来，并慢慢知道怎样才能把话说得通畅明白了。不久，他就被各种集会邀请前去作专题演讲。就这样，他实现了真正属于自己追求的第一个愿望——演讲的成功，要知道，有12年时间他都是以演讲为生的。

大文豪萧伯纳的早年就是这样。在此要向读者朋友说明的是，训练口才和培养你的其他能力是一样的。虽然日才的训练充满了困难，但只要各位记住以下几项口才训练的要点，无疑就是迈出了拥有卓绝日才的第一步：

1. **决心和勇气。**初次和别人交往时往往由于羞怯而变得不善言辞。怕难为情正是口才不好的主要因素。见了陌生人就脸红的人，说话的时候，迟迟不能开口，他的口才一定不好；因此，要训练日才，首先要下极大的决心，鼓起勇气来面对大众说话。经常告诉自己：我一定能比别人做得更好，这样便可减少你畏惧的心理，才能拥有足够的信心去面对观众。

2. **恳切和诚实。**你的说话艺术即使不很高明，不能像别人那样拥有夺人的谈话气势，但只要你语气恳切，态度诚恳，听众也会被你打动。若你的每一句话，都充满着情感，那么你的情感就可以抓住观众的心，你就能给人留下良好的印象，而且你说的话也同样具有说服人的魅力。

3. **幽默和诙谐。**你在平时说话的时候，不妨用幽默的语言，诙谐的材料，穿插其中，使听者产生足够的兴趣。但是这种幽默和诙谐，必须恰到好处才能避免冲淡你谈话的主题。你与别人谈五分钟的话，若讲一两句笑话，那么你的谈话就不至于枯燥乏味了。

4. **简明。**说话罗嗦、含糊不清，恐怕是不讨人喜欢的。所以，你的每句话，都要简洁、明了，而不要用过多不必要的形容词。每一句话，都要有一个明确的意思，使人听了不至于心生厌倦。虽然只是简单的三两句话，却要让别人能明白你要表达的意思。

5. 注意语句的组织。说话和作文一样，假如你善于言辞，那么你一定具有能写出好文章的条件。文章中的句子，须注意词句的组织；即使说话，也同样不能忽略对语言的组织，用词要恰当，意思要明确。

6. 多说多读。多说是训练口才的好方法，不要畏怯，应大胆地和别人交谈，只要适合听众的口味，那么你的交谈就不会被拒绝。而读书便正是丰富你的知识，拓展视野，为你的演讲积累大量有益的资料，使演讲拥有必备物质外壳的途径。若做到了这一点，在演讲时，就能够旁征博引，以广博的知识，严密的逻辑，去征服听众的心。多读书，读好书，无疑是有志于演讲者的必修课。

## 第一章 演讲的基本技巧

演讲技巧涉及的方面相当多，不同的人有不同的看法，在诸多技巧中有一些是最基本的，需要我们认真掌握和学习。基本技巧包括自信心的确立、听众心理的把握。演讲与表达。演讲援例处理等，希望你能悉心领会并灵活运用。

在分析每项演讲技巧之前，我们可先对“技巧”内涵作适当解释。

若行业不同或同一行业内专业不同，对“技巧”的理解也会完全不同。但无论人们有多少种意见，“技巧”的具体内涵有多么丰富，就这一名词的外延涵义而言，它都应该有一个相对稳定的固定意义，并且这个意义应适用于它所辐射的每一个方面。

从字面上分析，“技”即方法、途径或手段，“巧”即妙，意思是“方法的巧妙”。但这个说法还不具有抽象的概括性、确定性，因为具象之外的抽象是看不见、摸不着的东西，往往难以用语言准确地表述。因此我们可以这样来理解：技巧就如同画画，不应只是对事物的临摹，还应绘其神韵，达到对其内涵的捕捉。

那么究竟什么是技巧呢？如庄子《养生篇》中的“庖丁为文惠君解牛”，“三年之后，无视全牛”以神遇而不以目视，“依天理，批大郤，道大窾”，“恢恢乎游刃有余。动刀甚微，而牛已解，如土委地”。庖丁解牛的神速，就在于他对牛的整体把握，这就是技巧。……所谓技巧即是对事物规律的灵活变通，是对事物运动状态的非静止把握。这样的定义本身并不抽象，如果用具体的内容进行分析、阐释，就更易于被诸位接受。

### 一、建立自信的技巧

我们在前面的内容中已谈到，恐惧是许多人不能较好地进行演讲的主要心理障碍，那么，如何搬掉这一“绊脚石”，充满自信地走上讲台，使我们的演讲才能充分显示出来呢？这就是建立自信的技巧问题，你不妨试用以下方法：

#### 1. 自我鼓励法

演讲者首先要对自己的演讲充满信心，在精神上鼓励自己成功。演讲者可用如下语言反复鼓励自己，比如“我的演讲题材很有吸引力，听众一定会喜欢”、“我的口才很好，我一定会成功”、“我准备得很充分了”等等。演讲者在演讲前不应过多考虑演讲失败的后果，如“我演讲差了怎么办？”“听众乱起哄怎么办？”这种负面的自我暗示往往会影响演讲效果。应努力做到“放下包袱，轻装上阵”。

现代心理学实验表明，若由自我鼓励、暗示产生了学习及工作的动机，那么即使这动机是强装的，也是学习、工作取得良好成绩的有效措施。

#### 2. 要点记忆法

初学演讲者往往把能够背诵演讲稿认为是充分的准备。熟读记忆，对于初学演讲者来说可能是一种必要的准备手段，但如果只是机械记忆，那么不仅会耗费演讲者大量时间，而且容易形成演讲者的心理疏忽。实际演讲时，如果因怯场、听众情绪波动、设备故障等突发事件打断演讲者的思路，机械记忆的链条就会被截断。于是演讲者便会处于记忆的空白状态，或者思维短

路，导致演讲无法继续下去。此外，单纯的背诵，还极易形成机械的“背书”节奏，并且不能灵活运用恰当的手势语，不能根据观众情绪适时调整自己的节奏、情绪，使演讲呆板、乏味，而丧失了演讲应该具有的战斗性和人性味。

邱吉尔是英国著名的政治家、演讲家，年轻时也曾依靠背诵演讲稿发表演说。在一次国会会议的演讲中，邱吉尔突然忘记了下面的内容，他不断地重复仍然无济于事，最后只得挫败地回到座位上。从此，邱吉尔放弃了背诵演讲稿的准备手段。

在演讲中，以采用提纲要点记忆法为宜。首先，就有关演讲的主题、论点、事例和数据整理成翻阅方便的卡片，然后针对演讲稿进行比较和适当的补充，整理出一份简略的提纲，并在提纲里注明各段的小标题，最后在各段的小标题下按序补充重要的概念、定义、人名、地名、数据和关键性词语。至此，一份演讲提纲即算基本完成。在整理和编排的过程中，演讲者应反复思考和熟悉自己的演讲内容，而演讲时仅仅需要将该演讲提纲作为提示记忆的依据即可。

### 3. 试讲练习法

试讲练习可纠正语音，矫正口型，锻炼遣词造句能力，又可训练形体语言。演讲者可以自选一个演讲题，或模仿名家的演讲，在静僻处独自练习。著名演讲家，美国第十六任总统林肯，年青时代经常独自一人对着森林或空旷的原野模仿律师、传教士演讲，并反复练习。

在参加正式的演讲或比赛规格较高的会议上发表讲话之前，也有必要进行试讲。这种试讲最好请一些朋友同事充当听众，一是可以增加现场气氛，二来可以听取接受一些好的意见和建议。

试讲练习可以帮助演讲者拥有充分的自信心，避免因准备不充分或不适应演讲环境而引起的惊慌失措。

### 4. 情绪调节法

适度的深呼吸有助于调节紧张、烦闷、焦躁等情绪。当演讲者在临场时出现怯场反应，可以运用深呼吸法进行调节。即：使全身放松，双眼望着远方，做绵长的腹式深呼吸，同时，随呼吸节奏心中默数 1、2、3……

### 5. 目光回避法

刚学演讲的人往往害怕与听众进行眼神交流。因为一看到听众的眼神于自己不利，就会心慌意乱，而无法继续演讲下去。于是出现了侧身、仰望、低头等影响演讲效果的不正确姿势。因为，演讲要求演讲者正视听众，这既是出于一种礼貌，又是演讲者与听众全方位交流的需要。拉近演讲者与听众的距离，是演讲成功的必备条件。刚学演讲的人不妨采用虚视方式处理自己的目光，将视线移至演讲场后排上方，以回避听众的目光，让目光在会场上方缓缓流动。这种方式既能避免演讲者与听众目光对视所产生的局促和窘迫，又能给听众留下演讲者稳重大方的印象，使演讲获得成功。（风阁 1996：8—12）

## 二、把握听众心理的技巧

由于对演讲效果的评判在很大程度上是根据听众对演讲的接受程度而定的，所以应把握演讲过程中听众的心理。

十分有名的《钻石的土地》是由康威尔·罗李演讲的，而且他曾经演讲

过 6000 次以上，也许有人会以为他的演说只不过像录音机一样，多次播放相同的内容，甚至连每一句话的抑扬顿挫都没有改变。然而事实并非如此，因为罗李明白每一次的听众都不尽相同，他必须对演说做适当调整，以满足不同层次、不同品味的听众。当他到某地发表演说前，总是先去拜访当地的各个阶层的人物如局长、经理、工程师、理发师等，或是随便和某人闲聊，并从闲聊中根据他们的言谈举止分析他们会有怎样的期望。然后，才因地制宜、因人而异确定内容、题材，再发表演说。

无疑，罗李深知思想传达的成功与否，很大程度上取决于听众的理解和接受程度的高低。《钻石的土地》并没有留下讲稿，但他以同一主题讲了 6000 次以上，并取得了成功，这完全得益于他对人情世故的敏锐洞察和演讲的机敏应变。这给我们揭示了一个深刻的道理：

演说必须融合听众的心理，符合听众的知识结构。

### 1. 听众关心的事应纳入演讲

罗李博士认为演讲成功的要素之一是缩短演讲者与听众的心理距离。事实证明，如果是涉及听众所熟知并相关的事物，听众便能较快地接受演讲者的观点、演讲就容易获得成功。

艾立克·约翰斯敦曾担任过美国工商会长、电影协会会长，他的演说，很善于利用演讲地的风俗民情和实际情况。在俄克拉荷马州立大学的演说中，他成功地运用了就地取材这种方法。

俄克拉荷马这块土地对商人而言，原本与鬼门关一样，认为是永无发展的荒凉之地，甚至在旅游指南中删去了名字，这都是不久前发生的事情。但是，你们一定也曾听说过，1930 年左右，曾经过这里的乌鸦，向其同伴提出警告，除非已备足粮食，否则到这里就无法生存。

大家都把俄克拉荷马当成无可救药之地，绝不可能有开拓性发展。但到了 1940 年，这里奇迹般逐渐变成了绿洲，甚五将她的美妙变革谱成流行歌曲：大雪过后，微风轻拂，麦田飘散着芳香，摇曳多姿……这不是俄克拉荷马欣欣向荣、勃勃生机的写照吗？

仅仅 10 年的时间，你们的家乡已由一片黄土沙漠，摇身变为长得像大象一样高的玉米田，这就是信念的报偿和敢于冒险犯难的结晶。

由于演说者善于从听众所熟悉的生活环境、切身体验中选材，然后经过分析、归纳、总结，在纵向比较和横向比较上做文章，因而取得了演讲的成功。他的话不是教条，新奇、生动、贴切，紧紧抓住了听众的心，拉近了演讲者与听众的心理距离，所以成功是必然的。

演说者的成功正是在于他明了听众的目的，以及听众期望演讲者能提供给他们解决难题的知识和方法。有了这样的认识，你才会寻找到听众的真正疑惑或需求，确定自己的演讲内容、主题，也才能有的放矢地演说，才能拥有取得成功的先决条件。如果听众渴望了解当前的局势，那你可以分析国际国内的政治动态；如果听众希望了解怎样进入股市那你可以对他们讲述有关股市、股票的基本知识……英国新闻界的威廉·伦德夫·赫斯特作为美国大报业的经营者在被问到哪种话题能吸引听众时，他毫不犹豫地回答：“就是与自身息息相关的话题。”他正是在这种理论指导下，建立了他的新闻王国。

不用举更多的例证，我们已经明白：与听众休戚相关的话题，必然会赢得听众的认同进而被听众接受。如果我们心中没有听众，以自我为中心，听

众就会因感到事不关己，而显得心不在焉，东张西望，这无疑是对演讲的嘲讽。

## 2. 真诚的褒扬

听众是一个思维活跃的群体，他们会根据自己的立场对演说进行评价。如果你不尊重他们，他们会不留余地地拒绝你。所以，如果听众有值得称道的表现，就应抓住时机予以肯定。做到这点就等于拿到了自由出入听众心理王国的通行证。当然，应有赞扬的技巧，否则只会适得其反。

## 3. 寻找共同点

演讲与对话都是人际交往与沟通的必要手段。如果你是应邀演讲，那么与听众建立起融洽的关系是很重要的。前英国首相麦克米伦，在德堡大学毕业典礼上，他的开场白就不失时机地抓住了听众的心。

感谢各位对我的欢迎，虽然作为英国首相在这里发表演说的机会并不多，但我并不认为我是英国首相才被邀请。

然后，他又回顾了自己的家世，并告诉听众，他的母亲是出生在本州的美国人，而他的外祖父就是印地安那州德堡大学的首届毕业生。

麦克米伦以其直系亲属的血缘情分，和属于开拓者时代的美国学校生活方式为话题所发表的演说，其反响之热烈，自不待言，获得这一成功的重要因素无疑是巧妙地抓住了听众与演讲者双方的共同点。

## 4. 让听众充当演说中的角色

这位演说者有效地运用了舞台表演的技巧，将听众吸引到演说的情景中去，让他们扮演其中某个角色，这对提高听众兴趣，的确是一种上乘之法。

曾有一位演说者，想要向听众说明从踩刹车到车子完全停止之间的行车距离。这位演说者请了一位坐在最前排的听众站起来，协助他说明车距与车速的关系。被指定的听众，拿着卷尺站在台上，按照演说者的解释前进或后退。这种情况不但具体表现了演说者的观点，同时，也具有与观众沟通的桥梁作用。

有时为了达到让听众扮演一个角色的效果，可以向观众提问，或者让听众重复一遍演讲者的话，然后举手回答。《富有幽默感的作家与说话》的作者巴西·H·怀汀一再强调“要让听众直接参与表决，或让听众帮忙解决问题。”并且认为“要有正确的思维方向。如果用演讲稿的方式去演说，那么观众的反应肯定不会很强烈，应把听众当作是你共同事业的合作伙伴。演说者如果做到观众参与，就能使他要表达的论点更加深入人心。

## 5. 使听众感到平等

演说者以怎样的态度与听众沟通，是十分敏感的问题。假如以一种有良好教养、拥有较高的社会地位或社会权力的态度和腔调对听众演讲，大都会受到排斥和反感，因为谁都不愿低人一等、听人训话。因此演讲者首先应采取低姿态使听众感到平等，才能与听众建立良好的沟通关系。诺漫·V·比尔曾忠告一位演说缺少吸引力的传教士：“诚恳是首要的条件。”（邵守义：42—50）

# 三、表达自己的技巧

仅有自信和对听众的了解是不够的，还要注意演说中的表达技巧。这里所说的表达技巧指表达方式和措词方面的基本技巧。

## 1. 表达方式的技巧

表达方式不同，则效果迥异。如说：“我很讨厌他”或“我不喜欢他”就不如说“我对他的印象不怎么样”。对一个看来超过40岁的人，与其说“你还不太老”倒不如说“你现在可正值壮年”。这样别人就会认为你是一个很会说话的人。

为什么会出现这种效果上的差异呢？其实原因很简单，说话人的态度是否谦恭，其问话是否合乎听者的心理，都会直接影响到说话的效果。因为任何人都希望得到别人的尊重和体谅。问话如果不尊重和体谅对方，自己就会自讨没趣。下面就举例来分析说明这一点。

有两个顾客同时到一家餐厅吃饭。点菜时，一位顾客问服务员：“今天的石斑鱼好不好？”服务员答到：“好。”结果这位顾客只吃到了前一天剩下的石斑鱼。另一位顾客则问服务员：“今天有没有什么好的海鲜？”服务员也满口应承道：“有。”这位顾客最后吃到了好海鲜。

在同一家餐馆为什么这两位顾客的待遇会不一样呢？这可从他们的问话上找原因。“今天的石斑鱼好不好？”和“今天有没有什么好海鲜？”两种问法，给服务员的感觉是不一样的，虽然它们的意思相似。前者只是在问石斑鱼，并且只有好或不好两个答案。为了餐厅的效益，服务员不能不说好。而且，一种东西好不好的标准由于条件不同会有不同的答案。标准既不同，那么，即使昨天的石斑鱼并不好，服务员说好也不能算是在欺骗你。另外，前者问的只是石斑鱼，似乎除了这东西之外，其它的都不爱吃。为了能拥有更多的顾客，又不能让你失望，服务员说好是他的责任和义务。这样问话只能是自己吃亏。

第二种问法就不同了。首先“今天有没有什么好的海鲜”表示不管什么海鲜，只要好便行。其次，这种问法还体现出提问者为人谦虚，而给人留下和善，易于亲近的印象。再次，这种问法的范围很广，给对方留下了较大的回旋余地。如果没有，他还可以提出一些良好的建议，满足你的需要。并且他见你信任他，其自尊心就能得到满足。出于内心的高兴，也出于对工作的负责，他当然会把最好的海鲜介绍给你。而且，“海鲜”有较大的选择余地，只要把当天最好的介绍给你就行了，并且这工作也易于应付。

问话的方式多种多样，要想真正掌握其中的奥妙，还得自己在实践中不断地揣摩和探索。

## 2. 措词精妙的要诀

在交谈中，措词的精妙和恰当也是非常重要的一环。如果措词词不达意，或者粗俗不堪，或者故弄玄虚，那么不管内容有多好，也不会取得良好的效果。要做到措词简洁精妙，我们在谈话中应注意以下几个方面。

第一，尽量简洁明了。说话一般是越简洁越好。有些人在叙述一件事情时，本来只需一两句话就可说明，但他拉拉杂杂说了很多，却仍没有把意思表达出来。听者云里雾里，费了很多的心思，也不知道他要说什么。矫正的最好办法是在说话之前，先打好腹稿，尽量用最简洁、最少的字把要讲的话表达出来。

第二，不要滥用重叠。在汉语里，有时确要用重复来强调你所要表达的内容。但是，如果滥用叠词叠句，就会显得累赘、罗嗦。例如，许多人在疑惑不解的时候常常会说：“为什么为什么？”其实，一个“为什么”就足以表达你的疑惑之情。还有的人在答应别人一件事情的时候，常常说：“好



好好。”其实，说上一个“好”字就足够了。如果你有这个毛病，也得改一下。

第三，同样的言词不可用得太频繁。一般他说，听者总希望说者的语言丰富多彩。我们虽不必像名人那样，字字珠玑，妙语连篇，句句都是深刻精辟的道理，闪耀着哲理的光辉；但也应该在许可的范围内尽量使表述语言多样化，不要把一个词用得太频繁。即使是一个非常新奇的词，如果你在几分钟之内就把它复述了好几次或十几次，那么人们对它的新奇感就会丧失，并对它产生一种厌恶感，进而拒绝接受你的演讲。

第四，要避免口头禅。有些人在交谈中常常不由自主地使用口头禅。诸如“我觉得”、“我以为”、“严然”、“绝对”、“没问题”一类的话全然与所说的内容无关。这类口头禅说多了，不仅影响内容的表达，而且还给人一种傲慢、以自我为中心，逻辑不严密的印象。因此，这类口头禅应尽自己最大努力去克服。

第五，要避免使用粗俗的词。常言道：“言语是个人素质、修养的衣冠。”一个相貌堂堂，看上去颇为不错的人，如果出口成“脏”，那么别人对他的好感就会消失殆尽。其实，这些人中的相当一部分并非学问本质不好，只是在追求语言的新奇和俏皮的过程中染上了这种难以更改的坏习惯。试想一下，在一个初次交往的人前，你若说了句粗俗的话，他就会认为你是一个粗俗不堪没有修养不可交往的人。如果听众不是专业人员，你却大量使用专业术语，给人一种故弄玄虚的感觉。

第六，不要滥用术语。诸如满口“一元论”、“二元论”、“沙文主义”等术语，不熟悉的人会感到厌倦，而熟悉的人则会认为你卖弄学识、非常浅薄。

#### 四、旁征博引的技巧

所谓“援例”就是通常所说的“用例”或“举例”，以事实证明自己的观点。

有经验的演说者，在演说时经常举例。这是因为，举例既可有效他说明问题，又能使演说内容充实，形式活泼。即常言说的“事实胜于雄辩”。

演讲中用例一般应注意以下技巧：

##### 1. 贴切

演讲中举例，是为了达到“证明问题、阐述观点”的目的。因此，举例一定要贴切。举例说明不贴切是在实际演讲中最容易犯的毛病。不贴切的情况一般有三种。

一种是“风马牛不相及”，即例子与要说明的问题毫不相干。例如：想说明女人不应该过分讲究衣着打扮，而举的例却是“天然游泳场中，女人不用穿衣服。古罗马竞技场上女人也是一样赤裸着身体参加比赛。”她们在游泳中裸体与在竞技场中裸体，只是她们特有的习俗，一种独特的风尚，与妇女不必讲究衣着打扮没有必然的联系，她们中的有一些人也有可能是过分讲究衣着打扮。这样的援例如何能为你的观点服务呢？

不贴切的第二种表现形式是“以己之矛攻己之盾”。即所举的例子与他想要说明的问题自相矛盾。例如，要说明苏联的社会主义比“波兰的修正主义好”，例证却是波兰在修正主义统治下，民不聊生，猪肉和食糖配给制，

“市民每人每周只准买两磅食糖和两公斤猪肉”。而当时，苏联已实行了定量供应，一个月供应一斤半猪肉和半斤食糖！这个例子，似乎并不是在说波兰修正主义不好，而是对苏联社会主义的嘲讽。

不贴切的第三种表现形式是“若即若离，似是而非”。即所举例子缺乏针对性。例如，要说明做学问应当讲究恰当的方法，以苦干加巧干达到事半功倍的效果，然而举出的却都是“出大力流大汗”的例子，体现不出“巧”在哪里。想说明“贵在坚持”，可举的却是“在困难的时候要有清醒的头脑”的例子体现不出坚持的重要。这表明演讲人逻辑不够严密，演讲也就失去了其魅力，达不到理想的效果。

## 2. 新颖

俗话说“好话重复三遍，猫狗也会生厌。”又如：第一个把女人比作花的人，是天才；第二把女人比做花的人是庸才；第三个把女人比作花的人，是蠢才。因此有些事例，本来很好，但你用过来，我用过去，听众听来也就乏味了，觉得你的演讲也不过如此。有人一讲“潜心钻研”就举居里夫人在实验室的事；讲顽强拼搏，就举海伦·凯勒；讲贵在坚持，就举马克思把大英图书馆的地板磨出一道沟，似乎大千世界就这么几个例子可举。

举办谈“信仰”的演讲会，居然有十个人争着引用布鲁诺的故事，十次高声演讲“火并不能把我征服，未来的世纪会了解我、知道我的价值的！”有听众马上嘲讽：“演讲者的心肠也太狠了，罗马教皇也不过烧死了一个布鲁诺，而演讲者们一个晚上就烧了十次！”这种“炒剩饭”式的举例，恰好暴露出了演讲者的弱点：知识贫乏，思维迟钝。其实，只要真正留心，现实中和历史中生动感人的事例何止千万。有人看到“使用语言要注意推敲”这个题目，马上就想到举贾岛的“僧敲月下门”。如果你留心一下就会发现，1988年3月9日《参考消息》上的“俞国华失言受人控告”的消息，便更适合你的演讲。消息说，台湾行政院长俞国华到韩国祝贺卢泰愚就任总统答记者问时说：“对于卢大总统即将访问北京一事，由第三国来批评并不适宜。”俞国华不加推敲，称台湾是韩国和中国之外的“第三国”。于是有人就由此控告他犯了“主张分裂国土罪”。这一例即可说明，在有些重大的外交场合，用词用句，必须反复推敲，稍有不慎，就会差之一字，谬以千里，招来麻烦。这个例子当然比“僧敲月下门”更新鲜生动、更具有说服力。

## 3. 典型

典型事例与一般事例不同。一般也能说明问题，但毕竟“一般”不可能最有说服力，更不会引起强烈反响，留下深刻的印象。而典型事例则是最生动、最有说明力的。事例一出口，道理就昭然若揭。这种事例，源于生活，能深刻反映生活本质和深层的生活哲理。但这种事例往往被一些貌似平凡的表面现象所掩盖，非潜心发掘不可。

一篇“明朝晚期叛党情况分析”的文章，从理论上讲，那场政治运动是历史的必然悲剧，推动了历史的发展；从具体作法看，则是闹剧。文中举了几个例子，以说明有些“叛党”产生的荒诞过程。

例1，起带头作用“叛党”。李某，平时为官嫉恶如仇，为人善良，作县令时因触犯了朝中要员亲戚被贬为县府一文职官员。抓叛党一开始，上面给每县划一个指标，不完成不行。没办法，当县令的叔叔只好说：“唉，自从你下职之后，什么工作都带头，是个老先进，这次你也带个头吧。”李某也同意带个头，于是作了叛党。

例 2，抓阄抓来的叛党。黄某所在的粮会也分到一个叛党名额。评来评去评不出，有人提议用抓阄的办法，谁抓到谁就是叛党。大家觉得荒唐，但也别无良策。与世无争的黄某抓到“是”，于是成了叛党。

例 3，小便后的叛党。正直的周某，是商会成员。在评叛党时，多喝了点面汤，憋不住要去小便，他一离开，便有人提了他的名，其余人附和，等他一泡尿撒完回来，已经作了叛党。

这三个例子使抓“叛党”运动实施过程显得非常荒唐，因而具有典型性。

#### 4. 具体

举例是为了证明观点，要想观点明确，就必须使例子生动、形象，具有说服力。如在讲“学习专心认真”这个道理时，你就不能举这样的例：某某同学学习不专心，所以没考上高中；后来，学习专心了，所以获得了成功，成了引人注目的人物。你也许的确知道这位同学后来是怎样专心致志的，但听众不知道，而这正是他们想知道的。所以应该这样说：

赵小兰平时学习不专心，先生在上面讲课，她在下面看小人书；先生要大家练习，她没写凡笔就叠纸人去了，所以成绩不好，连高中也没考上。这时她爸爸责备了她，同学们讥笑她，她心中难过极了，一个人不知偷偷哭了多少场。后来一个偶然的机，她参加了新付市业余无线电俱乐部，学习收发报。这回她接受教训了，别人将收发报当作业余爱好，她却全身心投入，上课时专心听讲，课后反复练习，她一边走路一边动指头地练按键。一边吃饭，也一边练。有时睡梦中，还在练。她完全生活在“滴滴咯咯”的世界里，简直入了迷。一次祖母要她擀面条，做这工作时要两手一起用，没法练习按键了，可是等祖母来拿面条时，发现桌上只有面片，面片上全是坑坑洞洞，像蜂窝一样，原来孙女又在刚擀好的面片上练起来了。后来终于取得了市级比赛第二名。

这种举例，不但有概括的叙述，而且有细节的描写，这些细节具体、生动，既能传神地刻画人物，又能有力地证明“专心致志”与“取得成绩”的关系，于是给听众留下了比较深刻的印象。因此，在演讲举例时，不仅要典型，而且要具体生动。要想具体生动，必须有一定的典型细节描绘。

#### 5. 有趣

演讲，是为了影响人。首先必须吸引人，才能影响人。教学要讲究“寓教于乐”，也有人说过：“兴趣是最好的老师。”这样既营造了一个轻松愉快的氛围，又是听众欣感兴趣的事。这样就很容易让人接受你的观点。剧作理论上也有这样一个法则：一折戏“从头到尾都要有趣”。演讲要达到最佳效果，也可根据上述道理，借鉴戏剧的经验。做到“有趣”。如果没有趣味，听众就会感到乏味，你演讲的方法再好，也无法对听众产生影响。让演讲有趣，举有趣的事例是必不可少的。所以，举例时，应尽量选择有趣的典型事例。只有这样，你才能在实际演讲操作中，吸引听众并对他们产生影响，让他们从心底里接受你的观点。

总之以上四个方面的内容构成了演讲基本技巧的要素，对于初次进行口才训练的演讲者来说，掌握它的基本技巧是相当重要的，因为在这个过程中需要克服的障碍很多，如果不能抓住关键则势必会影响演讲的效果。（风阁

## 第二章 演讲中的语言技巧

“对语言的追求是一个方面，是一种基础，而对语言力度的掌握却远远超过了这种追求，那是如何让语言发挥其最大作用的一种途径，任何需要语言的地方，语言都很难以它最美的形式出现。”

高尔基

与用语言进行交流的任何方式一样，演讲同样需要遵循语言的一般规律。如合乎语法、讲究修辞等。但由于演讲者是在公众场合与众多听众进行面对面的直接交流，因此演讲更讲究视听结合的效果、情感参与的作用和临场应变的能力。

### 一、形象、个性、口语

使听众的视觉愉悦，那么你的观点就更容易让听众接受。为了使演讲效果更好，演讲者除了应注意自己的外在形象和手势语言外，更应注意的是，演讲者要善于将抽象的哲理性物化为活动的景象，让空洞的说教转化为鲜明的画面。

演讲要做到形象化，运用比喻和打比方是最有效的手段。如蔡顺华的题为《小狗也要大声叫》的演讲：

各位朋友，到这个讲坛演讲的，应该是曲啸、李燕杰、邵守义那样的大人物。我这个嘴上无毛的青年人站在这里，很不般配哟。（停顿，提高声调）不过，我很欣赏契何夫的一句名言：“世界上有大狗也有小狗，小狗不应因为大狗的存在而慌乱不安，所有的狗都要叫！”小狗也要大声叫——就按上帝给的嗓门叫好了！今天，我这个自信的“小狗”，就来大胆地叫几声。

这新颖滑稽的开场白引起观众注意后，蔡顺华简单阐释了契河夫比喻的本意，又很快从“小狗叫”引入了正题：

试想，一个单位、一个部门、一个地区乃至一个国家，倘若只充斥着极少数名家、权威和当权者的声音，虽不算“万马齐喑”，但群众，尤其是最富有创造力的年轻人的智慧和声音被压抑了，哪里会有真正的“九州生气”？

蔡顺华的演讲结尾更是围绕着“小狗叫”作了如下结论：

那些腹有经纶但阴柔有余、阳刚不足的奶油小生是不敢“叫”的；那些虽“嘴上无毛”但已深谱“出头椽子先烂”等世俗哲学的平庸之辈也是不敢“叫”的；响亮而优美的“叫声”，往往发自那些有胆识的开拓者与弄潮儿。如果我国的第一位“小狗”都发出了自己的“叫声”，那么地球也会颤抖的！

蔡顺华的演讲，通篇利用了“小狗叫”这生动、新奇又幽默的比喻，贯穿始终，使听众在轻松的气氛中接受了一个普通而又严肃的话题。

使演讲通俗形象，道理深入浅出，还可选用生活中的实例来证明论点。一位大三的学生，从农村返校后，发表了《实习归来谈观感》的演讲：

当我在湘西北革命老区南镇的街头，看到一位农民脚穿破草鞋，手哆哆嗦嗦地拿着一把枯黄的烟叶，因为讨价还价而遭到卖主辱骂时；当我在靖州平茶乡，听说有的农民已经20年没有看过电影时，有一位19岁的盲人青年，为了参加乡政府组织的文娱晚会，让人牵着步行60多华里山路，只是为了在

简陋的台上唱一首歌的时候，我的心被震撼了……

这位大学生以在农村中的见闻引出他的演讲主题：农民是大学学生的衣食父母，但他们仍然未摆脱贫穷和落后，大学生理应将自己的青春和热诚奉献给他们。演讲者引用了生活中的实例，大大增强了演讲的感染力和说服力。

某些演讲需要运用数据说明问题，但仅仅把一连串枯燥的数据抛向听众，就会影响现场活跃的气氛。高明的演讲者很善于将数据转化为生动的形象。美国记者爱德文·史路森就是一个化枯燥为生动的典范：

我们知道，美国境年有几百万穷人，吃不饱，穿不暖，然而在尼加拉瀑布这儿，却平均每小时浪费相当于 25 万条的面包……每小时有 60 万枚新鲜的鸡蛋从悬崖上掉下去，在漩涡中制成一个大蛋卷。如果印花布不断地从一架像尼加拉河那样宽达 4000 尺的织布机上织出来那也就表示同样数量的布料被浪费掉了。如果把卡耐基图书馆放在瀑布底下，大约在 1 或 2 小时年就能使整座图书馆装满各种好书。我们也可以想象，一家大百货公司每天从伊利湖上游漂下来，把它的各种商品冲落到 160 尺下的岩石上。

要想不理睬充满形象的演讲，就好像要求歌迷对自己心中的偶像在舞台上精彩的表演不能喝采。法国哲学家艾兰曾说：“抽象的风格总是差的，在你的句子里应该充满了石头、金属、椅子、桌子、动物、男人和女人。”这就道明了语言应选用形象化的语言。

世界上没有个性完全相同的两个人，就如世界上没有完全相同的两片树叶一样。演讲者曾力求演讲出自己的风格，创造出独特的“讲”。每个演说家都有自己的风格。如鲁迅先生是分析透彻、外冷内热、富于哲理的演讲风格；郭沫若先生是热情洋溢、奔放跌宕、文辞富丽的演讲风格；毛泽东同志则是通俗风趣、逻辑严密、民族特色浓郁的风格。这就是继形象化后的又一演讲技巧——个性化。

演讲的个性与演讲者自己的个性密切相关。每个人的个性形成与人的性别、年龄、生活环境、生活经历、文化修养、气质、职业等因素有关。如一位女药剂师在第一次品尝啤酒时，脱口而出：“哎哟，就像喝颠茄合剂一样！”女药剂师的职业敏感使她把啤酒和颠茄合剂联系在一起，而不像一般人把啤酒比喻为泔水。

奉系军阀张作霖在 1924 年 8 月要作一次战前训话。大帅府的秘书们连夜赶写了一篇 10 多页的“训话文稿”。谁知张作霖一看就发了火：“你们这帮耍笔杆儿的，准叫墨汁灌糊涂了！文绉绉的长玩意儿，多耽误事！说的人费劲，听的人难受，简直是活坑人！……”于是秘书们又火速八易其稿，好歹剩了 1000 多字。开始训话了，张大帅气宇非凡地走上讲台：“军人说话，贵乎明简，军人说话，贵乎明简。呵咳呵咳！”张大帅只是干咳，再也接不下去了。原来，张作霖把“贵乎简明”错背为“贵乎明简”。一经颠倒，就再也想不起下文了。全场一片死寂。突然，张大帅把胡子一持，扯开嗓门，来了个即兴训话：“……今天个，咱们就说大实话！前年夏天，咱们跟吴某人老小子干了一仗，大家还记得吧？！”军人们沉默不语，他稍停片刻，“嗯，丢人的事都记在我帐上，你们别磨央不开。眼下，姓吴的又在找茬了！……你们说，该咋办？！”群情激昂，振臂高喊“打”！“好！打！咱们丑话说在前，这回，许胜不许败，胜的，升官得奖；死的，多给恤金；败的，军法论罪！我说话算数！你们好好合计合计。我的话完了！”

张作霖的即兴发挥，以其紧密的结构，极强的号召力，通俗的语言，深

深地感染了与他文化层次相近的军人们。粗鲁率直的用语正是张作霖军人出身的生动体现。

张作霖的即兴演讲说明，当演讲者的个性与演讲词的风格不一致时，演讲者的演讲是很难动情的，也很难感染人。演讲者文化层次很低，大谈一些极其深奥的哲理，只能是囫囵吞枣的背诵而即使背诵出来也只能显得极其牵强；平时很严肃的演讲者，生硬地念充满幽默情趣的演讲稿，总会显得不伦不类。与其这样，不如用符合自己气质、个性的语言进行演讲。

演讲风格的个性化还体现为演讲中所涉及人物的个性。对于演讲中涉及的人物个性不应是一种平白的交待，而要通过生动刻画、语言模拟等手法充分展现。如一篇题为《美在召唤》的演讲：

在上海的南京路上，忽然有三个穿着花衬衫、蓄着过耳长发的青年大叫着追逐一个少女，吓得姑娘惊惶奔跑呼救，眼看就要追上，路上的行人拥了过来，怒目而视：这三个流氓阿飞怎么敢在光天化日之下追逐妇女？人们看着这三个穿着花衬衫、留着长发的青年，简直是一幅流氓的形态、坏蛋的嘴脸。有些人已经准备拔刀相助来保护姑娘了。这时，三个青年已经赶上来了，其中一个气喘吁吁地叫住了姑娘：“哎，同志，这是你丢失的手表吧！我们看到的，还你的表，你跑什么呢？”

为了阐述如何统一外在美和内在美的论点，演讲者引证了三个衣着标新立异的青年给人们带来一场虚惊的实例。三个青年的形象在演讲者对现场细节描写和对话模拟下，栩栩如生地展现出来，给观众留下了深刻的印象，也为演讲的成功奠定了基础。

某些演讲，即使对其立意和材料挑不出毛病，而且从某种意义上来说，还是绝妙好词，但就是不能给观众留下深刻的印象。原因何在呢？其根本就在于演讲者没有把握住演讲词的风格，或者演讲者的个性与词的风格迥异。演讲并不是任何人拿着演讲稿上台照念一遍就行了，还要注意其鲜明的个性，适当采用语言摹拟、神态模仿等手段。

在演讲中，不仅要注意语言的形象化、个性化，还要注意演讲语言通俗易懂。若要使每一句话都深入人心，这就必须讲求语言的口语化。听众是否清晰地接受了演讲者的话还是演讲是否成功的先决条件。

演讲语言不同于书面语言，听众在现场中不可能有余暇去理解某些生僻的词语和隐晦的意思，更不可能像阅读文章那样进行多次的反复领会。口头语言的接受特点就决定了演讲语言的特点既要清楚明白、生动形象，同时又具有较强的感染力。

文化层次较高的演讲初学者，往往容易写成很书面化的演讲词。如以下的两段演讲词摘录：

#### （一）《朋友》

“朋友”这是一个让人心中油然升起融融暖意的词，一个曾演绎了无数回肠荡气的故事的词。

当寒风萧萧，长夜漫漫，你独向青灯的时候；当愁绪茫茫，疲惫无助，你欲说还休的时候；当前路黯黯，凄风冷雨，你独为异客的时候……

我们是真的需要朋友呵！需要朋友驱走长夜，需要朋友互吐衷肠，需要朋友伴我天涯，共你风雨……

可是，让我曾经拥有那份真挚和美好的旧日朋友，你可知道我心依旧的伤痕？

一个人在行将失去他曾非常亲切的东西的时候，是要经验到一种难言的感伤的，更何况是友谊，我怎忘得了我的痛苦的颤栗……

## （二）《请珍惜今日》

存在的短促与存在意义的创造，或许也是一种原罪。

百代而下，芸芸众生无法摆脱为之思奇的阴影而苦恼不堪，并且在现实的创造中，还得负荷悲剧或荒谬。基督徒用礼拜去赎罪。那么，我们怎样来减轻这种与生俱来的悲哀或荒谬呢？

珍惜今日，意味着没有背叛昨日。昨日孕育了今日，今日摆脱了昨日，今日的诞生是以昨日的阵痛为代价的。所以，虚度今日就像轻掷生命，首先是对“十月怀胎”的母亲不尊不敬一样，是对昨日的背叛！虚度今日还意味着对昨日创造的否定和扼杀。事物的运动总是循序渐进的，生命意义的创造自然也不例外。今日的空白使这一运动戛然而止，创造夭折了，存在的意义也随之而逝……

阅读了这两段演讲词后，可以感觉到演讲者确实煞费苦心。《朋友》侧重于宣泄内心的情感体验；《请珍惜今日》则努力追求对今日哲学的思辨。但是，这两段演讲词的演讲效果都不好：听众都会因迷失在众多的长句和深刻的思辨之中去而无暇接受演讲者的观点。抛开其他方面的缺陷不说，这两段演讲词书卷味很浓，更适合于“看”而不适合于听。

对于初学演讲者来说一定要掌握书面语和口语的分寸。如果不是为了特别的修辞需要，写演讲同时，须遵循以下几条建议：

第一，尽量使用短句，少用长句，以保持语意之间足够的停顿；

第二，尽量使用清晰明快、言简意赅的语词，少用生僻、晦涩的古词、或专业性强的术语。毛泽东的《矛盾论》就是简明的例子：

为什么鸡蛋能够转化为鸡子，而石头不能转化为鸡子呢？为什么战争与和平有同一性而战争与石头没有同一性呢？为什么人能生人不能生出其它的东西呢？没有别的，就是因为矛盾的同一性要在一定的必要条件之下。缺乏一定的必要条件，就没有任何的同一性。

毛泽东选用了最通俗易懂的词语，使深奥的哲学问题变得简单明了。

“体面”与“堂皇”、“驼背”与“佷偻”、“寒冷”与“凛冽”等几组近义词或同义词，每组的后一个词语更书面化，能体现使用者的文化素养，但在一般情形的演讲中，使用后一个则不如前一个。而你若面对的是文化素质极高的听众，那使用后一个的效果可能会更好些。因此演讲语言的使用原则必须根据具体情况而定。

要使演讲语言达到一个完整的统一体，就必须同时具备形象化、个性化、口语化三个条件，因为它们彼此之间存在着必然的联系而不是静止孤立的。任何一个演讲者如果考虑到了这三个因素的重要性，并运用到演讲中，那他就具备了成为一个成功的演说家的先决条件。因此，对于初学者来讲，切不可想当然而为之，要把理论的学习和实践结合起来才能达到演讲成功的彼岸。

## 二、幽默、迂回、悬念

在《演讲入门》中约翰·哈斯灵写道：“幽默是演讲者与听众建立友好关系的最有效的手段之一。当你讲得听众眉开眼笑的时候，他们也就主动地

参与了思想交流的过程。”哈斯灵总结了幽默在演讲中的作用：建立友好关系和促进思想交流。

幽默的运用很讲究技巧与方法，下面简单介绍几种构成幽默的方法：

### 1. 故意夸张法

丰富的想象可表现为夸张，夸张就是扩大或缩小事物的形象、特征、作用，以强化语言的表现力，可构成幽默。

美国总统里根在竞选演讲中曾这样抨击物价上涨：

夫人们，你们都知道，最近，当你们站在超级市场卖芦笋的柜台前，你们就会感到，吃钞票比吃芦笋还便宜一些。

你们还记得当初你们曾经认为没有什么东西可以代替美元吗？而今天美元却真的几乎代替不了什么东西了！

里根通过对美元贬值的夸张，激起选民们对物价上涨的强烈不满，对当政者的不满，从而达到选民们支持他的目的。

### 2. 去“包袱”法

中国相声常用“设包袱”、“抖包袱”来构成幽默。演讲可以借鉴相声“丢包袱”这一表演手段，通过风趣的解答构成幽默。

50年代，在一次记者招待会上周恩来总理与西方记者有如下一段问答：

问：“请问总理先生，中国可有妓女？”

总理正色回答：“有！”（全场骚动）

总理接着说：“在中国的台湾省。”（全场掌声）

问：“请问，在中国银行有多少资金？”

总理回答：“中国银行的货币资金嘛，有18元8角8分。”（全场愕然）

总理接着说：“中国人民银行发行面额为10元、5元、2元、1元、5角、2角、1角，5分、2分、1分的主辅10种人民币，合计为18元8角8分。”

西方记者的提问，隐含着对新中国政权的怀疑和刁难；周恩来总理的回答，利用“丢包袱”、“解包袱”的幽默法不卑不亢地反击了对方，真可谓绵里藏针。

### 3. 移花接木

当甲乙环境互换和甲乙词语互换时，都有令人捧腹的幽默效果。

在《论男子汉》的演讲中，演讲者就大量运用了“大词小用”（移花接木）幽默法：

我选择了这样一个演讲题目《论男子汉》（掌声）。掌声证明了，这是一个真正时髦的问题（掌声、笑声）。广大的女同胞和男同胞，都在积极地做这一时髦的促进派，呼声渐高，浪头一天比一天大，标准一天比一天高，要求一天比一天严，大有让所有的男性公民脱胎换骨、重新做人之势。著名演员刘晓庆说：“作女人难，作一个名女人尤其难。”我说，作男人难，作一个男子汉尤其难也。（笑声、掌声）……而要成为一个男子汉，最能立竿见影的，大概就是所谓的物理方法了：穿一双中跟鞋，增加些“海拔高度”（笑声）；留一撮小胡子，显出些粗犷；着一条牛仔裤，添几分潇洒……

“脱胎换骨、重新做人”、“所谓的物理方法”、“海拔高度”等词语，大大增强了演讲的幽默效果，为演讲掀起了一个又一个的高潮。

### 4. 如实陈述

对生活中的可笑之事，照原样讲述，就能达到幽默效果。



有一位著名演讲家在一次演讲中，就运用了如实陈述的幽默法：

一个机关请我去讲一讲机关的常用文，即怎样写总结、简报、调查报告等。上课时，我就当众读了一些文章中的病句……其中有个表扬老师傅的：“某某从苦水中长大，对党一直十分热爱，长期的耿耿于怀。”再一个“某某同志逝世了，我们金厂同志化悲痛为力量，真叫做穿着孝衣拜天地，悲喜交加”……

这样的如实陈述，使听众席上的气氛极为活跃，于是演讲也就不难成功了。

在幽默技巧的运用中，要注意，材料和语言不能庸俗、低级；幽默要紧扣主题，份量适当，切莫喧宾夺主。

那么迂回法呢？

当然在演讲中通过幽默与听众建立友好关系和促进思想交流的方法远不止以上四个方面，一个成功的演讲家往往能即兴通过幽默调动听众的思想感情，而且做得恰到好处。读者必须明确真正的幽默是来源于广博的知识和敏锐的洞察力，而并非哗众取宠。

有时演讲者并不直接阐明演讲主题而是以说反话、先贬后褒等手法，迂回达到演讲主题，这就是所谓的迂回法。这种手法往往能达到“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的演讲效果。

在小说《选美前后》中作者描写了“香港小姐”半决赛的一个场面。主持人问：“请问杨小姐，假如你要在下面的两个人中选一个作你的终生伴侣，你会选择谁呢？这两个人一个是肖邦、一个是希特勒！”杨小姐毫不犹豫地回答：“我会选择希特勒。”杨小姐的回答引起了听众和记者的骚动，有人问：“你为什么选择希特勒呢？”杨小姐从容回答：“我希望能感化希特勒。如果我嫁给希特勒，肯定第二次世界大战不会发生，也不会死那么多人了。”

“嫁给希特勒”，谁也没有想到她有如此令人惊异地回答。正当听众极为不解之时，杨小姐来了个90度的大转折，使听众不禁对她机警的回答，敏捷的思维，雍容的气质感到由衷的敬佩。

在一次婚宴上，新郎的好朋友应邀祝词：“刚才，大家对新郎大加赞赏，但据我所知，新郎并不像你们所说的那样品学兼优。”此言一出，来宾愕然。紧接着，他又具体指出新郎的一些毛病直到最后，他才将话峰一转，“所幸新郎并没有对工作掉以轻心，他最大的优点就是，一旦他决定干一件事情，必定是全力以赴、勇往直前，如此坚持下去，必将成就一番伟大的事业！”祝词运用先贬后褒的方法，造成了“峰回路转”的说话效果。

还有悬念法。

所谓悬念法就是指在演讲过程中提出一个听众极为关心的问题后，并不解答，听众又急于想知道问题的答案，从而调动听众的兴趣，让听众参与到演讲中去。设置悬念是一种有效的演讲方法。

某大学举办写作知识讲座，老师在讲到细节描写时，首先设置了一个悬念：“请问同学们，男生和女生回到宿舍时，摸钥匙开门的动作有什么不一样呢？”听讲的学生立即活跃起来，有的小声议论，有的抢着回答，有的干脆模拟自己回宿舍找钥匙的动作。主讲教师接着说：“据我观察，大多数的女生在上楼时，手就在书包里摸摸索索，走到宿舍门口，凭感觉捏住一大串钥匙中的那一片钥匙，往锁孔里一塞，门就打开了。而大多数的男生呢？他们匆匆忙忙地跑到宿舍门口，‘砰’的一脚或一掌，门不开，于是想起找

钥匙，把钥匙片往锁孔里一塞，打不开，原来钥匙片又摸错了。”这一番描述，引起了同学们会意的笑声。教师于是又总结道：“把男女生回宿舍摸钥匙开门的动作描述出来就是一处细节描写，而细节描写的生动又来源于对生活的细致观察。”这位教师先巧设悬念，让学生积极参与到这个讲课的过程，然后再利用解答悬念抛出知识点，取得了很好的教学效果。

1918年11月，在第一次世界大战结束后，李大钊先生在北京学生的集会上，发表了著名的演讲《庶民的胜利》：

我们这几天庆祝胜利，实在是热闹得很，可是胜利的究竟是哪一个？我们庆祝，究竟是为哪个庆祝？

我老老实实讲一句话，这回取胜的，不是联合国的武力，是世界人类的新精神，不是哪一国的军阀或资本家的政府，而是全世界的庶民。我们庆祝，不是为哪一国或哪一国的部分人庆祝，是为全世界的庶民庆祝，不是为打败德国人庆祝，而是为打败世界的军阀主义庆祝。

李大钊先生利用悬念引起听众的深思，然后再深刻地揭示这场战争胜利的伟大意义。这比枯燥的说教更能震撼观众。

### 三、称谓、节奏、简练

#### 1. 称谓

“你、你们、我、我们”是最常用的称谓，在演讲中，这些称谓运用得是否得体对演讲的成功有着较为密切的联系。

若将“你”与“你们”使用得当，就能集中听众的注意力，因为它时刻提醒着听众去维持一种我是参与者的心理状态，因此有利于拉近演讲者与听众的距离，进而使演讲获得成功的机率更高。例如“硫酸”与我们的日常生活密切相关的演讲：“如果没有了硫酸，汽车将无法行驶，你必须像古代人那样骑马或驾驶马车，因为在提炼汽油时，必须使用硫酸。在你还没有和你的毛巾打交道之前，毛巾就已经和硫酸打过交道了，你的刮胡子刀片也必须浸在硫酸中处理……”

但如果“你、你们”使用得不恰当，又可能造成彼此之间的心理鸿沟。例如，在一次学术讨论会上，一位语言学家作了这样的开场白：“刚才几位同志的报告都很好，如果把你们的讲稿没收，你们还能不能讲得这样好呢？”“你们”一词造成了这个语言学家与其他人的心理位势，有一种居高临下的语气，于是，激怒了其他的语言学家，他们私下议论：“把我们的讲稿没收，我们都讲不好？怎么，把你的讲稿没收，你就能讲好啦，你也太狂了吧！”这样反而改变了他语言表达的初衷，其实只要将开场白中的“你们”换成“我们”就行了。

一位成功的女推销员在介绍她成功的秘诀时说：“你如果推销口红，可以同她说：‘这支口红涂在我们不太湿润的嘴唇上，嘴唇会立刻变得滑润而有光泽。’”面对购买者，如果把话中的“我们”改为“你们”，推销的效果是可想而知的。

据心理学家统计，精神病患者是使用“我”的频率最高的人。演讲者如果频繁使用“我”，听众会感觉你是个以自我为中心的人，那么你的演讲就不会受欢迎。

此外，在演讲中，特别是学术讨论中，如果需要谦虚地表述个人的新观

点时，就可以使用“我们”，听众会因你的谦虚而乐意接受你的观点。

## 2. 节奏

演讲抑扬顿挫是节奏的主要体现。如果没有节奏变化，听众就会昏昏欲睡。著名演讲理论家费登和汤姆森，曾说：“关于演讲速度，所应遵守的主要原则，就是随时注意变化。”

演讲中需要慢的地方有：重要的事情、数据、人名、地名，极为严肃的事情，悲伤的感情等等。

演讲中需要快的地方有：人人皆知的事情，精彩的故事进入高潮时，表达欢快的情感等。

停顿（沉默）是控制节奏、吸引听众注意力、调节现场气氛的一种重要方法。俗语道：“沉默是金”，便是强调了沉默在某些场合的重要性。以下是几个沉默的实例。

美国前总统林肯是一个很善于运用沉默技巧的著名演讲家。当林肯说到某项要点时，会倾身向前，有时直接注视听众达一分钟之久。这种沉默比大声疾呼更有力量。采用这一手段，听众的注意力被高度集中起来了。

爱因斯坦应邀到日本某大学访问，不善言词的校长竟然在欢迎仪式上紧张得忘了欢迎词。他沉默了很久，才讲出一句话，“爱因斯坦博士万岁！”全体集会者在焦急的等待之中，校长那异乎寻常而又发自肺腑的呼喊把大家感动得热烈鼓掌。爱因斯坦更是热泪盈眶，与校长紧紧拥抱在一起。

教师对沉默的作用体会最深。一次上语法课，同学们在下面讲，老师在上面讲。老师一再提醒同学不要讲话，但没有作用，最后老师笑着说：“我尽量与同学们配合默契。同学们说话的时候，我就不说了；同学们不说了，我再接着说。”同学们在哄堂大笑中也意识到了自己的不礼貌。此后，课堂上讲话的人明显减少。

## 3. 简练

马克·吐温针对“演讲是长篇大论好呢？还是短小精练好？”这个问题讲了一个故事：“有一个礼拜天，我到礼拜堂去，适逢一位传教士在那里用哀怜的语言讲述非洲传教士的苦难生活。当他说了5分钟后，我马上决定对此事捐助50元；当他接着讲了10分钟后，我决定把捐助的数目减少5元；当他继续滔滔不绝讲了半小时后，我又在心里减到35元；当他再讲了一个小时，拿起钵子向听众哀求捐助并从我面前走过的时候，我却从钵子里偷走了两元钱。”他形象地回答了演讲需要简练。

演讲语言的口语化和通俗化，但并不是纵容语言的冗长和罗嗦。冗长和罗嗦既影响表达效果，又会使听众生厌。演讲语言的冗长和罗嗦主要是以下原因造成的：

### （1）重复论证。

如1933年，美国参议员爱兰德尔，为了反对通过“私刑拷打黑人的案件归联邦州立法院审判”的法案，在参议院发表了长达5天的马拉松演讲。有记者统计：爱兰德尔在讲台前踱步75公里、做手势1万个、吃夹肉面包300只、喝饮料46公升。但他这次演讲并未达到他预期的效果，原因在于他用了琐碎的事例重复论证。

### （2）废话过多。

有些演讲者在演讲时东拉一句，西扯一句，抓不住要点，思维混乱，逻辑不严密。其演讲只不过是废话的大集合，还有什么魅力可言呢？

### (3) 打官腔。

有些身居要职的官员，喜欢说套话。在演讲中，貌似流畅，得体，实则空洞无物，令人生厌。有人曾人骨三分地总结了这类官场语言：

同志们，对于我们的工作，我们应该肯定该肯定的东西和否定该否定的东西。我们不能只知道肯定应该肯定的，却不知去否定应该否定的；也不能只知道去否定应该否定的，却忘了去肯定应该肯定的；更不能去肯定应该否定的，而否定应该肯定的。

### (4) 反复客套。

反复地客套如“我水平有限，肯定有讲错了的地方，请大家多多指教”、“对这类问题我缺乏研究”等，便听众觉得你这种“老生常谈”大煞风景，令人厌恶。

总之，在演讲语言的技巧方面，我们应该牢记“人类的思考越少，废话就越多”这句名言。（风阁 1996163—

### 第三章 演讲的表情达意技巧

“表情达意在演讲中的作用无非是将演讲内容和精神传递给听众，好比一座桥连接两座山或两个码头一样。”

马克·吐温

人们在生活中与外界接触、发生联系，方式是各种各样的，总的说来，有四种方式：一是通过我们所做的事；二是通过他人对自己的看法；三是通过我们自己说的话；四是通过我们说话时的表情与态度。每个人是藉着这四种方法与外界沟通，进而得到一种综合评价的。

戴尔·卡耐基在这方面既是实践者，又是理论家。他说：

“在刚开始办说话讲习班的时候，我花了许多时间来训练学员说话的声调。训练这种以声音表达思想的技术，需要花费三四年时间。后来我才发现，让学员用天生的音色进行练习，即能很快解除他们自身的压抑与紧张，远远比花费许多的时间和精力去学习横隔膜呼吸法要有效得多。所以我们便采用了这种神速且具有持久性效果的训练方法。”

戴尔的意思是说人在说话、演讲的时候为了表情达意，运用了很多器官，而要使它们协调地为表情达意服务，还真是一门技术呢。

下面，我们就从分四个方面来讨论一下表情达意的技巧。

#### 一、消除紧张，留住自然

##### 1. 消除你的紧张情绪

首先，演讲的最大障碍就是紧张。紧张是一种生理现象，分为肉体的紧张和精神的紧张。演讲中的紧张属于精神紧张，也是每位演说者必须克服的心理障碍。因此，初学演讲的人必须消除紧张，它可以通过演讲训练的方法来实现。演讲训练可以使演讲者在听众面前自然、平静。你一旦突破自我的束缚，像面对朋友一样自然大方地走上讲台与观众朋友倾心交谈，你就会发现这个世界正张开双臂欢迎你，你与世界融为一体了。

其次，在演讲训练过程中，必须处处留意自己，使自己“像一个无忧无虑的小孩那样无拘无束地表现自己”。做到说话自然。热情而不矫揉造作，平和易懂而又不呆板。为了使训练效果更佳你应该想象自己是身临其境，面对观众听众。只有坚持做这样的练习，你才能消除演讲时的紧张，到最后演讲时，你便可做到“被人偷袭也能立刻还击”，而且自然得近乎“反射性”他说话。

此外，练习演戏也能有效地消除演讲时的紧张。在练习中，常常要求自己把小说、戏剧中的对白部分，作为演讲的材料，并尽量使自己进入角色。如果在许多观众面前能脱去自己的“面具”，那么不论在任何场合你都能毫无顾虑地表现自己，从而体味到一种表达的自由，好像蔚蓝的天空中一只自由自在飞翔的小鸟一样。

##### 2. 秉持你的本色

福特汽车公司的广告用语为：“福特公司出品的汽车，每一部的结构都相同。”可是人不同于汽车，世界上从来没有两个完全相同的人。每个人都

有其各自独特的个性，这种个性使你与其他人不同，也是你赖以生存的条件。

说话也是这样。当你面对听众时，你应该尽量表现自己独特的个性。一个富于健康个性的演说者，才会受到听众的欢迎。

也许两位演说者演说的内容完全一样，但由于表现形式不同，其效果就会相差甚远。造成不同的原因，除了语言、音调之外，还包含演说时的表情态度。你用何种方式去说，其实在某种程度上比你说什么还要重要得多。英国有一句古老的格言“你说话内容的有无并不重要，重要的在于你的表达方式。”

也就是说，你的个性会增强你的演讲效果。虽然每个人都和你一样，只有两只眼睛、一个鼻子、一张嘴，但没有人和你长得一模一样，也没有人和你的性格、处世方法、气质等完全相同，更没有人能和你一样自然地表达自己的思想与感情。这表明你是个有独特魅力的演说者。你的个性是你最宝贵的财产。所以你要保持你的本色，不要去模仿别人，更不要使自己受固定模式的束缚。简而言之，你不但不能抛弃自己独特的个性，而且应该充分展现它的魅力。只有这样，你的演讲才会让人觉得真实，才会对听众产生持久的影响力，你也才真正是你自己。

## 二、训练有素不留痕

戴尔·卡耐基在他的著作《口才训练术》一书中记载着这样一件事：

一年夏天，我到阿尔卑斯山脉的避暑胜地——莫林小住，我住的宾馆是伦敦一家公司经营的，他们每周要从英国派来两位演说者，为住店的旅客办讲座。其中有一位著名的女作家，她演说的主题是《小说的未来》。由于她根本没有充分发挥，因而没能很好地表情达意，所以她虽然站在听众面前，却对听众的目光视而不见，不把听众放在眼里，也不与听众交流感情，而是时而望前方，时而看地板，又看手中的纸条。她的声音和视线，使你感觉不到她在面对着一群人讲话，而是对着虚拟的空间演说。

这种心不在焉的态度当然不能获得满意的效果。其实你该像和朋友促膝交谈一样自然，真诚地演说，和听众产生感情交流，让他们与你产生共鸣，同喜同乐，同苦同悲。否则，若像这位作家一样进行演说，那么面对观众还不如面对没有生命的大沙漠。

和听众交流感情的前提是你必须坦率真诚。过去有许多关于演讲的书都没有重视这一点，这些书往往只注重演说的规则及形式，认为懂得了这些就能出色地演讲，就能当演说家，因此有的人甚至去背诵雄辩家的演说词。其实，这是低效率的方法，毫无实际效果，更无技巧可言。

较新式的说话训练与以前曾流行一时的夸张式演说不同。因为现代听众能接受并欣赏的演说者，是那些面对许多听众发表演说就像和普通人交谈一样坦率、自然而且充满生机与活力的人。所以这种说话训练受到了人们的喜爱。

有一次，马克·吐温在内华达州瓷区发表演说之后，有一位年老的瓷器工程师问他：“你每次都能这样自然地施展雄辩术吗？”这句话道出了听众对演讲者的要求，自然的雄辩加以引申，就能说出听众想说的话，与他们产生共鸣。

练习是使自然的雄辩加以引申的唯一途径。在练习过程中，你如果发现

自己正在以夸张的语气说话，就应该立即停止练习，并严格地审视并反省：“怎么能这样子呢？你应当清醒，要说得坦率且自然。”然后，在你听众中找出最不专心听讲的，只对他演说，暂时把其他人忘掉，设想他在向你问话，你也正在回答他的话，并且想“只有我才能回答他的话。”经过这样多次训练后，听众中即使真的有人站起来提出问题，你也能立即自然地做出回答。

你还可以利用自问自答来训练演讲的技巧。比如：“也许各位听众会怀疑，你所说的话有什么证据呢？我们为什么要相信你所说的话？”“有的，的确只有证据才能让你们相信，这就是……”经过这样多次训练就会使你的演讲非常自然，而不会让人觉得你是在背台词，并且能使单调、贫乏的演说趋于生动、具体、和谐。

例如，一位英国演说者演说的题目为《原子与世界》。他对原子的研究已达半个多世纪，他很想把自己的感想和知识，清晰地传达给听众，他忘记了自己是在演说，而只是想通过自己热情的话语，让听众正确地了解原子，让听众感觉到他自己所感觉到的事。

最后，这位演说者获得了极大的成功。他的演说充满了无穷的魅力和强大的说服力，博得了听众阵阵的喝彩，可以说他是一位具有异常天赋的演说者。然而他并没有炫耀自己是一位演说家，听众也不这样认为，他们之间已自然地水乳交融了。

如果听过你演说的人认为你是一个经过训练的演说者，这并不是最高境界。所以，千万不要让听众感到你训练留下的雕琢痕迹，而要让听众觉得你是一个平易近人的朋友。擦得光亮洁净的玻璃窗，根本不会引起任何人注意，它的作用是让光线通过。一位优秀的演说者也是这样，如果他的态度自然，听众就不会注意演说的技巧，而只会留意演说的内容。当然并不是演说的技巧不重要，我想说的是不要让技巧掩盖了内容，给人留下“玩弄花招”的可怕印象，那实在不是我们进行技巧训练的最初愿望。

### 三、全力以赴，争取好感

#### 1. 全力以赴

诚实，热心和认真的态度，能帮助你达到目的。一个人的强烈情感，能使他展示真正的自我，这是因为强烈的情感能清除一切障碍。这样的演讲者，其行动和演说犹如在无意识中进行的。这种自由发挥的状态就是演讲的最佳境界。

在英国，有一位名叫乔治·麦克唐纳的传教士，他在布道时发表了题目叫《致希伯莱人书》的演说，给人留下了深刻的记忆。他说：“各位都是信仰虔诚的人，对于信仰的含义，相信已有了一定的了解，用不着我多说，何况还有许多比我更优秀的神学教授在这儿，我之所以站在这里，只是为了帮助你们加强信仰。”这时，他把全部注意力都集中到演说中去了。为了使听众产生真正的信仰，并且虔诚地表达出来，他全力以赴地演说着，他那充满热情的话语将眼睛所无法看到的永恒真理和自己坚定的信仰，生动具体地表达了出来。他说话态度诚恳、感情真挚，这一切反映了他淳朴敦厚的内在气质，而这种演讲态度正是他成功的关键。

柏克·艾德曾写过一篇出色的演说词，被美国各大学当作雄辩的成功典范来研究，可他本人的演说却很失败，因为他对珠玉一样的演说词，缺乏热

烈而生动的表达能力，每当他站起来发表演说时，听众便开始坐立不安，有的咳嗽，有的东张西望，有的走动，有的打瞌睡，有的干脆走出会场，这种情形在会场里实在令人尴尬。因而得到一个“晚餐报时钟”的绰号。

一枚足以穿透钢板的子弹，如果用手投掷的话，就连衣服的一角都损伤不了，因为它没获得足够的速度，因而没有强大的动能；相反，如果你把豆腐当子弹发射的话，它也无法损伤什么。同样一篇十分精彩的演说词，如果在它的背后没有高水平的演讲技巧来加以再现的话，那么其效果就会和发射豆腐一样软弱无力。因为它虽有速度，但是本身质地却太软了。

## 2. 让听众产生强烈的好感。

演讲追求的是一种自然的表达。这种表达是指把自己心中所想的事，所积聚的情感，诚恳地用言语和表情表达出来。掌握了演讲技巧的演讲者，在演讲时就会注意使用比较丰富的词汇来描述，从而扩大自己的内涵所能表现的范畴。如果你认为缺乏改变自己的能力，那么这种表现就难以进行；如果你对改变自己的方法很重视，那么你就会寻找到适合你个性的表达方式。比较积极有效的方法有：经常检查自己演说时音量的高低、速度的快慢、节奏的强弱等。检查方法：利用录音带录下自己的演说，然后边听边作自我分析，或是请朋友听了你演说后来评判。当然如果能请到专家予以指导，那么演讲技巧会达到更高的境界。

同时，你要记住，不要把大多注意力放在你表达方式上，那样会使演说流于形式。因此，你面对听众发表演说的时候，一定要满怀热情、全力以赴地去争取听众产生强烈的好感，只有这样，你才能够自由地表达你的思想、意念、情感，才能使你的演说具有极强的说服力。（邵守义：87—92）

## 四、身体语言留情传意

身体语言是使演讲效果更好的一种演讲技巧。在我们深入讨论这一问题之前，必须先弄清楚什么是身体语言。

所谓身体语言是通过人体器官的动作或改变某一部分身体形态来进行情感思想交流的一种符号序列。通俗他说，身体语言是利用身体动作来传递信息从而达到交际手段的。由于身体语言主要由身体形态的变化来表达，因此又有人将其叫做态势语言。

身体语言在人类文明历史发展进程中的地位和作用虽然不及有声语言，但是，身体语言所表达的意义却比有声语言更丰富、更真实。有声语言所表达的各类信息，大多经过了人的理性思考和总结加工，因而大多蕴含着人的意识中更深层次的东西。而以传递人的情绪和欲望为主的身体语言，在大多数情况下是一种无意识的自然动作，它来源于人先天的动物本能和遗传形态，同时也受一定文化习俗的后天熏陶。

学习研究身体语言，至少具有以下几方面的重要意义：

（1）学习各种符合社会规范的身体语言，使个人的身体语言社会化。

每个人在婴幼儿时期就开始运用身体语言。最初运用的身体语言具有先天遗传的性质，仅仅表达人的基本感情和原始表情，如喜怒哀乐、饥渴痛痒等。随着年龄的增长，身体语言的学习范围扩大到后天习得的某些社会规范化的类型，如礼貌动作、卫生习惯等。

有意识地学习身体语言，将促进个人身体语言的社会化，帮助我们获得



社会的认同。

(2) 了解他人的内心世界，领会对方表达的深层次心理信息。

身体语言比有声语言更能真实地流露出人的情感和欲望。因此，首先在医学、文艺、公安等领域，掀起了研究身体语言及其丰富涵义的热潮。接着，语言学、传播学、美学，特别是各类管理学科，也相继开始关注身体语言而且越来越广泛地对此进行了研究与应用，从而更深入地了解了人的心理和生理，并且更有效地促进了本学科在各个领域中的广泛应用。

(3) 帮助人们有意识地运用身体语言，使个人的事业获得成功。

绝大多数身体语言是可以通过学习掌握并加以控制的。一旦学习和掌握了身体语言丰富的内容与各种形式，就能帮助人们从无意识到有意识，从家庭小范围到社会大环境，把握自己的身体语言，让它更有效地为个人生活、工作服务，从而取得成功。

在演讲时，身体语言技巧运用的高低，会直接影响演讲的效果。自然、适度、灵活、优雅是对演讲人体语言的基本要求。

在演讲中，身体语言有两种：站姿和坐姿。站姿比坐姿更具有表现力，而坐姿则要把听众的目光吸引到胸部以上，训练起来难度要更大些。

### 1. 头部语言的运用

如果不是表达的需要，演讲者的头部就一定要避免往一侧偏，也不要抬得过高或垂得过低。因为面对听众时，演讲者在众目睽睽之下会感受到一种“视线压力”，变得怯场。但是，演讲者是不能无视听众视线的。调整怯场心理的办法有两种：一是运用前面说过的“回避目光法”；二是把自己的视线投向听众中频频点头的人，从而增强演讲的信心。大胆地将视线对准听众，你与听众之间才会营造出一种亲切交流的氛围。

“眼睛是心灵的窗户”、“嬉笑怒骂皆成文章”说的是人的紧张、疲劳、喜悦、焦虑等各种情绪都会清楚地写在脸上。而复杂的面部表情会让听众留下极其深刻的记忆。如果表情单调、呆板，那么你的演讲也就毫无说服力可言。而且演讲时，表情切忌做作，初学演讲的朋友则要注意避免那些表示羞涩、胆怯或掩饰口误的消极表情。

当演讲内容变化时，头部也应该随之变化以辅助表达不同的情感。当表示希望、请求、祝愿和思索时，你可以把头部微微抬高，同时视线也随着上升；当表示羞怯、谦虚、内疚和沉痛时，你则要稍稍低头，视线下垂；演讲时，你的头部向前，表达的是同情和倾听，你的头部偏向侧方，则表现的是高傲和自信，等等。请记住，一定要根据内容来确定头部的不同状态。

此外，头部的运动也不能太频繁，幅度也不宜太大，而是要自然。自然的头部运动要伴随着颈部、背部和腰部的运动，并且要互相和谐一致。如鞠躬敬礼时，低头应配合弯腰，但不要让听众看到你的头顶。

### 2. 手势语言的运用

职业演说家通常都要训练自己的手势语言，而非职业演讲者在设计演讲时的身体语言时，考虑得最多的往往也是手。由此可见，手势语言在演讲中的地位是不容忽视的。在演讲中，不同的手势表达不同的情感与意愿。

手心向上常常表示风趣、幽默或坦诚、直率、奉献、许诺等。例如当讲到“从这里，我们又将踏上新的征途，去收获另一个金秋”这类演讲词时，你可以单手手心向上，从胸前缓缓向前方偏上的角度伸出；当节目主持人说“此刻，让我们伴随欢快的音乐，跳舞吧！”，他也可以两手手心向上，从

胸前往前平伸，左右适度地分开。

手心向下一般表示否定、抵制、反对、抑制或消失、宁静等。如当讲到“仁慈的人大声疾呼：‘和平！和平！’但是没有和平”的时候，你的手势语可以设计为两手手心向下，手掌有力而均衡地向两边划开，但肘部的动作幅度不能太大；当讲到“月光洒落在静静的小溪和树林上”的这类演讲词时，你的手势语可以是单手手心向下，往前伸，然后从内向外缓缓移动，表现出月夜山野的宁静。

两手分开往往表示分离、消极的意义，可用在演讲词中表达悲伤，消极。如“从此，我们彼此将远隔天涯，在人生旅途上苦苦跋涉”等。

手心向外的竖势姿势总是表示对抗、分隔、矛盾或反对等。例如当讲到“我们从来不吃这一套！”时，你可以一只手手心向外或成竖立状，用力向前推出。

握紧拳头表示团结、挑战、信心、警告等。例如，当讲到“我们将用行动向你们证明，我们是好样儿的！”这类具有挑战、自信的演讲词时，你可以一只手握拳，拳心向内，有力地在胸前轻微振动。

在演讲时，你还可用双手高举，手掌摊开，掌心面对听众的手势语言来表达自己的谢意。

当然，手势语言的表意非常丰富，在此无法一一列举说明。但对手势语言的基本要求是不变的，那就是：尽量简明凝练，不要多次重复而使演讲失去吸引力，不要喧宾夺主，从而削弱了有声语言的主体地位。

初学演讲的朋友，大多不知双手该往哪儿放合适，那是因为害怕面对众多的公众所造成的。这时，你不妨在演讲开始时，以下列方式来处理两手的位置：一是把两只手轻松自如地垂放在身体两侧，稍有先后之分；一是可以用一只手握住演讲稿或者书本，或者麦克风等物品，这样有助于消除你的紧张，使你的手会放得更自然；三是当你的前面有讲台时，你可以把手轻轻地放在讲台上。其实，当你投入地去演讲时，手就不会不自然了。

初学演讲者的手大多会无意识地做出一些多余的或不雅观的动作，比如挖鼻子、捂嘴巴、摆弄钥匙、抚弄纽扣等，这些都是成功的演讲手势语言所不应该出现的。

### 3. 身躯语言的运用

在演讲过程中，身躯在大多数情况下是面向听众的。但也不是一成不变的，根据演讲内容的需要，你也可以侧身或后转身，但一定要整个身躯自然协调地运动，而且时间不宜过长。更不要只扭头而不转身，像个木偶。

如果你是站着演讲，不要将身躯倚在墙壁或讲台上。如果你坐着演讲，请不要左右扭动身体，也不要把全身紧靠在讲台上。这些姿势会让人觉得你软弱无力，无修养。

### 4. 腿、脚语言的运用

在演讲中，站立姿势以你自己感到自然、舒适为最佳。一般说来，这样的姿势是：两脚叉开站立成45度角，类似稍息的样子，但身体重心不变。

在演讲过程中，你可以稍作走动，或者换换脚，但应进行得自然。运用手势语言时，一般要遵循“步行原则”，即手与脚不能同向，做左手手势时，右脚应在前，而做右手手势时，左脚应在前，这样才会有种平衡感。

采用坐姿演讲时，一般来说都有讲台遮住身体的下半部分，因此你就不需要再为腿和脚的姿势多费心思了。

设计腿。脚的动作，应注意避免这几种失误：频繁地走动；或一只脚站立时，另一只脚脚尖踮地或不停地屈膝抖动；或两脚交叉；或把腿压在椅子边上等。

以上谈到的仅仅是演讲时身体语言的一些一般性原则。初学演讲的朋友主要应注意防止消极的破坏性的身体语言的出现，而不必一开始就刻意去追求“一举手，一投足”都要完善和优雅。当演讲成为自己的本能习惯时，你就可以形成自己的身体语言风格，在演讲中展示真正的自我了。（风阁 1996：23—28）

## 第四章 演讲的开场和结尾技巧

要知道开头和结尾留给人的印象是最深的，有时甚至超过了演讲的主体部分。要开好头结好尾并不容易，需要学习其中的一些技巧。读了本章的内容，相信你会有兴趣去尝试的。

### 一、丰富多彩的开场白

演讲成功与否的重要因素之一是开场白是否能吸引住听众。因而对于的开头要求极高。

平常多用的形式主要有这样几种：

#### 1. 故事型

在开头讲一个与你所讲内容有密切联系的故事从而引出你的演讲主题。这个故事要求完整，要有细节和主要人物。

比如《救救孩子》这篇演讲是这样开头的：

去年5月24日的某报纸披露了这样一个事实：一个四年级的小学生，每天要带由父母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。结果只好带回鸡蛋去问父母。母亲十分吃惊地问他怎么不把鸡蛋吃了，他的回答很简单：“没有缝，怎么吃呢？”

通过小学生不会剥鸡蛋的新闻报道，将听众很自然地引入自己的演讲主题：我们每一个人都应该把培养孩子独立生活的能力当一件大事来抓。

这种方式的开场白很能引起听众的兴趣，而且在语言操作上也比较容易，这适合那些初学演讲的朋友使用。

又如在一堂演讲练习课上，要求学生以《当我走进大学校门的时候》为题目，练习开头，其中一则是这样开场的：

大家一定会记得这样一个传说吧：阿拉伯有个神奇的山洞，里面收藏了40个大盗偷来的金银财宝和珍珠玛瑙。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，他打开了财宝之门，成为巨富。

这个开场白，讲的是大家都知道的阿拉伯传说《阿里巴巴与四十大盗》，也就是将大学校门比作通往财富之门，从而取得了很好的效果。

总之，你要注意的是故事型的开场白一定要摒弃复杂的情节和冗长的语言。

#### 2. 开门见山

打开门映入眼帘的就是山，也就是一开始就用高度凝练的语言把演讲的基本目的和主题告诉朋友，引起他们想听下文的欲望，接着在主体部分加以详细说明和论述。这便是开门见山型。

比如恩格斯的著名演讲《在马克思墓前的讲话》便是很好的例证：

3月14日下午两点三刻，当代最伟大的思想家停止了思想。让他一个人在屋里总共不过两分钟，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，在不久的将来就会使人感觉到。

在这里恩格斯以极为简略、精当的话语明确道出了他这次演讲的主题：马克思的去世及其给世界无产阶级带来的巨大的损失。

开门见山型的开场白适合于比较庄重的演讲场合。因此，它要求必须具备高度的总结概括能力。

又如我国著名羽毛球运动员韩健在他的一次载誉归来的汇报演讲中，就大胆采用了这种开场白：

各位朋友：

我 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。今天我不想去炫耀自己如何过五关斩六将，而只打算谈一谈“走麦城”。

### 3. 幽默型

幽默型即是以幽默或诙谐的语言及事例作开场白。这样的开场可以使听众在演讲者的幽默启发下集中精力进入角色，接受演讲。

1965 年 11 月，美国人安娜·路易斯·斯特朗女士在中国上海庆祝她的 80 寿辰。周恩来总理在上海展览馆大厅为她举行了盛大的祝寿宴会。并发表了祝贺演说，他是这样开场的：

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，庆祝 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。

周恩来总理灵活的用语，巧妙的解释，在几百位祝寿者中激起了一阵欢笑，而寿星斯特朗女士也激动得流下眼泪。

请注意积极的幽默是高雅的，不能用低级的笑话或粗俗的语言来表达。

比如：

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，哪个瞎了狗眼的敢说不好？可是，有些家伙就说不好。他成天屁事不想干，想吃个蛇啊、鱼啊、王八一类的东西，抽烟抽的是带屁股的，还要什么“三个五”呀（三五牌）、“万个宝”（万宝路牌）呀，喝茶是龙井、虎井的，那狗井、猫井就不能喝呀？还成天骂娘，你真是端着碗吃肉、放下筷子骂娘的没有良心的家伙。

这位领导的演讲，其主旨没错，也引起了听众的极大兴趣和阵阵哄笑。但这种笑是对粗俗的嘲笑，这种幽默只能让听众撇嘴，只会在演讲中起相反的效果，既损害了演讲的主题，又贬低了演讲者自己的形象。

### 4. 引用型

演讲的开场白也有直接引用他人话语的（大多是名人的富有哲理的名言），它为演讲主旨作事前的铺垫和烘托，概括了演讲的主旨。

例如《让生命在追求中闪光》是这样开场的：

美国黑人教育家本杰明·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。”

这就是符合演讲主旨的极好的开场白。

但被引用的开场白，必须具备两个条件：

第一，话语本身富有蕴意，具有高度的感染力和极强的说服力。

第二，要用的话语要出自名家、权威人士或听众熟知的人物，这就是一般所说的权威效应和亲友效应，从而引起听众注意。

## 5. 悬念型

创作文章需要设置悬念、演讲也不例外，因为它能使你的听众产生极大的好奇心，并能在这个悬念的“指引”下很快进入“设下的圈套”。

有一则笑话就是这样的类型：

老先生：“人从哪里老起？”

听众甲：“大脑。”

听众乙：“大腿。”

听众丙：“肚皮。”

老先生：“我看有的人从屁股老起，”（全场哄堂大笑）“某些领导不深入实际，整天泡在‘会海’里，坐而论道，屁股受苦了，既要负担上身的重压，又要与板凳摩擦，够劳累的了。如此一来，岂不是屁股先老么？”

笑话中，老先生的演说目的是要抨击官僚主义。首先他就利用提问的方式制造了一个悬念给听众，调动了绝大多数听众的积极性，紧接着他又作出一个意料之外的解答，制造了“第二悬念”，从而控制了听众的思想和情绪。

此外，悬念还可以让听众在笑过之后进行深思。它是悬念型开场白的又一形式。一位日本教授给大学生演讲时，虽然场面乱哄哄的，但他没有生气，也没有立刻把演讲主旨说出来，而是从衣袋里摸出了一块黑乎乎的石头扬了扬，“请同学们注意看看，这是一块非常珍贵的石头，在整个日本，只有我才有这么一块。”他的学生听了后，在下面议论纷纷。教授这时才说出其珍贵的原因：这块石头来自于终年积雪的南极，是他从那儿探险带回来的，由于这样引出主题后，提起了学生兴趣，他才真正开始了他关于南极探险的演讲。

你在演讲中若要运用这种类型的开场白要注意两方面的问题，一是不能用听众全都熟悉明白的那些普通浅显的问题来设置悬念；二是在演讲中设置了悬念要及时解开。否则，听众会对演讲产生强烈的反感情绪。

## 6. 强力型

运用夸张的手法或从不同的角度对你的演讲内容或主题加以渲染，从而引起听众的高度重视。

例如，要作一次宣传无线电作用的科普演讲，可以这样开头：

各位可知道，一只苍蝇在纽约一个玻璃窗上行走的细微声音，可以用无线电传播到中非洲，而且还能将它扩大成像尼加拉大瀑布般惊人的声响。

这样的开场白是普通人所不知道的，难以想象的，并且也不会做实验来印证。以此来宣传无线电的特殊效能构成了强力式开场白，引起听众的极大兴趣。

但要注意的是，这种开场白不能毫无科学依据地无限度地一味夸大，以免造成故弄玄虚，骇人听闻的演讲负效应。

## 7. 抒情型

这种开场白主要借助诗歌。散文等抒情文学的形式，通过华丽的辞藻和汹涌澎湃的激情，感染听众，把听众带入诗一般的境界。多数参加演讲比赛的朋友都喜欢运用这种类型的开场白。1863年11月19日，美国前国务卿爱德华·埃弗雷特，在盖提斯堡国家烈士公墓落成仪式上，发表了这样的演讲：

站在明净的长天之下，极目远眺经过人们长年耕耘而已安静憩息的广阔田野，那雄伟的阿勒格尼山脉隐约耸立在我们前方，兄弟们的坟墓就在我们的脚下，我真不敢用我这微不足道的声音来打破上帝和大自然安排的这种意

味无穷的宁静。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。

埃弗雷特运用了抒情型演讲，在演讲之初就把听众带入了美丽、壮阔、庄严、肃穆的气氛中去。

但是你要留意：这种开场白容易让人觉得空泛和抽象，尤其是初学演讲的时候更应当小心慎重。比如《当我走进大学校门的时候》这篇演讲词，是这样开头的：

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，我泊进了一条加油的港湾；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！

从文字上看，这段演讲词是很精彩的，也非常流畅。但这是用来演讲的，听众听这些冗长的华丽语言是不会感到满意的。这种似隐似现的比喻和象征，鲜明的主题意向和详细的细节描述，是演讲所不能容忍的。因此，这篇文章是一篇较好的散文，而不是优秀的演讲词。它一味追求修辞华丽，而忽视主题内容的展现，这是大多数初学演讲的朋友常犯的毛病，要注意逐步克服。

#### 8. 闲聊型

这种开场白就是先与听众以对话的口吻谈一些与主题无关的话题，然后逐步导入演讲，这是能与在座听众建立起友好融洽关系的上好方法。这种开场白往往被知名人士、权威人士使用。

比如高尔基在前苏联作家的一次代表大会上发言说道：

朋友们，我觉得，这里提到高尔基的名字，常常加上一些形容词“伟大的”、“高大的”、“长长的”等等。

大作家高尔基这段演讲开场白使自己显得平易近人，大大增进了与听众的感情。

这类开场白却不适合演讲比赛，也不适合于青年演讲，因为它体现的毕竟是演讲者的不同身份。

这八种常用的开场白形式，并未把演讲开头的技巧概括完。并且，它们彼此之间又是相辅相成的，演讲时一定要根据实际情况进行选择综合，尽量使演讲一开场就具有吸引力。应该明确的是：形式是为内容服务的，不要过分拘泥于形式的要求而忽略了内容，甚至损伤了内容。而要灵活地选择和运用这些形式，更好地增强演讲的效果。

当然，你还要注意，开场白不宜冗长，态度不宜卑微、说话不宜尖刻，也不能一味的表扬，否则你的开场白会变成开场糟，那可就不太妙了。（风阁：78—86）

## 二、以自嘲或趣闻开场

以自嘲或趣闻开场也就是幽默开场。为了更好地掌握这种形式，让我们单用一节来加以介绍。

这里的自嘲，多采用一种揶揄的、戏谑的、自我解嘲的语气。但是也不

能把自己的形象损坏得太厉害。而要在这种开场白里保持积极乐观的情绪和高度的幽默感。听众往往是这样认为的：能在大庭广众之下发表演说的人往往具有极高的透明度，是可以亲近的人。而且，你采用这种自嘲方式来“批评”自我，很容易产生另一有利效果，即让听众不自觉地产生一种莫名的优越感，使他们心里觉得十分舒坦愉快，从而接受你的演讲。因此，这种开场方式被普遍采用。

大物理学家爱因斯坦在一次科学讨论会上，这样说：

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）

大家知道，伊索克拉特斯是古希腊大演说家。有一次，他面对自己的学生这样演说：

我的一生是这样的遗憾，在政治道路上走了一个“S”形，弯曲的部分太多了。（学生笑声）你们听，我的噪音就像无力的风，（学生笑声）然而我却仍想变成一股风，来震撼你们的心灵，让你们懂得修辞学的重要！（笑声、鼓掌）

以上例子说的是以自嘲的形式作开场白。那么又怎样以趣闻开场呢？讲一段趣闻以引起听众兴趣是再好不过的了：一件往事，一首诗、一个人的某段经历都是小小的趣闻，都可以很快地吸引住听众。但你一定要注意，在演讲之初所讲的趣闻，一定要与演讲的内容存在着这样或那样的联系。

在1984年的洛杉矶奥运会上，中国运动健儿夺得了15枚金牌、8枚银牌、9枚铜牌的好成绩。此后，有位有识之士觉得体育界许多经验可以用到其它行业中来，于是发表了《看了金牌之后》为题的演讲，他这样开场：

有一段相声说，在李莲英大总管大红大紫的年月，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》来代替。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，找了北京天桥几个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，打篮球都只穿背心 and 裤衩，就是因为吃了小李莲英的苦才做出这一国际性规定。这段相声曾使我捧腹不已，然而也让人有些解嘲的味儿，跟阿Q说的“先前阔”有点相似。实际上，中国人首次参加奥运会是50多年前，运动员仅仅一名，“硕果”是一个鸭蛋。然而，50多年后，地点还是在被称作天使之城的洛杉矶，中国运动健儿却夺得了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。

倘要论起大胆革新，走向世界，当首推体育……

演讲者就是利用这么一段富有戏剧性的小故事开头把自己的演讲引入正文，这也是中国说书艺人说评书的一大技巧。这里的开场白以“相声”为中心，在风趣、幽默的气氛中渐渐进入正题。但如果改换成另一种说法：“中国体育健儿在奥运会上夺得15枚金牌，各行各业都应该从中得到启发。”听众便会觉得抽象的“大道理”又铺天盖地而来，于是激起了本能的反感，顿觉趣味全无。在这里，演讲者表面上谈的是奥运会，而用人观念、人事制度才是其话语的主旨，正像鲁迅先生反对包办婚姻的论说是以论雷峰塔的倒掉来借题发挥的，因而显得别开生面且引人入胜。与板起面孔、从头到尾都从正面论述主题的演讲相比较，它不仅使听众感到亲切，还能启发人们联想，活跃思维。



这种以一段戏剧性的有趣的小故事切入正题，不但在中国常用，同时也是西方传教士传经布道时常用的技巧。13世纪德国著名的传教士贝尔特霍尔雷特就曾运用过这种诀窍。他认为：“这种别具一格的开场法，在那些很少受过思维训练而依赖于生活经验、喜欢共同感受的听众中是大为生效的，通过讲一段小故事，就可以自然而然地过渡到传教题目。”

而且，西方演讲界也借鉴了这种技巧。比如，二战结束后，一位历史学家在阐述盟国与战败国德国的关系时，用了这样一段话来引入演讲正题：

1945年，温斯顿·邱吉尔在伦敦机场登上前去参加波茨坦会议的飞机时，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？”邱吉尔微微一笑，连雪前都没有从嘴上拿下，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”

这位历史学家运用这个小故事引起了听众极大兴趣，因而有力的证明了幽默趣闻在演讲中的重要作用。（风阁 1996：93—96）

### 三、楔子和引子的妙用

对演讲开场白的技巧，曾经有很多知名人士做过极为中肯的评价。高尔基就说过这样一段话：“最难开场白，就是第一句话，如同音乐一样，全曲的音调，都是由它定的。一般要花较长时间去寻找。”这句话有两个的含义：其一，第一句话是最重要的，其作用如同音乐上的“基调”，它限定整个曲子的根本状态和特殊风格。其二，第一句话要通过演讲者的精心积累和总结才能得到，而不会从天而降的。

韦勒，是一家奥地利乐团的指挥，他曾说：“如同有招眼的东西一般，也有招耳的东西。首先，对于演讲者来说，获得听众好感，引起他们的注意是最重要的，开场白就是一个信号，它是可以沟通演讲者和听众之间的第一座桥梁。”他还说：“演讲者的开场白就是沟通人与人之间关系的，因此它必须‘招耳’，即引起听众注意，从而获得他们的好感。”

此外大作家温克勒也说：“开场白有两项任务，一是建立起说者与听者之间的感情；二是顾名思义，即打开场面，引入正题。”他同样强调：所谓的开场白，宜建立在说者与听者共同的情感上，并为后面的演讲作准备。

因此，引入正题就显得格外重要了。

大多数演讲者都要采用一些礼貌性话语与听众沟通感情，它主要分为楔子和引子两个部分。

1984年4月27日，美国总统里根曾在人民大会堂发表如下演讲：

谢谢您，周培源博士，谢谢各位尊敬的女士和先生。今天，我很荣幸能够来到这里，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。

我和我的夫人一直盼望来世界上历史最悠久的文明古国之一的中国访问，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，使我们深深感动。

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“百闻不如一见”，南希和我深有同感。

里根总统的这次演讲很长，这段开场白可看作全篇的一个楔子。他作法是聪明的，在开场即对大会主持人及全体听众表示了深深谢意，对中国表示高度赞扬，对中国古老文化有深厚理解。从礼貌、礼节上讲，这都是十分必要的。因此这番话很快架起了里根总统与听众之间的感情桥梁。

接着里根总统说：

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：你那只手，是从世界上最浩瀚的大洋的彼岸伸过来的手，是经过25年的完全隔绝之后重新伸过来的手。

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。

这两段话就是整个演说的引子。这座架起的桥梁很快把演讲引入了正题。他将演说引入正题，用的是尼克松与周恩来握手这一深远意义的历史镜头，转折自然。恰当，取得了极好的效果。

里根总统这次开场白是成功的，极具典型性，成功的因素包含在以下几个方面：

礼貌的称呼；

提及演讲地点时，以愉悦心情感染了听众；

以赞赏的口吻表现听众引以为豪的东西；

对听众的文化背景抱有浓厚的兴趣；

回忆双方感到愉快的事，以此引出正文。（风阁 1996：87—89）

里根总统的这些成功因素以及由此而形成的演说技巧，都被演讲者所广泛采用。例如：1950年6月2日，法国驻德大使朗索瓦·庞赛在两国市长参加的联席会议上的演讲中就是这样运用的。他的开场与里根总统的开场就有异曲同工之妙。但是，由于法、德这两个国家在历史背景上有很多相似之处，而且交往本身也极为密切，所以庞赛的演讲就更轻松自如。他说：

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。对能藉此机会重游斯图加特感到高兴并表示由衷的感谢。

不瞒大家说，如果我回想起我第一次是怎样在责国的城墙下是怎样度过的话，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特这地方更令人感到舒适呢？那次露宿城下差不多过去了半个世纪。1902年，当我还是个年轻的中学生时，就来到过斯图加特这神奇的地方……

然后，他引入了正题：

由于我的独特经历，由于我对斯图加特独特的感情，所以，我始终把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。

在这里庞赛挑选了一段极具人情味的、而且德法双方都理解的插曲作为开场白，从容迅速地沟通了他与听众之间的感情，从而很自然地引入主题让听众接受，这是一种极为和谐的开场。他的开场白十分讲究技巧：首先是他的称呼得体。与会的所有市长的身份都是相同的，可他作为法国人先问候德国市长，然后才称呼本国的市长，这种做法是非常礼貌也是极为恰当的；紧接着他感谢了这次会议对他的邀请，以及他在这个会议上讲话；同时，他又很自然地把这一切转向了联邦主席个人。他那富有人情味的插曲就是两国问

相互理解的一段美好回忆，从而在亲切融洽的气氛中引入了演讲正题。

但演讲时也会出现这种情况，即演讲者的意见与听众中许多人的理解相反，那么你的意见就是在向他们挑战，就是在与之争辩。若形成这样的对立局面，则达不到演讲的目的，因此你若想使自己的演讲使别人信服，便更不能忘记在演讲中使用“楔子”和“引子”。用“楔子”表达自己友好的热情可以消除部分听众的敌对情绪，用“引子”引出话头，以便顺利连贯地进入正题。1775年3月23日美国人亨利在弗吉尼亚州议会上的演讲中把这种技巧使用得最完美。亨利本人是美国独立战争时期最出色的政治活动家。演说家。在1775—1776年间，他曾先后担任弗吉尼亚部队司令和州长。在1787年还起草了《人权法案》。1775年3月23日的演讲，是亨利在独立战争期间的最著名的一次演讲。英国统治集团的妥协主张，在1774年9月5日的第一次大陆会议上占了上风。因而，亨利这篇以“制止这种妥协”，主张“不自由、毋宁死”的激情演讲，就是对大部分人的直接挑战。为了打破那种因情绪对立而稍显紧张的氛围，亨利用了一段“楔子”以表现自己诚恳的态度，同时又以一则哲理作为引子引入演讲主题，结果他的演讲出乎意料地获得了超乎寻常的成功。据史书记载，当他演讲完毕时，先是全场寂然，接着响起了“拿起武器”的强烈呼声与雷鸣般的掌声。他在演讲中喊出的“不自由，毋宁死”的战斗口号成了当时的历史宣言并流传于后世。他的那次演说是这样开场的：

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，但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。议院所面临的问题是我们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，我们的辩论应该允许各抒己见，只有这样，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自己的观点，这是对祖国的背叛，也是对高居人间的一切君王之上的万物之主的不忠。

主席先生，人们常容易沉湎于希望的幻境中，我们往往无视陡人痛苦的真理，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、艰巨斗争的明智的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，我甘愿追求完全的真理，接受最坏的结果，并为之贡献一切。

在这篇演讲中十分明确地表露出来的意思是不愿妥协，是号召全国人民“拿起武器”。然而在提到他的对立面时，亨利首先“赞赏他们的才干和爱国之心”，实际是在向听众表明，在所谓的爱国心和才干上，双方是一致的，所不一致的主要是具体的主张。这无疑显示了亨利先生求同的诚意，以便于消除对方的抵触情绪使对方明白双方有合作的基础。接着，他又明确提出自己的主张与是对方截然不同的。有了如是声明，对方便能认识到这一点，那就是亨利的立足点并不是要对先生们不恭，从而会减少对方对自己的敌意；第二，他那种对上帝和国家的责任感促使他说真话，用以唤起对方的觉醒和理解；最后，他列举“唱着蛊惑之歌的女海妖”的典故来提醒大家，不要一

味沉湎于幻想而忘记了真理。经过这些铺垫，基本上消除了对方的敌对情绪。这时候，亨利才开始了他的关于“拿起武器”的正面论述。这种追求技巧的演讲能够达到化敌为友，使更多的人站到自己的立场上来的效果。

由此可见，演讲往往需要“楔子”来开场。因为听众往往会在听顺耳的话时保持愉快的心情，包括被人愉快地提到名字、亲友、家乡、祖国等等。总之，这种独特的方法会使听众以一种愉快心情来接受你的主张，因此，尽管自己的主张有时与听众的想法相悖，而通过这种方法也能促使演讲取得成功。（风阁 1996：89—92）

#### 四、高潮式、总结式和余韵式的结尾

与演讲的开场白一样，其结尾也有不同的形式。结尾结得好，能给人余音绕梁，回味无穷的感觉，也可发人深思。其形式一般有以下几种形式。

##### 1. 高潮式

演讲如果在演讲主题思想的升华、情绪氛围的渲染都达到了最高点时结尾，我们把这种演讲结尾方式称之为高潮式。

1946年，李公朴，闻一多相继遇害，6000多市民为他们举行了极其隆重的追悼大会。闻一多先生的儿子代表家属致答谢词。他那满怀悲愤的凭吊演讲，无数次被悲愤群众的哭声、掌声和口号声所打断。他最后说：

我爸爸被杀死了，有人造谣，说是共产党杀死的，是什么地方人士杀死的，还有的人说是爸爸的朋友杀死的。我奇怪他们为什么不痛快他说，是我哥哥把我爸爸杀死的！（群众愤怒到了极点，掌声震耳欲聋）我爸爸死了半月了，现在还没有捉到凶手，现在我请求大家援助我，我们要求取消特务组织！（会场爆发出“我们要求取消特务组织”的怒吼声）

闻一多先生的儿子在演讲结尾时把群众的愤怒情绪调动到了最高潮。而实际上，“把高潮放在结尾”是许多演讲人士自觉或不自觉的都在运用和遵循的一条重要法则。

##### 2. 总结式

在演讲结尾时，对前面所讲的内容进行提纲挈领的归纳和总结，就叫做总结式。

例如，有一篇题为《假如我是人事处长》的演讲，提出了演讲者对人事制度改革看法和总的设想。最后，演讲者以总结式的方法结束了演讲：

招才要有方，用才要有道，扶才要有法，这，就是我当了人事处长后的实施方案。

对于初学演讲的人来说这种结尾方式很容易被掌握，但要注意，总结时要避免对前面演讲内容和形式做简单的重复。

##### 3. 余韵式

有好事者曾问一生为官清廉的林则徐：“为什么不设法给子孙后代留点钱物呢？”林则徐回答道：“子孙若如我，留钱做什么？子孙不如我，留钱做什么？”林则徐的回答极其委婉含蓄，余韵无穷，在一种反复的回味中听者能清楚地感受到他那清正廉洁的为官准则和人生价值观，这就是典型的余韵式回答法。

运用余韵式结尾，就是在演讲中以含蓄或者留有余地的语言来表达主题，让听众能在演讲结束后的思索中体会其言外之意，而受到启迪，或者总

结演讲的精华主旨并深化主题。

又如，1923年，在北师大附中的校友会上鲁迅先生发表了题为《未有天才之前》的演讲。其结尾是：

泥上和天才比，当然是不足齿数的，然而不是艰苦卓绝者，也怕不容易做；不过事在人为，比空等天赋的天才有把握。这一点，是泥土的伟大的地方，也是反有大希望的地方。而且也很有报酬，譬如好花从泥土里出来，看的人固然欣然的赏鉴，泥土也可以欣然的赏鉴，正不必花卉自身，这才心旷神怡的——假如当作泥土也有灵魂的话。

鲁迅先生用这种形象的比喻结尾，让听众自己去思索，从而得出演讲的主题：努力去做培养天才的泥土。（风阁 1996：100—102）

## 五、格言式、号召式和呼吁式的结尾

### 1. 格言式

所谓格言就是指那些语言简洁、内涵丰富、富有劝戒与教育意义的话。运用格言结尾，可以把演讲的主题思想或最后结论浓缩在一两句话中言简意赅，从而使听众受到深刻的教育和启迪。

前面提到过的帕特里克·亨利是美国独立战争时期著名的政治家，1775年3月23日，他在弗吉尼亚州会议上发表的演说，被誉为“美国独立战争的导火索”，其最后部分以斩钉截铁的言辞表达了一个爱国者震撼人心的浩然正气：

回避现实是毫无用处的。先生们会高喊：和平！和平！！但和平安在？实际上，战争已经开始，从北方刮来的大风都会将武器的铿锵回响送进我们的耳鼓。我们的同胞已身在疆场了，我们为什么还要站在这里袖手旁观呢？先生们希望的是什么？想要达到什么目的？生命就那么可贵？和平就那么甜美？甚至不惜以戴锁链、受奴役的代价来换取吗？全能的上帝啊，阻止这一切吧！在这场斗争中，我不知道别人会如何行事，王于我，不自由，毋宁死！

亨利“不自由，毋宁死”的雄壮的战斗呐喊，由此成为美国独立战争时期最有力的战斗宣言。

要知道，创造格言并不是文学家。思想家的专利，只要你能在演讲中深刻地把握住演讲主题，并能通过极为精练的句子传达内涵丰富的思想，就是完全属于你自己的格言。比如《在失败面前挺起胸膛》是这样结尾的：“我深知，我将来可能败得更惨，但我不怕，因为怕失败的人永远不会成功！”

### 2. 号召式

所谓号召式就是在演讲快结束时，运用极富鼓动性的言辞号召人们有所行动的演讲结尾形式。比如某些竞选性的演讲结尾以“请投我一票”来结尾便是最为典型的号召式。

号召听众采取的行动既可以是某种具体的动作，也可是抽象的、概括的行为，如闻一多先生在《最后一次讲演》中的结尾：“我们要准备像李先生一样，前脚跨出大门，后脚就不准备再跨进大门！”（长时间的热烈鼓掌）

在这里，闻一多先生以“后脚就不准备再跨进大门”的形象比喻来号召人们时刻作好为革命事业牺牲的准备。（风阁：100—104）

### 3. 呼吁式

德摩斯迪尼曾经说过：“辞令的灵魂就是行动、行动、再行动。”那么，

这里所说的呼吁，就是运用辞令号召、引导听众去采取行动。这是许多有经验的演讲者通过亲身实践总结出来的切实可行的结尾方式，它既可使人心悦诚服，同时又能催人奋进。

1961年，美国前总统肯尼迪就在就职演说结尾呼吁美国人民和全世界人民积极行动起来，自己掌握自己的命运，携起手来为“反对暴政，贫困、疾病和战争这些人类共同的‘敌人’而斗争”。他演讲的结尾是这样的：

我的美国同胞们，不要问你的祖国能为你做些什么，而要问一问你们能为自己的祖国做些什么。

我的同属于这个世界的公民兄弟们，不要问美国将为你们做些什么，而要同一问我们自己能为人类共同的自由幸福做些什么。

最后，不论你是美利坚公民还是世界公民，我请求你们贡献自己的力量和发扬献身精神，我希望我们大家都对自己提出这样的高要求。让我们大家都怀着—颗善良之心，伴随着历史这种行为的最后法官，把我们生存和热爱的这块土地引向自由和光明，并祈求得到上帝的祝福和保佑。但是要牢记：在我们共同生活的这个地球上，上帝的努力也就是我们自己的努力！

当然，你与听众之间必须有共同的思想、共同的愿望、共同的利益和共同的语言作为基础，在这个基础上，你可放开思想包袱，运用富有哲理的、感情激昂的、动人心弦的语言去打动听众呼吁听众作出某种行动。在这里，肯尼迪作为一名资产阶级的政治家，他能看到“暴政、贫困、疾病和战争”是人类共同的敌人，看到了战胜这个敌人的力量源泉是全人类，看到了我们就是生活的上帝，全人类的共同努力能够胜过“上帝的祝福和保佑”，这都是一些非常难能可贵的见解。因此从某种意义上说，他在这里的呼吁便显得胸襟开阔，目光远大，实事求是，毫无矫揉造作和浮夸虚饰，因而能够打动人心引起听众的共鸣。在他的呼吁中，如“别问祖国能力你做些什么，问一问你们能为自己的祖国做些什么”、“上帝的努力也就是我们自己的努力”等词句，已经成为今天全美国人的格言。（风

## 六、引述式、幽默式和赞颂式的结尾

### 1. 引述式

所谓引述式，就是指在演讲中引用与演讲内容相关的权威性言论来结尾，从而点题或深化主题的结尾方式。

早在两千多年前，亚里士多德就把权威的言论看作使人信服的三大手段之一了。由于这种权威的言论是人们普遍相信的，因此，我们如果能把这种言论运用到演讲的结尾中去，就等于是再次有力地证明了演讲的主题思想的正确性。这种权威性言论包括名人名言，以及经过历史考验、被证明是可以确信不疑的格言、成语、谚语，或者是人们普遍喜欢的文学名著中的警句、诗句等。当然，所引权威言论必须与演讲内容相关或完全吻合，使之有针对性，并能点出演讲的主题。

例如，著名的无产阶级政治活动家、德国共产党创始人卢森堡1913年5月在莱比锡社会民主党集会上的演讲，是这样结尾的：

我们应该在实现我们的任务时，表现出像某些资产阶级革命家所表现的那种勇敢、果断和坚毅不拔的精神。丹东在他有名的演讲中只用三个词就表达出这种精神的实质，这三个词就是“勇敢、勇敢、再勇敢！”

她在结尾时引用了丹东的名言“勇敢、勇敢、再勇敢”，这对于号召无产阶级团结起来抵制军国主义的“疯狂扩军备战”是有巨大的鼓动力量的。

又如，一篇题为《大胆起用有缺点的人才》的演说词结束时引用了美国总统林肯的一句名言：“没有缺点的人，优点也很少。”

## 2. 幽默和赞颂式

戴尔·卡耐基说，“最好在听众的笑声中说再见。”他认为，达到了这一目的就表明一个人的演讲技巧已十分成熟了。取得这种效果的方法有两种：一是幽默的话语，二是幽默的动作。无论采取哪一种方式，都需要运用人的智慧。幽默之所以引人发笑与深思，主要是因为，面对同一个内容，不聪明的人按部就班，有智慧的人却能用别出心裁的方式将其表达出来。

著名作家老舍先生是很幽默的。在一次演讲中，他开头就说：“我今天给大家谈六个问题。”接着第一、第二、第三、第四、第五，并井有条谈了下去，这时他发现离散会的时间不多了，于是他提高嗓门说：“第六，散会。”下面的听众先一愣，接着就欢快地鼓起了掌声，都十分佩服老舍先生的幽默。如果这样说：“我本来要讲六个问题的，因为时间不多了，所以第六个问题就不讲了。”那样固然也可以，但缺少了幽默，显得呆板，不机智灵活。

人们一般都喜欢听赞颂的话，因此用赞颂的话语结束演讲也是一条行之有效的好方法。它可使会场的气氛达到一个新的高潮，从而使你和听众的关系变得更为融洽、和谐，同时，演讲过程中的一些讲话欠妥的地方，也可在因赞颂而引起的友好气氛中烟消云散，从而形成良好的氛围，使演讲取得较好的效果。

不过，你要注意的是赞颂要恰如其分，不真诚或过份的赞颂，会有拍马之嫌令听众不自在。

1965年12月10日，前苏联作家肖洛霍夫在斯德哥尔摩诺贝尔奖授奖仪式上的演讲是这样结束的：“我感谢这个大厅里所有的人，感谢因诺贝尔奖金向我表示欢迎和祝贺的所有的人。”其真诚的话语使到场的人都心生愉悦。（风阁 1996：111—114）

## 第五章 叙事型演讲技巧

“ 在所有的叙述中，当以演讲的叙述最为成熟，因为对它的技巧掌握得好，便可将各种叙述之能事融为一体，精妙、恰当、完整地在演讲中表达自我！”

诺曼·托马斯

叙事型演讲的主要内容大多是演讲者或演讲者十分熟悉的人亲身经历的事。演讲者所说的，虽然只是个人经历，但其中蕴含的丰富的人生哲理都是大家能领会的，因而可与他人的心灵相通。演讲者或被叙述的人犹如被推举出的一名代表，表现着人类在人生舞台上的某些共同体验。

### 一、一篇给人启迪、令人陶醉的叙事型演讲

西方流传着这样的警句：“条条大道通罗马。”这句话的意思是说，走向成功的路很多，人们可以通过各种途径与方式取得成功。伊尔莎·斯奇培尔莉的一篇演讲《通往广场的路不止一条》，便把这一发人深思的哲理讲述得娓娓动听。现在就把伊尔莎的这篇文章照录下来，让大家欣赏这篇短小而优美的演讲词的全貌，也使大家能全面了解叙事型演讲的方法和技巧。

#### 通往广场的路不止一条

[美]伊尔莎·斯奇培尔莉

小时候，有一天，父亲带着我，离开罗马的家，来到市郊一个小镇，爬上一座教堂高高的塔顶。我心里暗自嘀咕：“领我上这儿干什么呢？”

“往下瞧吧，伊尔莎！”父亲说道。

我鼓足最大的勇气往脚底下看去，只见星罗棋布的村庄环抱着罗马，如蜘蛛网一般交叉扭曲的一条条街道，都通往罗马广场。

“好好瞧瞧吧，亲爱的孩子！”父亲温和地接着说，“通往广场的路不止一条。生活也是这样，假如你发现走这条路达不到目的，你就走另一条路试试！”

父亲为什么要带我爬上这儿来，这会儿我才明白了。前几天，我曾对母亲说过，学校供应的午餐太糟糕了，请她向学校反映，可她不相信；后来，我求助于父亲，他当时也没说什么。过两天，就带我爬上这座高塔，给我上了生动的一课，给了我一把开启心扉的钥匙。回到家时，我已想出一个办法来了。

第二天在学校用午餐时，我偷偷把汤倒进饭盒带回家来。我对家里的厨师说，晚饭时把汤带上去让妈妈尝尝。这办法果然生效。妈妈尝了一汤匙就连连吐口水，埋怨道：“厨师是疯了还是怎么的！”我赶紧如是说了。妈妈愤怒地声明，她明天就去向学校提意见。

此后好长时间，我一直记住父亲的教导。

我的生活目标，是想成为一名时装设计师。然而在我向这个目的地前进了一小段路之后，就发现在罗马施展不开。该怎么办？是自甘失败，止步不前，还是动脑筋、想办法，另找一条前进的路？

于是，我来到全世界的时装中心——巴黎。



我仔细浏览了一遍那些著名的时装设计，没有一种能引起我的兴趣。然而有一天，我遇到了一位朋友，她穿着一件非常漂亮的毛线衣，颜色虽朴素，但编织得极其巧妙。

“你身上的毛线衣是自己打的吗？”我问。

“不，”她回答，“是巴黎一位太太打的。”

“多美的针法啊！”我赞叹道。

朋友介绍道：“这位太太叫维黛安，是在她的出生地美国学会这种针织法的。”

我突然灵机一动，想出了一种更新颖的毛线衣的设计。接着，一个更大胆的念头涌进我的脑海：我为什么不用我父亲斯奇培尔利的商号开一家时装店，自己设计、制作和出售时装呢？可以先从毛线衣入手嘛！

我画了一张黑白蝴蝶花纹的毛线衣设计图，请维黛安太太先打一件。打好后，我一看，实在漂亮极了。我准备让人鉴定一下，便穿上这件毛线衣参加一个时装商人瞩目的午宴，结果使我大喜过望。纽约一家大商场的代表立即向我订购40件毛线衣，要求两星期内交货。我愉快地接受了，像踩着幸福的云朵似的走了出来。

当我站在维黛安太太面前时，那朵幸福的云突然消失了。“你要知道，编织这么一件毛线衣，我几乎要花上整整一个星期的时间啊！”她说，“两星期要40件，这绝对不可能。”这下子我垮了——眼看胜利在望，可此路不通了！我垂头丧气地告辞了。走到半路，我又猛然止步，心想：通往广场的路不止一条啊。必定另有出路。这种毛线衣虽然需要特殊技能，但可以肯定，在巴黎，一定还会有别的美国妇女懂得这种编法。

我走向维黛安太太家，向她陈述了我的想法。她觉得有道理，并且乐意协助我。

我和维黛安太太好像侦探一样，调查了住在巴黎的每一位美国人。通过朋友们辗转介绍，我们终于找到了20位懂得这种编织法的美国妇女。两个星期后，40件毛线衣按时交货，从我新开设的斯奇培尔利时装店出发，装上了开往美国的货轮。此后，一条时装和香水的河流，从斯奇培尔利时装店里源源不断地流出来了。

使我终生难忘的是那一次时装展览，那真是对我的最大挑战，幸亏有父亲对我的教导，才再一次帮助我冲破了艰难险阻。

我正忙于筹备冬季时装，突然——离展出只有13天了——缝纫姑娘在另一家时装商店的挑唆下跑光了。只剩下我自己同缝纫车间的一位负责人。她叫苦连天地说道：“糟糕了，我们自己又不会缝纫，该怎么办啊？”我同她一样沮丧。

面临这场严峻的考验，我又想起父亲的教导——通往广场的路不止一条！但是这回该从哪儿找一条出路呢？我焦急地苦思苦想。看来，我们的展览不得不推迟了——不然，就只好把那些未缝成的衣服拿出去展览。啊！我突然转念一想，为什么不可以搞一个未缝成的时装展览会呢？

我们极其紧张又无比兴奋地筹备着，过了13天，斯奇培尔利商店时装展览按期开幕了。

这是一个怎样的展览会呀！有的大衣没有袖子，有的只有一只，我们展出的时装处于最初阶段。有的只有一片布样。但从中仍可以显示出这些时装缝成后的颜色和式样。

这次与众不同的展览意外地获得了极大的成功，更加激发了顾客的兴趣，前来订货的人络绎不绝。

父亲的教导实在正确——通往广场的路不止一条。

## 二、叙事型演讲的基本要求

### 1. 心灵火花，迸发主题

在作叙事型演讲时，演讲主题来自于演讲者从自身经历事情中精心选取的一个思想焦点。

不管演讲者经历的长短，所遇人和事的多寡，命运的好坏，事业的成功或失败，只要他是一个思维健全的人，他都会有若干感受、感想。有的感想可能是偏狭的、一时的，因而没有多少价值；有些则可能是典型的、经久难忘的、终身受益的，因而是有价值的。这种有价值的感受就可以成为演讲者演讲的主题。但要注意的是，在准备演讲时，一定要对感想进行归纳和提炼，以便找到一个既反映了自己的实际经历、又闪耀着人生哲理的光辉的思想凝聚点。这个凝聚点是演讲者心灵的依托、行动的指南、智慧的结晶、力量的源泉。演讲人只要把这一思想凝聚点提炼成富于哲理性和形象性的语言，就可以作为演讲的题目和主题。如前面提到的著名企业家伊尔莎·斯奇培尔莉的那篇演说的题目“通往广场的路不止一条”就是演讲者的思想凝聚点。这就是她事业成功的经验总结。演讲者以父亲的教导，对标题的含义进行解说，进而把这个思想凝聚点升华为全篇的主题。

“通往广场的路不止一条。生活也是这样，假如你发现走这条路达不到目的，你就走另一条路试试。”

于是，演讲者在演说所讲的故事，都得围绕这个主题展开。主题段一般在演讲的开头部分出现。古人云：“立片言以居要，乃一篇之警策。”主题段及早出现，对听者与演讲者，都有一种警策作用。一方面，它能给听众一个概括的认识，给他们抛出一条清晰的线索、一座闪光的灯塔，吸引他们认真地听下去。另一方面，也有利于演讲者提纲挈领，把纷坛、复杂、间断、散乱的故事贯穿起来，形成一个整体。

### 2. 事因情起，理以事显

所谓“事因情起”，是指演讲者因情绪激荡，想起了她一生中对自己有深刻影响的某些事情。所谓“理以事显”，是指演讲者沿着人生的轨迹，讲述对自己有深刻影响的事情，层层递进，步步深入，使得演讲所要表达的道理在演讲者所述的事情中自然显现。演讲也就达到了目的。

叙事型演讲，一般按照演讲者的经历、由远而近，娓娓道来。《通往广场的路不止一条》正是这样安排层次段落的。具体分析，其层次如下：

(1) 小时候，父亲带我爬上塔楼时，向我讲述人生的哲理：通往广场的路不止一条。

(2) 我活学活用，用新招说服妈妈，使她心甘情愿地向校方反映学校午餐质量大差的问题。

(3) 我起初在罗马搞服装设计，无法取得进展。“通往广场的路不止一条”，促使我来到了世界时装中心——巴黎。

(4) 我接到第一批定货，欣喜若狂，但只有两个星期交货期限，又使我走投无路。我再次想到了父亲的教导，找到了解决办法，如期完成第一批定

货，在事业上首次获得成功。

(5) 事业发展中，我遇到了最大的挑战，在大型时装展览前夕，裁缝姑娘全部被别人挖走，给我留下一大堆未缝成的服装。在心急如焚的时候，耳边再次响起父亲的教导，于是别出心裁地开了一个前所未有的“未缝成”时装展览会，结果大获成功。

(6) 我深深感到父亲的教导的正确——通往广场的路不止一条。

这样的材料安排，完全遵循演讲者生活经历的进程，显得自然真实，清晰顺畅，使听众不自觉地陷入“听故事”的愉悦状态中。而演讲者要阐述的人生哲理，也就在听众的这种愉快的精神状态中，得到了潜移默化。同时，这样的演讲，对演讲者本人而言，也像一次愉快的人生旅途的回顾一样，轻松自然。

### 3. 长藤结瓜，疏密有致

在演讲中，更应注意的是：演讲者要善于依据主题选择材料。通常应截取人生历程中一两件或两三件最典型、最有说服力、最生动的事例来演讲，切忌事无巨细。在对所选的两三件事的讲述中，也要详略得当。一般的过程，可以粗略地介绍，一笔带过；能说明人生哲理的细节，则应详细描绘，一定要写得具体生动。这种演讲过程很像一根长长的西瓜藤上结出两三个大西瓜。一般过程是藤，具体细节是瓜。人生经历自然是越丰富越好，越丰富越有选择余地。不过，丰富的经历并不一定能取得演讲的成功，常见有人唾沫飞溅，声嘶力竭，将自己从穿开裆裤一直讲到胡须白，而听众竟没有听明白他到底要谈什么。虽然，该演讲者有好的思想，也有丰富的经历，但他没有选择材料的本领。他将夺目的鲜花，统统掩盖在数不清的绿叶、枝蔓和杂草丛中，这就做了一件出力不讨好的事。善演讲者，精力主要不在“讲故事”而在“说思想”上，他所讲的故事，处处都在为说思想考虑。若一两个或两三个故事，都能说明思想，他就会果断地将其余的故事忍痛割爱，只字不提。《通往广场的路不止一条》这篇演讲，正是这样选择材料的。例如少年时的事，作者只选了说服妈妈去学校提意见这么一件事。在事业的发展中，也只选了“第一批定货”与“大型时装展览会”两件事。几十年的人生经历，当然不只这三件事儿，但这三件事既表现了演讲者人生中的几个阶段，同时也能说明他所要阐明的人生哲理。因此，既然这三件足以说明问题，其它材料岂不是画蛇添足吗？

在叙述事件中，也应详略得当。例如，在听父亲上那“塔顶生动的一课”之前，她劝妈妈向校方提意见而遭拒绝的过程，只是一笔带过。可是在生动的教育课后，对妈妈改变说服方法，终于说服妈妈去提意见的经过，却讲得具体生动。

这就是善于选材，善于剪裁，疏密有致，详略得当。

### 4. 波澜起伏，引人入胜

“文如见山不喜平”。叙事型演讲也不能太平铺直叙。演讲过程中，也要有变化、有波澜、有转折。波澜亦即悬念，它能引人入胜。没有悬念，不仅听众会打瞌睡，演讲者自己也会因为叙事的平淡无奇而提不起精神。《通往广场的路不止一条》这篇演讲，使用了转折技巧，使故事波澜起伏。例如，演讲者是这样叙述她得到第一批订货的！

纽约一家大商场的代表立即向我订购 40 件毛衣，要求两星期年交货。我愉快地接受了，像踩着幸福的云朵走了出来。

当我站在维黛安太太面前时，那朵幸福的云突然消失了。“你要知道，编织这么一件毛线衣，我几乎要花上整整一个星期的时间啊！”她说，“两星期要40件，这绝对不可能。”

尽管“山重水复疑无路”，毕竟“柳暗花明又一村”。《通往广场的路不止一条》这篇演讲稿，讲完不过8分钟，但一波三折，引人入胜。所以演讲时注意形成波澜是十分重要的。

#### 5. 夹叙夹议，凸现主题

叙述型演讲只叙不议不行，以夹叙夹议为宜。“议”一般“夹”在叙述过程之间。它一般起两个作用：第一，能够突出强调主题，起到画龙点睛的作用；第二，便于承上启下，使叙述转折自然。

夹在叙事中的“议”，可长可短，完全根据演讲内容而定。《通往广场的路不止一条》中的议，十分别致，反复出现在叙事中的只有一句话，即“我又想到父亲的教导：通往广场的路不止一条”。作者之所以这样做，首先是因为她的思想光辉全都包含在这一句话中了。其次是因为这句话生动形象，富有哲理。第三，这句话在叙事过程中不断出现，很像一首乐曲的主旋律，给人带来一个鲜明生动的主题。第四，这句话多次重复出现，形成一种类似音乐上的那种“回环曲”式的美，产生“一吟三叹”的艺术效果。“议”在叙事型演讲中运用得好，可以使演讲增色不少。

#### 6. 高度投入，如临其境

在叙事型演讲中，演讲者叙事时一定要投入，要逼真，要给人“身临其境”的感觉，千万不可蓄意矫饰。一虚假，演讲就毫无效果可言。《通往广场的路不止一条》，演讲者在叙事时十分投入，给人以身临其境的感觉，所以能对听众产生很大的影响力。（风阁 1996：128—138）

### 三、叙事型演讲的声腔处理

#### 1. 前奏：舒展明净，从容不迫

从容不迫、舒展明净的语调有先声夺人的效果，使整个演讲如行云流水般潇洒流畅，同时应保持一定的神秘感，设置一点引人入胜的悬念，这样容易引发听众的好奇心，增加听众兴趣。

#### 2. 主题：庄严凝重，铿锵有力

对主题段、主题句以及叙事中议论的演讲内容，语言要变得庄严、凝重而铿锵有力。这样讲诵，才能使整个演讲“纲举目张”，才能给听众留下难忘的印象。这类文字如果讲诵得随便、轻飘，甚至含糊不清，整篇演讲就垮了一半，无法收到预期的效果。

#### 3. 尾声：精神百倍，气力十足

演讲结束段，要讲诵得格外精神。这时的三五句话，通常凝聚着全篇演讲的精华，内涵极其丰富，寓意特别深远。所以正式演讲前要反复尝试，用不同的情绪、语调、语气来试讲，直到找到一种能完全表达语句的丰富内涵和深长意味的读法为止。人们都说，演讲的出色结尾能“绕梁三日”，让人回味无穷。要达到这种效果，当然得认真思索。（风阁 1996：139）

## 第六章 议论型演讲技巧

“在使用议论这种表达方式的时候，最令你关注的莫过于最后的结局了，因为要从这儿看到它是否有力、清晰、精辟以及使任何人都愉悦无比。”

亚里士多德

许多初学演讲的人，一般来说都“长于说故事”，而“拙于发议论”。所谓“长于说故事”，是指演讲者所讲的内容，主要是自己的经历、自己的亲身感受，因此，一般不会出现无话可说的情况。“拙于发议论”是指演讲者虽然也可以谈自己的经历，谈自己的感受，但“经历与感受”已不再作为演讲的主要支柱。议论型演讲的主要支柱是说理。而说清道理必须有相当强的理性思维、洞察功夫、提炼本领、分析能力，概括能力以及一定的理论修养。但这些对初学演讲的人来说，有一定的困难。

这种状况的存在，使演讲的效果达不到好的高度。不过，改变这种状况，却是可能的。只要能掌握议论型演讲的规律进行一定的训练，我们就能体会到，议论型演讲其实并不神秘。

### 一、一篇精湛而著名的议论型演讲

我们可以先看西赛罗的《论友谊》，从这篇精湛的议论型演讲入手，研究成功型演讲的技巧。西赛罗，古罗马人，生于公元前106年，死于公元前43年，是著名思想家，演说家。他最大的功绩就是用他那出色的演讲把希腊思想最精湛的部分传授到了罗马。《论友谊》不过一千来字，却把友谊与美德、荣誉、爱之间的关系阐述得透彻而精当。再者，《论友谊》深入浅出，文情并茂，读起来，听起来，都是一种艺术享受。

#### 论友谊

西赛罗

公民们：我以为，友谊的基础是美德，别人相信你有美德，所以才与你建立友谊。你若放弃了美德，友谊也就不存在了。

所以，我们早已定下了一条保护友谊的准则：不要求他人做不名誉的事。别人术你，你也不要做。为了朋友的缘故而做犯法的事，尤其是背叛国家，那是绝对不名誉的，不容辩解的。所以，请朋友做事，也应该以名誉有限。为朋友做事，也应该以名誉有限。如果确认是名誉的，便应毫不迟疑地去做，并且永远热诚。

我以为那些错把功利当作友谊基础的人，实在是丢掉了友谊的基础。我们愉快，不是由于从朋友那里得到了物质利益，而是由于得到了朋友的爱。如果朋友的资助使我们得到了愉快，那是因为其资助是出于真诚的爱。请问天下有没有哪一个人愿意在无穷的物质财富中享受，而不准他爱一个人，同时也不准一个人爱他？只有暴君肯过这样的生活。没有信仰，没有爱，也没有对人的信任，一切都是猜疑、忧虑、憎恨，这里绝对没有友谊的位置。因

为谁能爱一个自己所怕的人呢？谁又能爱一个怕自己的人呢？

哲人恩尼乌斯说：“在命运不济时才能找到忠实的朋友。”不可靠的朋友大约有两种：一种是在自己得志、飞黄腾达时，忘了朋友；一种是见朋友有难而弃之不顾、逃之夭夭。所以，在上述两种情形之下，仍能想到朋友，而不使友谊丝毫减色的人，才真正难能可贵，才可以称之为神圣友谊。

“我们爱朋友犹如爱自己”——这样说是不恰当的，因为有许多事我们只是为朋友做，而不是为自己做。有时去恳求一个卑鄙的人，有时去冒犯一个不该冒犯的人，这些为自己本不值得去做的事，为了朋友便欣然去做了。有目共睹，在许多情况下，有美德的人宁肯牺牲自身利益，而使朋友得到欢快，所以，应该说：“爱朋友胜过爱自

友谊还应该有这样一条准则：不要为了自己过分钟情友谊、依恋友谊而妨碍了朋友的大事。凡是舍不得离开朋友而阻止、妨碍朋友去尽他高尚义务的人，不但无知、懦弱，而且简直就不是友谊。

美德之所以能创造友谊、保持友谊，是因为美德里有和谐、有忠贞、有忠诚、有无私、有明智、有善、有美、有爱。一个人的美德一旦表现出来，便会光芒四射，并且借助这种光芒，照见别人的美德，美德与美德互相吸引，光芒与光芒交相辉映，结果便燃出友谊的火焰。

先看准了朋友，然后再爱他。不要因为先爱了他，就认作朋友。因为，凡是心灵值得爱的人，才是值得去结交的人。

## 二、议论型演讲的秘诀

议论型演讲的“三要”是指：一要说清楚“是什么”，二要说清楚“为什么”，三要说清楚“怎么办”。你把这三个问题阐释清楚了，便完成了演讲中最关键的环节，演讲的成功也就初见端倪了。

所谓“是什么”，是指演讲者所持的观点。“为什么”，是指演讲者所持的依据。“怎么办”，是指演讲者希望听众应当怎样行动。

### 1. 要说清楚“是什么”

“是什么”即演讲者的观点，它通常作为演讲的第一部分，演讲一开始就明确提出来。这种演讲方式可以称之为“开门见山”式。其优点是入题迅速，简洁明快，能让听众迅速抓住演讲的中心，所以大多数演讲者都采用这种方式。例如，《论友谊》是这样开头的：

我以为，友谊的基础是美德。别人相信你有美德。所以才与你建立友谊。你若放弃了美德，友谊也就不存在

西赛罗用上述三句话首先回答“是什么”，开门见山地告诉听众“友谊的基础是美德”。这是本篇演讲表达演讲者的观点的句子，这样的句子叫做“主题句”。主题句是全篇的“灵魂”，犹如龙之眼睛，所以必须着意提炼，做到简明扼要、言简意赅。西赛罗在“友谊的基础是美德”一句之后，紧接着又出现一个阐释句“别人相信你有美德，所以才与你建立友谊”、一个假设判断句，“你放弃了美德，友谊也就不存在了”。两句都是为了加深听众“是什么”的印象，给听众一个把握下面演讲精神实质的纲领。

### 2. 要说清楚“为什么”

说清楚“是什么”之后，演讲者要回答“为什么”。那么怎样才能说清楚“为什么”呢？也就是演讲者对“是什么”部分提出的论点找出依据和原

因，使听众深信不疑。这一部分，又叫做论证部分，是一篇演讲的主干，内容要充实，分析要具体，论证要有力。古人称文章的这一部分为“猪肚”，意思是说文章的主干部分也像“猪肚”一样，充实、丰富、饱满。

西赛罗的《论友谊》，其主干部分就是论证为什么称“友谊的基础是美德”这一问题的。演讲者分六个层次加以论证，首先，演讲者明确提出保护友谊的准则：“不要求他人做不名誉的事。别人求你，你也不要做。”从第一方面来证明友谊的基础是“美德”。第二，西赛罗认为我们之所以感到愉快，是因为得到了朋友真诚的爱，而不是从朋友那里得到了物质利益。并以暴君的孤独处境来反证美德是友谊的基础。他指出，从功利的观点看，暴君拥有一切，但从友谊的观点看，暴君却一无所有。因为暴君“没有信仰，没有爱，也没有对人的信任，一切都是猜疑、忧虑、憎恨。”所以暴君不爱他人，他人也不爱暴君。暴君与他人，因失去了真诚的爱，所以无任何友谊可言。他进一步证明，如果不准一个人爱别人，同时，也不准别人爱他，那么世界上除了暴君以外，没有人愿意在优厚的物质财富中享受，印证真爱对于友谊是多么重要。第三，分析为何“患难之交最可贵”。他指出，自己得志时，仍不忘朋友，朋友患难时仍忠于朋友，是美德的表现，缺乏美德的人，经不起患难的考验。从而进一步印证了“美德是友谊的基础”。第四，演讲者举出具有美德的人，在结交朋友的时候，往往能达到很高的境界。即“爱朋友犹如爱自己”，而且是“爱朋友胜过爱自己”，他列出日常生活中的一种显而易见的情况：“有许多事，我们只为朋友做，而不为自己做。有时去恳求一个卑鄙的人，有时去冒犯一个不该冒犯的人，这些为自己本不值得去做的事，为朋友便欣然去做了。”这一层更加突出了美德在友谊中的巨大作用。第五，演讲者指出，美德可以便人在友谊问题上明智豁达，超凡脱俗。他认为一个具有美德的人，决不会因为钟情友谊而妨碍朋友的大事，不会因为舍不得朋友而阻止、妨碍朋友去尽“高尚的义务”。最后，第六层，是作出总结，与开头的观点遥相呼应，并全面地、具体地发挥了开头的观点。

至此，西赛罗的演讲完成了他的主要任务，说清楚了为什么“友谊的基础是美德”。

### 3. 说清楚“怎么办”

说清楚“为什么”之后，演讲者要回答的问题是“怎么办”。所谓“怎么办”，即演讲者希望他的听众“怎么样去做”。这是演讲的第三要点，出现在结尾部分。西赛罗《论友谊》的结尾就是明确回答这个问题的。既然友谊的基础是美德，那么，我们应当怎样去识别具有美德的朋友呢？怎样决定自己该不该与他建立友谊呢？西赛罗回答：“先看准了朋友，然后再爱他。不要因为先爱了他，就认作朋友。因为，凡是心灵值得爱的人，才是值得去结交的人。”

在这部分里西赛罗不但告诉听众应当怎样做，而且告诫了听众不能怎样做，其观点十分明确。因为这个结论是在说透了“为什么”的基础上自然而然引申出来的，所以使结论雄壮有力，对听众势必产生强大的影响。

怎样看待这部分的地位呢？“怎么办”，是对通篇演讲的引申和升华。所以从篇幅上说，要简短，不能拖泥带水，不能松散；使用的语言，应当是精选的，像格言警句一样，这样，听众才容易记住你最后所说的话。如果长了、拖了、散了，听众的印象就模糊了。古人称文章的结尾应如豹尾那样精悍有力，如撞钟那样余音绕梁。议论型演讲的结尾也应如此。

### 三、议论型演讲的基本要求

#### 1. 思维周密，逻辑性强

议论型演讲要求思维周密、逻辑严谨，表达也要准确。如果思维方法绝对化、逻辑性不强、表达不准确，就容易露出破绽；一露出破绽，听众就会生疑；一生疑，演讲者的观点就不会被听众接受，演讲也就没有了说服力。西赛罗的《论友谊》之所以具有很强的说服力，这与演讲的思维周密、逻辑性强、表达准确是密切相关的。

#### 2. 庄重真实，生动幽默

议论型演讲要做到庄重真实而又生动幽默。庄重不等于面无表情，机械的说教。许多议论型演讲之所以达不到预期的效果，毛病之一就是面无表情当作了庄重，以说教当成了议论。要做到庄重真实而又生动幽默，演讲就不能缺少马克思所说的三种东西：第一，要有真实的情感；第二，要用生动的比喻；第三，要进行幽默的描写。优秀的议论型演讲，它的议论，是充满真情实感的，而且经常出现生动的比喻，时时闪现幽默的描写。西赛罗的《论友谊》就已让我们看到了演讲上的真情实感和生动的比喻。现在再来看看鲁迅先生《未有天才之前》中的一段：

恶意的批评家在嫩苗的地上驰马，那当然是十分快意的事；然而遭殃的是嫩苗——平常的苗和天才的泥苗。幼稚对于老成，有如孩子对于老人，绝没有什么耻辱；作品也一样，起初幼稚，不算耻辱的。因为倘不遭了戕贼，他就不会生长，成熟，老成；独有老衰和腐败，倒是无可救药的事！

在文章中，鲁迅先生把青年作者比作嫩苗，不但贴切生动，而且流露出他对青年作者深深的爱护、关切与期望之情。他又把“恶意的批评家”对青年作者的戕伐比作“在嫩苗的地上驰马”。这种比喻也非常贴切，生动地刻画出恶意的批评家那种恃强凌弱的卑劣嘴脸，透露出鲁迅先生对“恶意的批评家”的不可抑制的憎恶和蔑视。鲁迅又把青年人幼稚的作品比作充满生机的“孩子”，认为“不算耻辱”，同时则把恶意的批评家的作品比作“老衰和腐败”，认为“无药可救”。这些比喻不但生动、贴切、爱憎分明，而且还富有深刻的哲理。在热忱保护青年作者的同时，鲁迅先生还以揶揄的口吻，顺手在恶意的批评家鼻子上敲一敲，刮一刮，弄得他们狼狈不堪。多么富有幽默情调！鲁迅先生的演讲，总是在庄严的议论中融进比喻，融进幽默，融进真情实感，所以生动、风趣、感人。议论型演讲要达到很高的水准，正是应该向鲁迅先生吸取这种经验！

#### 3. 深沉冷峻，谷底深潭

如果说叙事型演讲主要“以故事说话”，议论型演讲则主要“以哲理说话”。“以故事说话”讲求娓娓道来，婉转动听；以哲理说话，则崇尚严肃而庄重，即使是打比方、说话诙谐幽默；其骨子里仍然是严肃的。我们可以从这两种类型演讲方法的相异之处，体会到议论型演讲应有的演讲基调：叙事型演讲自然亲切，娓娓动听；议论型演讲的思辨论争强调精辟，谨严。

叙事型演讲要注意所讲事件的意义，一般不强调“咬文嚼字”；而议论型演讲则必须注意每个词、每个字，以求“微言大义”，对每个字，每句话都仔细推敲。作叙事型演讲，对直观感受能力、形象思维能力以及叙事能力的要求更高；而作议论型演讲，则需要更多的理性分析能力。逻辑思维能力



以及辩论能力。因而，叙事型演讲的基调一般是明畅的、清爽的、柔和的，如山间清泉；议论型演讲的基调一般是凝练的、深邃的、严峻的，如谷底深潭。把握这种基调很重要，许多人把议论型演讲讲得或平平淡淡或浮浮躁躁，当然是因为没掌握议论型演讲的基调而造成的。（风阁 1996：140—149）

## 第七章 抒情型演讲技巧

“为什么不利用抒情这种高雅的方式来表达自我呢？它可以使任何人随时随地表露出种种奇怪而丰富的表情，以暗示，以渲泄！”

亚佛·亚德勒

任何类型的演讲都是为了使听众受到影响。然而相对于叙事型演讲与议论型演讲，抒情型演讲影响听众的手段则有所不同。如果说叙事型演讲主要通过“讲故事”的方法影响听众，议论型演讲主要通过“说道理”的方法影响听众，那么抒情型演讲则主要通过“抒情怀”的方法影响听众。

### 一、一篇情真意切、感人肺腑的抒情型演讲

我们来看以下这篇感人肺腑的抒情型演讲——大岛茂给新生上课时的演讲，以这篇演讲入手，来研究抒情型演讲的技巧。

大岛茂，是日本电视连续剧《血疑》中的主要人物。他是一个充满仁爱之心的医学工作者，他有高尚的医德、崇高的使命感、鞠躬尽瘁的献身精神和探索不止的科学精神。他在为自己心爱的女儿治疗白血病的亲身实践中，体会到人类的幸福多么需要医学的进步。因而，在给新生上第一课时，他就以自己病人的爱与责任心向新生呼吁：携手合作，顽强奋斗，向血癌及所有的癌症，向一切危害人类健康的疾病发起顽强的攻击，去帮助那些受疾病折磨的人们。

这篇演说，以抒情为主，并寓理于情，使得演说情理交融，情深意长，感人肺腑，这比起绝大多数枯燥乏味的说教，其效果要好得多！

同学们：

我衷心欢迎诸位新同学！

我是核医药系的副教授，叫大岛茂。你们来到学院，在今后四年里，我们要一起学习医学，我感到很高兴。今天，要讲第一课。在讲课之前我想讲一件事，就是——我女儿幸子的事。幸子也和诸位一样，经过努力，她终于——如愿以偿考上了医学院，但是她没有能够参加开学典礼，今天也没有能够在课堂听课。为什么呢？因为她死了，就在地期待已久的开学典礼的前一天，她死了。如果她活着的话，今天就会坐在这里和诸位一样，满怀信心、聚精会神地听我讲课的。我的女儿为什么等不到这幸福的一天呢？这都要怪我这个当父亲的。这里是她的病历，也是她半年来跟白血病作斗争的记录。她是个好孩子，虽然只活到18岁，但能够顽强地和疾病作斗争，忍受了各种痛苦。就在她……就在她要战胜白血病的时候，脑组织病变突然夺去了她的生命……怎么会这样？因为我这个主治医生无能为力、面对自己的女儿爱莫能助。

诸位！医生的职责就是治病救人，眼看着病人死去还算什么医生呢？还有什么资格站在讲坛上，对学生们讲课呢？女儿刚死去的时候，我曾想停止行医，辞掉副教授的工作。但是我现在还在这里，还给你们上课，这是为什么呢？因为我女儿的榜样鼓舞了我。她以一个少女的力量和疾病作斗争，我也应该竭尽毕生精力去争取胜利。作为父亲和医生，怎能愧对女儿和病人呢？

我要和白血病作斗争，一定要争取最后的胜利。到那一天，我才算是合格的医生，无愧于女儿的父亲。诸位一定会同意的。

像幸子那样不幸的病人，也不只她一个。在世界上还有许多像她这样的病人，我们不能眼看着他们死去，绝对不能！啊，再也不能让这样的空位于出现了。我衷心地希望你们能和我携手合作，向白血病——血癌、向所有的癌症、向人类的大敌，发起顽强的攻击！在你们当中，有一个也行，两个也行。让我们同心协力，去帮助那些受疾病折磨的人们吧！你们都是青年，我期待着你们有力的帮助，努力吧！

## 二、抒情型演讲的基本要求

### 1. 有感而发

古人说：“思风发于胸臆，言泉流于唇齿。”周围世界总是牵动着你的情感、情思和情绪，使你或愁思难解，或眉开眼笑，或感激涕零，或怒不可遏，或思绪万端……总之，这些感情都与周围世界有关，先由一事或一物引发，后有抒情，这就是我们常说的“有感而发”。

大岛茂对新生的抒情演讲，是有感而发的。本来，上第一课，他可以开始讲授课本上的内容。但是，教室里那张冷冰冰的空位子，使他不由自主地想到了死去的女儿，想到医疗的失败，想到人类幸福与医学进步的关系，想到自身的责任，想到对青年学生的希望……于是，他以抒发自己亲身感受的独特方式，向新生讲授了“医生的神圣职责”这样一堂思想教育课。

“有感而发”，这也许是每个演讲者都明白的道理，然而不少人仍然在这个常识性的问题上出毛病。有的演讲者恰恰都是无感也在抒发感情，他对某一问题并没有什么真切、深刻的感受，然而偏要就这一问题发表抒情演讲。他是为演讲而“抒情”，而不是“思风发于胸臆”，更不是“骨鲠在喉，不吐不快”。他引用书本上、报纸上的语言，摘引名言名录，使用了一个又一个感叹句，甚至可以在台上声泪俱下。奇怪的是，听众却无动于衷，并对他的这些抒情觉得好笑。这类演讲就好比“少年不识愁滋味，为赋新词强说愁。”如果无感而发，只为了演讲而强求抒情，那么有十个人这样做，就会有十个会失败。

### 2. 情不自禁，心动肠热

试比较下面一段话中两个事例。

一位从前线回来的大学生在学校座谈会上这样谈他的感受：

记得上初中时，我的语文老师好幽默，从没见过他正经过。但在讲《谁是最可爱的人》那一课，他却十分严肃，以至全班都忍不住笑了。于是他发了很大的火，说我们太不理解“当兵的”。

夏天，我随研究生院“智力拥军”小分队去了一趟广西边防。在中越交界的北伦河畔，我终于体验到“理解”二字的分量。“八一”那天，我们到最前线的连队与战士联欢，散会时已是深夜一点钟了，一位班长和两位战士奉命护送我们回招待所。突然，夜空中传来枪声，我心头一惊，紧张起来，担心是敌人夜间偷袭，忙问班长：“是什么声音？”班长轻松一笑，“那是越南人为了壮胆放的冷枪。放心，只要我们在，就保证你们的安全——除非我们死了。”过了一会儿，他又接着说：“我们当兵的死了，没关系，只要你们没事就好。这一点，我们当兵的想得通。”我听了不禁心头一热，鼻子

发酸，心想：当兵的也是人，也是青年，可是他们随时准备为我们奉献一切，包括奉献出最宝贵的生命。而我自己，我们这些大学生，又为他们奉献了什么呢？啊，可敬的战士啊，我这个大学生打心里向你们三鞠躬了。

当那位大学生在听老师讲《谁是最可爱的人》时，由于对当兵的并不理解，所以感到好笑。但当他在边防真正“理解”了当兵的时，他能不高声抒发对战士的敬佩之情吗？所以那位大学生在说到最后两句话时，声音低沉颤动，眼圈发红，眼睛里有两点闪亮的东西，以致使那些没有到过前线、但同样敬佩战士的献身精神的教师也心动肠热。这就是“有感而发”的力量，这就是情感真实深切的力量。

### 3. 不可为赋新词“强抒情”

再看另一位大学生坐在课堂里写出的《英雄赞》：

在这英雄辈出的年代，男英雄，女英雄，老英雄，少英雄，何止成千上万。前线的战士，更是顶天立地的英雄，他们住猫儿洞，受风吹雨淋，他们冒着敌人的枪林弹雨，他们高唱着“苦了我一个，幸福千万人”的战歌，他们是当代的雷锋、黄继光，他们是最可爱的英雄。英雄伟大，英雄光荣，英雄是火车头，英雄是指路灯。“苦不苦，想想红军两万五。”“累不累，想想英雄老前辈”。不管我们遇到什么风险，只要想到这些英雄，我们就能无往而不胜。

这一番话，从思想性上去衡量，没有什么不对，而且从文法上看，也没有什么不通，但它使清醒的听众立刻感觉到这位学生肯定从未接触过英雄。因为如果他的确接触过英雄，哪怕仅仅一位，他就不会毫无真情实感，他就不可能说得这么空洞乏味。这样空洞无物的演讲，不让听众笑掉大牙就是万幸，哪里谈得上感动听众？

你要进行抒情型演讲吗？如果想打动听众的话那就请老实地抒发那些确实体验过、确实感动过你的真情实感吧，千万不要“本来不知情滋味，为了演讲强抒情！”

### 4. 切忌“言过其实”

有的演讲者，对所演讲的事并非没有一点真情实感，但是感受并不深，可演讲者为了使演讲更动人，于是拼命拔高夸大自己的感受，力图使“芝麻”变成“西瓜”。而其效果却会适得其反。例如，一位跨入大学不久的新生这样谈她入学第一天的感受：

我走到熙熙攘攘的新生报到处，“新同学，请喝一杯水。”耳边响起亲切的声音，一杯清凉的白开水送到我的面前。我一边掏出入学通知书，一边接过水，觉得玻璃杯热得烫手。啊！这不是一杯普通的水，这是一颗火热的心。啊！它倾注了金校师生对新同学的无限热情。我轻轻喝了一口，啊！这不是一杯普通的水，这是久旱的禾苗盼来的甘露！喝了这口水，我感到浑身有用不完的劲，它将使我在今后四年的大学生活里奋斗不息。

让我们再来看一个笑话：某人在一次偶然的场合里握了一下某位大人物的手。于是这人便把他握过大人物的右手小心翼翼地珍藏起来。回到家乡，他便自豪地指着自己的右手对家乡的人说，这是一只被伟人的巨手握过的手。于是家乡的人争相赶来与之握手，使得他家门庭若市。报纸在报道这件事说：“握住这只握过伟人巨手的手，浑身顿时感到了无穷的力量。它将鼓舞我们在人生的征途上勇往直前，无往不胜。”

握一握手就可以使人一辈子勇往直前的话，谁会相信呢。但长期以来“言

过其实”的文风，却没有根除，以致还在影响着更多的人。这位新生对一杯白开水的抒情，是够狂热的了，但过了头，以至于失去了演讲的真实性。一杯水就能使人产生“使不完的劲”？就能让人“四年奋斗不息”？恐怕不会这么简单吧！听到这样的抒情，人们除了产生“言过其实”的印象外，还能受到什么感动呢？拔高、夸大了的情感，与毫无真情实感虽然有区别，然而两者却有一个共同的毛病——假。演讲假不得，做假只能是自欺欺人，并不能影响他人。既要抛弃“无病呻吟”，也要抛弃“言过其实”。真实的情感是最有力量、最有信心的表现。而且要保持“有一说一，有二说二”的诚实态度，要凭着真感受使听众真正地感动。例如，大岛茂的演说，能使听众领悟到大岛茂作为一个医生和一个父亲面对自己女儿的死，既无能为力而又痛心疾首。但是他这种悲伤的心情是通过这样朴实的语言表达出来的：“这都要怪我这个当父亲的。……因为我这个主治医生无能为力，面对自己的女儿也爱莫能助！”“医生的职责就是治病救人，眼看着病人死去还算什么医生呢？还有什么资格站在讲坛上，对学生们讲课呢？”这些话，发自肺腑，感人至深。

### 5. 找到听众的共鸣点

“人类的心灵是相通的。”但这并不表示一个人的任何主观感受都会被其他人所接受。鲁迅先生指出：“喜怒哀乐，人之情也，然而穷人绝无开交易所折本的懊恼，煤炭大王哪会知道北京捡煤渣老婆子身受的艰辛，饥区的灾民，大约总不会去种兰花，像阔人的老太爷一样，贾府上的焦大，也不会爱林妹妹的。”同这句话的道理一样，演讲也应该区别地对待听众。演讲者为了让自己抒发的情怀能被人听懂、理解、接受，就要对别人心灵感受有个预测。如果煤炭大王对捡煤渣的老太婆谈陈旧设备给他带来的烦恼，那么，这便不叫演讲而是扯淡了。因此，作抒情型演讲时，要先问问自己，“我的心情与听众的心情有无共鸣点？他们心里所想与我心里所想有没有共同之处？”认真寻找那种大众普遍牵肠挂肚、时刻关心的问题，来抒发个人的情怀。只有这样做才能引起听众的共鸣，才能发挥演讲的作用。大岛茂的演讲之所以能打动学生的心，找到听众的共鸣点。那是因为凡是报医学院的学生，都应该有这样一个高尚的动机：学到本领，攻克病魔，造福人类。大岛茂正是针对学生这样的良知而抒发自身的情感的。因而他发自内心的呼吁是：“我衷心地希望你们能与我携手合作，向白血病——血癌、向所有的癌症、向人类的大敌，发起顽强的攻击！在你们当中，有一个也行，两个也行。让我们同心协力，去帮助那些受疾病折磨的人们吧！你们都是青年，我期待着你们有力的帮助，努力吧！”他的这种呼吁，自然能在学生心里引起强烈反响，产生共鸣。

让我们再看看世界近代最著名的八大演说家之一马丁·路德·金的一次抒情演讲《我怀有梦》，来分析他所找到的听众的共鸣点是什么吧。

美国黑人民权运动的领袖马丁·路德·金，是一个牧师，也是世界最著名的演讲家之一。他在多次群众集会上演讲，以抵制种族隔离制度，为黑人争取人权为目的。1963年8月，他在华盛顿组织了25万人的集会，以演讲反对种族歧视，要求种族平等，终于迫使约翰逊总统于1964年签署了《民权法案》。于是在同年里，马丁·路德·金获得诺贝尔和平奖，被誉为“为世界有色人民树立了一个榜样的人”。这篇《我怀有梦》就是马丁·路德·金于1963年8月28日在华盛顿举行的“自由进军”群众示威大会上发表的。

这篇演讲以美国宪法和《解放宣言》为凭据，抨击了种族歧视制度的荒谬、非人道，同时坚信了黑人所要求的种族平等的理想，总有一天要实现无限美好，充满光明的前景。他用自己美好的感情和执着的信念去鼓舞为民权而斗争的黑人。他讲道：

朋友们！我要对你们说，尽管我们面对着今天的、还有明天的重重困难，但我，仍然怀有梦。这个梦深深地扎根在美国的梦想之中。我怀有梦，梦想这个国家总有一天会觉醒，并将按它所遵从的信条的真正含义去生活——“我们坚信，一切人生来平等。”

我怀有梦，梦想有一天，在佐治亚州的红山上，奴隶的儿子会同从前奴隶主的儿子坐到一张桌上来，情同手足。我怀有梦，梦想即使处在压迫和非正义酷暑中的密西西比，有一天也会变成自由公正的绿洲。

我怀有梦，梦想我的四个孩子，有一天将生活在这样一个国家里，在那里人们不是以皮肤的颜色而是以品德来评价他们。

我怀有梦，梦想在阿拉巴马，堕落的种族主义州长会废除过去的禁令，使黑人的孩子和白人的孩子携起手来成为兄弟姐妹。

我怀有梦，梦想有一天每个深谷都被填平，每座高山和丘陵都将夷为平地，所有坎坷之地都变成坦荡的平原，所有弯曲之路都变成笔直的大道，让上帝的光辉普照大地，沐浴整个人类。

上述这段话就是马丁·路德·金那次演讲中抒情色彩最浓郁的一部分。他这里所抒发的，绝不仅仅是他一个人的愿望和理想，而是全美国、全世界处于水深火热中的千千万万黑人群众的共同愿望和共同理想，这当然能使一切黑人不约而同地产生共鸣，掀起巨大的斗争热情并树立起胜利的信心。虽然他自己把这种愿望称作“我怀有梦”，然而谁能以为这仅仅是马丁·路德·金个人的梦，谁会认为这是“痴人说梦”。相反，有些人的演说，虽然自我标榜是什么“伟大的理想”、“崇高的目标”，但听众却觉得他才是“痴人说梦”。推其原因，首先是因为演说者本人对自己所说的“理想和目标”都不相信，所以听众更觉得这是“严肃认真、一本正经他说胡话”。这种抒情，当然只能让人厌恶了。进行抒情型演讲，请学习马丁·路德·金，抒发深藏在千千万万人心底的真情吧，不要呼喊连自己都不相信的“伟大而空洞”的高调。

## 6. 直抒胸臆，明快犀利

直抒胸臆是常用、且有效的一种抒情方法，这种抒情的特点是不假依托、直话直说、明快犀利。如“我太幸福了！”“我太爱你！”“我快活死了！”“我痛苦极了！”“我恨不得把那些无法无天、以权谋私、祸国殃民的罪犯统统押进地狱！”这些语言简洁明快，直抒胸臆，能够表达演讲者特定的无法抑制的激动心情。大岛茂的演讲，虽然主要以叙事抒情，但也有直抒胸臆的地方，如“我要和白血病作斗争，一定要争取最后的胜利。到那一天，我才算是合格的医生，无愧于女儿的父亲，诸位一定会同意的。”

## 7. 叙事抒情

3月14日下午两点三刻，当代最伟大的思想家停止了思想。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安静地睡着了——但已经是永远地睡着了。

这是恩格斯《在马克思墓前的演说》开头的一段。思想界的巨人马克思是恩格斯最好的朋友，所以对于马克思的逝世，恩格斯当然是无比悲痛的。

如果他在马克思的墓前，这样开始自己的演说：“我怀着沉痛的心情报告大家，马克思是在3月14日下午两点三刻逝世的……”那么他心中的沉痛反而会被淡化了，因此他是在庄严、肃穆、追忆、沉思的基调中叙述马克思逝世的情景的，并由此给人带来无限的哀思。这就是叙事抒情的感染力。

#### 8. 即景抒情

所谓“即景抒情”是指演讲者在演讲过程中，一边描述客观的景物，一边抒发主观的情怀，使演讲达到“即景生情、情景交融”的诗的境界。

1962年5月2日，已是82岁高龄的麦克阿瑟将军回到了他的母校——西点军校。他曾经于60年前毕业于此，其后，他还回来当过该校的校长。所以他的一生中最美好的时光都是在军旅中度过的，他当然对军人的生活无限留恋。在他来军校授勋时，已是垂暮之年的老人了。那天，他检阅了年轻的军校学员，在食堂与学员共进午餐。在授勋仪式上，他触景生情，激动不已，即席发表了长篇答谢辞。他的答谢辞演说得感情真挚，语言优美，尤其是结尾，以自己的真实感受，抒发了自己对西点军校的热爱和怀念，并以此号召年轻的学员们，牢记西点军校的精神：为了责任，为了荣誉，为了国家而努力。

他在演说中说：

我的年事已高，已近黄昏。我的过去已经消失了音调和色彩，它们已经随着往事的回忆模模糊糊地溜走了。然而，这些回忆对我却总是非常美好的，它总是以泪水洗涤我的记忆，以微笑抚慰我的心灵。我常常以渴望的耳朵吃力地聆听起床号那迷人的旋律，以及远处传来的咚咚作响的鼓声。在我的梦境中，还常常听到隆隆的炮声、劈啪的枪声和战场上那古怪而悲伤的低语声。在我人生的黄昏，我的心一再回到西点来，我的耳边总是回响起西点的声音：责任——荣誉——国家。

今天标志着我对你们的最后一次点名。但是，我希望你们记住，当我死去时，我最后最自然地想到的一定是西点军校，一定是这只光荣的部队。

我向你们告别了。

这里虽然没有说教，但却含有强烈的政治色彩！可它是用“即景抒情”的方式来谈政治的，因而使听众感到好像是在聆听政治散文诗一般，从而使听众在美好的享受中接受了政治。（风阁 1996：150—162）

## 第八章 日常生活中的演讲技巧

“无技巧即是最具特色的技巧，在生活的每一个地方，无论你是何种身份的人，这种东西都会表现出来，并使你欣赏生活，也欣赏自我。”

弗兰西斯·培根

### 一、临场机会的把握及技巧

在日常生活中，你若能在工作中恰当地运用演说技艺，就会使你的工作干得更加出色。比如，推销员能通过演说技巧的提高来增加自己的销售额，而高层领导人则能通过绝妙的演讲技巧来提高自己的声望等等。由此可见，演说技巧对于我们的生活有着很大的帮助！

美国著名的通用汽车公司的一位负责人说：“通用汽车公司之所以设置卡耐基式的讲习班，重视演说训练，其实是为了解决公司内部的沟通问题，因为公司无论对新进人员面试还是岗前培训、决定是否正式录用乃至下属的提拔、升迁等各种问题，都要作说明、指导、批评或进行个别的谈话加以沟通，而这些都需要使用语言进行表达。因此，我们十分重视演说训练，以便搞好公司内部信息交流工作。”

本章所介绍的各种日常生活中的演说技巧，能够帮助你在日常生活中进行有效的言谈，帮助你在言谈中选择适当的话语，表达好你的情感，使你的言语更为生动感人。

从现在起把它们应用到你日常生活中去，你就能提高你的说话能力。

下面就是如何把这些技巧和法则应用到日常生活中去的方法。

#### 1. 在日常会话中使用细节描写

在演说中穿插细节描写，会使你描述的事物生动形象地呈现出来。此方法在日常生活中可以充分使用。通过观察，你可以首先向那些很会说话、十分善于言谈的朋友学习精彩、生动的细节描写。

哈特夫人就曾把演讲技巧运用到日常生活中而获得了成功。她说：“在训练中，我得到的自信和勇气，不仅能使我在日常生活中或社交上进行生动的口语表达，而且也触发我对时事的兴趣，我再也不会将自己闭锁在狭窄的天地中。由于我把所做的事变成了说话的资料，结果更加增强了我对各种活动的兴趣。”

对于一个教育学家，哈特夫人用这种充满感激的感受来演说，这奇怪吗？不，因为，一个人一旦有了学习的愿望，就会激发活力，形成动力。

对于平常人来说，如果能在日常生活中巧用演说技巧，就会使你的表达更准确、生动，从而影响与你交谈的人。

#### 2. 在工作场合应用演说技巧

敏捷的思考和富于技巧的表达能力，不一定是在正式的演说中培养出来的，而往往是在实际的工作中锻炼和培养出来的。随着职业对口语表达能力的要求不断提高，尤其是推销员、店员、教师、医生、律师、会计师、工程师和以及主任、经理等领导干部。因此，人们应该把本书所介绍的各种演说技巧运用到实际工作中去，以提高表达能力，促进工作效率。

#### 3. 在听众面前创造说话的机会



我们介绍的各种演说技巧和法则，除了可以广泛地应用于日常生活之外，你还可适当地为自己制造一些在众人面前演说的机会，对自己进行训练。

你可以参加各级组织举办的各种活动，并在活动找机会积极发表演说。如果有当会议主持人的机会，千万不要拒绝和逃避，这可是你进行锻炼。提高演说技巧的宝贵机会。

美国著名的电视演员萨姆·步卡森，最初他只不过是一所中学的普通教师，但是他经常利用闲暇时间，把自己熟悉、了解的亲戚、朋友、学生及家长或者自己职业中的一些有趣的事例写成演说词，并在他们面前进行演说。这样，随着他创造的机会增多，他演说的内容也更加丰富了，而且演说的水平也在不断提高，渐渐地，一些社会团体或机关组织也来请他演说。最后，由于他演说的技巧已经非常高妙，竟受到了电视台的重视，进而成为电视节目的特邀演员。于是，他放弃了原来的教师职业，成为了全国电视节目中的一位著名的职业演员。

## 二、学习演说技巧的方法

### 1. 要有耐心

不管学习什么，都不是一下子就能学会的，而且也不会一帆风顺。尽管开始时，进步很快，但过一段时间，又会出现停滞，甚至后退的状态。这种退步或停滞的学习期，在心理学上，叫做“学习高原”。学习演说也是一样，尽管你一直都很努力，也有可能不再前进而停滞不前。此时你应该有耐心，继续努力，不能放弃自己的学习机会。只有这样，你才有可能在某一天，像是从高原乘飞机上升一样，取得突然的进步，突破这个“学习高原”的难关。这样才能使你的演说更加自然和谐、更加富有活力，也更增强了你的自信。

像许多人一样，著名的钢琴家帕德洛斯基虽然参加过无数次的演奏会，由于他出现在听众面前时总是十分紧张，所以，他便养成了摸袖口的习惯。可只要演奏一开始，他的恐惧感便会像骄阳照射下的冰块那样迅速消融。他充满自信地演奏，直到演出结束。同样，在听众面前进行演说时，你也许也会产生短暂的恐惧、不安或精力无法集中的现象。出现这些情形时，你要有耐心，经常练习，不断地提高、锻炼自己，才能克服演说中的恐惧，度过那短暂的瞬间；才能加强自控能力，使自己的演说明快、流利地进行下去。

### 2. 要有决心

美国总统林肯认为做任何事情，下决心是很重要的。他曾对一位想攻读法律专业的青年说过这样一句话：“如果你想当律师的决心十分坚定，那么你已经实现了一半以上的目标一半以，因为，想要成功的决心比什么东西都重要。请你一定记住，把它铭刻在心。”

但是林肯曾经是很害羞的人。他与妻子玛丽结婚之前，曾是一个相当内向、不善言辞的人。每当他俩在一起时，都是玛丽在说，而他则在一边默默地倾听。可就是这样一位不善言辞的人，由于他下定决心练习演说，最终成为了最著名的演说家、雄辩家，并且与著名的演说家道格拉斯齐名。在他第二次连任总统时，在盖提斯堡又做了一次人类历史上最罕见、最成功的演说。这一切都归功于他后天的努力和坚强的决心。他有理由告诉别人：如果你学习的决心十分坚定，那么你就成功了一半。

美国总统罗斯福很敬佩林肯，他曾这样说过：“林肯的肖像，就挂在我

白宫的办公室里。每当我遇到难以处理的问题以及利害关系相冲突时，或者要我做出重大决定时，我总会走到林肯总统的肖像面前问我自己：假如林肯站在我的位置上，他会怎样处理这件事呢？或许你觉得我的想法很奇怪，但事实上，每当我望着他的肖像时，这些问题也真的就迎刃而解了。”

当你在为自己成为一个成功的演说者而努力的时候，遇到了“学习高原”的挫折使你感到心灰意冷，十分沮丧以致想放弃努力时，你就想想林肯和罗斯福所说过的话。这样，你也许就会跟他们一样，使问题迎刃而解了。记得林肯与史蒂芬竞选参议员被击败后，他对朋友说：“输一次有什么关系，即使输上一百次，我也不会轻易放弃。”所以，千万要有决心、有耐心啊！

### 三、你会成为演说家

#### 1. 人人都能获得成功

树立信心，相信自己一定会成功是很重要的。威廉·詹姆士教授曾说：“不论是何种教育，其结果最好不要让青年学生去担心，因为只要读书的时间没有浪费掉，最终都会获得成功。对于成果应该听其自然，不要担心。如果这样做的话，也许某一天早晨醒来，你会发现现在自己学习领域中所遇到的任何问题，都比别人知道得更清楚。你不妨顺着这样的心情来期待。”

詹姆士教授的话对我们很有启发。如果用在演讲领域，那就意味着：只要能坚持做正确的训练，总有一天，你会发现自已已成为了很有才能的演说者。

作为美国新泽西州州长的史吉克斯，他参加过卡耐基在特棱顿所举办的讲习班的结业典礼，他认为在典礼中学员所发表的演说，可以与在华盛顿国会中那些议员所发表的演说相比。而这些典礼中发表演说的学员，在几个月前还患有恐惧听众症。刚开始时，他们一旦面对听众，就无法开口说话，可是当他们经过了一段时间的训练之后，其演说能力便很快达到了超出自己想象的境地。

所以，只要你不是意志消沉或过于热衷名利而阻碍了进步的话，每个人都可能达到自己所期望的目标，你不是想在听众面前充满自信他说话吗？那好，只要你不是智能太差或学习能力太低，经过百折不挠的努力，就一定能获得成功。

你要有忍耐的精神，要树立坚定的信念。这个素质的完善能促进你的说话训练，经过训练你又可以完善这个素质。不去预想失败，只有你自己才能主宰成功或失败。

美国南北战争期间，杜邦司令认为不该炮轰查里斯顿港，并对此说了许多理由。而法特加司令听了以后却说：“还有一个理由你没说。”

“什么理由？”杜邦司令问。

“那就是你缺乏完成这件事的信心。”法特加司令回答道。

要获得演讲的成功，你还需要热忱。爱默生曾说：“缺乏热忱，则难有伟大的成就。”这句话表达的就是这个意思。

只要你怀有这种热忱和耐心努力学习巧妙的演讲技巧，你就一定能步入成功的殿堂；你会发现前面所有的障碍都会逐渐消失，你便能够应付各种演说的挑战，并充满信心地去表达你的思想，引起听众的好奇心，激发听众的注意力，还能够增强自我表现的能力，这就是培养工作与生活信心的最佳途

径。

“当学员知道自己的话也能引起听众注意时，老师适当的夸奖可启发他从未经历过的内在力量与勇气，使他获得安定的感觉。原来自认为不可能达到的目标，经过努力，也获得了可喜的成果，他甚至会主动地在别人面前发表演说，成为社会、企业界的领导人。”

这段话告诉人们你完全可以充分地表现自己，从个人之间的交谈，到面对公众发表演说，你可以使用适合于你的所有技巧。这样，在任何工作或生活中你都可以赢得听众，使你的日常演说非常成功。（邵守义：94—100）

#### 四、日常演说中应注意的两个问题

##### 1. 注意回避别人的短处

没有人是十全十美的，几乎每个人都有着这样或那样的短处。在一个人的生活与处事中虽然有微小的毛病，但对他的整个对外交往是无足轻重的。在如何对待他人的短处这个问题上，有的人尽量多谈及对方的长处，极力避免谈及对方的短处，但也有人总是有声有色地编撰别人的短处，逢人便夸大其词地谈论别人的短处。

避免谈及他人的短处，容易与他人建立起感情，形成融洽的交谈气氛。不小心谈到别人短处的人，虽无意刺伤他人，一般来说也易引起别人的误解和不满，而极力宣扬别人的短处，当然会使你人缘关系不好了！总之，我们在与他人的交谈中，应尽量避免谈论别人的短处。

细细想来，我们把别人的短处作为话题没有必要，因为我们所知道的关于别人的事情不一定就完全可靠。若我们贸然拿听到的片面之词宣扬出去，就会造成误会。我们若说出了什么错话，就很难收回来了。因此，若不是确切地知道某件事的真相，切忌胡说八道。

另外，如果别人向我们谈起某人的短处时，又该如何处理呢？最好的办法是听了便罢，不要深信这种传言，不必将此记在心中，更不可作传声筒，而且还要提醒谈论别人短处的人是否对所谈的事情有所调查、确有把握。

人群相聚都不免要找个话题闲聊。谈话内容多着呢，何必去说东家长西家短，无事生非地议论人家的短处呢？

##### 2. 胡乱恭维有害无益

待人和气，礼貌周全，不失时机赞扬对方，这是人的一大美德。但若夸大其辞地恭维他人，对人过度地客气，那反而显得太过虚伪了。

客气话是表示对他人的真诚尊敬，不是用来敷衍朋友的，所以要适可而止。多用就显得浮华和虚伪了。有人替你做了一点小小的事，对他说声“谢谢”就够了。如果说“啊，谢谢你，真对不起，真使我觉得过意不去，实在太感谢了”等一大串，实在没有必要，惟听了也会觉得不舒服的。

朋友初次见面，可以略谈客套话，但第二第三次见面就应该尽量少用。虚假的客套，不仅会使你难以与对方沟通，而且很难建立真挚的友谊。过分的客气话，恰似横亘在双方之间的一堵墙，如果不搬走这堵墙，人们只能隔着它作极简单的敷衍酬答而已。

说客气话的时候要真诚，要坦率一点，才能享受到真挚友谊之乐。同时要注意说客气话时，态度要尽量温文尔雅，不可急促紧张。另外，要保持身体的均衡，过度地打躬作揖，并不雅观。

如果我们对别人的情况不甚了解，就不可盲目地恭维对方。只有发自内心敬佩的语言，才能打动别人，引起好感。比如，对一个名人，赞美他时，首先应该想到，他能够成为名人，自然有许多值得赞美的品质。他成名之后，恭维他工作成绩的人一定很多，日久当然也就生厌了，若你仍然依葫芦画瓢地用别人所用过的话来恭维他，并不会使他高兴的，对他们，最好赞美其他的优点，尤其是别人很少发现的优点。

总之，恭维他人的话，一要讲范围，二要分对象，三不能多说。

## 名篇赏析

### 一、在弗吉尼亚洲议会上的演说

[美]帕特里克·亨利（1775年3月23日）

主席先生：

没有人比我更钦佩刚刚在会议上发言的先生们的爱国精神与见识才能。但是，人们常常从不同的角度来观察同一事物。因此，尽管我的观点与他们截然不同，我还是要毫无顾忌、毫无保留地讲出自己的观点，并希望不要因此而被认为是对先生们的不敬。此时不是讲客气话的时候，摆在各位代表面前的是国家存亡的大问题，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，我们的辩论应该允许各抒己见。只有这样，我们才能弄清事物的真相，才有可能不辱于上帝和祖国所赋予我们的伟大使命。在这种时刻，如果怕冒犯各位的尊严而缄口不语，我将认为自己是对祖国的背叛和对比世界上任何国君都更为神圣的上帝的不忠。

主席先生，沉湎于希望的幻觉是人的天性。我们有闭目不愿正视痛苦现实的倾向，有倾听女妖的感人歌声的倾向，可那是能将人化为禽兽的感人的歌声。这难道是在这场为获得自由而进行的艰苦卓绝的斗争中，一个聪明人所应持的态度吗？难道我们愿意做那种对这关系到是否蒙受奴役的大问题视而不见充耳不闻的人吗？就我个人而论，无论在精神上承受任何痛苦，我也愿意知道真理，知道最坏的情况，并为之做好一切准备。

我只有—盏指路明灯，那就是经验之灯，除了以往的经验之外，我不知道还有什么更好的方法来判断未来。而既要以过去的经验为依据，我倒希望知道，十年来英国政府的所作所为中有哪一点足以证明先生们用以欣然安慰自己及各位代表的和平希望呢？难道就是最近接受我们请愿时所流露出的阴险微笑吗？不要相信它，先生，那是在您脚下挖的陷阱。不要让人家的亲吻把您给出卖了，请诸位自问，接受我们请愿时的和善微笑与如此大规模的海陆战争准备是否相称？难道舰艇和军队是对我们的爱护和进行战争调停的必要手段吗？难道为了解决争端，赢得自己的爱而诉诸于武力，我们就应该表现出如此的不情愿吗？我们不要自己欺骗自己了，先生，这些都是战争和征服的工具，是国君采取的最后争执手段。主席先生，我要向主张和解的先生请教，这些战争的部署究竟意味着什么？如果说其目的不在于迫使我们屈服的话，那么哪位先生能指出其动机所在？在我们这块土地上，还有哪些对手值得大不列颠调集如此规模的海陆军队吗？不，先生，没有其它对手了。一切都是针对我们而来，而不是针对别人。英国政府如此长久地锻造出的锁链要来桎梏我们了，我们该何以抵抗？还要靠辩论吗？先生，我们已经辩论十年了，可辩论出什么更好的抵御措施了吗？没有。我们已从各种角度考虑过了，但一切均是枉然。难道我们还要求救于哀告与祈求吗？难道我们还有什么更好的方法未被采用吗？先生，我恳求您，千万不要自欺欺人了。我们已经做了应该做的一切，来阻止这场既已来临的战争风暴。我们请愿过了，我们抗议过了，我们哀求过了，我们也曾拜倒在英国国王的宝座下，恳求他出面干预、制裁国会和年阁中的残暴者。可我们的请愿受到轻侮，我们的抗议招致了新的暴力，我们的哀求被人家置之不理，我们被人家轻蔑地一脚从御座前踢开了。事到如今，我们再也不能沉迷于虚无缥缈的和平希望之中了。

希望已不能存在！假如我们想得到自由，并拯救我们为之彻底放弃我们长期所从事的、曾经发誓不取得最后胜利而绝不放弃的光荣斗争的话，那么，我们必须战斗！我再重复一遍，必须战斗！我们的唯一出路只有诉诸于武力，求助于战争之神。

主席先生，他们说我们的力量太单薄了，不能与如此强大凶猛的敌抗衡。但是，我们何时才能强大起来呢？是下周？还是明年？还是等到我们完全被缴械，家家户户都驻守着英国士兵的时候呢？难道我们就这样高枕无忧，紧抱着虚无缥缈的和平幻觉不放，直到敌人把我们的手脚都束缚起来的时候，才能获得有效的防御手段吗？先生们，如果我们能妥善利用自然之神赐予我们的有利条件，我们就不算弱小。如果我们三百万人民在自己的国土上，为神圣的自由事业而武装起来，那么任何敌人都是无法战胜我们的。此外，先生们，我们并非孤军作战，主宰各民族命运的正义之神，会号召朋友们为我们而战。先生们，战争的胜负不仅仅取决于力量的强弱，胜利永远属于那些机警的、主动的、勇敢的人们。况且，我们已没有选择余地了。即使我们那样没有骨气，想退出这场战争，也为时晚矣！我们已毫无退路，除非甘愿受屈辱和奴役！囚禁我们的锁链已经铸就，波士顿草原上已经响起镣铐的叮当声。战争已不可避免——那么就让它来吧！我再重复一遍，就让它来吧！

回避现实是毫无用处的。先生们会高喊：“和平！和平！”但和平安在？实际上，战争已经开始，从北方刮来的大风已将武器的铿锵回响送进我们的耳鼓，我们的同胞已身在疆场了，我们为什么还要站在这里袖手旁观呢？先生们希望的是什么呢？想要达到什么目的？生命就那么可贵？和平就那么甜美？甚至不惜以戴锁链。受奴役的代价来换取吗？全能的上帝啊，阻止这一切吧！在这场斗争中，我不知道别人会如何行事，至于我，不自由，毋宁死！（风阁 1996：188—191）

#### 评述：

帕特里克·亨利（1737—1779），美国独立战争中涌现出的革命鼓动家，也是北美新民族战斗精神的最早宣传者之一。

当美国独立战争序幕的列克星屯的枪声已响彻北美大地时，而资产阶级内部的保守派仍在高唱“和平”的老调，以为通过请愿可以解决争端和战争。这只是人们的美好愿望罢了。但事实并非如此。于是帕特里克·亨利在《弗吉尼亚议会上的演说》中毫不客气地提出“摆在各位代表面前的是国家存亡的大问题，是关系到享受自由还是蒙受奴役的大问题。”然后他进一步指出“沉湎于希望的幻觉是人的天性”，用此种欲擒故纵的逻辑思维方式拉近了与听众之间的距离，继而再用大量论据来证明英国政府的险恶用心，修辞上所采用的排比句和反问句使整个演讲行文流畅，观点鲜明，态度坚定，大大增强了论辩的气势，从中更体现出演讲者满腔深厚的爱国之情和一位政治家的浩然正气。

最后亨利在大会上义正辞严地指出“回避现实是毫无用处的”，“我们的同胞已身在疆场了，我们为什么还要站在这里袖手旁观呢？”“生命就那么可贵？和平就那么甜美？甚至不惜以戴锁链受奴役的代价来换取吗？”一连串的反问使得亨利的演讲气壮山河，铿锵有力，尤其是他不屈不挠的精神更是极大地鼓舞和动员了北美殖民地人民去争取独立解放的战斗决心，而亨利那句“不自由，毋宁死”呼吁式的结尾，也成为美国人民广为传诵的一句

格言。

## 二、在葛提斯堡国家烈士公墓落成典礼上的演说

[美]林肯(1863年11月19日)

87年以前，我们的先辈在这个大陆上创立了一个新国家，它孕育于自由之中，奉行一切人生来平等的原则。

现在我们正从事一场伟大的战争，以考验这个国家，或者以考验任何一个孕育于自由和奉行上述原则的国家是否能够长久存在下去。

我们在这场战争中的一个伟大战场上集会。烈士们为使这个国家能够生存下去而献出了自己的生命，我们在此集会是为了把这个战场的一部分奉献给他们作为最后的安息之所，我们这样做是完全应该而且非常恰当的。

但是，从更广泛的意义上来说，这块土地我们不能奉献，我们不能圣化，曾在这里战斗过的勇士们，活着的和去世的，已经把这块土地神圣化了，这远不是我们微薄的力量所能增减的。

全世界将很少注意到，也不会长期地记起我们今天在这里所说的话，但全世界永远不会忘记勇士们在这里所做过的事。

毋宁说，倒是我们这些还活着的人，应该在这里把自己奉献给勇士们已经如此崇高地向前推进但尚未完成的事业。倒是我们应该在这里把自己奉献给仍然留在我们面前的伟大任务，以便使我们从这些光荣的死者身上汲取更多的献身精神，来完成那种他们已经完全彻底为之献身的事业；以便使我们在这里下定最大的决心，不让这些死者白白牺牲；以便使国家在上帝保佑下得到自由的新生，并且使这个民有、民治、民享的政府永世长存。(风阁 1996 :

### 评述：

林肯(1809—1865)，出身于农民家庭，以积极主张限制并逐步废除奴隶制而赢得名声，是一个进步的资产阶级革命家。1860年11月，林肯当选为美国第16任总统，他所奉行的“人生来平等的原则”深得人心。

1863年11月19日在葛提斯堡国家烈士公墓落成仪式上，大会指定的发言人、国务卿爱德华·埃弗雷特1小时57分的精彩演讲强烈地震撼着数万听众的心灵。而在这之后，林肯总统仅用不到3分钟的演讲更是把听众的情绪推向了最高潮。一家报社精确而不失分寸地评论这篇演讲堪称无价之宝，举世之作。其措词的精炼，思想之集中，感情之深厚，文字之朴实典雅，无不体现出一位杰出领导人的一代风范，林肯真不愧为一位历史上卓越和罕见的政治家。很难想象埃弗雷德堪称炉火纯青的精彩之作在此之下也会显得黯然失色。

## 三、出任首相后的首次演说

[英]邱吉尔(1940年5月13日)

上星期五晚上，我接受了英王陛下的委托，组织新政府。这次组阁，应包括所有的政党，既有支持上届政府的政党，也有上届政府的反对党，显而易见，这是议会和国家的希望与意愿。我已完成了此项任务中最重要的部分。战时内阁业已成立，由五位阁员组成，其中包括反对党的自由主义者，代表

了举国一致的团结。三党领袖已经同意加入战时内阁，或者担任国家高级行政职务。三军指挥机构已加以充实。由于事态发展的极端紧迫感和严重性，仅仅用一天时间完成此项任务，是完全必要的。其它许多重要职位已在昨天任命。我将在今天晚上向英王陛下呈递补充名单，并希望用明天一天完成对政府主要大臣的任命。其他一些大臣的任命，虽然通常需要更多一点的时间，但是，我相信议会再次开会时，我的这项任务将告完成，而且本届政府在各方面都将是完整无缺的。

我认为，向下院建议在今天开会符合公众利益的，议长先生同意这个建议，并根据下院决议所授予他的权力，采取了必要的步骤。今天议程结束时，建议下院体会到5月21日星期二。当然，还要附加规定，如果需要的话，可以提前复会。下周会议所要考虑的议题，将尽早通知全体议员。现在，我请求下院，根据以我的名义提出的决议案，批准已采取的各项步骤，将它记录在案，并宣布对新政府的信任。

组成一届具有这种规模和复杂性的政府，本身就是一项严肃的任务。但是大家一定要记住，我们正处在历史上一次最伟大的战争的初期阶段，我们正在挪威和荷兰的许多地方进行战斗，我们必须在地中海地区做好准备，空战仍在继续，众多的战备工作必须在国内完成。在这危急存亡之际，如果我今天没有向下院做长篇演说，我希望能得到你们的宽恕。我还希望，因为这次政府改组受到影响的任何朋友和同事，或者以前的同事，会对礼节上的不周之处予以充分谅解，这种礼节上的欠缺，到目前为止是在所难免的。正如我曾对参加现届政府的成员所说的那样，我要向下院说：“我没有可以奉献的，有的只是热血、辛劳、眼泪和汗水。”

摆在我们面前的，是一场极为痛苦的严峻的考验。在我们面前，有许许多多漫长的斗争和苦难的岁月。你们问：“我们的政策是什么？”我要说：“我们的政策就是用我们的全部能力，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，同在人类黑暗悲惨的罪恶史上所未有过的一个穷凶极恶的暴政进行战争。这就是我们的政策。”你们问：“我们的目标是什么？”我可以用一个词来回答：“胜利——不惜一切代价，去赢得胜利；无论多么可怕，也要赢得胜利；无论道路多么遥远和艰难，也要赢得胜利。”因为没有胜利，就不能生存。大家必须认识到这一点：没有胜利，就没有大英帝国的存在，就没有大英帝国所代表的一切，就没有促使人类朝着自己目标奋勇前进这一世代相传的强烈欲望和动力。但是当我肩负起这个重担的时候，我是心情愉快、满怀希望的。我深信，人们不会听任我们的事业遭受失败。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。”（风阁1996：194—197）

#### 评述：

邱吉尔，出身于英格兰牛津郡的一个贵族家庭，1946年出任首相，为打败法西斯作出了贡献，1951—1955年再度出任首相。他不但是著名的政治家，而且其非凡的演讲天赋更是闻名遐迩。他的演讲素来都是“以情动人，以声感人”，非常投入。他知道要打动别人，首先要打动自己，他总是能把语言同表演技巧完美地结合起来，并不断把听众的情绪推向高潮。

作为就职演讲，邱吉尔的这次演讲无疑是很成功的。演讲中他坦诚他说明了此次组阁的意图和过程，旨在让人们清楚认识到国家正面临一次严峻的



历史性考验，并希望人们能齐心协力，共同来捍卫自己的国家。他言词恳切、语言简练、抛弃了通常议会发言的长篇大论和繁文缛节，时时表现出一位卓越领导人的睿智和魄力，尤其是他说的一句话“我没有什么可以奉献的，有的只是热血、辛劳和汗水”，更是把一个执政党无比高尚的人品和全国人民激昂的战斗情绪融会在一起，以自己清醒的认识和充分的自信树立起人们为保卫祖国而战的信心和勇气。

#### 四、我也是义和团

[美]马克·吐温（1901年）

我想，要我到这里来讲话，并不是因为把我看作是一位教育专家。如果是那样，就会显得在你们方面缺少卓越的判断，并且仿佛是要提醒我别忘了我自己的弱点。

我坐在这里思忖着，终于想到了我所以被邀请到这里来，是有两个原因。一个原因是让我这个曾在大洋之上漂流的不幸的旅客懂得一点你们这个团体的性质和规模，让我懂得，世界上除了我以外，还有别的一些人正在做有益于社会的事，从而对我有所启迪。另一个原因是你们之所以邀请我，是为了通过对照来告诉我，教育如果得法，会有多大的成效。

尊敬的主席先生刚才说，曾在巴黎博览会上获得赞扬的有关学校的图片已经送往俄国，俄国政府对此深表感谢——这对我来说，倒是非常诧异的事。因为还只是一个钟点以前，我在报上读到一段新闻，一开头便说：“俄国准备实行节约。”我倒是没有料到会有这样的事。我当即想，要是俄国实行节约，能把眼下派到满洲去的3万军队召回国，让他们在和平生活中安居乐业，那对俄国来说是多大的好事。

我还想，这也是德国应该毫不拖延地干的事，法国以及其它在中国派有军队的国家都该跟着干。

为什么不让我中国摆脱那些外国人，他们尽在她的土地上捣乱。如果他们都能回到老家去，中国这个国家将是中国人多么美好的地方啊！既然我们并不准许中国人到我们这儿来，我愿郑重声明：让中国人自己去决定哪些人可以到他们那里去，那便是谢天谢地的事。

外国人不需要中国人，中国人也不需要外国人。在这一点上，我任何时候都是和义和团站在一起的。义和团是爱国者。他们爱自己的国家胜过爱别的民族的国家，我祝愿他们成功，义和团主张要把我们赶出他们的国家。我也是义和团，因为我也主张把他们赶出我们的国家。

我把俄国的电讯再看了一下，这样，我对世界和平的梦想便消失了。电讯上说，保持军队所需的巨额费用使得节约非实行不可，因而政府决定，为了维持这个军队，便必须削减公立学校的经费。而我们则认为，国家的伟大来自公立学校。

试看历史怎样在全世界范围年重演，这是多么奇怪。我记得，当我还是密西西比河上一个小孩子的时候，曾有同样的事发生过。有一个镇子也主张停办公立学校，因为那太费钱了。有一位老农站出来说了话，说他们要是把学校停办的话，他们不会省下什么钱。因为每关闭一所学校，就得多修造一座监狱。

这如同把一条狗身上的尾巴用作饲料来喂养这条狗，它肥不了。我看，

支持学校要比支持监狱强。

你们这个协会的活动，与沙皇和他的全体臣民比起来，显得具有更高的智慧，这倒不是过奖的话，而是说的我们的心里话。（李仲华 1995：233—235）

评述：

通常对于即兴演讲的人，大多习惯就事论事，并针对其核心问题作进一步论述，最后总结陈词，这未免落入俗套，显得过于平淡、过于普通化了。而美国大作家马克·吐温的即兴演讲却打破了这一模式，成为演讲中的佼佼者。他素来以讽刺、幽默见长，他的演讲更是如此，并成为众人效仿的典范。难怪他被称为一代幽默大师。

当马克·吐温被应邀参加纽约勃·克莱博物馆公共教育协会的一次会议时，他针对教育发表了一篇《我也是义和团》的即兴演讲。奇怪的是他并非是先入为主，就事论事，只是缓缓道来，在看似轻松的话题下却暗藏玄机。譬如几句谦虚的客套话之后，他便顺手牵来“尊敬的主席先生刚才说，曾在巴黎博览会上获得赞扬的有关学校的图片已送往俄国，俄国政府对此深表感谢，而我倒是非常诧异”，引出话题，并用讽刺的口吻谴责了俄、法等帝国主义对中国的军事侵略。他指出“外国人不需要中国人，中国人也不需要外国人”，在此他宣称“我也是义和团”，并“主张把侵略者赶出中国”，以此从侧面热情赞扬了义和团的爱国主义精神和不屈不挠的精神。这里沙俄的“主张节约”与“关心扩军”形成鲜明对比，使得主题不断深化。原来沙俄装模作样的重视教育，只不过是掩盖其虚伪的本质，马克·吐温于是毫不留情，且一针见血地指出“为了保持军队所需的巨额费用，必须削减公立学校的费用”，这无疑是把沙俄的丑陋行径暴露于光天化日之下，以提醒人们不要被一些表象所迷惑。

演讲者看似在谈论一些与主题无关的话题实则却处处切中要害，使得整个演讲迂回包抄、层层递进、对比鲜明。最高明之处在于演讲者比喻“这如同把一条狗身上的尾巴用作饲料来喂养这条狗，它肥不了”。他认为“支持学校要比支持监狱强。”

当然，演讲者最后还是不失时机地赞扬了关心教育者“具有最高的智慧”，以此来结束了这场深刻而颇具讽刺意味的演讲。

## 五、我坚信这是印度唯一的生路

[印]甘地（1920年8月20日）

不合作主义是什么，你们已经听过很多了，可是我们为什么要在此时此地提倡不合作主义呢？我认为我们现在必须走上这条路。我们国家目前有两件事情：第一件和最重要的事情就是反英运动问题。这个问题，在印度的回教中心正进行得如火如荼。英国首相，在经过周详的思虑后，在英国的名下信誓旦旦，也免不了是“只听楼梯响，不见人下来”。英国答应充实回教印度实力的诺言已经破产，而回教的伟大信仰也岌岌可危。回教徒立誓——我认为他们的想法太对了——只要英国的诺言一旦不兑现，要他们全心全意效忠英国国会那是绝对办不到的；假使虔诚的回教徒在效忠英国国会、或效忠自己的教义和先知之间作个选择的话，他们是不需要再作考虑了——他们早

就决定了。回教徒坦白直言地敬告世界人士，假使英国首相和英国国会不兑现他们所许下的诺言，假使他们不尊重信仰回教的印度 70 万居民的心声，要他们像信奉回教一样地效忠英国，那可问题大了。因此，现在是印度人民下定决心的时候了。他们是否要附和回教徒同胞们的任务，假使他们附和的话，他们就有百年难逢的极好机会，他们可以不显示出他们的善意、友情和温暖，并证实了他们长久以来就在说的回教徒是印度的难兄难弟这句话。假使印度把它与它的回教兄弟的天然关系看得比它与英国国会的关系还重要的话，那么我就可以告诉你们，即使你们认为回教的声言是正确的，他们的声言是由于亲身体验而来的，而虔诚的宗教信仰则是促发他们作此声明的原因，那么只要他们公正的立场仍然不变，他们力争的手段仍然公正和值得敬佩，并且不会危害到印度的话，你们就该完全彻底地帮助回教徒。这些是印度的回教徒有术于印度的；然后当回教徒看到他们有望获得印度提供的支持，他们就能使他们在世界上所处的立场和方式再加修饰，他们就决意去接受印度的援手。然后印度就可和回教徒携手结成统一战线，以对付全欧洲的基督教势力，并向他们表明，印度虽是弱小的国家，但印度仍有能力去保护它的自尊，印度仍然知道如何为它的宗教和它的自尊而做出牺牲。

反英运动就是由此而引发的，可是你们也要知道芬加事件是怎么一回事。单看事件给予印度的伤害，使得印度在过去一世纪以来所发生的事情都不值得大惊小怪了。当然，我也知道我们曾有过 1857 年的穆蒂尼事件。不管印度在穆蒂尼事件中遭到了怎样的艰难，印度在通过劳拉特立法中仍旧是饱尝侮辱，而且当印度史无前例地批准劳拉特立法后，才有了穆蒂尼事件，事件的原因是因为你们若想从策划芬加事件的英国国会获得公道，你们就必须想尽办法，用尽手段，才能得到你们所要的公道。至于印度在反英运动和芬加事件中究竟做了什么反应，要以英国下议院、上议院、孟塔古女士和印度总督最为了解；你们只要知道在英国国会的上下议院的激烈辩论，孟塔古女士的行动和印度总督的行为，你们就可以完全明白英国是不愿给予印度所应该给予和所要求的公道了。我因此建议我方的主管人员必须找出一条能摆脱这一困境的生路，而且除非我们可与英国主管共管印度，除非我们有办法使英国的领袖们尊敬我们，那么，我们与他们不可能建立关系，也不会作友善的交往的。因此我要冒昧地建议用不合作主义，这是一种最好而且最可独断独行的方法。

曾有人告诉我说，不合作主义是违反宪法的。我敢肯定它没有违反宪法。相反的，我之所以提出不合作主义是为了正义和宗教上的教义；它是每一个人与生俱来的权利，也是完全符合宪法规定的。一个最忠于英国的人也说过，它是在英国帮助下成功地完成了叛变，它甚至可以算是完全符合宪法的规定，他也举了若干的历史性示例引以为证，这些例子，我不否认是大大地证实了他所说的。我也不声称是否成功，是否符合宪法，我不相信所谓的叛变是合乎一般人所想的，也就是说，用暴力的手段来夺回正义。相反的，我的意思是，我得重复地对我的同胞申明，欧洲式的叛变，在我们印度绝不适用。

我的兄弟和朋友阿里都倾向暴力，我相信假使他有能力拔出刀来对付英帝国的话，我知道他必将有大智、大勇去进行对英帝国的作战。可是因为他相信作为一位真正的战士，暴力的手段绝不适用于印度，他同样接受我消极抵抗的想法，并发誓说只要我仍和他并肩作战，只要他仍然相信我的话，即使是对付一个单身的英国人或对付世界上的每一个人，他都决不暗藏有横施

暴力的想法，我在这儿可以告诉你们，我的朋友现在还是信守着他的誓言，并将虔诚地信奉不渝，我可向各位保证，他必将全心全意遵守非暴力的不合作主义的计划，现在我也要求全印度一同来遵行这件非暴力不合作主义。我可以告诉你们，在英属印度年，和我站在同一阵线上的，再也没有比阿里更好的人选了。当奋起拔刀的那一刻来临时，假使真的有那一刻，你们将会发现阿里已拔出他的利刃，你们也会发现我会隐居在印度斯坦邦的树林里。只要印度一致赞同我的策略，我就尽了印度人的本分了。这是因为我相信这是印度唯一的生路，也就是因为我相信印度的祖先们，在经过数个世纪以来的探索后，已经发现地球上人类的最大的真理并不是一种基于暴力的正义，而是一种基于自我牺牲的正义——我以这个教义为依据，也将永远遵循这个教义——因此我才会告诉你们，我有一个朋友，他先前也是相信暴力就是一切，后来却采用了非暴力的教条作为弱者的武器，我也才相信非暴力的教条就是一种最强者的武器。我认为一个胆敢手无寸铁死在敌人面前的人，才是最强的斗士。不合作主义的非暴力部分，就是注重这一原则。因此，我才胆敢向见多识广的我的同胞们报告，只要不合作主义的原则仍然是以非暴力为主，那这个原则根本就不算是违宪。

我再问，诸位同胞，假使我向英国政府说我拒绝为他们服务，那也算是违宪吗？我们德高望重的主席恭恭敬敬地退回政府所给他的权力，那也算是违宪吗？一个律师说，只要法律的权力不再使我有地位，甚至是使我的地位受了贬损，我就不再支持法律的权力人这也算是违宪吗？一个官员一个法官，因为拒绝为不尊重整体人民意愿的政府服务，我们就可以判他违宪吗？我再问你们，一个警察或一名军人当他知道他是被政府征召去制裁自己的同胞时，辞职不干，这也算是违宪吗？我若对一个农场主说，假使你知道你缴给政府的税不用于对你有益的事，而是用于对你有害的事，你再缴税就太不聪明了，那我算是违宪吗？我敢说也敢保证，没有一样是违反宪法的，而且，我上述所说的事我都曾做过，也没有人来质问过合法不合法。我曾在凯拉的一家农场做事，他们连所得税都不缴，整个印度与我不谋而合。也没有人认为这是不合法的。我所提议的整个不合作主义，没有一样是违宪的。但是我敢说只有在不合法的政府中才曾把它当作不合法——尤其是这个政府是在一个已制定它伟大的宪法的国家里——而且印度人民已消瘦得只剩皮包骨头，而印度的人民还想掩饰他们所曾受过的侮辱，那才是最不合法的；而且要印度 7000 万的回教徒臣服，忍辱暴力错加于他们的宗教，那才是最不合法；整个印度居然默默忍受，继续与不公正的政府合作，让政府再用它的臭脚去践踏芬加事件的英烈，更是最不合法。只要你们还有光荣的意识，只要你们还想保存印度一脉相传的传统，那么，我告诉你们，不去行不合作主义是不合法的，你们若继续与不公平的政府合作，才算是非法。我本人并非是抗英分子，也不是蓄意要对抗英国；我不打算对抗任何政府，我所要对抗的就是不合真理者——我也反对欺骗和虚伪，反对不公平。只要政府有不公正，我就是政府的敌人，一个立场决不会有一点改变的敌人。我一直祈望于在阿木里查的我国国会——我是为了你们才述说神的真理——我向你们之中与政府合作的人下跪。我具有充分的信心，相信英国首相最后必会抚慰回教徒重创的心灵，他们会就芬加事件所采取的凶残，给我们一个完整合理的公道；所以，我告诉你们——让我们对伸向我们的友谊之手回报以善意，我相信这友谊之手曾经由皇家宣言而伸向我们的，也只有在这样的情况下，我才会要求

互相合作。但是在今天，英国首相的所做所为已使我们对英国毫无信心，因此我在这儿要求在立法咨询上不要做无效的阻碍行动，而应该立刻将不合作主义付诸实施，我相信这个不合作主义会使世界上最强大的政府都感到吃不消。这些都是我今天所要讲的。我相信除非他们给我们一个公道，除非他们肯立法，并且举手奉还我们的自尊，否则合作免谈，我也相信我们圣经所说的和我所说的，都是很尊重印度的开源教祖，因此你们就不用害怕两者之间会互有矛盾，我们的圣经也训示过我们不公平与公平之间不会有合作，不公正之人和良好公正之人间，真理和非真理之间不会有合作。只有在政府保护你尊严的情况下，与政府合作才是一种义务，若政府不保护你的尊严，反而剥夺了你的尊严，不合作就是你跟政府之间的平等待遇，这也是我所说的不合作主义的原则。（林奎山 1995：75—80）

#### 赏析：

甘地（1869—1948）出生于印度某贵族家庭。曾就读于英国伦敦大学法律专业，并获得学士学位。年轻时曾在南非工作过，在那里，由于耳闻目睹且亲身遭受过许多非人的种族压迫，故加入并亲自领导南非的印度侨民反对南非当局实施种族歧视的斗争。回国后，于 1920 年开始领导印度脱离英国殖民统治的独立斗争。同年，在印度国大党的特别会议上，通过了甘地的不合作运动议案，并确立了他在国大党的主席地位。甘地的一生都在为印度摆脱英国殖民统治，成为独立的国家进行不屈不挠的斗争；其节欲苦行、忍辱负重、衣食简朴的行为让印度民众大为敬重，从而使更多的民众致力于解救民族苦难的事业之中。经过漫长艰苦的斗争，印度独立斗争终于获得了成功，甘地遂成为世界级名人，并冠以“圣雄”之称；1948 年，不幸遭印度极右分子枪袭而遇害。

此篇演讲发表于 1920 年 8 月 20 日的印度马德拉斯市，是一篇集宣传，鼓动、说明事非为一体的说服式演讲。从语言、结构上来看，它所具有的三个鲜明特点，无不突出了此演讲的目的，即要求广大印度民众投身于并坚持非暴力不合作运动，从而达到演讲者预期的效果。这堪称一篇极好的演说辞。

结构清晰，思维严密是第一个明显的特征。在演说一开始，甘地便明确地阐述了要讲述的内容，即我们必须走不合作运动这条路；接着，他告诉听众“为什么我们要在此时此地提倡不合作主义”的原因之一在于，英国对印度回教的承诺破灭而导致回教徒们立誓“要他们全心全意效忠英国国会那是绝对办不到的”，而这一事件大大激起了印度民众的反英情绪；另外一个重要的原因是“印度在芬加事件中受到的伤害”及英国对此不公平的对待。因此“反英运动就是由此而引发的。”最后，甘地建议“用不合作主义，这才是一种最好而且最可独断独行的方法。”

运用真实、生动、可信的事例来说明非暴力不合作运动乃其第二大特色。“我的兄弟和朋友阿里都倾向暴力”；“我也知道他必将有大智、大勇去进行对英帝国的作战。可是因为他相信作为一位真正的战士，暴力的手段决不适用于印度，他同意接受我消极抵抗的想法，……决不暗藏有横施暴力的想法。”这生动的事例不但说明了“非暴力的教条就是一种最强的武器”，而且给予听众极大的鼓励，使他们更坚定了实行不合作运动的信心。

甘地在演说辞中讲述什么是合法和什么是违法的时候，在修辞上连续起用了七个反问句和系列排比句，强调了“我所提议的整个不合作主义，没有

一样是违宪的”，“不去实行不合作主义才是不合法的，若继续与不公平的政府合作，才算是非法的。”整段话的语言流畅连贯，掷地有声；气势磅礴，无形之中，更加让人充满了信心和斗志。这就是此演说辞的第三个特点。

在演说辞的最后，甘地再次表明了“本人并非是抗英分子，不是蓄意要对抗英国；也不打算对抗任何政府；我所要对抗的就是不合真理者——我也反对欺伪，反对不公平。”他认为如果英国当局能给予印度人民自由，还印度一个公道，那么，印度是可以与之合作共事的。然而，事实并非如此；因此，甘地坚决实行不合作运动。

读完此演说辞，我们不能不为其叫好，它犹如一记强烈的音符，久久激荡在人们的心里。

## 六、在以色列国会的演说

[埃]萨达特（1977年11月20日）

总统先生，  
女士们，先生们，  
你们好，愿真主怜悯你们。

蒙真主允许，和平属于我们大家。

和平属于我们大家，属于在阿拉伯土地上的，在以色列的，在这个充满着血淋淋的争斗、为尖锐的矛盾所困忧，不时遭受流血战争威胁的广袤世界的每一个地方的所有的人。人类制造战争，以此最终消灭自己的兄弟——人类。在人类所建树的一切的废墟上、在人类牺牲者的尸骨中间，是没有征服者和被征服者的。真正的被征服者永远是人类——真主创造的最高之物、真主创造的人类。正如和平的圣徒甘地所说：“为了建设生活、为了崇拜真主而奔走。”

今天，我以坚定的步伐来到你们这里，为的是我们大家——生活在这个地球上、真主的土地上的所有穆斯林、基督教徒、犹太教徒——一起来为了建立和平而创造一种新的生活。我们崇拜真主，此外，我们没有任何别的崇拜。真主的教诲和戒律是友爱、信任、纯洁与和平。

我请求所有当我在埃及人民议会向全世界宣布我的决定时以惊讶甚至张惶的心情听到这一消息的人原谅。这一异常的突然行动甚至使得有些人认为我的决定最多只不过是在世界舆论面前玩弄花招，给人们提供饭后的谈资而已，另外一些人则把它说成是我为了掩盖发动一次新战争意图的政治策略。

我不想隐瞒你们。共和国总统办公室的我的一名助手在那天深夜我从人民议会回到家里后同我联系，忧心忡忡地问我：假如以色列真的向你发出邀请的话，你怎么办呢？总统先生。我十分镇静地回答他：我将立即接受邀请。

我曾经公开宣布过，我将到天涯海角去，我将到以色列去，因为我想在以色列人民面前说明全部事实真相。

我请求所有对我的决定感到惊愕的人，或者对宣布决定的真实意图表示怀疑的人原谅。因为没有任何人能设想到一个承担着最大负担，负担着中东地区战争和平问题首要责任的最大的阿拉伯国家的总统会作出准备到敌对的国家去的决定。我们仍然处在战争状态之中，我们大家还都在遭受着在30年中发生的四次残酷战争所造成的苦痛，1973年10月战争牺牲者的家庭仍然生活在丧夫失子、父兄阵亡的孤苦之中。

正如以前我所宣布的那样，关于这个决定我没有同任何一个同事和兄弟——阿拉伯国家或前线国家的首脑商量过。他们中间有些人在决定宣布以后同我进行了联系，表示反对。因为以阿拉伯国家和巴勒斯坦人民为一方，以以色列为另一方之间的全面怀疑和全面不信任至今在所有人的心中仍然存在。长长的几个月足可以实现和平，但是在关于举行日年瓦会议的程序方面所进行的毫无益处的分歧和讨论中白白浪费了。所有这些都说明了全面怀疑和全面的失去信任。

但是，我要非常诚恳地坦率地告诉你们，我作出这个决定是经过长时间的考虑的。我知道这是一个巨大的冒险，因为如果说真主决定我要对埃及和人民负责，要分担有关阿拉伯人民、巴勒斯坦人民的命运的责任的话。那么这种责任的首要任务就是利用一切办法，避免阿拉伯埃及人民以及全体阿拉伯人民再一次遭受毁灭性的、只有真主才知道其规模的战争灾难。

在经过长时期的思考以后，我确认对真主、对人民的责任的忠诚要求我走遍天涯海角，而且要到耶路撒冷去，去向以色列人民的代表、国会成员说明我考虑已久的全部事实，然后让你们自己考虑并作出你们的决定。最后，让真主按照他的意旨为我们安排一切。

女士们，先生们：

每一个民族和人民的生活中都有这样一些时刻，所有具有聪明才智和远见卓识的人在这样的时刻必须注意到过去的复杂状况和遗留问题，以便勇敢地向新的境界前进。

那些像我们一样肩负着同样责任的人们首先应该有勇气作出同形势的主流相一致的重大决定。我们大家应该站得高一些，摆脱一切形式的偏见，摆脱心理错觉和腐朽的优势理论。最重要的是我们永远不要忘记无过只属于真主，如果我说我要使全体阿拉伯人民避免新的令人痛苦的战争灾难的话，那么我十分诚挚地向你们宣布，我对世界上每一个人都怀有同样的感情，负有同样的责任，对以色列人民当然也这样。

战争的牺牲品是：人类。

在战争中灭亡的生命是人的生命——不管是阿拉伯人还是以色列人，失去丈夫的妻子是应该生活在幸福家庭中的妇女，不管是阿拉伯的还是以色列的妇女。

失去父亲的照料和爱抚的儿童是我们大家的孩子，无论是在阿拉伯的还是以色列的土地上，我们都应该担负起为他们创造快乐的今天和美好的明天的巨大责任。

为了这一切，为了保卫我们所有孩子和兄弟的生命。

为了我们社会的安居乐业，为了人类的发展，使他们幸福，给他们以崇高的生活权利，为了我们对子孙后代的责任，为了降生在我们土地上的每一个孩子的欢笑。

为了所有这一切，我甘冒一切风险，我决定来到你们这儿，发表我的意见。

我曾经担负起。现在仍然担负着历史责任提出的要求。为此，从前，几年以前，确切他说是在1971年2月4日，我宣布我准备同以色列签订一项和平条约，这是阿以冲突开始以来阿拉伯负责人发表的第一个公开声明。出于领导责任应有的这一切动机，我在1973年10月16日在埃及人民议会宣布呼吁召集一次国际会议，以便确主持久的公正的和平。

在那个时候，我无需乞求和平或要求停火。我在历史的、领导的责任应有的动机的推动下、签订了第一个脱离接触协议，接着是在西奈的第二个脱离接触协议。然后，我努力敲打那些开着的、关着的大门，以寻求一条通向持久的公正和平道路。我向全世界人民敞开心怀，让他们了解我们的动机和目标，让他们真正相信我们是正义的倡导者和和平的创造者。

在这一切动机的推动之下，我决定以坦率的思想、坦荡的胸怀、自觉的意志来到你们这里，以共同创建建立在公正基础之上的持久和平。

我这次到你们这里来是在伊斯兰最大的节日、吉祥的宰牲节、牺牲和赎罪的节日里进行的一次和平之行，这是天意。当初阿拉伯人和犹太人的祖先易卜拉欣皈依了伊斯兰教，我说，当真主命令他的时候，他就立即心甘情愿地挺身而出，这不是由于软弱，而是由于一种巨大的精神力量的鼓舞，由于不惜牺牲自己心爱的儿子的自由选择，是出于对崇高理想的不可动摇的坚定信念——这一崇高理想赋予生活的深刻的意义，也许这一巧合在我们大家的心中具有一种新的含义，也许它将变成安全、宽恕与和平吉兆中的真正希望。

女士们，先生们：

让我们用没有任何隐晦曲折的直截了当的语言和明确的思想进行坦率的交谈，让我们今天坦率地交谈。包括东方和西方在年的整个世界都在注视着这个珍贵的时刻，它可能成为世界这一地区——如果不是说整个世界的话——的历史进程中的根本转折点的时刻。

让我们坦率地回答这样一个重大问题，怎样才有可能实现持久、公正的和平。

我带着对这重大问题的明确，坦率的答案来到你们这里，为的是让以色列人民听到它，让全世界都听到它，也是为了让所有那些我听到他们诚挚呼吁的人们听到它；他们希望最终实现千百万人对这次历史性会晤所期望的结果。

在我向你们公布我的回答以前，我希望向你们强调，我在这个明确的、坦率的回答中，根据的是任何人都必须承认的若干事实：

第一个事实：任何人的幸福都不能建立在别人的痛苦上。

第二个事实：我从来没有，也绝不会用两种语言说话。我从来没有，也绝不会用两种政策同别人打交道。我只用一种语言、一种政策、一个面貌同任何人打交道。

第三个事实：直接对话和直截了当的路线是达到明确目标的最近也是最成功的道路。

第四个事实：建立在尊重联合国各项决议基础上的持久、公正和平的主张今天已经成了全世界的主张，它明确无误地表达了国际社会的意志；这种意志既反映在制定政策、作出决定的官方首都，也代表了影响制定政策、作出决定的全世界的公众舆论。

第五个事实，这也许是最突出、最明显的事实：阿拉伯民族不是从一种软弱或动摇的地位出发去为争取持久公正和平而进行活动的。恰恰相反，它拥有实力和稳定的基础。因此，它的意见出自对和平的真诚意愿，发自为了避免将要落在我们和你们以及全世界头上的一场灾难的明智理解。没有任何东西可以取代确立公正的和平。核弹不能撼动它。怀疑不能损害它。不管是别有用心还是隐晦曲折的意图都不能动摇它。

出于我想使你们了解的我所看到的全部事实真相，我还希望诚恳地提醒



你们，提醒你们注意可能出现在你们脑海中的某些想法。

开诚相见要求我向你们说明下列各点：

一、我到你们这里来不是为了签订埃及同以色列的单独协议。这不是埃及政策的出发点。问题不在埃及和以色列。埃及同以色列之间，或者任何一个前线国家同以色列之间的任何单独和平都不可能在整个这个地区建立持久公正的和平。再说，即使在所有前线国家同以色列之间实现了和平，只要没有公正地解决巴勒斯坦问题，也永远不可能实现今天全世界迫切要求的持久公正的和平。

二、我来到你们这里不是为了争取局部和平，也就是说先在现阶段结束战争，而把全部问题推延到第二阶段。

这不是使我们实现持久和平的根本解决。

与此相联系，我来到你们这里不是为了签订西奈或者西奈、戈兰和西岸的第三个脱离接触协议。因为这仅仅是把点燃导火线推迟到以后某个时候而已。

而且，这还意味着面对和平我们缺乏勇气，我们不能担负持久公正和平的重担和责任。

我来到你们这里是为了共同建立持久公正的和平，避免任何一个阿拉伯人或者以色列人的躯体再流一滴鲜血。

为此，我宣布我准备走遍天涯海角。

这里，我再回来回答这个重大的问题：我们怎样实现持久公正的和平？我在这个讲坛向全世界宣布，我的意见是，回答不是不可能的，不是困难的，尽管在血的仇恨、忿怨、憎恶中，尽管在完全的隔膜和根深蒂固的敌意中经过了几代人的情况下，已经经过了漫长的岁月。

回答是不困难的，不是不可能的，如果我们以全部诚挚、忠诚沿着正直的方针前进的话。

你们愿意同我们一起共同生活在世界的这个地区。

我十分真诚地告诉你们：我们欢迎你们平安地、忠恕地生活在我们中间。

这本身就构成具有决定意义的历史转折中的巨大的转折点。

是的，我们曾经拒绝过你们，当时我们有自己的理由和主张。

是的，我们曾经拒绝在任何地方同你们会见。

是的，我们曾经把你们描写为所谓的以色列。

是的，我们曾经在某些国际会议或国际组织中相会，我们的代表曾经是、现在仍然是同你们不相埋睬。

这些都发生过，现在仍然发生着。

是的，我们曾经提出过任何会谈必须有同双方单独接触的中间人。

在这样的情况下，我们进行了第一次脱离接触协议的谈判。还是在这样的情况下，我们进行了第二次脱离接触的谈判。

是的，我们的代表曾经在第一次日内瓦会议上见过面，但是没有直接说过一句话。

是的，这些都发生过。

但是，今天我要对你们说，要向全世界宣布，我们同意同你们在持久公正的和平中生活。我们不愿意用毁灭性的火箭以及仇恨和憎恶的导弹来包围你们，也不希望你们这样来包围我们。

我曾不止一次地宣布过，以色列是一个全世界承认的既成事实，两个超

级大国担负着它的安全和保卫其生存的责任。

当我们的的确确希望和平时，我们就的确确欢迎你们安全地、和平地生活在我们中间。

我们同你们之间有一堵巨大的高墙，在 1/4 世纪的时间里你们一直在努力建造这堵墙。但是，它在 1973 年被摧毁了。这是一堵一直在燃烧，逐步上升的心理战的墙。

这是一堵用能够把整个阿拉伯民族扫荡殆尽的力量进行威胁的墙。

这是一堵散布关于我们已经成为一具动弹不得的尸体的民族的墙；甚至你们有人说即使再过 50 年，阿拉伯人也不可能重新站起来。这是一堵以能够达到任何地方、任何距离的长臂来进行威胁的墙。

这是一堵警告我们，如果我们想要行使解放我们被占领的土地的合法权利的话，就要遭致毁灭和灭亡的墙。

我们都应该承认这堵墙已经在 1973 年垮台了，摧毁了。但是还有另一堵墙。

这另一堵墙造成了我们彼此之间复杂的心理障碍。

同时也造成了怀疑和疏远的障碍，对任何做法、行动和决定都产生担心受骗上当和错觉的障碍，对每一件事情或每一次谈话都作出错误的小心翼翼的解释的障碍。

这一心理障碍，就是我在历次正式声明中所说的，问题的 70% 都是由它造成的。

今天，在我对你们的访问中，我要问你们：为什么我们不诚恳地、坚定地、坦率地伸出我们的双手来一起摧毁这一障碍呢？

为什么不能以诚恳、信任和忠实的态度使我们的愿望一致起来，以便共同消除一切恐惧的疑虑、背信弃义、隐晦曲折和隐瞒真实意图的现象呢？

为什么我们不能以男子汉的英雄气概、以那些把毕生的精神献给一个最崇高目标的英雄们的胆略一起采取行动呢？

为什么我们不能以这种勇气和胆略一起采取行动，以便建造一座受到保护而不受到威胁的和平大厦，为我们的子孙后代放射出人道主义的光芒，使他们朝着建设、发展和人类尊严的方向前进呢？

为什么我们要为这些后代留下流血、杀害生灵、制造孤儿寡妇、毁灭家庭、使牺牲者辗转呻吟的后果呢？

为什么我们不相信哲人苏莱曼·哈基姆格言所引证的造物者的睿智呢？格言说：

“求恶之心多欺诈，倡导和平有欢乐。”

“和平中的一口粗茶淡饭，胜于敌对中的满屋佳肴珍馐。”

为什么我们不能吟诵旧约中大卫先知的雅歌呢？雅歌说：

“主啊，我向你呼喊，如果我向你求助，请听取我恳切的声音，我把手举到你圣所的正位，不要把我同坏人、同为非作歹者、同那些对朋友口蜜腹剑的人拉在一起。你根据他们的行动，根据他们行为的丑恶，给他们以报应吧！我要求平安，我为它而努力。”

先生们，

我向你们实说，只要和平不是建立在公正基础上，就绝不会有名副其实的和平。和平不能建立在占领别国领土的基础之上。

你们要为自己求得你们反对别人得到的东西是不容易的。

我要非常坦率地，以促使我今天来到你们这里的那种精神向你们说，你们应该彻底放弃侵略的梦想，并且放弃那种以为武力是同阿拉伯人打交道的最好办法的想法。

你们应该很好地记取我们彼此对阵的教训，扩张不会对你们有任何好处。

我们要明确地说明，我们的土地是不容讨价还价的，是不容置辩的，国家和民族的土地在我们看来就如神圣谷地——图瓦一般，正如真主在那里对穆萨——愿他平安——所说：“我们任何人都无权、也不能同意放弃自己的一寸土地，或接受对此进行争论和讨价还价的原则。”

我还应该对你们说：今天我们面前有一个和平的很好时机。如果我们在为和平而进行的斗争中真正采取严肃的态度的话，这是一个不可多得的良机。

如果我们丢掉了或者浪费了这个机会，那么搞阴谋破坏的人将要遭到人类和历史的诅咒。

对以色列来说，什么是和平呢？这就是同它的阿拉伯邻居一起在这个地区安全、平静地生活。

这是我所信仰的逻辑。

以色列不受任何侵犯地安全地生活在它的边界之内。

这是我所赞同的逻辑。

以色列得到确保这两项事实的各种保证。

这是我所赞同的要求。

而且我们还要宣布，我们接受你们设想的，由你们认为满意的人所提供的国际保证。

我们宣布，我们接受你们希望的由两个超级大国、或者其中之一，或者五个大国、或者其中某些国家的一切保证。

我再一次明确宣布，我们接受你们认为满意的任何保证，因为我们将相应地得到同样的保证。

简而言之，当我们问：对以色列来说，什么是和平呢？回答是：以色列安全地、平安地、在它所愿意的、另一方也将得到的保证范围内，在其边界内同阿拉伯邻居一起生活。

但是，怎样实现这一点呢？

我们怎样达到这一结果，并由此实现持久、公正的和平呢？这里有一些我们必须以全部的勇气和明朗的态度去面对的事实。

阿拉伯的土地被以色列用武装力量占领了，现在还占领着，而我们坚持实现从这些土地，其中包括阿拉伯的耶路撒冷在年的全面撤出；耶路撒冷，我把它当作一个和平之城来到了这里。

这个城市过去是，将来永远是三个宗教教徒共处的生动体现。

任何人想用吞并、扩张的办法谋取在圣城中的特殊地位都是不能接受的，它应该是向一切信徒开放的自由之城。

更为重要的是，这个城市不应同几个世纪以来把它当作定居之地的人们分开。为了避免唤起十字军战争的仇恨，我们应该保卫欧默尔·本·哈塔布和萨拉丁的精神，也就是谅解和尊重权利的精神。伊斯兰教和基督教礼拜的大殿不仅仅是履行宗教圣职和仪式的地方，而且它还是我们在这个地方在政治、精神和思想上从未间断过的存在的可靠见证。

在这里，任何人都不要在估计我们基督教徒、穆斯林对耶路撒冷所怀有的崇敬心情方面犯错误。

让我毫不犹豫地对你们说，我来到你们中间，来到这个圆顶大厅不是为了恳求你们从被占领的土地上撤退。从 1967 年后占领的阿拉伯土地全面撤退是不容争辩的明显的事，任何人都不要对此抱什么幻想，或者对别人抱这种幻想。

在你们用武装力量占领阿拉伯土地的时候，任何关于持久、公正和平的言论，任何保证我们平安、安全地一起生活在世界这一地区的步骤都是毫无意义的，因为在占领别人的土地的情况下，不能建立和平。

是的。

如果为我们这一代以及我们子孙万代建立持久、公正和平的愿望很纯正，斗争很真诚，那么这本来是显而易见的不容置疑和讨论的事实。

至于巴勒斯坦问题，那么没有人能否认这是整个问题的实质。今天全世界没有人能同意在以色列高喊的口号；这些口号否认巴勒斯坦人民的存在，甚至问这个人民在哪里呢？

巴勒斯坦人民的事业、巴勒斯坦人民的合法权利今天不再是任何人可以无视或否认的，而且任何人都不能认为这是一个可以无视或否认的问题。这是一个西方和东方国际社会都已接受的现实。这一现实在一些国际文件和官方声明中得到了肯定、支持和承认。任何人都不能对这一日夜都可以听到其反响的问题充耳不闻，或者对这一历史事实闭目不见，甚至担负着保卫以色列的存在和安全最高义务的，过去曾经、现在仍正在向以色列提供道义、物质和军事援助的你们的头号盟友美国也不能采取这种态度。

我说，就连美国也已经选择正视事实和现实的态度，它承认巴勒斯坦人民的合法权利，巴勒斯坦问题是斗争的中心和实质；只要这个问题继续悬而不决，争执就将不断加剧和升级，达到新的程度。我十分坦率地对你们说，没有巴勒斯坦人，和平就不可能实现。无视这一问题，或者把它抛在一边，是一个无可估量的巨大错误。

我不想离开本题去引述从贝尔福宣言发表 60 年来的过去了的种种事件。你们对那些事实都很清楚。如果你们找到了在完全不属你们所有的土地上建立一个民族国家的法律上的、道义上的理由的话，你们就应该懂得巴勒斯坦人民在其家园重建国家的决心。

当有一些顽固分子和极端分子要求巴勒斯坦人民放弃这一最崇高的目标的时候，实际上就是要求放弃他们的意愿和他们对未来的一切希望。

我向要求承认巴勒斯坦人民的权利以实现和保证和平的以色列声音致敬。

因此，女士们、先生们，我对你们说，不承认巴勒斯坦人民，不承认他们建立国家和返回家园的权利是无益的。

我们阿拉伯人从前在对待你们，在对待以色列存在的事实上，已经有过这样的经验。冲突把我们从一个战争带到另一个战争，从牺牲带到更大的牺牲，致使我们今天——我们和你们——达到了一个可怕的深渊和一场恐怖灾难的边缘，如果我们今天不一起利用这一持久、公正和平的机会的话。

你们应该同我一样勇敢地面对现实。

对问题采取逃避或无视的态度永远不能解决问题。

在全世界一致呼吁尊重权利和现实的情况下，企图制造某些使全世界都

不屑一顾的虚幻形势来确立某种和平是不可能的。

没有必要把巴勒斯坦权利问题带入死胡同。制造障碍除了延误和平进程，或扼杀和平以外，没有任何作用。

正如我对你们说过的那样，任何人不可能在别人痛苦的基础上获得幸福。进行直接会晤和执行径行直连的路线是达到明确的目标的最简捷、最成功的道路。正视巴勒斯坦问题，为了持久、公正的和平，唯一的解决办法就是建立他们的国家。

有了你们所要求的一切国际保证，就不必害怕一个新生的国家；这个国家的建立需要来自世界各国的援助。当和平之钟敲响的时候，就没有人去敲战鼓。即使有，也听不到它的声音。

你们同我一起来设想一个日内瓦和平协定吧，我们将以它向渴望和平的世界报喜。和平协定建立在：

一、结束以色列对 1967 年被占领的阿拉伯土地的占领。

二、实现巴勒斯坦人民的基本权利和包括有权建立自己国家在内的民族自决权。

三、本地区各国有权和平地生活在安全的有保证的边界之内，途径是采取与实现国际边界安全相一致的措施，同时提供适当的国际保证。

四、本地区各国在处理各种关系时，必须遵守联合国宪章的宗旨和原则，特别是不诉之于武力，用和平的手段解决他们之间的分歧。

五、结束本地区的战争状态。

女士们，先生们：

和平不是在几行官样文章上签个字，而是重新撰写历史。

和平不是为维护某种贪欲或掩盖某种野心的宣传竞赛。和平在本质上是反对一切野心和贪欲的重大斗争。

古今历史经验也许能告诉我们大家：火箭、炮舰和核武器不能建立安宁。恰恰相反，它将破坏安宁所建树的一切。

我们应该：

为了我们各国人民，

为了人类所创建的文明，保卫各地的人们不受武力的控制。

我们应该以提高人类地位的道德观念和原则的全部力量，提高人道主义的威力。

如果你们允许我在这个讲台上向以色列人民发出我的呼吁的话，那么我要向以色列的每个男人、女人和孩子发表诚恳的、忠诚的讲话：我从祝福争取和平的神圣使命的埃及人民那里给你们带来了使命。

我给你们带来了和平的使命——埃及人民的使命，埃及人民不懂得偏见，它正以穆斯林、基督教徒、犹太教徒的每个人都具有的友爱、友好、谅解的精神生活着。

这就是埃及：它的人民要我忠实地肩负起神圣的使命，安全、平安、和平的使命。

以色列的男人、女人和孩子们，鼓励你们的领导为和平而斗争，让他们把力量集中到建造和平大厦上来，而不要以毁灭性的火箭建造碉堡和坚固的掩体。

为全世界提供这一地区的新人的形象吧！并使之成为现代人类、在各地的和平人类的榜样。

告诉你们的孩子们，最后一次战争、痛苦的最后阶段已经过去，新生活的新起点已经来到，这是友爱、幸福、自由、和平的生活。

失去儿子的母亲，

失去丈夫的妻子，

失去父兄的孩子，一切战争的牺牲者，

你们要对和平满怀希望，要使歌曲成为活生生的富有成果的现实，要使希望成为工作和斗争的准则，各国人民的意志就是真主的意志。

女士们，先生们，

在我来到这个地方以前，我在阿克索清真寺进行节日礼拜时，在我访问复活教堂的时候，我以赤诚的心向至高无上的真主提出祈求，祈求他给我力量，祈求他实现我的坚定信念：这次访问将达到为了幸福的现在和更加幸福的明天我所期望的目的。

我已经决定跳出一切交战国所通行的先例和传统。尽管阿拉伯土地还在被占领之中，尽管我宣布准备来到以色列一事是使许多人感情上受到震动和思想上感到茫然的非常之举，甚至有些人怀疑这一举动意图，尽管如此，我还是以纯洁的信仰、以完全忠实地表达我的人民意志和愿望的感情作出了这一决定，选择了这条艰难的道路，甚至是很多人认为非常艰难的道路。

我决定坦率地、光明磊落地来到你们这里。

我决定给全世界为争取和平所作出的努力以这样一个推动力。我决定在你们的家里向你们提供不带任何偏见和倾向的真相。

我不是为了故作姿态。

我不是为了赢得一个回合，现代历史上最严峻的回合和战斗。

这是公正和持久和平的战斗，

这不仅是我的战斗，也不仅是以色列领导者们的战斗。

这是生活在我们土地上的、有权生活在和平之中的全体人民的战斗。这场战斗对蕴藏在千百万人心中的天良和责任感来说是必要的。

当我提出这一主动行动时，很多人问到我关于这次访问可能达到的结果的设想和对这次访问的期望。

作为对询问者的答复，我要向你们宣布，我并不是从在访问期间可能实现的结果作为出发点来考虑进行这一倡议的。我来到这里是为了转达一项使命。我作到了这点没有？真主啊，你可以作证。

真主啊！我要重复先知扎克利亚的一句话：“你们热爱正义和平吧！”

我引用珍贵的睿智的古兰经中的一段话，它说：“你说相信真主吧，相信真主对我们的启示吧，相信他对易卜拉欣、伊斯梅尔、伊斯哈克、雅各布和对犹太部族的启示吧！相信穆萨、耶稣和先知们从他们的真主那里得到的启示吧！我们不歧视他们中间的任何人；我们是信仰真主的穆斯林。”

“伟大的真主是至诚的。”

祝你们和平！（林奎山 1995：224—240）

赏析：

萨达特（1918—1981），埃及共和国前总统、埃及民族民主党前主席。他任总统期间，曾发动“纠正运动”，并下令驱逐在埃及的苏联军事专家，向以色列占领区发起自卫反击战——“十月战争”，并亲自赴耶路撒冷同以色列总理会晤，打开了埃及与以色列直接对话的渠道，从而结束了两国之间

历时 30 年之久的战争状态。1981 年 10 月遇刺去世。

这篇演讲的历史背景发生在 1977 年 11 月 20 日，当时以色列与埃及断断续续进行了近 30 年的战争，两国政府、两国人民积怨已深，为了免除战争带给人民的苦难，寻求和平解决中东问题的办法，萨达特置当时世界舆论的猜测以及其它阿拉伯国家的劝阻和反对于不顾，把个人的安危置之度外，冒着硝烟战火，应以色列的邀请前往该国推行和平外交。

在以色列的国会大厅里，萨达特面对台下无数对立、敌视他的听众，他决定阐明自己的观点，要求他们放弃所有的怀疑与仇恨，放弃战争和痛苦，谋求和平与友谊，使所有饱受战火之苦的人们过上幸福自由的生活……其演讲难度可见一斑。

但是萨达特不愧为世界杰出的军事家和政治家，他以大度的胸怀、无畏的胆略，肩负起和平正义的使命，他以诚恳的态度、热忱的话语对听众动之以情、晓之以理。演讲一开始，他便紧扣主题一语道出交战国人民共同的心声，“蒙真主允许，和平属于我们大家，属于在阿拉伯土地上的，在以色列的，在这个充满着血淋淋的争斗、为尖锐的矛盾所困扰、不时遭受流血战争威胁的广袤世界的每一个地方的所有的人。”仅仅是一句真诚的开场白便使得无数饱受战火之苦的人们心灵为之震撼。紧接着演讲者很坦率地道出此行的目的是为了“担负历史责任提出的要求——与交战国双方共同创造建立在公正基础上的持久和平”，使所有的人都过上“友爱、信任、幸福、自由的生活”。这一闪光的话语成为贯穿全文始终的主题，那么怎样实现持久公正的和平呢？萨达特没有急于给出答案，在得出这一重大问题的答案之前，萨达特首先强调了解决中东问题关键的一些前提条件，“任何人的幸福都不能建立在别人的痛苦之上”，并及时排除了人们脑海中的某些错误想法，以及消除对交战国双方人民的心理障碍，“为什么我们不能诚恳地、坚定地、坦率地伸出我们的双手来一起摧毁这一障碍呢？”“为什么我们不能以诚恳、信任和忠实的态度使我们的愿望一致起来……”这些饱含真情的呼唤，使台下怀有敌对、抵触情绪的听众心理发生了逆转，为和平与幸福的到来更加仔细地聆听他的话语，这样萨达特不无巧妙地为得出和平解决中东争端问题的答案扫平了道路。他不失时机地提出一系列重大主张，显得有理有据，结论肯定，具有充分的说服力。

此外，这篇演讲语言句式，起伏多变，短句的激情与长句的委婉以及一系列表达强烈感情时的排比句交替生辉、起承转合，丝丝入扣、丝丝入弦，在陈述之后有抒情、在抒情之后有论理、在论理中还恰到好处地引用了许多格言，如“和平中的一口粗茶淡饭，胜于敌对中的满屋佳肴珍馐”等都使演讲增色不少。

纵观全篇论理的演讲，无不呈现出诗般的优美、海样的情怀，怎不令人为之动情！

## 七、让新的亚洲和新的非洲诞生吧

[印尼]苏加诺（1955 年 3 月 18 日）

阁下们，  
各位女士，各位先生，  
各位姊妹，各位兄弟：

我能够在这个历史性的日子代表处在主人地位的印度尼西亚人民和政府欢迎诸位来到印度尼西亚，感到非常荣幸。假使我国有些条件不符合诸位的期望，我请求诸位谅解和原谅。我向诸位保证我们已经尽了最大努力使诸位在我们中间的逗留对于宾主双方都是难忘的。我们希望，我们的热烈欢迎将补偿可能会有的任何物质缺点。

在我环顾这个大厅和在此聚会的贵宾的时候，我内心十分感动。这是人类有史以来第一次的有色人种的洲际会议。我对我国能够款待各位感到自豪；我对诸位能够接受5个发起国家的邀请，感到高兴。然而，当我回想起我们许多国家的人民最近经历的苦难的时候，我不由感到悲伤。这些苦难使我们在生命、物质和精神方面都付出沉重的代价。

我认识到：我们今天在这里聚会，是我们的祖先、我们自己一代和年纪更轻的人牺牲的结果。在我看来，这个大厅不仅容纳了亚洲和非洲国家的领袖们，而且容纳了先我们而去的人们不屈不挠和不可战胜的不朽精神。他们的斗争和牺牲为世界上最大两洲的独立主权国家的最高级代表的这个集会开辟了道路。

亚非两洲各国人民的领袖能在他们自己的国家内济济一堂讨论和商议共同有关的事项，这是世界历史上的新的起点。不过在几十年前，我们各国人民代表往往不得不到其他国家甚至别的洲去，才能聚会。

在这方面，我想起大约30年前在布鲁塞尔举行的“反对帝国主义和殖民主义同盟”的会议。在那个会议上，许多今天在场的杰出代表曾聚在一起，在他们争取独立的斗争中找到了新的力量。

但是，那是一个在数千英里之外、在异邦人中间、在异邦的国土上，在别的洲的会议地点。在那个地方集会，并不是由于选择，而是由于必要。

今天，对比很鲜明。我们各个民族和国家不再是殖民地了。现在我们已经取得自由、主权和独立。我们重新当家作主。我们不需要到别的洲去开会了。

在亚洲的土地上，已经举行了几次亚洲国家的重要会议。

如果我们寻找我们这次伟大的聚会的先驱者，那么我们必须望着科伦坡——独立的锡兰的首都——和1954年在那里举行的五国总理会议。而1954年的茂物会议表明，走向亚非团结的道路已经扫清了，今天我荣幸地欢迎各位来参加的会议就是这种团结的实现。

我国是你们的东道主，我感到很骄傲。

但是我想到的并不全是印度尼西亚今天享受的殊荣。不，我的一部分心情由于其他的考虑而黯淡下来。

你们并不是在一个和平、团结和合作的世界中齐集一堂的。在国与国之间，国家集团与国家集团中间，存在着巨大的裂痕。我们不幸的世界支离破碎，受着折磨，所有国家的人民都怀着恐惧的心情，担心尽管他们没有过错而战争的恶犬仍会再一次被放出笼来。

如果尽管各国人民做了一切努力，竟仍然发生这种情形，那时将会怎样呢？我们的新近恢复的独立将会怎样呢？我们的子女和父母将会怎样呢？

出席这次会议的代表们的责任是不轻的，因为我知道，这些关系人类本身生死存亡的问题一定会放在你们的心上，正像它们放在我的心上一样，而亚洲和非洲国家是无法逃避它们对于寻求这些问题解决办法所负的责任的，即使他们想逃避也做不到。因为这是独立本身责任的一部分，这是我为我



们的独立而愉快地付出的代价的一部分。

许多代以来，我们这些国家的人民一直是世界上无声无息的人民。我们一直不被人注意，一直由那些把自己利益看得高于一切的别的国家代为做出决定，一直生活在贫困和耻辱中。于是我们各个民族要求独立，并且为独立而战，最后终于获得了独立。随着独立的获得，就担负了责任。我们对我们自己，对世界和那些还未出生的后代负有沉重的责任。但我们并不固负有这些责任而懊悔。

在 1945 年，我们民族革命的第一年，我们印度尼西亚人在我们最后获得独立时——我们从不怀疑我们将获得独立——我们对独立怎样办的问题。我们知道如何反对和破坏，然后我们突然碰到了必须给予我们的独立以年容和意义的问题。不仅是物质的内容和意义，而且还有伦理和道德的内容，因为没有伦理内容和道德内容的独立，将是人们所寻求的东西的一种可怜的赝品。独立的职责和负担，独立的权利、义务和特权，必须看作是独立的伦理内容和道德内容的一部分。的确，我们欢迎我们负起新的负担的变化，我们都决心尽我们的一切力量和勇气来承担这些负担。

兄弟姊妹们，我们的时代是多么有生气呀！我记得，几年以前我曾有机会公开分析过殖民主义，我当时曾促请大家注意我所说的“帝国主义的生命线”。这条线是从直布罗陀海峡起，穿过地中海、苏伊士运河、红海、印度洋、南中国海和日本海。在这个遥远的距离的大部分，这条生命线的两边的土地都是殖民地，那里的人民是不自由的，他们的前途抵押给了一种外国的制度。沿着这条生命线，这条帝国主义大动脉，吮吸着殖民主义赖以生存的血液。

今天在这个厅里聚集的，就是那些国家的人民的领袖。他们已经不再是殖民主义的受害者了。他们已经不再是别人的工具和他们不能影响的势力的玩物了。今天，你们是自由的人民、在世界上有着不同的身份和地位的人民的代表。

是的，“亚洲有风暴”，非洲也是如此。在过去几年中发生了巨大的变化，许多民族和国家从许多世纪的沉睡状态中苏醒过来了。被动的人民已经成为过去，表面的平静已让位给斗争和活动。不可抗拒的力量横扫了两个大陆。整个世界的心理的、精神和政治的面貌已经改变了，这种改变的进程还没有完结。世界上到处产生新的情况、新的概念、新的问题、新的理想。民族觉醒和复苏的狂风横扫了大地，震撼它、改变它，把它改变得更好。

20 世纪是一个具有巨大活力的时期。近 50 年来的发展和物质进步，或许比以往 500 年所发生的还要多。人学会了控制一度威胁他的许多天灾，学会了缩短距离，学会了把他的声音和形象穿过海洋和大陆传到远方，深入地探测自然的奥秘而学会了如何使沙漠开花，使地球上的植物增加产量，学会了如何把封锁在最小物质分子中的无限力量解放出来。

但是，人的政治技能是否和他的技术技能和科学技能同时并进呢？人能控制闪电，但是他能否控制他所生活的社会呢？答案是不能。人们的技术技能已经远远超过他的政治技能，他不能肯定地控制他所制造的东西。

这种情况产生了恐惧，人们渴望安全和道义。

目前的社会、政府和政治家的态度也许比世界历史上任何其它时候都更需要道义和伦理的最高准则为基础。在政治方面，什么是道义的最高准则呢？那就是一切都要服从人类的幸福。但是，我们今天面对的情况是，人类幸福

并不总是在人们的考虑中占有首要地位，许多掌握大权的人却是在想如何控制世界。

的确，我们生活在恐惧的世界中。今天人们的生活受到恐惧的腐蚀，而且因为恐惧而变得很痛苦。恐惧将来、恐惧氢弹，恐惧意识形态。这种恐惧也许是比危险本身更大的一种危险，因为恐惧使得人们采取愚蠢的行动、轻率的行动和危险的行动。

兄弟姐妹们，我恳求你们，你们在讨论中不要为这些恐惧所左右。因为恐惧是一种酸液，把人们的行动腐蚀得怪模怪样。请大家以希望和决心为指针，以理想为指针，并且以梦想为指针！

我们属于许多不同的国家，我们有许多不同的社会背景和文化条件。我们的生活方式是不同的。我们的民族特色、色彩或主旨——你们愿意怎样称呼它都可以——是不同的。但是这有什么关系呢？人类是由于这些东西以外的考虑而分裂或团结的。冲突并不起于肤色的不同，也不起于宗教的不同，而起于欲望的不同。

我深信，我们大家是由此表面上使我们分裂的东西更为重要的东西联合起来的。例如，我们是由我们对不论以什么形式出现的殖民主义的共同厌恶联合起来的。我们是由于对种族主义的共同厌恶联合起来的。我们是由维护和稳定世界和平的共同决心联合起来的。这些不就是你们接受的邀请书中提到的那些目的吗？

我坦白地承认，对于这些目的，我不是漠不关心的，也不是为纯粹和个人无关的动机所驱使的。

怎么可能对殖民主义漠不关心呢？对于我们来说，殖民主义并不是很遥远的东西，我们知道它的全部残酷性。我们曾看到它对人类造成的巨大破坏，它所造成的贫困，以及它终于无可奈何地在历史的不可避免的前进下被赶出去时留下的痕迹。我国的人民和亚非两洲许多国家的人民都知道这些事情，因为我们曾亲历其境。

的确，我们还不能说，我们这些国家的全部地区都已经自由了。有些地区仍然在皮鞭下受苦，没有派代表到这里来的亚非两洲某些地区仍然在这种情况下受难。

是的，我们这些国家的某些地区现在还不是自由的。这就是为什么我们大家还不能认为现在已经达到目的的原因。只要祖国的一部分还不是自由的，任何民族都不能认为它是自由的。像和平一样，自由是不可分割的。半自由的事情是不存在的，正如半生半死的事情不存在一样。

我们时常听说：“殖民主义已经死亡了。”我们不要为这种话所欺骗，甚至为这种话所麻痹，我告诉你们，殖民主义并没有死亡。只要亚非广大地区还没有完全自由，我们怎么能说它已经死亡了呢？

我请你们不要仅仅想到印度尼西亚和我们在亚非两洲各个地区的兄弟们所知道的那种古典的殖民主义。殖民主义也有它的现代化的外衣，它可以表现为由一个国家之内的一个小小的然而却是外国的集团进行经济控制、思想控制、实际的物质上的控制。它是一个狡猾的坚决的敌人，它以各种各样的伪装出现，它不轻易放弃它的赃物。不管殖民主义在何地、何时、如何出现，它总归是一个邪恶的东西，一个必须从世界上铲除的东西。

反对殖民主义的斗争是一个长期的斗争。诸位知道今天是这个斗争的一个著名纪念日吗？就在 180 年前的今天，在 1775 年 4 月 18 日，保罗·里维

尔在半夜骑着马穿过新英格兰的乡间，警告人们说：英国军队来了。美国独立战争——历史上第一次反殖民战争——已经开始了。关于这件午夜骑马奔驰的事，诗人朗弗洛写道：

一个反抗的而不是畏惧的呼唤，  
一个黑暗中的声音，一阵敲门声，  
一个将永远萦绕的声音。

是的，这个呼声将永远萦绕，正如在我们斗争的最艰苦的日子里使我们感到宽慰和安心的其它反殖民的话语将永远萦绕一样。但是请记住，180年以前开始的斗争还没有完全取得胜利；在我们能够环顾我们自己的这个世界，说殖民主义已经死亡以前，这个斗争就没有完全取得胜利。

所以，在我谈到反殖民主义斗争的时候，我并不是超然的。

在我谈到争取和平的斗争的时候，我也不是超然的。我们中间谁又能对和平采取超然态度呢？

就在不久以前，我们提出理由说，和平对我们是必要的，因为要在世界上我们所在的这个地区爆发战争的话，那就会危及我们不久以前以十分重大代价换来的宝贵的独立。

今天，景象更黑暗了，战争不仅意味着对我们的独立的威胁，还可能意味着文明、甚至是人类生命的毁灭。在世界上有这么一种已经解放出来的力量，没有人真正知道它有多么大的造成恶果的潜力。哪怕是在战争演习中，它的影响就很可能扩大成为某种不测的恐怖。

不久以前，我们还可以多少引以自慰的是，战争如果发生的话，说不定还能够以所谓“常规武器”即炸弹、坦克、大炮、人力等来解决，但是在今天，我们连那么一点点安慰也得不到了。因为事情已经很明显，将来必然要使用极端恐怖的武器，而且谁知道还发明了其他什么用非其所、穷凶极恶的科学技术新武器来祸害人类呢？

不要认为浩瀚大洋能保护我们。我们吃的食物、喝的水，就连我们呼吸的空气都能够染上数千里以外来的毒，而且即令我们自己侥幸逃过的话，我们的后代畸形的身体也可能留下标记，说明我们没有能控制已经在世界上解放出来的力量。

没有比维护和平更迫切的任务了。没有和平，我们的独立就没有什么意义，我们国家的复兴和建设也就没有什么意义，我们的革命就无法进行到底。

那么我们能做些什么呢？亚非人民所拥有的物质力量是很小的，就连他们的经济力量也是分散而薄弱的。我们不能迷恋强权政治，外交对我们说来也不是一件舞大棒的事情。我们的政治家大体上都不是有密集的喷气轰炸机队伍做后盾的。

那么，我们能做些什么呢？我们能做许多事情。我们能把理智的声音贯注到世界事务中。我们能动员亚非一切精神力量、一切道义力量和一切政治力量来站在和平一边，是的，我们！我们亚非两洲有14亿人民，这超出世界总人口的一半。我们能动员我称之为各国的道义暴力来维护和平。我们能在向其它洲的少数人表明，我们多数人是和平而不要战争的，并且表明，我们所拥有的一切力量总是要投到和平方面去的。

这个斗争已经取得了一些胜利。我想大家都承认，邀请诸位到这里来的发起国的总理们的活动在结束印度支那战事方面，发挥了不是不重要的作用。

请看，亚非人民发出了声音，全世界都倾听着。这不是一个很小的胜利，也不是一个可忽视的先例。这五位总理没有进行威胁。他们没有发出最后通牒。他们没有动员军队。相反地，他们共同磋商，讨论问题，集合他们的意见，并汇集他们各自的政治才能，提出了健全而合理的建议，这些建议形成了解决印度支那长期斗争的基础。

我从那时起就经常自问道，为什么这五位总理获得成功，而其他具有长期外交经验的人却不成功，并且事实上曾让局势更加恶化下去，以致冲突有扩大的危险呢？是不是因为他们是亚洲人呢？这也许是一部分答案，因为战火已经烧到他们门口了，战火的任何进一步扩大将会造成对他们自己住房的直接威胁。但是我认为，答案实际在于这一事实：这五位总理对问题采取了一种新的看法。他们并不是谋求自己国家的好处，他们没有实行强权政治的企图，他们所关心的只是一件事，那就是如何结束那里的战事并且进行而增加保持和平和稳定的可能性。

我的兄弟姐妹们，这是一件有历史意义的事件。自由亚洲的某些国家发言，世界各国倾听。他们所谈论的是同亚洲有直接关系的问题，他们这样做就表明，亚洲的事务是亚洲人民自己的事。亚洲的前途可以由遥远的其他民族来决定的日子现在早已一去不复返了。

但是，我们不能够、也不敢把我们的关心局限于我们自己的大陆的事务。今天，世界各国是相互依赖的。没有一个国家能够自身孤立起来。光荣的孤立也许一度是可能的，但是情况再也不是这样了。全世界的事务也就是我们的事务，我们的将来有赖于一切国际问题——不论这些问题看来可能与我们多么无关——的获得解决。

当我环视这个大厅的时候，我的思想回到了亚洲各国人民所举行的另一次会议。1949年初——从历史上说，还是在不久以前——我国在宣告独立后第二次从事于生死存亡的斗争。我们的国家被包围、围攻，我们广大的领土被占领，我们很大一部分领袖被监禁或放逐，我们国家的生存受到威胁。

问题不是在会场里决定，而是在战场上。当时我们的使节就是步枪、大炮、炸弹、手榴弹和竹枪。我们在物质上和精神上都受到了封锁。

就是在我们国家历史上这个悲惨而光辉的时刻，我们的好邻邦印度在新德里召开了一次亚非国家会议，来抗议对印度尼西亚的非正义行为并支援我们的斗争。精神上的封锁被打破了，我们的代表飞抵新德里，亲身体会了对我们争取民族生存的斗争的巨大支持。亚非国家人民为援救一个处境危殆的亚洲兄弟而表现的这种团结一致在历史上是空前的。我们的亚洲和非洲邻邦的外交家、政治家、报纸和普通人民全都支持我们。这样我们有了新的勇气来继续斗争，直到最后胜利。我们再次充分体会到德斯穆林话中的真理：“不要怀疑自由人民的全能。”

也许，今天在这里举行的会议有几分起源于6年前亚非国家的这种团结一致的表现。

无论情况如何，事实仍然是，诸位每一个人都负有重责，我要向上苍祈祷，大家勇敢地明智地履行责任。

我要向上苍祈祷，这个亚非会议将胜利完成它的工作。

兄弟姐妹们，让这个会议取得伟大成就吧！尽管与会者之间存有差异，让这个会议取得伟大成就吧！

不错，我们之间是有差异的，谁也不否认，派有代表出席会议的大小国

家的人民所信奉的宗教几乎有世界上每一种宗教。我们在这里几乎可以碰到每一种政治信仰，可以碰到每一种经济学说的代表。

但是，只要有团结一致的愿望，多样化又有什么坏处呢？这个会议不是要互相反对，这是一个兄弟会议。这不是一个排他性的俱乐部，也不是一个设法反对任何其它集团的集团。它可以说是一部分开明的具有宽容精神的舆论，它要让全世界知道有可能在不失个别的特殊性的情况下在一起生活，共聚一堂，相互交谈，而有助于对共同关心的问题获得普遍的谅解，并促进这样的真正的认识：各国为了自己的幸福和在世界上生存就要互相依赖。

兄弟姊妹们，亚洲和非洲的缩影是印度尼西亚。它是一个拥有许多宗教和许多信仰的国家。在印度尼西亚，各种宗派的教义都有我们的民族信仰。我们感谢真主，我们民族众多但我们团结一致。我们有我们的建国五原则，我们实行“自己活也让别人活”的原则，我们彼此容忍。殊途同归是印度尼西亚的立国格言，我们是一个民族。

新的亚洲和非洲已经诞生了！

最后，我祈求真主，但愿诸位的讨论有很多收获，但愿诸位的智慧从坚毅的燧石上击出光明的火花来。

让我们不记旧怨，让我们的目光坚定地注视未来。让我们记住，真主的任何祝福也不如生命和自由甘美。让我们记住，只要有的国家仍来得到自由，全人类的气概就为之减色。让我们记住，人类的最高目的是，把人类从恐惧的羁绊中，从人类堕落的羁绊中，从贫困的羁绊中解救出来，把人类从长久以来阻碍人类发展的肉体、精神和智识的羁绊中解救出来！

兄弟姊妹们，让我们记住，为了这一切，我们亚非人民必须团结起来。

作为印度尼西亚共和国总统并代表印度尼西亚 8000 万人民，我欢迎你们来到这个国家。我宣布亚非会议开幕，我祈求真主祝福这次会议，使会议的讨论有益于亚非人民以及一切国家的人民。

真主啊！祝诸位成功！（林奎山（1995：153—166）

赏析：

苏加诺，（1901—1970），著名政治家、外交家。生于东爪哇泗水的勿里达，学生时期参加反抗荷兰殖民统治的民主运动，成为印度尼西亚民族党的重要创始人。1945年8月，印度尼西亚宣告独立，并成立了印度尼西亚共和国，苏加诺当选为第一届总统，他坚持独立自主的外交政策，为亚非人民的团结和世界和平，做出了重大贡献。

这篇演说见于1955年4月在印尼万隆举行的亚非首脑会议。此次会议商讨了亚非各国国际事务问题，排除了西方殖民主义国家的干扰，是人类有史以来第一次有色人种的洲际会议。

会上苏加诺以东道主、发起人和组织者的身份发表了热情洋溢的开幕辞，既欢迎各国代表的到来、宣布亚非会议开幕，同时又阐明了会议的宗旨——呼唤亚非各国团结一致，共同摆脱殖民主义和帝国主义的统治，争取民族的自由和解放，共同缔造“新亚洲和新非洲”。

整篇演说，感情充沛，激情荡漾，以此为线索，苏加诺思绪万千，历史，现在与未来在他心中纵横捭阖，他回顾了30年前在布鲁塞尔召开的“反对帝国主义和殖民主义同盟”会议，想到了在新德里召开的一次亚非国家会议，想到了1945年印尼的民族独立和1775年的美国独立战争。“180年以前开

始的斗争还没有完全取得胜利”，亚非人民争取自由和解放的道路曲折蜿蜒，在思绪的跳跃中，寓理于情，最后明确提出利用万隆会议，促进亚非人民更加紧密地团结起来，让不同的历史、文化、宗教背景下的亚非各国在共同的利益和理想驱使下“殊途同归”，形成坚不可摧的力量，争取民族自由解放和世界和平。

整篇演讲呈现感情的线索，思绪式结构，虽洋洋万言，却脉落有致，趣味盎然，在思绪的跨度跳跃中，在感情的起伏、波澜中，感情在升华，理论在深入，结论是斩钉截铁的，听众无不为之感动、为之鼓舞。

历史永远难忘“演讲台上的雄狮”——苏加诺。

## 后 记

中国古代文学评论家刘勰曾这样说：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”的确，诸葛亮在江东舌战群儒的典故就充分证实了这一点，同时，那场舌战又是非常精彩的辩论演讲。

在今天这个充满着竞争的社会，要想发表自己的见解，展现自己的才华，就需要更好的运用演讲、公关与交际的能力。可以这样说，演讲是具有非常重要的作用的。如美国每四年一次的总统竞选竞争者大多以其精彩的演讲来争取自己的选票。竞选州长、议员等同样也要发表演讲。演讲的重要性由此可见一斑。

演讲的类型、题材虽各有不同，但那些优秀的演讲名篇却各具魅力。充满激情与爱心的演讲可以唤起人们心中的美好愿望，促使人们积极向上；深刻而真诚的演讲虽历经沧海桑田，至今天仍熠熠生辉；富有豪情、奔放激越的演讲如潮生日出般声震寰宇，光照千秋……总之，许许多多优秀的演讲在不知不觉中悄然推动着历史的进程。

演讲正是具有这种强烈的震撼力和号召力，才感染和影响着的芸芸众生，我也是其中之一。基于个人爱好，在漫漫的求学路上，我对各种演讲书籍始终手不释卷；踏入社会，倍受其益，也更觉口才对于一个现代人来说十足重要。于是，我于1989年参加了由吉林演讲与口才杂志社主办的演讲交际学院函授班的学习，幸得各位名师的耐心教诲和指点，并因此而取得了一定成绩。这些年，我在工作和学习中积累了不少演讲与口才方面的体验与心得，颇感诉诸文字与大家商榷的必要。在一些前辈与出版界朋友的大力支持下，我终于如愿以偿。在本书的编撰过程中，我参考并借鉴了大量国内外的研究成果，对诸如命题演讲、即兴演讲、论辩演讲等多种演讲类型进行了综合；比较全面地介绍了演讲的基础知识、培训方法，并着重论述了演讲的谋略与技巧，我相信本书应具有一定的可读性和实用性。限于篇幅，本书对所参考过的文献及资料在文中作了部分注明，在此编者真诚地向这些文献、资料的原作者表示由衷的谢意。正是由于他们的研究成果与论述，本书才能以比较完整的形式出现在读者面前。

值本书出版之际，我谨向四川大学出版社的各位编辑老师对本书出版所付出的大量心血表示真诚的感谢及深深的敬意！

汤小映  
1997年4月于成都

## 参考书目

- 风阁，1996，《演讲与口才》，广西民族出版社。
- 李仲华，1995，《即兴演讲的艺术》，湖南科学技术出版社。
- 林奎山，1995，《著名外文家演讲鉴赏》，山东人民出版社。
- 明山、黄琳，1996，《哈佛口才学》，经济时报出版社。
- 乔居松，1993，《实用口才和致胜术》，中国国际广播出版社。
- 苏三，1990，《无敌说服术》，广东旅游出版社。
- 邵守义，“卡耐基口才训练术、自我推销术、做人处世术选编”，吉林演讲交际函授学院内部资料。
- 王建伟，1988，《诡辩与反诡辩》，延边大学出版社。
- 韦岸，1987，《能言善辩 50 法》，福建少年儿童出版社。
- 韦君，1993，《雄辩与口才》，中国国际广播出版社。
- 晓其，1995，《演讲与口才》，四川科学技术出版社。
- 张旭东、易珊珊，1996，《智慧口才术》，海南出版社。
- 左干，1995，《口才一点通》，青海人民出版社。



