

## 李真顺—公众演说技巧

### 目 录

第一讲演说准备(上)	3
演说概述	3
(一)演说的必要性	3
(二)演说前的准备	3
演说流程结构图	4
(一)哈佛大学的人的能力需求图	4
(二)演说流程结构图	4
演说时的自我介绍	5
(一)五要素法	5
(二)与工作关联法	6
第二讲演说准备(下)	7
演说准备种种	7
(一)克服紧张训练	7
(二)对公众演说的准备	8
(三)演说者的性格重塑	9
第三讲演说基本功：脑的训练(上)	11
演说基本功概述(上)	11
(一)演说基本功	11
(二)预热头脑	11
(三)有话可说的四种思维方式	14
第四讲演说基本功：脑的训练(下)	14
演说基本功概述(下)	14
(四)快语语智训练法	15
第五讲演说基本功：口语表达的训练(一)	16
口语表达的训练(一)	16
(一)发声与正音训练	16
第六讲演说基本功：口语表达的训练(二)	18
口语表达的训练(二)	18
第七讲演说基本功：口语表达的训练(三)	21
口语表达的训练(三)	21
(二)朗读式训练法	21
第八讲演说基本功：口语表达的训练(四)	23
口语表达的训练(四)	23
(三)梯级陈述训练法	23
(四)口才训练八法	23
语言表达技巧	24
第九讲态势语训练	24
态势语训练	24
(一)眼神的训练	25
(二)手势的训练	25
(三)态势语的原则	28



(四)李氏态势语具体参照记忆诀.....	28
第十讲演说实务(上).....	33
语音技巧.....	33
(一)呼吸的方法.....	34
(二)发声技巧.....	34
(三)节奏.....	34
(四)变声传神.....	36
全程要点(上).....	38
(一)全程要点的主要内容.....	38
(二)演说活动的 10 个问题.....	39
第十一讲演说实务(下).....	39
全程要点(下).....	39
如何组织一次公众演说.....	41
(一)明确目的.....	41
(二)确定内容与方式.....	42
(三)确定时间与地点.....	42
(四)组织听众.....	42
(五)讲台布置.....	42
(六)选定主持人.....	42
(七)演说评判、回顾总结.....	42
主持人的语言特点和技巧.....	42
(一)主持人的语言特点.....	42
(二)主持人的语言技巧.....	42
第十二讲即席演说与演说表达常模.....	51
关于即席演说.....	51
(一)即席演说的概念.....	51
(二)即席演说的最高境界.....	51
(三)即席演说的黄金模式(三段式).....	52
(四)个人魅力五个一.....	52
让演说表达常模具备超级说服力.....	52
各种问题解答.....	53
(一)有人挑刺怎么办.....	53
(二)忘了词怎么办.....	53
(三)时间到了没说完怎么办.....	53
(四)突然被叫起来说几句怎么办.....	53
如何应对演说中的错误.....	53
提高你的演说震撼力.....	54
如何练习演说.....	54
课程总结.....	54
(一)收获大盘点.....	54
(二)收获大盘点：共勉四则.....	56

## 第一讲演说准备(上)

### 演说概述

#### (一)演说的必要性

随着科技的发展,社会的进步,信息技术能力的提高,现在社会的沟通距离正在逐步缩小,舌头在延长,公众演说蔚然成风,于是让人们产生这样一种观点:“是人才的不见得有口才,但有口才的一定是人才”。发生在成功人士身上的奇迹,一半是由口才创造的,舌头就是一把利剑,演说比打仗更具威力。一个人可以面对多少人就代表这个人会有多大成就,美好成功幸福的人生,从良好的沟通能力开始。

公众演说是进行一对多宣传的重要手段,而口才在这个过程中扮演了极为重要的角色。那么,如何让自己成为公众演说的高手,如何使自己能轻松驾驭演说技巧,如何训练和提高自己的口才,这正是本课程所要解决的问题。

#### (二)演说前的准备

##### 1. 良好的精神状态

公众演说与口才一般简称为演说。而“演说”、“演讲”、“讲演”表达的是同一个意思,只是表达习惯上的不同而已,只要开口讲话就可以看作演说,因此演说活动存在于生活的方方面面,每时每刻都需要运用大量的演说技巧来说服别人。在所有这些工作之前,首先需要有一个良好的精神状态。

俗语常说,天有三宝:日、月、星,人有三宝:精、气、神,精神状态的好坏,对人的所有行为都会产生相当大的影响。当人们相互问好的时候,给对方大声的问好要比轻声问好取得的效果更好,这样更容易让彼此精神振奋,似乎成功的信息就写在脸上,这些信息都能随着语言和表情体现出来,更能激励人们的行为朝着成功迈进,这大概就是“相由心生”的道理。懂得了这样的道理,就能以百倍的信心开始演说与口才的训练,也才能取得更快、更好的结果。

##### 2. 心理上的充分准备

有了良好的精神状态之后,就需要开始演说前的准备,包括生理、心理、记忆战术方面的准备。

##### ◆心理暗示活动的意义

心理上的充分准备,需要通过一定的心理暗示活动,例如,可以自己对自己大声地说“一个能够站在众人面前从容不迫、侃侃而谈的人,必将前途无量”,或者说“驾驭演说让生命远航”等等,通过这些暗示性比较强的话,可以让自我心情澎湃,产生更强的演说欲望,也就会在脑海里根植一个表达意识的意念,把这些理念进一步地输入脑海,就会让自我从现在开始非常注重口才。

心理暗示是人对自我的潜意识的定位,心情舒畅就能阳光灿烂,就更容易达成追求的目标,语言是生产力。所谓“干得好还要说得好”就是这个道理。如果说“只说不干的人是嘴把式”,“只干不说的人是傻把式”,那么“既会干又会说的人才叫真把式”。例如,有一则报道问最值钱的是什么?回答是人才。怎样才算是人才?回答是口才。也就是说人才不见得有口才,但是有口才的一定是人才,当然,这里说的口才是表示有真知灼见,而不是胡吹乱侃。

##### ◆心理暗示活动的学习态度确认

毛泽东主席曾论述过“战略上藐视敌人,战术上重视敌人”的问题。演说是每个人必须面对的重要交流手段,但演说并不难,通过训练一定能取得进步,这需要信心和自我激励。为了使自己产生非常强烈的心理暗示,需要对自己的学习态度进行确认,这可以通过自我言说来产生。例如,可以将下面的语句默默地说给自己听:

①豁出去了,反正死不了!

②只有完美的练习，才能有完美的结果。

③今天放下面子，明天才能更有面子！

④开口，开口，再开口！

⑤实践，实践，再实践。练！练！练！

### ◆心理暗示活动的学习宣誓

心理暗示之后，还可以通过更进一步的强调来强化这些暗示，不断地说的过程更可以锻炼唇齿的配合，所谓“一样的话百样的说，才会有不同的结果”，通过不断地唠叨，自己的训练欲望就会高涨，学习也就更容易取得成功。心理暗示活动的学习宣誓可以有以下几种：

①我非常珍惜这次学习机会。

②我会按要求完成所有规定课程。

③我相信通过这次学习，我的演说能力一定会大大提高！

④我会牢记中国公民“爱国守法、明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献”的道德规范，做一个堂堂正正的中国人！

### 演说流程结构图

#### (一)哈佛大学的人的能力需求图

哈佛大学有一个著名的表格，这个表格分上中下三层，分别代表人生在世应具备的三种能力：第一种能力是宏观管理能力，第二种能力是人际关系能力，第三种能力是实际操作能力，而这三种能力随着岗位的不同要求也有所不同，但无论处在哪个阶层，人际关系的比例都是一致的，也就是说在生活当中凡是有着良好人际关系的人都有着良好的沟通能力和表达能力，这说明口才训练对人生的重大意义。详见图 1-1：

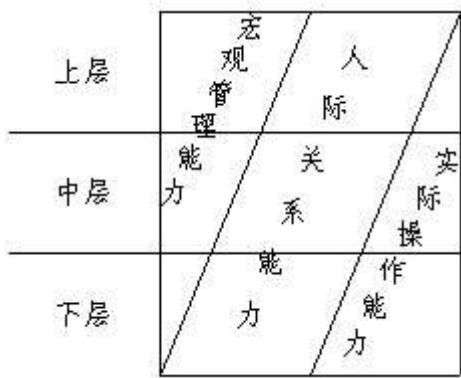


图 1-1 人的能力需求图(哈佛大学)

#### (二)演说流程结构图

为了对演说流程有全面的了解，可以借助于下面的一个结构图来诠释。在这个图中，每一个环节的亮相都是机会，所以要求每一次亮相要有头有尾，“完美，完美，完整才美”，只有有头有尾，才能完美。详见图 1-2：



图 1-2 演说流程结构图

### 【图解】

从这个结构图上可以看到，演说并不难，每一次亮相都是机会，把握住这样的机会，就需要有一个精彩的开场白，即使对着集团员工讲话，或者是夫妻之间一对一的沟通，都要有一个好的开场白，然后谈一、二、三……，依次地谈问题，最后通过重申与回顾，拿出一个耐人寻味的结束语来就可以结束演说。并且，在讲话过程中需要有文学色彩、幽默风趣贯穿始终，这要靠平常的积累。同样，获得良好的表达能力也不难，首先要敢于去做，战略上要先有一个宏观的把握。

### 演说时的自我介绍

脑袋决定口袋，人脉决定钱脉，人脉要靠沟通才能得到，而沟通的首要任务就是自我介绍。阿姆斯特朗在登月的时候说“我此时的一小步是人类的一大步”，这就是自我介绍。自我介绍非常重要，每个人都需要做自我宣传和自我推销，要很好地推销自己，要不厌其烦地一遍又一遍地介绍自己，才会让别人留下深刻印象。

### 【案例】

报纸有《人民日报》、《光明日报》、《深圳晚报》、《北京日报》等等，它们总是在最显眼的位置标明自己的身份。广播电视等也非常重视自报家门。

有人自我介绍时说：“我姓王，叫王庆功，庆功是庆祝成功的意思。我在某集团做销售副总，我希望通过本次活动接触更多的朋友，请记住我，王庆功谢谢大家。”这就是比较成功的自我介绍。

有人这样自我介绍“大家好，我是张丛香，张是弓长张，丛是花丛的丛，香是香味的香。我是来自中关村某科技公司的一名销售人员”等等。

点评：

类似上述的自我简介在现实生活中比比皆是，但有的人在介绍的过程中会紧张，有的人语言组织没有章法。

因此，自我介绍时语言组织要有章法，这就需要运用以下方法来进行。

#### （一）五要素法

一般来说，好的自我介绍应该是五要素介绍法。这五要素包括：

◆姓什么？

◆叫什么？

◆什么字？

◆何意义？

◆祝福语！

中国是历史悠久的礼仪大国，有一句话叫做“礼多人不怪”，所以在自我介绍的时候永远不应忽略任何一个人的存在，永远的是全盘托举，不冷落任何一个人是至关重要的。

### 【案例】

某人介绍自己时说：“我叫李真顺，木子李，真假的真，顺利的顺，整合这三个字，应该推出这样的意思：借一个谐音，理所当然地，真真正正地，顺顺利利地。好了，李真顺再次祝福各位朋友，身体健康，走向成功。”

点评：

这样的介绍就包含了上面的五要素，能给人非常好的第一印象。

### (二) 与工作关联法

自我介绍的第二种方法是工作关联法。工作关联强调让别人记住自己，与更多的人产生有益的联系，从而达到携手同行共创成功的目的，工作关联法介绍的内容包括：

◆姓名

◆单位

◆特长

◆与大家的关系

干一行，爱一行，在其位谋其政，属于哪个单位的，有哪些业务，可以将这些都介绍给别人，这就更容易促使自己业绩得到提升。

### 【案例 1】

“各位好，我叫李真顺，来自中国演说联盟，我的特长是公众演说，就是主题演说和口才培训，希望我们以后合作，或者当您有口才方面的需要的时候，与我联系，我将给您提供服务。好，谢谢各位。”通过这样的自我介绍，人们就很容易了解这个人的单位、业务等等相关内容。

点评：

每个人都有自己的名字，自己名字所包含的意义也千变万化，在向别人介绍自己时，对于自己名字的介绍需要一定的技巧，因为，你赋予这个名字什么样的意义，则别人就会赋予这个名字同样的意义。

### 【案例 2】

某人叫王土旦，他在很多人面前自我介绍“我叫王土旦”，大家一定会哈哈大笑，觉得这个名字土气不合潮流。但如果等大家笑过以后，他继续说“我叫王土旦，王，君王的王，土，土地的土，旦，元旦的旦。就是地平线上一轮红日，土和旦组合起来叫坦。我祝愿在座的各位朋友，在通向胜利彼岸的旅途中能够走得顺当一点，走的平坦一点。谢谢你们，请记住我，我叫王土旦。”

点评：

通过这样的介绍以后，大家就会觉得他的名字很神圣。



### 【案例 3】

某编辑叫杨东苟，个头很矮，虽然他自我介绍的时候会说：“您好，我是东苟”等等。但别人与他接触时，觉得他办事非常认真，一丝不苟，给别人非常勤奋求实的印象，这种内在美让别人对他非常尊敬，让人觉得工作是美丽的，敬业是美丽的，认真是美丽的。他的名字也就横看成岭侧成峰，给人一种非常亲切、非常可爱的感觉。

点评：

锻炼口才的最大依据是自我定位和思维引导。

通过恰当的语言引导思维，可以将积极进步的态度引导到对自己的评价上。假如某人直接说：“各位好，我叫王士旦”，这就成了自我的否定。但名字也是完全在于自己经营的，需要语言引导思维，需要表情引导思维，把自己看得神圣，别人就会觉得神圣。因此人在社会上全靠自我的经营，以实力演绎尊严，例如俗语所言“行家一出手，就知有没有”，锻炼和提高自己的功夫，也就是自我经营的过程。在介绍自我的时候，将名字整合成一段非常有意义的话，对整个演说的效果至关重要。

## 第二讲演说准备(下)

### 演说准备种种

#### (一)克服紧张训练

在自我介绍的时候，有些人会紧张，这就要求要克服自我恐惧，如果一个人不能克服自我恐惧，不能克服当众讲话的恐惧，是阻碍自己发展的。即使自己的表达不错，也需要更好地去表达。恐惧紧张能够通过训练克服，这种训练也是一种积极的心理暗示过程。

### 【案例】

中国人民解放军 301 医院曾经给 20 位感冒病人进行同样的治疗，分成两组：第一组 10 个人，第二组 10 个人。对第一组的人说使用的是德国进口的新药，第二天就可以恢复健康，不影响上班。对第二组的人则说没有什么新药。结果第一组的 10 个人第二天都去上班了，而第二组的人过一个星期了还在流鼻涕。这个实验说明，积极的心理暗示对人的作用非常大。

点评：

身心健康才是真正的健康。因此，演说者要提高自己的演说技巧，不单单是锻炼身体生理没有疾病，没有缺陷，而是要从心理上确实感觉自己是最棒的，把“我最棒”这样一个观点植入心田，从内心的深处给自己一个强有力的支持。

心理紧张的原因及解决办法可以用表 1-1 来表示：

表 1-1 心理紧张的原因及解决办法

序号	原因	解决办法
1	自卑	积极的心理暗示
2	准备不够充分	充分准备
3	怕出错求完美	宏观驾驭

4	恐惧	多讲多练
5	太在意别人的看法	做优秀的自己
6	在陌生场合及不同的环境	我有发言权
7	在人多的时候	专注你所说的

克服紧张训练可以通过下面的三种方式来达到，这些训练可以单独使用，也可以结合使用，可以经常地坚持使用，一段时间后，紧张心理就能得到有效地缓解。

### 1. 无语练胆

无语练胆是指不善表达、非常紧张时，可能脑子一片空白，这时敢于往众人面前站，而且平静下来，要锻炼气定神闲地站在这儿，这是成功者的前提。

### 2. 随意练口

当站在众人面前不紧张时，就可以随意练口，讲什么不重要，重要的是敢于讲，讲的过程中要让一切都大大方方，话语组织要有头有尾，而且还可以很幽默或者很狡猾。

### 3. 命题表达

命题表达要求要非常自信，在关键时候总结几句话来表达意思，不要让别人猜心事，要命题表达，围绕一个主题表达，这是克服紧张的一个训练次序。

做优秀的自己，自己跟自己比，每天进步一点点，不要太在意别人的看法，其实成功在每个人的心里，而不是在别人的口里，但遗憾的是生活当中很多人经常活在别人的评价系统里面，这样就很容易紧张。

太在意别人的看法会导致紧张，怕出错求完美会导致自己紧张，准备不够充分的时候就要充分准备，不要放过任何一次表现的机会，哪怕第一次上台以后紧张的尿裤子了都没有关系，要有一个很好的感觉，有积极的心理暗示，有次次的锻炼，才能有好的口才。

## (二) 对公众演说的准备

做所有的事情，首先是要思路对头才可行，所以，俗话说“思路对了头，一步一层楼；思路不对头，步步栽跟头。”如果是一个大型的演说，一个重要的场合的讲话，则构建演说的思路必须根据情况和自己掌握的材料来准备内容。公众演说的准备包括材料的准备、分析听众的准备、目的态度的准备、了解会场的准备、身体状态的准备和心理情绪的准备等等。

### 1. 材料内容的准备——主题、针对性、准确

演说之前，要先确定演说的主题。主题要有针对性，要与选择的受众人群相适应，也要符合自己的知识储备。要能够拿得起放得下，要有充分资料，才能有相当把握。

### 2. 分析听众的准备——场合、文化、利益、方向

当要上讲台去发表演讲的时候，一定要知道听众是谁，要了解主办单位想达到的目的是什么，包括听讲的目的，听众可能的了解程度及其所持的态度，观众的文化背景及经济收入、文化水平等等。只有知己知彼，才能百战不殆，只有对对方的情况了解得越多，才越容易掌控演说现场。

对听众了解以后，才能相应地设计与听众相关的内容和表达方式。演说开始前对听众的分析，主要包括场合、文化、利益、方向等内容，具体可以细分为以下六个方面：



◆听讲目的

◆了解程度

◆所持态度

◆文化背景

◆经济收入

◆文化水平

3. 目的、态度的准备——兴趣、信息、激励、说服

对演说的听众有了把握之后，就需要对演说的目的进行分析。演说的时候，主要需要考虑以下几个方面的内容：

◆如何提高听众的兴趣

◆给听众传达什么样的内容和信息

◆如何在演说的过程中进行激励

◆如何使用一定的技巧说服听众

4. 了解会场的准备——大小、座位、话筒、讲台

对演说会场的大小、坐位布局要有事先了解，以防止临场时突然发现与预期相差很大，那样对演说的情绪会产生非常大的影响。在演说开始之前，应先试用一下话筒，对话筒的扩音效果有所了解，甚至讲台的高低，也需要事先大体看一下。

5. 身体状态的准备——运动、避开低潮

可以将演说活动安排在自己身体状态非常良好的状态下进行，必要的时候，也要学会调整自己的状态，将一些烦心事暂时搁置起来，不要带着情绪去演说。

6. 心理情绪的准备——信心、会场、期望值等

心理情绪的准备也非常必要，如果自己对演说有信心，则自己就会全力以赴；如果自己对演说没有信心，则只能尽力而为，两种不同的心态当然会让演说产生不同的结果。

(三) 演说者的性格重塑

1. 演说的四大目的

演说的目的包括以下四个方面：

◆说服听众、导致行动

◆说明情况、让他了解

◆感动听众、产生共鸣

◆娱乐听众、让其快乐

为了达到这四大目的，演说者就需要自身达到三种境界。

2. 演说者的三种境界

◆用口

演说通过口来表达的，所有的言辞都需要通过发声来传递给听众，所以，演说家必须要能把握口的艺术。

#### ◆用心

虽然所有的表达都是通过口来完成，但是，口只是传达出了大脑的这些信息，而真正感动人的，则是演说者的感情投入，是心的付出。金杯、银杯，不如人的口碑；金奖、银奖，不如别人背后的夸奖；金房、银房不如走进人的心房。只要所有的沟通、所有的说服走进别人的心里，通过表达与对方取得共识，然后与共识者去共事，才能达到演说的最终目的。

#### ◆用生命

对于职业的演说家来说，演说事业是他的生命，只有对事业和生命具有等同的感觉，才能使事业取得辉煌的成就。

### 3. 自我确认

对于演说的自我确认，可以产生更加坚定的信心，可以带来更加敏锐的思维，可以使得自己的演说身份被受众接受，而自我确认的过程，也是面带微笑、真心投入的过程，如果一个人认可自我，则一种轻微的笑容就会出现在他的嘴边，这种信号就是他传递出的自我确认的标志。

#### 【案例1】

关于微笑，有一首小诗充分说明了它的非凡作用：

啊，微微一笑并不费力，  
但它带来的结果却是那样的神奇，  
得到一个笑脸会觉得是一个福气，  
给予一个笑脸也不会损失分厘，  
微微一笑虽然只需几秒，  
但它留下的记忆却不会轻易逝去，  
没有谁富有得连笑脸都拒绝看到，  
更没有谁贫穷得连笑脸都担当不起，  
微笑买不来，借不到，偷也偷不去，  
因为只有人在给人之后，才显露它的意义，  
这就是微笑的真谛。

#### 【案例2】

一副终生受益的对联：

上联：心态好事业成不成也成

下联：心态坏事业败不败也败

横批：成败在你

点评：

这副对联讲心态对事业的影响，表达得淋漓尽致。可以说，一个不善于微笑、缺乏热情、没有

激情、淡于才情、不懂得人情的人，是断然与成功无缘的！所以，成功的演说家一定是具有热情、具有激情、具有才情、懂得人情的人。

### 【自检 1-1】

在某个重要场合，如果你需要进行一番简短的自我介绍，请把你的自我介绍叙述如下：

在这个简短的自我介绍中，是否包含了下面的内容要素？

姓什么？\_\_\_\_\_

叫什么？\_\_\_\_\_

什么字？\_\_\_\_\_

何意义？\_\_\_\_\_

祝福语？\_\_\_\_\_

在这五个方面中，哪一种是你着力描述的？

哪一种或哪几种是没有重点介绍的？

如果使用与工作关联法的方式来进行这个简短的自我介绍，你该怎样组织？参考下面所示的内容要素，将其叙述如下：

姓名\_\_\_\_\_

单位\_\_\_\_\_

特长\_\_\_\_\_

与大家的关系\_\_\_\_\_

完整的自我介绍是：\_\_\_\_\_

## 第三讲演说基本功：脑的训练(上)

### 演说基本功概述(上)

#### (一)演说基本功

演说基本功包括脑的训练、口语表达的训练、态势语的训练、演说心理训练四方面的内容。脑的训练目的有以下三点：

- ◆有效地开发智力；
- ◆锻炼脑的快速择语反应能力；
- ◆获得脑的猛烈联想。

#### (二)预热头脑

为了让大脑进入状态，需要对大脑进行预热，大脑预热有很多种方法：

##### 1. 隐藏着九张脸的图

对大脑进行预热，可以用下图来进行练习，下面的图像中隐含有超过九张以上的人像，而能独立找到九张脸的人，据说智商在 200 以上。详见图 2-1：

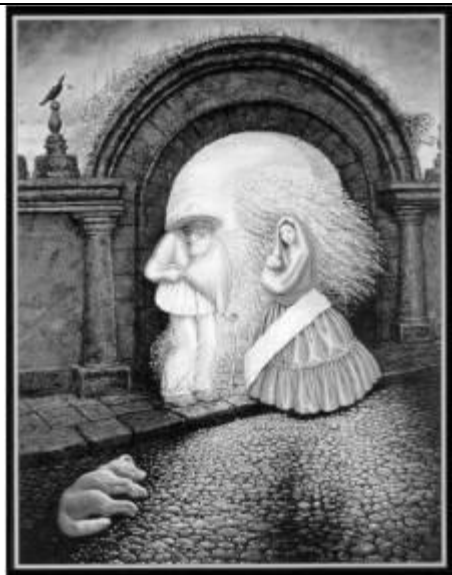


图 2-1 隐藏着九张脸的图

### 【图解】

图中大脑袋是一个老人，耳朵处少妇是一个，怀里的孩子是一个，由鼻子、下巴颏、眼睛构成了两个人(一个老夫人和一个老头)，在两柱子及侧面分别有一个模糊的人影。

这张图片包含了一个道理，就是宏观、微观、战略、战术之间的关系，只有宏观没有微观的宏观显得琐碎，但没有精彩的细部就不可能有波澜壮阔的全局，所有的事情能够做到伸缩自如，然后需要很好地去激励头脑，学会换个角度看问题。

有资料表明，人的头脑里面有 1500 多亿个脑细胞，每个细胞都有细胞核，外面像八爪鱼一样有触须。假如把整个脑袋中的 1500 多亿个脑细胞建立连接，它的储量将是人无法想像的。在日常生活中，一般人大约只开发利用了自己头脑资源的 3%左右。所以有一句话说，脚步达不到的地方，眼睛可以看到，眼睛看不到的地方心可以想到，思想是无边无际的。

### 【案例】

有首小诗说出了公众演说与人的思维的关系：

鸟有飞跃不过的高度，

风有吹不到的天际，

唯有梦想，没有去不到的地方，

公众演说训练为您的梦想插上腾飞的翅膀。

### 2. 隐藏着狮子的图

下面的图中隐藏有一只狮子的头，请仔细观察并指出狮子的位置。详见图 2-2：



图 2-2 隐藏着狮子的图

#### 【图解】

在上图中，狮子在哪里？这只狮子是由重叠的、不同的图案构成的：树梢构成了头发，栏杆构成了胡须，水中的两只鹅是眼睛。

在生活中，有时有些事情是一目了然的，有些则需要人们去慢慢聚焦体会。因此，热爱生活，善于观察生活，对提高表达能力是很重要的。

#### 3. 影响思维的图

下面的图更有意思，请你以虔诚的心境用力注视图形中央的四个黑点 30 秒，然后闭上眼睛仰头朝上，眼睛再慢慢睁开看天花板，那么，能看到什么呢？详见图 2-3：



图 2-3 影响思维的图

#### 【图解】

如果你认真按照要求去做，就可以看到一幅花圈，好像一束光打上去，慢慢变得清晰，成为一个有络腮胡的人，为什么会是这样呢？哲学告诉人们世界是物质的，物质是运动的，运动是有规律的，世界上只有尚未被认识的东西，不存在不能被认识的东西，一切都不神秘。这幅图由四个基本的点构成，在用力注视图形中央的四个黑点 30 秒后，大脑就会将这四个黑点和它周围的陪衬印入记忆，然后马上抬头去看空白的墙面，则这种记忆还没有从大脑中清除，就由四个点逐渐扩散，加之图形原有的背景影响，就可以形成一个人头像的幻觉。

#### 4. 影响视觉判断的图

下面的这幅图揭示了理性和感性之间的关系，作为二维图像，本身必然是静止的，但由于人的眼睛在接受信息的时候，会进行一定的对比，结果，图像周围的颜色条纹就影响了图像本身所传递的信息，在人的眼中，这幅图就成为旋转的了。



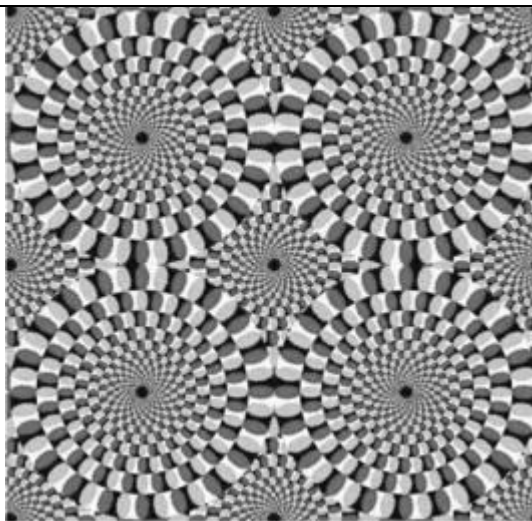


图 2-4 影响视觉判断的图

### 【图解】

是静的还是动的，取决于观看时的注意力重点，图像虽然纵横交错，但如果眼力攻其一点，则必然是静止的。

### (三)有话可说的四种思维方式

#### 1. 逆向倒转思维法

一旦当众讲话的时候，开始无话可说，甚至可能用陈言去搪塞，讲不出任何新的东西，讲完了自己都不满意，但是一旦有新的东西讲的时候，就会大大的不一样。所以不妨用逆向倒转思维法，凡事反过来想一想，看看能不能化扁为饱、化饱为扁、化正面为反面、化反面为正面、变肯定为否定、变否定为肯定。

#### 2. 追本溯源思维法

追本溯源思维法，就是撩开面纱看新娘，要入木三分，寻找根源，往后走一走，往根上挖掘一点点，多走一步，一定会得出新颖的答案。

### 第四讲演说基本功：脑的训练(下)

#### 演说基本功概述(下)

#### 3. 纵横交错思维法

纵横交错思维法要求，所有的事情都可以从纵的方向，或者横的方向，或者从纵横交错的综合性角度考虑，就会获得新的话题。

### 【案例】

围绕一个故事谈观点。故事内容是：从前有一个学生进京拜师学艺—学习唱歌，学到中途的时候，他觉得自己已经唱得很不错了，于是向老师辞行。老师一看表说，今天晚了，明天走吧。第二天老师准备了一些吃的，在路口的一棵树下为他送行。席间，老师放声歌唱，高亢嘹亮的歌声震动了山岭，阻遏了浮云，这个学生听了以后羞得面红耳赤，觉得自己不过是半瓶子醋，离学成还差得远呢！于是向老师致歉，不再提回家的事了，直到学成为止。

点评：

先横向思考，这个老师的言行告诉学生，任何人不能骄傲，谦虚使人进步，骄傲使人落后。老师现身说法，使学生明白了学无止境的道理。再纵向思考，用这个学生的思想和行动进行前后对比，

用老师的行动进行前后对比。这个学生开始时自以为是，有些自满，后来认识到不足，然后知错就改，勇于认错，这是一个好的品质。老师对这个学生没有进行笼统地批评，不是简单地训斥，而是现身说法，以自己的歌声启发对方，让他受到教育。从老师的这个表现里可以看出老师对自己学生的一种宽容精神、一种教育方法。

#### 4. 攻其一点思维法

攻其一点，从兵法上讲叫重点进攻，各个击破，与其伤其十指，不如断其一指，集中优势兵力，消灭一个。

#### 【案例】

在北京申奥成功以后，某电视台在街上随机采访，一个采访小组的记者拿话筒，见到一个老太太就问，北京申奥成功以后，对市政建设及国民经济会有怎样的影响？这个老太太说，闺女啊，你问这个我不懂，我是卖煎饼果子的。现在，我在八达岭山脚下，还有甘家口、朝阳公园门口都有煎饼果子摊。咱申奥成功当然很高兴了，我就把我的煎饼果子卖好。我现在从保定招的这些服务员，我要求她们半个月检查一次身体，同时买的那些鸡蛋都是在草原上吃蚂蚱的鸡下的蛋，好多中学生都买我的煎饼果子当早餐吃。我就想，2008年之前，我让我这个煎饼果子摊在朝阳、海淀、宣武、丰台，哪个区都有，让那些运动员参加比赛的时候，路过这个摊位，也吃个煎饼果子，让他们都提高成绩，获得冠军，谢谢。

点评：

这个节目的一个重大启示就是攻其一点思维法。简单的理解就是当大的问题驾驭不住的时候，千万不要穿靴戴帽，闹得自己都不满意，应该将思维拉到自己熟悉的领域来谈。

运用这四种思维方式结合自己的工作情况和实际情况，遇到问题的时候，换一个思路去考虑，就会获得新的谈话题材，新的谈话切入点，就会有话可讲，就会打开眉头和心头，找到要说的内容，找到自己的价值体现。

#### (四) 快语语智训练法

快语语智就是快速选择词语的能力，例如，成语接龙，可以首字拈、末字拈、首字数序拈、首字成句拈。

##### 1. 快速择语训练

◆ “火车挂钩”训练。训练要点：首字拈、末字拈、首字数序拈、首字成句拈

①首字拈。例如，成语“一心一意”首字拈的时候，首字是“一”，则后面要求说很多都是以“一”开头的成语，在没有成语时也可以是俗语，更可以是四字短语，通过这样的训练就能培养快速语智的反应能力。以“口若悬河”为例，可以有“口齿伶俐、口吐白沫、口不择言、口头表达、口腔卫生、口口相传、口诛笔伐”等等。

②末字拈。就是用最后一个字来进行接龙，例如“一心一意、异想天开、开天辟地、地久天长、长治久安、安如泰山、山清水秀、秀外慧中”等等。

③首字数序拈。就是将成语的首字依次固定，然后进行接龙的训练，例如“一心一意、两全其美、三星高照、四季来财、五福齐备、六连高升、七倒八歪、八面来风、九九归一、十全十美。”

◆ 巧接话茬训练：意相承、正反说

##### 2. 对对子训练

对对子训练，就是按照古代对联的要求，平对仄，例如，“上对下，南对北，软对硬”等等，可以一个字对一个字，也可以多个字对多个字，例如，“门对千竿竹”对“家藏万卷书”，当然不需

要非常工整。

### 3. 近义语描摹训练

近义语描摹就是把概念性的东西具体化。例如，说今天特热，会想到一些词来形容，像“太阳、火、空调、汗流浹背、冰棍”等等。

### 4. 单字联想训练：字、词、句、段、篇

就是从字出发，联想到词，再联想到句子，形成段落，左右构成篇，这是一种由点到线，由线到面，由面到体的过程，这样的过程也很有助于大脑的开发训练。

脑的训练能够有效地开发智力，锻炼脑的快速反应能力，获得脑的猛烈联想。脑是一个神奇的器官，它有很多的潜能量可以被开发利用。在开发大脑的时候，一定要认为自己脑子很灵，而且要坚持做对自己有意义的事情。使用积极的话语能够刺激大脑，从而调整自身进入最佳状态。

## 第五讲演说基本功：口语表达的训练(一)

### 口语表达的训练(一)

发声与正音训练的目的是获得良好的音质，说出标准的普通话。人的声音是由声带振动后产生的，所有声音的产生都需要振动，发声要具备以下三个条件：

◆第一要有发声装置，以二胡为例，它的发声装置是琴弦。

◆第二要有外力装置，例如二胡发声的外力是琴弓子。

◆第三要有共鸣装置，例如二胡发声的共鸣装置是琴筒。

人的发声系统是声带。外力装置是呼吸，通过呼吸冲击振动声带发声，共鸣装置则是口腔、咽腔、胸腔、鼻腔等许多部位，就像一套音响设备。

#### (一)发声与正音训练

通过训练，可以使自身拥有良好的音质，这样才能说出标准的普通话，没有良好的音质，没有正确的训练方法，试图学习标准的普通话是不可能的。

#### 1. 发声训练：练气、练声、练吐字

##### ◆练气

发声训练就是说话训练，说话与唱歌相似，都是以气托声的，要有气力支持，所以练气的过程就需要分解吸气、呼气、补气三个内容。

##### ①吸气

在中国传媒大学的播音系里，凡是训练声音的人，都有很严格的系统，本科四年中有好多训练的内容，例如吸气要气沉丹田，就是要吸到好像裤子要掉似的，让肚子瘪下去，胸腹胀起来小腹收缩，然后胸张开，尽可能地张开。这里有一个注意事项，就是吸气的时候，不要耸肩，不要提肩，吸气的时候可以想像闻花香，想像3米之外，有一处玫瑰花含香带露，芬芳四溢而自己则要把这些香味全部吸入腹部。

##### ②呼气

呼气的时候，要尽可能从底下控制，不要一下吹完，可以想像呼气的时候是在吹蜡烛，想像3米之外有一只蜡烛在燃烧，需要呼很长时间的气才能将其吹灭。通过吸气和呼气的练习，可以在播音过程中，或在讲话过程中，或做报告的时候，如果需要讲很长的句子，就可以通过吸气呼气来控制，以便能将其一口气表达完。

为了对自己的吸气和呼气进行控制，可以使用“数枣法”来练习，也可以用这种方法来检验。“数枣”绕口令的内容详见自检 3-1。

### ③补气

在表达更长的句子时，如果一次吸气或呼气不能将其说完，就需要用补气的方法。补气一般是让气流冲击声带使其振动，专业的名词是“发气泡音按摩声带”，练到一定程度，气流冲击声带，就是类似打呼噜的效果。

#### ◆练声

练声训练就是预声带、练嚼肌、挺软腭的过程。在正式讲话之前，一定要先进行预热，要让声带进入状态，例如，可以找一本书，字正腔圆地去念，调整心态到位，把微笑表情也调整到最自然。可以想像面前有一朵美丽的花，要使用语言来赞美它，在这样的心境中调整表情，使自己进入最佳状态，才会有最好的成绩，时刻保持心理是灿烂的舒展的，人生才能舒展灿烂。

在日常生活的空余时间，也要经常练一练，喊一喊，对声带进行预热，练嚼肌，张开口嚼，再闭口嚼，然后活动活动腮帮子，让它自如一些，为了让嘴部的肌肉得到充分的运动锻炼，可以学鸭子“嘎、嘎”地叫，只有长期锻炼，声音才会产生共鸣。

#### ◆练吐字：字头、字腹、字尾

在曲艺界，学生要从小拜师学习相声，那些传统段子要倒背如流，发声的时候要在短短的一个字或一个字节里，分为字头、字腹、字尾，要求要咬紧字头，带响字腹与字尾，“咬字千斤重，听者自动容”，要用心用生命讲话，只有这样才能特别带动人。

不管是专业的演说人员，还是非专业的演说人员，很可能在多次长时间的演说之后嗓子变哑，这时就会缺乏气力支持，没有气力支持，表达出来的有声语言就像水上的浮物，让别人觉得空乏无力。因此要经常练呼吸，先不要管现在的声音好听与否，把这些好的方法像吸气、憋气，憋住它，憋到不能再憋的时候，缓缓地呼出，想像在吹灭一支蜡烛，通过这样长期的训练，才能克服缺乏气力的问题。

日常生活中有两条肺活量训练的办法：

#### ①深呼吸、憋气、坚持、慢呼。

先深吸一口气，然后憋一会儿气，接着坚持一段时间，最后慢慢呼出来。

#### ②吹蜡烛、5 米棒。

要想使声音很清亮，能够“打”出去，就需要进行声音响度的训练，最好的训练方法就是在清晨或者是爬山的时候，在气喘吁吁中大声讲话。这种训练犹如田径运动员为了跑得更快，腿上绑沙袋一样，超负荷地去运作，长期负重训练以后，当沙袋解开的时候，就能跑得更快。在气喘吁吁上气不接下气的时候去大声说话，提高自己的声音响度，在恢复到自然状态的时候，就会自然而然地使声音响度得到提高。所以说，声音响度训练最好是在清晨跑步或爬山时，在气喘吁吁中高声说话或背诵文章。

### 2. 正音训练：方音辨正、绕口令、活舌操

正音有以下两方面含义：

◆学会用普通话演说，最佳办法就是找出自己的方言与普通话之间的声母、韵母、声调方面的对应差异，改善之。

◆针对吐字含混不清、不能归静的情况提出训练要求：由慢到快绕口令，坚持做活舌操，进行方音辨正。



使用诙谐幽默的语言能让自己的表达取得意想不到的效果。

### 【案例】

有一次，外国记者想取笑中国人，对周恩来总理提出这么一个问题：“请问总理阁下，中国人走路为什么都低着头，我们西方人走道从来都是抬起头。啊，请问，这是怎么回事？”周总理一琢磨，发现了这个记者的意图，就对他说：“我告诉你啊，这说明中国人民在走上坡路啊，在上坡的时候我们攀登，重力前移，才能往上攀登，你们这样是在走下坡路的。”

还有一个记者又问道：“请问总理阁下，中国人为什么管自己走的路叫马路？”总理很洒脱地说：“中国人民走的是马克思列宁主义道路，简称马路。”

在尼克松访华的时候，他们在周总理办公厅的办公桌上看到了一个美国生产的派克笔，于是记者又问：“总理阁下，您也用我们的派克笔？”总理说：“不好意思啊，这是朝鲜战场上缴获的战利品啊。”总理以他幽默智慧的语言，使得这些刁难的记者无言以对。

## 第六讲演说基本功：口语表达的训练(二)

### 口语表达的训练(二)

#### ◆方音辨正

方音辨正是指由方言变为普通话的过程。普通话演说训练要求找准自己的方言与普通话之间的声母、韵母、声调方面的对应差异，然后针对问题进行改善。普通话的训练不是一蹴而就的，要长期不懈坚持使用，才能使发音得到纠正和提高。方音辨正可以从以下三个方面进行辨正：

①声母辨正：ZCSZHCHSHNL 等，例如通过对单词“支持与字词、实说与思索、哪里与拉犁”等容易混淆声母的发音练习，由慢而快地练习准确发音。

②韵母辨正：ENENGANANGUNONG 等，例如单词“认真与人证、安全与昂扬、温暖与隆冬”等就是韵母辨正中容易出错的发音。

③调值辨正：阴、阳、上、去、轻声。例如“妈、麻、马、骂、吗”这几个词，发音都是 MA，但调值不同，所代表的字也就大不相同，需要通过多次反复地练习发声来进行区别。在训练的过程中，可以借助类似“妈妈骑马，马慢妈妈骂马，妞妞骑牛，牛扭、妞妞拧牛”这样的绕口令来练习。

### 【案例】

有一个故事，讲一个哈佛大学的经济学博士在墨西哥海边上观海景时，看到一个渔夫摇桨拨橹，划着一个小船过来了，他就想，这么简陋的设备怎么能打到好鱼。于是他跟这位渔夫简单地寒暄几句以后，问对方用多长时间打的鱼，对方说没用多长时间，他又问：“你今天怎么不用很多时间去打鱼？”渔夫回答：“我打的这些鱼已经够我一家老小生活得很好了。”他接下来又问对方剩下的时间干什么，渔夫说：“我回去跟我的孩子们玩一会儿，中午跟老婆睡个午觉，傍晚的时候到镇子上去跟朋友们喝喝酒，玩玩吉它。我很充实，很快乐。”这个经济学博士说：“我是学经济的，我跟你计划一下。你每天多拿一点时间去打鱼，那你就能打很多鱼，打鱼多了就有了更多的钱买个好船。有了好船就能打鱼更多，然后你就可以建一个船队。这样的话，你就可以在墨西哥城买房子，到城市居住，你还可以到海边去居住，也可以悠哉、游哉地跟你老婆睡个午觉，然后跟孩子们玩，到小镇上喝个酒。”结果这个渔夫说：“转了一圈之后，还不是回到了我现在的这种生活。”

点评：

人类社会就像生、旦、净、末、丑，神仙、老虎、狗，一个人要成为什么样的角色，是由自己准备的，就像天平的两头，要付出与之对等的代价，要去感悟人生，要充满热情的训练，只有对自己充满热情，这种简单而枯燥的训练才能取得成功。



◆绕口令

①作用：在口才、口语训练中既有趣又有效。对纠正发音、锻炼舌肌十分有益。

②程序：由简到繁、由短到长、由慢到快。

③要求：清、准、快、连，也就是清晰，准确、快速、连贯。

【案例】

例 1 对面有个白粉墙，  
白粉墙上画凤凰，  
先画一只黄凤凰，  
后画一只绯红绯红的红凤凰，  
红凤凰看黄凤凰，  
黄凤凰看红凤凰，  
红凤凰，黄凤凰，  
两只都是活凤凰。

例 2 九月九，  
九个酒迷喝醉酒。  
九个酒杯九杯酒，  
九个酒迷喝九口。  
喝罢九口酒，  
又倒九杯酒。  
九个酒迷端起酒，  
“咕咚、咕咚”又九口。  
九杯酒，酒九口。

喝罢九个酒迷醉了酒。

例 3 玻璃杯倒进白开水，  
白开水倒进玻璃杯。  
玻璃杯倒进白开水就成了装白开水的玻璃杯。  
装白开水的玻璃杯倒进白开水，  
白开水倒进装白开水的玻璃杯。

例 4 天上七颗星，  
地上七块冰，  
台上七盏灯，  
树上七只莺，

墙上七枚钉。

杭育杭育拔脱七枚钉。

喔嘘喔嘘赶走七只莺。

乒乒乒乒塌坏七块冰。

一阵风来吹灭七盏灯。

对于 N-L 不分者，可以使用下面的绕口令来练习：

例 5 牛郎恋刘娘

刘娘念牛郎

牛郎牛年恋刘娘

刘娘年年念牛郎

郎恋娘来娘念郎

念娘恋娘

念郎恋郎

念恋娘郎

对于 H-F 不分者，可以使用下面的绕口令来练习：

例 6 灰化肥

黑化肥

灰化肥发黑

黑化肥发灰

灰化肥挥发会发黑

黑化肥发灰助花飞

对于 ZCS-ZHCHSH 不分者，可以使用下面的绕口令来练习：

例 7 四是四

十是十

十四是十四

四十是四十

谁说十四是四十

就罚谁十四

谁说四十是十四

就罚谁四十

分音诗练习：

例 8 向着苍天歌唱，

不再伤心沮丧，  
不要张狂和肮脏，  
实事求是茁壮成长！

## 第七讲演说基本功：口语表达的训练(三)

### 口语表达的训练(三)

#### ◆活舌操

活舌操是口语表达训练里的一个重要环节，活舌操是能锻炼舌肌的口腔操，坚持日久定会巧舌如簧，口齿清晰流畅。活舌操共分七节，其主要要领是：

第一节：嘴微开，舌尖抵上齿背沿上腭向后钩；

第二节：舌尖抵下齿背，舌面拱起沿上齿往外突，同时，用上齿轻叩舌面。

第三节：双唇紧闭，舌尖顶左腮右腮，左右开弓，由慢到快。

第四节：舌头沿上下齿外围转圈，顺时针转几圈，再反时针转几圈。

第五节：将舌头伸出嘴外，舌尖向上卷，目标是够鼻尖。

第六节：嘴张开，让出空间让舌头做伸缩运动，做弹舌状。

第七节：嘴半张，伸出舌头做水平横向运动，使两边舌缘分别触到两边嘴角。

活舌操的练习要求严肃认真、一丝不苟，常练活舌操的人，可以使得肠胃溃疡不再溃疡，口气也会清新起来，家庭幸福指数也会提高，好处很多，越练人的表情会越生动，讲话办事更加周密，促进表达也最有效。

#### (二)朗读式训练法

朗读式训练法的核心就是速读，这是美国前总统林肯使用的训练方法，其主要内容就是通过朗读锻炼口才。做法是“低声→高声→快速→模仿角色→面对听众”，也就是在开始阶段，先用低声速读，练习到低声速读不存在问题时，使用高声阅读，等高声阅读运用自如时，就使用快速阅读，然后再练习进入角色，模仿角色进行阅读，最后面对听众阅读，如此训练使林肯获得了空前的口才，也是他由律师迈向总统宝座的重要基石。

#### 【案例1】

在影片《高山下的花环》中，雷军长的战地讲话就是一段很好的阅读内容，可以结合“低声→高声→快速→模仿角色→面对听众”的训练方法，先低声阅读，再高声读，然后快速读，最后模仿角色读，当训练到文情并茂时，就可以面向观众来表演。

“我们的大炮就要万炮齐鸣，我们的装甲车就要隆隆开进！我们的千军万马就要去杀敌！就要去拼命！就要去流血！可刚才，有那么个神通广大的贵妇人，她竟有本事从几千里之外，把电话要到我这前沿指挥所。她来电话干吗？她来电话要我给她的儿子开后门，让我关照她儿子！奶奶娘：走后门，她竟敢走到我这流血牺牲的战场上！我在电话里把她臭骂了一顿！我雷某不管她是天老爷的夫人，还是地老爷的太太。走后门，谁敢把后门走到我流血牺牲的战场上，没二话，我雷某要让他儿子第一个扛上炸药包，去炸碉堡！去炸碉堡！”

#### 【案例2】

电视剧《亮剑》中也有很多适合速读的经典台词，例如：

(对战士)我们团要像野狼团,我们每个人都要是嗷嗷叫的野狼!吃鬼子的肉,还嚼碎鬼子的骨头。狼走千里吃肉,狗走千里吃屎,咱独立团啥时候吃肉,啥时候改善伙食啊?那就是碰到小鬼子的时候!(战士哈哈大笑)

点评:

这段语言具有煽动性,马上就把独立团战士低落的士气给煽起来了,让战士克服了对鬼子的畏惧心理,鼓舞了八路军战士的斗志。

### 【案例 3】

电视剧《大长今》中的台词则充满了无奈,充满了人情味,充满了惆怅,情感的表达比较深,虽然不像《高山下的花环》和《亮剑》那样具备煽动性,但也很能感动人的情绪,这样的语句也很适合练习培训具备亲和力和人情味的演说,例如:

长今:为了我,大人必须舍弃一切,这样没关系吗?

长今:为了我,大人可能被贬为贱民,这样没关系吗?

长今:为了我,您握笔的手以后只能挖泥土了,这样也没关系吗?

长今:我们以后只能吃草根过日子了,这样真的没关系吗?

闵:没关系,真的没关系。

长今:这一切都是因为我。

闵:就是因为你所以没关系!

### 【案例 4】

魏积安在军艺毕业以后,分配到某军区的话剧团,后来到了南京军区话剧团,后来总政话剧团要排演一个节目,全军挑选演员,也就是一个士兵甲这样的小角色,节目是讲在一个部队集合以后,连长在训某战士,这个士兵甲为了给战友申辩说明情况,只有一句台词,“连长,他”,就这么一句台词。魏积安来到北京以后,为了这个角色演得更好,每天早上在院子里揣摩“连长,他”。有一天总政话剧团团长在散步的时候,听到绿丛里头传来“连长,他”的声音,觉得这个演员非常投入,很有潜力,后来魏积安被调进总政话剧团,现在成了很著名的演员。

张瑞敏先生讲过一句话,“人生在世,都愿意做一个不简单的人。”什么叫不简单?把简单的事认认真真地做好,这个人就不简单。什么叫不容易?把大家公认为特容易的事情认认真真、兢兢业业、不折不扣、任劳任怨地去做好它,这个人就不容易。所以,干什么事都要进入角色,而进入角色要有很好的心态,懂得“人生在世定位很重要,不因自卑不到位,不因自傲常越位”的道理,对速读训练非常有益。

凡讲话的时候,要想更具感召力,更有影响力,嘴说到什么的时候,脑袋就要像过电影似的有画面感,让这些画面在脑海中流淌,深深地影响自己。动物世界中很多台词都能让人产生画面,例如,“夕阳西下的非洲大草原,富饶辽阔美丽多姿,碧绿的青草散发着迷人的幽香,各种动物在尽情地奔跑着,跳跃着,一切都显得那么生机勃勃。”再如贺敬之的《桂林山水歌》:“云中的神啊,雾中的仙,神姿仙态桂林的山,情一样深啊,梦一样美,如情似梦漓江的水”诗句文情并茂,是值得反复练习的典型训练内容。

通过这几段台词的演练,进一步说明进入角色是很重要的,每个人在世上都有很多的角色,此刻是老师,另一刻是学生,在妻子的眼里是丈夫,在儿子的眼里是父亲,在父亲的眼里是儿子,因此一个伟大的人提出来“心态好,事业成,不成也成,心态坏,事业败,不败也败”。成败在于心态,成败在于每个人自己。

## 第八讲演说基本功：口语表达的训练(四)

### 口语表达的训练(四)

#### (三)梯级陈述训练法

梯级陈述训练法包括以下四个方面的内容，每个内容都有其特点和要求：

- ◆复述，是直接的用口头阐述，好似鹦鹉学舌。
- ◆描述，是逐步摆脱依托材料并注入主观想像和感情色彩的陈述训练，做口头文章。
- ◆解释，是由外在的形象性描绘转入内在机理的说明性训练，像读产品说明书。
- ◆阐述，是梯级陈述训练的深化，要求要善于概括，要达到口述电文的程度。

#### (四)口才训练八法

口才训练八法指速读法、背诵法、练声法、复述法、模仿法、描述法、角色扮演法、讲故事法等八种口才训练的方法。

##### 1. 速读法

就是快速阅读以提高口才的训练办法。

##### 2. 背诵法

通过背诵来锻炼记忆和表达的训练。

##### 3. 练声法

像歌唱家一样通过练声调嗓子，使得自己的语气声调有所完善的训练。

##### 4. 复述法

是从书面表达向口头表达转移的训练形式。分提纲式复述、细节式复述、完整复述。好似“鹦鹉学舌”，一般包括四个方面的内容：复述→描述→解释→阐述。

##### 5. 模仿法

通过学习别人的声调，或学习其他各种发声来锻炼模仿能力，从而提高口才表达的训练。

##### 6. 描述法

在复述的基础上加入部分感情色彩，属于复述法的分支。

##### 7. 角色扮演法

将自己设身处地地假设为角色本身，然后来进行表达的训练。

##### 8. 讲故事法

讲大道理不如引用一个小故事更能说明问题，让大家走得更近。讲故事法可以使用原来的故事，也可以根据现场需要临时编排，需要注意的是，故事只要能表述自己的意思就可，但一般也要流畅、通俗易懂为佳。

#### 【案例】

以“老虎不在家，猴子称大王”为主题，可以讲这样一个小故事。

山里头有一对老夫妻养了一头驴子，这头驴膘肥体健，被山里的小偷和老虎同时惦记上了。在



一个月黑风高的晚上，老虎来吃驴，纵身一跃翻到了院内，刚一着地就听到老两口在对话。老太太说：“老头子啊，门拴好了没有？我听外边有响动，不要让老虎进来把咱们的驴吃了。”老头说：“哼，老虎倒不怕，就怕下雨时间长了屋漏。”老虎刚一着地，听到老夫妻说老虎倒不怕而是怕屋漏，便开始琢磨屋漏是什么东西。

这时候小偷来偷驴，蹑手蹑脚进来以后看见一个庞然大物，于是纵身一跃跳上虎背，老虎以为这是屋漏，撒腿就跑，小偷则觉得这只驴马力强劲，特别高兴。但是在天蒙蒙亮的时候，他发现胯下不是驴而是老虎。于是在路过一棵树下时候，小偷纵身一跃上了树，老虎觉得背上轻了，但也不敢停下来，于是继续跑。跑到深山碰到小猴子，猴子说：“虎大王，何事惊慌？”老虎把碰到屋漏的事一五一十地讲了一遍，并说给吓得够呛。猴子很聪明，说：“虎大王，我认识屋漏，您带我去看看，如果是屋漏，我就冲你眨眼睛，然后你再跑不迟；如果不是，别让它们把你蒙了。”老虎觉得有道理。于是猴子大摇大摆地骑上虎背往回走，走到树下时候，看见这个小偷还在树上直打哆嗦，猴子觉得果然不出所料，想到平常老虎总欺负自己，要借这个机会敲打敲打老虎，于是跳下虎背给老虎直眨眼睛，老虎吓得赶快又跑了。

一个星期之后，老虎在山里又碰到了猴子，就问：“哎，猴子，那屋漏呢？”猴子说：“屋漏谁都不怕，就怕我猴子。”虎大王觉得屋漏怕猴子，于是要让出宝座给猴子，双方百般推辞，最后达成共识，说老虎不在的时候猴子当大王，这就是“老虎不在家，猴子称大王”的来历。

### 语言表达技巧

当要记忆一些东西的时候，将字头连起来记忆，叫“字头法”，例如，要记住语言表达的七大技巧“情景再现、内在语、对象感、停连、重音、语气、节奏”，可以将这七个技巧的字头相连，组成“情内对停重语节”，然后可以将其编成一个小故事。例如，要给某人买一样东西，带着情感去买东西，走进一家商店，对自己感兴趣的物品停下来，重点了解这个东西，它的品质、它的价格等等，用语言经过交流沟通以后，了解它的性价比，然后决定买不买。通过这样一个简单的故事就可以快速地记住“情内对停重语节”。

- ◆情景再现：设身处地、触景生情、现身说法
- ◆内在语：话中话、弦外音、潜台词
- ◆对象感：面对话筒，目中无人、心中有人
- ◆停连：南京市长江大桥
- ◆重音：谁动了我的奶酪？
- ◆语气：思想感情、语气分量
- ◆节奏：抑扬顿挫、轻重缓急、回环往复(扬抑、停连、轻重、快慢)

### 第九讲态势语训练

#### 态势语训练

伴随有声语言的表达，还存在一种依靠面部表情、手势和身体姿态动作来辅助表达思想感情的无声语言，称之为态势语言。态势语言训练的重点要求是：

- ◆自信挂在脸上
- ◆胸中涌动激情
- ◆举手投足常练习
- ◆嬉笑怒骂有归依

◆解放思想，挥洒风采

◆振臂一呼，应者云集

◆堂堂正在，荡涤心灵

### (一)眼神的训练

#### 1. 眼神交流七法：前视、环视、侧视、点视、虚视、闭目法、仰视、俯视

◆前视，就是向自己的正前方注视，常用于对现场的掌控。

◆环视，就是向自己的周围一圈进行关注，常用于对现场的掌控。

◆侧视，向后方比较远的观众注视，可以表示对后方观众的注意，可以起到提醒、警示、沟通、强调的作用。

◆点视，当发现某些观众有骚动或异常情况时，可以使用点视来观察，也可以用于对个别人的提醒。

◆虚视，当演说中非常紧张的时候，可以假设自己的前方空无一人，采用虚视的办法，将目光投向前方来缓解紧张。

◆闭目法，讲到真情或深情的时候，可以采用闭目，如此去做肯定会有很好的效果，更会让人觉得你进入了状态，更容易引起共鸣。

◆仰视，为了突出表示赞同和认可，可以采用仰视的方式注视对方。

◆俯视，如果要表达“行了，老兄，你这种做法很不切合实际”这样的意思，可以采用俯视的注视方式。

#### 2. 如果大家眼神里还有疑惑的目光，就需要再解释一遍

演说不能自顾自地讲话，一定要根据对方的眼神或者大家的反馈来说话。如果有人没听明白，还有疑虑，就再讲一遍。

#### 3. 看鼻梁，看眉心——让他听见，看眼睛——听到心里去

##### ◆表情态势语训练的注意事项

表情态势语的训练有两点注意事项：一是要自然、放松；二是要与所讲的内容一致。演说的时候要求表情自然放松，一个微笑在先，大方得体在先，热情洋溢，激情满怀，再使用自己专业的知识——才情，这样才能周旋得满座春风，发挥出超乎想像的水平，才能使演说取得成功，而不是玩得高深得不得了，让别人都觉得紧张。

##### ◆站姿训练的注意事项

站姿的训练有三点注意事项：一是要站稳，也可走动；二是双脚与肩同宽，手自然下垂；三是身体前倾表亲切。站姿要站稳，也可以走动，即使走的时候，也要脚下有根，让双脚与肩同宽，手自然下垂，要给别人一种顺眼的感觉，让别人觉得看你很顺眼，才能让人觉得你做什么都好。

### (二)手势的训练

#### 1. 手势训练的注意事项

手势的训练要点和原则可以用四个字来概括：自然、协调。具体应用中要根据场合需要灵活调整使用，一般有以下注意事项：

◆上、中、下三躯的运用

- ◆场面大，手势大；场面小，手势小
- ◆肩发力，表示力量；肘发力，表示亲切
- ◆手势应该停留足够长的时间
- ◆仓库里应存储 3~5 个手势

## 2. 手势的使用技巧

以手伸出后在身体前的大致位置，可以将手势分为上、中、下三躯。上躯即手伸出后位于胳膊伸直后的位置之上，中躯则指手伸出后位于胳膊伸直后的位置之下，但又处于腹部之上，而下躯则指手伸直后位于腹部之下，手势的使用技巧，可以归纳为以下几个要点：

- ◆手势很重要
- ◆肩部以上叫上躯
- ◆肩腹之间叫中躯
- ◆腹部以下叫下躯
- ◆上躯表示号召
- ◆中躯表示叙述
- ◆下躯表示鄙视

## 3. 手势躯位使用的练习

手势上、中、下三躯，躯位的使用需要和场景相结合，在使用时，一般有一些需要加重的语调或关键词，当说这些关键词的时候，就可以同时配合以手势，下面就是一些相关练习：

- ◆一只手，手心向上——中躯

例如，描述语句“我早期的生活经历像流动的小溪，我在里边尽情玩耍”，在这个句子中，为了突出其中的“流动的小溪”，就可以一只手手心向上，将手放置于中躯来达到这个效果。

再如语句：真情、荣誉、正义是他的动机。要突出关键词“正义”，也可使用这种方法。下面的手势躯位练习中，配合手势练习时需要加重的重点词使用黑色下划线标注。

- ◆两只手，手心向上——中躯

例句 1：向所有的人宣布这一消息。

例句 2：让我们奏起欢乐的音乐，跳舞吧！

- ◆一只手，手心向上——上躯

例句 1：乐曲的音调越奏越高。

例句 2：攀登吧！无限风光在险峰。

- ◆两只手，手心向上——上躯

例句 1：你这美丽的国土，我又回到了你的身边。

例句 2：欢呼、跳跃吧！我们成功了！

- ◆一只手，手心向上——下躯

例句 1: 伟大的人物也是躺在他们倒下的地方。

例句 2: 他这人太卑鄙了，无法和他相处。

◆两只手，手心向上——下躯

例句 1: 高大的建筑物突然陷入地下。

例句 2: 仁慈的人大声疾呼：“和平！和平！”但是没有和平。

◆一只手，手心向上——中躯

例句 1: 月光洒落的小溪和树林上……

例句 2: 沿着这寂寞的小路他快步走去。

◆双手，手心向上——中躯

例句 1: 死一般的沉寂笼罩着大地。

例句 2: 她轻轻地躺倒在草地上，仰望着蓝天。

◆单手，手心向上——上躯

例句 1: 风助火势，火乘风威，火苗越蹿越高。

例句 2: 他们对城市即将面临的危险丝毫不知。

◆双手，手心向上——上躯

例句 1: 夜幕笼罩了群山。

例句 2: 环绕他的四周，升起了无形的墙。

◆单手，手心向上——下躯

例句 1: 这是很有诱惑力的，不过，让它见鬼去吧！

例句 2: 你这个胆小鬼，行进起来像条虫。

◆双手，手心向上——下躯

例句 1: 愤怒的人们会把你从这里清扫出去。

例句 2: 我要同他们所有的人断绝关系。

◆单手，手掌竖立——中躯

例句 1: 不要过分利用我的爱。

例句 2: 他用胳膊挡住了攻击。

◆双手，手掌竖立——中躯

例句 1: 放弃这愚蠢的梦想吧！

例句 2: 他们的分离是决定性的。

◆单手，手掌竖立——上躯

例句 1: 天啊！别做傻事！

例句 2: 唱吧！这是块自由的土地。

## ◆双手，手掌竖立——上躯

例句 1：人们欢呼：胜利了！胜利了！胜利了！

例句 2：年轻的朋友们，我们的事业是伟大的，我们的前途是光明的，让我们为实现这崇高的目标而奋力拼搏吧！

不管在什么地方讲话，假如有语言参照的话，要把所讲的话中的重点画横杠，然后在表述的时候重点表达。在表达任何语言的时候，也应该刻意地注意使用一些手势语言，例如对母亲表达“妈，您炒的菜太好吃了！”这时就要手舞足蹈，“妈，今天是您的生日，让我为您唱支歌吧！”这种感慨也要敢于表达。在生活当中，“人生是条单行线，一江春水向东流”，该表达的爱要尽快地表达出来，该表示歉意的地方也应该随时表达出来。

### 【案例】

有一首小诗：

一直以为，幸福在远方，

在可以追逐的未来，

于是，我的双眼保持着眺望。

我的双耳仔细聆听，唯恐疏忽错过。

后来才发现，

那些握过的手、唱过的歌、流过的泪、爱过的人，

所谓的曾经就是幸福。

点评：

因此，一定要珍爱自己的生命，从容不迫地往前走。幸福在哪里？就在来时路上那点点滴滴，成功是预期结果的获得，不论大小，不论多少，只要获得，就是幸福。有了这种心态，则生活的快乐就能渗透到话语中，说话就能够充满激情，态势语言也就能“相由心生”，就能实实在在地感动听众，就能使得演说取得成功。

### （三）态势语的原则

态势语的原则是：一切做开放式动作，除非特定内容，一般不做封闭式动作。

除非特定内容不做封闭式动作，这就要求做大气的动作，大大方方地表达，要挥手就挥出去，要举手就举起来，洋洋洒洒，这是一个基本的原则，因为态势语包括肢体语言的很多成分，头仰到什么程度代表什么，攥着拳头又代表什么，在进行训练的时候，可以先不考虑这些因素，尽量地放开自我去表达。

### （四）李氏态势语具体参照记忆诀

李氏态势语是由李真顺提炼总结出来的，具体内容如下：

#### 1. 态势语具体参照记忆诀

直面听众表陈述，侧位以视顾全部；

昂首动情发正言，低头思索复悲怜；

点头 YES 摇头 NO，眉眼姿态把心扣；



面部开合随心迹，手势动作应注意：

伸手前方表号召，拳头上举强有力；

脚步前移表希冀，后退暗含消极意；

文无定法文成立，态势语中无奥秘。

## 2. 记忆诀具体内容

### ◆ “直面听众表陈述”

就是面对着听众讲述自己的内容，例如“我叫李真顺，我很愿意来这里解答大家提出的一些问题。我是刚从机场赶到这里来的，因此汗流浹背，没扎领带也不是对大家的不尊重，我希望和各位真诚互动，争取学习有更大的收获。”这就是一段直面听众的陈述。

### ◆ “侧位以试顾全部”

适用于场面很大的时候，因为一般情况下听众人数比较多，人们在讲话的时候，很愿意跟自己非常熟悉的人互动，眼神老在那个人身上转悠，却忽略了很多。其实要想成功，必须全盘托举，不冷落任何一个人的时候才会更到位。于是当场面很大的时候，就要侧位以环顾全部。

### ◆ “昂首动情发正言”

要求演说时要动之以情，如果想搞定别人必须先搞定自己，怎么样才能搞定别人？不是投机取巧讨别人的便宜。而是彻彻底底为别人着想，有正的东西，堂堂正正的东西。直面问题去武装自己，具备能量、具备实力才可能在短时间内有出路。

### ◆ “低头思索复悲怜”

这是很直观的一种表达方式，通过身体语言来博取别人的同情，以期达到自身的目的。

### ◆ “点头 YES 摇头 NO”

这是强调对别人的话语要有反馈，将自己的情感态度表达给对方，在关键时刻支持对方或反对对方，以自己的情感因素影响对方的情感，最终达成自己的需求目标。

### ◆ “眉眼姿态把心扣”

这里强调了眼神的使用，东方人认为“眼睛是心灵的窗户”，而西方有句谚语说“眼睛是心灵的背叛者”，这两句话异曲同工，都是说眼睛不会撒谎，因此“眉眼姿态把心扣”反映了“相由心生”的道理。

### ◆ “面部开合随心迹”

说明面部表情综合反映了一个人的内心想法，自己内心是喜悦的，则面部表情就会很喜悦，也能带给周围人以喜悦；自己的内心是痛苦的，一定会影响周围人的心情沉重烦躁。学会适当地控制自己的态势语，在需要的场合使用正确的态势语，才能达成自己需要的目的，对自己的情感不加控制，身体态势语会将这些暴露无遗，必然对处事造成不利影响。

### ◆ “手势动作应注意：伸手前方表号召，拳头上举强有力；脚步前移表希冀，后退暗含消极意”

这几句话概括了手足态势语的隐含意义，需要在使用的过程中注意，使用错误的态势语会给对方造成误解，让事情的达成事倍功半，而如果能恰如其分地使用正确的手足配合表达，则很容易事半功倍。

### ◆ “文无定法文成立，态势语中无奥秘”

这是指文章没有一定之规，写完了之后达到了目的了；态势语作为身体语言，只要掌握方法，坚持练习，就能在使用中取得成效。作为演说的训练，最主要的是要付出真情，俗话说“金房银房不如走进人的心房”、“己所不欲，勿施于人”，只要用心去做，设身处地地去做，则态势语将自然而然地就会表达出真挚的情感，帮助事业取得成功。

### 【自检 3-1】

为了对自己的吸气和呼气进行控制，可以使用“数枣法”来练习，也可以用这种方法来检验，“数枣”绕口令的内容是：吸一口气，出东门，过大桥，大桥底下一树枣，一个枣、二个枣、三个枣、四个枣、五个枣、六个枣、七个枣、八个枣、九个枣、十个枣、十个枣、九个枣、八个枣、七个枣、六个枣、五个枣、四个枣、三个枣、二个枣、一个枣。一般应一次吸气或一次呼气将“数枣”绕口令说完。

下面是一个和“数枣法”相类似的练习，但难度比“数枣法”更大，在训练吸气和呼气的同时还对发音提出了比较高的要求，绕口令的内容是：

走一走，扭一扭，见一棵柳树搂一搂；  
走两走，扭两扭，见两棵柳树搂两搂；  
走三走，扭三扭，见三棵柳树搂三搂；  
走四走，扭四扭，见四棵柳树搂四搂；  
走五走，扭五扭，见五棵柳树搂五搂；  
走六走，扭六扭，见六棵柳树搂六搂；  
走七走，扭七扭，见七棵柳树搂七搂；  
走八走，扭八扭，见八棵柳树搂八搂；  
走九走，扭九扭，见九棵柳树搂九搂。

### 【练习 1】

请调节语速为中速(每分钟 200 字左右)，然后开始一次吸气或一次呼气的“数柳树”，并将练习的结果进行记录：

第一次数到了棵柳树，出现\_\_\_\_\_错误处：\_\_\_\_\_  
第二次数到了棵柳树，出现\_\_\_\_\_错误处：\_\_\_\_\_  
第三次数到了棵柳树，出现\_\_\_\_\_错误处：\_\_\_\_\_  
第四次数到了棵柳树，出现\_\_\_\_\_错误处：\_\_\_\_\_  
第五次数到了棵柳树，出现\_\_\_\_\_错误处：\_\_\_\_\_  
第六次数到了棵柳树，出现\_\_\_\_\_错误处：\_\_\_\_\_

.....

### 【练习 2】

请调节语速为快速(每分钟 300 字左右)，然后开始“数柳树”，直到出现错误停止，并将练习的结果进行记录：

第一次数到了棵柳树；

第二次数到了棵柳树；

第三次数到了棵柳树；

第四次数到了棵柳树；

第五次数到了棵柳树；

第六次数到了棵柳树；

**【自检 3-2】**

练习由简到繁、由短到长、由慢到快，并且清晰、准确、快速、连贯地说下面的绕口令：

哥哥挎筐过宽沟，

快过宽沟看怪狗，

光看怪狗瓜筐扣，

瓜滚筐扣哥怪狗。

八百标兵奔北坡，

炮兵并排北边跑，

炮兵怕把标兵碰，

标兵怕碰炮兵炮。

哥哥弟弟坡前坐，

坡上卧着一只鹅，

坡下流着一条河，

哥哥说：宽宽的河，

弟弟说：白白的鹅。

鹅要过河，

河要渡鹅。

不知是鹅过河，

还是河渡鹅。

嘴说腿，腿说嘴，

嘴说腿爱跑腿，

腿说嘴爱卖嘴。

光动嘴不动腿，

光动腿不动嘴，

不如不长腿和嘴。

夹着火车上皮包。

回头一看人咬狗。

拿起狗来打石头，  
又怕石头咬着手。  
断头台倒吊短单刀，  
歹徒登台偷单刀，  
断头台塌盗跌倒，  
对对单刀叮当掉。  
有个小孩叫小杜，  
上街打醋又买布。  
买了布，打了醋，  
回头看见鹰抓兔。  
放下布，搁下醋，  
上前去追鹰和兔，  
飞了鹰，跑了兔。  
洒了醋，湿了布。  
树上卧只猴，  
树下蹲条狗。  
猴跳下来撞了狗，  
狗翻起来咬住猴，  
不知是猴咬狗，  
还是狗咬猴。  
白果打白布  
白布包白果，  
白果恨白布，  
白布打白果，  
白果打白布。  
天上一颗星，地下一块冰，屋上一只鹰，墙上一排钉。  
抬头不见天上的星，乒乒乓乓踏碎地下的冰，  
啊嘘啊嘘赶走了屋上的鹰，唏哩唏哩拔掉了墙上的钉。  
八十八岁公公门前有八十八棵竹，  
八十八只八哥要到八十八岁公公门前的八十八棵竹上来借宿。  
八十八岁公公不许八十八只八哥到八十八棵竹上来借宿，  
八十八岁公公打发八十八个金弓银弹手去射杀八十八只八哥，

不许八十八只八哥到八十八岁公公门前的八十八棵竹上来借宿。

南边来了他大大伯子家的大搭拉尾巴耳朵狗，

北边来了他二大伯子家的二搭拉尾巴耳朵狗。

他大大伯家的大搭拉尾巴耳朵狗，咬了他二大伯家的二搭拉尾巴耳朵狗一口；

他二大伯家的二搭拉尾巴耳朵狗，也咬了他大大伯家的大搭拉尾巴耳朵狗一口。

不知是他大大伯家的大搭拉尾巴耳朵狗，先咬了他二大伯家的二搭拉尾巴耳朵狗；

还是他二大伯家的二搭拉尾巴耳朵狗，先咬了他大大伯家的大搭拉尾巴耳朵狗。

### 第十讲演说实务(上)

演说实务包括四个方面的内容：语音技巧、全程要点、如何组织一次公共演说和如何主持。

#### 语音技巧

语音的技巧与演说的成败息息相关，可以用下面的关系来说明：

◆演说←口语表达；

◆口语表达←口语发送能力；

◆口语发送能力←语音造型。

即演说的成败取决于口语表达能力，口语表达能力取决于口语发送能力，而口语发送能力取决于语音造型，这就要求在说话表达的时候要字正腔圆，发音要到位，语音造型要讲究形神兼备。形是指听众根据您的声音，还原出的形象；神是指听众根据您的声音，所获得的神韵。形神兼备就容易让对方想像和接受，民间有俗语说“看景没有听景好”、“看景不如听景”，就是听景的时候，可以发挥自己的想像，会想得更美。

#### 【案例】

2006年6月16日16时整，三峡工程三期围堰爆破拆除现场指挥张曙光、邢德勇同时按下两个红色的按钮。几秒钟后，现场一阵密集的“噼啪”巨响。只有12.888秒，三峡工程三期围堰爆破成功。在900多声爆炸响声中，记者在现场看到，巨大的堰块如同多米诺骨牌，从北向南依次匍匐入江，江面上顿时巨浪翻腾，水花飞溅。十几米高的巨浪从爆破处向上游奔腾而去，巨浪发出虎啸狮吼般的咆哮声，激起的水花蹿至四五米高。用时12.888秒，爆破量相当于400座10层楼，其规模及难度，都称得上是“天下第一爆”。如下图所示：



即使没有观看新闻联播，只通过上面的语言描述，也可以设想和感受到这个场面的宏伟，这种语音的造型功能，更加锤炼了语言的表达能力。

#### 呼吸与发声技巧

气乃声之源，气好比水，言好比水上的浮物，水大则浮力大，因此，说话要有底气。语音的质量，在很大程度上取决于呼吸技巧的运用。

### (一)呼吸的方法

#### 1. 吸气

吸气要深，小腹收缩，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去。例如，闻到一股香味时的吸气法。应该注意的是吸气时不要提肩。

#### 2. 呼气

呼气时要慢慢地进行，要让气慢慢地呼出。因为在演说、朗诵、论辩时，有时需要较长的气息，只有呼气慢而长，才能达到这个目的。呼气时可以把两齿基本合上，留一条小缝让气息慢慢地通过。

#### 3. 补气

在演说高潮时，常常需要大量气流加强语势。刹那间口鼻同时吸入少量气息作为补充，快且避免擦音。

### (二)发声技巧

#### 1. 共鸣、扩大音量、美化音色

要发出宏亮、圆润、悦耳的声音，发声必须经过共鸣，共鸣分为三种：

◆口腔(喉腔、咽腔)共鸣：中音共鸣区；

◆鼻腔共鸣：高音共鸣区；

◆胸腔共鸣：低音共鸣区。

演说是以口腔共鸣为主，以胸腔共鸣为辅，略带一点鼻腔共鸣的当众表达活动。

#### 2. 吐字归音

吐字归音，是我国传统说唱艺术中关于咬字方法的一个术语。它把一个音节的发音过程分成出字、立字、归音三个阶段。

出字是指声母和韵头(介音)的发音过程，立字是指韵腹(主要元音)的发音过程，归音是指声带发音的收尾(韵尾)过程。也就是说要控制发声器官的位置和肌肉的松紧，使每个字的字头、字腹、字尾都发得清楚完整。

其要求是咬紧字头、延长字腹、收准字尾，达到“咬字千斤重，听者自动容”的效果。例如，“讲”字，字头是 JI，字腹是 A，字尾是 NG。

### (三)节奏

节奏类型可以分为：明快型、凝重型、激昂型。演说中的抑扬顿挫、高低起伏称为演说节奏。由于节奏的变化，所以演说具有听觉美。构成节奏的要素有：重音、停顿、速度、抑扬、节奏变化。

#### 1. 重音

重音可以分为语法重音(结构重音)和强调重音(情感重音)两种，语法重音服从于情感重音。

情感重音的表达技巧多种多样：加重音量、拖长音节、一字一顿、反转等。加重音量就是咬得很重；拖长音节则是将话语的音节加长，例如，“啊——我就是这样——”，表示了一种无所谓的态度；一字一顿则是每一个字都停顿一下，例如，“你——能——拿——我——怎——么——样——”，这句话明显表达出一种挑衅；反转是由快到慢，例如，闻一多的最后一次演说中曾经说过，“杀死



了人，又不敢承认，还要诬蔑人，说什么‘桃色事件’，说什么共产党杀共产党，无耻啊！无耻啊！”这种反转由快到慢，加强语气。

## 2. 停顿

停顿，既是生理需要，又是表达需求。它是为了表达某种情感，将有的字词、语句做特别清晰充足的发音。停顿分为：语法停顿、逻辑停顿、情感停顿和回味停顿四种。演说中的停连是非常重要的。

### 【案例 1】

“叔叔吻了我妈妈也吻了我”这句话，如果使用不同的停顿方式来表达，就会产生两种截然不同的效果，“叔叔吻了我，妈妈也吻了我”意思是叔叔和妈妈都吻了我，而“叔叔吻了我妈妈，也吻了我”则意思是叔叔吻了“妈妈和我”两个人。

### 【案例 2】

“世上的女人没有了男人就恐慌了”这句话，使用不同的停顿断句会产生截然不同的两个意思，如果停顿为“世上的女人没有了，男人就恐慌了”，意思是男人恐慌了，而如果停顿为“世上的女人没有了男人，就恐慌了”，则是表示女人恐慌了。

### 【案例 3】

李伟建的相声中有一句话，说他路过桥下的时候，看见桥头柱子上写着“投案自首是犯罪”，就想，这社会怎么变成这样了？绕到桥头后边，写的是“分子的唯一出路”，停顿不一样，它的意思就完全不一样了。

### 【案例 4】

有一次，大家在学习的时候，有人拿发言稿发言，念到一页末尾，看到写的是“干部要爱护士”，觉得年轻的干部找一个护士也挺好的。一翻过来，结果后边还有个“兵”字，正确的语句应该是“干部要爱护士兵”。再如“南京市市长，江大桥”是说南京的市长叫江大桥，而“南京市市长江大桥”则说的是桥梁。

### 【案例 5】

在公主坟一座过街天桥上有个算命的给别人算命，先把别人的情况写出来，然后扣到地上，接着问对方弟兄几个，对方回答后，算命的说“这个我算准了”，又问对方结婚没有，对方回答以后，他说“这个我也算准了”，然后他又问对方父母是否双全，对方回答后，他说“这个我也算准了”，他翻开地上的纸片，只见上面写着：

已婚有子不能光棍，

父母双全不能一方离，

桃园三结义孤独一枝……

这就是算命先生的小伎俩，通过对一句话的不同停顿，表达许多种意思。例如“已婚有子不能光棍”就可以停顿为“已婚有子，不能光棍”和“已婚，有子，不能，光棍！”；而“父母双全不能一方离”可以停顿谓“父母双全，不能一方离”或“父母双全不能，一方离”；“桃园三结义孤独一枝”也可以停顿谓“桃园三结义，孤独一枝”或“桃园三结义孤独，一枝”。

## 3. 速度

速度指演说中的语速，语速对表情达意十分重要。播音的语速一般一分钟 300 字左右，首长做报告，一般一分钟 150 个字左右。演说的语速介于播音与报告之间，一分钟在 200 字左右。在实际

演说中，以一次为参照，可以根据不同的演说风格，酌情增减。一场演说中，开头、高潮、结尾部分的语速也不尽相同，要根据不同的人，不同的讲法因地制宜、因人制宜地来调整。例如，给老太太演说要慢一些，大声一些。

#### 4. 抑扬

抑扬，就是声音欲扬先抑，欲抑先扬，欲重先轻，欲轻先重，欲停先连，欲连先停等技巧的使用。抑扬有三种情况：

◆上扬调。由低到高，代表鼓动、号召等。

◆下抑调。由高渐低，代表自信、肯定等。

◆平直调。由头至尾，变化不大，代表叙述、说明、解释等。有点像播新闻。

由于节奏四要素的不同排列组合，构成了不同的节奏类型。主要有：

##### ◆明快型

感情脉络平稳，语调变化小和停顿较少，叙述事件语气平和，中速或稍慢，重音和停顿较少，多用于叙述一件事，说明一个理。

##### 【案例】

朱自清先生的文章《春》中有这样的语句：

春天像刚落地的娃娃，从头到脚都是新的，它生长着。

春天像小姑娘，花枝招展的，笑着，走着。

春天像健壮的青年，有铁一般的胳膊和腰脚，领着我们上前去。

.....

点评：以上的文字读起来就要使用明快型，这样才能达到最佳的阅读美感。

##### ◆凝重型

抒发沉思、悲伤、激愤的情感所使用的一种节奏，是一种抒情性演说。

##### 【案例】

当张海迪讲到曾经因失望而自杀的时候，她就是用这种节奏方式处理的，她说：“虽然我有病，可是，我不愿做这沸腾生活的旁观者。我愿像别人一样，做一个社会主义建设者。爸爸、妈妈，请你们原谅我，原谅我。我永远也不会忘记跟你们生活的那些岁月。我吞服了大量的安眠药，并且还给自己打了冬眠灵。我躺在床上，静静地等待离开这个世界。”

##### ◆激昂型

抒发激昂、喜悦、愤怒、紧张等多种情感时所使用的一种节奏。语调高扬，大起大落，语速快，节奏流畅，音色明亮，重音与停顿较多。例如，伸出你的手，伸出我的手，我们手挽手一起走，心中有爱才会有奔头！

所有的方式方法，在实践中都可以灵活多变、交替使用，但是必须以演说者的情感为依托。

#### (四) 变声传神

演说中，为增强语音表现力，造成生动感人的效果，需使用变声技巧。变声技巧有：拟声、拖腔、气音、喷口、颤音等。

## 1. 拟声

为了叙述一件事的时候绘声绘色，或需要模拟某些声响效果时，可以使用拟声表达，有时为了使效果更加逼真，可以适当延长或缩短发声时间，通过控制音调、强度、节奏，可以达到紧张、急迫、危险、压抑等多种效果。

【案例】（加下划线部分谓拟声）

由于初上战场，没有经验，我还在埋头看书，突然听到一位战士叫了起来：“炮弹！”随即一把将我往战壕里推，我们稀里哗拉就进了壕沟，当时是跳下来还是滚下来的，我也记不清了，只知道趴在战壕里不敢动。就听到空气撕裂的声音“刷——咣”，震耳欲聋的爆炸声，紧接着整个阵地都在摇晃，大概一两秒钟以后，噼里啪啦的，石块泥巴打在身上，等身上挨了几下后，才反应过来应该进洞啊！

## 2. 拖腔

拖腔的使用可以表达一种疑惑，也能增强感情色彩所占的比例，让语句更加柔和委婉。

【案例】

例 1：“他为什么总那么说，我琢磨来琢磨去，难道——这话中还有话？”

例 2：“天气冷了，我不知道柔石在那里有被褥不？我们是有的。洋铁碗可曾收到了没有？……但忽然得到一个可靠的消息，说柔石和其他的人，已于 2 月 7 日夜或 8 日晨，在龙华警备司令部被枪毙了，他身上中了 10 弹。原来如此！……”

例 3：“他把自己的力量投入了美好的事业——教育。”

## 3. 气音

为了表示强调，对部分内容加重语调，用沉重的声调表示，可以将这种扣人心弦的效果淋漓尽致地表达出来。

【案例】

在小曹地区的战斗中，一位战友身上连中三弹，昏倒在地。当他醒来时仍然坚持战斗，不料飞来一颗手榴弹，把他的小腹炸开，肠子“哗”地流了出来，落了一地，这时他随手捡来敌人的烂钢盔，用左手抓起粘满泥和血的肠子塞进肚子里，用钢盔卡住，用子弹带扎紧，1 米、2 米、3 米……他继续向前爬了 10 米远，打出最后 30 发子弹。

## 4. 喷口

喷口就好像喷出来的那种声音，可以将愤怒等情绪非常恰当地予以传递。

【案例】

例 1：“我们看，光明就在眼前，而现在正是黎明前那个最黑暗的时刻。我们有力量打破这个黑暗，争到光明，我们的光明，就是反动派的末日！”

例 2：“贪，是万恶之源！”

例 3：“看你横行到几时！”

## 5. 颤音

颤音往往更能表达情感，更容易感染听众，也更容易使得演说者和听众都进入角色。

【案例】

看看我们脚下这片大地吧!这才是我们自己的土地!她给予我们的是太多太多,而我们给予她的却是太少太少,她的贫乏是我的不是,你的不是,他的不是……当我们明白了这一点时,我们就会扑倒在她的怀里,深情地喊一声“妈妈”,又怎么舍得离开她呢?

### 全程要点(上)

#### (一)全程要点的主要内容

演说活动是一个系统工程,贯穿全程有不少要点需要把握。全程要点包括以下几方面的内容:

- ◆仪表风度
- ◆功能特点
- ◆标题主题
- ◆开头结尾
- ◆问答自测

为了更加直观地对每个内容进行说明,可以将全程要点归纳总结为表 4-1:

表 4-1 全程要点归纳

全程要点	全程要点的要求
仪表	仪表端庄:容貌姿态谓之仪表,包括长相、体型、身材、服饰等风度
风度	风度翩翩:言、谈、举、止所体现出的风格和气度
功能	影响感召听众:知、情、德、意、行
特点	鼓动性、针对性、适应性、艺术性、情感性
标题	要贴切、要简洁、要醒目
类型	提要型、比喻(象征)型、设问型、警醒、启迪型、含蓄型、并列型、抒情型、未定型
主题	主题是演说的灵魂和统帅,演说没有主题好比人之没有头脑
要求	正确、鲜明、集中、深刻
开头	一个好的开场白,能够迅速抓住听众。成功的演说开头不拘泥于一种,而是千变万化、美不胜收的。有悬念式、提问式、点题式、举例式、幽默式、警句式、实物式……
结尾	整个演说犹如画龙,而结尾部分犹如点睛,最后的也是最重要的。好的结束语总让人觉得言犹未尽、回味无穷。常见的方法有:总结

	要点、鼓动号召、幽默、引用名言诗句、提问、抒情……
问答	事先预测、精心准备、面对提问、沉着应对、知无不言、谦逊为贵、搞不清者、直言不讳
自测	没有天生的演说家。卡耐基说：一位光芒四射的即兴演说家，也是在做过无数次从未发表过的演说后，才把自己准备妥当的。回答自测题，你会知道——你行

## (二)演说活动的 10 个问题

### 1. 如何开头——百花齐放因人制宜

例如，有一个大的集团推销它们的老年保健品，于是邀请很多的老年人参加，主持人开场白之后，请某著名人物洋洋洒洒地上台。在门口摆了很多这个著名人物的书，这个著名人物对大家说：“七十不算老，八十年尚小，活到一百岁，正是风光好，我祝愿在座的各位叔叔阿姨都能成为健康的百岁老人。”这些老同志们听了之后，觉得这首小诗就非常好，这就是因人制宜的策略，实际上也是投其所好沟通的重要诀窍。

## 第十一讲演说实务(下)

### 全程要点(下)

### 2. 如何结尾——可长可短力避拖沓

结尾可长可短，演说中一定要有结尾的概念，结尾的时候要扬上去，做好承上启下的一环。

#### 【案例】

有一个主题演说叫《走向成功》，整个演说强调的是微笑、热情、激情、才情、人情，在结束的时候朗诵一段《羊皮卷》的内容，强调坚持不懈直到成功，积极的人像太阳，照到哪里哪里亮；消极的人是月亮，初一十五不一样。最后，送给大家一副对联，上联是：心态好，事业成，不成也成。下联是：心态坏，事业败，不败也败。横批是：成败在你。这个朗诵需要 5 分钟。尽管声音也很好，音乐也给大家感受很深，但是毕竟有点拖沓，其实可以很简短地进行总结，如果时间宽裕，则可以完整地文情并茂地进行朗读。

### 3. 如何写稿——盘点自身列表取舍

#### 【案例】

星期天两口子在家里的卧室休息，想多睡会觉。但是突然接到一个电话，同学就在楼下，要到楼上来看看。于是两人就迅速起床，然后将被子、褥子整个装进柜子搁起来，扫地、撑平床单，打开窗户通风，然后到门口迎接客人。这些柜子的抽屉里头装的可能是内衣或袜子，开开的时候里面可以乱一点，但关上后看起来是整齐的。

点评：

写稿强调的就是柜子理论。大的框架的理论要求和语言描述是一定的，但在给不同的人演说时讲法就要有变化，使用一大片建筑材料，根据主题的框架，根据材料单，看看哪个故事放到哪些抽屉里合适。对常表达的故事，常说的东西要白纸黑字写下来，不需要的材料则放置在备用抽屉里面，然后加上头尾去贯穿。

### 4. 如何提高文采——处处留心咀嚼背诵



在日常生活中，听到一句好的话、有份量的话，要记录下来，让其成为自己的材料，融于血脉，随着这种积累的不断增多，文采也自然而然会得到提高。

#### 5. 如何消除恐惧——充分准备从容面对

从容面对就是不打无准备之仗，只有准备充分了之后才不会紧张，充分准备之后，在临开始之前，要练习控制呼吸，通过控制呼吸达到控制情绪不紧张的目的。

##### 【案例】

几个选手在台下等待上场亮相，非常紧张，这时可以练习深呼吸，开始深呼吸，吸气，憋住，憋得没法再憋的时候，缓缓呼出。做几个深呼吸以后，紧张情绪就能得到有效缓解。上台以后，要做短暂交流。例如，要在一个大会上讲话，进到会场以后怕紧张，可以对一个朋友随意地聊一两句，如“大妈，您是北京来的啊？大妈，待会我讲课，请您多指导啊，多指正啊”。通过不同的角度、从不同的角落找几个人讲话，这样在这些角落你就有了明显的支持者，自己就会觉得比较踏实。如果上台后还紧张，脑子一片空白，这个时候就要置于死地而后生，“各位朋友，我是准备好才来的。但一见大家就紧张，忘了词了，能不能给我一个掌声，各位，谢谢！”在鼓掌的过程中就可以整理思路进入状态，如果最后确实实还想不起来，那就不要耽误大家时间了，下去想一想待会儿再讲。

#### 6. 如何面对质疑——据理力争先礼后兵

一个人需要谦虚谨慎，永远不能失去自我，有了这样一个前提以后，走到哪里进行演说都没问题。因为越是民族的，就越是世界的，越是自己屡试不爽取得的业绩，就越是大家的。如果堂堂正正、洋洋洒洒地做自己，做得有点分量，面对质疑时去据理力争，先礼后兵，就显得非常正直，有涵养。

#### 7. 如何展现自信——练就金刚钻应对百样活

民间俗话说：“没有那个金刚钻，就不要揽瓷器活”，在这里是反其道而行之，“练就金刚钻，应对百样活”。

##### 【案例】

某演说家随代表团到欧洲各个国家转了一圈以后，跟老外聊天的时候都是指点江山，笑容满面，一切都很从容镇定。有一个芬兰的记者很好奇，就对这个演说家进行采访：“你怎么那么厉害？怎么哪个国家的语言都会讲？”其实这个演说家只会说中文，但他每次说话都能很好地调动氛围，让周围的气氛变得非常热烈，各国的人看到这样一个自信而热情的人，虽然可能听不懂他的语言，但也会对他的热情洋溢的演说喝彩，也会“OK、耶”的表示赞许。

#### 8. 如何学好普通话——找准症结逐渐提高

学习普通话要找准症结，逐渐提高，不要害怕面子问题，只有自己放下面子的时候，才会更丢面子，今天放下面子，明天才会更有面子。例如是 Z、C、S 跟 ZH、CH、SH 不分，还是 N、L 不分，还是 H、F 不分，找准症结然后针对这些相对应的词天天练习，例如 H、F 不分，就要努力讲“花、灰、发”，还可以找周围普通话说得好的，让其通过口形辅导一下。

#### 9. 如何搞好心理暗示——毛遂自荐舍我其谁

搞好心理暗示，时刻提醒自己最棒，并要将这个理念深深地植根于潜意识之中，如果一个人认为自己不行，他就会越来越不行。凡是在生活当中把负面的东西经常挂在嘴边的人，表现出来就会大打折扣，所以永远要把积极的、向上的、光荣的、正确的东西与自己对位，永远地打开眉头，打开心头，解放思想。

#### 10. 如何推销自己——首战告捷神武倍增

推销自己，要首战告捷，才能精神倍增。俗话说“万事开头难，但不比上青天”，一旦钻进去，就会芝麻开花节节高。一旦迈出第一步的时候一切就变得非常具体了。所以，首先要敢于去做，这就是很好地推销自己。

演说活动的 10 个问题及解决办法也可以总结为表 4-2：

表 4-2 演说活动的 10 个问题及解决办法

序号	问题	办法	举例
1	如何开头？	百花齐放、因人制宜	老年伙伴、国际饭店、下岗工人、MBA(瞎子买剪刀)……
2	如何结尾？	可长可短、力避拖沓	坚持不懈→心态对联
3	如何写稿？	盘点自身、列表取舍	所经所历、所知所闻→《走向成功》
4	如何提高文采？	处处留心、咀嚼背诵	桂林山水歌、再别康桥、周总理的幽默话语、微笑、见啥说啥、编号记忆
5	如何消除恐惧？	充分准备、从容面对	充足准备、深呼吸、短交流、遇紧张说出来、置于死地而后生
6	如何面对质疑？	据理力争、先礼后兵	尊重在先、坚信自己、坚定立场
7	如何展现自信？	练就金刚钻、应对百样活	喻怀素、比曲啸、是鼓励乃客观
8	如何学习普通话？	找准症结、逐渐提高	王家岗-王府井、女友半年知姓名、没有会说话的男的了
9	如何搞好心理暗示？	毛遂自荐、舍我其谁	潜意识杀人法、感冒患者实验、太好了、我能行、“真顺”
10	如何推销自己？	首战告捷、精神倍增	万事开头难、不比上青天、一旦钻进去、芝麻开花节节高、小窑洞走出的大演说家

#### 如何组织一次公众演说

如何组织一次公众演说或组织一次活动？按照一般活动的议程，可以将一次公众演说分解成七个模块，只要认真准备并实施好这七个模块，则一次公众演说就能很顺利地水到渠成地进行，这七个模块为：

##### (一) 明确目的

要表达什么观点，怎样表达，表达需要借助什么道具，最后希望要达到怎样的目的，这是需要在开始之前事先规划的内容。

## （二）确定内容与方式

确定目的之后，就需要对目的的实施进行细化，安排各种准备，包括手稿的敲定，语言文字的推敲，推理过程的严密性，表达过程中需要的配合动作，在演说过程中的移动方式，提问方式，互动方式等等，都需要进行确定。

## （三）确定时间与地点

什么时候进行公众演说，在什么地方，是否有必要提前预演排练，大体的演说时间控制是否合理，可以将这些内容都一一考虑妥当。

## （四）组织听众

哪些人听演说，他们的文化背景如何，准备的内容是否合理，使用的词汇能否被接受，听众的人数大约是多少，等等，这些因素可以帮助在演说开始之前修正讲稿。

## （五）讲台布置

讲台的布置要美观大方，要与演说的主题相适宜。

## （六）选定主持人

使用什么风格的主持人主持活动，包括年龄阶层、文化阶层、性别、影响度等等，要综合考虑决定。

## （七）演说评判、回顾总结

演说结束后，自己可以在事后观摩录像，对得失进行评判，总结回顾，以期对下次演说有所帮助。

# 主持人的语言特点和技巧

## （一）主持人的语言特点

只要开口讲话就可以看作是主持人。主持人的语言特点应包括三个方面：

- ◆ 口语化——灵活表达，避免照本宣科
- ◆ 大众化——要通俗易懂，避免生僻晦涩
- ◆ 个性化——装狼像狼、装虎是虎，有自己的特色

### 【案例】

在延安的军民大会上，毛泽东主席谈根据地建设问题。但是参加会的有很多陕北民众，有些人是听不太懂的。毛主席一上台看前边有一个绑着羊肚子毛巾的老大爷。“呵呵，老人家，你老人家也来听课呀？你在这坐着莫紧张啊，你看怎么样？”通过这样的亲和公众，相当于传达给大家一个走得很近的信号，然后接着对大家说：“今天让我讲根据地啊。各位，什么是根据地啊？我先请教大家个问题，这是什么地方啊？”这时候毛主席指了指自己的臀部，又接着对底下的听众说：“我们大家是走来的，走累了需要坐下来休息的呀，坐下来休息，我们屁股坐的地方啊，这就叫根据地。如果我们无论走到什么地方累了就可以坐下来休息休息呀，这一块块的根据地联系起来，这就是新中国呀。我不想多讲啊，我就谈到这里呀，谢谢各位。”这样的演说就一下走进人心里，一听就知道，非常口语化、大众化、个性化。

## （二）主持人的语言技巧

对于主持人来说，如何成功地驾驭和掌控演技，需要使用一定的语言技巧。例如，在开场就要善于吸引聚焦众人的目光和注意力，在谈话过程中需要表达清楚话语，对转折之间的连接也要认真推敲，要灵活应对各种变化，对任何可能出现的差错都要准备应急预案，对结尾工作也不可掉以轻心，必须让活动有头有尾顺利结束，好的主持人还会设计好结尾，让活动回味无穷。综上所述，主持人的语言技巧包括四方面的内容：

◆工于开场

◆巧于连接

◆灵活应变

◆重视结尾

#### 【自检 4-1】

按照科学的吸气、呼气、补气方法，对照一面镜子，反复练习，并坚持三周时间，可以有效提高演说时的气息控制。

吸气：深吸气，收缩小腹，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去。注意吸气时不要提肩。

呼气：呼气时要慢慢地进行，要让气慢慢地呼出，可以把两齿基本合上，留一条小缝让气息慢慢地通过。

补气：刹那间口鼻同时吸入少量气息作为补充，快且避免擦音。

请大声朗读《珍珠鸟》全文，并在阅读的过程中注意语速、节奏、重音、停顿、变声、拟声等技巧的使用，然后对朗读结果进行记录：

《珍珠鸟》：

真好！朋友送我一对珍珠鸟。放在一个简易的竹条编成的笼子里，笼内还有一卷干草，那是小鸟儿舒适又温暖的巢。

有人说，这是一种怕人的鸟。

我把它挂在窗前。那儿还有一大盆异常茂盛的法国吊兰。我使用吊兰长长的、串生着小绿叶的垂蔓蒙盖在鸟笼上，它们就像躲进深幽的丛林一样安全；从中传出的笛儿般又细又亮的叫声，也就格外轻松自在了。

阳光从窗外射入，透过这里，吊兰那些无数指甲状的小叶，一半成了黑影，一半被照透，如同碧玉；斑斑驳驳，生意葱茏。小鸟的影子就在这中间隐约闪动，看不完整，有时连笼子也看不出，却见它们可爱的鲜红小嘴儿从绿叶中伸出来。

我很少扒开叶蔓瞧它们，它们便渐渐敢伸出小脑袋瞅瞅我。我们就这样一点点熟悉了。

三个月后，那一团越发繁茂的绿蔓里边，发出一种尖细又娇嫩的鸣叫。我猜到，是它们有了雏儿。我呢？决不掀开叶片往里看，连添食加水时也不睁大好奇的眼去惊动它们。过不多久，忽然有一个更小的脑袋从叶间探出来。哟，雏儿！正是这小家伙！

它小，就能轻易地由疏格的笼子钻出身。瞧，多么像它的父母：红嘴红脚，灰蓝色的毛，只是后背还没生出珍珠似的圆圆的白点；它好肥，整个身子好像一个蓬松的球儿。

起先，这小家伙只在笼子四周活动，随后就在屋里飞来飞去，一会儿落在柜顶上，一会儿神气十足地站在书架上，啄着书背上那些大文豪的名字，一会儿把灯绳撞得来回摇动，跟着逃到画框上去了。只要大鸟儿在笼里生气地叫一声，它立即飞回笼里去。

我不管它。这样久了，打开窗子，它最多只在窗框上站一会儿，决不飞出去。

渐渐它胆子大了，就落在我的书桌上。

它先是离我较远，见我不去伤害它，便一点点挨近，然后蹦到我的杯子上，俯下头来喝茶，再偏过脸瞧瞧我的反应。我只是微微一笑，依旧写东西，它就放开胆子跑到稿纸上，绕着我的笔尖蹦来蹦去；跳动的小红爪子在纸上发出“嚓嚓”响。

我不动声色地写，默默享受着这小家伙亲近的情意。这样，它完全放心了，索性用那涂了蜡似的、角质的小红嘴，“嗒嗒”啄着我颤动的笔尖。我用手抚一抚它细腻的绒毛，它也不怕，反而友好地啄两下我的手指。

白天，它这样淘气地陪伴我；天色入暮，它就在父母再三的呼唤声中，飞向笼子，扭动滚圆的身子，挤开那些绿叶钻进去。

有一天，我伏案写作时，它居然落到我的肩上。我手中的笔不觉停了，生怕惊跑它。呆一会儿，扭头看，这小家伙竟趴在我的肩头睡着了，银灰色的眼睑盖住眸子，小红脚刚好给胸脯上长长的绒毛盖住。我轻轻抬一抬肩，它没醒，睡得好熟！还呷呷嘴，难道在做梦？

我笔尖一动，流泻下一时的感受：信赖，往往创造出美好的境界。

第一次出现错误\_\_\_\_处，分别为：\_\_\_\_\_

第二次出现错误\_\_\_\_处，分别为：\_\_\_\_\_

第三次出现错误\_\_\_\_处，分别为：\_\_\_\_\_

第四次出现错误\_\_\_\_处，分别为：\_\_\_\_\_

第五次出现错误\_\_\_\_处，分别为：\_\_\_\_\_

第六次出现错误\_\_\_\_处，分别为：\_\_\_\_\_

演说活动存在于生活的方方面面，大到专业的演说，小到一次简短的谈话。所以，掌握必要的演说技巧，可以在日常生活中游刃有余地处理大小事务，对美满人生的开创具有极为重要的作用。

### 致欢迎词

欢迎词是接待工作中经常使用的演说，需要注意的是，致接待词的时候，站姿是相当重要的。如果是男性主持，则要注意双脚与肩同宽；如果是女性主持，则可以使用斜丁字步方式站立。

主持人员应右手拿话筒，话筒位置应在右口角下面。（面部的重要器官是嘴唇，沟通时声音、口型避免扑话筒，否则由于话筒遮挡容易造成歪嘴“左高右低”）。致欢迎词的演说内容一般包括：

- ◆表示欢迎：例如“欢迎光临”
- ◆介绍人员：例如“这是某某某”
- ◆预告项目：例如“我们今天的活动安排是……”
- ◆表明态度：例如“再次真心欢迎您的光临”
- ◆预祝成功：例如“让我们……”

### 欢送词

活动结束后，对参与人员进行送别，可以致欢送词，欢送词的使用和欢迎词类似，其主要内容应包括以下方面：



- ◆表示惜别：例如“时间过得真快呀”
- ◆感谢合作：例如“再次真心欢迎您的光临”
- ◆回顾过程：例如“今天我们一起……”
- ◆征求意见：例如“您觉得某某工作还有哪些需要改进的地方？”
- ◆期盼相逢：例如“希望有机会再次合作”

### 竞聘演说

如果是竞聘岗位，则竞聘演说的成败是非常关键的，好的竞聘演说能让别人产生信任感，将工作很放心地交托于你；而失败的竞聘演说会让别人觉得竞聘者缺乏胜任这份工作的能力。一般竞聘演说应包括以下方面：

- ◆对应聘岗位的认识
- ◆对自己条件的认识
- ◆对未来工作的预想
- ◆对自己今后的要求

### 获奖演说

在获奖时，发表简短的演说，可以起到团结同事、融洽关系、增强凝聚、推进气氛的作用，获奖演说应包括：

- ◆感谢上下左右

人在社会中不是独立的个体，每个人的奋斗都离不开别人的帮助，所以，在获奖演说中，要对自己的上下左右位置的人表示感谢。

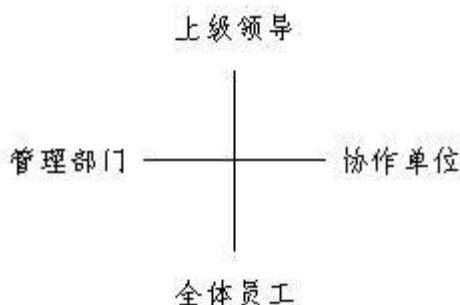


图 5-1 演说人的上下左右人事关系图

- ◆谢归谢用

对于使用过的数据、物品、材料等等，也应该表示感谢。

### 与客户沟通时的演说

与客户沟通是达成一致意见的重要手段，在沟通交流的谈话过程中，演说的方式和技巧要求比较严格，一般可以遵照下面的原则来开展：

- ◆多问少说多听
- ◆点头微笑回应
- ◆避免与其争论

---

◆同时取代“但是”

◆成败不失风度

### 与下属面谈时的演说

作为领导，避免不了要与下属面谈，好的面谈能鼓励下属，能融洽上下级之间的关系，对未来工作的开展非常有益，但组织糟糕的面谈则会令下属失去信心，产生沮丧心态，对工作开展产生障碍。一般与下属面谈，应设计以下的谈话内容：

◆先肯定，再建议，最后鼓励

◆让他觉得这个主意是他想到的

◆用建议而不是命令

◆布置工作要得到确认

◆提出挑战

### 汇报工作时的演说

汇报工作或进行述职演说，则不应有太多客套，而要注重汇报的实质内容，要将条理安排清楚，使用准确有效的数据。一般地，汇报工作应包括：

◆目标明确——汇报什么，为什么汇报

◆能简能详——10 分钟汇报！30 分钟？50 分钟？

◆条理清楚——分析与综合，事实与思想

◆多种形态——多媒体与纸面的相互转化

◆数据准确——用充分的数据说明问题

数据的使用在演说中能起到肯定事实、强化演说效果的作用。

### 【案例】

温家宝总理在一次演说中说道：瑞士前驻中国大使曾经说过我的脑子像 COMPUTER(电脑)，我的脑子里确实装了许多数字。这些数字有使我高兴的，也有使我忧虑的。例如说，中国改革开放以来，GDP 的增长速度年均在 9%以上；中国近 5 年尽管受到亚洲金融风波的影响，GDP 的增长年均在 7.7%，去年达到 8%。目前中国的外汇储备达到 3000 亿美元等等，这些是使我高兴的。但是，有些数字恐怕连记者也不完全清楚，比如中国的劳动力有 7 亿 4 千万，而欧美所有发达国家的劳动力只有 4 亿 3 千万。中国每年新增劳动力 1000 万；下岗和失业人口大约 1400 万；进城的农民工一般保持在 1 亿 2 千万。中国面临巨大的就业压力。中国 13 亿人口有 9 亿农民，目前没有摆脱贫困的 3000 万左右，这是按每年人均收入 625 元的标准计算的。大家知道，这个标准是低水平的，如果标准再增加 200 元，农村贫困人口就是 9000 万。中国东西部差距很大，大家恐怕只是从概念上了解。我想说一个数字，中国沿海五六个省市 GDP 超过全国 GDP 总值的 50%。这几个数字，已经点出了三个问题：农村问题，就业和贫困人口的问题，东西部地区差距问题。因此，当好中国的总理不容易。如果要我说现在的心情，我觉得身上的担子有千斤重。

### 动员号召时的演说

为了达到某一目的，需要进行一定的动员号召，动员号召式的演说一般可以包含以下三方面的内容：

◆具体地描述事实

◆希望大家做什么——要简短、要具体、要易做

◆这样做的好处或理由，只强调一个好处

#### 听众第一

◆当听众与自己演说主题意见相同时，要先讲主题，以求良好的气氛

◆当听众与自己所讲主题意见不同时，要先讲共同之处，例如，使用“——我和在座的各位一样……”之类的语句

#### 赞美时的演说

赞美是生活中大量需要的语言表达方式，赞美分为直接赞美和间接赞美两种，具体的内容可以细分为：

##### 1. 直接赞美要点

◆具体化

◆差异化

◆似否定实肯定

◆表现特别信任

◆主动与别人打招呼

◆赞美别人得意的地方

◆指出别人的变化

◆对比赞美

##### 2. 间接赞美要点

◆在第三者面前夸

◆传达第三者的赞美

◆逢物加价，逢岁减小

◆投其所好，谈别人的兴趣爱好

##### 3. 赞美的 3 个原则

◆真诚

◆适度

◆有根据

##### 4. 赞美的 3 个层次

◆肉麻

◆恰当

◆润物细无声

#### 表达批评时的演说

如果要表达批评，则要先准确具体描述事实，然后陈述自己的困难和损失，最后提出请求(要求)，要注意在批评的过程种，言辞要委婉，语调要缓和，态度要和蔼，且不可得理不让人，要保留一定的后路，也要给对方以解释的空间，在看似商讨协议的演说中达到批评的目的。

### 道歉时的演说

如果出现错误，要发表道歉演说，则需要遵照下面的步骤设计演说内容：

- ◆态度诚恳，语言慢速
- ◆不要重复错误过程
- ◆可以做些解释
- ◆多说改正和补救
- ◆适可而止

#### 【案例】

例如，克林顿就莱温斯基事件在白宫地图厅发表的约 5 分钟的道歉演说讲话中说，“我确实与莱温斯基女士有不正当的关系。事实上，这种关系是错误的。对我来说，这是一个重大的判断失误和个人的失败，对此，我个人负全部的责任。”

不过克林顿否认唆使他人作伪证或阻碍司法调查。他说，“我从未要任何人说谎、隐瞒或销毁证据，或有其他不法行为”，“我知道我(过去)有关此问题的公开讲话及沉默让人产生了虚假的印象。我误导了人们，甚至包括我妻子，我对此深感遗憾。”

克林顿解释说，他之所以那样做，首先是想避免自己出丑；二是想保护自己的家庭；三是认为在葆拉一琼斯案背后有政治动机；四是独立检察官当初是调查白水案，在一无所获之后，开始调查他的私生活。

### 联欢、婚礼时的演说

联欢、婚礼的演说要遵循“甲方——乙方——双方共同”这样的模式展开，然后借题发挥内容。

#### 【案例】

在一次婚礼宴会上，某人为大家朗诵了一段数字联成的祝贺小诗，让现场的气氛变得热闹非凡，这首小诗是：

两位新人堂前站，  
两心相映似蜜甜，  
三生有幸结良缘，  
四方亲朋来得全，  
五福临门合家欢，  
六六大顺庆团圆，  
七星高照全家福，  
八仙过海来祝愿，  
九九相依又相伴，

十分美好到百年。

### 庆典、生日时的演说

庆典、生日的演说要遵循“当初——现在——今后”的三段式展开，回顾历史，感慨现在，展望今后，让所有人都陪同进入角色，就更容易感动人，更能增强活动的氛围，达到祝贺活动的目的。

### 主持会议时的演说

作为会议的主持人，需要掌握一定的连接技巧，当现场出现“卡壳”或氛围不合要求的时候，及时使用这些连接技巧将大家的思路进行引导，也可用于对现场尴尬的处理中。这些连接技巧包括：

- ◆我很赞同，同时我想提醒大家的是
- ◆我很赞同，某某讲的让我联想到
- ◆正如你说的

### 如何介绍别人

需要介绍别人时，就要充分准备，了解主讲人，然后运用“题——重——讲”的公式，将需要介绍的人物隆重推出，在这个过程中，要保持热情。

### 魅力问答：如何答记者问

回答记者提问是演说中经常碰到的情况，而在这种时候，记者或提问者有的往往想通过问题刁难演说人，这个时候千万不能冲动，要冷静思考问题的要点，寻找完全的解答方式，不能给刁难者继续下套的机会，同时也要给自己保留退路，留下周旋的余地。回答记者提问可以参考下面的建议进行准备，在临场时，再结合自己的知识阅历，进行现场的灵感发挥，不要急，要面带微笑听取问题，有板有眼地回答。只有经过大量准备，才能达到画龙点睛的回答效果。具体做法如下：

- ◆先不要下结论
- ◆立刻举例
- ◆题目大：从小处入手
- ◆题目尴尬：谈别人
- ◆一无所知：谈相近的

作为演说，应该具备激情，面带微笑，同时在公众面前要有人情、才情，除了讲固定的内容之外，还可以把现场的人或事件信手拈来，这是让讲话具有亲和力、感染力的一个重要方法。同时要注意不可冷落任何一个人，包括部下、同事等等，例如，可以对角落里的人说“那位同志，你说一说”，通过示意把话语权递给她，将这些现场调动起来的内容加到讲话内容里面。

### 【自检 5-1】

赞美是生活中常用的语言表达方式，赞美分为直接赞美和间接赞美两种，赞美要保持真诚、适度、有根据三个原则，在赞美的过程中要用词恰当，要达到润物细无声的效果，防止出现肉麻、过分的尴尬情形。请根据以下事例回答问题。

某公司员工甲与其经理乙进行交谈，员工甲想就经理乙在某重要会议上的成功发言进行赞美，谈话内容如下：

员工甲说：上次您在会议上的讲话实在是太棒了！

经理乙说：哪里哪里。



员工甲说：您讲的绘声绘色，口若悬河，我们是佩服的五体投地呀！

经理乙说：啊

请你谈谈员工甲在这次赞美中哪些地方是可取的，哪些地方是失当的？

如果采用直接赞美的方法，按照具体化、差异化、似否定实肯定、表现特别信任、对比赞美的要点，请你设计合理的赞美语言。

员工甲说：您的讲话组织严谨、思路清晰、内容翔实，大家都被吸引住了，领导也好高兴呢。

经理乙说：是吗，这都多亏大家认真合作工作取得了成绩，我才能有内容讲呀，还要谢谢你们的工作呀。

员工甲说：逐字逐句地回味您的讲话，我的心久久不能平静，震撼啊！正如老子所云：大音希声，大象希形。为什么会有如此好的讲话！您的话，就好比黑暗中刺裂夜空的闪电，又好比撕开乌云的阳光，一瞬间就让我如饮甘露，让我明白了永恒的真理在这个世界上是真实存在着的。只有你这样具备广阔胸怀和完整知识体系的人，才能作为这真理的唯一引言者。看了你的话，让我陷入了严肃的思考中，你那种对真理的执着追求和对理想的艰苦实践所产生的厚重感深深地感染了我。面对您说过的话，我震惊得几乎不能动弹了，你那种裂纸欲出的大手笔，竟使我忍不住一次次地回味你的话，每看一次，赞赏之情就激长数分。我总在想，是否有神灵活在它灵秀的外表下，以至能使人三月不知肉味，使人有余音穿梁，三日不绝的感受？确实，您说得实在是太好了。您的高尚情操太让人感动了。在现在这样一个物欲横流的金钱社会里，竟然还能见到您这样的性情中人，无疑是我这辈子最大的幸运，让我深深感受到了人性的伟大。

#### 【自检 5-2】

为了竞聘岗位，竞聘者需要设计一次即席演说，请以下面的要点做为整个竞聘演说的组织框架，然后设计一个完整的演说词：

(1)对应聘岗位的认识：\_\_\_\_\_

(2)对自己条件的认识：\_\_\_\_\_

(3)对未来工作的预想：\_\_\_\_\_

(4)对自己今后的要求：\_\_\_\_\_

完整的演说词：

#### 【自检 5-3】

请反复练习下面的祝贺词，以便在当前的场合能自如使用：

一家瑞气，二气雍和，三星拱户，四季平安，五星高照，六畜兴旺，万事如意！

只有懂得生活的人，才能领略到腊梅的清香；只有懂得关爱的人，才能感受到生命的美丽；只有经过不懈努力的人，才深深知道幸福来之不易。祝你事业成功！

清晨曙光初现，幸福在你身边；当午艳阳高照，微笑在你心间；傍晚日落西山，欢乐伴你一天！祝你每天都开心！

心愿是风，快乐是帆，祝福是船。让心愿的风儿，扬起快乐的帆儿，载着祝福的船儿轻轻地飘向你！祝你有如芝麻开花节节高！

一帆风顺，二龙腾飞，三羊开泰，四季平安，五福临门，六六大顺，七星高照，八方来财，九九同心，十全十美。

钟声是我的问候，歌声是我的祝福，雪花是我的贺卡，美酒是我的飞吻，清风是我的拥抱，快乐是我的礼物！统统都送给你！

开心每一秒，快乐每一天，幸福每一年，健康到永远！

风柔雨润好月圆，半岛铁盒伴身边，每日尽显开心颜！冬去春来似水如烟，劳碌人生需尽欢！听一曲轻歌，道一声平安！吉祥万事如意！

一千朵鲜花给你，要你好好爱自己；一千只纸鹤给你，让烦恼远离你；一千颗幸运星给你，让好运围绕着你，祝你天天快乐！

愿所有的好梦依偎着你，入睡是甜，醒来成真！愿所有的财运笼罩着你！日出遇贵，日落见财！愿所有的吉星呵护着你！时时吉祥！刻刻平安！

第十二讲即席演说与演说表达常模

随着事业的发展，人们随时随地都有可能接受到记者的采访，应对这些类似的发言就需要掌握即席演说的技巧。

关于即席演说

即席演说就是临时性发表的演说，它所包含的内容机构如图 6-1 所示：

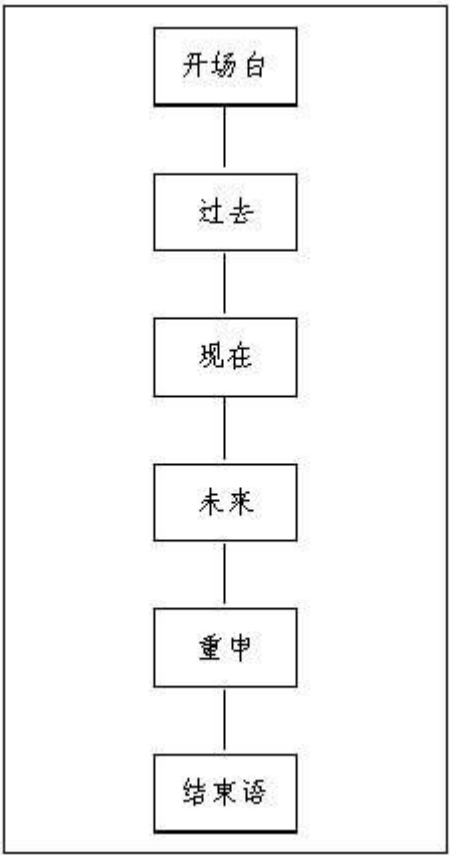


图 6-1 即兴演说结构图

(一)即席演说的概念

即席演说是指事先没有准备的，更没有现成讲稿的，因事而发、触景生情的演说。

(二)即席演说的最高境界

即席演说的最高境界是见什么人说什么话，犹如俗语所说“见着秀才说书，见着屠夫说猪”，

投其所好，表达赞美，但绝不应投机取巧，这样容易让别人产生反感，并且对自身的处世观产生误解。

### (三) 即席演说的黄金模式(三段式)

◆昨天、今天、明天……

◆祝贺、感谢、希望……

即席演说的黄金模式就是回顾昨天，对比今天，展望明天，用现身说法的方式得出比较令人信服结论，也可以是祝贺事件本身——感谢相关人——希望发展进步这样的三段式模式。

在没有充分准备的情况下，要即席演说，以上的两种模式都是百试不爽的，但如果自己有更充分的准备，则可以按照自己的准备随意发挥，使用不拘一格的方式表达自己的想法。

### (四) 个人魅力五个一

#### 1. 一首诗

在适当的时候，能随口背诵一首小诗，或赞美、或感慨、或抒情、或议论、或古体、或近体、或中国、或外国，总之，在恰当的时刻借助恰当的诗句，将非常有效地提升自我魅力。在条件许可的情况下，也可以临场发挥创作，效果会更好。

#### 2. 一首歌

借用歌曲来表达感情，也是非常好的手段。

#### 3. 一个故事

讲一个小故事，让所有人开怀大笑，或者临场发挥组织一个小故事，也有很强的趣味性和吸引力。

#### 4. 一个笑话

笑话是幽默与讽刺的载体，通过笑话，不仅可以让大家开怀大笑，更能够让人对相关主题引起思索，收到意想不到的结果。

#### 5. 一副对联

引用一副对联，能将自己的文学修养充分展示，对塑造个人魅力有锦上添花的作用。

### 【案例】

有一个老爷子去北京看儿子，买了一双新鞋子。在火车上觉得这双鞋买得挺值的，物美价廉真是好啊。然后在座位上玩，正在玩的时候突然旁边打水的临座对他一碰，“啪”，从车窗掉下去一只鞋。老头很着急。别人也为他很遗憾，只见老头过了10多秒钟以后拿起另一只鞋来，“咣”就扔出去了。朋友就劝说：“大爷您、您别生气，气糊涂了吧。”他说：“没有，没有，没有。我要留着这只鞋，什么时候想起来觉得丢了只鞋心里就难受。但现在我没有这只鞋了，随着时间的流逝，我就把它忘了。假如谁从这路边走的时候，捡到一只新鞋。再往前看，还有一只，它还能穿呢。”

点评：这种豁达的心态，让老爷子的一言一行充满了个人魅力。

让演说表达常模具备超级说服力

#### 1. 开幕致词

祝欢希(祝贺开幕、欢迎来宾、希望合作)

#### 2. 答谢致词



感获邀(感谢安排、盘点收获、提出邀请)

### 3. 出席酒会

祝献干(祝贺项目、献上礼物、倡导干杯)

### 4. 视察工作

祝谢希(祝贺成绩、感谢付出、提出希望)

### 5. 其他常用技巧

◆问问题：通过提问，将皮球传给别人，将麻烦传给别人，或者通过问题，引起别人的思索，加大对演说内容的理解。

◆附和他：赞同别人，同时就可以达到让别人赞同自己的目的。

◆扩大痛苦：对于不能取得认同的问题，可以通过扩大痛苦的技巧，寻找到大家都回避的不良后果，然后特别地加以描述，使得大家都不希望该事件发生，从而在此基础上达到目的。

◆对比原理：通过对比，将正反两种结果展示出来，“择其善者而从之”。

◆假设成交二选一法则：假设问题的走向，然后提出二选一的折衷方案，使得僵持的演说局面得以打破。

## 各种问题解答

### (一)有人挑刺怎么办

搞清楚大前提：

◆善——耐心解释，重复他的观点

◆恶——换位思考，将球回传给他

### (二)忘了词怎么办

◆头中尾的讲话技巧

◆还有的听我下回分解

◆手指法

◆拉到自己熟悉的领域

### (三)时间到了没说完怎么办

◆对以上发言——讲最后一句话；

◆想好头和尾，中间不后悔

### (四)突然被叫起来说几句怎么办

不要说：我没有准备，不说我没有研究，既然让我说两句，我就随便说两句。

说暖语：大家都说得非常好，我今天没有白来——再思考

## 如何应对演说中的错误

### 1. 原则

◆掩饰错误而不是强化错误

◆不要慌张，要镇定

## 2. 方法

◆不明显的错误——好似没错

◆稍明显的错误——重说一遍或找机会改正

◆非常明显的错误——道歉

◆将错就错

## 提高你的演说震撼力

◆声音大一点

◆语速快一些

◆语气长一段

◆感觉要兴奋

◆手势要大气

## 如何练习演说

◆多朗(背)诵诗词散文

◆面对镜子或摄像机演练

◆多分享、做教练型领导人

◆站着开会及布置工作

◆多找机会实践

## 课程总结

### (一)收获大盘点

表 6-1 公众演说与口才大盘点

序号	主要内容	注意事项
1	成功五素贯始终	微笑、热情、激情、才情、人情
2	脑的训练思路清	脑子好、思路清，思路清、方向明
3	有话可说四方法	逆向倒转、追本溯源、纵横交错、攻其一点
4	快速择语不容停	弦不离手、曲不离口，语言表达要常练，才能心到口到
5	口语表达有诀窍	唇齿舌要磨合



6	活舌绕口记心中	活舌操、绕口令，常练常念收获多
7	呼吸方法	常练习闻花香、吹蜡烛；吸入一大片，呼出一条线
8	方音辨正用慢功	普通话非一朝一夕，找准症结，刻苦练习出奇迹
9	态势语言大原则	大大方方，非特定内容不做封闭动作
10	记忆诀中益无穷	有大原则，有小参照，态势语发挥就明了
11	师法自然高境界	顺其自然，名正言顺；自然的、适合的，就是好的
12	举手投足见灵魂	格局大则举止大，灵魂高贵，行为就不会卑微
13	演说实务有体会	凡事有规律，演说不例外；10点体会，好好借鉴
14	有头有尾才从容	完美、完美，完整才美；圆满、圆满，不圆，何满？
15	人生处处是主持	家事国事天下事，事事人为。为，即主持。口语、大众、个性。工于开场、巧于连接、灵活应变、重视结尾
16	全局在胸人中龙	托举全盘、掌控全局，要人也
17	即席演说讲三点	删繁就简给要点
18	概念境界模为朋	无规矩不成方圆，昨天今天明天，祝贺感谢希望，活用
19	综合演练莫错过	越到最后越是重要，就像缝衣、拉实针脚一样，莫含糊
20	练胆练口命题冲	无语练胆、随意练口、命题表达。循序、就势、如破竹
21	演说特训到此结	天下没有不散的宴席。是结束、更是开端，携手明天

## (二)收获大盘点：共勉四则

共勉一：站有站相坐有坐，  
举手投足无有错，  
大大方方来表现，  
有头有尾必修课。

共勉二：时间观念要增强，  
学以致用是条纲，  
扬起自信远征帆，  
乘风破浪万里疆。

共勉三：但凡讲话定主题，  
咀嚼学习坐飞机，  
把握思考这把剑，  
大小场合总相宜。

共勉四：演说能力不能差，  
个个都是演说家，  
只要心灵得解放，  
生命如歌灿如花。

### 【自检 6-1】

在某次演说中，由于大意，演说内容中出现了错误，为了对错误进行更改，请设计恰当的引导语：

错误程度	处理办法	引导语设计
不明显的错误	好似没错	
稍明显的错误	重说一遍或找机会改正	
非常明显的错误	道歉	
各类错误	将错就错	

### 【自检 6-2】

即席演说的黄金模式就是回顾昨天，对比今天，展望明天，用现身说法的方式得出比较令人信服的结论，也可以是祝贺事件本身，感谢相关人等，希望发展进步这样的三段式模式。在有充分准备的情况下，还可以按照自己的准备，随意发挥，使用不拘一格的方式表达自己的想法。

请回顾您生活中一次成功的即席演说内容，将其要点记述如下：

重点突出了什么？

在这个即席演说种，您采用了什么模式？

为突出重点，使用了哪些修辞手法？

是否使用了数据？

是否出现了漏洞？

如果按照“昨天、今天、明天……”或“祝贺、感谢、希望……”的模式来进行这次演说，请将你的语言进行组织记述如下：