# 演讲与口才:走出六个误区，给你的当众讲话增添色彩

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-01-15

*“当众讲话”这个词可以让你想起什么？金碧辉煌的大厅和晚宴后的交流？职业经理研讨会中针对某个重要商业领域的专家发言？政治家的选举？演讲人使用令人眼花缭乱的幻灯片？这些答案都是正确的，但是“大”的事件和“大”的名气只是关于口才学方面的冰山一角。...*

“当众讲话”这个词可以让你想起什么？金碧辉煌的大厅和晚宴后的交流？职业经理研讨会中针对某个重要商业领域的专家发言？政治家的选举？演讲人使用令人眼花缭乱的幻灯片？这些答案都是正确的，但是“大”的事件和“大”的名气只是关于口才学方面的冰山一角。好口才不仅包含正式性的发言，而且涵盖了任何一个商业人士每一天发生的无数的小事。

　　当众讲话影响着交流的各个方面。这直接表现出你形成想法并使听众知晓直到说服听众的能力如何。尽管许多人承认不太关注这一问题，每个人还是必须在他（或者她）的表达能力的基础上来通电话、约会、征求意见以及向新员工介绍工作程序等等。一般来讲，商务沟通有两种类型：书面的和口头的。许多专家、管理者和经理阶层抱怨有太多的备忘录、电子邮件需要去写，但实际上他们更多时候的是进行口头沟通。

　　许多人一直将谈话的形式分成两类，一类是当众的演讲，一类是单对单的会晤（例如和老板谈话）。他们认为前者是非常正式和严肃的事情，应该好好地准备，而后者可以即兴发挥就行了。你可以这样做，但是结果就不一定理想了。在商务活动中，有理念的人无论什么时候进行口头沟通，他都知道如何把口才的力量发挥出来为己所用。有些人在自己的公司或组织里，没有把自己看成一个当众讲话者，这样其他人可能也不会认为他是个善于表达沟通的人，同时其他人与他交流沟通时也就没有那种和谐自然的气氛。更糟的是，会给别人留下一个木讷、缺乏自信、软弱的形象。

　　成功口才显而易见的好处

　　成功的、富有感染力的口才已经不是什么新闻了。托马斯·麦考利在他1880年写就的著作《英格兰的历史：卷1》中，关于那位年仅24岁便高居英国首相之职的年轻的威廉·皮特有如下记载：“议会是一个演讲的政府。在这一组织形式内，口才的力量成为一位政治家所能拥有的全部品质之中最可称道的；这一力量的存在之形式和判断力无关，和坚韧不拔的意志力无关，和外交技能或者战争才能也无关。”这就是为什么虽然皮特缺乏经验和政治头脑，却依然能因他杰出的口才而被世人称颂、依然是一位成功的政治家的原因。

　　我已经明白一项口才技能能在人身上造就的“奇迹”。作为出色的演讲人能够使得你从人群中脱颖而出，而在公司里，金钱、资源和权力的流向全部都朝着表现突出的人。口才所给予你的外在突出印象能成为你整体职业生涯成长道路上的一部分。我有一位供职于一家全球500强的大公司的同事，他职位攀升的速度简直可以称之为令人咋舌，而且丝毫不费吹灰之力。他许多同僚的能干程度并非不及他，但是，他是一位非常杰出的公众讲话者；他的口才不仅有效，而且极具说服力。毋庸置疑，他因此拥有了一项无往不利的利器。

　　我同样注意到了在一家制造业工厂里两位管理人员不同的职业道路。她是一位十分善于游说的讲演者，曾经专门研究过口才，并且经常主持气氛热烈的会议。她确实深谙沟通和劝服的艺术。与她恰恰相反，他口舌较为拙笨。5年以后，她成为了公司的副总裁，而他依然是一位部门经理。无须赘述的是，管理者毫无疑问都具有相当能力，能够胜任这一职位。如果你不把口才作为你的优势的话，自然会有其他人这么做。

　　现代社会的聚焦点可谓非常之多，而往往是讲话者占据了人们视线的中心位置。当众讲话是一个微妙的广告：你在向众人展示你的能力而用不着兜售。正如古老的诗句提醒我们的：

　　鳕鱼下了一万个蛋，而家养的母鸡只下了一个。

　　鳕鱼从来不开口讲述她所做的；

　　因此我们轻视鳕鱼却奖赏家养的母鸡。

　　这个故事讲述的是广告的价值。

　　这就是你应当利用每一个可能的机会开口讲话的原因。当需要有人讲话时，毛遂自荐吧！如果是别人，请自愿请缨为他们向众人做一个介绍！尽可能多地让自己站在其他人的前列。你越是这么做，就越能让自己在别人眼里显得更自信。

　　6个主要的讲话误区

　　我聆听过上千场讲演，同时拥有22年的执教和为职业人士提供咨询的经历。我开设过上千场课，培训的行政管理人员已逾1万余人。听到的演示和演讲越多，我就越来越认识到在人们身上普遍存在着的一个误区“模式”，这个模式导致了讲话人和听众之间沟通的无效。同时我也观察到在这上千场演讲中，有6个主要的重大误区是人们一遍一遍乃至无数次地犯过的，甚至连那些老道的讲演者也不例外。

　　随着我教授口才的经验的增多，我愈加坚信了我提出的6个讲话误区的力量以及讲话者能够认识到在他或她身上有哪些误区的重要性。在XX年盖洛普公司的选举会议上，有这样一个问题，要求1 016位候选的美国人做出回答：“什么将有助于你的生活更加成功：是了解你的弱点所在并努力改进之，抑或明白自己的强项并尽量依赖它们？”在所有受到调查的人中，52%的受访者相信成功的秘诀在于了解自身的弱点。

　　如果存在下列讲话误区中任何一种，即使你在其他方面表现都非常出色，你的讲话仍然将丧失它的大部分效力。下面就是6项重大讲话失误：

1、目的不清。你希望通过特定的方式来激发听众，但是他们绝对无法由你的东拉西扯中摸清楚你的目的所在。

　　2、缺乏清晰的组织和驾驭能力。你的发言缺乏好的架构，而且从一个要点到另一个要点之间没有必要的逻辑关系。

　　3、充斥过多信息。你用细节性的信息大大加重了听众的负担，而那些信息中有些是过于技术性的，大部分则毫无必要。

4、对思想、概念和信息的支撑不够。你强制性地提出了某个具有争议的议题，但是却没有通过生动有趣、易于记忆的故事和范例来支持你的理念。

　　5、声音单调，应付了事。你深信自己的主题并为之激动不已，但你的声音和讲话方式并没有相应投射出你的感觉。

　　6、未满足听众的真正需求。你集中讲述自己感兴趣的而非听众有兴趣听到的东西。

　　这些失误之间存在着密切的联系；在某一领域的提升将使得你同时也能在下一个领域有所进展。当然，真正磨练口才能力需要耐心和不断的练习，但认识到和消除这6个重要讲话误区却能给予你区别于其他人的竞争优势，并百分百地提升你的讲话能力！

　　难以应付的环节

　　除了上述6个主要的讲话失误之外，讲话者还经常会遇到5个难以应付的环节。对讲话人而言，这些环节上他们往往面临着最艰难的局面，而且也最易失去听众。这些环节是：

　　1、开头：如何吸引以及继续保持听众的注意力，并以自信的形象给听众留下深刻印象。

　　2、结尾：如何避免虎头蛇尾，运用某种技巧保持观众的热烈情绪。

　　3、过渡：这往往是出色的讲演和平庸的发言之间的区别所在。

　　4、问题和答案：无论哪位听众提出问题，都必须能够控制局面，维持专家形象。

　　5、形象化的辅助工具：形象化的辅助工具如果用得不好反而会为其所害；听众90%的注意力都会被它们吸引过去。反之如果运用合宜，你将赢得90%的听众的全神贯注。

　　首要原则：永莫令人生厌

　　数年前的一个晚宴上，诙谐风趣的剧作家诺尔·考尔德和匈牙利女影星艾娃·伽伯之间有一席交谈。

　　“诺尔亲爱的，”艾娃说，“你听说可怜的巴哈纳白的消息了吗？他在西班牙被牛狠狠地顶伤（gored）了！”

　　“他怎么了？！”考尔德惊慌地嚷嚷道。

　　“他被一头牛顶伤了。”

　　“谢天谢地，”考尔德说道，“我以为你说他有多枯燥无味（bored）呢。”

　　本书向所有希望成为好口才者的人灌输一条中心理念：永莫令人生厌。只要你不把听众烦到无法忍受的地步，他们几乎能够宽容任何过错。作为讲话人，你的第一要务就是言语生动有趣；这正是你力量的源泉：你的影响力高低恰恰取决于你吸引听众的程度。如果你讲得既有趣好玩又易于记忆，那么坐在下面的人自然会把你当作是一位效力强大的讲话人了。

　　多年来从倾听过的各种讲演中和培训过的上万演讲者身上我搜集了丰富翔实的信息之后，口才学体系是一条富有战略意义的捷径；它提供的章节、练习和表格涵盖了所有成功演示中的诀窍；该体系坚信，口才的力量将来源于持续不断地努力让听众从发言中感受到喜悦和兴趣。正是这些因素促成了一幅成功的口才，我可以确定口才体系亦将为你所用。本书的撰写正是凭据这六个关键字：永莫令人生厌，这一秘密武器将成为每一位发言者头脑中的强大后盾。

　　何谓“吸引、启发和激励”？

　　你要让人们大吸一口气、让他们觉得新鲜有趣、绝不让他们感到枯燥，从而吸引到你的听众。触及听众内心深处的情绪，擦亮他们的双眼并使之有所感受，从而启发和鼓舞听众有所行动。人们采取行动从来不是因为理智思考的结果，而更多的往往是情感上的受益或恐惧导致激发了他们的行动力。作为讲话者，你必须激励人们思考，并且放开胸怀考虑你提出的理念。

　　赢得当众讲话的优势

　　信心和口才总是如影随形。你讲话的次数越多就会越自信——不仅你的表达能力大长，而且你的总体技能也会得到提升。当你能够更加轻松地摆脱恐惧时，你便真正具有了说服你的上级、同事或者顾客的能力。

　　我知道，你的自信心会随着你进行的每一次讲话、你尝试的每一件新事物而增长。几年以前，我曾经下定决心成为一位超越常规的演讲者。为了保证让听众们参与到我和其他所有讲话人的话题中来，需要给予他们越来越多的刺激。由于我的目标一直是鼓励听众程度地关注，我创造了一种全新的方式“信息娱乐化”，即将信息和娱乐结合在一起。同时，我也希望能够找到一种方法，使得我戏剧表演的背景派上用武之地，既能传达信息，又能保持这一过程的有趣性。因此我创造了学习口才演讲的“剧院”，在工作室里融入了歌曲、道具和服装。正如你所猜想到的，第一次尝试这个主意时，我的内心是多么惶恐不安！特别是由于第一批检阅的听众是来自于ibm的高级管理人员，他们全部扎着整齐的领带、端端正正地坐满了底下的礼堂，这可是一家有着出了名的保守型文化的公司。

　　令我大大松了一口气的是，他们喜欢这样！他们居然真的喜欢这种方式！这使得我又有了进行下去甚至进一步挖掘我的方案的勇气和信心。并非我进行的所有尝试全部都获得了成功，但是大部分都过关了。就是通过这种反复试验的方式，我终于提出了一个能够同时兼具提供信息功用和趣味性的方案。

没有什么比尝试新鲜事物和大胆站在公众面前更能建立信心的了。你朝着一个新方向所踏出的任何一步，也意味着你在树立信心方面同样也迈出了一步。

自信心并非当众讲话带给你的惟一好处。在我的研究组和工作室里，我要求参与者提出一系列他们认为更具说服力的讲话者的收获，他们写出的词语的首写字母必须为“c”。下面仅仅是少部分我得到的答案：

　　可靠性 （credibility） 魅力 （charisma）

　　安慰 （comfort） 职业优势 （career advantage）

　　信誉 （character） 创造力 （creativity）

　　契约 （contracts） 关联 （contacts）

　　清晰 （clarity） 敲打 （clout）

　　顾客 （customers） 联系 （connections）

　　持续性 （continuity） 勇气 （courage）

　　现金 （cash）

　　那么，你如何才能获得当众讲话的优势呢？把每次讲话都当成一次宝贵的机会，你可以从事有效的沟通和说服艺术，从而逐渐形成你自己的理想化的演讲风格。本书将教给你如何在任何会议或谈话中练习运用强而有力的讲演技巧：提前准备，组织谈话结构，重点聚焦，言语中肯，为思想提供足够信息支撑，同时关注到听众的需要。

　　这一关于口才的精细体系是切实可行的；它的设计是为了让你能把控住讲话的局面，但又远不止如此。有效的口才确实能够大大改善个人对于自我的评价。那些能控制住通过谈话进行沟通的有效性的人不仅是在展示他们的信心，他们事实上已经变得更为自信。清楚地讲话和陈述、具有说服力、便于人记忆的能力是一门技能，多年之后你仍能从中获益无穷。

　　请继续读下去，并请用一种全新的眼光来重新估量你的日常工作和生活——不再是一系列漫无目的的闲聊，而是许多次磨练你成为出色口才人的技能的大好机会。你首要的当务之急就是驱除当众讲话的恐惧，我将在下一章中进行深入阐述。只要把恐惧抛在了脑后，你就能够自由享受作为一位居高临下的发言者的收获了.

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！