

课程导学

提示语：古语云：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”。卡耐基说，一个人的成功，15%靠他的专业知识，85%则靠他与人沟通的能力”。当今社会是一个多元化组合的社会，是一个充满合作与竞争的社会。生活在其中的成员，唯有通过得体的语言、合适的渠道和方式、理性的态度和富有情感的肢体动作，把个人的理念、情绪与感受，恰当地表达出来，才能更好地达到表达与沟通的目的，才能被社会和他人理解与接收。人人善于沟通表达，这个社会才能更和谐、繁荣和进步，而我们个人才会拥有一个更健康、美好的人生！

项目导学

☞项目概述

从语言表达与人际沟通的经验看，表达与沟通的难题不是出现在学习过程中，而是随时随地发生在我们没有准备好的真实场景里。项目设计让我们在仿真的场景中，通过参与实践来训练相关知识技能点，从而提升能力，培养素质。

本模块设计“真知灼见”沟通问题调研解决方案实践项目，让学生在学习过程中，从学习的知识点中（沟通、演讲、非语言使用、团队合作技巧等）选取有真实指导意义的问题（例如，如何有效解决争执，如何有效防止说话犯了别人的禁忌等），以小组或个人为单位，通过有效调研，完成问题解决方案报告及PPT制作，并进行展示答辩。在学习的过程中，关注沟通与表达技巧等在项目实践中的运用，并运用相关知识点和技巧等进行解决问题的方案设计、调研活动组织、展示汇报PPT等制作、现场答辩设计等。

☞项目运用的核心知识点和技能点

1. 围绕问题，通过调研和选择可信证据，建立合理的表达结构和关系，运用准确、清晰的语言，提出有逻辑和具有说服力的观点。
2. 在项目实践中培养与人交谈、提问、倾听的能力，能够运用各种媒介实现目标，较好地展示观点，完成有效的沟通。
3. 通过项目实践，提升当众表达演说能力，通过汇报答辩影响他人，实现目标。
4. 通过项目实践，提升团队组建、分工、协作与问题处理的能力。

在项目实践中所运用到的核心知识点和技能点，在课程导学及四大模块中得以具体体现，学生要认真地学习和把握并灵活地运用。

第一章 沟通与演讲概述

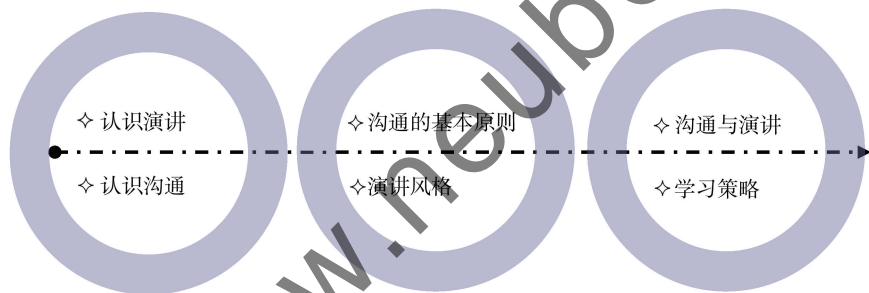
沟通是一种生存的技巧，学会它，掌握它，运用它。

在演说中，赢得听众信任的，是演说的风格，而不是讲稿的辞句。

——拿破仑·希尔

——艾伯特·胡巴德

知识图谱



能力目标

1. 了解沟通概念，能够灵活运用沟通的基本原则，提升沟通效果。
2. 了解演讲概念，在理解演讲不同风格基础上，结合自身情况，掌握自我表达特征，提升语言表达效果。

素质提升

1. 意识到关注沟通能力的重要性，在生活中有意识积累沟通经验，锻炼提升自己。
2. 敢于在公众面前表达，利用演讲机会，积累演讲技巧与经验，提升个人表达素养。

案例导引

老孙加班

老孙因为最近加班频繁要去找总经理抗争。“我们虽然是工友，但也是人，怎么能动不动就加班，连个慰问都没有？年终奖金也没几文。”老孙出发之前，义愤填膺地对同事说，“我要好好训训那自以为是了不得的总经理。”

“我是老孙。”老孙对总经理的秘书说，“我约好的。”

“是的，是的。总经理在等你，不过不巧，有位同事临时有急件送进去，麻烦您稍等一下。”秘书客气地把老孙带到会客室，请老孙坐，又堆上一脸笑，“你是喝咖啡还是喝茶？”

“我什么都不喝。”老孙小心地坐进大沙发。

“总经理特别交代，如果您喝茶，一定要泡上好的龙井。”

“那就茶吧！”

不一会儿，秘书小姐端进连着托盘的盖碗茶，又送上一碟小点心：“您慢用，总经理马上出来。”

“我是老孙。”老孙接过茶，抬头盯着秘书小姐，“你没弄错吧！我是工友老孙。”

“当然没弄错，你是公司的元老，老同事了，总经理常说你们最辛苦了，一般同仁加班到九点，你们得忙到十点，实在心里过意不去。”

正说着，总经理已经大跨步地走出来，跟老孙握手：“听说您有急事？”

“也……也……也，其实也没什么，几位工友同事叫我来看看您……”不知为什么，老孙憋的那一肚子不吐不快的怨气，一下子全不见了。临走，还不断对总经理说：“您辛苦，您辛苦，大家都辛苦，打扰了！”

请思考：

《老孙加班》案例，不仅体现出有效沟通的技巧，同时也反映出沟通过程中存在的问题。请大家思考并回答：

1. 老孙在沟通中，有哪些欠缺值得我们反思呢？
2. 秘书在处理这件事时，运用了哪些值得我们学习的沟通技巧？
3. 总经理在工作中，运用了哪些值得我们学习的沟通技巧？

第一节 认识沟通

善于运用语言，能够良好沟通，与个人成长乃至社会发展息息相关，沟通能力已经成为21世纪竞争力最强的能力之一。有人类生命活动的地方，就有人际沟通的存在。在人类社会里，人生的辉煌与暗淡、成功与失败，无不映射出沟通的经验或教训，我们总不乏发现善于沟通的人，人生发展步步为营，走向成功，不善于沟通的人，很多似乎简单的问题，也常常会带来种种麻烦和苦恼。多年的朋友，生气地离自己而去；甜美的爱情总是与自己擦肩而过；上级领导似乎总是来找麻烦，和自己过不去；工作同事由于经常误解，大家总是面和心不和；在大庭广众之下，原本精心准备的发言突然卡壳，心慌脸红，很丢面子；在年度的述职报告

上因陈述吃力，失去了升职的机会；身为领导，因讲话不够有激情和说服力，缺乏鼓动性；求职面试时，因紧张、恐惧而不能很好地发挥，失去了被录用的机会……

让我们一起来认识沟通、认识演讲。只有学习沟通与表达的知识技巧，提升沟通能力、演说能力、团队协作能力，养成良好的沟通习惯，提高人际沟通素养，才能不断满足人们学习、生活和工作的需要。

一、沟通的定义

今天我们已经进入信息时代，随着通信技术的发展，足不出户就可知晓天下事。大到国家社会，小到集体个人，信息沟通是我们每天都在做的事。“沟通”一词从汉语字面意义看，为开通沟渠，使两水相通的意思，这个词语较为直观地反馈了沟通概念所变现的交流连通形象。根据研究者对沟通的定义，据不完全统计，已有 150 多个。概括地说，有以下几种类型：

(1) 共享说。强调沟通是传者与受者对信息的分享。如美国著名传播学家施拉姆认为，我们在沟通的时候，是努力想确立共同的东西，即我们努力想共享信息、思想或态度。

(2) 交流说。强调沟通是有来有往、双向的活动。如美国学者霍本认为，沟通即用言语交流思想。

(3) 影响（劝服）说。强调沟通是传者欲对受者施加影响的行为。如美国学者露西和彼得森认为，沟通这一概念，包含人与人之间相互影响的全部过程。

(4) 符号（信息）说。强调沟通是符号（信息）的流动。如美国学者贝雷尔森认为，所谓沟通，是大众传媒或人与人之间的符号的传送。

概念反映事物的基本属性，是对事物分析与理解的起点和基点。以上几种类型的概念从沟通的内容、过程、目的、特征要素等方向概括了沟通的意义。沟通是信息传与受的行为，发送者凭借一定的渠道，将信息传递给接收者，并寻求反馈以达到相互理解。所谓沟通，“沟”指的是信息交换，“通”则是指共识的达成。在我们的生活中，有“沟”没有“通”的信息传送失败案例比比皆是，你说你想说的，但听者却没有理解或不为所动。沟通是人与人之间、人与群体之间思想与感情的传递和反馈，以求思想达成一致和感情通畅的过程。

沟通是信息凭借一定符号载体，从发送者到接收者进行传递，并获取理解的过程。这个过程强调传达的信息是双方相互有效理解的，并借助相应的载体进行有效互动，进而实现各种信息共享的过程。

具体地说，沟通过程包括以下三层意思：

(1) 沟通首先是信息的传递。如树林中有一棵树倒了，却没有人听见，那么它是否发出了响声？从科学的角度讲，确有响声，但从沟通学角度讲，却是不存在的。

沟通要有信息内容，并且这种信息内容不像有形物品一样由发送者直接传递给接收者。在沟通过程中，信息的传递是通过一些符号来实现的，例如语言、身体动作和表情等，这些符号经过传递，往往都附加了传送者和接收者一定的态度、思想和情感。

(2) 信息不仅要传递，还要被充分理解。如法国作家大仲马到德国一家餐馆就餐，因语言不通，他想吃蘑菇，就在一张纸上画了一个像蘑菇的图案。一刻钟后，服务员给他拿来了一把雨伞。这是信息理解的错误。

有的时候，接收者理解了信息但不一定接收。很多人认为良好的沟通就是让对方接收你，

但事实上，接收者可以很明白你的意思却不同意你的看法。当一场争论持续了相当长的时间，旁观者往往断言这是缺乏沟通导致的，然而，调查表明此时恰恰正在进行着大量的沟通，他们中的每一个人都充分理解了对方的观点和见解，只是在原则和立场上存在着一些分歧。当然，最后还是能达成协议，但过程是反反复复的。

(3) 沟通要在信息传递和被理解的基础上互动反馈。如篮球场上的乔丹和皮蓬都说，在球场上两个人的沟通相当重要，从相互的眼神、手势、表情中获得对方的意图，于是他们传、切、突破、得分，非常默契。

沟通就是一个互动反馈的过程，给予说话人适当的回应，可以使谈话更加深入和顺利。双方在反馈、理解、准确等基础上，不断调整立场、观念、目标等。现代商务沟通更是一个复杂的过程。

文化背景在双向互动的沟通中起了很大作用，在跨国沟通中尤其如此。因为交流双方的语言文化背景不同，造成的误解可能就格外多。

案例

清朝李鸿章有一次代表朝廷在法国一家大饭店宴请客人。宴毕，他以中国人的客套话对外国客人说：“饭菜不好，招待不周，请多多包涵。”李鸿章的话引来了饭店老板的抗议：“我们饭店在巴黎是一流的。饭菜做得这么好，您为什么说不好呢？这影响我们饭店的声誉！”老板不懂中国人吃饭的客套话，李鸿章这才反应过来，连忙给法国店主赔礼道歉。

二、沟通的类型

按不同的分类标准，人际沟通可分为多种类型。

1. 按照对媒介的依赖程度，可分为直接沟通和间接沟通

直接沟通是指不经过任何中间环节，当事者双方直接进行的信息交换和意见沟通。如双方直接面对面谈话等。它是人际沟通的主要方式。

间接沟通是指除了依靠传统的语言、文字外，还需信件、电话、电报等媒介做间接的沟通。尽管间接沟通在人际沟通中的比例不是很大，但这种沟通方式正日益增多，改变着社会的生产方式和人们的生活方式。它大大拓宽了人际沟通的范围，远隔千万里的两个人之间，通过电话、电报、信件，可以像面对面一样地进行交流。E-mail 的出现，使间接沟通更为便捷。

2. 按照所使用的符号形式，可分为语言沟通和非语言沟通

语言沟通是指沟通者以语言符号的形式将信息发送给接收者的沟通行为，它是以自然语言为沟通手段的信息交流。语言有口语和文字两种形式，因此，语言沟通又可分为有声的语言沟通和无声的语言沟通。有声的语言沟通是用口语，即讲话的方式进行语言沟通，如谈话、讲课、演讲、打电话等；无声的语言沟通，是用文字，即书面语言的方式来传播，如写信、贴布告、发通知、写字条、讲课中的板书、拍电报和发 E-mail 等。

非语言沟通是指沟通者以非语言符号的形式将信息传递给接收者的沟通行为，它是以表情、动作等为沟通手段的信息交流。面部表情及眼神、身体动作及姿势、个人空间及距离、气质、外形、衣着与随身用品、触摸行为等都是非语言符号，它们都作为沟通工具进行非语言沟通。

3. 按照组织程度，可分为正式沟通与非正式沟通

正式沟通是指在一定的组织机构中，通过明文规定的渠道进行信息的传递。例如，上级向下级下达批示、发送通知，下级向上级呈送材料、汇报工作，定期或不定期的会议等。

非正式沟通是指在正式沟通渠道外进行的信息交流，是人们以个人身份进行的人际沟通活动。诸如人们私下交换意见、议论某人某事、互传小道消息等，都属非正式沟通。

4. 按照信息有无反馈，可分为单向沟通和双向沟通

单向沟通是指单向信息流动的人际沟通。在沟通时，沟通双方的地位不变，一方只发送信息，另一方只接收信息而不向对方反馈信息，如做报告、大型演讲等。实际上，严格意义上的单向沟通是不存在的，接收者会以各种形式（语言符号、非语言符号）或多或少地将信息反馈给对方。

双向沟通是指双向信息互动的人际沟通。在沟通时，发送信息者与接收信息者之间的地位不断变换，信息沟通与信息反馈多次往复，如交谈、协商、谈判等。人际沟通中的绝大多数均为双向沟通。

三、沟通的层次

在人与人沟通的过程中，以思想达成一致和感情通畅的效果，可将沟通基本分为以下四个层次：

层次一：阻断与抗拒。这个层次现象的沟通是完全无效的，类似我们常说的冥顽不灵、顽固不化。一般多见于情绪激动、应激、歇斯底里等情况。常听到的交流语言信号为“哼”“你凭什么这么说！”等等。很多父母与青春期叛逆的孩子沟通时，往往会有这样的结果。

层次二：“鸿沟”削减。这个层次现象的沟通信息的接收与传递，往往只是信息的发布与传达，效果完全取决于接收者的自我认识与重视程度。所谓“鸿沟”现象是指在沟通过程中，就像两个人站在天堑的两边，传递的信息受到影响，大大减弱，始终无法共同面对与平等交流，之间就像有一个天然的“鸿沟”。我们常说的“耳边风”或“填鸭”，就是只有“沟”没有“通”的现象。比如，有时候，说话人信息传递后，仅仅听到反馈信号为“哦”“嗯”“啊”等机械回应，没有有效效果。

层次三：桥梁效应。在这个层次，沟通信息的接收与传递在互动过程中得到磨合，以形成共识。所谓桥梁效应，是指经过互动与信息碰撞与磨合，使双方可以逾越“鸿沟”，形成共识，就像有一个可以用于双向交流的桥梁。讨论、争辩、交流等情况都属于这个层次。一般多见于经验交流、共同协作完成某项任务等。常听到的语言信号有“你是什么感觉？”“说说你的看法”等等。

层次四：及时理解回应。这个层次现象已经跳出了基本沟通，它是融合了对人最根本心理需求的体察与人性化的运用，是确实有效的沟通，也是沟通的艺术，沟通在这里变成一种享受而不再是工作，类似我们说的发自内心的交流、自然的沟通等情况。常听到的语言信号为“经过了我们的相互信任与讨论，我想我们已经达成了共识”“请稍等，我5分钟后与你讨论”等等。

自我测试

下面所述的内容与有效的沟通相联系，请对你在每一项能力和品质中所处的地位进行评

价，并运用这个自我评价来指导你努力成为一个成熟的沟通者。

(1) 你把沟通放在优先地位了吗？

虽然几乎没有人喜欢公开表明自己的见解，认为有效的沟通是不重要的。但是，在现实生活中，许多人在行动中的表现却是不重视沟通，他们不能采取有效的方法来提高自己的沟通能力。

(2) 你能把思想和语言连结起来吗？

在生活中，要做一个思考者，就要做一个成熟的语言运用者，反之亦然。这就是为什么用写作的方式来表述思想是很重要的，因为写作的过程能帮助你提出观点，明晰思想。同样，与他人讨论能激励你明确地阐述观点，并检验其说服力。即使当你独立思考时，也应该设法全面地阐述你的思想，努力使自己的思路更有条理。

(3) 你能准确而有条理地表达观点吗？

准确而有条理地运用语言对于思想表达是很有帮助的。用含糊和笼统的词语进行沟通很容易，因为它不需要认真思考所必需的严密和清晰。但是，这样做会使你付出代价，削弱沟通和思想的质量。

(4) 你能认真聆听他人的陈述吗？

有意义的思想交流要求每一方都要认真地聆听对方的观点，并努力了解他的立场。努力跳出你自己狭隘的视野，站在他人的立场上去思考问题，你会有更大的收获。

(5) 你能注意别人的观点并展开讨论吗？

为了使讨论能有效地进行，做到认真地听只是一个方面，一旦你了解了他人的观点，就必须迅速做出反应。虽然对你来说，可能更愿意表述自己的观点，但是，在沟通中，重要的是对他人的观点做出反应。

(6) 你能运用恰当的语言风格吗？

每一个沟通的场合就像要解决的一个问题，你运用的语言风格将对你的成功有着重要的影响。你必须分析沟通是正式的还是非正式的，使用俚语或隐语是否恰当。

(7) 你善于与异性进行有效沟通吗？

德波拉泰纳等人所作的研究证实了这样一种观点：男人和女人具有不同的沟通风格，但这并不意味着这些概括没有例外。但无论如何，这些以性别为基础的模式对于了解男女在沟通中经常存在的误解，是很有帮助的。通过认识和了解这些不同的风格，男女双方可以更好地加强沟通增进了解。

(8) 你善于与人合作吗？

你在事业上能否获得成功和成就，取决于你能否与他人有效、和谐地合作。这是一个相互依存、相互合作的时代，单打独斗已经不属于这个时代了。

(9) 你能成为团队的领导吗？

每个人至少在某些团队的环境中，都有潜在的成为领导的才能，进一步发展这些才能将对你生活的许多领域产生促进作用。沟通能力是团队领导首先要具有的能力，一个优秀的领导一定是个沟通高手。

(10) 你自信能做一个成功的演讲者吗？

在这个项目上，如果你给自己打分是1分或2分，你并不孤独。如前所述，演讲被美国

人列为“头号公敌”。然而，尽管想象着在众人面前演讲会引起很大的惊恐、焦虑，但是，只要有意识地去练习，遵循一定的原则和技巧，你也可以成为演讲高手。

第二节 沟通的基本原则

在以求思想达成一致和感情通畅为目的的沟通过程中，除了需要具备良好的文化素养和语言表达能力之外，还必须掌握一些基本有效的沟通原则。这里我们所指的原则，不是自然科学中的客观规律，而是指在社会交流过程中，具有普适性的原则。有效掌握沟通的基本原则，往往会使双方的沟通更加有效、通畅，达到事半功倍之效。

一、尊重的原则

社会心理学家和比较心理学家马斯洛在他1943年发表的《人类动机理论》中提出了著名的人类需要层次论。马斯洛将人类的需要分成五个层次，其中尊重需要属于第四层次。尊重需要包括自我尊重的需要和获得别人尊重的需要。人一方面要感到自己的重要性，另一方面也必须获得他人的认可，包括给予尊重、赞美、赏识和承认地位，以支持自己的感受等。这样才能产生自信、声望和力量的感受。

被尊重是人的本质需要，人们渴望被人肯定，受到称赞，就像哲学家杜威说的那样，人类本质里最深远的驱动力就是“希望具有重要性”。既然我们如此渴望尊重，那毫无疑问，尊重是人际沟通的首要原则。

尊重既包括尊重自己，也包括尊重别人和尊重差异。尊重自己，首要的就是尊重自己的人格、工作等；其次，尊重别人的人格、话语权等，而尊重差异，实质上也就是承认差异，承认人与人之间能力的差异、性格的差异、观点的差异等，尊重差异是沟通和协调行动的前提。在人际沟通中，人们只有学会尊重，才会有真正意义上的沟通。

尊重是不分对象的，学会尊重和善待每一个人，实际上就是尊重和善待自己，有时会得到意外的收获。美国哈佛大学前校长查理·爱略特说过，生意上的往来，并无所谓的秘诀……最重要的是，要专注眼前同你谈话的人，这是对那个人最大的尊重。好的企业文化就是使员工感到被重视、被尊重。

案例

张先生是一名外科医生，每天的工作就是对病人的身体进行手术。张先生每天回家已经很累了，就不想做家务。两个孩子全靠老婆黄女士一个人照顾。黄女士是一家医院的会计，工作也不轻松。回到家，就希望老公帮助自己照顾孩子，可张先生总以他那个工作来累人为借口……张先生平时这样说，黄女士听了就算了。这天黄女士工作特别累，下班一回到家，就忙着准备饭，辅导孩子的作业。张先生不管不顾地自己在玩电脑。黄女士实在忍无可忍了，大声道：“你每天也只是割割肉而已，工作也不比我累呀！”话音刚落，两人就大战起来，最后差点闹到离婚。

即使夫妻相处，相互尊重也是前提。夫妻之间，相敬如宾，尊重对方的隐私和生活习惯，接纳对方的思维方式甚至是缺点和错误，这些都是双方所需要的。

尊重对方的需要，沟通自然也就成功了。天底下只有一种方法可以促使一个人去做任何事，那就是给他想要的东西。当欲劝说别人做事之前，先自问：“我如何使他心甘情愿地去做这件事呢？”这样做，就能收到预期的效果，避免事与愿违。

案例

在战国时期，著名的政治家商鞅离开魏国投靠秦孝公。他与秦孝公前两次谈话都很失败。第三次，商鞅讲的不是三王五帝的治国之道，而是齐桓晋文的霸道，发现秦孝公有采用的意思。所以第四次被召见时，商鞅便大谈称霸天下的方略。秦孝公高兴极了，如久旱逢甘露，听得非常专注，甚至不知不觉地向前挪动身子，希望听得更清楚、更仔细。他与商鞅一连谈论了好几天也不感到厌倦。如果商鞅不善于察言观色，揣测秦孝公的喜好，而是一味宣扬自己的主张，那么，历史上可能就不会有商鞅变法了。

尊重是一种涵养。无论对方的地位和身份如何，对弱者和身处逆境的人都要加倍尊重。尊重是相互的，只有尊重他人，才能赢得他人的尊重。

案例

经过几个世纪的敌对之后，1922年，土耳其最终获胜，把希腊人逐出了自己的领土。当希腊的迪利科皮斯和迪欧尼斯两位将军前往土耳其总部投降时，土耳其士兵们对他们大声辱骂；而总指挥凯墨尔却丝毫没表现出胜利者的骄傲，他以军人对待军人的口气说：“请坐，两位先生，你们一定走累了。战争中有许多偶然情况，有时，最优秀的军人也会打败仗。”这种气度和涵养实在令人折服。

在沟通中表现尊重还可以采用含蓄的暗示。暗示是为了保全他人的自尊和面子，可以成为他人行动的动力。人们在接收暗示时，已经感受到了尊重，就会主动帮自己达到其渴望的结果。暗示可以让人们心甘情愿地进行沟通。

不是所有的沟通都能达成共识，观点冲突、意见相左是常有的事。我们要学会尊重差异，不要马上就否定对方的观点，要抱着谦虚的态度，须知智者千虑还必有一失。在特定原则下，必要时我们可以“乔装”成弱者，做个陪衬，突出一下他人，这也是对他人的尊重。

二、理解的原则

沟通不仅是信息的传递，更是对信息的理解和把握。准确地理解信息的内涵才能进行有效沟通。理解又是人际沟通的“润滑剂”，我们常说“理解万岁”，就是指凡事一旦被理解了，沟通就变得很顺畅。凡是懂得理解（包括理解自己、理解他人或集体、团队）的人，其必定是具有和谐的人际关系、受欢迎的人。

促进理解的最佳方式就是在准确把握沟通信息内涵的基础上，多站在对方的角度看问题。就是当不知道他人的想法和需要时，不妨换位思考，设身处地地想一想。因为人的想法和需要，往往是由他的身份所决定的。在人际沟通中，凡事多问几次“如果我是他，那么……”，就不难理解对方的做法和处境了。多站在对方的立场上考虑问题，比较容易赢得他人的信任和好感，就会避免一些不必要的误解和摩擦，双方非常容易形成共识。

儒家传统思想倡导的“絜矩（xié jǔ）之道”与这种看问题的方式有近似的地方。所谓“絜矩之道”，是指如果不希望自己的上级采用某种方式对待自己，那么自己也就不要采用这种方式去对待自己的下级；如果不希望自己的下级采用某种方式对待自己，就不要采用这种

方式对待自己的上级。对左对右，对父母兄弟，对任何人，都可以以此类推。

“絮矩之道”实际上与我们所说的“站在对方的角度看问题”一脉相通。从伦理学的角度看，这是一种善良的品德，是一种关爱他人、与人为善、高尚的处世方式。同时，这也是一种行动策略和人际沟通原则。

案例

一家电梯公司与某酒店订有维修合同。一次，电梯公司派人到该酒店维修电梯。酒店经理不愿让电梯一次停两个小时以上，因为这样将会给客人造成不便，但这次维修起码需要8个小时。电梯公司的代表给酒店总经理打了电话，不过他并没有开口就在时间上讨价还价，而是说：“我知道你们酒店生意很好，不愿让电梯停太长时间，这样会给客人带来不方便。我理解你的忧虑，我们一定尽力使你满意。可是我们检查后发现需要大修理，否则将会带来更大的损坏，那样电梯可能得停更长时间了。我想你更不愿给客人造成几天的不便吧？”最后经理同意停运电梯8个小时，因为这比停运几天更可取一些。正因为对酒店经理方便客人的立场表示理解，电梯公司的代表才能够说服酒店经理接收自己的主张，而且没有引起对方的不悦。

理解他人的困境，也会为自己赢得一份尊重。美国总统里根有一次访问加拿大，在某城市发表演说，不断被一群举行反美示威的人打断。加拿大总理皮埃尔·特鲁多非常尴尬。

面对这种困境，里根反而面带笑容地对他说：“这种情况在美国是经常发生的。我想这些人一定是特意从美国来到贵国的，可能他们想使我有一种宾至如归的感觉。”听到这话，皮埃尔·特鲁多顿时眉开眼笑。里根的理解和宽容化解了尴尬的局面，为双方以后的沟通创造了一个好的氛围。

人们对事情的结果往往比对原因更加重视，但实际上事情的原因比结果重要得多。当我们对结果难以理解的时候，如果知道了它的成因，问题也就解决了。对方对其大发雷霆，使其很难接收。但是，在自己决定与他比个高低之前，不妨先问问自己：“对方生气为的是什么呢？”这样问过之后也许就会改变主意。例如：新房装修的时候，连续几天的敲击和打孔声，会引起邻居们的反感。遇到这样的问题怎么解决呢？高先生和太太的做法可以借鉴。

案例

高先生装修新房，为了赶进度，昼夜施工，噪声不绝于耳。邻居忍无可忍，曾经数次前来敲门，告诉高先生，如果再这样下去，他们就要提出指控。高先生觉得邻居们有点不通情理，想跟他们对着干。但是太太劝阻了他，并对他说：“我觉得最好还是避免跟他们发生冲突。你想想，如果在我们家旁边如此嘈杂，我们也一定不好受。”高先生觉得妻子讲得有道理。在与施工队进行充分协商之后，他采取了两项措施：一是停止夜间施工；二是在房间周围挂上隔音布，尽量降低噪声。夫妇二人又依次去拜访了邻居，首先表示歉意，同时请他们谅解其难处。由于态度很诚恳，邻居改变了语气，并且说：“如果需要我们的帮助，请尽管开口。”这为以后邻里关系的和谐打下了基础。

三、赞美的原则

与人沟通时，我们要学会赞美他人，如果不吝啬自己的赞美和鼓励，我们会赢得更多的友谊和好感。心理研究表明，人们在吃饱穿暖外，都渴望被人重视，被人尊重，通过赞美和

鼓励，人们往往能获得这方面的满足。赞美能拉近彼此的关系，以后的沟通就会更加顺畅。

无论是谁，我们都可以找到他人的某些值得称赞的特点。我们可以通过赞美使人感到快乐，并且不给我们自己造成任何损失。既然如此，我们为什么不这么做呢？富兰克林始终遵循一个处世原则：“不说别人的坏话，只说大家的好处。”

赞美和鼓励，目的是帮助别人发现自身的价值，获得一种成就感。它与讨好、献媚有本质上的差别。稍微细心一点，就可以分辨出来什么是真诚的赞美，什么是虚伪的奉承。有效的赞美应该注意以下几点：

1. 让赞美显得真诚、自然

赞美别人的时候，无论是开诚布公地直接赞美，还是委婉含蓄地由衷称道，都应该让自己的话显得真诚自然，千万不要矫揉造作、夸大其词。赞美是为了使对方感到高兴，如果用词没有把握好分寸，就达不到使对方高兴的效果。

2. 赞美应该有独到之处

有一些赞美是人们常用的，例如，看起来比实际年龄显得更年轻，外表长得漂亮潇洒，有领导能力，等等。这类习惯性的赞辞，虽然也可以用，但用得多了效果并不好。有时甚至会感到说话的人只不过是完成一个习惯性的交往程序，其实对自己并没有真正的了解。

3. 赞美要找准时机

当有很多学生在场的时候，如果赞美一位年轻的教师活泼好学的話，肯定会让对方尴尬。当对方的上司在场的时候，如果夸奖他具有领导才能的话，不但会使被赞美者无所适从，而且有可能引起对方上司的不快。赞美要选准时机，否则，即使很有诚意，也可能造成负面的效果。一定要眼观六路，耳听八方，在最合适的场合表达你由衷的赞叹。

4. 赞美别人得意之处

赞美也要投其所好，用心观察，揣摩对方的心思，力争赞美到对方的心坎里，这样的赞美才是最佳的赞美。如果有人最关心自己的内在修养，别人却对他的外表过分称赞，可能使他感觉到是暗示他涵养不够丰富。因此，赞美时一定要洞悉对方的心理，让他听到自己渴望听到的评价。

案例

1960年，法国总统戴高乐访问美国。在一次尼克松为他举行的宴会上，尼克松夫人费了很大的心思，布置了一个美观的鲜花展台，在一张马蹄形的桌子中央，鲜艳夺目的热带鲜花衬托着一个精致的喷泉。

精明的戴高乐将军一眼就看出来，这是女主人为了欢迎他的到来而精心设计制作的，不禁脱口称赞道：“这个设计和布置真是非常漂亮、雅致，夫人为了这次宴会，一定花了很多时间吧！”尼克松夫人听后十分高兴。

事后，她对朋友说：“大多数来访的大人物，要么不加注意，要么不屑向女主人道谢，而他却总是能想到别人。”

也许在其他大人物看来，尼克松夫人所布置的鲜花展台，只不过是她的份内之事，没有什么值得称道的。但是，戴高乐将军却领悟到了其中的苦心，并因此向尼克松夫人表示了特别的肯定与感谢，这使对方异常地感动。要赞美，就必须找到别人得意之处，就要用眼睛去发现、去挖掘，这也是我们能够在最短时间里获得别人好感的、最该使用的一种赞美技巧。

5. 借助他人之言来赞美

转述他人的赞美也是一种很好的赞美技巧。有时直接赞美显得太唐突，不好意思开口，害怕对方怀疑自己的动机，这时，不妨借助他人之言来表达一下。通常被赞美者也能接收这种赞美，因为人们都想知道他人在背后是如何评价自己的。

案例

李刚所在部门的领导是新来的，李刚打心眼里欣赏这个新领导，总想找机会表达一下。一次，李刚与领导谈话时，不经意间说道：“销售部的小王很羡慕我们部门，说我们部门很团结，很有凝聚力，他还想转到我们部门来呢！部长，自从你来了之后，我们部门在外的形象和口碑都比以前大有提升。”哪个领导听了这样的赞美，会不高兴呢？

对领导干部来说，群众的口碑很重要，知道别人在背后这样评价自己，一定很有成就感。对下属来说也是表达自己心声的好机会，能说出这种话的下属，一定是对部门文化有认同感的员工，对领导欣赏的下属，作为领导一定会牢记在心，心存感激的。这种借助他人之言的赞美，能收到一举多得的好效果。

6. 试一试背后赞美的方法

当面赞美能够在很短的时间里赢得对方的欢迎，这是人们最常用的方式。但是，孙子兵法讲究虚实结合、奇正相生，在赞美别人的时候，除了正面直接的方式外，不妨试一试背后赞美的方式。人们对背后的坏话恨之入骨，是因为相信背后的评价更能体现说话者内心的真实想法。因此，当人们知道一个人在背后赞美自己的时候，就会感到更加高兴。不必担心背后的赞美别人听不到，“没有不透风的墙”。退一万步，即使你的赞美传不到他本人的耳朵，别人也会因为你在背后夸奖人而增加对你的敬重。

此外，赞美除了以上几种技巧之外，有时，投以赞许的目光、做一个夸奖的手势、送一个友好的微笑也能收到意想不到的效果。

四、真诚的原则

被誉为“日本经营之神”的松下电器公司创始人松下幸之助有句名言：伟大的事业需要一颗真诚的心与人沟通。松下幸之助正是凭借这种真诚的人际沟通艺术，驾轻就熟于各种职业、各种身份、各种地位的客户之中，赢得了他人的信赖、尊重和敬仰，使松下电器成为全球电器行业的巨人。

有人做过一个统计，从描述人品的词语中选出我们认为最重要的几个，结果，“真诚”被排在了第一位。崇尚真诚是时代的主旋律。既然真诚是人心所向，在沟通中我们就更应该推崇它。沟通最基本的心理要求是安全感，没有安全感的沟通是难以发展的，只有抱着真诚的态度与人沟通，才能使对方有安全感、信任感，从而容易引起情感上的共鸣。用真诚去沟通，会得到意想不到的效果。一个人尽管不善言辞，但有真诚就足够了，没有什么比真诚更能打动人。

案例

20世纪20年代末至30年代初，是西方经济大萧条时期。有个女孩子好不容易找了份工作，在一家首饰店做销售员。一天早晨清扫时，她不小心打翻了首饰盒，六枚戒指只找回了五枚。这时她发现有位男青年匆匆向门口走去，女孩凭直觉断定准是他捡走了，因为早晨商

店里人很少。女孩子赶上去叫住了他，很真诚地说道：“你知道现在工作很难找，这是我的第一份工作，家里还有母亲等我赡养。”男青年顿了一会儿，跟她握了一下手（戒指在手里），说：“祝你好运！”女孩子用真诚打动了他。

真诚不仅表现在语言上，更体现在行动上，常言道：行动胜于语言。

案例

20岁的小李在技校毕业后，在一家机械公司当推销员。他很珍惜这份工作，工作起来很卖力，半年内就跟33位顾客做成了生意。之后，他发现本公司卖的设备比别的公司同样性能的设备价格贵。纯真的小李深感不安，他想，如果订购的客户知道了，对他的信用会产生怀疑的。于是他决定逐家逐户地去拜访客户，老老实实在地说明了情况，承诺以后会以优惠的价格交易。如果客户不满，也可以解除合同。这种真诚的态度使客户深受感动，没有一个人废约。小李的客户没有少，反而越来越多。

五、互动的原则

沟通是互动的，需要双方共同参与。有传递有反馈，有说有听，才有双方意见的交流，在来来回回互动中达成共识。那么，如何实现互动呢？

共享说话权利是互动的前提。在与他人交谈时口齿伶俐固然是件好事，但是用之过度，独自一人滔滔不绝地大发议论，往往会引起对方的反感。谈话不该一个人唱独角戏，每个人都有表现的本能欲望。所以，共同支配时间对沟通尤为重要。尽可能长话短说，言简意赅。给别人时间，聆听他人的意见或想法，既是对对方的尊重，自己也会有所收获。还有在交流时，不宜总谈论自己，更不可自我吹嘘，这种炫耀会影响自己的形象，必要的神秘感反倒会增加其魅力。

沟通从“您”开始。在众人聚会的场合里，不要将所有话题集中在自己身上。只要场合及语法恰当，尽可能用“您”做每个句子的开头。这样不仅体现对对方的尊重，更会立刻引发对方的注意力，在“第一时间”能得到对方正面的回应。

要想得到对方的反馈，需要有一定策略。罗斯福的方式很简单，就是在与人接触的前一个晚上，花点时间研究一下对方的背景或感兴趣的事情。于是一见面，共同的话题就源源不断，谈话自然让对方兴趣盎然。在这种氛围中，沟通就能更顺畅。

将自己的愿望变成对方的愿望，就能达到双赢。

案例

阿森为一家画室推销草图，他经常去拜访一位著名的服装设计师，设计师从不拒绝接见，但也从来不买他的东西。阿森一次次失败后，改变了思路。他把未完成的草图，带到设计师的办公室。“如果您愿意的话，希望您帮我一个小忙，”他说，“这是一些尚未完成的草图，能否请您告诉我，我们应该如何把它们完成才能对您有所帮助？”

这位设计师默默看了那些草图一会儿，然后说：“把这些图留在我这儿几天，然后再回来见我。”三天以后阿森又去了，获得了某些建议，取了草图回到画室，按照设计师的意思把它们修饰完成，结果全部被接收了。

阿森推销的成功归为善于沟通，坚持互动，将设计师的想法纳入进来，变成对方想要的。可见，把自己的目标和对方的愿望有机地结合，就能达到双赢。

第三节 认识演讲

进入 21 世纪后，信息经济的脚步日益加快，竞争也越来越激烈，人类的活动空间迅速扩大。第二次世界大战结束之后，西方曾将演讲、原子弹和美元并称为“三大威慑力量”；当今又将演讲、美元和电脑称为人们赖以生存和参与世界竞争的“三大战略武器”，在人际沟通过程中，演讲无疑是最有效的沟通利器。

演讲是演讲者用自己的语言传递信息、表达感情。演讲带有演讲者自己明显的个性特征，比如，列宁的演讲总是旗帜鲜明，富有鼓动性，像高擎的火炬点燃群众的斗争热情；孙中山的演讲庄重大方，情理交融，既有优雅谦和的文化修养，又有立志救国的革命气魄；丘吉尔的演讲则善于把娴熟的英语和激情的表演结合得天衣无缝，常常刚柔相济，情真意切，令人感动。

不仅演讲家如此，现实生活中耳闻目睹的一些演讲，也是因人而异，各有风格：有的狂飚突起，战鼓催征，动人心魄；有的说理透彻，鞭辟入里，令人警醒；有的像江河直下，一泻千里，使人痛快；有的似绵绵春雨，浸润心田，引人深思；有的以旁征博引、知识丰富见长；有的以质朴无华、真情实感动人。演讲作为沟通的最主要手段，能否通过有效的演讲技巧，必然成为影响沟通成败的关键，学习人际沟通知识，提升表达技巧，必须把演讲学习与训练放在重要的位置，让我们一起来了解演讲。

一、演讲的定义

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

演讲是演讲者在特定的时空环境中，借助有声语言和相应的体态语言，针对演讲主题，公开向听众传递信息、表述见解、阐明事理、抒发情感，从而达到感召听众并促使其行动的一种直接的带有艺术性的信息交流活动。即演讲包括媒介、作用、过程、特征等要素构成。

二、演讲的本质

演讲作为人类的一种社会实践活动，演讲者、听众、媒介以及演讲时空环境构成演讲四个重要条件，缺少任何一个条件都无法构成演讲。演讲的传达手段包括有声语言、态势语言和主体形象。

有声语言是演讲活动最主要的表达手段。它由语言和声音两种要素构成，以流动的声音运载思想和情感，直接诉诸听众的听觉器官。它要求吐字清楚、准确，声音清亮、圆润、甜美，语气、语调、声音、节奏富于变化。

态势语言，也叫体态语言，是指演讲者的姿态、动作、手势和表情，是流动着的形体动作辅助有声语言运载着思想和感情，直接诉诸听众的视觉器官。它要求准确、鲜明、自然、协调。

主体形象是指演讲者的体形、容貌、衣冠、发型、举止神态等。主体形象的美与丑、好

与差，直接影响着演讲者思想感情的表达。它要求演讲者在符合演讲思想感情的前提下，注重装饰朴素、得体，举止、神态、风度的潇洒、优雅、大方，给听众一个美的外部形象。

演讲是“讲”与“演”的完美结合。如果只有“讲”没有“演”，只作用于听众的听觉器官而不作用于听众的视觉器官，就会缺少动人的主体形象和表演活动；当然也不能只有“演”而没有“讲”，只作用于听众的视觉器官而不作用于听众的听觉器官。所以，二者缺一不可，相辅相成。但是，“演”与“讲”的和谐必须是以“讲”为主，以“演”为辅，“演”必须建立在“讲”的基础上，否则便失去了演讲的意义。

三、演讲的分类

演讲一般从其功能、形式、内容三个角度进行分类。

1. 从功能上划分

(1) “使人知”演讲

这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

(2) “使人信”演讲

这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

(3) “使人激”演讲

这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与演讲者产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁·路德·金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

(4) “使人动”演讲

这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在第二次世界大战期间的英国伦敦的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

(5) “使人乐”演讲

这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。

2. 从表达形式上划分

(1) 命题演讲

命题演讲即由别人拟定题目或演讲范围，并经过准备后所作的演讲。它包含两种形式：

全命题演讲。全命题演讲的题目一般是由演讲组织部门来确定的。某单位组织“让雷锋精神在岗位上闪光”主题演讲，为了让演讲员各有侧重，分别拟了“把爱送到每个顾客的心坎上”“练好本领，为民服务”“从一点一滴做起”三个题目，给了三个演讲者，要求以此组

织材料，准备演讲。

半命题演讲指演讲者根据演讲活动组织单位限定的范围，自己拟定题目进行的演讲。如1986年，中央电视台和《演讲与口才》杂志社联合举办的“十城市青少年演讲邀请赛”命题演讲，即是以“四有教育”为范围，具体题目自拟。

命题演讲的特点是：主题鲜明，针对性强，内容稳定，结构完整。

(2) 即兴演讲

即兴演讲即演讲者在事先无准备的情况下就眼前场面、情境、事物、人物临时起兴发表的演讲。如婚礼祝辞、欢迎致辞、丧事悼念、聚会演讲等。它的特点是：有感而发、时境感强、篇幅短小。

即兴演讲要求演讲者要紧扣主题，抓住由头，迅速组合，言简意赅。

(3) 论辩演讲

论辩演讲即指由两方或两方以上的人因对某个问题产生不同意见而展开的面对面的语言交锋。其目的是坚持真理、批驳谬误、明辨是非。比如，我们生活中常见的法庭论辩、外交论辩、赛场论辩，以及每个人都曾经经历过的生活论辩等。

它的特点是：针锋相对，短兵相接。论辩演讲较之命题演讲、即兴演讲更难些，要求演讲者必须具备正确的思想、高尚的品质、严密的逻辑性和较强的应变性。

此外，还有根据人数的多少命名的演讲，比如：

(1) 单人演讲

演讲者为一人的演讲。

(2) 多人演讲

演讲者为两人以上的演讲。

3. 从内容上划分

(1) 政治演讲

凡是有一定的政治目的，出于某种政治动机，就某个政治问题以及与政治有关的问题而发表的演讲均属此类。它包括外交演讲、军事演讲、政府工作报告、政治宣传等。

(2) 社会生活演讲

社会生活演讲指演讲者就社会生活中存在的各种问题、风俗、现象而进行的演讲，它表达了演讲者对这些问题的看法、见解和观点。这种演讲涵盖的内容更加广泛，如亲情友谊、吊贺、迎送、答谢等均属此类。

(3) 科学学术演讲

科学学术演讲指演讲者就某些系统、专门的知识 and 学问而发表的演讲。一般指学校和其他场合的专题讲座、学术报告、学术发言、学术评论。它必须具有内容的科学性、论证的严密性和语言的准确性这三大要素。这是与其他类型演讲的一大区别。

(4) 法律法庭演讲

法律法庭演讲即指公诉人、辩护代理人在法庭上所进行的演讲、律师的辩护演讲。法庭演讲有自己的突出特征：公正性和针对性。

(5) 宗教演讲

宗教指的是一切与宗教仪式、宗教宣传有关的演讲。它主要包括布道演讲和一些宗教会

议演讲。这种演讲在我国的影响不大，听演讲和作演讲的人都不多。

此外，还可以从以下几个方面划分演讲的类型：

从风格上，可分为激昂型演讲、深沉型演讲、严谨型演讲、活泼型演讲等。

从目的上，可分为说服型演讲、鼓动型演讲、传授型演讲、娱乐型演讲等。

从场所上，可分为街头演讲、战地演讲、集会演讲、课堂演讲、法庭演讲、电视演讲等。

总之，依据不同的标准，站在不同的角度，可以把演讲分为不同的类别。

四、演讲的原则

(一) 要适合演讲者

(1) 演讲者必须选择自己熟悉并为之所动的又特长的论题。

(2) 演讲者必须选择适合自己的年龄、身份和气质的论题。

(二) 要适合听众

(1) 论题必须引起听众的兴趣。

(2) 论题必须有意义。

(三) 要适合特定的场合

演讲的现场布置、时间、背景、组织、听众等。

(四) 要适合规定的时间

时间短：选精彩的小问题谈。

时间长：将几个珍珠般有价值的小问题缀成一串项链。

(五) 要讲出心里话

以情感人——让喜怒哀乐溢于言表，使黑白褒贬泾渭分明。用自己的心去弹拨他人的心弦，用自己的灵魂去感染他人的灵魂。

案例

在华中科技大学 2010 届本科生毕业典礼上，校长李培根院士在 2000 余字的演讲稿中，把 4 年来的国家大事、学校大事、身边人物、网络热词等融合在一起。李培根 16 分钟的演讲，被掌声打断 30 次。全场 7700 余名学子起立高喊：“根叔！根叔！”

“什么是母校？就是那个你一天骂他八遍却不许别人骂的地方。”

这句引用的话经李培根在毕业典礼上说出后，昨日成为该校众多师生的网络签名。

五、演讲的结构

(一) 开场引言——控制会场

开场引言的主要功用：

(1) 体现演说者礼貌的举止。

(2) 让听众安静下来。

(3) 讲者与听众建立联系。

案例

一般文艺节目主持人的开场：

“大家好！欢迎大家来到有一说一现场，我是主持人严守一。”——引自电影《手机》

学校演讲开场白：

尊敬的老师、同学们：

大家好！今天我演讲的题目是：《××××××》。——学生演讲的通常惯例

大师演讲开场——梁实秋在记述梁启超先生的一次演讲的开场白：

他走上讲台，打开他的讲稿，眼光向下面一扫，然后是他的极简短的开场白，一共只有两句，头一句是：“启超没有什么学问——”眼睛向上一翻，轻轻点一下头：“可是也有一点喽！”……

（二）开头——抓住人心

我们以胡适的《中国公学 18 年级毕业赠言》为例。

“诸位毕业同学：

你们现在要离开母校了，我没有什么礼物送给你们，只好送你们一句话罢。”

（三）中间部分：旁征博引·简练幽默

以胡适的《中国公学 18 年级毕业赠言》的演讲为例：

这一句话是：“不要抛弃学问”。以前的功课也许一大部分是为了这张毕业文凭，不得已而做的。从今以后，你们可以依自己的心愿去自由研究了。趁现在年富力强的时候，努力做一种专门学问。少年是一去不复返的，等到精力衰时，要做学问也来不及了。即为吃饭计，学问也决不会辜负人的。吃饭而不求学问，三年五年之后，你们都要被后进少年淘汰的。到那时再想做点学问来补救，恐怕已太晚了。

有人说：“出去做事之后，生活问题急需解决，哪有工夫去读书？即使要做学问，既没有图书馆，又没有实验室，哪能做学问？”

我要对你们说：凡是要等到有了图书馆才读书的，有了图书馆也不肯读书。凡是要等到有了实验室方才做研究的，有了实验室也不肯做研究。你有了决心要研究一个问题，自然会拚（zǔn）衣节食去买书，自然会想出法子来设置仪器。

至于时间，更不成问题。达尔文一生多病，不能多做工，每天只能一点钟的工作。你们看他的成绩！每天花一点钟看 10 页有用的书，每年可看 3600 多页书，30 年读 11 万页书。

诸位，11 万页书足可以使你成为一个学者了。可是，每天看三种小报也得费你一点钟的工夫；四圈麻将也得费你一点钟的光阴。看小报呢？还是打麻将呢？还是努力做一个学者呢？全靠你们自己的选择！

作者在讲稿中间环节的演讲思路是非常清晰明了的：“不要抛弃学问。”——为什么？——做学问的条件？——做学问时间？——结果是：11 万页书=学者。

（四）结尾·致谢——画龙点睛·余音绕梁

以胡适的《中国公学 18 年级毕业赠言》的演讲为例：

易卜生说：“你的最大责任是把这块材料铸造成器。”学问便是铸器的工具。抛弃了学问便是毁了你自己。

再会了！你们的母校眼睁睁地要看你们 10 年之后成什么器。

演讲结束后，最后收场前要对在场的观众表示感谢，如鞠躬，致谢。

第四节 演讲的风格

初学演讲的大学生，很容易被有经验的演讲家的演讲魅力折服，在激情的模仿学习中，我们也发现不少人学习的演讲风格与自己并不匹配，经过模仿学习后，不但演讲水平没有提升，反而有邯郸学步、东施效颦的效果，这是由于演讲风格不同，不能盲目模仿。

所谓演讲风格，是指演讲者在演讲过程中所表现出来的独特个性与较为稳定的特征，是演讲者的社会背景、文化修养、主体素质、阅历习惯、个性情趣等内在因素的综合反映。演讲风格的最大特点就是个性，但个性是一种模糊而且难以琢磨的东西，就像紫罗兰的香气一般，即使是最能干的分析家也无法把握。其实，个性是一个人的全部组合：肉体上的、精神上的、心理上的，还包括遗传、嗜好、倾向、气质、思想、精力、经验、训练，以及全部的生活情况。

个性是由遗传和环境所决定的，而且极难更改或改进，但我们可以使之强化到某种程度，使它变得更有力量，更有吸引力。个性是由小处体现出来的。它包括你的状态、衣着、态度、与观众互动的方式及能力、与环境的和谐程度、个人形象及演讲习惯等。

一个人要想树立自己独特的演讲风格，唯有自然真诚，赢得听众的信任，才能真正培养得起来、树立得起来。这是因为，在一个人事业成功的各种因素中，个性的重要性远远胜过智力的高低。所以说个性是风格的基调，没有个性，也就无所谓风格了。

一、演讲风格分类

（一）从演讲内容性质标准划分

演讲风格可分为整体性和个体性两个方面。整体性演讲风格是指演讲者对于同种类型的演讲所表现出来的整体特色。如政治家演讲的整体风格，一般为严肃、庄重，应精心推敲字句，采用宣读方式。个体性演讲风格是指每个演讲者所独具的演讲风采。如列宁演讲的深刻尖锐及富有鼓动力的手势动作；鲁迅演讲的旗帜鲜明的战斗精神，语言幽默，发人深省。

（二）从演讲者的情感抒发标准划分

演讲风格则可分为以下三种不同的风格：

1. 慷慨激昂型演讲

这类演讲如大河奔流，演讲者慷慨陈辞，滔滔不绝。这类演讲贯穿的感情比较激烈，或喜悦，或愤怒。它的特点是语言节奏明快，多使用短句。这种风格的演讲，鼓动性强，号召力大。在这里，我们只能通过演讲稿来体察当时演讲者的感情。

案例

走在路上

俞敏洪

人需要有一种渴望，有一种梦想。没有渴望和梦想的日子使我们的生命失去活力和勇气。我似乎注定了要过一种在路上的生活，我有着不安分的灵魂，总想四处游荡，我的内心深处有一种呼唤，总是把我带向不可知的远方。即使让我坐在房间里，我也希望有一扇能够

让我眺望遥远的地平线的窗户。

从出生到十八岁，我一直在一个小村庄生活，头顶同一片天空，脚踏同一块土地，每天看到的都是相同的风景，遇到的都是熟悉的乡邻。我本来应该过一辈子平平淡淡的农村生活，娶妻生子，在土地上劳作，然后在每天迎来朝阳送走晚霞的日子中慢慢变老。但老天偏偏让我降生在长江边，又偏偏在我家的东边生成一座五十米高的小山，爬上这座小山，长江便一览无余。那时候还没有污染，可以极目远眺，看得很远很远，一些船从天边过来，又消失在天边，一些云从江边来，又消失在江边。于是就开始好奇，天边外到底有什么？如果我坐上船能够到哪里呢？感谢我的几个亲戚，因为他们在上海，于是在我八岁的时候，母亲决定带我到上海走一趟。坐船半天一夜，终于到了上海。这次旅行，长江的壮阔、吴淞口的苍茫、上海的灯光、街道的繁华，给我留下了深刻的记忆。从此，我的心开始渴望旅行，长大后我要走出村庄，走向更远的地方。

我第一次坐火车是到北京去上大学，这也是我第一次看到火车。我考大学考了整整三年，自己也没弄明白是什么让我坚持了三年。现在想来，是心中那点模糊的渴望，走向远方的渴望。这种渴望使我死活不愿意在一个村庄呆上一辈子，而唯一走出村庄的办法就是考上大学。当时的农村还没有外出打工这一说，如果放到现在，我可能就是一个背上包四处游荡的打工仔了。有一段时间，我疯狂地爱上了火车，在车厢里听着车轮和铁轨撞击的强烈节奏，听着风声在车窗外呼啸而过；还有对面开来的火车那撕心裂肺的长鸣，常常把你的魂拉得很长很长。火车从一个城市穿过，走向另外一个城市，窗外的风景不断变换，我就把自己的心留在了不同的风景里。

我的大学生活是孤独和自卑的，一个农村孩子走进大城市之后的转变是深刻而痛苦的。四年大学对我来说最大的安慰就是周末可以走出校园，到北京的周围去爬山。我曾经无数次坐在香山顶上看夕阳西下，群山连绵。在大学三年级时，我得了肺结核，被送进了坐落在北京西郊山区的结核病疗养院。这个疗养院围墙尽管很高，但在楼上的房间里却能够看到周围的山。在医院的一年，我看遍了山的颜色，春的粉红（杏花桃花）、夏的青翠、秋的火红和冬的萧瑟。在医院的门口，有一座小山，山顶上刻着冯玉祥“精神不死”四个大字，我几乎每天都要去爬这座小山，对着这四个字发呆。后来身体好点后，医生允许我走出大门，我就去爬遍了每天从医院的窗户里可以看到的那些山峰。也就是在医院的这一年，我读完了《徐霞客游记》。

人需要有一种渴望，有一种梦想。没有渴望和梦想的日子使我们的生命失去活力和勇气。有很长一段时间，我差点掉进了安于现状的陷阱里。大学毕业后，我留在北大当了老师，收入不高但生活安逸，于是娶妻生子，柴米油盐，日子就这样一天天过去，梦想就这样慢慢消失。直到有一天，我回到了家乡，又爬上了那座小山，看着长江从天边滚滚而来，那种越过地平线的渴望被猛然惊醒。于是，我下定决心走出北大校园，开始了独立奋斗的历程，在出国留学的梦想被无情粉碎之后，新东方终于出现在我生命的地平线上。从此一发不可收拾，带着我飞越地平线，新东方从一个城市走向了另一个城市，从中国走向了世界。我也带着新东方的梦想和我的渴望，从中国城市走向世界城市，从中国山水走向世界山水，从中国人群走向世界人群。

也许人在路上，这就是人生。不管你愿意不愿意，我们出生后学会的第一件事情就是走

路，从此我们就走在了路上。我们一辈子走在两条路上，心灵之路和现实之路，这两条路互相补充互相丰富，心灵之路指引现实之路，现实之路充实心灵之路。当我们的的心灵不再渴望越过高山大川时，心灵就失去了活力和营养；当我们的现实之路没有心灵指引时，即使走遍世界也只是行尸走肉。一年又一年我们不断走过，每一个人的生命走得如此地不同。新的一年又要来临了，你做好走在路上的准备了吗？

——本段讲稿摘自俞敏洪的演讲视频

俞敏洪通过自己走在路上的历程，来激励青年，娓娓道来中透着演讲者激情澎湃的人生体验和感悟，尤其和他那特有的铿锵悦耳的声音，听来令人无比振奋。

案例

我们再看看某学院学生孙某同学参加第二届“格致杯”演讲比赛获奖的演讲稿：

超越

尊敬的老师、同学们：

大家好！

五月的大连，是绿色的海洋。山坡上石缝中的小草已经抽出片片嫩叶，看到这些，让我激动不已。因为，我看到了一种超越的力量。

超越就是探索，就是进步。

四年前，喝了19年淮河水的我在长江湖北境内的一座中等城市开始了建筑专业的大学生活。半年前，带着文科生与钢筋塔吊脚手架、水泥砂浆混凝土的切肤之痛来到了美丽的海滨城市——大连。从淮河到长江，从长江到大海，我丝毫不掩饰此刻内心的激动与欢喜，因为我清楚地明白：

人活着和人活着并且进步着，绝非同一概念！

生命，在于超越！不超越惰性的防线，信念将在彷徨中夭折；不超越守旧的束缚，灵感将在襁褓中窒息；不超越麻木的笼罩，理想将在迷蒙中泯灭。而我们，作为中国最大软件学院的学生，不超越现在的自己，又怎能收获希望，体会甘甜？

同学们，不要把基础太差作为自己不努力的理由，现在的不努力将是导致以后更差的根源，在我们身边有的是刻苦努力迎头赶上的超越；在我们身边有的是排除干扰克服万难的超越。

没有人喜欢被小人小瞧。人们敬重的，永远是那些自强不息，知道别人的脸色和自己的血色，知道别人的语调和自我格调的人。

当我第一次在辩论场上据理力争时，当我第一次冲过万米长跑的终点线精疲力尽时，当我第一次站在校园职业技能大赛的领奖台心潮澎湃时……我分明感觉到了一种力量：一种拼搏的力量，一种坚持的力量，一种超越的力量。

我们只有勇于超越，不断地调整目标，才能从人生的一个高峰跃上另一个高峰，在生命的高峰上领略云中漫步的轻盈和一览众山小的豪迈。

一次超越，就是一次创造；一次超越，就是一次新生。

让我们举起右手，向青春宣誓：不怕困难，拒绝懒惰，刻苦努力，积极进取，为创造一个全新的大学生活而拼搏超越。

谢谢！

这是一篇演讲比赛的讲稿，要求选手在5分钟之内完成，主题是“拼搏”，题目自拟，重点写自己的大学生活。听来稚嫩中升腾着力量，十分感人。

2. 深沉凝重型演讲

它的特点是语言节奏缓慢，长句较多。这种风格的演讲，既要有理性的分析，又要有情感的抒发，要有一定穿透力、说服力。

案例

请体味一下某学院第七届“格致杯”演讲大赛决赛选手刘某的《勿抱怨》：

勿抱怨

我们常常听到这样的话：同学挂科，抱怨考试太难；上班族抱怨薪水低和无休止地加班；父母抱怨孩子不听话，孩子抱怨父母不理解；上司抱怨下属无能，职员抱怨老板严厉；上班抱怨待遇不好，下班抱怨途中堵车；走路抱怨太累，打车抱怨太贵；中国的父母抱怨三鹿奶，奥巴马抱怨次贷危机。

生活中各种抱怨声充斥着我们的耳朵，我们也不停地向他人抱怨，仿佛我们是这个世界上最不幸的人，但至少我们还有吃的，有的穿，让我们看看真正不幸的人吧：你看见过在寒冬摆地摊的人吧，他没有抱怨，因为要生存；你看见过山区用砖头做作业本的女孩么，她没有抱怨，因为她要改变命运；你认为你很刻苦，你见过希望小学里因为没有椅子而跪在地上学习的孩子们么，他们没有抱怨，因为他们知道上学的机会来之不易；去年我们祖国分别遭受了南方的雪灾和四川地震的灾难，解放军冲在了救援第一线，他们没有抱怨交通不便，没有抱怨天寒地冻，没有抱怨三天三夜没合眼的工作，更没有抱怨突然倒塌的废墟掩埋了自己或战友，因为他们知道他们肩负着保卫人民生命安全的责任。

比尔盖茨的十条“金口玉言”中有这样两条：

- (1) 社会充满不公平现象。你先不要想去改变它，只能先适应它（因为你管不了它）。
- (2) 当你陷入人为困境时，不要抱怨，你只能默默地吸取教训。

好像生活总有值得我们去抱怨的东西，抱怨了半天却发现什么都没有改变，抱怨只是一种自我发泄的手段，每个人都会有想抱怨的事，而其实每个人都不喜欢听抱怨，有句话是这么说的：“你认为的不公平，是对你的绝对公平；你认为的公平，那是你的幸运！”人的出身由不得自己选择，但人生的终点，是由自己选择的。

如果我们还在抱怨这个社会对我们不公平，那这个社会又对谁公平过呢？

请勿抱怨吧！

刘同学的这篇《勿抱怨》属于深沉凝重式的演讲，结合讲者自身气质，带给我们的不仅仅是演讲，而是较为深层次的思考。演讲者在深沉的基调中分析和注释了当今生活中的种种不公和种种抱怨，也引述了当代名人对于生活不公平的观点。他的演讲在现场博得在场听众的热烈掌声。这一内容正切合这一风格，不说听众，就是我们读者也被深深感动了。

案例

再体悟一篇某学院学生孙某的演讲稿：

如果有来世，不再做您的女儿

转眼间，来到这个美丽的海滨城市已有半年，盼望已久的大学生活终于来到了。原以为喜欢独立、崇尚坚强的我会兴奋不已，可猛然间发现心里却是空空的：早晨，不再有母亲叫

我起床的声音，不再吃她的营养早点；睡前，不再喝她为我熬夜学习而准备的咖啡，不再有她提前为我插好电褥子的暖床。一切的一切，显得那么生疏，无数个无眠的夜晚，只有思念充满了整个脑海。

母女之间总是回旋着一桩桩琐碎却又刻骨铭心的记忆。初上大学，本应是愉悦的，但我的心却是无比凝重的。当高考成绩揭晓，得知自己仅以2分之差与二批无缘时，我的大脑停滞了。有生以来第一次面对心灵的抉择——三批还是专科。选择三批，对于只有母亲一人承担所有经济重担的家，无疑是雪上加霜；而选择专科，我实在不甘啊！我无法给自己、给母亲一个合适的答案。可母亲是什么样的人？——母亲就是那个一眼就能读透女儿心的人！“上三本吧，孩子。学费不是你该考虑的问题，那是妈的事儿，妈只希望你能知道每天自己应该做点儿什么。”谁能告诉我，对于没有经济基础的妈妈需要有多大的勇气才能帮我做出这样的决定！我想，只有当过母亲的人才有资格去体会吧！我在心里默默地对母亲，也对自己说：“会的，妈妈，我会时刻思考您的话：每天该做点儿什么。”当面对这份用学生的积蓄来铺就女儿前程路的母爱时，我所能做的也就只有这句微不足道的承诺了！

虽然，现在的我不能切身体会生活中那些感动的细节，但母亲的爱却一刻也没有远离。每晚，我会准时收到一条来自母亲的再简单不过的短信：“天凉了，注意加衣裳。”其实她只是想知道，女儿求学的地方，明天会是怎样的天气，因为在她眼中，我是永远也长不大、永远都不会照顾自己的。每当收到这些短信，总是不知道该说些什么好，只是一股股酸酸、暖暖的感觉涌上心头。

感受着妈妈的这份爱，我不知不觉进入梦中，在那里我终于说出了永远都不敢在梦醒时说的话：“妈妈，如果有来世，我不要再做您的女儿！让我也做一次您的妈妈，去亲身体会那种叫做母爱的感情到底有多伟大！我不敢说我会做得如您那样优秀，但我也会用全部的爱去呵护你、陪伴你、支撑你，续写我们今生未了的母女深情！”

这是一个听来令人诧异的题目——《如果有来生，不再做您的女儿》，题目入耳，顿生串串疑问，为什么？讲稿在舒缓渐进凝重的氛围中一点点展开的，竟然是这样的状况下这样的母女情深，听来让人潸然泪下。

3. 潺潺流水型演讲

这类演讲的特点是平等和谐，似潺潺的小河流水，慢慢地流进人们的心田，有着“润物细无声”的功效。

案例

再体悟一篇某学院学生盖某的演讲稿：

感动

尊敬的老师、同学们：

大家下午好！

在成长的岁月中，感动这个词让我深有体会，无论是星光点点的夜晚，还是阳光明媚的清晨，我总在一朝一夕中，体味着我的感动。今天就请大家来一起分享我的这份——感动。

去年九月，我从家乡来到了这个海滨城市，迈入了这令人神往的校园。大学里的记忆是人生最美丽，最难忘，最令人感动的。有幸在我进入大学的第一年里留下了许多珍贵的回忆。那是入学后的第一个月，我参加了大学生演讲与口才协会，并幸运地被列入了名著欣

赏实践课——话剧《雷雨》的演职名单中。于是我这一段难忘的感动便也从此开始！

接《雷雨》演出的时候是在冬天，我们排练的地方在基础部一楼的办公室。那里是《雷雨》剧组的家！那里总是很温暖！每次去排练，不管外边有多冷，只要一踏进那里，我们都会有一种暖洋洋的感觉。这暖洋洋的感觉，是从心里扩散到全身的，是演出的每一个人都体会得到的。我们在那里从陌生到相识，从相识到熟悉，又从熟悉到默契。我们在那儿真正成了一家人，在剧中扮演大少爷周萍的姜涛，在戏中有很长一段时间是跪着的，排练的那段日子，他每次都跪得认真，跪得卖力。那时，他的腿总是青的，但他的眼神总是欣慰的，因为苦中有乐的感受，让他心甘情愿！扮演二少爷周冲的高晓钟，既是演员又是导演，我们的那些音效和视频都由他来合成，每次坐在电脑前，他总是一只手握着鼠标，一只手捂着肚子，后来我才知道他有胃病。每当回想起他为《雷雨》演出付出投入时的神情，我总禁不住地感动！这是怎样的一种深情厚意啊！当然，在那段时间里，我们也曾因为某个细节的失误而重来又重来，也曾因为一个表情的到位而哭了又哭，跪了又跪。我们就这样，一回回地再来，一次次地改进。这不单是一起排练，更是一起成长。

几周的同甘共苦后，我们都深深地融入了《雷雨》之中。终于在B·309教室的大看台上，我们尝到了一起吃苦的幸福。那天，我们真正展现了作品人物的悲欢离合，诠释了《雷雨》的经典之处。每一句对白，每一个表情，都打动了在场所有观众的心。好多人感动了，好多人眼睛湿润了。全场的情绪也随着《雷雨》而起伏。当到场的同学和老师用掌声给那晚的《雷雨》喝彩时，我们的心情已不再是喜悦和欣慰这样的词所能完全表达的，然而下台时彼此的相视一笑却胜过了万语千言。

从此以后，《雷雨》剧组被更多的人知道了，被更广泛地流传了！然而它背后那些难忘却又鲜为人知的故事，我们会闭着眼睛微笑着把它收藏。因为只有我们是真正的“乐在其中”。

同学们，我们每个人心中都有着一份难忘的感动。这感动是失败时的微笑和鼓励，这感动是成功时的鲜花和掌声。这感动中有情，这感动中有爱。这份感动总能把你的心情融化成眼中的泪水！人生贵在感动，也因感动而精彩！感动他人，感动自己！人生的妙处就在于这简单而真诚的词——感动！

谢谢！

全篇演讲的基调在潺潺流水式的倾述中加进了浓浓的情，让人在体味演讲者的经历中，感受人与人的温暖，感受大学生在实践活动中的锻炼和成长，娓娓道来中博得了全场最高分，摘得某高校第三届“格致杯”演讲大赛第一名的桂冠。

演讲确定何种风格，这与演讲内容密切相关。

首先，要努力发挥演讲者自身之所长。演讲者的人格个性、心理特征是确定演讲风格的内部因素。如从性格而言，豪爽者不妨试用慷慨激昂的演讲风格；愿意思考者可尝试深沉凝重型演讲；活泼多情者可试用潺潺流水型演讲风格。

其次，要全力强化语音语速特点。对演讲来说，“讲”为中心，所以，“讲”的风格将决定演讲的风格。在吐字、发音、轻重、徐疾、句式等，应走出一套适合自己的演讲道路。比如，平时说话轻声慢语的人，最好选择深思平稳式或潺潺流水式；平时说话节奏快、声音亮的人就应该选择慷慨激昂式。

总之，要考虑自身特点，扬长避短。

二、常见的演讲风格

所谓演讲风格，实质上就是语言的表现风格，它是演讲者在演说中，通过不同的语言方式和表达方法，所展示出来的语言风貌和格调。演说的表现风格是高层次的艺术追求，它是演讲者自我主体意识的顽强表现。因此，它能表现演讲者的个性气质、审美情趣；它能显现演讲者语言修养功底的深浅、语言运用能力的强弱。由于演讲者的主体意识不同，演讲的表现风格就呈现着多样化的特征，但常用而有效的风格主要有以下几种类型。

（一）质朴无华型

平平淡淡总是真。质朴无华，是一种朴素的美、本色的美、平淡的美。

在演讲中，质朴无华的语言风格也是备受人们欢迎的。它虽然没有华丽的辞藻，没有刻意的雕琢，没有着意的渲染，有的只是直白的话语，朴素的语句，通常的辞格。但是，它却能给人以纯朴自然、平易近人的美感，让人品尝到现实生活中的真香原味。

案例

人格是最高学位

白岩松

很多很多年前，有一位学大提琴的年轻人去向本世纪最伟大的大提琴家卡萨尔斯讨教：我怎样才能成为一名优秀的大提琴家？

卡萨尔斯面对雄心勃勃的年轻人，意味深长地回答：先成为优秀而大写的人，然后成为一名优秀和大写的音乐人，再然后就会成为一名优秀的大提琴家。

听到这个故事的时候，我还年少，老人回答时所透露出的含义我还理解不多，然而随着采访中接触的人越来越多，这个回答在我脑海中越印越深。

在采访北大教授季羨林的时候，我听到一个关于他的真实故事。有一个秋天，北大新学期开始了，一个外地来的学子背着大包小包走进了校园，实在太累了，就把包放在路边。这时正好一位老人走来，年轻学子就拜托老人替自己看一下包，而自己则轻装去办理手续。老人爽快地答应了。近一个小时过去，学子归来，老人还在尽职尽责地看守。谢过老人，两人分别。

几日后是北大的开学典礼，这位年轻的学子惊讶地发现，主席台上就座的北大副校长季羨林正是那一天替自己看行李的老人。

我不知道这位学子当时是一种怎样的心情，但我在听过这个故事之后却强烈地感觉到：人格才是最高的学位。

这之后我又在医院采访了世纪老人冰心。我问先生，您现在最关心的是什么？老人的回答简单而感人：是年老病人的状况。

当时的冰心已接近自己人生的终点，而这位在八十年前到五四爆发那一天开始走上文学创作之路的老人心中对芸芸众生的关爱之情历经近八十年的岁月而仍然未老。这又该是怎样的一种传统！

冰心的身躯并不强壮，即使年轻时也少有飒爽英姿的模样，然而她这一生却用自己当笔，拿岁月当稿纸，写下了一篇关于爱是一种力量的文章，然后在离去之后给我们留下了一个伟大的背影。

今天我们纪念五四，八十年前那场运动中的呐喊、呼号、血泪都已变成一种文字停留在典籍中，每当我们这些后人翻阅的时候，历史都是平静地看着我们，这个时候，我们觉得八十年前的事已经距今太久了。

然而，当你有机会和经过五四或受过五四影响的老人接触后，你就知道，历史和传统其实一直离我们很近。

世纪老人在陆续地离去，他们留下的爱国心和高深的学问却一直在我们心中不老。但在今天，我还想加上一条，这些世纪老人所独具的人格魅力是不是也该作为一种传统被我们向后延续？

前几天我在北大听到一个新故事，清新而感人。一批刚刚走进校园的年轻人，相约去看季羡林先生，走到门口，却开始犹豫，他们怕冒失地打扰了先生。最后决定，每人用竹子在季老家门口的土地上留下问候的话语，然后才满意地离去。

这该是怎样美丽的一幅画面！在季老家不远，是北大的伯雅塔在未名湖中留下的投影，而在季老家门口的问候语中，是不是也有先生的人格魅力在学子心中留下的投影呢？只是在生活中，这样的人格投影在我们的心中还是太少。

听多了这样的故事，便常常觉得自己是只气球，仿佛飞得很高，仔细一看却是被浮云托着；外表看上去也还饱满，但肚子里却是空空。这样想着就有些担心啦，怎么能走更长的路呢？

于是，“渴望年老”四个字对于我不再是幻想中的白发苍苍或身份证上改成六十岁，而是如何在自己还年轻的时候，便能吸取优秀老人身上所具有的种种优秀品质。

于是，我也更加知道了卡萨尔斯回答中所具有的深义。怎样才能成为一个优秀的主持人呢？心中有个声音在回答：先成为一个优秀的人，然后成为一个优秀的新闻人，再然后是自然地成为一名优秀的节目主持人。

我知道，这条路很长，但我将执著地前行。

（摘自杰风作文研究中心：《中外名家演讲》，海南出版社，2003年9月出版，第36~40页）

这篇演讲稿以质朴无华的语言，道出了优秀老人们身上的人格魅力，给人以力量和感染。

（二）简练明快型

出繁就简三秋树。简练明快，是一种纯净的美，精粹的美，凝练的美。简练明快的语言风格向来受到人们的重视。清代著名学者刘大櫆在其《论文偶记》中认为“简为文章尽境”。

发表演讲，简练明快的语言风格也是人们所喜闻乐见的。它用精当凝练的词语，言简意赅的语句，表达出演说者深邃的思想，传达出演说者丰厚的情感。

案例

请看一篇经典范文，胡适的《中国公学18年级毕业赠言》：

中国公学18年级毕业赠言

胡适（1929年）

诸位毕业同学：

你们现在离开母校了，我没有什么礼物送给你们，只好送你们一句话罢。

这一句话是：“不要抛弃学问”。以前的功课也许一大部分是为了这张毕业文凭，不得已

而做的。从今以后，你们可以依自己的心愿去自由研究了。趁现在年富力强的时候，努力做一种专门学问。少年是一去不复返的，等到精力衰时，要做学问也来不及了。即为吃饭计，学问也决不会辜负人的。吃饭而不求学问，三年五年之后，你们都要被后进少年淘汰的。到那时再想做点学问来补救，恐怕已太晚了。

有人说：“出去做事之后，生活问题急需解决，哪有工夫去读书？即使要做学问，既没有图书馆，又没有实验室，哪能做学问？”

我要对你们说：凡是要等到有了图书馆才读书的，有了图书馆也不肯读书。凡是要等到有了实验室方才做研究的，有了实验室也不肯做研究。你有了决心要研究一个问题，自然会撙（zǔn）衣节食去买书，自然会想出法子来设置仪器。

至于时间，更不成问题。达尔文一生多病，不能多做工，每天只能做一点钟的工作。你们看他的成绩！每天花一点钟看 10 页有用的书，每年可看 3600 多页书，30 年读 11 万页书。

诸位，11 万页书足可以使你成为一个学者了。可是，每天看一种小报也得费你一点钟的工夫；四圈麻将也得费你一点钟的光阴。看小报呢？还是打麻将呢？还是努力做一个学者呢？全靠你们自己的选择！

易卜生说：“你的最大责任是把这块材料铸造成器。”学问便是铸器的工具。抛弃了学问便是毁了你自已。

再会了！你们的母校眼睁睁地要看你们 10 年之后成什么器。

（摘自杰风作文研究中心：《中外名人演讲》，海南出版社，2003 年 9 月出版，第 273—274 页）

胡适这篇讲稿，最能体现这简洁明快的语言风格，胡适的演讲我们没有听到，但看他的文章就能令我们一下子恍然大悟，是啊，人生的确是这样的啊。

我们提倡简洁明快的语言风格，不要有水分，但并不是说让我们的演讲成为干干巴巴的几根筋，为简洁而简洁。而是要简而精，以“少少许”胜“多多许”。演讲虽简洁，分量重，内容丰富。

（三）雄浑刚健型

人们常用豪放派词人苏轼的《念奴娇·赤壁怀古》中的名句“大江东去”来指称雄浑刚健型的语言风格。这种语言风格有磅礴的气势、豪迈的气派、刚劲的力量，易于抒发豪迈奔放的感情，表达雄厚丰实的思想。这种语言风格非常适宜于作为政治宣言的就职演说。

案例

请阅读 1949 年 9 月 21 日，毛泽东主席在中国人民政治协商会议第一届全体会议上发表了《中国人民站起来了》的开幕词。

中国人民站起来了

诸位代表先生们，全国人民所渴望的政治协商会开幕了。

我们的会议包括 600 多位代表，代表着全中国所有的民主党派，人民团体，人民解放军，各地区，各民族和国外华侨。这就说明，我们的会议是一个全国人民大团结的会议。这种全国人民大团结之所以能够成功，是因为我们战胜了美国帝国主义所援助的国民党反动政府。在 3 年多的时间内，英勇的世界上少有的中国人民解放军，战胜了美国援助的国民党反动政

府所有的数百万军队的进攻，并使自己转入反攻和进攻。数百万人民解放军的野战军已经打到接近台湾，广东，广西，贵州，四川和新疆的地区去了，中国人民的大多数已经获得了解放。在3年多的时间内，全国人民团结起来，援助人民解放军，反对了自己的敌人，取得了基本的胜利。在这个基础上，召开了今天的人民政治协商会议。

我们的会议之所以称为政治协商会议，是因为以前我们曾和蒋介石国民党一道开过一次政治协商会议。那次会议的结果是被蒋介石国民党及其帮凶们破坏了，但是已在人民中留下了不可磨灭的印象。那次会议证明，和帝国主义的走狗蒋介石国民党及其帮凶们一道是不能解决任何有利于人民的任务的。即使勉强地做了决议也是无益的，一待时机成熟他们就要撕毁一切决议，并以残酷的战争反对人民。那次会议的唯一收获是给了人民以深刻的教育，使人民懂得：和帝国主义的走狗蒋介石国民党及其帮凶们决无妥协的余地，或者是推翻这些敌人，或者被这些敌人所屠杀和压迫，二者必居其一，其他的道路是没有的。中国人民在中国共产党的领导之下，在3年多的时间内，很快地觉悟起来，并且把自己组织起来，形成了全国规模的反对帝国主义、封建主义、官僚资本主义及其集中的代表者国民党反动政府的统一战线，援助人民解放战争，基本上打倒了国民党反动政府，推翻了帝国主义在中国的统治，恢复了政治协商会议。

中国人民政治协商会议是在完全新的基础上召开的，它具有代表全国人民的性质，它获得全国人民的信任和拥护。因此，中国人民政治协商会议宣布自己执行全国人民代表大会的职权。中国人民政治协商会议在自己的议程中将要制定中国人民政治协商会议的组织法，制定中华人民共和国中央人民政府的组织，制定中国人民政治协商会议的共同纲领，选举中国人民政治协商会议的全国委员会，选举中华人民共和国中央人民政府委员会，制定中华人民共和国的国旗和国徽，决定中华人民共和国国都的所在地以及采取和世界大多数国家一样的年号。

诸位代表先生们，我们有一个共同的感觉，这就是我们的工作将写在人类的历史上，它将表明：占人类总数四分之一的中国人从此站立起来了。中国人从来就是一个伟大的勇敢的勤劳的民族，只是在近代落伍了。这种落伍，完全是被外国帝国主义和本国反动政府所压迫和剥削的结果。一百多年以来，我们的先人以不屈不挠的斗争反对内外压迫者，从来没有停止过，其中包括伟大的中国革命先行者孙中山先生所领导的辛亥革命在内。我们的先人指示我们，叫我们完成他们的遗志。我们是这样做了。我们团结起来，以人民解放战争和人民大革命打倒了内外压迫者，宣布中华人民共和国的成立了。我们的民族将从此列入爱好和平自由的世界各民族的大家庭，以勇敢而勤劳的姿态工作着，创造自己的文明和幸福，同时也促进世界的和平和自由。我们的民族将再也不是一个被人侮辱的民族了，我们已经站起来了。我们的革命已经获得全世界广大人民的同情和欢呼，我们的朋友遍于全世界。

我们的革命工作还没有完结，人民解放战争和人民革命运动还在向前发展，我们还要继续努力。帝国主义者和国内反动派决不甘心于他们的失败，他们还要作最后的挣扎。在全国平定以后，他们也还会以各种方式从事破坏和捣乱，他们将每日每时企图在中国复辟。这是必然的，毫无疑问的，我们务必不要松懈自己的警惕性。

我们的人民民主专政的国家制度是保障人民革命的胜利成果和反对内外敌人的复辟阴谋的有力的武器，我们必须牢牢地掌握这个武器。在国际上，我们必须和一切爱好和平自由的

国家和人民团结在一起，首先是和苏联及各新民主国家团结在一起，使我们的保障人民革命胜利成果和反对内外敌人复辟阴谋的斗争不致于孤立地位。只要我们坚持人民民主专政和团结国际友人，我们就会是永远胜利的。

人民民主专政和团结国际友人，将使人们的建设工作获得迅速的成功。全国规模的经济建设作业已摆在我们面前。我们的极好条件是有 4.75 亿的人口和 960 万平方公里的国土。我们面前的困难是有的，而且是很多的，但是我们确信：一切困难都将被全国人民的英勇奋斗所战胜。中国人民已经具有战胜困难的极其丰富的经验。如果我们的先人和我们自己能够渡过长期的极端艰难的岁月，战胜了强大的内外反动派，为什么不能在胜利以后建设一个繁荣昌盛的国家呢？只要我们仍然保持艰苦奋斗的作风，只要我们团结一致，只要我们坚持人民民主专政和团结国际友人，我们就能在经济战线上迅速地获得胜利。

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

我们的国防将获得巩固，不允许任何帝国主义者再来侵略我们的国土。在英勇的经过了考验的人民解放军的基础上，我们的人民武装力量必须保存和发展起来。我们将不但有一个强大的陆军，而且有一个强大的空军和一个强大的海军。

让那些内外的反动派在我们面前发抖，让他们去说我们这也不行那也不行，中国人民的不屈不挠的努力必将稳步地达到自己的目的。

在人民解放战争和人民革命中牺牲的人民英雄永垂不朽！

庆贺人民解放战争和人民革命的胜利！

庆贺中华人民共和国的成立！

庆贺中国人民政治协商会议的成功！

摘自《演讲与辩论》[M] 北京：人民教育出版社，2020，6

毛泽东在中国人民政治协商会议第一届全体会议上发表了《中国人民站起来了》的开幕词。在同月 30 日，他为这次会议起草的宣言中指出：“当着我们举行会议的时候，中国人民已经战胜了自己的敌人，改变了中国的面貌，建立了中华人民共和国。我们四万万七千五百万中国人现在是站立起来了，我们民族的前途是无限光明的。”从此，“中国人民站起来了！”“中国人民从此站立起来了！”成为人们表达历经艰难困苦的民族获得新生的无比自豪自信、自强的话语。

（四）典雅持重型

典雅持重的语言风格，体现出一种超凡脱俗之美、一种沉稳平实之美、一种高雅隽永之美。这种语言风格向来为人们所推崇，认为它是“持重而不轻浮，沉稳而不摇荡”，是“石韞玉而山辉，水怀珠而川媚”。

典雅持重的语言风格在演说中也是经常运用的。运用这种语言风格能表现出演说者较高的语言文学修养，表现出演说者稳重雍容的气质。

 案例

在诺贝尔奖金授奖仪式上的讲话

海明威

我不善辞令，缺乏演说的才能，只想感谢阿弗雷德·诺贝尔评委会的委员们慷慨授予我这份奖金。

没有一个作家，当他知道在他以前不少伟大的作家并没有获得此项奖金时，能够心安理得领奖而不受之有愧。这里无须一一列出这些作家的名字。在座的每个人都可以根据他的学识和良心提出自己的名单来。

要求我国的大使（注）在这儿宣读一篇演说，把一个作家心中所感受到的一切都说尽是不可能的。一个人的作品中的一些东西可能不会马上被人理解，在这点上，他有时是幸运的；但是它们终究会十分清晰起来，根据它们以及作家所具备的点石成金的本领的大小，他将青史留名或被人遗忘。

写作，在最成功的时候，是一种孤寂的生涯。作家的组织固然可以排遣他们的孤独，但是我怀疑它们未必能够促进作家的创作。一个在稠人广众中成长起来的作家，自然可以免除孤苦寂寥之虑，但他的作品往往流于平庸。而一个在岑寂中独立工作的作家，假若他确实不同凡响，就比须天天面对永恒的东西，或者面对缺乏永恒的状况。

对于一个真正的作家来说，每一本书都应该成为他继续探索那些尚未到达的领域的一个新起点。他应该永远尝试去做那些从来没人做过或者他人没有做成的事。这样他就有幸会获得成功。

如果已经写好的作品，仅仅换一种方法又可以重新写出来，那么文学创作就显得太轻而易举了。我们的前辈大师们留下了伟大的业绩，正因为如此，一个普通作家常常被他们逼人的光辉驱赶到远离他可能到达的地方，陷入孤立无助的境地。

作为一个作家，我讲的已经太多了。作家应当把自己要说的话写下来，而不是讲出来。再一次谢谢大家。

（杰风作文研究中心：《中外名人演讲》，海南出版社，2019年9月，第145~146页）

（五）深邃含蓄型

所谓深邃含蓄，是指用雅丽的文辞、婉曲的结构，阐述出精微深刻事理的语言风格。它体现出一种哲理之美、一种含蓄之美。它有着充分的理势、理趣，能给人以哲思，给人以启迪。南北朝著名文论家刘勰在他所著的《文心雕龙·体性》中将这种语言风格解释为“馥采典文，经理玄宗”。

在演讲中，深邃含蓄型语言风格也是演说者惯常使用的。这种语言风格能使演说言辞雅丽，事理广博，思想深邃。

 案例

我也是义和团

〔美〕马克·吐温

我想，要我到这里来讲话，并不是因为把我看作一位教育专家。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与规模，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，要是俄国实行了节约，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，那对俄国来说该是多大的好事啊。

我还想，这也是德国应该毫不拖延地干的事，法国以及其他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，他们尽是在她的土地上捣乱。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了。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。他们爱他们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内重演，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，曾有同样的事情发生过。有一个镇子也曾主张停办公立学校，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，就得多修造一座牢狱。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，和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，而是说的我的心里话。

——1901年11月23日在纽约勃克莱博物馆公共教育协会上的演讲
(摘自杰风作文研究中心：《中外名家演讲》，海南出版社，2019年9月出版，第196~198页)

上面我们介绍了几种不同类型的语言风格。在发表演说时，演说者具体采用哪种风格，要视自己的职位、自身的条件以及听讲对象而定。比如，作为乡长，其在发表演说时，就不宜采用典雅持重型的演说风格，而更宜使用质朴无华型或简洁明快型的演讲风格。

第五节 沟通与演讲学习策略

一、沟通与演讲学习的意义

我们对人际沟通与语言表达的需求不是从课堂开始的，实际上，当胎儿还在孕育时期就已经开始了，孩子的每一次活动、每一个动作，都传达着一种信息，反映其在母亲肚子里的