# 公众演讲技巧

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-04-01

*公众演讲技巧 公众演讲技巧1　　很不擅长在演讲、发言等有很多听众的场合讲话。甚至完全不知道该怎样说话。这样的人很多吧?对读者进行调查的结果显示，在工作中最想掌握的沟通技巧里，演讲排第一位。　　往往以没经验、紧张等理由来回避演讲。其实“只要抓...*

公众演讲技巧

**公众演讲技巧1**

　　很不擅长在演讲、发言等有很多听众的场合讲话。甚至完全不知道该怎样说话。这样的人很多吧?对读者进行调查的结果显示，在工作中最想掌握的沟通技巧里，演讲排第一位。

　　往往以没经验、紧张等理由来回避演讲。其实“只要抓住要点进行训练，谁都可以做一次很好的演讲。掌握技巧是关键。”“除演讲内容和资料以外，声音、视线以及手势都是非常重要的表现方法”。“听众是看谁在‘如何’传达信息。给他们留下愉快的印象的话，信息就更容易传达。”手势以及目光不安的话，内容再好也可能被认为不值得信任。

　　“演讲的最初5分钟以及最后的答疑环节是赢得人心关键。”用最初的5分钟从现场气氛判断出听众想听什么，然后随机应变改变话题来满足听众。另外就是最后的答疑环节，事先对可能会提出的问题进行调查，以数据来说话更令人信服。还有，以真诚的态度回答听众问题，也能赢得他们的信赖。

　　“演讲的终极目标是让听众理解内容并依此去执行。因此，公司内部的演讲的话，事先调查公司面临的问题并将其纳入演讲，突出效益，‘结束之后，请大家发表一下感想’事先对关键性的听众这样打一下招呼也是必要的。”下面是有关专家介绍的4项演讲技巧。

　　>1、传达内容

　　15分钟的演讲能传达给听众的要点只有3个!?想传达的要点要大量精简。

　　演讲的时候，很容易就将自己的想法一股脑儿地倒出来。但是作为听众来说，演讲结束一个小时之后再将内容全部回忆起来是很难的。“自问一下自己究竟想传达什么，然后总结要点。15分钟的演讲的话，最多总结出3个要点就行了。这样，听者更容易记住。先说结论的prep法在演讲中也可以使用。资料制作中也尝试使用一下吧。”

　　>2、赢得人心

　　赢得人心，准备非常重要!

　　开始的5分钟吸引听众。

　　并不是所有的参与者都会积极地演讲。所以，要想在演讲开头的5分钟抓住听众的心，事前需要进行一番研究。“事先调查参会者的年龄层、从身边的热门话题切入演讲等都是非常有效的。年长的参会者比较多的话，谦虚地说一下‘作为晚辈，虽然有点失敬，但碰巧专修这个领域的知识，只好献丑了。还请各位前辈多多指教’比较好。”

　　>3、外表

　　不戴过于显眼的首饰!头发不要盖住额头与耳朵。

　　大耳环，五颜六色胸花……虽然时尚，但过于显眼的话会吸引听众的注意力而使其不能集中精力听演讲。因此要严格着眼于简单时尚。另外，建议露出额头和耳朵以赢取听众的信赖。“为了让听众看清你的表情，刘海最好不要超过眉毛及眼角。还有，注意不要用手去拨弄头发。

　　>4、说话方式

　　用目的划分听众。

　　做比较长的演讲时，注意时不时换一下语调。

　　就像“声音也有表情”这种说法一样，根据传达内容的不同也换一下语调吧。只要有意识地从腹部、胸腔、喉咙等地方发音的话语调就会改变。“长时间讲话的时候，虽然低沉的声音对听众来说比较舒服，但一直这样的话就会让人昏昏欲睡。讲话中试试通过提高声调等方法来使演讲绘声绘色吧”。用ic录音机将自己的声音录下来，客观地审视一下吧。

**公众演讲技巧2**

　　>1、从容面对紧张感

　　就算是我们当中最外向的人，他也会时不时地感到紧张。害羞和紧张都只是一种感觉，而不是一种性格特征。当我们遇到让自己不舒服的场合时，我们都会有同样的紧张感。在演讲时，试着让大脑神经处于正常而稳定的状态，不要让它影响你自信地发言。

　　>2、听众永远是上帝

　　无论是在祝酒致辞，还是在进行产品介绍或者是在演讲的时候，你的目的都是向观众传达你的信息。因此你要学会善于引导观众，从演讲中了解他们的情况和需求，以及给他们提供解决问题的方法。

　　>3、做好准备工作

　　提前做好计划，花点时间找出最高效的信息传播方法。怎样才能吸引观众的注意力并让他们产生共鸣？可以试着策划一段强而有力的开场白、做一个深思熟虑的总结，这些都能让他们迅速记住你想要传达的关键信息。另外，提前准备好你想要提出的观点，这会让你在演讲时表现得更从容自信。

　　>4、列一个演讲大纲

　　把演讲大纲列出来，而不是要把演讲词逐字逐句地写出来。发言的时候，使用自然的语言、自然的声音，此外脱稿会让你表现得更能干和自信。

　　>5、勤于锻炼

　　即使是最优秀的演讲者，都是需要锻炼的。勤于锻炼可以控制突然紧张的大脑神经。提前练习你的演讲，会让言辞和说话的方式听起来更悦耳。你可以试着在亲友里锻炼发言，朋友、家人或同事给的馈信息对演讲者来说是非常有帮助的。

　　另外，你还可以好好利用各种日常与团队交流发言的机会来进行练习。不论交流团队的大小，不论交流方式的正式与否，都是你练习演讲的好对象。你发言越多，与人的会话越多，就能积累更多经验，这些都能让你更自信地面对日后更复杂的会话场景以及大型的演讲会。

　　>6、重在沟通

　　无论是一对一的交谈还是进行千人大讲堂，沟通都是一个双向的活动，双方都需要参与其中。例如你可以与观众提前建立一个话题的联系，在演讲时适当地切入话题，在对话中加入自己的想法和意见。

　　同时还需要注意观众的表情提示。看看他们是否在打哈欠？还是表现出一副百无聊赖的状态？在这种情况下，或者你应该选择性地跳过一些他们不感兴趣的细节内容，而不是生搬硬套地把所有内容都说出来。

　　>7、眼神交流

　　眼神交流可以让演讲者与观众之间实现更有效的沟通。需要要注意的是，好的眼神交流并不是说你仅仅找到一个微笑的脸与你产生对望，而是你应该关注到每一位观众的眼神。

　　>8、站直身体

　　好的姿势都能让你更有气场，让你的声音更为洪亮。脚踏实地，均匀地分配你的重量，不可以经常摇晃身体。

　　>9、做最真实的自己

　　尽量让自己表现得真我而自信。例如有些人平时和别人交流时就很习惯使用手势去进行辅助，那么他们在演讲中加入手势对于他们来说是很自然简单的事情。这种自然放松的心态也会传达给观众，让观众觉得讲话者此刻是自信而从容的。

　　但如果你平日没有这样的习惯，而在演讲中试图添加一些手势来强调某些信息，如果添加得不自然，会让观众觉得很做作。因此，在演讲时不妨做回最真实的你，自信淡定地表达自己的观点，让观众都能从你的讲话中有所收获。

**公众演讲技巧3**

　　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。

　　>对公众演说的准备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。

　　>对公众演说的准备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

　　>对公众演说的准备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

　　>对公众演说的准备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。

　　对公众演说的准备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。

　　对公众演说的准备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。

**公众演讲技巧4**

　　一、脑的训练;

　　二、口语表达训练;

　　三、态势语训练;

　　四、演说心理训练。

　　不管是从政、从商还是从教，不管做什么样的工作，首先都要有好的思路。在生活和工作当中，很多朋友在讲话时翻来覆去地来回讲，就是讲不明白，这决然不是口才不好，而是脑才不够。我们可以设想：一个连自己都没有弄明白的事情，你怎么能将它表达清楚呢?

　　因此，第一个是脑的训练。有句话说：思路对了头，一步一层楼;思路不对头，步步栽跟头。讲的就是这个道理。

　　第二，想的好还要说的好，因此这牵扯到口语的表达训练。我们的唇齿舌需要配合默契才能讲得明白。有很多人，他们的脑子里有东西，可就是讲不出来，或者是满腹经纶道不出，这真是很难过的一件事。我们前面说过，既干的好，又说的好，才叫真把势、好把势。

　　第三，要有态势语的训练。举手投足叫肢体语言，但“肢体语言”这个词涵盖范围太窄，咱们不要它了，从此以后改叫它为“态势语”。

　　所谓“态”，就是任何一个要发表讲话的、有影响力的人的状态叫“态”;“势”呢?就是讲话者将给受众带来的收获，即趋势。这两者综合起来就叫态势语。态势语包括眼神、表情、动作等，是整个身体姿态的总和。看一个人的态势语，可以基本断定这个人的影响力。要想讲的好，必须有感染力。手势动作遵循什么样的原则?那就牵扯到态势语的训练。

　　第四，演说心理训练。大家知道这样三句话：金杯银杯不如口碑;金奖银奖不如别人背后的夸奖;金房银房不如走进别人的心房。得人心者得天下，说话办事要走进人们的心里。我们总是在最短的时间给最契合的人提供更多的信息。话不投机半句多，酒逢知己千杯少。与共识者共事，要与之交流，走进对方心里。

　　>如何公众演讲

　　1、学习

　　通过演讲培训机构或者视频书籍提升自己的演讲能力，但真正能够掌握公众演讲这项技能的话还需要不断的实战训练和学习。

　　2、模仿或复制

　　找到一个可以成为自己榜样的人，从他的演讲中汲取灵感模仿或复制他的演说，这样可以让进步的速度更快一些。当然，创新是一个不变的过程，最后要根据自己的特点来发展适合自己风格的演说方式。

　　3、乐于分享

　　经常阅读一些好的`书籍、故事或是聆听一些人的演讲，把心得和快乐经常分享给身边的人，这样既可以分享又可以锻炼自己的表达能力。当然，这更是一种无形的演练，从数量到质量的演变中，公众演讲能力自然会有很大的进步。

　　4、学会总结

　　对于一个公众演说的人来说，总结能力是至关重要的。我们学会了精练总结一些生活中的人、事、物以后，可以写成日记，也可以发表给一些杂志社，更可以口头表达给一些对这个话题感兴趣的朋友。

　　>如何学公众演说

　　1 声音：

　　演讲要的是效果，一般具备磁性、穿透力且不会沙哑的声音是能够达到很好效果的。练习的方法很多，大家可以从一些方法中寻找到自己合适的进行锻炼。

　　2 台风：

　　演讲一般都是在很大的场合，专业的台风能够显示出演讲人的地位，在舞台上时刻保持稳重的姿态，经常行的锻炼寻找到属于自己的舞台感和风格。台风是受每个人的性格或者演讲特点影响，寻找到属于自己的台风，达到演讲的目的即可。

　　3 语言组织技巧：

　　演讲的人一定要紧紧扣住一个主题来讲，大多的听演讲人都是为了获得一定的信息才来听演讲人演讲的，所以你的信息一定对听众有帮助。为了让更多的人接受你的信息，所以你的条理清晰容易记忆，要听众非常容易理解你的内容，这样才能够达到演讲的真正目的和效果。

　　4 信息、情绪和体能：

　　演讲人一定要具备信息的传递能力，让听演讲的人知道你在表达什么;人是有感情的，所以当你的演讲中能够将情绪转移到听众中，用自己的情绪去感染他们，完全融入到演讲的气氛当中;好的体能是演讲的保障，所以你要说服你的体能，让自己从头到尾哪怕是4-6个小时的演讲都不会影响到自己的演讲。真正做到信息的传递、情绪的转移、体能的说服。

**公众演讲技巧5**

　　>一、备：运筹帷幄—演讲准备

　　1、听众分析（给谁讲）

　　2、主题分析（讲什么）

　　3、环境分析（哪里讲）

　　>二、形：形神兼备—职业形象

　　1、职业形象：女性、男性形象（服装、仪容仪表）

　　2、形神兼备：身法、手法、步法、眼法（肢体语言的魅力）

　　3、台风气场：自信、专业、尊重

　　>三、心：运筹帷幄—克服紧张

　　1、怯场和恐惧的原因：5大恐惧原因

　　2、克服紧张的5大方法

　　5、上台演讲4大心态：勇敢、包容、放下、分享

　　>四、言：妙语连珠—魅力表达

　　1、语言的内核力：言简意赅、直击要害

　　2、语言的感染力：清晰度、流利度、节奏感、情感性

　　3、语言的逻辑力：概述、条理、归纳

　　4、语言的生动力：口语化、戏剧化、细节化

　　>五、智：水银泻地—高效呈现

　　1、先声夺人的开场3I技术：自我介绍、破冰导入、激发兴趣

　　2、承上启下的过渡技术：总、问、启

　　3、情理并茂的呈现技术：观点、逻辑、数据、案例、故事

　　4、余音绕梁的结尾技术：感性结尾、理性结尾

　　>六、控：游刃有余—互动控场

　　1、提问：穿针引线

　　2、应答：专业巧妙

　　3、控场：掌控自如

　　>如何提升公众演讲与表达技巧

　　Q1：发音不准，讲话不流利怎么办？

　　一个好的演讲或者表达，离不开标准的普通话、清晰的吐字与发音，但是毕竟我们中的很多人不是播音员，在这几方面或多或少存在问题。

　　其实，只要我们日常稍加练习就可以大幅度提升我们表达的流畅度，其实讲话的流利度与清晰度跟舌头的灵敏度有很大的关系，因此你只要每个星期坚持3次朗读，每次朗读15分钟+，并且在朗读的过程中嘴里含一块糖，大概一个星期左右，你的表达流畅度就会有所改善。

　　Q2：肢体语言缺乏感染力，怎么办？

　　对着镜子练习，主要是训练自己的肢体语言，包括：站姿、手势、眼神及面部表情，实际上有挺多的新人在演讲与培训的时候会有很多小动作，一面镜子基本上可以解决你的这个问题。

　　Q3：演讲平铺直叙，缺乏吸引力，怎么办？

　　比镜子法更高级的方法，就是给自己的演讲录像，然后通过回放视频，发现各种小毛病，这是一种非常不错的自我教练的模式。

　　Q4：重要演讲及培训会紧张，怎么破？

　　实战是学习技能最好的方法，上台最大的好处是得到一次练习的机会，同时又能得到别人的反馈，这是训练自己演讲与口才最快捷的方法。同样，你可以找到一个空旷的场所，利用没有人的时间段，在舞台练习的效果比在家里自己练习的效果会好很多！

**公众演讲技巧6**

>　　错误

　　说错话不要紧。

　　把错误修正过来让你更具人性化。修正得好的话能让你的听众心情放松，和你产生更大的共鸣。

>　　幽默

　　如果你擅长说笑话，不妨多说。

　　如果你不擅长说笑话，最好别说。没有比不带笑点的笑话更糟糕的了。

　　小小的幽默也可代替笑话。

　　自嘲也很有效，但尽量不要用得太多。

>　　故事

　　故事能让你更像一个人而不是一个信息收发器。

　　用个人经历把你的资料带到生活中。

　　无论你的资料是多么枯燥，总有方法能把它人性化

>　　环境

　　尽量不要只站在一个地方。

　　调用所有能用的空间。

　　到处走动。其中一个方法就是放下你的笔记本，然后走去另一个地方。

　　如果空间被限定的话（比如说在会议室里或是在一张桌子前），请使用更有力的肢体语言去传达你的信息。

>　　技术工具

　　对着你的观众而不是幻灯片说话。幻灯片是用来帮助你的，不要让它喧宾夺主。

　　最理想的幻灯片应该是图表而不是文字（听众读得比听得快，这样他们就会没耐心等你说下一个要点）。

　　如果所有的技术工具都不能用，演讲的主角仍然是你——人们是为你而来的。

**公众演讲技巧7**

　　>第一，放下期待。

　　如果你讲得好，现场会有人给你掌声，如果你讲得非常好，会有人给你尖叫。

　　正常情况下，你能获得一部分掌声(如果你邀请他们鼓掌的话。)

　　如果你愿意现场带10张，20张百元大钞撒向观众的话，你很大可能会被人喜欢。

　　第一条技巧是想要告诉你的是

　　你不是人民币，做不到让所有人满意，你要做的仅仅是努力让他们有所收获。

　　如果他们没有收获，要么是你的问题，要么是观众自己的问题，要么是环境的问题，所以不要太自责。

　　当你是马云的时候，别人会花钱抢票听你的分享。

　　>第二，写逐字稿。

　　当一个人取得一些成绩的时候，会膨胀。当一个人弱小的时候，会自卑。

　　自信和自卑，都是好事，让你体会到荷尔蒙流淌的感觉。

　　如果你真的要做一个非常重要的演讲，其它技巧你可以不学，但写逐字稿这一点一定要采纳。

　　逐字稿如何写?

　　1.用聊天的语气写作。(或者你可以录音，然后再转化成文字)

　　2.写出第一稿。

　　3.大声朗读，分段标注重点。(想象自己在现场做演讲，一句话标注一段。同时大字标注重音，停顿和重复)

　　4.在演讲一天定稿。

　　>第三，排练。

　　完全想象自己在现场演讲，记时，开始练习。如果超时，修改不重要的部分。如果时间不够，补充一些内容。

　　不要把时间排得太满，留20秒给现场发挥。

　　演讲之前，一定要完整排练一次。重要的演讲，排练10次到20次。提前到现场排练，让人给你挑刺。

　　>第四，邀请亲友团。

　　邀请你的朋友，同事，闺蜜，或者家庭后援团。他们是你最坚强的后盾，他们会为你呐喊，会为你加油打气。

　　>第五，调试设备。

　　检查麦克风和翻页笔(如果有PPT的话)，检查牙齿缝是否有菜叶，检查鞋带，检查裤子拉链等。

　　>第六，热身。

　　上厕所，深蹲，深呼吸，绕场小跑一周等。

　　>第七，带上道具上场。

　　带上书，围巾，或者其他你要用到的视觉辅助装备。

　　不要Say Hello,不要说大家好，不要自我介绍，直接开始你的分享，然后等待掌声，鞠躬退场。

**公众演讲技巧8**

　　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。下面是小编为大家收集关于公众演讲技巧大全，欢迎借鉴参考。

　　公众演讲，一直以来都是少数人的专利。绝大多数的人可以自如的跟身边的人面对面的交流，但是一到台上，则是另外一番景象。出现心跳加速，双腿发拌，头显虚汗，逻辑混乱，言不达意等现象。可见台上台下讲话还真不一样。一个是人数的差别，公众演讲听众较多，万一出错，影响面太大，因此无形压力也随之增大；另一个是对自我的要求。主讲者希望自己在整个演讲中，能给人留下一个良好的印像。但是事务的发展有时往往事与愿违，你越希望达成某一个结果，但它越会发展到另一个结果。欲速则不达说的可能就是这个道理吧。

　　想要熟练地在公众面前讲话，首先要学会面对观众说话的要点。你的演讲需要有几个强烈的概念来支持，或者至少一个能够贯穿整个讲话的主要话题，来保持大家的持续关注。

　　听政客们讲话，你经常会觉得幕后有一个人为他们所有人撰写说辞，或者他们都按一种套路思考。他们是典型的平民主义者，对自己的国家，意大利的老百姓以及他们的工作与文化显示出澎湃的热情与关怀。然而讽刺的是，你紧接着看到一座座房屋被推跨，人民失去了工作。政客们激情的演讲似乎并未改变什么。

　　公众演讲确实不简单。特别是当你谈论那些陈芝麻烂谷子的话题，或者发表需要刻意雕琢修辞的演讲。当你把话筒传递给某个人的时候，最难的就是把它再要回来。打断一个人的演讲是非常困难的事情，但是听别人讲话确实特别无聊。

　　同时，说到公众演讲，社会上也流传了一种说法，叫做人有三怕，怕水，怕火，怕上台。可见上台演讲对每个人来说，并非都是易事。那话又说回来，演讲就一定是这么难吗？有没有办法能够刻服它呢，后天有没有办法培养自己这方面的能力呢。答案是肯定的。

　　>紧扣主题

　　演讲主题就像一篇散文的中心思想。讲的内空你可以涉及到很多方面，但注意一定要设法将其与主题挂钩，否则会有挂羊头、卖狗肉之嫌。一方面改低演讲的质量，另一方面也浪费了大家的时间，因为说的内容都会被观众认为是废话。

　　>暖场笑话

　　以一个笑话开头，活跃一下现场的气氛，能令观众能放松自己的心情，抓取观众的注意力，使其能愉悦，认真的聆听接下来的演讲。特别针对在下午演讲，由于该时间点观众都容易犯困，因此如果不趁机吵醒一下观众，很难想象你的演讲过程中，能有足够多的观众真正投入。

　　>讨好观众

　　这点也是非常重要，产品质量好不好，消费者说了算；演讲质量好不好，观众说了算，观众就是评委。那么既然观众众是评伟，那就很显然的就一定要在全程讨好观众，观众想听什么，演讲者就讲什么；观众想听什么样的风格，演计者也需要按观众的级别调整自己的风格。就好像艺术分阳春白雪，下里巴人的一样。一定是准备的定位好自己的客户群。

　　>罗辑清楚

　　这点太重要了。演讲能不能给人留下印像，演讲内容是否有说服力，都需要靠逻辑的帮助。有了清晰的逻辑，能使自己更容易的记下演讲的内容，因为他不需要记所有的信息，只需要逻辑上阐明的几点提纲即可。另外在讲道理的事侯，也要做到有理有节，有理有据，而在列举例举的时侯，有个123，几点，无疑更能让人从多个方面了解整个事件，最终接受你的想法。

　　>隐藏伏笑，勾起观众的好奇心

　　在演讲的一开始，通过简单的几句话，最后加一个问句，就能成够的起到勾起观众好奇心的目的。因为观众一旦了解到了前面的情况，就很想知道该事件的结果，而演讲者偏不马上宣传结果，而是说结果就在我接下来的演讲中，如果想知道答案，就要认真听我的演讲。观众带着这样的一种好奇心，一方面会认真的听取讲座，另一方面也不会轻易离场。为什么？因为他想知道的答案还没有公布。

　　>互动，调查

　　也应该在演讲刚开始时就马上使用。互动会很快的缩短演讲者与观众的距离，能令到观众相信，他们自己也融入到了演讲当中，也是演讲不可或缺的一部份。从人性的角度来说，如果人们意识到了这件事情跟自己有关，那么他就会自动自发的予以配合。值得一提的是，如果希望保持观众持续的关注，那么互动过程就应该贯穿整个演讲过程。而上面所提的调查，就是一种典型的互动方式，要学会好好的使用。

　　>引经据典

　　该点倒不是说在演讲的时侯，一定要使用非常文学化的语言，故意提高演讲的理解难度。而是说在有可能的情况下，尽量做到言简意赅。用一句话，说明一大串道理。没有人不喜欢简单的内容，而要故意将简单的事情复杂化。之所以鼓励多引经据典，是因为这些话句，都是前辈先辈经过很长的时间推敲出来的，己经能够经受住考虑，己经能够适用绝大多数的情况。如此好的资源，我们何乐而不用呢。比如“不顾一切的想，于是就有了梦想，脚踏实地的做，于是梦想变成了现实”，“人的一生，如果没有逼过自己一次，你都不知道自己有多优秀”等等这类的话话。

**公众演讲技巧9**

　　>1、联系：让别人产生信任

　　进行眼神交流，主动大笑，表达幽默。与听众进行交流，可以改变他们的拘束感和陌生感。

　　>2、叙述：赋予故事力量

　　美国原住民有句谚语：会讲故事的人统治世界。这就是为什么政治领袖在竞选公职时，经常会讲一些感染人们的故事。

　　善于运用寓言，是使叙事从平凡走向有力量的途径。在抗日战争时期，徐悲鸿凭借《愚公移山》这则寓言故事，表达了中华民族战胜日本侵略者的不屈意志。因此，我们有必要使用寓言故事，使故事更有力量。

　　>3、说明：使要点更容易理解

　　在工作汇报演讲中，通常直接展示工作成果，虽然成果显著，但领导甚至不会给你加薪。这是因为我们没有说明在工作过程中遇到的障碍和解决办法，所以不能直观地展示我们在工作中付出的努力。

　　让一个观点更容易理解的一种具体方法是，同时进行陈述和反向论证。需要对表达的内容进行解释，使观点更容易理解。

　　>4、说服：逐步说服听众

　　语言具有神奇的力量，我们可以用说话技巧来说服别人。最有效的手段是运用隐喻和逻辑推理来说服听众，让他一步步信服。

　　>5、演示：过程具象化

　　具象化是将无形的、难以理解的事物以视觉的、可触摸的、可理解的方式展示出来，并结合语言加以表达。

　　具象化展示实际上是一种思维方式。柴静在《穹顶之下》的精彩演讲，融合了公共表达、现场演示、视频演示和网络传播四种手段。这不仅是深刻地分析了问题的本质，也直观地展示了过程。

　　我们可以巧妙地使用图片、音频和视频来具象化分析问题的过程，并将其与生动有力的语言结合起来，以提高我们的演讲技巧。

**公众演讲技巧10**

　　>一、眼神交流

　　一开始就进行眼神的交流，眼睛是心灵的窗口，人很擅长从你的眼神里判断你是否可以信任，与观众适当的眼神交流，表现自然，并且辅助与偶尔温暖的微笑，这样观众就可以喜欢你，信任你。才会被你的激情感染，对你所讲的内容感兴趣。

　　你可以在开始的时候，从容的在观众中找到表现和善的几个人，看着他们的眼睛，点头问候，面带微笑的开始你的演讲。

　　>二、展示脆弱

　　展示脆弱，解除观众戒备的最好方式就是展示你的脆弱。所以你不用掩饰你的紧张，也不用害怕，可以向观众坦诚的展示自己的脆弱。在演讲的任何阶段，展示脆弱都可以发挥强大的力量。

　　展示脆弱是演讲者可以利用的最强有力的工具之一，但是刻意的编造会让观众产生受骗的感觉。并且对你的信息产生敌意。脆弱并不是过度的分享，失去边界，就变成了任何东西。如同现在很多选秀节目中，学员的卖惨一样，已经引起观众的反感。

　　展示脆弱要有界限，而且最重要的是分享你真实的故事。

　　>三、发出笑声

　　让他们发出笑声———而不是感到不安，演讲的时候幽默是吸引观众注意力好方法，那些和你一起笑的观众会喜欢上你，并专注于你的演讲，幽默是一种技术性的艺术，并非所有人都能驾驭，笨拙的幽默还不如不幽默。

　　对于幽默TED里的汤姆·里利给力一下建议：

　　1：讲一些与演讲主题相关的趣闻轶事，其中的幽默要非常自然。最好的幽默来源于对周围事物的细心观察，然后夸张的呈现出来或重新组合。

　　2：准备一段有趣的话，以备在你说错话、音频或视频出现问题或者鼠标出现故障的时候使用，观众一直都在那里，这样你很快就会赢得他们的好感。片刻，又不能表现得你是在索要掌声。

　　3：你可以在视觉资料中融入幽默的元素，或者通过你所说的内容和你所展示内容之间形成的反差来制造幽默，这样也会营造出欢乐的气氛。

　　4：使用讽刺的手法，表明你的意图。但是，恰当的使用这种手法比较难。

　　5：把握时机非常重要。如果观众开始大笑，你必须给他们时间，这样就需要稍停。

　　>四、掌握演讲技巧

　　掌握基本的演讲技巧是演讲的基础，一次成功的演讲最主要的是分享独特的思想，展示不同的自己，不要迷惑于技巧，技巧只是展示的手段，思想才是核心。

　　引用TED历史上54场各行业权威人士精彩的演讲为实例，分析演讲中遇到的各种问题，并给予最专业的解答。并作为全球最顶尖的演讲平台的组织者，对于演讲的准备工作，细致入微的给予提示。

　　>五、传播有价值的思想

　　“传播有价值的思想”是TED的口号，也是给予演讲者最真心的忠告。任何一个人只要拥有值得分享的思想，就能发表精彩的演讲，在公共演讲中，唯一重要的东西不是自信，不是舞台展示，也不是流利的语言，而是有价值的思想。

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！