# 一学就会的即兴演讲技巧

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-06-06

*如果你在讲话中善举例子，经常用“例如”这个短语，听者的兴趣立刻就会被吸引住了。他们知道你要以一种更形象、直观的方式来说明你的意图。当众讲演是一门精致的艺术，必须谨遵修辞法与优雅的原则，但是在现实生活中，没有哪个人是天生的大众演说家，也不可能...*

如果你在讲话中善举例子，经常用“例如”这个短语，听者的兴趣立刻就会被吸引住了。他们知道你要以一种更形象、直观的方式来说明你的意图。

当众讲演是一门精致的艺术，必须谨遵修辞法与优雅的原则，但是在现实生活中，没有哪个人是天生的大众演说家，也不可能要求每个都能拥有林肯、丘吉尔那种富有感染力的雄辩口才。对于现代领导而言，应通过什么样的途径来提高自己的口才呢?

要想成为一个善于言说和沟通的人，一是要克服当众说话的惧怕心理，二是要借鉴他人的成功经验，三是要掌握一些必要的说话技巧。

怯场是可以克服的

美国着名的演说家、成功学大师卡耐基曾经作过一个调查，即让人们说说希望从口才演讲训练课中获得什么。调查发现，大多数人的中心愿望与基本需要都是一致的。

他们的回答是这样的：当人们要我站起来讲话时，我觉得很不自在，很害怕，使我不能清晰地思考，不能集中精力，不知道自己要说的是什么。所以，我想获得自信，能泰然自若，能随心所欲地思考，能依逻辑次序归纳自己的思想，能在公共场合侃侃而谈、让人信服。

由此可见，怯场是人们当众说话的普遍障碍，就连经常在电视上亮相的官员们真正拥有高超沟通能力和交流水平的也不多见。

怯场作为一种心理障碍，是如何产生的呢?当人们感到自己被说话场合气氛、形势所压迫，顾虑自己讲得不好或者说错话的时候，都会畏首畏尾、诚惶诚恐。《领导讲话艺术》一书，就给出了控制怯场心理的几个办法。

豁出去的心理。任何人都不是天生就敢在公众场合自如说话，都有很艰难的“第一次”。美国总统罗斯福说过，每一个新手常常都有一种心慌病。心慌并不是胆小，而是一种过度的刺激。古罗马着名演讲家希斯洛第一次演讲时就脸色发白、四肢颤抖;美国雄辩家查理士初次登台时两个膝盖抖得不停地磕碰在一起;印度前总理英·甘地首次演讲时不敢看观众，脸孔朝天。可见，怯场是一个不可避免的过程，但是只要抱着豁出去的心态，就自如了。

发言前做必要准备。在单向交流时，必要的准备是容易做到的;双向交流时，同谁谈、涉及什么内容，也可做大体的言辞预测。只要大方向上有所准备，到时候就不会出现不敢说或者说不下去的情形。

故意视而不见。“一上台，我眼中所见只有桌椅而已，这样，我就轻松自如了”，这句话是很多有演讲经验的人的共同感受，对于一个青涩的演说者来说，发言前要做到心中有听众，但在发言时候，眼中不能有听众，否则容易自乱阵脚。

有魔力的三个短语

每个人都渴望找到一个提升口才的窍门。事实上，如果学会了三个短语，那么你的语言组织能力就会获得质的提升。这三个有魔力的短语就是：“设想一下”、“就像”、“例如”。

通过对这三个短语的合理运用，你的言谈能在第一时间引起听众的关注，并会使听众顺着你的思路来思考。举个例子，如果劝说公众去参加义务献血。你会怎么说?你当然可以报出种种数据表明每天有多少人需要输血，而同时血液供应又是多么稀缺。但是，如果加上这样一句话，那这个人十有八九就会去献血：“设想一下，当你的家人遭遇了事故需要马上输血，却发现血库的鲜血不够用了。”

这里还有一个运用短语“就像”的好例子。一位美国科学家在演讲时，向公众讲解探测飞船的飞行速度，他说，“它能以每小时十七万公里的速度飞往木星”。很多人对这样一个速度是没有任何概念的，直到他说出下一个句子：“这就像在一分半钟里从纽约飞到圣弗朗西斯科一样。”有了这句话，每个人的脑海里都会出现一幅很形象的图像。可见一个简单的短语能有多么强大的威力。

在谈话中经常使用这类短语就会使语言立刻变得丰富起来，形象而且生动。如果你在讲话中善举例子，经常用“例如”这个短语，听者的兴趣立刻就会被吸引住了。他们知道你要以一种更形象直观的方式来说明你的意图。当然，具有魔力的短语不仅仅只有这三个，有更多的魔力短语需要从工作生活中去发现。

一个管用的即兴演讲句群

美国公共演讲问题专家理查德曾经推荐过一个精选的腹稿结构模式。他认为即兴发言应分为四个步骤进行。

喂，喂!这两个“喂”的意思是，必须首先激起听众对你演讲内容的浓厚兴趣。理查德主张开口直接用生动典型的事例画龙点睛，道出主题。

为什么要费这个口舌?这部分应向听众讲明为什么要听你说话，你所说的内容要使听众感到有直接的利害关系，产生紧迫感。这样就易于吸引听众。

举例。若想把论点形象、简洁地印入听众的脑海，就必须举例。生动的事例列举，不但能深化记忆，激发兴趣，而且也能开拓主题。

怎么办?这是最后一步，一定要告诉听众你谈了大半天是想让大家做什么。能讲得生动一点、具体一点、实际一点。从根本上说，“怎么办”是演讲者的目的所在，如果演讲者忘记了这一步，或者这一步处理不好，就会给听众留下无的放矢或不知所云的感觉。

理查德还认为，“为什么”和“举例”这两部分如同馅饼里的馅，味道全在这里面。但是，这两部分要与引人注意的“喂，喂”和结尾的“怎么办”相呼应。

掌握理查德的“四步曲”，能使演说者在大庭广众之下泰然自若，有条不紊地陈述自己的观点，而不会陷入张口结舌、东扯西拉的窘境。

没有足够的材料，脑子里一片空白，就会词不达意，言之无物。凡是讲话水平比较高的人，大多知识面比较宽，对工作情况熟悉，善于思考。即席讲话无法做充分准备，完全依靠随机应变。当确定了讲什么，并构思出了讲话腹稿之后，关键是要迅速抓取材料。有了材料才有话可说，观点才有寄托，讲起来才能运用自如。

当即抓取材料，不外乎两个方面：一是讲话者平时的知识积累;二是眼前的人和事。

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！