# 即兴演讲实用技巧

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-06-20

*演讲技巧一　　201x年4月，中央电视台栏目主持人白岩松赴美半月，做了一档《岩松看美国》的电视专题节目，在美国“4.11”即美国由次贷危机引发的金融风暴一周年之际访美，他采访了政界高官，企业总裁和普通百姓，话题涉及美国的政治、经济、军事、外...*

演讲技巧一

　　201x年4月，中央电视台栏目主持人白岩松赴美半月，做了一档《岩松看美国》的电视专题节目，在美国“4.11”即美国由次贷危机引发的金融风暴一周年之际访美，他采访了政界高官，企业总裁和普通百姓，话题涉及美国的政治、经济、军事、外交和文化，他的这档节目一下子被许多关心并希望了解美国的人们所关注。在美国期间，他曾在耶鲁大学做了一篇演讲，他在演讲中表现出来的诙谐风趣和机智幽默，以及他充分发挥的演讲技巧使得整个会场笑声和掌声不断，整个演讲非常成功。

　　“央视名嘴”一开始的演讲辞就非常吸引听众：“过去的20年，中国政府一直在和美国的三任总统打交道，今天到了耶鲁我才知道，其实它只跟一所学校打交道(笑声)。但是透过三位总统我也明白了，耶鲁大学毕业生的水准也并不是很平均(笑声)。”他提到的这三位美国总统-老布什，克林顿和小布什中，美国人普遍认为小布什的水平要差一些，所以人们自然会发出会心的笑声。

　　接下来进入演讲主题《我的故事以及背后的中国梦》。他用与自己有关的5个年份分别阐述，这个方法能够集中反映主题，而且因为演讲过程中妙语连珠，掌声和笑声不断。“1968年我出生了，那一年世界非常乱，在法国有街头\*，在美国也有，然后美国总统肯尼迪遇刺了(这里有口误，应为马丁.路德.金遇剌)，但是的确这一切的原因都与我无关(笑声)。但是那一年我们更应该记住的是马丁路德金先生的遇剌，虽然那一年他倒下了，但是他的那句话“我有一个梦想”却真正站了起来，在美国站了起来，在全世界站了起来。”这样，他便巧妙地点出了主题。

　　当时几乎所有的中国人并不知道这个梦想，人们只关心能不能够吃饱的问题，包括他本人。因为他出生两个月以后，便随父母一起被关进了“牛棚”—这个\*的产物，“我的爷爷为了让我喝上牛奶，不得不和看守做很大的搏斗才能成功(笑声)。显然，我的出生来得不是时候。”

　　1978年，他十岁。他所住的边彊小城距离北京有202\_公里，在那里要想看到北京的报纸得在三天以后。“所以在我们那里不存在新闻的说法。”家庭的艰辛使得梦想这个词汇对于他来说依然很陌生。“只是感到每个冬天都会很寒冷，因为我住的那个城市离苏联更近(笑声)。”但是那一年发生了两件大事，中美建交和xx届xx全会召开，“就这样，两个伟大的国家，一个可怜的家庭，就这样奇妙地交织在一起。其实当时不管是小的家庭，还是大的国家，谁都没有把握知道末来是什么样的。

　　1988年他20岁的时候，他看到了他个人的梦想正在逐步地实现，因为他考上了北京的大学。改革开放也已经搞了十年，市场价格也已放开，而不再是由政府控制价格，这也标志着中国离市场经济越来越近了。“当然当时人们不知道市场经济也会有次贷危机(笑声)。”

　　1998年他30岁，是一个一岁孩子的父亲。“那一年中美之间发生了一个大事件，主角就是克林顿。在美国，也许你记住的是性丑闻，但在中国记住的是他访问了中国(笑声)。”克林顿在中国举行了一个中外记者招待会和一场在北大的演讲。这现场活动都直播了，并且都是由白岩松主持的。直播结束的时候，他说：“对于中美这两个国家来说，面对面永远要好过背对背(笑声，掌声)。”

　　演讲中最精彩的部分当属202\_年个人及国家关于梦想以及中美两个国家和人民之间的交流的阐述。首先，很多年大家不再谈论的“我有一个梦想”这句话，很多美国人在讲，“看样子奥巴马的确是不想接受耶鲁再占领美国的事实，他用梦想和改变这样的词汇，让美国人民在他当选后为他庆祝和\*(笑声、掌声)。而在中国，这一年举办了奥运会和中国人第一次实现太空行走，“当然这些美好梦想的实现都因为一次突如其来的汶川大地震没有我们期待得那么完美。”“八万个生命的离开，让我们整天度日如年。梦想很重要，但是生命更重要(掌声)。”

　　演讲中白主持的“放大镜看彼此”的比喻使人印象深刻。他说：“在过去的很多年里头，中国人看美国，似乎在用望远镜看。美国所有的美好的东西，都被这个望远镜放大。经常有人说美国怎么怎么样，美国怎么怎么样，你看我们这儿什么时候能这样(笑声)。在过去的好多年里头，美国人似乎也在用望远镜在看中国，但是我猜测可能拿反了(笑声，掌声)。因为他们看到的是一个缩小了的、错误不断的、有众多问题的一个中国。他们忽视了十三亿非常普通的中国人，改变命运的这种冲动和欲望，使这个国家发生了如此巨大的变化。但是我也一直有一个梦想。为什么要用望远镜来看彼此?”他的这番话说明两国需要更多的面对面的沟通和交流，需要更多的相互访问和旅游来加深了解才不至于“一叶障目，不见树林”。 他还用了一个事例来说明眼见为实的道理：“我只是希望越来越多的美国朋友去看一个真实的中国。因为我起码敢确定一件事情。即使在美国你吃到的被公认为的中国菜。在中国都很难卖出好价钱(笑声)。就像很多很多年之前，在中国所有的城市里流行着一种叫加州牛肉面，加利福尼亚牛肉面。相当多的中国人都认为，美国来的东西一定非常非常好吃。所以他们都去吃了。即使没那么好吃的话，由于觉得这是美国来的，也没有批评(笑声)。这个连锁的快餐店在中国存在了很多年，直到有越来越多的中国人来到美国，在加州四处寻找加州牛肉面，但是一家都没有找到的时候，越来越多的中国人知道，加州是没有这种牛肉面的。于是这个连锁店在中国，现在处于陆续消失的过程当中(笑声，掌声)。这就是一种差异。但是当人来人往之后，这样的一种误读就会越来越少。”

　　演讲技巧二

　　有的人喜欢听我即席讲话，说我的讲话有水平、有力度、有内容、有意境，鼓舞人心，振奋精神，不点瞌睡。我说，既然大家喜欢，那我就毫无保留地把我的讲话技巧传授给大家。

　　其实讲话也没有什么神秘的东西，说起来非常简单。常规的讲话，格式套路，起承转合，不用说也大家都明白。只是在技巧方面多操点心就足够了。

　　讲话要看对象，也就是见什么人讲什么话，讲理解尊重对方的话，讲感谢慰问的话。工人农民一般文化水平不高，你就别给人家引经据典，少来点“印象派、后现代、莎士比亚、莫扎特”。这些东西与他们打工要不到工钱关系不是很大，同他们看不起病、孩子上不起学好像也没有多少瓜葛。讲点他们懂得的、希望的、关心的、听得进去的。比如切实解决看病贵呀，集中治理乱收费呀，全力兑现拖欠的工资呀什么的。再来几条信誓旦旦的硬措施，办不到就“就地免职、严肃处理”云云。并作义愤填膺之状。语言要通俗，多说方言土语，切忌南腔北调，随口编一些顺口溜、车轱辘话，现场效果更佳。给有一定文化的人讲话，可千万不能照搬这一套了。那你就得讲一点文化含量比较高的内容了。给教师讲话，就说教师光荣高尚、人类灵魂工程师，蜡烛呀，春蚕呀，伟大得不得了;给医生讲话，就说白衣天使、救死扶伤，生命保护神、健康传播者，非常了不起。再加一点文件里常有的说法，构建呀，打造呀，整合呀，开创呀，保准大受欢迎。

　　即席讲话要善用数字，显得思路清晰，有条有理。开口就是“三点意见、两条要求、一个希望”。总结人家的工作时，就说“呈现出五个特点，实现了四个突破，取得了三条经验”。有了这样的思维框架，里面的内容那都是现成的了，任何人都可以不假思索立马道来。

　　适当使用夸张手法。夸张可不是吹牛，吹牛多难听啊。夸张是一种艺术手段，是一种真正的讲话包装。比方在即席讲话中介绍自己，我就是这样说的;“本人平时工作比较忙，很少有时间坐下来学习。可是刀不磨要生锈，人不学习要落后，总得抽时间学啊。我只是晚上睡得晚一点，早晨起得早一点，午休时间少一点，用这三个一点的时间读书写作，提高自己。最近写了一本关于讲话技巧的书，原准备请克林顿先生作序，不巧他外出讲学去了。后来又想到茅盾先生，不料先生竟然仙逝了。看来只好请秋雨先生代劳了。其实谁作序并不重要，重要的是书的内在质量。”呵呵，你说人家听了咱的这个自我介绍，能不刮目相看、肃然起敬吗!至于究竟是不是这么一回事，人家才没兴趣和你去较真呢。

　　即席讲话还要通晓时尚语言，熟悉网络世界。起码要对后舍男生、木子美、芙蓉姐姐、兔唇婴儿之类的事情，有一个大致的了解。对明星绯闻、韩剧走红、港台影帝、博客动态，有一个起码的概念，对股市风云、楼盘房价、美容健身、超市连锁、数码行情、胡润排行榜，也尽可能粗浅的涉及。这样，你的即席讲话才会彻底抛弃古旧落伍之风，充满新潮新鲜新颖新奇之意，才可以左右逢源，口吐莲花，滔滔不绝，引人入胜，受到听众的热烈欢迎。

　　演讲技巧三

　　对于我们联想人而言,

　　成功的演讲到底意味着什么

　　演讲是人人都有的一种潜在的能力,问题在于每个人是否发现,发展和利用这种天资.一个人能站起来当众讲话是迈向成功的关键一步.

　　——(美国)戴尔 卡耐基

　　如何建立你的演讲自信心

　　演讲的敌人:恐惧和怯场!

　　恐惧和怯场的表现:

　　手足无措;面红耳赤;

　　呼吸急促;喉咙发紧;

　　手心出汗;双腿发抖;

　　表情僵硬;头脑空白;

　　说话结巴;卡壳忘词.

　　建立自信: PBM九步法之一

　　Practise ,克服恐惧方法,除了练

　　习,还是练习.

　　——个人练习:加强内容记忆

　　——情景练习:自我发现问题

　　——实际练习:多种表现方式

　　聆听真实意见

　　建立自信: PBM九步法之二

　　Brain——积极肯定的自我暗示

　　融合愉快,关怀和鼓励的四个句子:

　　我很高兴来到这里!

　　我很高兴你们来到这里!

　　我关心你们!

　　我知道我要讲什么!

　　建立自信: PBM九步法之三至六

　　Hand——双手用力推墙或推桌子

　　Nose ——发言之前深吸几口气

　　Foot——迅速阔步,比平时快15%

　　Body ——昂首挺胸,伸直腰杆

　　Face ——表情放松而和谐

　　Eye ——不要急于开口,先环视听众

　　几秒钟,寻找一个亲切的面孔

　　Mouth——大声开口,解除紧张,释放

　　和激活脑能量

　　控制紧张: PBM九步法之七至九

　　练习二

　　三句话练习:上台后请先自报你所在的部门和姓名,然后再说出你此刻最想和大家分享的三句话.每人一分钟.

　　1,结构技巧:

　　开头语——引起注意

　　绪言——告诉所要讲的内容

　　主题——排列要点顺序和注意逻辑关联,

　　过渡——让听众明确你下面所谈的内容

　　结论——总结所讲内容,提出行动倡议

　　如何准备演讲内容

　　2,论证技巧:

　　联系经历:联系你或者听众的经历

　　联系需求:说明你的建议及其优点能给听众带来的益处

　　视觉例证:事例,数据,图表,印刷材料,音像资料等等

　　口头例证:幽默,寓言或故事

　　如何准备演讲内容

　　3,生动技巧:

　　口语化,用自己熟悉的话

　　提问:把重点转换成问题

　　多用动词,描绘细节

　　使用对话

　　使用比喻

　　KISS--多用简单句和肯定句

　　如何准备演讲内容

　　魔术公式一:

　　过去——现在——将来

　　魔术公式二:

　　故事/经历/例子——观点

　　——获得知识/唤起行动

　　准备演讲内容的两个魔术公式

　　男士的衣着:

　　\*西装以蓝色,灰色,米色为主.

　　\*衣服颜色越深,越显有权威.

　　\*是羊毛,其次是化纤,混纺.

　　\*衬衫颜色,白色,深浅色混合为.

　　\*领带不要太长或太短.

　　\*衣着要平整,干净.

　　\*鞋要和衣着相配,袜子要深色.

　　\*头发要整齐,并在衣领外边.

　　演讲的仪表

　　演讲的仪表

　　女士的衣着:

　　\*穿着要保守.

　　\*套裙会增强你的形象.

　　\*裙子的长度以稍过膝为宜.

　　\*珠宝配戴要合适.

　　\*鞋和衣服要配.

　　\*化装要保守一些.

　　\*发型要适合职业需要.

　　演讲=演+讲

　　讲--作用于听众的听觉

　　演--作用于听众的视觉

　　以讲为主,以演为辅.

　　如何使用你的形体语言

　　站姿——永远要面对听众,避免出现死亡角度

　　双脚——两脚间距同肩宽,勿过大或过小

　　表情——自然放松,真心微笑,忌呆滞

　　手势——多用手掌少用手指,充分伸展,忌

　　IBM式,检阅式,受伤式,遮羞布式

　　移动——在开放的空间不断走动,有效地贴近

　　听众,勿背对听众

　　充分使用你的形体语言!

　　眼神的交流

　　演讲的眼神: 视

　　和每个人交流的时间: 秒钟

　　练习三

　　目光练习:每组10分钟,在演讲中注视每个人3-5秒钟,再转向其他人.避免象电风扇一样按顺序看.

　　音量比平时略高,忌单调或太高

　　语调语气的抑扬变化

　　重音:根据需要来强调

　　语速:要注意短语间/段落间/句间/

　　重点词前的停顿

　　填充词:注意自己的口头禅

　　清晰地发音,忌含糊吞音

　　如何运用你的声音

　　如何正确使用演讲器材

　　把内容调整好后再打开仪器

　　避免身体挡住屏幕或示范物

　　避免对着屏幕,活动板说话或边说边写

　　查问听众是否看得清楚

　　不用时和解答问题前遮蔽或关掉仪器

　　用胶片投影仪时可用纸掩盖未说明的部分

　　各种器材可以交互使用

　　卡壳了,怎么办

　　听众提问,不会回答怎么办

　　仪器出现故障怎么办

　　听众交头接耳怎么办

　　你一上台就摔了一跤怎么办

　　,怎么办

　　如何处理演讲中的问题

　　练习四:命题演讲与点评

　　题目:讲述你经历的成功而难忘的一件事,这件事给了你什么启发,经验和信念

　　每人:2分钟!

　　足够的依据

　　足够的清晰

　　成功演讲的秘决

　　足够的激情

　　抓住一切机会,实践!实践!再实践!

　　的学习方法是教你要学的东西!

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！