

演讲技巧的作用(优质11篇)

答谢词是向对方传递感激之情的一种方式，可以让我们彼此之间更加紧密地联系在一起。以下是一些经典加油稿的摘录，供大家参考借鉴。

演讲技巧的作用篇一

著名的演讲家ted总是让很多人崇拜与敬重，那他的演讲是怎样炼成的呢？下面本站小编整理了ted演讲技巧，供你参考。

差不多一年前，我和同事们在去肯尼亚内罗毕的路途中遇到了一个叫理查德·图艾瑞(richard turere)的12岁马赛族男孩，他给我们讲述了一个非常有趣的故事。他家住开阔的国家公园边上，以蓄养家畜为生，然而，生活中的种种麻烦之一就是得保护牲畜免受狮子的侵害，特别是在夜间。理查德发现在牧场放置灯泡并不能阻挡狮子，不过，当他拿着电筒巡查时，狮子就不靠近了。理查德从小就对电子器件无比痴迷，并靠着比如拆卸父母的收音机来自学。运用这些经验，他设计了一个可以依次开灯关灯的灯光系统(仅仅由太阳能板、汽车电池以及摩托车转向灯构成)，从而使灯光有了动感，他希望可以借此吓跑狮子。在他安装了灯光系统后，狮子再也没有攻击家畜了。不久之后，肯尼亚的其他村庄也开始安置理查德的“驱狮灯”。

这么鼓舞人心的故事十分值得通过ted大会让更多的观众来了解，然而，表面看起来，理查德并不太可能成为ted讲者。他极其腼腆，英语也说得十分蹩脚。尝试介绍自己的发明时说的话变得语无伦次。其实，说实话，一个12岁少年站在1400个观众面前演讲就已经是件难以想象的事了，更何况这些观众已经习惯了听那些像比尔·盖茨、罗宾逊爵士(ser ken robinson)还有泰勒博士(jill bolte taylor)等大师级的演讲。

可是，理查德的故事真的很引人注目，搞得我们特别想邀请他做演讲。在20xx年大会举办的前几个月，我们和他一起准备提纲，寻找合适的切入点以及简洁且有逻辑性的叙事方式。得益于理查德这个发明，他获得了肯尼亚顶尖学校的奖学金。借助申请奖学金的机会，他得以在真正的现场观众面前练习了几次演讲。关键的一点是他得能够建立足够的自信，从而闪耀出自己的个性。最终，当他在长滩发表ted演讲时，你能看得出来他有点紧张，但这仅仅使他更加充满魅力——观众们全神贯注地聆听着他说的每个单词。整个演讲充斥着理查德的自信，他的笑容感染了所有观众。演讲结束时，回应他的是爆发般的欢呼与持续不断的掌声。

自三十年前第一届ted大会以来，我们邀请了各领域的讲者，有在观众面前表现得十分淡定从容的政治家、音乐家和电视演员，也有不知名的学术家、科学家和作者，而在这群人中，有些人在演讲时会感到极不自在。这些年来，我们探索出一套程序，能帮助缺乏经验的讲者表达、演练并最终做出为人喜爱的演讲。这个程序一般在大会举办前九到六个月开始，包括不断设计(以及修订)讲稿、排练以及大量的微调。我们也一直在改进具体的方法——因为公众演讲艺术也随着时代变化而变化——但从公众的反馈来看，基本的一些方法是有效果的。ted视频自20xx年上线以来至今已被观看十亿多次。

基于这方面的经验，我相信一个好的演讲其实可以通过大量训练得来。在区区几小时内，演讲的内容和叙述方式就可以由混沌不清变得精彩动人。我们团队所专注的18分钟甚至更短的演讲形式，对其他演讲者也很有用，无论是做ipo路演的ceo、发布新产品的品牌经理，亦或寻求风投的创业者。

做好提纲

除非你有值得一说的东西，不然你就做不了一个好的演讲。而对你想说的内容进行提炼和建立结构是准备过程中最重要

的部分。

找准事例和叙事的平衡

我们都知道人们很喜欢听故事，而那些最引人入胜的叙述结构中都有着大量的隐喻。当我想到要做一个扣人心弦的演讲，在我脑海中浮现的是去带着观众踏上一段旅途。一个成功的演讲是一个小小的奇迹，人们由此看到不同的世界。

如果你把故事当作一段旅途，最重要的便是找出从哪里开始、到哪里结束。想想观众们对你的故事可能已经有了哪些了解、他们有多关心它，以此找到合适的起点。若你高估了观众的知识储备或者对话题的兴趣，亦或你开始使用术语搞得太专业，你就失去观众了。最棒的演讲者会非常快速地介绍主题，解释他们自己为什么会对这个话题感兴趣，并说服观众相信他们也应该关注这个主题。

我在演讲者的初稿中发现的最大问题是会涵盖太多内容。你无法在一个演讲中去概括整个行业。如果你试图将你知道的所有东西都塞进演讲，那就没时间去举出关键的细节了，而且你的演讲会因各种抽象的语言而晦涩难懂，从而导致本身就懂的人能听得懂，而之前不懂的人就不知所云了。你需要举出具体的例子来使你的想法有血有肉充实起来。所以，把你的演讲局限在可以被解释清楚的范围内，并且在有限的时间内尽量举出例子使演讲生动起来。我们在筹备前期给讲者的反馈大多是建议他们不要太冲动，不要一心想把所有东西都纳入到一个短短的演讲。相反地，要深入。不要告诉我们你研究的整个领域，告诉我们你的独特贡献。

当然，过度阐述或者纠结于内容的意义也不可行。对这种情况有另一套补救的方法。记住，观众们很聪明。让他们自己去找寻出一些意义，去各自归纳收获的结论。

很多顶级的演讲具有着侦探小说般的叙事结构。演讲者引出

问题开始演讲，然后介绍寻求解决方法的过程，直到恍然大悟的一刻，这时观众自会看到这一切叙述的意义。

如果一个演讲失败了，几乎都是因为讲者没有设计好整个故事，错误估计了观众的兴趣点，或者忽略了故事本身。即使话题再重要，没有足够的叙述作为铺垫，反而偶然冒出一些武断的意见总会让人感到不爽。没有一个递进的过程，就不会感到自己有所收获。

我最近参与过一个能源会议，当时市长和前州长两人接连做出演讲。市长的演讲大量罗列了他的城市开展的各种大型项目。这样的演讲如同吹嘘自诩，就像他再次选举所用的成绩单或者宣传广告。演讲很快变得无聊起来。而当州长开始演讲的时候，她并没有列出各种成就，相反的，她分享了一个理念。她虽然也叙述了执政期间的诸多趣事，不过那个理念则是核心，所有故事都是围绕这个理念而来，故事本身也说得到位而有趣。这个演讲相较而言则更令人有兴趣。市长的潜在台词看起来是在说他有多伟大，而州长的演讲却表达了“这儿有一个很了不起的想法，我们都能从中获益”。

一般来说，人们对关于组织或者机构的演讲并没有什么兴趣（除非他们是其中成员）。理念和故事吸引着我们，但机构组织使我们厌烦——因为他们和我们没太大关系。（商务人士特别需要注意：不要吹嘘你的公司，与其那样还不如告诉我们你的公司正在解决什么问题。）

一旦你想好怎么说故事了，就可以开始重点考虑具体的演讲方式。发表一个演讲有三个主要的途径：你可以照着手稿或提词器直接读；你可以记下演讲提纲来提示你要讲的具体内容而不是把整个演讲都记下来；或者你可以记住全部内容，当然这需要大量的排练预演，直到你能把每个字一一记在脑海。

我的建议是：别照着读，也别使用提词器。提词器通常会有一段距离，人们会知道你在照着读。并且一旦他们发现了，

他们的注意力就会转移。突然你就与观众变得疏远，你说的一切都变得官方。在ted我们一般不允许照着读的行为，虽然几年前有个例外，因为有个讲者坚持使用显示器。我们在观众席的后面设置了一个屏幕，希望观众不会注意到它。起先他讲的很自然。可没过多久他僵住了，当人们发现“我勒个去他在照读”的时候，你可以看到一种很糟糕的消极情绪在观众间传递。虽然他的演讲内容很精彩，得到的评分却很低。

我们很多最受欢迎的ted演讲都是逐字逐句完全记下来的。如果你有充裕的时间做这样的准备，这其实会是最好的演讲方式。不过不要低估这项准备工作所需要的时间。ted上最令人难忘的一个讲者是泰勒博士，一位得过中风的脑部研究专家。她分享了自己在这八年的大脑恢复期间学到了什么。在仔细雕琢并一个人练习了数十小时后，她又在一个观众面前演练了十几次以保证她的演讲可以成功。

显然，不是每一个演讲都值得如此耗费时间准备。不过如果你决定脱稿，那你就要懂得学习曲线的大概形状是什么样子。大多数人都会经历一个“抓狂的低谷期”，此时他们并不能很好地脱稿演讲。如果他们在这个低谷期间做演讲，观众就会有所发觉。他们演讲听起来会如同在背东西，或者在他们竭力回想该说什么的时候，他们的眼神会放空或者上翻显得很尴尬。这样会造成演讲者和观众之间的关系变得疏远。

想要走出这个低谷期很简单，只要充分进行排练，一句话接一句话习惯成自然。之后你就可以把准备的重点放在演讲内容的意义和真实性上了。不要慌，你能行。

不过如果你没有足够时间准备并渡过低谷期，那就别试了。用小卡片记下演讲要点吧。只要你知道每一个点该如何展开就够了。特别要记住如何从一个要点过渡到另一个要点。

与此同时，你还要注意自己的语气。有些讲者倾向于较为权威、装逼、强硬或热切的语气，可是谈话式的语气会听上去

更令人舒服。别强求，莫装逼，做自己。

如果成功的演讲是一次旅途，那就不要在过程中惹恼你的旅伴。有些讲者表现的太过于自我。他们表现的特牛逼、人生特圆满，观众就会特无语。千万别这样。

就那些毫无经验的演讲者而言，肢体表现是演讲中最难的一部分，不过人们却会太容易高估它的作用。用对措辞，说好故事，以及演讲的内容要比你站姿如何、看起来是否紧张更大程度地决定演讲能否成功。对台风而言，一定程度上的训练就有很大的帮助。

我们在早期排练时候发现的最常见的错误是人们会过于频繁地移动身体。他们会晃来晃去，或者把重心在两腿间不停移动。人们在紧张的时候常常不自觉的这样，但是如此容易分散观众的注意力，而且使演讲者看上去没有说服力。只要减少下半身的移动就可大大提高台风。不过也有人能够在演讲时在舞台上自如地走动，当然，只要足够自然倒也无妨。但对于大部分人最好还是站定了不要晃，仅通过手部姿势来强调重点。

在台上最关键的肢体语言或许应该是眼神交流。在观众席里找五六位看起来顺眼的，在演讲时用眼神和她们交流。把他们当成你很久没见的老朋友，想象你正把他们带进你的工作中来。这样的眼神交流相当有效，它比其他任何方法都要对你的演讲有帮助。即使你没有充足的时间做好准备，必须得照着稿子读，那么抬起头做一些眼神上的交流会让一切变得不同。

对无经验的演讲者而言，另一个大挑战就是紧张，不管是在台前还是台上。不同人应对紧张有不同的处理方法。很多讲者在演讲前会呆在观众席中，这方法很有效，因为听前面的演讲者演讲可以转移注意力并减少紧张。哈佛商学院的一位教授艾米·卡迪(amycuddy)研究了怎样的姿势可以产生气场，

她运用了我见过的最不同寻常的准备技巧。她建议讲者们在演讲前到周围大步走一走，站在高处，或伸展四肢，这些姿势都可以使你倍感自信。她自己上台前就是如此做的，而且她做的演讲精彩非凡。不过我认为最简单且实用的方法就是上台前做一下深呼吸。真心有效。

总的来说，人们过于担心自己会紧张。紧张不是病，观众们其实也预料得到你会紧张。紧张是一种自然地身体反应，并且事实上能使你表现得更好：它给予你表现的力量，并保持你思维敏捷。稳住呼吸，一切都没问题的！

承认紧张也可以带来魅力。大胆展示出你的脆弱，无论是紧张亦或是你的语音语调，只要是实在的，都是赢得观众倾心的有力武器。出版过有关内向性格的书并在20xx年ted大会上演讲的苏珊·凯恩(susan cain)就特怕做演讲。你可以感觉到她在台上时的脆弱，这种感受让观众都为她加油——所有人在结束后都想拥抱她。努力使她美丽，也使她的演讲成为当年最受欢迎的一个。

现在为我们所用的多媒体技术数不胜数，所以觉得怎么也得用幻灯片吧，什么都不用都觉得对有点不起观众。现在大多数人都知道ppt的诀窍：保持简洁；不要把幻灯片做成演讲稿(就好比列出你所要讲的每一点——这些最好写在你手中的小卡片里)；不要把幻灯片上的内容原封不动地大声念出来。除了可能出现类似于使用提词器时会出现的问题之外——“我勒个去她也在照读！”——往往只有最新鲜的信息才能调动人们的兴趣，人们不喜欢重复地看到和听到相同的信息。现在大家应该都很明白这点，但如果去各种公司看看，每天依然有人在演讲时犯这种错误。

许多顶尖的ted演讲者不用幻灯片，而且很多演讲内容也不需要它。如果你要展示一些照片或插图使话题更生动的话，那就用吧，否则，至少对于演讲的某些部分来说，尽量别用。如果你要使用幻灯片□ppt的替代品也是值得一试的。比

如ted的投资对象prezi这家公司的演示软件提供了一种聚焦追踪式的二维画面。与传统的平面图像切换方式相比，这个演示软件允许用户根据需要移动或者放大演示的画面。恰当地采用多媒体技术可以极大提高演讲的视觉冲击力并加深其内涵。

艺术家、建筑师、摄影师和设计家会使用影像资料的机会更多一些。幻灯片可以帮助讲者更好地表达、把握节奏并且能在讲者不得不使用专业用语时帮助观众更好地理解。(艺术很难用言语去表达，用视觉来体验更好)。我看过一些艺术家或设计师的精彩演讲，他们将幻灯片的图片设置为每15秒自动切换。我还看过演讲者跟随一段视频进行演讲。这可以保持演讲的节奏和新鲜感。比如工业设计师罗斯·洛夫格罗夫(ross lovegrove)的ted视觉演讲，他使用了这些方法，带观众踏入了一段难忘的创意之旅。

另一种方式，创新类人或许会选择用它，就是在演讲中适当地停顿，让作品本身说明一切。动力学雕塑家鲁本·马格林(reuben margolin)使用此方法来感染他人。关键就在于不要想着“我正在演讲”，而是想着“我想要让观众对我的作品有个难忘的体验”。艺术家和建筑师最杯具的就是把他们的演讲用抽象概念化的语言来表现。

视频对很多讲者都很有用处。例如在一个关于乌鸦的智慧^{的ted演讲中}，科学家播放了一个视频片段，展示了一只乌鸦弄弯钩子勾出管子里的食物的过程——也就是说一只乌鸦创造工具的过程。这段视频比任何语言都更有说服力。

我们在演讲至少还有六个月时就开始帮助演讲者准备他们的演讲内容，这样他们可以有充足的预演时间。我们希望讲者可以在活动一个月前定下最终的演讲。在最后的几周内他们预演的越多，最后的效果就越好。理想的情况下，他们会自己单独演练，也会在一名观众前预演。

在其他人面前预演有一个问题，就是听者会觉得自己有义务来提供反馈或者提出建设性的批评。不同人的反馈常常差异巨大甚至互相矛盾。这可能会让讲者不知所措甚至崩溃，所以挑选谁来观看预演并给出反馈尤为重要。总的来说，有丰富演讲经验的人能给出好的建议。

我个人在20xx年就以上这点有亲身经历。我的同事tedglobal活动的策划者布鲁诺·吉萨尼(bruno giussani)指出即使我在ted里工作了九年，主持过各种大会，介绍过那么多演讲者，我却从未做过一个属于自己的ted演讲。所以他邀请我来做一次演讲，我接受了。

我感到了比预想还要大的压力。就算我花了那么多时间指导过别人如何构建故事框架，当换成自己的故事时，还是挺困难的。我决定脱稿演讲，讲关于网络视频如何促进全球创新的话题，但这个过程很艰难：即便我花了那么多个小时，从同事那里得到各种可靠的建议，我还是感到有些措手无措甚至开始怀疑自己的能力。我真的感觉自己要歇菜了。在登台的前一刻我依旧很紧张。不过最后发现一切都很顺利。虽然这次演讲肯定算不上是有史以来最棒的ted演讲之一，不过它还是得到了好评——我也从这段巨大压力中挺过来了。

总之，我亲身体会了我们的讲者在这30年里所挖掘出来的东西：演讲的成功取决于这个想法的质量、叙述表达的方式以及演讲者的情感。这和内容有关，而不是演讲的风格或是各种绚烂的多媒体。通过训练，演讲中的小毛病很容易就被剔除，但单靠训练却没办法树立起整个故事和想法本身——演讲者心中必须要有货。如果你有要说的东西，你就可以做出很赞的演讲。不过如果没有一个中心思想，那你最好是别说了。拒绝演讲邀请，回去工作，等到你真正有值得分享的想法再来。

虽然造就出色的演讲很困难，但搞砸一个演讲却很容易。以

下是ted建议讲者避免出现的常见小毛病。

1. 花大把时间解释你的演讲主题。
2. 慢悠悠且夸张地讲。能装逼的时候为啥不装？
3. 保证能巧妙地让大家知道你有多牛。
4. 一而再、再而三地提到自己的书。要是能引用自己的话效果更佳哟。
5. 各种要点长句使劲往幻灯片里塞，最好各种字体都有。
6. 让一堆不清不楚的专业名词让自己听起来更机智。
7. 有关你家组织的光荣史和它的光辉成就一定要重点描述，多多益善。
8. 不用特意为了核对是否超时而预演一遍。
9. 最好让人听出来你在死记硬背。
10. 绝对，不要跟台下任何一名观众进行眼神交流！

记住最重要的一点，做出好的演讲没有捷径可走。最令人难忘的演讲总是有大家前所未闻的新鲜东西。最糟糕的演讲则充满陈词滥调。所以任何情况下都不要试图照搬我这里提供的各种建议。当然了，要了解这些建议的大体意思。但演讲内容终归还是要由你自己拟定，因为只有你才知道你自己和你的想法与众不同的地方。发挥自己长处，做出真正属于你自己的演讲。

演讲技巧的作用篇二

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。

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。

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。

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。

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。

上厕所，深蹲，深呼吸，绕场小跑一周等。

带上书，围巾，或者其他你要用到的视觉辅助装备。

不要sayhello,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。

演讲技巧的作用篇三

1注意说话的速度。没有经验的演讲者最容易越说越快，然后开始结巴!所以一定要控制自己尽量慢，尽量慢一点!越慢越从容!

2嘴巴离话筒的距离。这个和话筒的设定以及话筒的好坏有关，但是在刚开始讲话的时候可以有意意识的试验一下，找到最好的距离使得你发出的声音最好听，一般是嘴巴到话筒一个拳头那么远。初次演讲者容易犯将话筒紧贴嘴巴的错误，导致声音有很大的嗡嗡的噪声。

3如果实在紧张，可以事先演习一次，找几个好友做听众(听众必须用无原则的鼓励壮大演讲者的信心)。最好多演习几次，越多越不紧张!公开演讲技巧。

一定要取舍。把很多好的资料堆砌在那里，并不意味着有效的表达，反而会分散听众的注意力。因此，我们一定要对讲演资料进行取舍，这里，“舍”更需要勇气和技巧，要敢于“舍”、善于“舍”。我自己有一个自检的标准：这张ppt一定有讲的必要吗?如果没有，删掉!这张幻灯片里的某几句话的意思，我能讲的清楚吗?如果不能，删掉!所以，最后要保留的，只有那几个关键你要表达的意思、以及支持这几个要点的必要的论据、资料和案例，其他的，删掉!

营造气场，让听众愿意聆听你。讲演者如果仪表不端、身体语言蹦蹦跳跳，一定不会赢得听众对他发言内容的重视。对于amt的同事们，由于我们要做专业型顾问，所以往往可以采取稳重型讲演风格，从容镇定，胸襟可通天地，透着一种力量，营造出一种气场，有一种“看透行业百态、如今从头评说”的势头，站的那里撼都撼不动。

重述问题：有人提问以后，把他提出的问题用其他方式表达出来。富有经验的演讲师可能会准备一些普遍的问题的回答。如果你没有这些准备，或者这些问题出乎意料，重述问题可以让听者认为你已经马上想到了一个回复，同时你还争取了一些多余的时间来思考。

用停顿代替支支吾吾：忘记了准备好的台词或者演讲总是断断续续，这可是非常糟糕的事情。当这些事情发生的时候，

不要慌，停顿一下，深吸一口气。停顿带来的效果一定会比支支吾吾的演讲好。同样的，因为紧张而语速加快也可以通过停顿来调整速度。

想要更有效地演说，第一步是要有想这么做的期望，学习新技巧需要时间与努力，你必须有练习的意愿。你的声音和语调会直接将讯息传递给在听力范围内的人，人们会不自觉地根据你的声音来判断你的个性，如果你听起来没有把握，听众可能也会对你没信心，即使你对自己的演说内容十分肯定也一样，避免传送混淆不清的讯息。

如果说话太小声，别人很难听到你说什么。他们可能不想费力听你的构想，这也会使你听起来不肯定，对自己没把握。如果声调太高，会予人微不足道的印象。说话声调较高，有可能会不受重视，因为讲者在担忧、激动和焦虑时，声调通常较高。

演讲技巧的作用篇四

语调体现了说话人的内心世界、情感以及态度，当你生气、怀疑时，你说话的音调一定会不自然。所以，无论谈论什么话题，都应该使说话的语调与你所谈及的内容相符合，并且用恰当的语调表达出你对某一话题的态度。想要做到这一点，你说话的语调就应该向他人准确地传达出你所知道的信息，婉转地劝导他人接受你的某种观点或建议。

2. 注意恰当的发音

恰当的发音有利于准确地传达出你的思想，也是提高言辞智商的重要表现。相反，不良的发音有损于你的个人形象，有碍于你思想和能力的发挥。如果你发音错误且含糊不清，就表明你思维混乱、观点不清楚。例如有些人说话总会拖腔拉调，他们自以为这样能够显示出自身的与众不同，但效果往往适得其反，会使别人感觉他是在装腔作势，从而产生一种

本能的抵触情绪。

3. 不要让声音尖得刺耳

每个人的音域范围都不同，有高亢、低沉、单纯、浑厚之分，但是其可塑性很大。所以在说话时，你必须有意地控制自己的音调。不要指望用高亢的声音吸引别人，否则会让别人觉得你过于招摇、过于自信；更不要用低沉、有气无力的语调说话，否则对方会认为你缺乏热情、没有生机。大多数情况下，应该在自身音调的活动范围内找到一种恰当的平衡。

4. 不要用鼻音说话

当你用鼻音说话时，听者会感觉十分难受。经常听到“哼……嗯……”的鼻音会让人觉得你是在抱怨、毫无生气且十分消极。

5. 充满热情与活力

热情的声音可以传递出活力与生命力。当你试图说服对方或是传递信息时，这一点有着重大的影响力。因为情绪同说话的内容同等重要，会带动和感染你的听众。

6. 注意说话的节奏

在日常生活中，多数人说话根本不考虑节奏，但是，一成不变的说话节奏往往会给人以单调乏味的感觉，所以说话时不妨变换一下节奏。“余音绕梁，三日不绝”，声音是语言的载体，好听的声音可以向对方传递出一种美感，使对方乐于听你讲话。所以我们在交谈时，要注意锻炼自己的声音，使它富有感染力，这样才能够打动别人。

一：语音训练

普通话是科学语言体系，它严谨、丰富、优美、悦耳、又很强的节奏感与自然和谐的音韵美。普通话的标准包含语音、语汇、语法三大方面。成人学习普通话则应一般把重点放在语音上，即在掌握北京音的练习上。

发音训练：人类发音，没有单独的发音器官，是使用呼吸器官、消化器官来做发音器官的。发音器包括呼吸器官、喉头和声带、口腔和鼻腔三个部分。其中，除了声带外，其他所有的发音器官都是“兼职”。说话时，横在呼出气流通道上的两条声带，迅速地一开一闭，把稳定的气流切成一串串的喷流，进而转换成听得见的峰音，随着舌、唇、腭等器官的运动，不断改变声道的声学性质，将峰音变成能区别的语音，通过胸腔、喉腔、咽腔、鼻腔、口腔组成的共鸣器放大而发出声音。这就是发音的全过程。从这个过程中可以看出，发音效果如何，与呼吸、声带、共鸣器等有着直接的关系。为此，在发音训练中，着重要进行下列训练：

(1)呼吸训练

讲话时的正确呼吸方法，应当采用由胸腹式联合呼吸法(也称丹田呼吸法)，即运用小腹收缩，靠丹田的力量控制呼吸。郭兰英在谈到运用这种呼吸方法时说：“唱歌时小肚子常是硬的，唱的越高就越硬”胸腹式联合呼吸介于胸式呼吸和腹式呼吸两者之间，是二者的结合。具体方法如下：

吸气：小腹向内即向丹田收缩，相反，大腹、胸、腰部同时向外扩展，可以感觉到腰带渐紧，前腹和后腰分别向前、后、左、右撑开的力量。用鼻吸气，做到快、静、深。

呼气：小腹差不多始终要收住，不可放开，使胸、腹部在努力控制下，将肺部储气慢慢放出，均匀地外吐。呼气要用嘴，做到匀、缓、稳。在呼气过程中，语音一个接一个的发出后，组成有节奏的有声语言。这种呼吸方法可以使腹部和丹田充满气息，为发音提供充足的“气”，同时，由于小腹向内收

缩，胸前向外扩张，以小腹、后腰和后胸为支柱点，为发音提供了充足的“力”。“气”与“力”的融合，为优美的声音奠定了坚实的基础。

在讲话过程中，要处理好讲话和呼吸的关系，必须注意：

第一，尽可能轻松自如，吸气要迅速，呼气要缓慢、均匀，吸入的气量要适中。

第二，尽可能在讲话中的自然停顿处换气，不要等讲完一个长句才大呼大吸，显得讲话很吃力。还要根据自己的气量来决定是否用中途不便停顿的长句，不要为了渲染和增强表达效果而勉为其难地为之。那样，会适得其反。

第三，尽可能时讲话时的姿势有利于呼吸。无论是站姿和还是坐姿，都要抬头舒肩展背，胸部要稍向前倾，小腹自然内收，双脚并立平放。这样发音的关键部位：胸、腹、喉、舌等才能处于良好的呼吸准备和行进状态之中。呼吸顺畅，方可语流顺畅。

练习呼吸的方法有很多，主要有：

1，闻花香：仿佛面前有一盆花香花，深深地吸进其香气，控制一会儿后缓缓吐出。

3，咬住牙，深吸一口气后，从牙缝中发出“咝-----”声，力求平稳均匀持久。

4，数数：从一数到十，往复循环，一口气能数多少遍就数多少遍，要数的清晰响亮。

5，用绕口令或近似绕口令的语句练习气息。如：出东门，过大桥，大桥底下一树枣儿，拿着杆子去打枣，青的多，红的少。一个枣儿，两个枣儿，三个枣儿，四个枣儿，五个枣

儿，六个枣儿，七个枣儿，八个枣儿，九个枣儿，十个枣儿~~~~~这是一个绕口令，一口气说完才算好。

开始做练习的时候，中间可以适当换气，练到气息有了控制能力时，逐渐减少换气次数，最后要争取一口气说完，甚至多说几个枣儿。

(2) 声带训练

在通常情况下，人们说话时，声带的振动频率大约在60-350赫之间。声带的振动频率决定了发音的音响、音高、音色。声带对发音起很大的作用。声带的好坏，既有先天因素，也靠后天的训练和保护。注意恰当的训练与运用声带，改变声带条件，保护声带，都是提高语音素质的重要方面。

声带训练最基本的方法是，清晨在空气清新处“吊嗓子”：吸足一口气，身体放松，张开或闭合嘴，由自己的最低音向最高音发出“啊”或“咿”的连续声响。还可以做高低音连续变化起伏的练习。

声带运用要科学，得当。这主要是指：

第一：在长时间计划之前，声带要做准备活动，犹如赛跑前韧带要做准备活动一样。

方法是：将声带放松，用均匀的气流轻轻的拂动它，使之发出细小的抖动声，仿佛小孩子撒娇时喉咙里发出后的那种声音。可以逐渐加大到一定分量，使声带启动，以适应即将到来的长时间运动。

第二：在人数较多或场合较大的地方讲话时，发音要轻松自然，处理还节奏，停顿，特别是起音要高低适度，控制好音量，充分利用共鸣器的共鸣作用，要运用“中气”的助力来说话，不能直着嗓子叫喊，否则，声带负担过重，会导致声

带很快不堪重负，变得嘶哑，影响效果。声带保护。为了保护自己的嗓子，要有意识的少抽烟，喝酒，甚至，不抽烟，不喝酒，少吃或不吃有强烈刺激性的食物，那些对声带都有不良影响。不喝过烫或过冷的汤水。

1、口的开合练习

张嘴象打哈欠，闭嘴如啃苹果。开口的动作要柔和，两嘴角向斜上方抬起，上下唇稍放松，舌头自然放平。做这个练习，克服口腔开度的问题。

2、咀嚼练习

张口咀嚼与闭口咀嚼结合进行，舌头自然放平。

3、双唇练习(这个练习还有助于女孩子美唇啊，呵呵)

双唇闭拢向前、后、左、右、上、下，以及左右转圈双唇达响

4、舌头练习

舌尖顶下齿，舌面逐渐上翘

舌尖在口内左右顶口腔壁，在门牙上下转圈

舌尖伸出口外向前伸，向左右、上下伸

舌在口腔内左右立起

舌尖的弹练，弹硬腭、弹口唇

舌尖与上齿龈接触打响

舌根与软腭接触打响

没有气息，声带不能颤动发声。但只是声带发出声音是不够的。想要嗓音富于弹性、耐久，需要的是源源不断供给声带气流。我在这里给大家介绍一些气息控制的方法，帮助大家控制气流，进而控制声音。

演讲技巧的作用篇五

演讲是在公众面前就某一问题发表自己的见解的口头语言活动。今天小编在这里给大家推荐一些演讲稿，欢迎大家围观参考，想了解更多，欢迎访问本站。

成为一个优秀的演讲者的，除了要有自信心，还需要多加练习，以精益求精。这是一些可以帮助你提高演讲水平的小技巧：

有趣的演讲

演讲要讲求寓教于乐。我不是指做演讲时要像猴子一样又蹦又跳，但是同文章或杂志相比，人们期望在演讲中感受到你的激情，而不是枯燥无味的背诵。

放慢速度

紧张或没经验的`演讲者更容易在演讲时像打机关枪一样说个不停。试着放慢你的语速，并且通过增加一些停顿来达到强调的效果。

眼神交流

与所有听众进行眼神交流。销售人员都知道，你不能把所有的注意力都盯在做决定的人身上，因为秘书和助理也在一定程度上影响老板做决定(弥缝注：总是将注意集中在一人，会让对方感到不舒服)。

用15个词做总结

你能把你的想法用15个词总结出来吗?如果不能,那就再总结。演讲对信息的传递并非理想中的那么强有力,所以在演讲中不断重复这15个词的总结可以达到强调和加深记忆的效果。

另外一条幻灯片制作原则。这条原则指的是,演讲中你要有20张幻灯片,并且每张幻灯片只演讲20秒。其目的就是逼使你做到简练,避免听众听得不耐烦。

不要读幻灯片

很多人都认为自己可以脱稿演讲,可事实上却常常回头看屏幕。读幻灯片,只会不断打断你的演讲思路,这也间接地告诉听众你根本就不理解自己要讲的内容,从而对你的演讲失去信心和兴趣。

演讲就像讲故事

如果你的演讲比较长,那最好加入一些小故事、双关语和奇闻轶事等来串联整个演讲,同时也帮助阐述观点。优秀的演讲者都知道怎样将小故事和要阐述观点联系起来,从而达到吸引观众的目的。

提高音量

演讲最忌讳听众无法听到演讲者在讲什么。虽然现在都有麦克风和扩音器了,但是你仍然要确保使所有听众都能听到你。提高音量不是说要你喊,正确的做法就是挺直身体,从肺部而不是从喉咙里发出更为清晰的声音。

不要事先计划手势

演讲中的任何手势都应该是你要传达的信息的延伸,它是帮

助你传递信息中的情感来。事先计划手势会看起来很不自然，刻意为之时还会和其他自然的肢体语言不搭配。如果你不知道该做什么手势，那把手随意地放到身体两侧就好了(不要用手指着听众!)

“这是个不错的问题”

通过使用“这真是个不错的问题”、“我很高兴你提出这个问题”等语句来为自己争取时间以组织回答的时间。听众一般不会察觉这样客套的话，而且你要避免“恩”、“啊”等等口头语。

吸气而不是呼气

当你感觉要说“呃”、“啊”等语气词时(过多语气词只会让演讲变得糟糕)，可以停顿一下或者深吸一口气。虽然停顿会显得有些尴尬，但是听众会很少注意到的。

提早到会场(尽可能的早)

不要等到听众都坐好了，你才慢吞吞地调试好投影仪和幻灯片。提早到达演讲地点，熟悉一下场景，检查电脑和投影设备，确保不会出现异常的境况。而且这有助于消除紧张感。

熟能生巧

参加如toastmasters一样的提高和锻炼演讲和交谈技巧的组织。这些锻炼会使你上台演讲时显得更有能力和自信。

避免道歉

只有做错事情时才需要道歉。不要为自己的能力不足、紧张和准备不充分道歉，这只会使听众觉得你没自信。再者，多数情况下，听众并不会注意到你的紧张和小错误。

当你错误时一定要道歉

虽然要避免道歉，当你在传达信息时包涵了错误的观点时，或者有其他明显错误的地方，一定要道歉。保持自信是当然的，但是过度自信就会出问题了。

以听众的角度出发

要从听众的立场来撰写演讲稿和思考问题。哪些内容对于听众比较难理解；哪些内容会使听众感到繁琐？总是要记得，对听众来说，这里面表达的内容有什么意义。

乐在其中

将你的激情注入到演讲中去，乐在其中

演讲技巧的作用篇六

本站发布ppt演讲技巧，更多ppt演讲技巧相关信息请访问本站演讲稿频道。

有趣的演讲

演讲要讲求寓教于乐。我不是指做演讲时要像猴子一样又蹦又跳，但是同文章或杂志相比，人们期望在演讲中感受到你的激情，而不是枯燥无味的背诵。

放慢速度

紧张或没经验的演讲者更容易在演讲时像打机关枪一样说个不停。试着放慢你的语速，并且通过增加一些停顿来达到强调的效果。

眼神交流

与所有听众进行眼神交流。销售人员都知道，你不能把所有的注意力都盯在做决定的人身上，因为秘书和助理也在一定程度上影响老板做决定（弥缝注：总是将注意集中在一人，会让对方感到不舒服）。

用15个词做总结

你能把你的想法用15个词总结出来吗？如果不能，那就再总结。演讲对信息的传递并非理想中的那么强有力，所以在演讲中不断重复这15个词的总结可以达到强调和加深记忆的效果。

另外一条幻灯片制作原则。这条原则指的是，演讲中你要 有20张幻灯片，并且每张幻灯片只演讲20秒。其目的就是逼使你做到简练，避免听众听得不耐烦。

不要读幻灯片

很多人都认为自己可以脱稿演讲，可事实上却常常回头看屏幕。读幻灯片，只会不断打断你的演讲思路，这也间接地告诉听众你根本就不理解自己要讲的内容，从而对你的演讲失去信心和兴趣。

演讲就像讲故事

如果你的演讲比较长，那加入一些小故事、双关语和奇闻轶事等来串联整个演讲，同时也帮助阐述观点。优秀的演讲者都知道怎样将小故事和要阐述观点联系起来，从而达到吸引观众的目的。

提高音量

演讲最忌讳听众无法听到演讲者在讲什么。虽然现在都有麦克风和扩音器了，但是你仍然要确保使所有听众都能听到你。提高音量不是说要你喊，正确的做法就是挺直身体，从肺部而不是从喉咙里发出更为清晰的声音。

不要事先计划手势

演讲中的任何手势都应该是你要传达的信息的延伸，它是帮助你传递信息中的情感来。事先计划手势会看起来很不自然，刻意为之时还会和其他自然的肢体语言不搭配。如果你不知道该做什么手势，那把手随意地放到身体两侧就好了（不要用手指着听众！）。

“这是个不错的问题”

通过使用“这真是个不错的问题”、“我很高兴你提出这个问题”等语句来为自己争取时间以组织回答的时间。听众一般不会察觉这样客套的话，而且你要避免“恩”、“啊”等等口头语。

吸气而不是呼气

当你感觉要说“呃”、“啊”等语气词时（过多语气词只会让演讲变得糟糕），可以停顿一下或者深吸一口气。虽然停顿会显得有些尴尬，但是听众会很少注意到的。提早到会场（尽可能的早）

不要等到听众都坐好了，你才慢吞吞地调试好投影仪和幻灯片。提早到达演讲地点，熟悉一下场景，检查电脑和投影设备，确保不会出现异常的境况。而且这有助于消除紧张感。

熟能生巧

参加如toastmasters一样的提高和锻炼演讲和交谈技巧的组

织。这些锻炼会使你上台演讲时显得更有能力和自信。

避免道歉

只有做错事情时才需要道歉。不要为自己的能力不足、紧张和准备不充分道歉，这只会使听众觉得你没自信。再者，多数情况下，听众并不会注意到你的紧张和小错误。

当你错误时一定要道歉

虽然要避免道歉，当你在传达信息时包涵了错误的观点时，或者有其他明显错误的地方，一定要道歉。保持自信是当然的，但是过度自信就会出问题了。

以听众的角度出发

要从听众的立场来撰写演讲稿和思考问题。哪些内容对于听众比较难理解；哪些内容会使听众感到繁琐？总是要记得，对听众来说，这里面表达的内容有什么意义。

乐在其中

将你的激情注入到演讲中去，乐在其中

演讲技巧的作用篇七

如果有必要请多以图形表达你的思想。因为图形更容易让人理解，同时也让听众印象深刻。当然图形也会帮助演讲者更好的进行阐述。但是同样你必须注意图形上标注字体的大小。

如果你的演讲内容比较专业，请考虑你的听众，避免使用你的听众群不理解的术语。如果非要使用，请一定要解释清楚。还是上面提到的那次飞利浦来我公司的演讲□lcd本身包括了

很多术语，加之语言不通，让我们很多人听得贩晕。讲师是好的，但没有考虑语言和术语这些东西，听众听不下去，演讲者也就白忙活了。

如果在非常正式的情况下进行ppt演讲，在ppt制作中我建议不使用任何“花样”，包括自定义动作，幻灯片切换样式等。一个朴素的，中规中矩的ppt是不会引起非议的。这时你可能得不到别人对你ppt的夸奖，但决不会有人说你做的不好。当然如果在非正式场合你可以加上一些效果。但我建议最多不要超过三种。这样你的ppt还是简洁的，不至于落入“杂”的境地。

请穿着正装进行ppt演讲，首先给听众一种权威的形象。我没见过余世维穿着牛仔裤去做演讲的，也没有见过那家公司过来演讲是穿着体恤的。你不要和我说比尔盖茨，他可以这么做，如果你是比尔盖茨我也不介意你这么做。正确着装的同时，请你在演讲之前保持精神焕发的状态，你要有一种积极向上的态度，并相信这种态度同样的可以影响你的听众。在演讲过程中请始终保持与听众的目光接触，你可以在他们眼中读出自己下一步要做些什么，也可以让听众知道你关心他们。

7个概念人脑恰恰好可以处理。超过9个概念负担太重了，请重新组织。

原则。因为我们做ppt针对的是大众，不是小众。我们的目的是把自己的理解灌输给听众。深入浅出才代表你对知识的真正掌握。

制作一个好的ppt并不简单，做一个好的演讲更难。掌握一点这里面的技巧是必须的。

演讲技巧的作用篇八

这是演讲技巧中最为古老的一种——自亚里士多德时代就为人所知。

人们习惯记住那些罗列为三小点的表达；把演讲内容提炼为三点，使整个演讲围绕着这三点展开，这样观众会更容易记住。

“三的法则”——我们记住三件事。

“三的法则”是记录在书本上的最古老的演讲技巧之一：亚里士多德在其著作《修辞学》中已有提及。他很简单地阐述了“三的法则”——人们很容易记住三件事情。

你还记得自己是个孩子的时候，妈妈让你去商店买点东西吗？当你到商店时，你只记得三样东西，这就是“三的法则”的体现。

那被记住的是哪些呢？

不管你相信与否，大家极有可能只记住你演讲中的三件事情，所以在撰写讲稿时，应该计划好你最关键的三条信息，一旦你确定好这些信息，让演讲的主体围绕这三个主题展开，思考如何才能更好地阐述这些主题。

开头，中间和结尾。开始设计好你在这三个部分都要做些什么。理想的开头应当抓住观众注意力打破僵局；合适的结尾则应将前面繁复的陈述进行整理来个漂亮的收场。

列为三点这种方式已经从过去沿用至今，尤其受到政客和推销者的青睐，他们深谙在营销观点时“三的法则”的价值。

（下面是一些利用“三的法则”的例子）

“我来了，我看见，我战胜”——julius caesar

”朋友，罗马人，同胞，请听我说“——william shakespeare

”我们的重点是教育，教育，教育□“——tony blair

“一天一根玛氏条，助你工作、休息和玩耍”——广告词

“一停二看三听”——公共安全宣传语

运用“三的法则”非常经典的一个例子出自winston churchill那篇关于“血、汗、泪”的演说。普遍认为他说的是“我能奉献的唯有热血、泪水和汗水”，但实际上他所说的是“我能奉献的唯有热血、辛劳、泪水和汗水”因为“三的法则”，我们只记住了“热血、泪水和汗水”。[点击链接](#)，还有很多“三的法则”的例子。

如果演讲中你有四点要传达，那么删去一点，观众反正也记不住；在演讲中，确实精简达到的效果会更好。毕竟，没有人会抱怨某个演讲太短。

演讲的要素：

三个演讲基本要素

必要时使用视觉工具

排练，排练，再排练！

观众只会记住演讲中的三个信息

现在你知道了陈述中的三个要素，我建议你把这些打印出来

贴在你的工作簿上备用。

这个“三的法则”一直适用吗？好吧，至少大部分时间是适用的——但是也别全相信我的话。看看论坛上的以下三个帖子然后自己做决定吧。

“获取工作”

“留个深刻印象！！”

“陈述中的形象”

祝你好运，演讲成功！

演讲技巧的作用篇九

1、只表达一个主要思想。

思想又多又杂，而你需要精简演讲内容，以便能集中于你最热爱的观点，给自己机会去恰当地诠释该观点，你需要给出背景，分享实例，生动阐述，所以选择一个观点，让它贯穿于你整个演讲，演讲的所有内容最终都与该观点相连。

2、给你的观众一个关注的理由。

在观众的思维里构建新事物之前，你先得赢得他们的允许和欢迎，实现这一点的主要手段是什么，是好奇心，激发观众的好奇心，运用有趣的，启迪性的问题，来说明某个话题为何进一步解释，如果你能指出观众世界观的空白点，观众自然就有填补空白的需求，这种需求一旦激发，你要构建新观点，就容易多了。

3、在观众已有的知识基础上，循序渐进地构建你的观点。

你需要运用语言的力量，把观众脑海中已有的概念联系起来，用观众易懂的语言，而不是你的语言，要从观众的角度出发，演讲者常常忽略，那些他们习以为常的术语和概念，对听众来说，却是十分陌生的，比喻是构建观点的有效工具，因为比喻能基于观众已有的知识，引出新的信息模式。

正式演讲前，可以在可信的朋友面前预演，找出并改进那些让他们感到困惑的部分。

4、让你的观点有分享价值。

问问自己，谁能从中获益，你要诚实回答，倘若一个观点智能为你和你的机构服务，那它可能不值得分享，观众也会看透这一点，倘若你相信你的观点能给他人以快乐，启迪或鼓舞，那么你就有了出色演讲的核心，也有了一份给所有人的礼物。

演讲技巧的作用篇十

1、拟定讲题。

要有四个目的：使人知、使人信、使人行、使人悦；有四个基本要求：贴切、简洁、引人、悦耳，题目要平仄相间。

2、标题类型。

(1)题要型--男子汉的风度，(2)象征性--扬起生命的风帆，(3)含蓄型--沉重的翅膀，(4)惊醒型--前进，东方的巨人，(5)设问型--人才在哪里？(6)抒情型--党啊，亲爱的妈妈。

3、写好讲稿。

演讲稿应观点鲜明，其显示着演讲者对一种理性认识的肯定，显示着演讲者对客观事物见解的透辟程度，能给人以可信性

和可靠感。演讲稿观点不鲜明，就缺乏说服力，就失去了演讲的作用。演讲稿还要有真挚的感情。不管写什么内容、对象，所有的演讲稿一定有事、理、情，即要有事实、有道理、有感情的有机结合。我们通常评价一篇稿子，说：这篇稿子太实了，就是缺“情”，这篇稿子太虚了，就是没有“事实”。没有事实的议论和抒情是苍白的，没有抒情和议论的事实是呆板的。小学生应从“小”字入手，从一个角度、一个侧面、一件小事切入，从而叙述事理、表达感情，要以小见大，千万不能大而空。

1、演讲时的姿势

演说时的姿势会带给听众某种印象，例如堂堂正正的印象或者畏畏缩缩的印象。一般而言有比较方便演讲的姿势，即“轻松的姿势”。要让身体放松，就是不要过度紧张。过度的紧张不但会表现出笨拙僵硬的姿势，而且对于舌头的动作也会造成不良的影响。诀窍之一是张开双脚与肩同宽，挺稳整个身躯。另一个诀窍是想办法扩散并减轻施加在身体上的紧张情绪。例如将一只手轻触桌边等等。

2、演讲时的脸部表情

演讲时的脸部表情无论好坏都会带给听众极其深刻的印象。控制脸部的方法，首先“不可垂头”。人一旦“垂头”就会予人“丧气”之感，而且若视线不能与听众接触，就难以吸引听众的注意。另一个方法是“缓慢说话”。说话速度一旦缓慢，情绪即可稳定，脸部表情也得以放松，再者，全身上下也能够为之泰然自若起来。

3、有关服饰和发型

服装也会带给观众各种印象。小学生应以轻松、活泼为宜。发型也可塑造出各种形象来。

4、声音

(1)、清晰。要人知道你说的是什么东西，一定要说得清晰，让人听得懂。

(2)、流畅。不要有口头禅，有的人作报告开头喜欢用“这个、这个”，有的人喜欢每句后面用“啊、啊”，让人听起来很不是滋味。

(3)、响亮。说话是说给大家听的，除非是悄悄话，有隐私。一般说话要把音送到人家耳朵里，让人听得清楚，所以要响亮。

(4)、口语化。演讲稿要说给大家听就要口语化。

5、说话的速度是演讲的要素。

为了营造沉着的气氛，说话稍微慢点是很重要。标准大致为5分钟三张左右的a4原稿，不过，此地要注意的是，倘若从头至尾一直以相同的速度来进行，听众会睡觉的。所以讲究轻重缓急、节奏变化、感情停顿等。

6、熟记讲稿。

7、自我讲练。

上台、开场、下台的问题。上台要情绪饱满，充满自信，步伐稳健自然，目光环视全场。开场起调一定不要太高，稍低。下台步伐平稳，要避免“得意洋洋”或“神情疲惫”。

演讲技巧的作用篇十一

朗，即声音的清晰。响亮；诵，即背诵。朗诵，就是用清晰、响亮的声音，结合各种语言手段来完善地表达作品思想感情

的一种语言艺术。

朗诵是口语交际的一种重要形式。朗诵不仅可以提高阅读能力，增强艺术鉴赏，更为重要的是，通过朗诵，大者可以陶冶性情，开阔胸怀，文明言行，增强理解；小者，可以有效地培养对语言词汇细致入微的体味能力，以及确立口语表述最佳形式的自我鉴别能力。因此，要想成为口语表述与交际的高手，就不能漠视朗诵。

朗诵是朗诵者的一种再创作活动。这种再创作，不是脱离朗诵的材料去另行一套，也不是照字读音的简单活动，而是要求朗诵者通过原作的字句，用有声语言传达出原作的主要精神和艺术美感。不仅要使听众领会朗诵的内容，而且要使其在感情上受到感染。为了达到这个目的，朗诵者在朗诵前就必须做好一系列的准备工作。

朗诵是一种传情的艺术。朗诵者要很好地传情，引起听众共鸣，首先要注意材料的选择。选择材料时，首先要注意选择那些语言具有形象性而且适于上口的文章。因为形象感受是朗诵中一个很重要的环节；干瘪枯燥的书面语言对于具有很强感受能力的朗诵者也构不成丰富的形象感受。其次，要根据朗诵的场合和听众的需要，以及朗诵者自己的爱好和实际水平，在众多作品中，选出合适的作品。

准确地把握作品内容，透彻地理解其内在含义，是作品朗诵重要的前提和基础。固然，朗诵中各种艺术手段的运用十分重要，但是，如果离开了准确透彻地把握内容这个前提，那么，艺术技巧成了无源之水，无本之木，成了一种纯粹的形式主义，也就无法做到传情，无法让听众动情了。要准确透彻地把握作品内容，应注意以下几点：

朗诵者要把作品的思想感情准确地表现出来，需要透过字里行间，理解作品的内在含义，首先要清除障碍，搞清楚文中生字、生词、成语典故、语句等的含义，不要囫圇吞枣。望

文主义。其次，要把握作品创作的背景、作品的主题和情感的基调，这样才会准确地理解作品，才不会把作品念得支离破碎，甚至歪曲原作的思想内容。以高尔基的《海燕》为例，扫除文字障碍后，就要对作品进行综合分析。这篇作品以象征手法，通过暴风雨来临之前。暴风雨逼近和即将来临三个画面的描绘，塑造了一只不怕电闪雷鸣，敢于搏风击浪，勇于呼风唤雨的海燕——这一“胜利的预言家”的形象。而这部作品诞生之后立即不胫而走，被广大工人和革命群众在革命小组活动时朗诵，被视作传播革命信息，坚定革命理想的战歌。综合分析之后，朗诵时就不难把握其主题是：满怀激情地呼唤革命高潮的到来。进而，我们又不难把握这部作品的基调应是对革命高潮的向往、企盼。

有的朗诵，听起来也有着抑扬顿挫的语调，可就是打动不了听众。如果不是作品本身有缺陷，那就是朗诵者对作品的感受还太浅薄，没有真正走进作品，而是在那里“挤”情、“造”性。听众是敏锐的，他们不会被虚情所动，朗诵者要唤起听众的感情，使听众与自己同喜同悲同呼吸，必须仔细体味作品，进入角色，进入情境。

在理解感受作品的同时，往往伴随着丰富的想象，这样才能使作品的内容在自己的心中、眼前活动起来，就好象亲眼看到、亲身经历一样。以陈然（我的自白书）为例，在对作品进行综合分析的同时，可以设想自己就是陈然（重庆《挺进报》的特支书记），当时正处在这样的情境中：我被国民党逮捕，在狱中饱受折磨，但信仰毫不动摇，最后，敌人把一张白纸放在我面前，让我写自白书，我满怀对敌人的愤恨和藐视，满怀革命必胜的坚定信念，自豪地写下了“怒斥敌酋”式的《我的自白书》。这样通过深入的理解、真挚的感受和丰富的想象，使己动情，从而也使人动性。

要使自己的朗诵优美动听，必须使用标准的普通话进行朗诵，因为朗诵作品一般都是运用现代汉民族共同语（即普通话）写成的，所以，只有用普通话语音朗诵，才能更好地更准确

地表达作品的思想内容；同时，普通话是汉民族共同语，用普通话朗诵；便于不同方言区的人理解。接受。因而，在朗诵之前，首先要咬准字音，掌握语流音变等普通话知识。

朗诵时，一方面要深刻透彻地把握作品的内容，另一方面。要合理地运用各种艺术手段，准确地表达作品的内在含义。常用的基本表达手段有：停顿、重音、语速、句调。

停顿指语句或词语之间声音上的间歇。停顿一方面是由于朗诵者在朗诵时生理上的需要；另一方面是句子结构上的需要；再一方面是为了充分表达思想感情的需要；同时，也可给听者一个领略和思考、理解和接受的余地，帮助听者理解文章含义，加深印象。停顿包括生理停顿、语法停顿、强调停顿。