

筆記資料

講師：黃桂林

演講與口才

從遠古時代開始，人類便嘗試以不同的『媒介』進行溝通，由簡單的符號手勢，發展至今天的語言文字，加上科技發達，今天的人類，已經可以足不出戶而能知天下事，只要撥個電話，發個電郵，刊登啓示……訊息便可以傳達出去了。

『說話口才』是一種藝術，說話的技巧，足以令一個平平無奇的交談，變得氣氛高漲，一句恰當的讚美，足以令人與人之間的距離拉近，一個成功的領袖或生意人，更應把握當眾演講及口才應對技巧。

(一) 甚麼人說甚麼話

人可以說話溝通，實在是上天賜給我們最偉大的禮物，一個人應該尊重自我的權利，做一個敢言的人是不簡單的，不過，敢去說話，本身就是一種學習，愈去逃避，只有令我們對『說話』感到更陌生，『說話』所遇到的困難，我們必須要面對和解決的。

魯迅說過：『我們的祖先原始人，原來連話也不會說的，爲了共同勞作，必需發表意見，才漸漸的練出複雜的聲音(語言)來。』

(二) 說話的基本要求

不論你是甚麼樣的人，說話的時候，便要注意下列兩個最基本要求，第一就是——清楚，第二就是——動聽。

若果說話不清楚，會令到聽的人產生誤會，甚至平白浪費了溝通的時間，要做到說話清楚流利，應該注意下列各點：

(i) 聲量

聲量的大小足以令聽的人聽得清晰和舒服，近距離而過份大聲的交談，便會給人一種沒禮貌的印象；聲量微弱，除了聽不清楚外，令人感到你欠缺自信。

要支持聲量大小的力量主要來自一個人的呼吸，所以胸肺的呼吸並不是發聲的基動作，要做到『理直氣壯』必需靠腹式呼吸。

距離與聲量會成爲一個互相影響的關係，說話的時候，不妨將眼睛的視線放在聽者身上，這樣了，籍著眼睛焦點的帶領，配合腹式呼吸，聲線便適當及自然地投射到對方了。

Your Partner in Communications, Talent Development & Performance Management

(ii) 速度

說話的速度太快只有給人一種緊張和欠缺信心的感覺，都市人大多數生活緊張，節奏急促，於是大都是心急口快，說話的效果就像機關槍似的一輪急攻，習慣了這種說話形式，便會導致有“懶音”的出現，懶音是指那些發音和咬字都不是依照標準的讀法，結果朋友讀成了“貧”友，“國”變成了“角”，“江”及“光”不分，試問聽的人是多麼容易產生誤會呢！

不妨將說話的速度，控制在每秒鐘三至五個字，還有當你感到說話緊張時，不妨刻意將說話的速度再減慢，這對於控制緊張的情緒，有意想不到的成效！

下次若果有人要你準備三分鐘的演詞，你便可以準備一篇用一百八十秒乘五個字的九百字講詞，只要依照正常速度，說話的清楚程度便會提高，而且更能掌握及控制時間。

(iii) 讀音

要聽者接到清楚的訊息，發訊人必需有正確的發音咬字，試想一句說話內，連續出現了讀錯姓名，誤用成語，這些都會使人懷疑你的學識水準，能夠做到字正腔圓當然最好。

若果一個人經常讀錯字，不單只破壞了自己的形象，同時會做成笑話，甚至令聽者摸不著頭腦，產生誤解！

說話時最好也能“動聽”，動聽並不只是說話的內容是否吸引，而是一種說話的表達技巧，就算是一段真清流露的生活經歷，若果演譯得不“動聽”，成效便大打折扣，要做到說話動聽，應該注意下列主點：

(i) 邏輯重音

一句說話要能動聽，應該善加運用邏輯重音，重音或輕音都是出於傳情達意的需要，一般都是在傳情達意上起重要作用的字、詞或含有特殊意義的部份讀得重一些。

重音是指通過“強調”，聲音來突出意義，能使聽者對一些重點詞句加深印象。

一句說話由不同的詞句組成，而句子中必有一些比較重要的“字眼”，例如：年青人應該不計成敗努力向前！你可以運用自己的邏輯主觀，決定將某些字句加強語氣，不過，一句短句之內，不宜有太多的重音。

(ii) 旋律節奏

說話的速度與節奏都是內心思想感情的表現，一般來說，速度與節奏的配合是協調的，說話的快慢對此成了一種節奏感，比較重要的說話可以講慢一點，不太重要的可以說得快一點。

(iii) 適當停頓

Your Partner in Communications, Talent Development & Performance Management

運用停頓的說話，可以吸引對方的注意，甚至可以加強說話的重要性和壓迫力，適當的停頓亦是一個製造氣氛的好方法，而且有助於聽者更清楚地瞭解文意，在停頓的間隙進行消化、思考、回味、同時亦令講者有換氣的機會；一般來說，感情停頓的間隙，會令聽者更感受到講者的情緒狀態，更能吸引大眾的共鳴，比說出來的語言更有感染力。

(iv) 聲調變化

平常說話，自覺或不自覺總會帶有自己的看法，於是，在說話時會將自己的思想情緒或多或少地表示出來，因此同一件事或一句說話，於說話的人觀點及所持態度不同，就會用不同的聲調表達出不同的語氣，使聽者更瞭解講者的意向。

一般情況下，說話目的不外乎是告訴別人一件事，提出問題，提出要求或表示自己某種感情；爲了表達自己的思想感情，既是有感而發，自然會運用各種不同的語調來表達不同的意願。而聲調大致可分四類：

一、升調

說話時的聲調由低至高，一般多用於提出問題、情緒、興奮、激動、發施命令、號召，或說長句時中途略頓而句子意思未完等情況。

二、降調

說話時的聲調先高後低，一般多用於情緒平穩的陳述句子，肯定的語氣、感情強烈的感歎句等情況。

三、平直調

說話時保持平穩的聲調，起伏不大及尾句保持平直，一般多用於宣佈性質的說話，嚴肅，或者是處理思索回憶和躊躇不決的狀態。

四、彎曲調

說話時聲調由高轉低再升高，或由低轉高再降低，一般都是爲表達複雜的情緒，或語帶雙關的隱晦感情。例如：言外有意，帶有諷刺嘲笑，及有意誇張等情況下，都會運用彎曲調。

大家在日常的語言溝通上，能多瞭解語言運用的技巧，多少在表達本身的意向會有一定程度的吸引力，能善以運用以上所提出的各個因素，說話便再不是死板呆滯，多練習多觀摩，你也一樣可以掌握娓娓動聽，說話高低抑揚的技巧。

(三) 勇於表達的自信

有勇氣、有信心，才可以將內心要說的話說出來，否則，就算你心內有千言萬語，你不主動地表達出來，又有誰會知道呢？

兩個人坐在一起，若果大家都在等對方先開口，結果便只得一片沉寂，只要你肯先開口，溝通便展開了。

Your Partner in Communications, Talent Development & Performance Management

好多時候我們都因為『預想』太多，而且過份地將說話複雜化，結果就連一句簡單的多謝，或讚賞對方的說話都不敢吐露出來，心怕別人會誤會，會認為你別有居心……人家如何思想我們不能控制，最重要的是我們立場堅定，有勇氣講出，心裏的說話，人與人之間的隔膜才可以衝破。

一個人若果說的一件事實，是千真萬確的話，相信他的信心一定會令他字字清楚。

一個人若果所講的是他最熟悉的事物，相信他一樣也會令人感到他的說話流暢自然。

一個人若果演譯一篇早已有十足準備的稿件，相信他一定會樂於表達，絕不想白費心機。

所以說話的自信心，其實要擁有絕不困難，每一個人一定會有些事物是自己的專長，只要你講的是“事實”，對你自己所講的說話又有充份的“認識”再加上十足的“準備”，說話時的應對信心使自然地擁有了。

(四) 掌握演講的竅門

有很多事業成功的人士，差不多都要面對及克服同一樣的困難，就是當眾演講，面對群眾而有組織地，合邏輯地說服群眾，更重要的是大家聽得投入，這實在是需要一定的技巧。

能夠當眾控講而保持輕鬆的態度，就相等于向人類最大的困難挑戰，英國的星期日時報，曾經將人類最害怕的事物作出先後次序的調查，而名列人類恐懼之首的便是演講，死亡也只不過是排第七！

演講有人形容是單向溝通，出臺的時候，一於將台下的觀眾視為死物，只有自顧自地演說，其實，演講者應該留意台下的反應，雖然觀眾未能夠類似交談一般與講者溝通，可是觀眾的笑意、點頭、掌聲……都是鼓勵講者的訊息，大家亦在進行著雙向的溝通。所以，在臺上說的你，絕對不可以“目中無人”。

演講概論

一個人可以跟一個人交談，跟十個人交談，和跟一百個人交談分別也不會太大、公眾演講其實就好像是一個擴大了的交談，不過，講者可以演說一段較長的時間，而中間不會被打擾，能夠跟一個人公開說的話，跟一班人說時會是語氣上有所分別，但內容仍然可以像交談那樣的親切。

演講是有目的，有主題的說話，為了達致目的演講便成了工具，我們必須面對“它”，亦都要集中自己所說的內容，不論你選擇甚麼講題，你的一段說話都會對聽者產生影響，其中包括：

a) 令聽者感到有趣味和娛樂性

例如：講故事、笑話、一些引人發笑的經歷……

Your Partner in Communications, Talent Development & Performance Management

b) 令聽者得知最新消息甚至教育群眾

例如：生意及業績報告、公司新產品介紹……

c) 令聽者加強印象，激勵他們的精神感受

例如：頒聘會上的演說、……

d) 令聽者信服，甚至改變態度和行爲

例如：親身創業的經歷 ……

P

因此，每一次當我們站起來，面對群眾所說的一番話不妨考慮上述各項演講的目的，要達致上述的目的，最簡單的方式就是說出來，演講再也不是壓力，而是達致目的的工具了。

選擇講題

在爲自己選擇講題前，當然要考慮的是自己，人不可能甚麼事都知道，究竟自己在那一方面比較專長呢？因此選擇適合自己的話題是最重要的。因爲講出自己所瞭解和專長的事物，演講時便更有趣味或權威性。而在選擇適合自己的講題可以考慮下列各點：

- a) 你的工作/生意
- b) 過往的經驗/創富經歷
- c) 你的興趣及嗜好
- d) 你的信念和理想
- e) 你曾研究過的學問
- f) 你感興趣的計畫和參與的活動
- g) 你的人生願望
- h) 你對某些事物的反應和意見

另一方面，我們亦可考慮爲聽者作出適當的話題選擇，因此對聽眾不妨作以下的分析，從中或可以定出適合聽眾的講題：

- a) 群眾中會是普羅大眾或是專業知識人士呢？
- b) 聽的人數會有多少？
- c) 他們的年齡差別有多少呢？(年老的人和年輕人對人生和戰爭都有不同的感受)

Your Partner in Communications, Talent Development & Performance Management

- d) 聽者之中的性別，會是全男性或男、女混合呢？
- e) 聽者的教育和文化背景。
- f) 聽者對我所講的話題知道有多少呢？
- g) 聽者對自己的資料知道有多少呢？

此外，亦要選擇一些適合場合的話題，你若果被邀請在不同的場合，例如：聯歡會、尊基儀式、生日會、研討會……等，相信所擬的講題一定有所不同。

最後便是考慮自己演講的時間，當然不同的觀點及分析層面可令演講的時間長度有所不同，不過，一般都是不宜太長，除非內容及講者本身皆有吸引力，聽眾精神完全投入和集中，否則精簡的演詞是最受人歡迎的。

一般來說，演講的“開場白”需要吸引觀眾的興趣，令大家都投入，引起觀眾想去聽的方式可以包括：

- 一、提出一些統計數字、調查結果去刺激群眾的好奇心。
- 二、近期新聞或時事。
- 三、講述自己的個人經驗、事件本身的吸引力。
- 四、向觀眾提出問題。
- 五、利用現場環境或一些小道具。

然後，便是演講的主題內容，逐點發揮，有層次和邏輯性，最後便是“結束”，總結可以運用以下的形式：

- 一、歸納某些重點，並作出精簡的結論。
- 二、作一些明確而又可能性高的預期。
- 三、鼓勵或要求聽者將演講主題付諸行動。
- 四、提出問題讓大眾自我反省。
- 五、配合語氣突出重點，並於恰當處停止及結束談話，使聽者留下深刻的印象。

(四) 初學演講者易犯毛病

Your Partner in Communications, Talent Development & Performance Management

- a) 一般初面對群眾演說的人，都會犯上一個毛病，就是一開口便是“er”、“就”、“唔”之類的無意思又拖長音調的單字或者是內心正在想著說些甚麼內容，而口都卻發出一些聲響以表示自己正在思考的狀態，其實，一段說話之內，有太多的無意義單字和拖長的字音，只有令人感到沉悶，說話便因此欠缺流暢。
- b) 有些人一開口便是對不起，當然講錯人名、遲到.....等都應該道歉，可是一開口便是過份自謙、文表示自己準備時間不足，很抱歉未能做好準備功夫.....凡此等等為自己開定後門的說話，都不應放在自己的演講稿內，這段說話只有令聽者對你失去信心，甚至在努力地找尋你的錯處，這又何必呢！若果你對該話題真的不熟悉，那不如放棄好了！
- c) 有些人只會盡力去模仿別人，這樣做你只是成了某人的影子，而且在比較情況下，你總會覺得自己不及別人好，倒不如樂於接受自己，演講者的形象和技巧可以人人不同，適合別人的方法和技巧，未必適合你。
- d) 有些人於演講時會拿著筆、銀幣或其他零碎物品，這些東西撞在手裏，左右搖動，都會騷擾聽者的注意力，其實這也是緊張的表現、應該集中自己的講題，手上要拿的也只是演講稿。
- e) 缺乏與聽者的接觸，有些人演講時，眼睛視線只落在聽者的頭頂或天花板上，又或者只盯住某位聽者，這些都是缺乏與聽者接觸的表現，可以運用眼睛，先向後排聽者講話，然後逐步退至前排，眼睛自然地由左至右投射著，令觀眾感到你對自己所講的是有興趣的。
- f) 聽者通常在第一眼看見講者便會形成了第一印象，所以儀錶十分重要。一般初學演講的人，都疏忽了站立的姿勢，應該腳跟貼緊，企直、收腹挺胸，讓雙手自然垂於兩旁或身後，如何處理雙手呢？這只不過是心理問題，當你投入議題後，手的存在問題便自動消失，聽者也不會去理會你的手，若有講臺，可將雙手放在台邊，但切勿靠得太近或藉此作倚憑，同時切記，別將雙手插於衫袋內。
- g) 某些演講者會經常作出一些不必要的身體擺動，若果已站好位置，除非有特殊理由，否則不便四處鬱動，但一般行為表現就是，身體向前傾表示強調某一點或與觀眾更接近，或者當完成某一論點後，便轉向另一方向，以博取所有人的贊同...等。
- h) 凡于演講時能配合某些動作和表情時，切勿心大心細，勿半途停上，一切表情動作應完整地表現出來。
- i) 不可疏忽對一切幻燈，攝影機等說聽器械的運用，以免為操作這些機件而浪費時間，同時，凡拿出圖片、掛畫.....等物件時，應站在一旁，你應熟記圖表上的一切，因為這張圖只是給聽者看的，切勿以身體遮擋著圖表。

Your Partner in Communications, Talent Development & Performance Management

- j) 有些演講者臨場會派發一些筆記或簡章，但卻疏忽了會場人數和用作筆記簡章數量，切記數目，必須足夠。若果未能一人一份，倒不如暫不派發以免引起混亂。
- k) 注意自己的衣著，男演講者西裝一套，或者恤衫西褲便是最標準的了。而女士則切勿太過性感，閃動的耳環和誇張的腰帶，都只有分散聽者的注意力！

還有很多其他的毛病，例如疏忽“咪”的位置，左顧右盼，表情木獨.....等，這些大家都可以從平日的演講會中體驗到，最重要的還是多觀摩和自我檢討，毛病便可以減少了。

(六) 保持輕鬆的方法

首先，大家應該相信就算是職業演講家都會有怯場的感覺，所以“緊張”是一種正常的反應，我要應該承認“它”的存在，面對和設法控制緊張才對。

- a) 有充份的準備事前將演講稿擬好，自己多蘇排幾次，信心自然、倍增。
- b) 緊張只是一種心理狀態，所以不妨自己告訴自己：“我並非故軍作戰”，所有坐在台下的人都是支持者，他們都在期待著我的說話，甚至可以認為聽眾全都是友善的人，演說時，眼睛望向那些有積極回應的群眾，或將靚線落在一些自己較喜歡的人物，就好像跟老朋友傾談一樣。心情也會較容易輕鬆起來。
- c) 演講是達致目的其中一個方法，所以為了達致心目中的要求，演講這個時候已經成為了“工具”，凡知道自己所為何事，做起事來信心亦會大增。
- d) 演講時集中你的講題內容，有些人會擔心衣著，甚至領帶的顏色，其實這些應該在事前準備妥當，演講時應集中講題。
- e) 利用情緒幫助自己，並且在演講的時候，將最好的拿出來，包括自己的聲線，表情、動作，盡自己一切之所能，務求做到最好。
- f) 當然今次的演講對你很重要，不過，千萬記著，你還有下一次機會，無論你出了甚麼鏟，第二天太陽仍會升出來，所以不必過份自責。
- g) 解除多餘的緊張，例如：膝頭震動、心跳加速、手心出汗，在出場前，不妨作一些練習：
 - (i) 立正，手指收緊，全身肌肉收縮，保持這種狀態十秒鐘，然後全身放鬆，重複這種序數次，並感覺其中的分別。
 - (ii) 立正後向前彎曲，使雙臂和頭自然地垂下，並擺動雙臂和手指。
 - (iii) 若果可以對住鏡子更好，裂唇露齒，令頭部肌肉收緊，然後，放鬆面部一切肌肉，及使下頭自然地放鬆。

Your Partner in Communications, Talent Development & Performance Management

- (iv) 頭向下垂，口半閉，令下頭接觸頸部，然後沿頸項作360度轉動頭部，速度要慢並且放鬆肌肉，同時口都可發出“AH”的聲音，感覺頸及喉部因感受到不同的壓力時所發出的聲音是有所不同的。
- h) 站在臺上會感到特別“冷”一方面是因為緊張，另一方面可能是會場的冷氣，不要令自己的身體感到過份的“手震冰冷”，出臺前不妨多穿一件內衣保暖，以免令到自己的聲線也顫動起來。
- i) 演講前的膳食，切忌進食有太多芡汁和過多味精的食品，甚至一般紙包飲品，所含的化學物質，都會令到我們出場時，“痰上頸”的現象變得嚴重，所以清水是最佳的飲料，否則在臺上演說，不到三、四句說話便又要清清喉嚨，對你亦會做成一定程度上的緊張。

最後也是老生常談的提示，就是多練習，多累積經驗，有時可以在未有觀眾的講臺上站一站、幻想一下自己在演說時的情形，緊張只不過是一種情緒的反應，只要有另一種情緒，例如：興奮、愉快.....等便可以取代了。每一次出臺演說，你都可以帶著笑臉，懷著愉快的情緒面對群眾。