

为什么那么多人不敢当众讲话，
不善于当众讲话？

当众讲话 你也行



胡成江 / 编著

Dangzhong Jianghua Ni Ye Xing

据权威机构统计，**90%** 以上的人当众讲话时紧张恐惧，从而不能面对公众讲话；**85%** 的人面临当众讲话时会选择逃避；**80%** 的人当众讲话时都是硬着头皮上的，不得已而为之。太多的人因为不善于当众讲话，成功的梦想成为泡沫……

当众讲话 你也可以



胡成江 / 编著

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

当众讲话你也行 / 胡成江编著. —北京: 中国财富出版社, 2016. 1
(华夏智库·金牌培训师书系)

ISBN 978 - 7 - 5047 - 5970 - 2

I. ①当… II. ①胡… III. ①口才学—通俗读物 IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 290390 号

策划编辑 姜莉君

责任编辑 姜莉君

责任印制 方朋远

责任校对 饶莉莉

责任发行 邢有涛

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼

邮政编码 100070

电 话 010 - 52227568 (发行部)

010 - 52227588 转 307 (总编室)

010 - 68589540 (读者服务部)

010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 [http: //www. cfpress. com. cn](http://www.cfpress.com.cn)

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

书 号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 5970 - 2/H · 0147

开 本 710mm × 1000mm 1/16

版 次 2016 年 1 月第 1 版

印 张 12. 25

印 次 2016 年 1 月第 1 次印刷

字 数 176 千字

定 价 35. 00 元

版权所有·侵权必究·印装差错·负责调换

千里之行始于足下

当今时代，经济迅猛发展，我国已经成为世界第二大经济体，信息传播速度加快，竞争异常激烈。在新的形势下，社会的各个领域，能说会道、能言善辩、谈笑风生、口出华章的人越来越显示出一种特有的优势。因此，越来越多的人崇尚口才，越来越多的人渴望口才。当众讲话的能力越来越成为成功者必备的素质。在这种背景下，珠海百思口才培训机构应运而生，在这里的每一个人，只要经过一段时间的专业练习，就能克服羞怯心理，让自己敢说话、会说话。珠海百思口才培训机构，让每一个渴望成功的人都看到新的希望。

珠海百思口才培训机构是当代中国最权威、最专业、最具影响力的演讲口才和当众讲话培训机构之一。成立十多年来，学员遍布大江南北，课程体系日趋专业化、规范化和数字化，已经形成了“百思特色”。本书就是根据本机构十多年来的教学经验编辑而成，是经过成千上万学员的实践检验、行之有效的一套训练方法汇编。

俗话说：“练武不练功，到头一场空。”我们练习口才，提高当众讲话能力也是一样的道理。本书注重基本功练习，注重打基础，当然也涉及公众讲话的高端部分——“道”“法”“术”。要想让自己的讲话达到一定的境界和水平，就必须在基本功上狠下功夫。通过练习，让我们的讲话



“形”“神”兼备，富有极强的感染力、吸引力和说服力；按照“八言十技”和“三性两化”的标准，把公众讲话发挥到极致，做到在任何场合都敢讲话、有话讲、讲得好。

在阅读本书之前，这里有一段话与大家共勉：

竞争的年代，沉默未必是金，出色才有出路。该讲话时就讲话，讲话就要讲得出色；该表现就表现，表现就要表现得出色。

从现在开始，一定要练就一流的口才，练就一流的公众讲话能力。为了提高讲话能力，第一要摆正心态、克服恐惧、战胜自我；第二要严格按照老师的要求做好大量的练习。

今天在这里出丑，明天在外才能出彩；今天在这里保全了面子，明天在外就会丢掉面子。为练就一流的口才，加油！

我们所要做的就是心态放在第一位，想尽快提高讲话能力，就要具备“空杯心态”，这是至关重要的。所以，希望大家带着诚意、带着问题、带着“空杯心态”来阅读本书，这样才能取得好的学习效果。

在以往的教学实践中，最终成为“黑马”的往往不是那些基础好、起点高的学员，而是那些心态积极、目的明确、肯下苦功夫、虚心求教、基础并不是最好的学员。因此，功夫不负有心人。为了让大家尽快练好口才，提高公众讲话能力，下面送给大家五个忠告。

第一个忠告：相信自己一定行

不论我们做任何事情，信心始终是第一位的，一旦大家对于练好口才、练好当众讲话缺乏信心的时候，请大声喊出以下五句话：

第一句：“我喜欢我自己！”

第二句：“我相信我自己！”

第三句：“我热爱我自己！”

第四句：“我一定行，我很棒！”

第五句：“我是自然界独一无二的奇迹！”

把这五句话一直喊到热血沸腾，喊到自己信心百倍。有了信心，就有了希望。所以，在这里，我们要帮助每一个人，帮助他们树立信心。要知道，很多人一事无成，并不是不努力，也不是不聪明，而往往是做事的时候胆识和信心不足。

正如人们常说的：“自助者，才有贵人相助，才有老天相助。”自己没有信心，没有勇气不争气，那谁也帮不了你！

第二个忠告：心中常怀“静”“净”“敬”

静——内心平静，内心淡定，聚精会神，全神贯注，专心致志。也就是说，一旦下定练好口才、练好当众讲话的决心，就坚持到底，毫不动摇。切忌精力分散、心神不定、心神散乱、心猿意马。

净——内心干净，没有杂念。修学，首先要修掉杂念，修掉私心，而后才能一门心思地学习。如果在学习中杂念太多，就会导致半途而废，功败垂成。

敬——在学习中对老师的辛苦付出心存感激，对于书籍上的每一句话非常重视，对其中的观点发自内心地认可。在学习中，态度决定效果。

第三个忠告：扫除学习障碍，首先摆正心态

对于人的修习精进之道，儒家经典《大学》中就提出了“格物、致知、诚意、正心、修身、齐家、治国、平天下”的观点。这些思想告诉我们，在学习中，最大的障碍往往来自自己的“无明”。所以，学习时意不够诚，心不够正，就难成大事。其具体表现为以下几点。

一是嘴硬，不认账。明明自己不行，还不敢承认，更不愿意面对，这其实是在逃避，是虚荣心作怪。在学习中，我们要学会客观认识自己的不



足，承认自己的不足，勇于面对自己的不足，才能改正自己的不足。

二是偏见与成见。偏见者，对口才有偏见，对作者有偏见，对同学有偏见，对口才在社会上发挥的巨大作用有偏见；同时自我设限，总认为当众讲话是练不出来的。因此，其后果就是导致自己不敢讲、不能讲、不会讲，从而在公众讲话方面很难进步。成者，对于口才的定义、作用、练习方法总是有一套自己的见解，总是用自己的标准来衡量老师、衡量专家。这未免就太主观、太“我执”了。要知道，人外有人，天外有天，一旦这一点不破除，就难以接受任何新事物、新观点。

三是傲慢。表现为过高评价自己，自我感觉良好，看不起人，目中无人，往往对人无礼，架子大。这样的人有哪个老师愿意教呢？

四是自满。古人云：“谦受益，满招损。”这种人给人的感觉是无所不知，无所不能。因为太自满了，所以就装不进任何东西了，就算你读了本书，也不可能有什么进步。所以，自满的人难有成就。

五是懒惰和拖延。万恶懒为首，懒惰、拖延和自以为聪明，实为学习的三大敌人。要练好口才，尽快提高当众讲话能力，勤奋、果断、踏实肯努力是必不可少的。

第四个忠告：耐住性子，贵在坚持

大家都知道“万事开头难”，却往往忽视了“万事坚持难”。其实，很多人失败并不是因为不聪明，不是因为不努力，而是因为做事虎头蛇尾，三分钟热度，缺乏耐心。

我国战国时期著名思想家、教育家荀子在《劝学》中说：“蚓无爪牙之利，筋骨之强，上食埃土，下饮黄泉，用心一也；蟹六跪而二螯，非蛇鳝之穴无可寄托者，用心躁也。”意思是说，蚯蚓没有锐利的爪子和牙齿，强健的筋骨，却能向上吃到泥土，向下喝到泉水，这是由于它用心专一啊；螃蟹有六条腿，两个蟹钳，但是如果没有蛇、鳝的洞穴它就无处存身，这是因为它用心浮躁啊。

我们练口才，特别是在练习当众讲话基本功阶段，有些枯燥，而且效果不是很明显，就需要大家耐住性子，发扬“水滴石穿，绳锯木断”的精神。

第五个忠告：善于思考，举一反三，不懂就问

学习不但要勤，更要会悟。对于本书中提到的方法和技巧，要好好地领悟其中精髓，实在不行，就问问专家。现在沟通渠道很多，网络很发达，不要总把问题藏在肚子里，一定要做到今天的问题不要过夜。在百思口才培训机构，学习好、进步快的学员大都喜欢向我问问题，勤学好问，善于思考。有了这种善于思考、不懂就问的精神，练好口才就指日可待了。

以上五点，希望大家在学习之前，好好铭记在心，就算是我对大家的忠告。

最后，我再一次祝愿大家：在学习中不断进步，早日练就好口才，练好一流的公众讲话能力，为中华民族之强盛而努力！

胡成江

2015年9月

目录

第一章 概 论	001
什么是好口才	001
如何练就好口才	004
当众讲话的“三字诀”	005

基础篇

第二章 当众讲话的基本功训练	009
练自信，练胆量——开眼扬声	009
用气发声——讲得久，不失声	009
朗读练习——声音、目光和肢体三合一	010
朗诵练习——将真情实感融入到讲话中去	020
讲故事——让自己讲话形象生动	021
第三章 当众讲话紧张怎么办	022
为什么很多人当众讲话会很紧张	022
当众讲话紧张的危害有哪些	026
当众讲话紧张的具体表现有哪些	030
紧张会完全消除吗	032
如何解读当众讲话很自信从容，不紧张	032



告诉你鲜为人知的克服紧张的三大神奇方法	035
第四章 当众讲话表达不流畅怎么办	041
口语表达力是天生的还是后天训练的	041
为何性格开朗的人表达力相对好些	043
“三招两式”让你的表达力彻底告别“菜鸟”水平	044
“八字诀”告诉你如何练就一流的表达力	049
第五章 当众讲话平淡,缺乏感染力怎么办	056
何谓“开眼扬声”	056
如何解读当众讲话平淡	057
如何解决当众讲话时语速太快的问题	058
如何快速增强当众讲话的感染力	062
第六章 当众讲话啰唆,烦琐冗长怎么办	065
当众讲话“好”的标准是什么	066
三招让你讲话不再啰唆	067
第七章 当众讲话内容空洞怎么办	069
故事在演讲中的魔力	071
要学会讲细节	077
典型数字有很强的说服力	079

高级篇

第八章 精彩开场白,一鸣惊人	083
万事开头难,难在自己不得要领	084

负面开场白的特征与常见的负面开场白	085
好的开场白的五大特征	088
七种开场白，让你独步天下	093
当众讲话常用的结尾技巧	104
第九章 当众讲话的“万能”结构——黄金三点论	107
中国传统文化中“三”的深刻文化内涵	107
“黄金三点论”定义的独到解读	110
演讲“黄金三点论”的实践	111
演讲“黄金三点论”的运用与点评	112
第十章 三性两化——当众讲话的“点睛术”	116
何谓“三性”	116
何谓“两化”	126
第十一章 让你的听众掌声响起来	132
了解人性，了解听众兴趣点	132
“八言”让听众对你刮目相看	135
“十技”让你的讲话高潮迭起，掌声不断	137
第十二章 当众讲话的修养	160
讲话有没有智慧和修养的标准是什么	160
一个讲话能力很强但修养很差的人，结果会怎样	161
当众讲话的修养，让你从容应对讲话	164
附录 万名学员见证百思口才训练的王者风范	168
后记 百尺竿头，更进一步	176

第一章 概 论

什么是好口才

相信大家都读过这样一个故事——“盲人摸象”：

从前，有4个盲人，从来没有见过大象，不知道大象长什么样，他们就决定去摸摸大象。

第一个人摸到了鼻子，他说：“大象像一条弯弯的管子。”

第二个人摸到了尾巴，他说：“大象像个细细的绳子。”

第三个人摸到了身体，他说：“大象像一堵墙。”

第四个人摸到了腿，他说：“大象像一根粗粗的柱子。”

结果这几个人都是以偏概全，没有认识到大象的全部。

“盲人摸象”这则寓言的含义就是：看事情要全面，要整体，不要分割开来。坚信自己的观点和坚持自己的观点固然很重要，但如果能学会听取别人的观点，就能把事情了解得更全面，更准确。

什么是好口才？我相信一百个人会有一百个答案。有的说滔滔不绝、口若悬河是好口才；有的说吐字清晰、字正腔圆是好口才；有的说说两小时不重复一句话是好口才；有的说说得对方哑口无言是好口才；有的说胆子大、敢说就是好口才；有的说好口才是能言善辩、能说会道、口出华章……这些说法对不对，我们姑且不说，好像都有点道理，但又不全对。

从事口才培训十几年，为了不误人子弟，从教育的角度出发，我们首



先简单地从说话本身来研究它，从说话的结果或者影响，谈谈我们对“好口才”的界定。

那么，什么是好口才呢？

提到口才，首先就说说“口”是什么？《辞海》中解释说，“口”是动物进食的地方。这样的解释太肤浅了。

同样，在我们的古圣先贤著作《鬼谷子·捭阖篇》中也有解释：“口者，心之门户也。心者，神之主也。志意、喜欲、思虑、智谋，此皆由门户出入。故关之矣捭阖，制之以出入。捭之者，开也，言也，阳也。阖之者，闭也，默也，阴也。阴阳其和，终始其义。”意思是说，口是心灵的门窗，心是精神的主宰。意志情欲、思想和智谋都要由口出入。因此，用开放和封闭法来把守这个关口，以控制出入。所谓“捭之”，就是使之开放、发言、公开；所谓“阖之”，就是使之封闭、缄默、隐匿。阴阳两方相谐调，开放与封闭才能有节度，才能善始善终。

《鬼谷子·捭阖篇》中的这句话就告诉我们，嘴巴会反映一个人的内心，诸如主张、见识、思想、观点、修养等。内心善，则口善；内心恶，则口恶；内心有境界，则说话有境界。嘴巴把握不好，就会致命，一是病从口入，二是祸从口出。吃东西吃太饱了就会不舒服，长此以往会害病。说话不能说得太满，要留有余地，这样结果才好。

说完话结果有两个，一个是福，另一个是祸。那么我问大家，你想要哪个？当然是福。不能给我们带来福的口才，再能讲，声音再好听，再有条理性和概括性，都毫无意义。所以大家记住，在百思口才训练机构跟我学习，首先明确一点：好结果才是好口才。具体来说，好口才具有以下内涵：

首先，解决问题才是好口才。好口才，一种是口才本身好，但不能解决问题，不过是华而不实的卖弄而已；另一种是对方觉得你说的话对他有帮助，有利益。好口才就是能够解决问题，就是能满足对方需求，别人说好，才是真正的好口才。

其次，达成目标才是好口才。我们讲话的目的是什么呢？当然是达成目标。比如，做销售说得对方感动，认可我们，信任我们，愿意跟我们购买，说明我们口才不错；跟客户谈判，最终达到双赢、成交的目标，这就是好口才。再如，小伙子追姑娘，姑娘觉得找到了可以委以终身的伴侣，愿意嫁给你，这就是好口才。

再次，讲该讲的话才是好口才，这一点非常重要。该讲话的时候，我们必须讲话，而且要讲得好；不该讲话的时候，闭紧嘴巴。这就是好口才。在这里，我们来看看下面的例子。

有个人请客，看看时间过了，还有一大半的客人没来。请客的人心里很焦急，便说：“怎么搞的，该来的客人还不来？”一些敏感的客人听到了，心想：该来的没来，那我们是不该来的啰！于是悄悄地走了。请客的人一看又走掉好几位客人，越发着急了，便说：“怎么这些不该走的客人，反倒走了呢？”剩下的客人一听，又想：走了的是不该走的，那我们这些没走的倒是该走的了！于是又都走了。最后只剩下一个跟主人较亲近的朋友，看到这种尴尬的场面，就劝他说：“你说话前应该先考虑一下，否则说错了，就不容易收回来了。”请客的人大叫冤枉，急忙解释说：“我并不是叫他们走哇！”朋友听了大为发火，说：“不是叫他们走，那就是叫我走了。”说完，头也不回地离开了。

事实说明：我们不能想讲什么讲什么，而应该该讲什么讲什么。

最后，传递智慧的才是好口才。我们说话传递了什么，决定我们的目标是否能够达到。如果我们内涵不够、修养不够，甚至很愚蠢，信口开河、信口雌黄，把自己的愚蠢、无能、低俗都统统传递给对方，结果自然祸从口出。正是由于这个缘故，所以古圣先贤才教导世人“沉默是金”。如果我们内心充满智慧和正能量，内心尽是真善美，并向对方传递的就是智慧，那么结果自然好，“口祸”也会远离我们。



如何练就好口才

对于如何练好口才，人们在认识上存在两个误区：

一是口才是天生的，不是那块料，怎么练也白费。这样的观点真是误人子弟！我们不否认先天的条件会对练好口才有得天独厚的优势，但是先天条件一般的人不代表他练不好口才。在我们的培训班上，真正练得好的，还真不是那些条件最好的学员，而是刻苦勤奋、坚持练习、严格按照老师要求去训练的学员。

二是不需要专业训练，靠自己读一读、练一练就可以了。不要什么事情都亲力亲为，因为我们不是各个方面的专家，我们要学会借力。专人干专事，你自己本身口才就不好，靠自己那点水平，很难奏效。来百思口才训练机构学习的学员相当一部分都是来之前看过书，看过光碟，读过报纸，但收效甚微，最终选择参加专业的学习，结果不到两个月，就已经有很大进步了。

针对上述误区，可以得知：参加专业训练，才是练好口才、提升效果的最佳途径。对此我跟大家提三点建议：

一是选对培训机构。一看成立时间，二看师资力量，三看课程是否专业化，四看学员的口碑。你不妨看看百思口才训练机构，每条都具备，这就是其为何成为行业领导者的原因了。

二是跟对老师。老师的专业、实力、个人著作、在业内的影响力，将直接影响你的学习效果。所以可以用这样一个公式来表示：“一流的老师 + 严格的教学管理 = 一流的效果”。

三是坚持到底。不论大家是选择参加专业的培训班，还是自己学习，一定要坚持，不要放弃，否则将前功尽弃。这是练好口才的重要保证。

我们要记住：万事开头难，万事选择难，万事坚持难。克服这三难，还何愁练不好当众讲话呢？

当众讲话的“三字诀”

第二次世界大战时期的英国首相丘吉尔曾经说过这样的话：“一个人能当着多少人讲话，代表他的成就就有多大。”诚如斯言！要成为社会精英，就要练好当众讲话的本领。当众讲话是走向领导岗位的必备素质，要让自己将来出类拔萃，非要下功夫练好这门功夫不可。大家想想看，在公众面前讲话的通常都是什么人？没错，大多是这个社会的精英阶层。

练好当众讲话，涉及的学科、知识有很多。大家在百思口才训练机构学习的好处就在于，你只需要掌握几个字、几个词，并加以应用，当众讲话就会取得立竿见影的效果。

要想学好当众讲话，我们只要掌握了“定、形、神”三字诀，便可以从“菜鸟”变成精英。

所谓“定”，就是在公众面前讲话自信从容，心神定，不紧张。这是练好公众讲话的第一关，这一关解决不了，其他都毫无意义。好比定是“1”，其他的讲话技巧、内容、方法是“1”后面的“0”。如果没有“1”，那么后面的“0”毫无意义，再高的学识也会大打折扣。

所谓“形”，就是当众讲话的声音、目光、肢体及仪容仪表。这就好比是一个年轻女子，具备贤惠、勤快、温柔、体贴等很好的内涵，如果外表丑陋而且邋遢，那么什么样的男人也不愿意娶她为妻。反之，一个长相标致、漂亮的女子，哪怕内涵差一点，也会有男人娶她为妻。就当众讲话而言，它是内容与形式的统一。如果形式不好，听众不喜欢，再好的内容也达不到想要的结果。在我们的课程设置中，这也是非常重要的训练内容。

所谓“神”，就是当众讲话时讲什么，怎么讲。外在的形式再好也是为我们讲话的内容服务的。好比在婚礼上，司仪、乐队、嘉宾都是围绕新郎新娘服务的，而讲话的语言、结构、技巧，也都是为内容服务的。



我们讲什么内容才能打动人、吸引人、说服人，从而轻松达到目标呢？我们怎么讲话听众才能听得进、记得住、有帮助呢？我们怎么讲话听众才能想听、爱听、喜欢听？我们怎么讲话才能让听众认可、信任呢？这都要一系列的技巧和方法作支撑。

现在，让我们做好准备，走进当众讲话的课堂吧！