

演讲 金口财



· 有口就有财，会说就会赢 ·

演讲助你一飞冲天、助你赢得人心、助你走向成功

水中鱼◎主编

精彩的演讲能显示出演讲者学识的广博、举止的优雅、应变的灵活和情趣的幽默。它是一个人综合素质的体现。拥有高超的演讲技能是每个人的目标。

演讲是一种威力无比的武器，运用它可以捍卫自己，取得竞争优势；演讲是一个重要的途径，通过它可以增强勇气，获得斗争的力量。演讲能改写历史，同样也能改变一个人的命运。



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>



口财系列

如果你有高超的演讲口才，总有一天会变成“有财人”。

演讲 金口财



· 有口就有财，会说就会赢 ·



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

演讲金口财 / 水中鱼 主编. —武汉: 华中科技大学出版社, 2010 年 6 月
(金口财系列)

ISBN 978-7-5609-6105-7

I. 演… II. 水… III. 演讲—语言艺术—通俗读物 IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 051697 号

演讲金口财

水中鱼 主编

责任编辑: 郝婷婷

封面设计: 北京任燕飞设计室

责任监印: 熊庆玉

责任校对: 杜月朋

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

地 址: 武昌喻家山

邮政编码: 430074

电 话: 027-87556096 010-84533147-8005, 8006

网 址: <http://www.hustp.com>

印 刷: 河北固安保利达印务有限公司

开 本: 720mm×1000mm 1/16

印 张: 22

字 数: 400千字

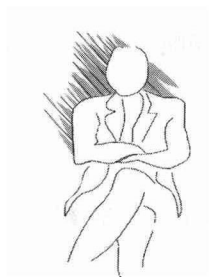
版 次: 2010 年 6 月第 1 版

印 次: 2010 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5609-6105-7/H·719

定 价: 36.00 元

(本书若有印装质量问题, 请向出版社发行部调换)



前言 有口就有财，会说就会赢

在社交场所，在谈判桌上，在销售圈中，在演讲台前……只要有人的地方，就需要交流，就需要对话，就需要高超的讲话能力和卓越的口才。

“口才、金钱、电脑”是最有力气的三大法宝。口才独冠“三宝”之首，可见其作用和价值非同小可。古有使楚的晏子，口才不凡，挣回颜面；苏秦以雄辩之才挂起六国相印；张仪四处游说建功立业；诸葛亮联吴抗曹，舌战群儒……到了近现代，也出了梁启超、孙中山、鲁迅、毛泽东、周恩来、闻一多等诸多能言善讲的口才巨擘。

周恩来总理在万隆会议上慷慨陈词，掷地有声地讲出了中国人自己的声音，口才的威力让中国人昂首挺胸、扬眉吐气；国务委员吴仪在中国加入世贸组织的谈判桌前，妙语连珠、语出惊人，口才体现了“说得出的能力，做得到的成就”。

无怪乎，刘勰在《文心雕龙》中感叹：“一言之辩重于九鼎之宝；三寸之舌强于百万之师。”有哲人说，眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能创造一个精彩的世界。在现代交际中，口才就是生产力。有口就有财，会说就会赢。是否能说、会说，着实影响着一个人的财富积累与成败。

当你突然意识到，自己笨嘴拙舌，并不是先天就有“赚钱”与“成功”的潜质时，也没有必要感到懊恼。放心，财神爷并不会因此而不来眷顾于你。相反，先天不足就后天来补，只要积极地进行口才方面的训练，假以时日，你也可以练就“金口玉言”的功夫，成为有“财”人，名利双收也是指日可待的。

闻此，有人可能会不屑地说：“哼，钱财、名誉，这些都是‘身外之物’，追求它

们的人,真俗……”但是,倘若关起门来,看着存折上不断攀高的数字,想着头顶上绚丽的荣耀光环,谁心里不窃喜呢?如果你想品尝这种窃喜的滋味,无“脱俗”之念,那么,请继续往下看吧。



销售金口财:买卖不成话不到,话语一到卖三俏

销售人员是靠嘴巴吃饭的。正所谓“买卖不成话不到,话语一到卖三俏。”一名优秀的销售人员一定有出色的口才。他会凭借三寸之舌来迎合顾客,吸引顾客的注意,使顾客对产品或服务产生信心和兴趣,并诱发购买动机,进而在交易博弈中突破困境,达到销售目的。

一天,某公司的王总正在考虑给刚来不久的侄女投保。碰巧,这时候秘书来电,说是门口来了两个销售保险的销售人员,便大方请其登堂入室。经过咨询,王总得知二人分别属于两家不同的保险公司。他对各自的保险细则感觉都比较满意,但却表示对保险公司的办事效率持怀疑态度。

这时A公司的销售员说:“在意外发生的当天,我的保险公司十有八九就把支票送到投保人的手中了!”B公司的销售员却诙谐地说:“那算什么!我的一位客户不小心从楼梯上摔下来,还在等医院急救车的时候,他手里就已经拿到我们公司赔付的支票了!”

王总听完B公司销售员的一番话后,忍不住笑起来,并对他心生好感。投保意向自然更倾向于B公司。一个星期后,王总拿起B公司销售员留下的名片,拨通了上面的电话……

就这样,B公司销售员签成大单,不仅为公司赚得业绩,下个月还将拿到一笔丰厚的奖金。

由此可见,良好的口才是销售成功的一把金钥匙。对于推销人员和搞营销的人而言,是否会说话,往往直接决定了其交易的成败。通常,会说话的推销员能比其他人卖更多的东西,拿更多的销售提成。日积月累,有口“才”的人,早晚一天会变成有“财”人。



领导金口财：一语激起千层浪，上下齐心打胜仗

在市场经济如火如荼进行的今日中国，能言善辩、口才卓越的企业领导者越来越显示出一种独特的优势。领导者说话中肯有力，言之有物，权威不求自立；领导者言辞犀利、咄咄逼人，会迫使对方作出让步，或达成共识；领导者妙语连珠、慷慨陈词，会促成上下齐心，外引内联，为企业创造巨大的精神财富和物质财富。

今年年初，据中国口才网报道：某橡胶企业原来主要生产黑底黄帮的“解放鞋”和白底蓝帮的“网球鞋”，已有相当规模。然而近些年，这两种鞋子销售量一路走低，致使厂里有大量产品积压。企业濒临倒闭危机之际，在一个大型订货会上，该企业领导者瞅准时机，开始向各地客户热情地介绍企业的艰难历程，并向客户们保证：“我们失败，败在产品老化上，现在我们已研究开发了新的品种，要把企业的新产品推向市场，大获成功！”

这位企业家把握住时机大声疾呼，用斩钉截铁的话语把企业的灵魂传播给大众，企业百折不挠、东山再起之新形象迅速扎根于人们心目中。结果，“一语激起千层浪”，客户反应十分强烈，纷纷看样订货。在订货会结束之时，该企业的领导者还“趁热打铁”，再次重申要全体员工齐心协力打翻身仗，全厂上下要吃苦、受累、拼搏、开拓新产品、名优产品！

没有敢说、会说的企业领导人，没有企业领导人这番感人的口才，这个企业能在短期内再铸企业灵魂，大获订货，提高绩效吗？“哪里有声音，哪里就有力量；哪里有口才，哪里就有了战斗的号角，就有了胜利的曙光。”口才之于领导者，好比氧气之于生命。很难想象，一个口才欠佳的领导者，如何在工作环境中支撑局面，稳步攀升，成为百万财富的实践者。



幽默金口财：一句话说得人跳，一句话说得人笑

最会说话的人是言辞幽默的人。培根也说：“善谈者必善幽默。”在一些论争场合里，巧妙使出“因势利导，诱敌深入”的幽默招数，寻找出突破口，能收到“虽设千斤之鼎，却能给对手精神重压，使其毫无回击之力”的功效，最后让对方折

服,甘拜下风。

有位客人到一家星级饭店吃饭,点了一份“龙虾刺身”。当菜上来之后,客人发现盘中的龙虾少了一只虾鳌,就好奇地询问侍者其中的缘由。侍者一时不知该如何回答,就只好请来老板。

老板见状,先是道歉说:“真是对不起,先生,您知道,龙虾是一种残忍的动物。所以,您点的这只龙虾可能恰巧在与同伴打架时被咬掉了一只鳌。”此时,客人也不示弱,同样巧妙回答:“既然是这样,那就请你给我调换一只打胜的龙虾吧!”老板无言以对,只得吩咐伙计按照顾客的要求重新上菜。

老板与顾客交谈均运用幽默,在营造轻松活泼气氛的同时,阐明了各自的立场。言语幽默的魅力在于,话并不明白直说,却让人通过曲折含蓄的表达方式心领神会。假如顾客暴跳如雷、大动肝火,恐怕会是另一番结果吧?不难看出,顾客的口才更胜一筹。顾客对老板,没有剑拔弩张、怒发冲冠,而是“因势利导”,用艺术性的言语与对手过招。

正所谓“一句话说得人跳,一句话说得人笑。”语言要讲究艺术性,掌握好分寸,展示口才的过程中,适当加进点“幽默”的佐料,可助你化劣势为优势,变危机为转机,在谈笑间无往不利。



演讲金口财:临渊羡鱼不如结网,苦练口舌方能成钢

你羡慕那些在大庭广众之下镇定自若地侃侃而谈、自信从容地妙语生花、吐词琅琅地感染大众的演讲家吗?羡慕!你想要自己在与他人交谈时,令对方感觉到“春风拂面”而非“语言无味,面目可憎”吗?当然想!

可问题是,我不敢讲,我不善讲,我的话是茶壶里煮饺子——倒不出来!我最怕开会。开会前一个星期我就开始紧张,越是临近开会日就越紧张,甚至紧张得晚上睡不着觉;坐在会议桌前发言,我面红耳赤、大脑空白;我心跳会加速,双腿会不听使唤地抖,声音也会哆哆嗦嗦地颤;我言之无物、言之无序、言之无理……我如此怯场该怎么办?!

不敢讲、不善讲、不能讲,统统不要紧,关键的是要认识口才的重要性,加强学习,就能百炼成钢。只要不是哑巴,讲话的能力完全可以通过训练“口舌”而增强。

我国早期无产阶级革命家、演讲家肖楚女,就是靠平时的艰苦训练,练就了

非凡的口才。当他还在重庆国立第二女子师范教书时,除了认真备课外,还每天天刚亮就到学校后面的一处僻静之地,拿出一面镜子挂在树枝上,对着镜子反复练习演讲,从镜子中观察自己的面目表情与肢体动作。经过刻苦训练,他掌握了高超的演讲艺术,他的教学水平也得到迅速提高。1926年,年仅30岁就在毛泽东同志主办的广州农民运动讲习所工作,切实践行了“三十而立”的壮志豪言,寻到了安身立业之本。

一个具备良好演讲口才的人,可以让领导瞩目,让同事欣赏,让下级钦佩。我们有一千个理由仰羡别人的口才,但更有一万个理由成为具备良好口才能力的人。按照书中的战略进行训练,持之以恒,除能口吐莲花外,还将大大提升你的职业形象、职场前景和职业生涯的发展,让你在笑傲江湖的同时求得生财之道,赚得盆满钵溢。



社交金口财:赢得他人好感,成为最受欢迎的人

社交口才是一种技能、一种艺术。通过良好的口才这一媒介,一个人可以成为社会交往中的主角,不相识的人可以熟识起来,长期形成的隔阂可以消失,甚至单位之间,社会集团之间,国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决。

然而,在人际交往中并非每个人都深谙此中深义。有的人说话轻车熟路,能闪烁出真知灼见,并由此给人以精明、睿智之感;有的人要么处于无话可聊、无人可谈的尴尬之境,要么跟老和尚念经似的索然无味、催人入睡;还有的人言语运用不当、啰啰嗦嗦地没完没了,既影响说话效果,又影响自己的社交形象,甚至导致交际失败。

口才最差的人可能就是喋喋不休的人。但现实生活中,这种人大多还认为自己口才一流。殊不知,言语的精贵之处在精不在多,抓住要表达的东西的精髓,把话说到点子上,把力量用在关键问题上,往往能达到一招制胜的效果。

1988年美国总统竞选,民主党在选民中造成了布什是毫无独立主张的这一印象,他们甚至称“布什是里根的影子”。在交谈时,民主党人总爱用挖苦的口气问:“布什在哪里?”这个问题该如何回答才恰到好处呢?布什的竞选顾问、老资格政治公关专家艾尔斯,为布什设计了一个回答:“布什在家里,同夫人巴巴拉在一起,这有错吗?”

艾尔斯为布什设计的回答颇具艺术性,为布什的政治家风度增添了不少光

彩,这就是口才的力量。试想,如果你在社交场上遭到别人挖苦时,就马上给对方以迎头痛击,那将产生什么效果呢?也许你自认为是胜利者,可在别人眼里,你却是一个心胸狭窄、不善言辞的人。反之,在任何场合,拥有良好的口才的人总是能赢得他人的好感,获得众多的支持和理解。拥有了良好的口才,我们便有了一笔受益终身的无价之宝。

语言大师林语堂有“语言的艺术”一说,意思就是,语言不是一般的工具,使用起来不同于其他工具。本书从实用的角度出发,用事例说话,融理论指导性与实际可操作性于一炉,语言精妙,文字洗炼,告诉大家怎样提高说话能力,成为最受欢迎的人。

书中难免错谬之处,敬请批评指正!

CONTENTS

目录

前 言

准备篇 演讲助你一飞冲天

第 1 章 素质:演讲的无形资本

演讲者的修养	3
演讲口才的要求	4
加强心理训练	5
演讲的禁忌	7

第 2 章 题目:演讲的内在灵魂

明确演讲的目的	9
确定一个合适的主题	10

第 3 章 材料:演讲的骨和肉

收集材料的原则	14
有计划地查阅资料	17
准备属于自己的素材	21
选择精炼的演讲材料	22
筛选材料要点的步骤	23

第4章 演讲稿:现场演讲的主要参考

演讲稿的作用	27
演讲稿的特性	29
演讲稿力求有新意	32
演讲稿的写作要求	35
演讲稿的修改	41
演讲词句的锤炼	45

第5章 预讲:精心准备是最有用的防弹衣

演讲前的口头准备	48
演讲前的练习阶段	50
预讲的关键细节	52

第6章 风格:树立属于自己的品牌

演讲风格的基础知识	55
给演讲表达定一个基调	57
形成自己的演讲风格	58
提炼自然的演讲风格	66

第7章 场景布置:有效传达演讲信息

演讲环境个性化	69
借助一些辅助的手段	70
事先演示视觉道具	73
灯光和音乐的配合	74
利用麦克风	77
用图画帮忙	78

听众篇 演讲助你赢得人心

第8章 了解分析听众

听众的类型	83
听众最想获得的信息	85
考虑听众的意见或担心	86
了解听众的心理要求	87

第9章 怎样让听众乐于接受

用热情感动听众	89
抓住听众的注意力	92
把注意力转化成兴趣	96
让听众进入情境	97
让听众乐于接受的其他方法	100

第10章 调动听众的情绪

找到听众的兴奋点	103
引起听众的共鸣	105
缩短心理距离	107
让听众进入演讲角色	108
使用迂回策略	108

技巧篇 演讲助你走向成功

第11章 语言:口头表达你的讯息

使用恰当的语言	113
使用生动多变的语言	114

常见语言表达技巧	116
----------------	-----

第12章 开场白:好的开端是成功的一半

好的开场白的作用	123
开场白要遵循的原则	125
开场白常用的几种方式	128
几种蹩脚的开场白	134

第13章 正文:直接关系到演讲的成败

演讲正文的基本要求	137
安排好正文的层次	138
入题、破题与点题	140

第14章 结尾:给演讲画上圆满的句号

适可而止结束演讲	145
总结全篇,突出重点	146
演讲结尾的几种方法	148
结束语禁忌	151

第15章 应变控场:一切尽在掌握中

对时间的控制技巧	154
听众故意刁难的处理	156
自身的失误	159

第16章 仪表服饰:塑造深刻的第一印象

风度、礼仪	162
演讲中打扮的总体要求	164
演讲服饰的配色方法	165
演讲时选择合适的鞋	166
用着装消除紧张的方法	167

第17章 语音和语调:打造第二印象

演讲中的声音	168
演讲中的语调	170
演讲中的节奏	171
科学运气和正确练声	174
几种常见的发音缺陷	175

第18章 形体姿态:演好才能讲好

形体语和口头语的关系	177
演讲中眼神的运用	179
保持和听众的视线接触	180
演讲时得体的微笑	181
演讲手势的重要作用	182
演讲时手势运用原则	184
演讲中常用的手势	185
面部表情的运用	187
站姿是最佳姿势	188

第19章 演讲分类:具体类型具体对待

演讲的分类	190
政治演讲	192
经济演讲	195
军事演讲	197
学术演讲	199
法律演讲	201
道德演讲	204
礼仪演讲	205
就职演讲	208
竞选演讲	212
即兴演讲	217

实录篇 影响你一生的经典演讲

第20章 面对莘莘学子:高校讲坛侃侃而谈

胡锦涛在美国耶鲁大学的演讲	221
温家宝在英国剑桥大学的演讲	226
朱镕基在麻省理工学院的演讲	232
俄罗斯总统梅德韦杰夫在北京大学的演讲	237
美国总统奥巴马在复旦大学的演讲	241

第21章 面对重大事件:沉着冷静头脑清醒

胡锦涛在四川召开的抗震救灾工作会议上的讲话	245
俄罗斯总统普京就北奥塞梯人质事件发表的讲话	248
美国总统布什“9·11”后在出席祈祷仪式时的演讲	251

第22章 面对历史时刻:伟大的瞬间永难忘

中国人民站起来了	254
庆祝神舟七号载人航天飞行圆满成功	257
在第29届北京奥运会开幕式上的致辞	263

第23章 面对外交场合:体现优秀外交家的风范

中美友好往来的大门终于打开了	265
在美国国会的即席演讲	266

第24章 面对国际会议:对人类前途的真切关注

凝聚共识 加强合作 推进应对气候变化历史进程	270
立足当前 着眼长远 在新的起点上合作共进	274

第25章 诺贝尔获奖致辞：获奖人成就和口才的展示

“公义之战”出师有理	278
获颁诺贝尔物理学奖时致辞	286
作家的孤独巅峰	288
美丽的微笑与爱心	289

第26章 败选声明：最精彩的失败之声

阿尔·戈尔败选后的电视讲话	297
希拉里华丽谢幕——退出选举演讲	300
麦凯恩选举失败后的演讲	307

第27章 民主自由：对人类命运的真知灼见

少年中国说	310
三民主义与中国前途	313
庶民的胜利	318
不自由，毋宁死	320
论不合作	323
要为自由而战斗	327

附 录 成功演讲100招

后 记

.....准备篇
演讲助你一飞冲天

