



可能是目前市场上最实用、最好读的口才训练书

20天练成 脱稿讲话

樊荣强 / 著

樊老师教你三大突破

- ☑ 提升自信，敢讲话
- ☑ 打开思路，有话讲
- ☑ 增强条理，讲清楚



不会脱稿讲话，怎么敢拼职场、混社会！
从今天起，让你的人生不会输在口才上。

著名口才培训专家经过30年职场积淀和数万学员成功实践，
传授变“托稿”为“脱稿”，从此任何场合都能意到口到、脱口而出。

“莲花六技”让你妙语连珠，当众讲话不再怯场。
“钻石法则”让你舌行天下，人生之路顺风顺水。



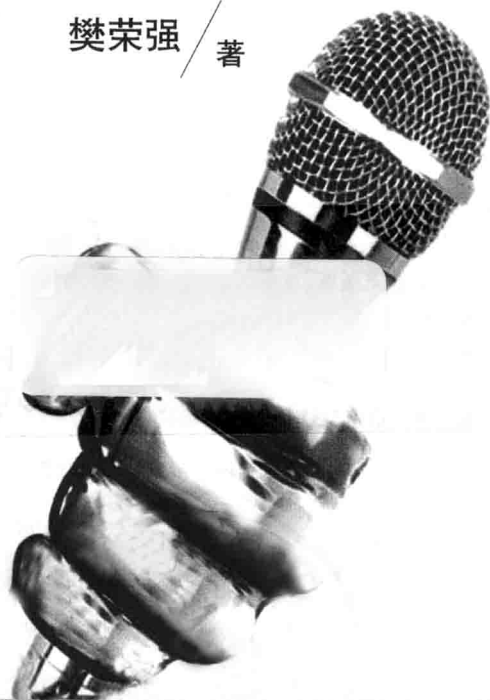
时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局



可能是目前市场上最实用、最好读的口才训练书

20天练成 脱稿讲话

樊荣强 / 著



不会脱稿讲话,怎么敢拼职场、混社会!
从今天起,让你的人生不会输在口才上。



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

图书在版编目 (CIP) 数据

20 天练成脱稿讲话 / 樊荣强著. -- 北京 : 北京时代华文书局, 2014.6
ISBN 978-7-80769-696-4

I. ① 2… II. ①樊… III. ①演讲②口才学 IV. ① H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 126687 号

20 天练成脱稿讲话

著 者 | 樊荣强

出 版 人 | 田海明 朱智润

策划监制 | 林少波

责任编辑 | 张彦翔

装帧设计 | 壹品堂 王艾迪

责任印制 | 瞿 敬

出版发行 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011 电话: 010-64267120 64267397

印 刷 | 三河市南阳印刷有限公司 0316-3654999

(如发现印装质量问题, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 710×1000mm 1/16

印 张 | 16

字 数 | 246 千字

版 次 | 2014 年 8 月第 1 版 2014 年 8 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-80769-696-4

定 价 | 36.00 元

版权所有, 侵权必究





口才方面的书籍非常多，以汗牛充栋来形容绝不为过。而且许多学生也告诉我，他们曾经买过几十本口才书，但是看了都没有多大帮助。面对如此形势，为什么我还要来写一本口才书呢？我说三个原因：

第一，继续呼吁。呼吁什么呢？呼吁将口才课程列入到中国中小学生的必修课之中。2008年我刚刚从事口才培训的时候，就在网上发表了一篇《致中国教育部长的公开信》。在公开信中，我强烈建议“口才从娃娃抓起”。

在我看来，口才首先是一门技术，而要掌握一门技术，必须通过不断的练习才有可能。口才必须通过练习才能提升，口才只有熟能生巧。

然而，反观我们的现实，孩子学习语言只重视阅读与写作，只是在认字的基础上，强调的是读懂别人的文章和写出自己的文章。但是，对于如何通过口头语言来表达自己的意见与态度，却从来没有专门的课程。在中小学的课堂上，从来都没有专门为孩子创造与设立机会，让他们学习用嘴巴来表达，用嘴巴来展现自己。而孩子们在这样的环境当中，不仅口才缺乏训练，自信心也遭遇严重的打击。

我坚定地相信，如果能够从小学开始就开设口才课程，每天两节，让孩子们都站到台上去，讲对书本知识的理解、讲自己经历的故事、讲自己对生活的认知、讲自己未来的理想，他们等到长大成人之后，一定不会害怕当众讲话，不会害怕与人沟通，信心将会极大地增强，沟通能力将远远超过现实，而最终，我们中华民族的软实力也会倍速提升，实现伟大的中国梦，指日可待！

6年过去了，我呼吁的事情似乎还是那么遥远，也不知在有生之年可否梦想成真。但是，我会不懈努力！而写这本书，也许，就是以一种特别的方式，再

次发出呼吁——把口才课列为中小学生的必修课！

我曾经遇到一位省级政协委员，他看过我的书，听过我的课，兴奋地惊呼：樊老师，你的课程真的是既有实用性，又有突破性，还有针对性。他告诉我，把你的想法写出来，由他来一层一层地向上传递，最终到全国“两会”上去呼吁，一定可以让梦想早日成真。

第二，传递智慧。口才方面的书很多，但是真正有价值的并不太多。原因在于两方面：一方面，一般人都把口才视为小儿科，所以缺乏大师级的专家来研究。另一方面，在当下中国的培训热潮里面，鱼龙混杂，泥沙俱下，以至于滥竽充数、欺世盗名的人纵横天下，东拼西凑一些书籍来忽悠人。这就是我们面临的现实。

我选择了一种不同的路径。我虽然从事培训，但自认为出淤泥而不染。我专心授课，潜心学问，并有许多超越前人的心得，浓缩为八个字——“钻石法则、莲花六技”，并不揣冒昧，把它视为口才智慧。

有学生评价我，略窥语商之道，仰仗三个要素：一是我的专注。30年前就开始在报纸上发表文章，从此对琢磨语言有特殊偏好，而自2008年起，又数年如一日，执着于口才规律研究，当然水到渠成。二是我的背景。虽然我没有吓唬人的背景，但是我有我的经历，至少也有个背影。以职业来说，我当过公务员，做过记者，开过公司，在电视台搞过策划，在李嘉诚的公司也混过，还在高科技公司任过高管。以区域来说，在内地待过，在沿海也漂过；在祖国生活着，在异国他乡也游历过。以层次来说，当过极其普通的业务员，干过最小的公司和政府职员，也担当过一些高层职位，见识过一些大场面，遇到过一些大人物。因为如此，所以我能。三是能力。我经常在想，如果不是命运的安排，我在20世纪80年代就进入学术圈子，今天也许就是一位学界大腕。我在过去的人生历程当中，不知不觉地经历了一些专业学术训练，以至于只要涉足某一领域，必能很快有所创见，并且建构自己独特的理论体系。如果你读完本书，你一定会认可我的自我判断，绝非妄语。

不久前在重庆一个针对民营企业老板的培训课上，现场摆卖我的书《当众讲话是门技术活》。我未讲课之前，无人问津，一本都卖不出去。大家都以为

不过又是一本口才书而已。等我讲完课程，准备好的100本书当即抢购一空。这说明了什么？说明我讲的东西是干货，是真正的智慧。

当然，干货也写进了本书之中，要传递给更多有需要的人。这本书的内容，几乎全是我的课堂讲义，虽然不能够还原课堂的整体与现场，但是文字内容更加丰富，思想精华还在。

第三，成就自我。人生就是一个不断成就的过程，区别只在于成就的方向与成就的大小。我不求荣华富贵，但求著作等身。从30年前在报纸上发表文章开始，就注定了我的一生与文字有缘，与书有缘。

当一个人可以用文字来抒写自己的内心，那是最快乐与幸福的一件事！

我的计划是，未来的日子里，不管能够活到多久，我都会在努力讲课的同时，努力写作。写作的内容与题材，包括至少要写一部长篇小说，以虚拟的手法把自己对社会、人生的理解，通过别人的嘴巴讲出来，我觉得是一件很奇妙的事情。还要写一本哲学书，以比较理性的方式，表达自己对宇宙、人生、历史、认知、审美等问题的看法。当然，要写更多的口才书。如果非要说一个数字指标的话，那至少是20本以上。

不过，有一点与众不同的是，我的口才书，既要讲一些基本的、重要的、有用的、可操作和可转化的讲话技巧，同时也会蕴含许多哲学、心理学、社会学、伦理学、经济学、管理学、历史学、艺术与美学等方面的知识。你如果读过这本书，你也许会觉得，好像自己不仅仅是在看口才书。

是的，口才永远都不能脱离知识与智慧。有不少学生对我说：樊老师，你只做口才培训，真是太浪费人才了！真的是浪费吗？也许是的。如果我只是讲口才，只是就口才讲口才，那确实太浪费了。然而，事实上，我在培训口才的过程中，还在为学生解惑开悟。

戴尔·卡耐基被公认为世界上真正现代意义上从事口才培训的第一个人。他最早也仅仅是想帮助别人提升口才，而越到后来，他越发现，自己不仅是在教人提升口才，而且是在激发潜能、改变心智、突破生命的极限，创造快乐人生！由此，当今社会的人们，已经不把他仅仅视为口才老师，而把他视为伟大的心灵导师。

而这，也正是我写作与培训所追求的最高理想！

总之，写作本书的目的，就是前面所讲的三点：继续呼吁、传递智慧和成就自我。至于最终能不能达成这样的目的，还得看我与读者的缘分。当你选择了我的书，收到了我在书中所传递的正能量，也许，就能够给你的人生带来一点点的改变——而这，正是我快乐的源泉！

樊荣强

2014年4月4日

（注：本序言严格遵循本书所传授核心讲话技术“钻石法则”写作，可作为一篇范文研习参考。）

自序 / 001

第1天 破冰之旅，自我介绍

- 为什么要练好口才 / 002
- 口才训练的目标 / 004
- 语商的六大基石 / 006
- 如何达到目标 / 008
- 记住10点要求 / 010
- 自我介绍的公式 / 012

第2天 解放天性，突破屏障

- 练习解放天性 / 016
- 心灵结构解读 / 017
- 超我对自我的压迫 / 019
- 练口才其实是练心 / 020
- 能量的消耗 / 021
- 突破舒适区 / 022

第3天 找准问题，超越自卑

- 所有的人都是自卑的 / 026
- 自卑的根源 / 027
- 自卑也来源于比较 / 029
- 说出你的自卑 / 031

■ 自卑让我们放弃练习 / 033

■ 自信的真正根源 / 035

第4天 引爆情绪，收放自如

■ 情绪是一种能量 / 038

■ 情绪的价值 / 039

■ 情绪的维度 / 040

■ 以情动人 / 042

■ 情绪的表现 / 043

■ 控制紧张情绪 / 045

第5天 声音训练，规范发声

■ 怎么讲更重要 / 048

■ 发音的问题 / 049

■ 语感的训练 / 050

■ 音量要足够大 / 052

■ 语速不可以过快 / 054

■ 语气和语调 / 055

■ 停顿的运用 / 057

第6天 肢体掌控，增强气场

■ 形象的价值 / 060

■ 讲话是气场的对抗 / 061

■ 首语的要求 / 062

■ 眼神的运用 / 063

■ 站姿与走动 / 065

■ 善用手势 / 067

第7天 钻石法则，搭建框架

- 首先要搭建框架 / 072
- 思路混乱之源 / 074
- 钻石法则的用途 / 076
- 三段论解说 / 078
- 主体分成三点 / 080
- 三的智慧 / 082
- 三分的意义 / 085
- 钻石法则的变化 / 087

第8天 听话复述，内容再现

- 领导就得会听话 / 090
- 集中注意力 / 091
- 相信记忆力 / 092
- 增强理解力 / 094
- 提升归纳力 / 095
- 复述的要领 / 097

第9天 开头结尾，完整结构

- 讲话开头难在哪里 / 100
- 开头的铺垫 / 101
- 观点开头 / 102
- 故事开头 / 103
- 提问开头 / 105
- 提问开头的步骤 / 106
- 组合使用开头方法 / 108
- 三种结尾方法 / 109

第10天 寻找支点，持续进步

- 我们学会了什么 / 114
- 不断增加正能量 / 116
- 自我的激励 / 117
- 方法的重要性 / 119
- 超越高原效应 / 121

第11天 问答思维，延续思路

- 莲花六技的用处 / 124
- 思考=提问-回答 / 125
- 两种文章体例 / 127
- 学会提问 / 128
- 演讲就是自问自答 / 130
- 提问的逻辑 / 131
- 提问的类型 / 133

第12天 立题聚焦，明确方向

- 立题是一个问句 / 136
- 立题让思路聚焦 / 137
- 立题有利于引导听众 / 138
- 立题只有三种类型 / 140
- 释迦牟尼“四圣谛” / 141
- 如何建立思想体系 / 143
- 立题要注意什么 / 144

第13天 积累结论，妙语连珠

- 结论需要积累 / 148
- 知识的分类 / 150

- 结论的类型 / 150
- 学会下定义 / 152
- 下定义的方法 / 153

第14天 概括提炼，语惊四座

- 学会概括 / 158
- 归纳的重要性 / 159
- 关键词法 / 161
- 关键词法的创新 / 162
- 数字串连法 / 164
- 同构法 / 166

第15天 分解发散，增强条理

- 中国人不擅长逻辑思维 / 170
- 一定要学会分解 / 171
- 时间法分解 / 174
- 空间法分解 / 176
- 要素法分解 / 177
- 层递法分解 / 179
- 罗列法分解 / 181
- 究竟用哪种分解法 / 183

第16天 思维导图，全面深刻

- 散文式的讲话大行其道 / 186
- 思维导图可以帮助构思 / 187
- 画好思维导图的关键 / 189
- 关键一：充分联想 / 190
- 关键二：提问聚焦 / 191

- 关键三：平行分层 / 193
- 学习积累专业分解 / 194
- 记录绝妙分解 / 195

第17天 举例说明，立体生动

- 为什么要举例 / 200
- 举例是什么 / 202
- 什么时候举例 / 203
- 学会讲故事 / 205
- 概括性举例 / 207

第18天 比较拓展，丰富内容

- 善于发现事物的两相对立 / 210
- 通过比较认识事物 / 211
- 比较源于差异 / 212
- 比较的好处 / 213
- 比较的运用 / 215
- 如何练习比较思维 / 216

第19天 辩证分析，深化认识

- 一阴一阳之谓道 / 220
- 中庸之道 / 221
- 辩证法无罪 / 222
- 一分为二 / 224
- 三大规律 / 226
- 范畴是个好工具 / 228
- 五对基本范畴 / 229

第20天 假设拓展，激活想象

- 虚拟的语言 / 232
- 假设就条件关系 / 233
- 为什么要假设 / 234
- 假设用在哪里 / 237
- 假设的形式 / 238

后 记 / 240

第①天

破冰之旅，自我介绍





为什么要练好口才

各位亲爱的同学，大家好！欢迎你们来到樊老师的经理人当众讲话口才培训课堂。因为你们的到来，不断地证明了我所传授的讲话技术是有用的，也不断地增加着我的存在感。感谢你们的信任，我会用真诚的付出、真正有用的讲话技术，来回报你们的信任。

学习练习口才的目的，究竟是为了什么呢？一个是存在感，一个是超越，一个是爱。这三个关键词说起来都很大，但是，我一解释你就有体会了。

第一，关于存在感。什么叫存在感？就是你要感觉到自己有价值，被别人所需要，自己是一个有用的人。你生活着，却被漠视；你深爱着，却被轻视；你参与着，却被忽视。这就是没有存在感。有存在感的人则是受到社会与他人重视，且受到他人尊敬，受到广泛关注。得不到很好的肯定和表扬，你就没有存在感，而你同时会感受到深深的孤独、寂寞、压抑、无助、空虚。正如作家米兰·昆德拉所描述的“生命不能承受之轻”的那种轻飘飘、失重的状态。这个时候，口才就会呈现出一种工具的价值，好的口才可以为自己与社会、与他人建立起一种密切的关系。一个人对于他人有没有价值，除了你真的没有价值之外，还因为你的价值不能被别人所发现。总之，因为我们需要存在感，所以我们想练好口才。

给大家介绍一个心理学概念——自我表露。“自我表露”是人本主义心理学流派里的一个重要概念，它指的是主动把自己的信息告诉其他人。比如在各种场合的讲话，以及在微信朋友圈晒各种照片。人本主义心理学家西德尼·朱拉德认为，自我表露与主观幸福感之间具有双向的因果关系。一个人能够自由地向别人表露自己的信息，因为他本身是心理健康的人，而心理健康水平的提高也得益于对他人的自我表露。成为一个心理健康的人的关键，用朱拉德的话

说就是使自己更透明。

第二，关于超越。超越谁？如何超越？这也是我们必须思考的问题。人的一生都是在不断地超越他人，不断地超越自己。托尔斯泰说过：“人人都想改变世界，却没有人想到改变自己。”这话很有道理，但有些偏激。至少，在座各位同学是想改变自己的人，而改变自己，就是想超越，超越自己，也超越他人。我总结过，我们改变他人的方法有四种基本力量：第一种，拳头，包括人的体能、武功，还包括工具、武器以及强制性的权力；第二种，思想，人们总是受到各种知识、观念、思想的影响；第三种，利益，包括金钱与各种物质利益的诱惑；第四种，语言，因为人类社会的形成，离不开语言的发明与运用，“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”就是对语言的使用最好的形容之一。

练好口才，就可以让你更具有话语权，更好地行使自己的话语权。我们过去中听说过“体力劳动者”与“脑力劳动者”，今天我要告诉你，在这两种劳动者之上，还有一种人叫“口力劳动者”，他们就是在人类社会各个层级的金字塔上最顶上的人，他们是精英，是管理者，是领导，是领袖。他们有权力，有魅力，受人尊敬，轻松干活，掌握全社会的大部分财富，从而被普罗大众所追随膜拜。我们有好的口才，就可以不断超越，最终让自己成为“口力劳动者”。

第三，关于爱。练好的口才的目的就是为了爱，爱自己，爱家人，爱朋友，爱所有你想去爱的人。许多同学来到我的课堂，是因为亲子关系出现问题，孩子不愿意跟他沟通，自己也不知道如何跟孩子沟通。也有同学是因为在社交场合感到讲话非常困难，不断地受挫，感到非常难受、压抑。还有同学是因为在工作上受了刺激，比如升职后需要经常开会发言，但是难于胜任；比如参加竞争上岗失败了，不甘心，不放弃，希望下次能够如愿以偿。

所有同学报名拜师之前，都跟我有交流，说他们为什么来学习。不管是什么原因和理由来到我的课堂，一言以蔽之，都是因为爱。如果一个人心中没有了爱，就会放弃自己，放弃对他人的责任，就不可能出现在我的课堂。因为有爱，大家一定能够成功。