



超级口才教练

本书专门治疗“演说恐惧症”，请对号入座：
在3个人面前说话脸红，在10个人面前说话心慌；
说得再好没人听，有人听了没人信；
开玩笑把人“吓一跳”；
聚会躲角落，只会吃，不会说；
.....

超级演说家

教你当众讲话38个技巧

你一开口，听众为何睡倒了一大片？

当众讲话，大脑空白，缺氧晕倒？

紧张，颤抖，结巴……

李洪伙◎著



联合倾力推荐

《芳草·经典阅读》杂志

中国访谈网

王治国

原副主编、演讲理论家

《演讲与口才》杂志

李洪伙 亲自操刀

原资深编辑

《演讲与口才》杂志

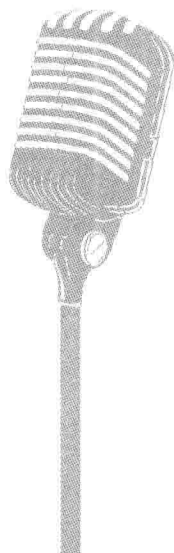


中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

超级演说家

教你当众讲话38个技巧

李洪伙◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

超级演说家：教你当众讲话 38 个技巧/李洪伙著.

北京：中国经济出版社，2014.5

ISBN 978 - 7 - 5136 - 2860 - 0

I. ①超… II. ①李… III. ①演讲—语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 255656 号

责任编辑 金 珠

责任印制 马小宾

责任审读 贺 静

封面设计 久品轩

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河市佳星印装有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 12.5

字 数 165 千字

版 次 2014 年 5 月第 1 版

印 次 2014 年 5 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 2860 - 0

定 价 38.00 元



中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题，请与本社发行中心联系调换（联系电话：010 - 68319116）

版权所有 盗版必究（举报电话：010 - 68359418 010 - 68319282）

国家版权局反盗版举报中心（举报电话：12390）

服务热线：010 - 68344225 88386794

烂口才，吃亏一辈子

“口才是什么？”我问你呢。

“就是花言巧语吧？就是口是心非，是骗人的把戏……我才不学呢，我是个老实人。”你扭头就走。

哥们，你吃亏半辈子，还在执迷不悟？要敢于面对惨淡的现实。

混社会，没有好口才，你就是废物一个！

你找工作比谁都勤快，为什么每次面试时，面试官都听不懂你说啥？

你办事效率比谁都高，为什么同事都认为是你在拖后腿？

你加班比谁都努力，为什么每次汇报工作时，领导都对你摇头？

你满腹经纶、不吐不快，为什么每次一上讲台就大脑空白？

.....

不要再骗自己了，你的烂口才，已经快毁了你的美好青春！！

好口才，是让你事半功倍的好伙伴；

好口才，是让你快速升职的幕后第一推手；

好口才，是你树立个人形象的话筒；

好口才，是你扩大人脉圈的必备工具；

好口才，是将平凡的心意，说出非凡的情义；

好口才，是将精彩的演讲，化为洗脑的力量！

.....

“我天生就嘴笨，认命吧……”你叹着气，若有所思。

哥们，再透露给你一个秘密，好口才都是苦练出来的。那些明星的魔鬼口才训练法，是咱们要偷学的哦。而学口才的捷径就是，以名嘴的精彩口才为教材，偷学用词、修辞表达、控场绝招、情绪感染……师夷长技，定会让你左右逢源，魅力四射！

社会是位脾气古怪的大叔，只有当你真正吃亏了，他才告诉你需要补课！操着烂口才的你，正需要靠演说、靠表达来打造自己的超级气场！

这回，伙哥邀请了各路明星神仙，请他们现身说法，咱也将他们的口才秘籍偷学来。学学演讲、演说所能假借的工具、科学控场，和随即应变的常用技巧、最基本的注意事项等。咱按照科学的训练技巧，勤学苦练，假以时日，舌绽莲花！

考洪火

2014年3月

目 录

CONTENTS



第一篇 即兴演说工具箱，你值得拥有

第一章 借用工具，打响即兴演说第一枪3

第一节 道具：现场的小道具引发大高潮3

第二节 环境：巧把事件、环境、时间做文章9

第三节 人物：将现场的人物用到你的发言中14

第二章 游说技巧，让你的发言毋庸置疑19

第一节 引用官方精确的数字、数据19

第二节 引用权威人士的事与话25

第三节 用自己亲身经历现身说法30

第四节 “丑话”讲明利害与立场35

第三章 妙用修辞，别让听众感觉无聊40

第一节 排比——让发言更有气势40

第二节 比喻——让讲话文采飞扬46

第三节 对比——让观点更加突出51

第四节 设问——与听众打成一片56

第五节 夸张——让发言趣味横生61

第二篇 控场与应变术，让你先声夺人

第一章 无敌控场术，你的地盘听你的69

第一节 推陈出新，牵着听众的耳朵走69

第二节 照应主题，让发言紧凑有序75

第三节 设置悬疑，吸引听众去叩问谜底80

第四节 制造笑点，让听众笑得前仰后合85

第五节 引介故事，你的发言才不会枯燥无味90

第六节 幽默自嘲，拿自己开涮，逗他人开心95

第二章 随机应变术，轻松应对各种难题99

第一节 有人刁难你，质疑你的话题，怎么办？99

第二节 你的话题听众不感兴趣，如何调整？104

第三节 突然出现自我失误，该如何救场？109

第四节 发言超时，如何收尾？114

第三篇 懂点礼仪，你的发言更有后劲

第一节 聚会发言，不要厚此薄彼121

第二节 注意与听众的眼神交流125

第三节	不管发生什么意外，都应该保持微笑	129
第四节	酒桌上发言，如何把握分寸？	134
第五节	谦虚谨慎，不抢他人的风头	139

第四篇 注意细节，让你人气飙升

第一章 注意大忌讳，让发言更接地气

第一节	开玩笑过火，让人难以接受	145
第二节	指桑骂槐，让别人躺着中枪	150
第三节	主观定论，把自己的观点官方化	154
第四节	基调沉闷，没有提炼正能量	158
第五节	废话连篇，让听者昏昏欲睡	162
第六节	文不对题，发言内容与场面气氛不和谐	166

第二章 改掉小毛病，当众讲话不犯难

第一节	忘词——死记硬背，头脑空白	170
第二节	内容失实——过度夸大某种现象或事实	173
第三节	发言断茬——被人插话，再也接不上话茬	176
第四节	无病呻吟——你的发言怎么成了发牢骚？	180
第五节	华丽辞藻、口头禅和小动作不宜过多	184



第一篇
即兴演说工具箱，
你值得拥有



第一章 借用工具，打响即兴演说第一枪

第一节 道具：现场的小道具引发大高潮



演说问题板

我们都有这么一个坚持许久的习惯——眼见为实！是的，就像我们看一部古装电视剧，剧中人物任凭如何演绎精湛，如果手无寸铁，也无古时着装，看起来都是滑稽可笑的。所以，演戏少不了道具。同理，在日常演说中，任凭你说得天花乱坠，仍然有人不以为然。这时候，不妨请出演讲的“第二主角”：选用一个跟演讲主题相关或者能牵引出演讲主题的道具，让自己有演有讲，会让演说质量得以提升。

技巧关键词：道具——第二演讲主角

第四届世界华文传媒论坛在四川成都开幕，知名学者易中天在论坛上举办中华文化讲座。在讲到韩非子的“以子之矛攻子之盾”，他把手中的两瓶矿泉水变成“矛”和“盾”，并反复做着刺杀与抵挡的动作。为了说明“痛苦是由不同的欲望造成的”这个道理，他又拿起喝了一半的那瓶水说：“什么是不同的欲望？”他说：“同样半瓶水，你既可以说‘只有半瓶’，也可以认为‘还有半瓶’，欲望不同，自然会产生不同的感觉……”

易中天用浅显、幽默的语言阐述高深的理论，赢得了阵阵掌声。

演戏使用道具，讲课使用道具，演说也常使用道具。伙哥认为使用道具的好处有两点。

1. 能让听众“看见”你的演说，增加演说的趣味性，视听合一，避免听众分心走神。

2. 帮助听众理解演说者所表达的意思，加深沟通。

这么看来，易中天的演说技巧就显而易见了。单说这“欲望”，任他如何比划，那也是虚拟概念层面的。通过他对半瓶水进行不同的解读，听众就很好理解了。那么，我们在使用道具时，应该注意哪些具体细节呢？

【常规错误】

伙哥曾经在大学期间找过一次兼职，是一家影视广告公司，公司的老板为了锻炼员工的整体素质，我们都会在早会期间进行个人工作日志演说。我记得比较清楚的一次，我演说的主题是《成功的绊脚石》。

我讲到，我们的计划，往往都是被自己的欲望、贪婪、懒惰、懦弱、自私、虚伪等打败的，我也旁征博引，讲了孙膑、曹雪芹等历史人物的成功背景。但是，我发现，我都被我自己的演说稿给说困了，效果平平。

我当时就想，是不是我说的这些都是大道理，大家都排斥这些说教的理论？当然，不可否认，会有这方面的原因，但我还是觉得问题不是出现演说的主题，而是演说的形式。所以，在下一次的早会上，我还是讲了这个主题，但是我换了花样。

【伙哥的经典发言簿】

这次的早会演说上，我把演说的主题范围缩小了，就讲《成功的绊脚石——抱怨与虚伪》。我提前安排了同事给我送鲜花，（当然是办公室摆放的假花），我也准备了一瓶水，还有一包食用盐。

一开场，就有同事给我献花。我并没有急于演讲，而是试图把演说台上的鲜花挪开。我说：“我以前，总想着自己要成为佼佼者，我习惯性地向外人宣扬我这些年取得的一些成绩，我也很在乎别人的掌声、鲜花与赞扬。现在，我不愿我的前方铺满掌声和鲜花，因为那会使我看不清前行的路！”这时候，同事为我送上的掌声更加激烈了。

在讲到“抱怨”时，我拿出一瓶矿泉水，问：“谁现在口渴？我这里有一瓶水。”同事们不知道我的用意，有不少人举手。我把水倒去一部分，然后灌入半包盐，我再问：“现在还有谁愿意喝吗？”这下，同事们都在摇头。这时我说：“其实，抱怨的人正如口渴的人，抱怨正如喝盐水，结果只能无济于事，越喝越渴！”

台下沉默了几秒后，顿时爆发出热烈的掌声。

任何说教都是苍白无力的武器，也最经不起听众的驳斥！所以，把听众当成自己的学生，伙哥就是吃了这档子亏。

虽然在《成功的绊脚石——抱怨与虚伪》这段演说里，伙哥有些个性使然，但同事们多了参与，有了主动性，就便于伙哥顺理成章地总结和提升自己的观点。



【超级演说教练】

发言人：陶行知

技巧关键词：演讲跟鸡过不去

有一次，陶行知先生在武汉大学演讲。只见他走上讲台后并未立即开始，而是不慌不忙地从箱子里拿出一只大公鸡抱在手上。在台下听众的惊愕中，陶先生从容不迫地掏出一把米放在桌上，然后按住公鸡的头，强迫它吃米，可是大公鸡只叫不吃。他强行掰开公鸡的嘴，把米硬往嘴里塞。大公鸡拼命挣扎，还是不肯吃。这时，陶先生轻轻地松开手，把鸡放在桌上，自己向后退了几步，慢慢地大公鸡自己就吃起米来。接着，陶先生开始了演讲：“我认为，教育就跟喂鸡一样。老师强迫学生去学习，把知识硬灌给他，他是不情愿学的。即使学也食而不化，过不了多久，他还是会把知识还给老师的。但是如果让他自由地学习，充分发挥他的主观能动性，那效果一定会好得多！”

陶行知的观点，得到了师生们的认可，使演讲赢得台下的欢声雷动。^①



伙哥超级支招

道具只是一种桥段，卖观点才是演讲者的目的。教育是教与学的双向互动活动，既需要老师的循循善诱和悉心指导，又需要学生的主动参与和积极思考。教育本身是一个枯燥、抽象的话题，陶行知那“喂鸡”说事儿，点破玄机，轻松将自己的观点输送到听众心田。这便是道具的魔力所在！

^① 邹国华. 有感于陶行知“喂鸡”.《江西教育》[J], 2001年10期。

演讲小训练

实战试题：

多年以来，青海省一直是我国西部地区一个地广人稀、经济欠发达的省份，不少被委派到该地的领导班子都叫苦叫穷。黄静波担任青海省省长时，在一次干部大会上作工作报告演讲。只见他抱着一个很大的箱子走上台，令在场的干部们诧异不已。这次演讲，却团结了干部班子，增加了干部的工作信心。猜猜看，黄静波省长葫芦里卖得什么药？

参考答案：

黄省长不慌不忙地从箱子里拿出一个苹果，对大家说：“这种苹果在青海的民种、乐都等几个县都有，年产量达3000万斤。假如运到香港，每斤值两港元。”接着，他又从箱子里掏出一张比手掌稍长的银灰色毛丝鼠皮，说：“这种皮在纽约每张能卖到100美元，这种鼠我们青海各牧区都可饲养。”接着，他又列举了麝香、虫草等许多青海特产，然后说：“同志们，有人讲，青海是个穷地方，依我看，我们是烂皮里裹珍珠，表面上穷，内里可富得很哩！我们要有信心，完成改变青海落后面貌的重任！”

黄静波如果罗列说出青海省的特殊资源，官员们也会认可，因为这些都是事实。但会让人听起来枯燥乏味，听觉疲劳。黄省长像个农家老头，如数家珍地“显摆”自己家的离奇物件儿，听众听着亲切，增生不少好感。



演说技巧笔记

当然，我们这里所说的道具，并不单单指可以拿到手里的东西，还包括被演说者用来配合讲话的工具，如图表、图画、幻灯片、照片、印刷品以及实物模型等。

道具对演说新手来说，特别是对患有演说恐惧症的人来说，有很好的辅助作用。但是在使用道具时，我们应该注意以下三点。

第一，在演说中使用辅助道具，要注意契合演说主题。也就是说，使用的道具要与演说内容恰到好处地配套，不要格格不入，弄巧成拙。

第二，最佳时机“请”出道具，即辅助道具应该事先藏好，等到必须使用时再拿出来。

第三，道具使用完，应该尽快收起来，不要分散听众的注意力。

第二节 环境：巧把事件、环境、时间做文章



演说问题板

即兴演说时，我们有时候为了解释清楚某个问题或者演讲的主题，反复阐述，甚至费尽周折，但仍不见其效。这时候，我们不妨打破思维定势，借助外力，把具体的事件、时间、环境运用到自己的演说中去，让演讲契合主题，更具指向性，让演说内容变得或通俗易懂或更加具象，让观点站得住“脚跟”。

技巧关键词：演说三宝——事件、环境、时间

一名记者在观摩了著名网络作家九把刀的演说后，愤怒地发表了以下演说。

就在刚刚过去的几个小时，作家九把刀到台南女中演说。他演说的题目是“人生是不停的战斗”，这是多么富有正能量的演说稿。可惜，演说中，九把刀却把话题说到前不久台南女中的学生们为表达校方“校园禁短裤”的不满，说到激动处，他竟然在讲台上当众脱掉外裤“向争取穿短裤到校的女学生致敬”，引发在场的1500名女中学生的尖叫及鼓掌。此后，他就穿着短裤演说，直到结束。

演说固然需要创新，演说者与学生们打成一片、缩短代沟自然也是好事，但一味迎合学生，不去宣扬学校教育的主流价值，反倒只求炫、酷、哗