



樊荣强 / 著

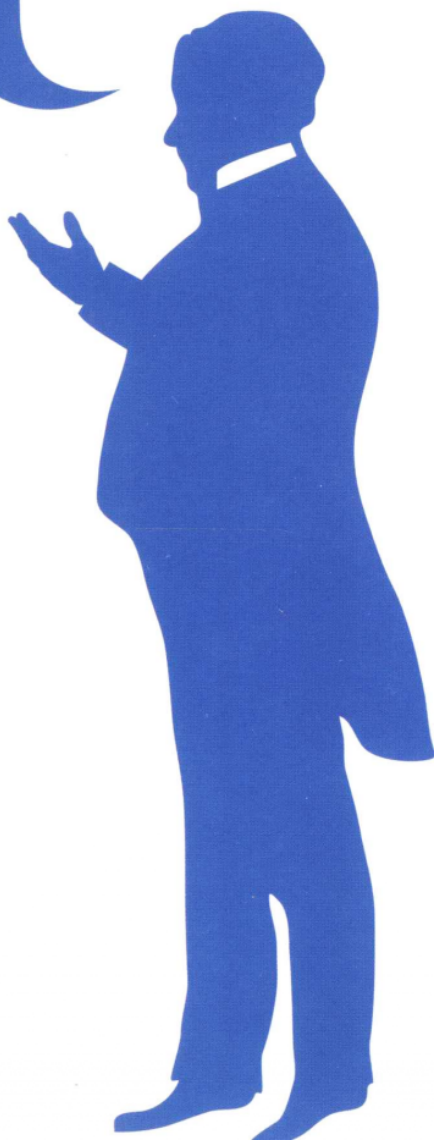
当众讲话 是门技术活

千言万语不如一语中的，莲花六
技帮你妙语连珠，瞬间吸引听众！

卖道理不如讲事例，钻石法则教你快
速构思演讲内容！

地球缩小不如舌头延长，问题链思维
帮你激活大脑，舌战群儒！

本书让你当众讲话不怯场，不
胆颤，敢说，会说，掌声不断！



当众讲话 是门技术活

樊荣强 / 著

全国百佳图书出版单位



时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

当众讲话是门技术活 / 樊荣强著. -- 合肥 : 安徽人民出版社, 2012.11
ISBN 978-7-212-05883-8

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第280832号

当众讲话是门技术活

作 者 | 樊荣强
出 版 人 | 胡正义
选题策划 | 胡俊生
责任编辑 | 胡俊生 樊艳清
责任印制 | 刘 银
营销推广 | 孙向雷
装帧设计 | 亚力设计工作室

出 版 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>
安徽人民出版社 <http://www.ahpeople.com>
合肥市政务文化新区翡翠路1118号出版传媒广场8楼
邮编: 230071
发 行 | 北京时代华文书局有限公司
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
印 刷 | 北京鹏润伟业印刷有限公司
(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 710×1000 1/16
印 张 | 14
字 数 | 180千字
版 次 | 2013年1月第1版 2013年1月第1次印刷
定 价 | 28.00元
书 号 | ISBN 978-7-212-05883-8

版权所有, 侵权必究

一、为什么要写这本书？

讲话这个话题，似乎是一个永恒的话题，如同爱情一样，只要有人存在，就会存在讲话的问题。人与人之间必须通过讲话这种最古老而且最基本的沟通方式，来实现彼此的连接、融合与争斗。

然而，虽然我们每个人从娘胎里降临人世起就开始牙牙学语，但讲话仍然是我们身边许多人的一大困扰，尤其是当众讲话。

基于一些很偶然的原因，我于2008年3月起，在重庆率先开办经理人当众讲话口才培训课程，一下子就招收了很多学员来参加培训，他们当中有企业的老板、中高层管理人员、营销经理，也有银行经理、执业会计师、律师、大学教授和医生等专业人士，还有公务员和大学生。他们一个共同的问题就是害怕当众讲话，当然也还有讲话思路不清、缺乏激情、没有话讲、没有说服力等问题。

我将自己多年当众讲话研究出来的成果，结合在政府、传媒、商界的经历，向学员们进行传授与培训，获得了很大的成功。在朋友们与学员们的鼓励下，我开始着手写作这本书。至于为什么要写这本书，具体的理由，概括起来有以下几个方面：

首先，我希望帮助更多的不敢于、不善于当众讲话的人解除痛苦。

“穷则独善其身，达则兼善天下”，这是中国传统文人的一种追求。虽然我不是个传统文人，但我的身上也具有这方面的一些特质。我总是相信，如果我自己对于社会、人生有某种独特的认知的

话，一定要让更多的人来分享，将知识与智慧与人分享，那不仅可以让自己的人生价值得以实现，而且也能够让更多的人生活得更美好，更幸福。

说实话，害怕和不善于当众讲话，是一件非常痛苦的事情。而这种痛苦如果不在有生之年解除，那可谓终生遗憾，甚至生活的幸福指数也大大降低。

我敢自信地断言，我自己在当众讲话方面的心得、经验、技巧、方法，如果被你所接受和掌握，一定能够帮助你在与人交往与人沟通的过程中，取得更大的成功，给你的人生带来更多的快乐，更大的幸福！

其次，我要写这本书，也是要表示对当下书店里汗牛充栋的各类口才方面的书籍的不满。

我的学员们，以及其他很多觉得自己口才不行的人，我相信都买过一本甚至十几本提高口才的书。但绝大多数人都觉得看书用处不大。原因何在呢？一方面，因为口才是能力而不是知识，不是通过看书就可能提升；另一方面，因为绝大多数的书讲的都是所谓“讲话的艺术”，而不是“讲话的技术”。

我曾经问过我的学员，你们从小学就开始学习写作，但自认为文章写得还行甚至不错的人请举手，举手的人只是少数。为什么呢？因为我们的写作课从来都是把大家当成作家来培养，而没有教我们最基本的“写作技术”，所以十几年的写作课都白学了。

口才方面的书也存在类似的问题。打个比喻来说，我们大多数人是没有掌握当众讲话的基本套路，而那些书则要教我们如何成为一个伟大的演说家。

因此，我写的这本书，是要教各位最基本的当众讲话的套路，也就是技术。就是要让你学会站在众人面前，任何话题都能够即兴开口往下讲，而且讲得挺有条理，并且让人觉得你挺有水平。

第三个原因，是我想编写一个属于自己的，而且比较个性化的教材。

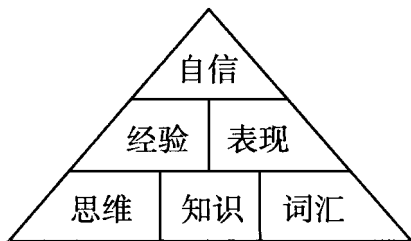
自我从事当众讲话口才培训以来，一直致力于推动将当众讲话作为中小学的必修课。当然，我知道，这个想法要变成现实，还有比较长的路要走，我只是抱着一种希望，发出一种呼吁罢了。

于是，我按照自己的一些研究成果，写一本不规范的教材，其实也就是一本讲义。作为一个教材，我想这本书是很不系统的，完全不像大学教授们所编写的那种教材。但我深信自己所写的这个书，由于出自于自己实战经验的总结，以及对语商学的研究，在帮助有需要的人们提升自己当众讲话能力上，必定大受欢迎。因为当你阅读或使用这本书的时候，你会发现，困扰了你多年的当众讲话的问题，原来解决起来是那么的简单、容易。

二、本书的主要内容是什么？

成功的当众讲话需要什么条件？这个问题的答案就是这本书的主要内容。

那么，当众讲话需要什么呢？需要六块基石，你站在众人面前讲话时，必须有以下六块基石垫在脚底下：



第一块基石是自信。讲话人表现从容自如，能够自信地面对一大群人，不恐惧，不过度紧张。

自信是根本，如果没有自信，你根本没法站在众人面前，站在高出听众的讲台上，而且你根本不敢看着台下的人，更不敢与他们或专注、或散漫、或热情、或挑剔、或友好、或敌对的眼神对光。只有你具备了基本的自信，你才可以发表当众讲话，才可能把自己的思想与情感，以一种自如、轻松、有效的方式表达出来，传递出来。

第二块基石是表现。讲话其实是一种表演，怎么说永远都比说什么重要。声音、表情、体语有感染力，生动活泼，收放自如。

第三块基石是经验。通过反复练习而获得的讲话方式、方法、套路，是你讲话的载体。经验包括两个方面，一是在各种大型或小型、严肃或轻松、庄重或娱乐的会场上当众讲话时临场的气氛体验与掌控；二是对在不同场合下讲话套路运用的体验。

第四块基石是知识。讲话要做到讲话有观点、有内容、有深度，就要有知识。包括从哲学知识到专业知识，到新闻轶事，到生活常识，到娱乐八卦，以及独特的视角与判断力。有知识不等于有好口才，但没有知识，不可能有好口才。

第五块基石是思维。口头话语是思维的外化，思维是信息处理器。我们人类收到外部的信息之后，经过思维的处理，才能经由嘴巴讲出来。如果这思维的处理能力强而且快，那么，讲出来的话就可能水平。

第六块基石是词汇。讲话需要丰富的词汇量，包括描写事物的各种基本词语、重要的成语、专业术语，做到脱口而出，而且表达准确。

本书并没有包括上述的全部内容，只是为读者讲解了一些基础的东西，即主要讲述了当众讲话的一些勉强可以称为理论的一些道理与方法。在我的课堂上，也主要是训练自信、表现、经验和思维方法的讲解。而作为一个商业社会的经理人员，知识与词汇则是靠一生的积累。所以，当众讲话时所必须掌握的部分素材，诸如概念、词汇、诗词、典故、法则一类的东西，本书就没有能够涵盖。

三、如何使用这本书？

这一部分各位在读本书的正文前，一定要认真地看明白，不然就不能达成你自己的目的，无法提高你自己的讲话水平。

书有好多种，读法也不同。口才方面的书，大多不是拿来看的，而是拿来对照着练习的。本书我把它称为《樊荣强的讲话技

术》，就是要让大家首先把口才当成一门技术来练习。

我总是把口才看成是一种能力，而不是一种知识。如果你把口才当成一门知识，那就大错特错了。掌握一门知识与掌握一种能力，方法是完全不同的。我最喜欢拿讲话能力与游泳、开车这两种能力比较。我问过我所有的学生，你们学习游泳与开车，究竟读过《游泳基础理论》或《驾驶宝典》没有？答案很清楚，没有一个人看过，也没有人像学数学、哲学、营销等课程一样，坐在教室里听教授专门讲过。那么，游泳与开车是怎么学会的呢？就是直接下水与上车，通过体验而掌握的。虽然有人指导过，但根本上讲，这两种能力的获得，完全是靠自己的悟性加上反复的练习。如果你只是读书，就算你把《游泳基础理论》或《驾驶宝典》倒背如流，从来不下水或上车练习的话，你永远都不会游泳与开车。

要想提高当众讲话的能力，我认为必须做到“三悟”：一是感悟，二是体悟，三是觉悟。这“三悟”既是训练当众讲话能力的三个阶段，也是当众讲话能力的三种境界，更是使用本书的方法：

首先说说“感悟”。

什么是感悟？就是你必须对当众讲话的一些基本的道理与方法、套路有所认知，你至少要明白：为何自己当众讲话会害怕？如何去克服一些心理障碍？当众讲话的开头与结尾的方法有哪些？如何才能让自己的思路清晰？如何让你的讲话真正地打动听众？为什么你看上去挺能讲的但听众就是不买你的账……知道这些问题的答案就叫感悟。

如何做到感悟？必须把本书的全部内容都认真地读完，不明白的地方一定要搞懂。说实话，现在人们读书已经不那么认真了，因为有了互联网，人们读书的方法都像走马观花，只要看了，哪管它是否真的明白。别的书这么看我不敢说行不行，但你如果想提高讲话能力，这么来看本书，我敢告诉你，绝对不行。

再说下“体悟”。

讲话能力是通过体验获得并提升的，体悟就很关键。所谓体悟，就是要让你在当众讲话的时候，对自己身体的表现甚至表演都

要有经验，有控制。比如声音、眼神、表情、手势、姿态等，都需要通过不断的练习，以达成有效配合讲话内容的需要。身体的表现力一定要达到一定的高度才能成为一个成功的演讲者，而这个部分通常被很多的讲话人所忽略。

最后谈谈“觉悟”。

什么才是觉悟？还是拿开车的状态来说吧。刚学开车的人，任何一个动作都需要大脑下达明确的指令才会去做，即使如此还总是在紧急情况下手忙脚乱甚至出大事。但是，真的会开车之后，可用“人车合一”四个字来形容，做任何动作都不需要大脑下达指令了，只要看到前面的车红灯一亮，你就会松油门踩刹车，想都不用想。这就叫觉悟。当众讲话也是这样，开始练习的时候，不管是身体语言的练习，还是一些讲话套路的练习，都先要有明确的意识引路。然而，到了一定的时候，一切都会变得像条件反射一样，不仅反应很快，而且效果也非常好。

讲完“三悟”之后，再针对本书，给大家讲讲如何使用本书，提几点具体的建议与要求：

第一，本书你一定要认真的从头到尾读完，有不明白的地方一定要弄明白为止。这是一本需要精读的书，而绝不可以只是泛泛而读。

第二，部分章节布置了一些练习项目，你必须坚持去练习。大家一定要记住，这本书是一个练习指导手册，只是读完不能起多大的作用。神经科学家兼音乐家丹尼尔·列维丁研究发现，任何领域要想获得世界大师级的精通水准，需要练习10000个小时。记住：练习，练习，再练习。

第三，为了让你能够掌握更多的讲话素材，我在网站上为大家提供了丰富而实用的素材，包括许多重要的法则、词汇、典故、概念、名言、诗词等。我的网站是<http://www.ww1ww.net>。你有空的时候就下去下载、研习吧，尤其是那些词汇与诗词，一定要把肌肉练到自然为止，从而保证做到脱口而出。

第四，坚持。只有坚持，才能让自己成为语言达人。

前 言

一、为什么要写这本书？	1
二、本书的主要内容是什么？	3
三、如何使用这本书？	4

第一章 心态与情绪 1

一、为什么我们需要讲话？	2
1. 用讲话建立自我与世界的关系	2
2. 练口才其实就是练心	5
3. 讲好话必备的15种人生态度	7

二、为什么害怕当众讲话？	12
1. 日常交流与正式讲话的区别	12
2. 当众讲话的主要特点	14
3. 害怕当众讲话七大原因	15
4. 人类精神世界解读：为什么我们怕出丑？	18

三、突破恐惧的训练方法	23
1. 了解自己的问题	23
2. 培养讲话的冲动与习惯	24

3. 积极的心理暗示	24
4. 走出并不断突破舒适区	27
5. 当众发言，大声讲话	29

四、情绪及表情的控制 **30**

1. 临场掌握情绪的技巧	30
2. 情绪与表情的区别	34
3. 情绪的维度与表情的分类	35
4. 表情在当众讲话时的运用	35

第二章 听众与目的 **39**

一、了解听众的特性 **40**

1. 性格群体	40
2. 职业群体	40
3. 地位群体	41
4. 年龄群体	41

二、讲话前的准备 **42**

1. 确定你的演讲目的	42
2. 精心设计和准备讲稿	44
3. 必须清楚的若干具体问题	46

三、影响与改变听众的方法 **49**

1. 自我解析与角色设计	49
2. 当众讲话风格与形象设计	51
3. 接近听众的若干现场技巧	53
4. 赢得掌声的方法与技巧	55
5. 改变听众的六种方法	58

第三章 声音与肢体**61**

一、声音语言的三大标准**62**

1. 表意准确

62

2. 语句精炼

65

3. 通俗平易

67

二、语感的建立与养成**69**

1. 节奏与张力

69

2. 正确的发声

76

3. 停顿、重音与语速

77

4. 克服不好的习惯

81

三、眼睛看哪里**82**

1. 眼睛要自信、有神采

82

2. 眼睛要与听众交流

84

3. 眼睛要学会讲话

85

三、四肢的表现**86**

1. 首语的运用

86

2. 手语的运用

87

3. 整个身体的控制

92

4. 模仿秀

93

5. 检查身体语言的毛病

94

第四章 思维与语言**95**

一、激活思路的“问题链思维”**96**

1. 思考就是“提问—回答”

96

2. 问题的种类	100
3. 问题的起点	102
4. 问答的模式	105
二、思维向语言的转换	107
1. 养成下结论的习惯	108
2. 下结论的基本方法	109
3. 结论的形式：原理式、状态式、定义式	114
4. 15个必备的结论句式	129
三、突破思维局限	125
1. 思维的“五度”	125
2. 联想模式：连结、转结、跳跃	127
3. 突破思维局限的练习	128
四、丰富语言的其他方法	132
1. 举例	132
2. 比较	136
3. 假设	142
第五章 结构与章法	147
一、即兴讲话的“钻石法则”	148
1. 即兴当众讲话是一种基本功	148
2. 为何当众讲话思路不清晰	149
3. 用“钻石法则”构思当众讲话	151
4. “钻石法则”的变化	155

二、立题：一个带问号的句子	163
1. 什么是立题	163
2. 立题的作用	166
3. 从结论讲起	169
4. 立题的类型	172
三、如何进行“三点式”分解	176
1. 为什么要分成三点？	176
2. 简单实用的“三最法”	178
3. 三点式分解的选择与运用	179
4. “三点式”分解五种方法	181
四、当众讲话的开头与结尾	188
1. 开头的基本要求	188
2. 三种基本的开头方法	190
3. 讲话一定要有结尾	193
五、复述与讲稿记忆	195
1. 培养听话的能力	195
2. 掌握复述的技巧	198
3. 记忆讲稿的方法	199
后 记	202
600个关于人心、人生与社会的词汇	206

第一章

心态与情绪

讲话不能光是卖嘴皮子，一定要有思想的、精神的东西作为根本的支撑。探讨我们的心态与情绪，就是希望大家反省一下自我的内心世界，明白为什么我们需要讲话，为什么又害怕当众讲话，为什么我们当众讲话时通常都处于一种不完全受控的状态……



一、为什么我们需要讲话？

我们为什么需要讲话？为什么想讲话？这些问题大家想过吗？

不管我们的话讲得怎么样，我们从娘胎里生出来，就一直在讲着话。但是我们中还有太多的人，从来没有认真想过为什么我们需要讲话。

也许有人会说，讲话是为了表达自己的需求，讲话是为了表达自己的满意或者不满意，讲话是为了赢得自己的机会，讲话是为了征服与战胜别人……这些答案对吗？是全部的答案吗？如果你想练习口才的话，请你跟我一起来想一想上述问题吧。

1.用讲话建立自我与世界的关系

据说，有一位来自中国香港的大学教授，到大陆的一些大学去交流讲学，后来得出一个结论：“大陆的大学非常爱讲哲学。”他的理由是，比如进一个大学的校门，门口的保安就会问三个哲学问题：你是谁？你从哪里来？你要到哪里去？

这三个问题，真不是简单的哲学问题，而是我们每一个人都必须面对与处理好的“我与世界”的关系问题。

诗人艾青在《光的赞歌》里曾经如此吟唱：“人是宇宙中的一粒微尘，恒河岸边的一颗细沙。”他把人看得极其的渺小。但是他并不是一种虚无主义的自我放弃，而是一种理性的自我认知。

其实，我们每个人都身处于一个矛盾的境地：一方面，我们活在一个别人为中心的世界；另一方面，我们也活在一个以自我为中心的世界里。用手机来打比喻，前一种情形是，你的名字与号码存储在别人手机的通讯录里；后一种情形就是，你的手机通讯录里，存储着别人的名字与号码。

（1）以别人为中心的世界

在以别人为中心的世界里，我们只是别人棋盘上的一颗棋子。

当我说出这句话时，你不要认为，我这是一种悲观的态度。我说的是一种事实，一种人生的真实状态。

我们每个人都不可能无视别人的存在，而且，我们还必须在别人的世界里生存，在不同的阶段，在不同的空间里，为别人的棋局扮演或大或小，或重要或不重要的角色。

如果你现在的名片上，有几个身份，也许你当下就是以那几种身价，嵌入到了别人的世界里。

我们百度一下“马云”，就可以查到他现在的主要身份——阿里巴巴集团主要创始人之一、阿里巴巴集团主席和首席执行官、阿里巴巴公司主席和非执行董事、软银集团董事、中国雅虎董事局主席、亚太经济合作组织下工商咨询委员会会员、杭州师范大学阿里巴巴商学院院长、华谊兄弟传媒集团董事、北京华夏管理学院特聘教授。

当然，马云的身份远不止这些，这些也只是几个商业方面的身份。由此我们也可以看到，除了前面几个他可以充当主角外，其他的都只是配角而已。在现实世界中，马云不可能永远是主角，很多时候，他也只是配角。

我们每个人的真实生存状态，何尝又不是如此？

（2）以自我为中心的世界

有个笑话说，一个小孩问自己的爸爸：“是先有你，还是先有我呢？”“当然是先有爸爸，后有你呀。”“不对，是先有我之后，你才当了爸爸的！”这个小孩的说法，就有一种以自我为中心的意味。

除了我们活在别人的世界之外，其实，世界也是以你为中心的，而全世界的人都是你的配角，你周围的一切，都是你已经拥有和即将拥有的资源。

你想过什么样的生活？这不是由别人决定的，而是你自己。以婚姻为例，你想拥有什么样的婚姻？要由你自己来决定，而不是你的老公或老婆。当你明白婚姻是自己的，你是自己婚姻之船的