



一看就懂，一学就会的**脱稿**讲话技巧  
当众讲话，让每一句话都有力量

孙世阳 编著

 人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS



孙世阳 编著

人民邮电出版社

北京

## 图书在版编目 (C I P) 数据

五天学会当众讲话 / 孙世阳编著. -- 北京 : 人民  
邮电出版社, 2013. 4  
ISBN 978-7-115-30465-0

I. ①五… II. ①孙… 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307834号

## 内 容 提 要

本书以提高人们当众说话的能力为出发点, 采用理论和事例相结合的形式, 逐步培养读者在公众场合的语言能力。它将帮助你克服在公众场合讲话的紧张心态, 提高读者讲话的质量, 让自己的生活处处充满精彩。

## 五天学会当众讲话

---

- ◆ 编 著 孙世阳  
责任编辑 王建军  
执行编辑 徐明静
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号  
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn  
网址 <http://www.ptpress.com.cn>  
北京铭成印刷有限公司印刷
- ◆ 开本: 700×1000 1/16  
印张: 12 2013 年 4 月第 1 版  
字数: 140 千字 2013 年 4 月北京第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-115-30465-0

---

定价: 28.00 元

读者服务热线: (010)67119329 印装质量热线: (010)67129223

反盗版热线: (010)67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号



## 前言

在生活中，有的人一开口讲话就能让人觉得娓娓动听，浑身筋骨都感到无比地惬意和舒服；有的人一开口讲话就像是一柄锋利的刀，让人心生厌恶。

其实，看似简单的讲话，实则蕴涵着中国最古老深邃的生存智慧和处世哲学。要知道，不懂得人际交往，很难谋得发展。我们总是要面对形形色色的人，不管是熟悉的，还是陌生的，都离不开这张嘴，可见当众讲话在生活中占据非常重要的位置。

有些毕业生朋友在去一家公司应聘时，很顺利地通过了笔试，然而偏偏在面试这道关上“卡壳”了；有些职场上的朋友绞尽脑汁、挖空心思，终于做出了一份极具创意的企划案，可最终还是无法说服上司采纳；还有一些推销员，在客户面前滔滔不绝地介绍自己的产品，然而依然无法令客户为之心动；有些内向羞涩的男孩，对心仪的女孩爱之若狂，却是搜肠刮肚也不能很好地向对方表明爱意。

所有的这些，其实都是当众讲话能力不行造成的，讲话能力的高低对我们的工作、生活、交际、朋友、人脉等都产生直接的影响。因此，要想使自己工作顺利、生活美满，到哪里都能成为交际红人，受到别人的欢迎和喜爱，就要拥有良好的当众讲话能力！



一家公司的销售部经理在部门内部宣布了新的绩效考核制度。这次的制度改革给整个部门带来了不小的风波，员工们私底下都在七嘴八舌地议论着。总体来说，反对的声音占多数，员工觉得这项制度太苛刻，然而就在大家争先恐后地发表自己的意见时，经理走了进来，大家一个个地都闭口不言了，各忙各的活。

经理自然清楚下属们在讨论什么，于是就想借机整一整那些对他的决策持有反对意见的人。因此，他当着大家的面，问刚来部门上班的刘东：“对于新的绩效考核制度，大家都有怎样的看法？”

“经理，有的支持，有的反对。”刘东回应道。

“哦？那你怎么看呢？”经理的这句话，无意中给刘东设下了陷阱。

“经理，我尊重同事们的意见。”刘东巧妙地绕开了经理的圈套。

刘东的回答可谓是四平八稳。当经理问他同事们的看法时，他选择了如实交代——赞成者有之，反对者亦有之。但他却没有画蛇添足，倘若对经理说大多数同事反对这项决策，势必会招来同事们的忌恨。

而当经理在问他的看法时，他无论是选择“支持”，还是选择“反对”，都会引起一部分同事的反感。因为倘若他回应“支持”，同事就会认为他在拍领导的马屁；而若是回应“反对”，那么就很可能沦为经理杀鸡儆猴的“炮灰”。因此他没有直接表明自己的立场，而是以“我尊重同事们的意见”的回答，将自己置身事外，巧妙地化解了危机。

你可能会觉得刘东这样的人说话油滑、精明，但依我之见，这种理解不但有失偏颇，而且大错特错。正如我前面所讲的，当众讲话是一门关于情商的学问和艺术，而人与人之间的差别是很大的，因而在当众讲话时，不但要注意场

合、讲求时机、把握分寸，而且对人说话的方式也不能一概而论。

其实在很多时候，一件事情的失败，归其原因并非是败在自己能力不足上，而是败在了讲话水平上。

“没有声音，再美的音乐也出不来！”没有语言的交汇，人跟人之间就不可能引发心灵的触动。其实，当众讲话有时可以改变一个人的命运，也可能成就一个人的未来。

古雅典雄辩家、民主政治家德摩斯梯尼天生患有口吃，他的嗓音有如夜枭，而且还有习惯性耸肩的怪毛病。在外人看来，德摩斯梯尼根本不具备任何演说家的天赋。为了实现自己的政治理想，他做出了异于常人的艰苦训练：为了让自己的发音更加清晰，他每天含着小石子，迎着狂风和波涛大声地朗读；为了改正自己气短的毛病，他在崎岖的山路上一边行走，一边吟诗；为了让自己讲话时不再耸肩，他不惜在自己双肩各自悬挂一柄利剑……

最终，德摩斯梯尼彻底克服了口吃，讲话时声音洪亮，发音清晰，姿势优美，最终成了一位卓越的政治家。

其实，每个人都希望自己在面对他人的时候，讲话能措辞流畅、侃侃而谈。比如，在会议中，有理有据地汇报工作情况或发表观点，在领导面前表达自如迅速得到领导的信任和好感等。其实，所有的这一切，都要从当众讲话开始！在这个越来越注重语言交流和信息沟通的时代，口才改变命运！

本书以全面的视角囊括了当众讲话的技巧和训练，指引读者如何细致入微地体察他人的心理，帮助读者克服自己内心的自卑和怯懦，帮助读者拥有优雅的谈吐，帮助读者成功说服听众……



此外，在本书编写过程中，曾拜访并请教过多位在口才方面有着丰富经验的朋友，经过与他们的几次长谈，受益颇多，尤其要感谢郭海琴、郭玫、李建梅等人为此书提供很多指导和建议，使本书得以完善和丰富，特此感谢。同时，欢迎读者朋友对本书提出宝贵的意见和建议。



# 目 录

## 第一章 读懂心，说对话：洞察他人的内心需求

- 第一节 要想钓到鱼，就要像鱼一样思考 / 2
- 第二节 话题——选对话题，打开对方的话匣子 / 6
- 第三节 场合——注意场合，什么场合说什么话 / 10
- 第四节 微笑——谁都无法说“NO”的说话艺术 / 14
- 第五节 倾听——专注聆听，让对方向你敞开心扉 / 18

## 第二章 “舌灿莲花”的口才训练：以最科学的语言征服你的听众

- 第一节 紧扣主题——话题的中心切勿跑偏 / 24
- 第二节 言简意赅——喋喋不休绝不等于好口才 / 28
- 第三节 步步为营——遵循当众讲话的五个步骤 / 32
- 第四节 引人入胜——让听众全神贯注听你讲话 / 36
- 第五节 掌握方法——简单的方法，精确的信息 / 40
- 第六节 把握分寸——把握分寸才不致乱了方寸 / 44





### 第三章 “八面玲珑”的讲话之法：瞬间赢得听众的欢迎

- 第一节 建议——发号施令，只会增加对方的抵触情绪 / 49
- 第二节 圆场——巧妙圆场，永远不会陷入尴尬的境地 / 52
- 第三节 拒绝——委婉拒绝，还不能伤害到对方的面子 / 57
- 第四节 委婉——隐晦含蓄，让讲话变得更优雅 / 61
- 第五节 暗示——“弦外之音”往往更具有说服的效果 / 65
- 第六节 批评——“将欲取之，必先予之”的批评策略 / 68

### 第四章 高效沟通说服术：如何说别人才会听

- 第一节 打断他人的讲话，就是在给自己树立敌人 / 73
- 第二节 戏剧化地展示手段比空洞的说教更有效 / 77
- 第三节 抓住对方的性格弱点，利用激将法说服 / 80
- 第四节 以退为进，引导对方跳入你的思维矩阵里 / 85
- 第五节 苏格拉底问答法：让对方心悦诚服说“是” / 88
- 第六节 正视自己的错误，才能说服听众 / 92

### 第五章 幽默的语言魅力：妙语生香，让口才绽放智慧之花

- 第一节 在幽默中展示你的才华和智慧 / 98
- 第二节 在谈笑风生中摆脱尴尬的窘境 / 102
- 第三节 精妙比喻，让你的幽默韵味十足 / 106
- 第四节 反弹琵琶，跳出原有的思维模式 / 109
- 第五节 幽默也有雷区，搞笑要注意分寸 / 112
- 第六节 自嘲——幽默口才中的最高境界 / 116

## 第六章 独具一格的演讲方法：一开口就让你一呼百应

- 第一节 声音——实现完美演讲内容的唯一载体 / 120
- 第二节 语调——让讲话生动有趣，更具感染力 / 124
- 第三节 节奏——创作一曲如痴如醉的灵魂音乐 / 129
- 第四节 修辞——展示良好的语言魅力和修养 / 134
- 第五节 互动——提问互动最能震撼听众的心灵 / 141
- 第六节 画面——让你的演讲具备视觉冲击力 / 146

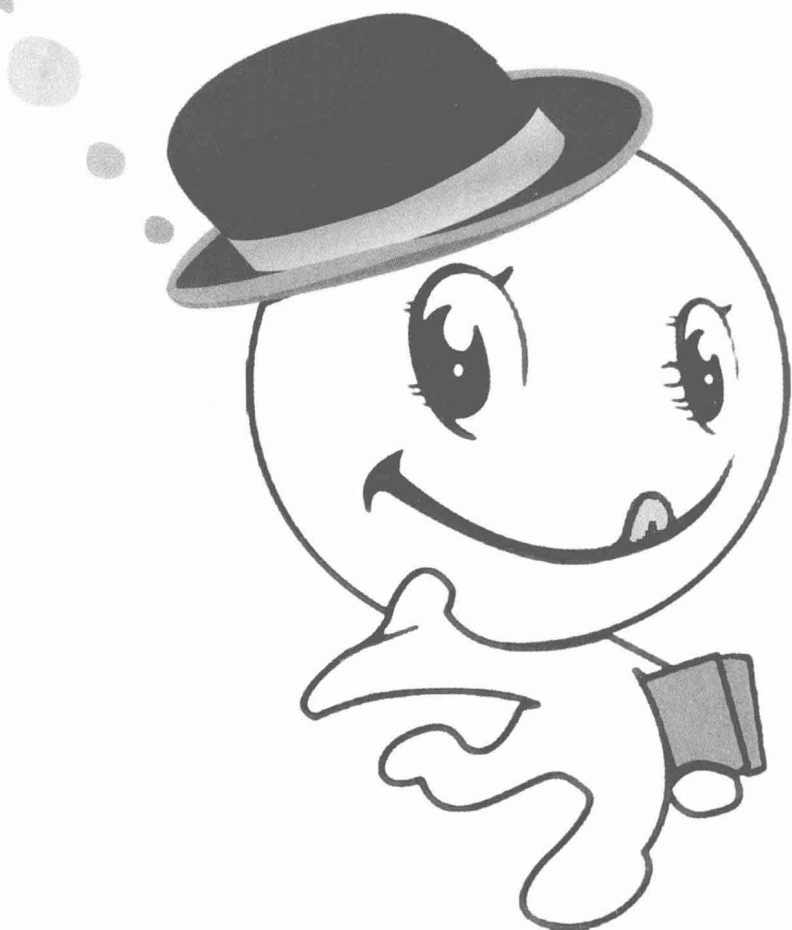
## 第七章 演讲语言的突破：让台下的听众沉醉其中，欲罢不能

- 第一节 吊胃口的开场白，最能打开听众的心扉 / 152
- 第二节 表现自己的激情，让听众听得热血沸腾 / 157
- 第三节 满足听众的需求，让听众产生强烈共鸣 / 162
- 第四节 魔术公式演讲，一句话扣住听众的心弦 / 167
- 第五节 发表成功的演讲，一定要克服五个误区 / 171
- 第六节 运用幽默的语言，给枯燥的演讲加点料 / 175
- 第七节 说服力演讲需要找出一个共有的认同点 / 180



# 第一章

读懂心，说对话：洞察他人的内心需求





## 第一节

### 要想钓到鱼，就要像鱼一样思考

当我们坐在湖畔垂钓的时候，要想让湖里的鱼儿“愿者上钩”，就要学会像鱼一样思考，而不能像渔夫那样思考。而当我们对鱼的性情、活动范围，以及觅食习惯等琢磨得越透彻，钓到的鱼就会越多。

这个道理同样适用于人际沟通。人与人之间沟通，本质上是心灵的沟通，语言只是充当双方进行交流和沟通的载体。因此，如果想说服某一个人

或者博得对方的好感，首先要做的就是体察对方的内在心理需求，根据其内心变化和心里活动去寻求不同的说话策略。这就是所谓的“读懂心，说对话”！

有的人在当众讲话时，一开口就是“我如何如何”，而他从来不会说“您怎样怎样”，等他通篇讲完，你会发现：在他的讲话内容里，话题的中心始终都是围绕着他自己。殊不知，当他以这样方式讲话时，人们对他的讲话根本不感兴趣，甚至会对他产生出厌恶的情绪，恨不得他赶快把话说完。因为他不知道，其实其他人跟自己没有什么分别，他所在意的、所关心的也都只是他想要谈论的话题而已。

林肯曾经说过：“每个人都喜欢别人恭维自己。”渴望得到他人的重视，这是人类最深邃的本质之一。渴望不是“希望”，也不是“欲望”，渴望是一种含有强烈感情色彩的“渴求”。因此，在当众讲话时，应该学会洞悉对方的心理需求，让对方感觉自己很“受宠”，觉得自己很重要。在对方面前，不管你是出于怎样的动机和目的，都要迫使自己接受一个不容置疑的事实：眼前的听众永远比自己更重要！

现实生活中，你在跟他人讨论一件事情时，经常会因观点不同而发生争执。而此时，你通常会习惯性地坚持和强调自己的观点：“事情不是这样的”、“你错了”、“我认为”，诸如此类的说辞，这样不但不会得到对方的认同，而且会更加激化双方的分歧，起到适得其反的效果。因此，这时需要读懂“钓鱼”的秘密！世界上唯一能够影响对方的方法，就是谈论对方内心最需求的东西，而且还要告诉他怎样可以得到。

Daniel先生是英国一家大公司的老板，他每个季度都会邀请一些商界名流相聚一堂，以促进彼此间的商业往来。每当举办这样



的宴会时，他都会将地点选在伦敦的一家高档酒店里。然而，在这一季度刚开始的时候，他忽然接到了那家酒店的一封E-mail，酒店方面将会议室的租金提高了两倍，也就是要Daniel先生要付三倍于过去的租金。对于酒店方面的要求，Daniel当然不会同意，可是请柬已经寄出了，如果再选择其他酒店，也有损自己的声望。

Daniel先生知道，如果去跟酒店理论，肯定是白费唇舌，因为他们真正在意的只是酒店本身的利益。于是，他想到一个行之有效的解决办法，过了两天他去见那家酒店的经理。他对酒店的经理说：“Frank先生，当我看到您的邮件时，心里感到一些意外……当然，我知道这并不是您的错。倘若我作为这家酒店的经理，我想我也会这样做的，作为酒店的经理，当然希望让酒店获得更丰厚的效益。倘若不这么做，你就可能职位不保。Frank先生，如果坚持要增加会议室租金的话，我们不妨拿出一张纸来，计算一下你的得与失。”

于是，Daniel先生拿出一个笔记本和一只钢笔，在纸上划出一条线，左栏写上“得”，右栏写上“失”。他在“得”那一栏中写上了“租金提高两倍”，然后解释说：“Frank先生，你将酒店会议室的租金提高了两倍，这的确是一笔很大的收入。而且，我租用的时间越长，你们酒店的赢利就越多。”然后，Daniel又说：“现在，我们来谈谈‘失’这方面，你忽然将租金提高了，可由于我无法满足你的要求，所以不得已只好将宴会地点选在其他酒店。当然，或许还有其他客户租用。可是，有一点你应该清楚，我所邀请的都是商界的精英分子，其中也不乏社会名流，对你来说，他们来到贵酒店算不算是给你们做了一次免费的广告呢？倘

若我成功地将他们邀请到这里，我相信他们一定会被你们酒店雅致的环境所吸引，这样的话，他们以后用餐，或是宴请客户，都有可能将你们的酒店作为首选之地。

“此外，我将他们邀请到这里，不光是谈生意的，我们还在你们酒店用餐、娱乐，而且要预定酒店的房间，而这些费用加起来，不也是一笔很可观的收入吗？”

在Daniel先生讲话的过程中，酒店经理不住地点头。Daniel先生讲完以后，将那张纸交给了对方，然后说：“Frank先生，你仔细权衡一下利弊得失，当你做出最后决定时，请给我一个通知。”于是第二天，Daniel先生接到了酒店的一封信：“亲爱的Daniel先生，我们接受您的建议，租金价格跟以前一样……”

要想走进一个人的内心世界，让对方接受你的观点，并得到他心理上的认同和支持，首先就要洞察他人的需求，并且尝试着去满足他，让他觉得自己的确是很重要的，是值得赞美的。只有当你承认了对方的重要性，并且毫不掩饰地表达出对他的尊重、赞美、理解、同情……才能打动对方，使他在心灵深处，热情而主动地接纳你。

可见，当众讲话成功的秘诀就在于：不要讲自己，而是要讲对方，引导对方讲他想要表达的，而且你还要激发对方讲话的热情。中国有句古语说：“将欲取之，必先予之”，如果你要想从对方身上获取什么，首先就要想到自己应该满足对方什么。在人际沟通的过程中，尤其要奉行这一讲话策略，永远要记住这样一条金科玉律：你希望别人怎样待你，你就该怎样去对待别人。因此，要想成为一名当众讲话的高手，要想让他人很乐意地接受你的观点，你就需要洞察他人的内心，掌握对方的心理。



## 第二节

### 话题——选对话题，打开对方的话匣子

在很多场合，难免会接触到一些陌生人。如果对方是内向羞涩的性格，或者是出于内心的自我保护意识，就会在这场谈话中感到紧张和拘谨，言谈之中表现得不自然。如此一来，谈话的氛围就会变得凝重而压抑，甚至可能会长时间的沉默陷入尴尬境地。如果双方的真实感情和想法得不到自由地表达，不能进行心灵上的沟通，那么讲话无疑是失败的。



在公众场合，尤其跟陌生人说话，若要使得大家的交流畅通无阻地顺利进行下去，打破因紧张而产生的心理隔阂，避免沉闷而尴尬的说话气氛，选择话题是最关键的一步。在话题的选择上，需要把握住一个原则，那便是发现对方的兴趣，谈对方感兴趣的话题，尤其是在跟对方初次见面时，要想让对方敞开心扉地交流，就要善于发现对方的兴趣，并沿着对方的兴趣讲下去。这不仅需要具备良好的口才修养和精湛的语言技巧，还需要有敏锐的洞察力，能够非常细腻地观察和捕捉到对方身上的每一个细节。

因为对方在言行举止中所表现出的每一个细节，都有可能是搭建起双方交流的桥梁。比如，对方身上所佩戴的异族风情的首饰，对方抽的香烟品牌，他的手机款式……如果以此作为谈话的切入点，很有可能会立刻引发对方的兴趣，逐渐使谈话的氛围越来越轻松明快，从而拉近彼此的距离。

小陈在一家银行担任客户经理的职位。她在跟客户打交道时，深谙话题的秘诀：第一次拜访客户，小陈基本上不会跟对方直接谈业务，而是想方设法地了解客户，探知对方的兴趣爱好，择机引入对方感兴趣的话题，然后坐在一旁充当着忠实的、善解人意的听众。通过跟对方真诚地交流，客户就在不经意间对她产生了好感，至于工作上的业务，自然也就水到渠成了。

有一次，小陈在朋友的引荐下，去拜访一位年轻能干的女总裁。当小陈在做了简短的自我介绍以后，女总裁似乎知道了她的来意，冷冷地说：“抱歉，我们公司已经在其他银行开户了，其他的业务我们暂时不需要。”

小陈连忙道：“徐小姐，您误会了。我这次来并非是为了跟