

让你成为演说家的典杰·让你终生受益的范本

顶尖

演讲

魏辉 编著

经典

全集



延边人民出版社

H019-49

27



魏 辉 编著

顶尖 演讲经典

全集

让你成为演说家的典杰·让你终生受益的范本

延边人民出版社

责任编辑:许正勋
责任校对:吴 琼
版式设计:春海工作室

图书在版编目(CIP)数据

成功励志经典/魏辉 主编.—延吉:延边人民出版社,2007.6(2008.6 重印)

ISBN 978-7-80698-962-3

I .成... II .魏... III .成功学-通俗读物

IV .H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 096339 号

成功励志经典

魏 辉 主编

延边人民出版社 出版

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>.)

涿州市海洋印刷厂 印刷

延边人民出版社 发行

710×1000 毫米 1/16 印张 240 字数: 2400 千字
2007 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 2 次印刷

标准书号:ISBN 978-7-80698-962-3

定价:420.00 元(全十二册)

目录

第一章 口才是奠定演说家成功的基石

- 口才是说话的才能 / 3
- 开创自身的说话特色 / 6
- 改掉说废话的毛病 / 8
- 使自己的声音更完美 / 10
- 尽量说好普通话 / 13
- 掌握标准普通话的技巧 / 16
- 口才的表达来自平时的积累 / 18
- 掌握说话的灵活性 / 19
- 怎样措词才恰当 / 22
- 口吃的矫正方法 / 24

第二章 精心准备每一回演说机会

- 将整个身体与语言融为一体 / 29
- 力求达到演说的目的和意义 / 32
- 演讲首先要了解你的听众 / 33



- “兵马未动,粮草先行” / 36
- 听众是演讲成功的前提 / 41
- 让演讲通俗易懂 / 43
- 在演说中穿插故事 / 45
- 精心安排演讲中的起伏点 / 47
- 一定要把握好演讲的语调 / 48
- 克服演讲中的不良心理 / 50
- 分析克服演说常见的缺陷 / 52
- 演讲时你就是绅士 / 54
- 使演讲开场白精彩的技巧 / 57
- 说服力讲演的五大技巧 / 61
- 发表即兴演讲的技巧 / 63
- 演讲九忌 / 66

第三章 掌声不熄的幽默演说

- 在演说中添加幽默 / 71
- 提前准备幽默素材 / 72
- 利用幽默故事演说 / 74
- 开场白运用幽默的技巧 / 76
- 与主持人幽默配合 / 78
- 自我介绍的幽默技巧 / 80
- 制造悬念激发好奇 / 81
- 与听众互动的幽默 / 82
- 用幽默的语言驾驭听众情绪 / 84
- 用视觉幽默吸引听众注意 / 86



巧妙利用触媒 / 87
故作呆板制造幽默 / 88
巧解演讲窘境的幽默技巧 / 90
回答刁钻问题的幽默技巧 / 91
幽默结尾的技巧 / 92

第四章 演说家把话说到“位”的技巧

首先要把话说得条理清晰 / 97
说话要让人听得懂 / 99
语言要简洁精练 / 101
善于使用比喻 / 102
善于使用短句子 / 103
说话语言要规范 / 104
富有激情,以情感人 / 105
人情入理,话语真诚 / 107
说话要谦虚 / 108
使用礼貌语言和谦词 / 109
驾驭说话的语气 / 111
掌握语气的特点 / 111
改变不良的习惯语势 / 112
根据不同场合调整语气 / 113
培养表达心声的语调 / 114
掌握有特色的各种句调 / 115
控制说话的轻重快慢 / 116
声音更完美,话语更动人 / 117



- 看清对象再说话 / 119
- 正确选择说话的时机和场合 / 121
- 说话的时间非常重要 / 122
- 说话要分清场合 / 123
- 广泛阅读是说话的根基 / 125

第五章 在语言中加入情感元素

- 恰当措词 / 131
- 说话要真实诚恳 / 133
- 言辞坦率 / 134
- 快人快语 / 135
- 朴实无华 / 135
- 不要轻易说谎 / 136
- 说话要充满感情 / 137
- 表达激动 / 138
- 表达伤感 / 138
- 表达热忱 / 139
- 表达愤怒 / 141
- 温和说话 / 143
- 和蔼亲切 / 144
- 柔和软语 / 145
- 平静 / 145
- 大度 / 146
- 宽厚 / 147
- 保持谦逊 / 147
- 忍让 / 148



第六章 发挥“无声语言”的魅力

- 体态语言的秘密 / 153
- 内涵更丰富的肢体语言 / 154
- 肢体语言的类型 / 155
- 肢体语言的特性 / 157
- 肢体语言的功能 / 157
- 站姿 / 159
- 坐姿 / 160
- 步态 / 160
- 手势 / 161
- 服饰语言,先入为主 / 164
- 保持微笑 / 165
- 微笑的内涵 / 166
- 通过眼神表达内心情感 / 168
- 眼神的动作 / 169
- 眼神的力量 / 170
- 眼神的表现姿态 / 171
- 眼神的功能 / 172
- 通过眉毛传递信息 / 173

第七章 演说家随机应变的言语智慧

- 机智地自我解嘲 / 177
- 恰当地使用模糊语言 / 180



- 紧急时刻转换话题 / 183
- 巧妙应变的方法 / 185
- 示错法 / 186
- 谐音法 / 186
- 点化法 / 189
- 颠倒法 / 191
- 顺势牵连 / 191
- 诱问 / 192
- 与无理取闹者周旋的技巧 / 193
- 情绪平和 / 193
- 反击有力 / 194
- 含蓄讽刺 / 195
- 巧妙借用 / 195

第八章 演说家驾驭辩论的语言技巧

- 辩论语言的特点 / 199
- 克服妨碍辩论的不良心理 / 201
- 能言善辩的表达技巧 / 202
- 辩论战术 / 208
- 增强论辩攻击的方法 / 210
- 驳斥诡辩的技巧 / 212
- 驳斥诡辩的原则 / 215
- 驳斥诡辩的反驳技巧 / 216
- 化解被动的语言技巧 / 218
- 投其所好突破僵局 / 221



论辩能力训练 / 223

第九章 演说家掌控谈判的语言艺术

谈判语言要恰当 / 229

用你的身体“倾听” / 231

谈判中如何巧妙提问 / 232

学会选用恰当的商谈句式 / 234

掌握“听”的技巧 / 236

掌握“说”的技巧 / 241

谈判前的寒暄技巧 / 243

借提问摸清对方底细 / 255

和“言”悦色的谈判韬略 / 268

鼓励对方说话的技巧 / 270

与谈判对手说话的技巧 / 271

第十章 演说家谈判中的幽默技巧

幽默的语言可营造良好的谈判氛围 / 285

制人而不制于人 / 287

移花接木,钝化攻击,缓和气氛 / 288

化解对方疑虑的幽默技巧 / 289

以退为进,善于忍耐 / 291

以静制动,后发制人 / 292

顾左右而言他 / 293

转移话题,破解僵局 / 294



善于倾听,巧于反驳 / 296
答非所问,将错就错 / 298
把烫手山芋抛给对方 / 299
声东击西,出奇制胜 / 300
旁敲侧击,扭转局面 / 302
运用出其不意的战术 / 303
软化对方的策略 / 305
适当地中止谈判 / 308
利用对方的要害之处 / 310



第一章

口才
是奠定演说家成功的基石



口才是说话的才能

恰当说话是提高口才的有效方法。为了让说话的才能循序渐进地得到较大提高,我们有必要悉心把握有关说话的几点要领。

(1)要重视说话。说话受听不受听,说得是否合适,这一点有不少人容易忽视,以为只要不是哑巴,人人都会说话,其实不然。古人云,君子敏于事,慎于言。俗语言,君子爱口,孔雀爱羽,虎豹爱爪。这些都是从无数实践中总结提炼出来千真万确的道理。我们经常碰到一些人,自以为心直口快是豪爽,见到什么说什么,听到什么说什么,无论大事小事,都要彻头彻尾地评头品足一番。这里就需要把慎言与心直口快的内涵搞清楚。心直口快是心底坦荡,真诚直率的表现,是很好的内在品格。但是,事物是复杂的、多变的,任何一个人都不可能把一切事情完完全全地了解透彻,所以,要用语言表达出来的时候,就要采取谨慎态度。即使做到了谨慎,还是有可能说出的话与事物本身的实际情况有差距,何况说话是给人听的,听话的人又有各种各样的具体情况,能否接受、接受多少、怎样理解、是否会引起歧义或误解,这些都是要仔细考虑的。千万不可信口开河,要把心底的纯正与语言的艺术巧妙地结合起来,才能获得好的效果。否则,就可能失礼,给自己带来麻烦。

(2)说话前要做好准备。很多人反对这样做,认为这是不必要的。说话么,嘴巴是自己的,想说什么就说什么,这有什么可准备的。其实不然,说话前必须做好两方面的准备:一方面是要把说话的内容在脑子里酝酿好,重要的内



容还要反复掂量掂量,哪些话先说,哪些话后说,说到什么程度,哪些话是绝对不能说的。如果是十分重要的谈话,那就需要准备得更细致一些,哪些话用什么感情说,哪些话用什么声调说,哪些话大声说,哪些话小声说,哪些话需要用特殊的方式表达等。另一方面,要做好表情准备,有人说这是取得说话的资格,这说得很好。表情准备要根据说话的内容和对象,有的要满面笑容,有的要面带微笑,有的要用平和的表情开始说话,有的要用严肃的表情开始说话,在特殊情况下,有的要带哭丧的表情说话,有的要带忿怒的表情说话。一般情况下说话者要做到坦诚、自然、大方、亲近,把情绪和感情调整到最佳状态。

(3)说话要准确、简洁、通俗、易懂。这些看起来似乎不难,但是要真正做到并不很容易。1969年初,有一批知青到新疆芳草湖农场六分场三队插队时,一个南京大学中文系的毕业生向其他人介绍自己的姓氏时说:“我姓苗,就是那个‘大海航行靠舵手,万物生长靠太阳,雨露滋润禾苗壮’的那个苗。”大家哄堂大笑。本来说个禾苗的苗,大家一听就清清楚楚了,但是,由于当时“文革”还没有结束,《大海航行靠舵手》这支歌不论干什么一开始都要唱一遍,所以,他就把那首歌的歌词一连背了一大串,差一点把《大海航行靠舵手》从头背到尾了。这就是一位著名大学中文系的毕业生说话不简洁而出现的一个笑话。根据我们平常所接触到的人来看,像学历史的和当老师的人,说话总是有头有尾,想把事情的来龙去脉都说清楚,可是听话的人就不一定爱听这些,所以还是要看对象说话,对方想知道什么,就告诉什么。如果有不便于告诉的内容,可以用巧妙的言词或方法使对方明白。这样做才是恰到好处。

(4)说话要注意语调、语气。同样一句话,用不同的语调,不仅表达的意思不同,而且取得的效果也大相径庭。例如,两位相互认识的人,一位说:“我要好好向你学习。”如果用平和的语调和诚挚的语气说出来,会使对方感到高兴和自豪。如果把这句话用阴阳怪气的语调说出来,对方认为是对他的讽刺,必然引起不悦或反感。所以,用亲切、真诚、赞美的语调和语气说话,可以表现出说话人谦逊的良好品德。还一句俗语是这样说的:好话一句全身暖,恶语伤人六月寒。有些人认为,说话用不着甜言蜜语、梳妆打扮,是什么就说什么。这里要区别几种不同的情况:一是赞美,二是吹捧,三是拍马屁、献媚。真诚的赞



美,是对人性的深刻理解,是对周围任何人的一种基本估价和态度,这里面既不包含带有不实之词的吹捧味道,更没有别有用心阿谀奉承之意。

(5)善于说话的人,首先是善于听话的人。和别人交谈,最重要的是先听清楚别人所说的话,然后再表达自己的意思。由于人们说话的方式多种多样,在某些情况下,可能说话的人把自己的思想明确地表现出来了,在另一些情况下,也可能说话的人没有把自己的思想明确地表现出来,而是把含义包括在所说的话里了,这就是我们常说的话里有话。所以,听话就要动脑筋,弄清楚每句话里所包含的全部内容。美国前总统尼克松对周恩来敬佩有加,他曾经说过:“周恩来总是很认真地听取对方的谈话内容。”中美建交就是这两位领导人谈判的结果。

(6)说话要机智、幽默、风趣。所以,说话也是个学习的过程,是积累的过程,是不断总结经验和教训的过程,还是不断创新的过程。不断学习,说话才有新的内容、新的词汇,不断总结提高,说话才能有水平。尽管是老生常谈,不同的人会谈出不同的味道来。能把话说得机智、幽默、风趣、生动,既说明谈话人的聪慧、有知识,也说明说话人的综合素质很高、口才不凡。

(7)说话要谨慎。言为心声。所说的话如能较好地表达出自己的意思就可以了,不必添枝加叶。言多必有失,这是很多人的经验总结。俄罗斯的一句谚语是:“说出口的话是银的,没有说出口的话是金的。”我们在日常生活中常听到的一句话是:病从口入,祸从口出。言不慎,就有招致灾难的危险。君子一言,驷马难追。说出的话,如泼出的水,再也无法收回,所以,必须谨慎从事。特别是在兴奋和发怒时,说话更要十分注意、克制自己的情绪,因为这时容易说些气话、大话、过火的话、不切合实际的话。

说话和办事一样,都要讲信用。言必行,行必果,言行一致。说起话来夸夸其谈、大吹大擂、口若悬河,而行动起来却是另一个样子,这是很不可取的,俗话说语言的巨人、行动的矮子,声音像狮子,行动像兔子,古人把这种情况称作一种严重的疾病,连“天医”也无法治疗。

(8)说话要留有余地。我们经常听到人们说,不要把话说绝,就是留有余地的意思。在农村还会常常听到这样一句话:某某人说话能碰倒墙,意思是说



话不留余地。我们中国人特别爱面子，所以，说话不仅要留有余地，而且还要留有面子，要根据一定的环境、一定的对象说话，点到为止。《礼记》中有这样几句话：“不失足于人，不失色于人，不失口于人。”所以，说话时必须时刻保持自尊、自爱。

(9)说话不要带口头语，像啊、呀、吹、这个、那个之类，如果有的话，就要有意识地改掉。一位中学教师，讲课时用的“啊”很多，有的学生给他作了一个统计，一课45分钟，说了28个“啊”字。这位教师知道后就有意识地进行纠正，过了两个星期就改正过来了。

(10)不要轻易打断别人的谈话，也不要随便插话，说话运用手势等姿势时也要慎重，不要手舞足蹈。



开创自身的说话特色

吸引人的谈话需要动听的声音。有些谈话者虽然在内容上不占优势，但有时他的说话方式却会让人觉得“多令人喜爱的一个人啊！”给人一种非常迷人、令人舒服的感觉。毕竟说话者有其本性，每一次对话会因为说话技巧的不同而有各种不同的回响、反应。那么，使对方愿意听我们说话且达到迷人效果的说话技巧，具体而言究竟是指什么呢？

1. 说话风格明快

大多数的人不喜欢晦暗的事物，即使草木也需要阳光才能生长。同样，给人阴沉感的谈话，会让人有疑虑、厌恶感及压迫感。

2. 拥有个性的声音

有的女人那动人的声音能使人觉得是一种享受，她的优美嗓音实在是很有动听的。她们谈话时，非常注意说话的声音，而选择说话的声音，完全依她们的天赋、个性、场合及她所要表达的情感而变化。有条件的话，你可自我充当对象，把自己的话录下来再仔细地听，你可能会吃惊地发现，自己说话竟有那