



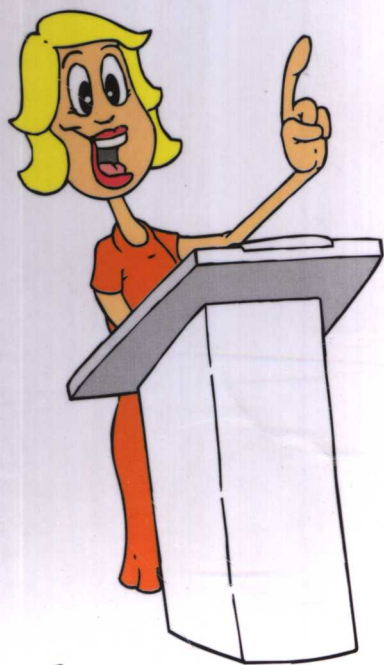
肖晓春 叶素贞 主编

敢于丢脸帮你找到成功的开关

热爱丢脸让你一飞冲天

当众说话 不害怕

◎肖晓春 著



Dangzhong
Shuohua
bu haipa

广东人民出版社
Guangdong People's Education Press



肖晓春 叶素贞 主编

敢于丢脸帮你找到成功的开关

热爱丢脸让你一飞冲天

当众说话 不害怕

◎肖晓春 著

Dangzhong
Shuohua
bu haipa



廣東省出版集團
廣東經濟文化出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

当众说话不害怕 / 肖晓春著. —广州: 广东经济出版社, 2007. 5

(金舌头沟通与口才丛书/肖晓春, 叶素贞主编)

ISBN 978 - 7 - 80728 - 576 - 2

I. 当... II. 肖... III. 人间交往 - 语言艺术 - 通俗读物 IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 060329 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	佛山市浩文彩色印刷有限公司 (南海区狮山科技工业园 A 区)
开本	889 毫米 × 1194 毫米 1/32
印张	6.25 2 插页
字数	124 000 字
版次	2007 年 5 月第 1 版
印次	2007 年 5 月第 1 次
印数	1 ~ 10 000 册
书号	ISBN 978 - 7 - 80728 - 576 - 2
定价	15.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市五羊新城寺右二马路冠城大厦省图批新场三楼 330 号

电话: [020] 87395594 87393204 邮政编码: 510600

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼 邮政编码: 510075

(广东经世图书发行中心) 电话: (020) 37601950

营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 屠朝锋律师、刘红丽律师

• 版权所有 翻印必究 •

序：从零开始当众说话

10个最害羞的人去向上帝请教“如何才能当众说话不害怕。”上帝摆出1、2、3、4、5、6、7、8、9、0共10个数字，让这10个人去取，并规定：“一人只能取一个，取到哪个数字就从哪个数字的位置练习当众说话。”

人们争先恐后地拥上去，把9、8、7、6、5、4、3都抢走了。拿到2和1的人，都抱怨自己运气不好。可是，其中的一个人却心甘情愿地取走了0。

别人都说他傻：“拿个0有什么用？”这个人说：“从0开始嘛！”于是他埋头学习，一丝不苟地练起了当众说话。他很快获得1，有0便成为10，接着是100、1000。他把0加在他获得的数字后面，成绩便会十倍十倍地增加。

经过不断的学习，“从零开始当众说话”的这个人很快就掌握了当众说话不害怕的技巧。坚持不懈努力的他后来成为了最富有、最成功的人。

而你为什么始终不敢将当众说话的想法付诸行动呢？是觉得为时已晚，还是害怕失败？别着急，从零开始当众说话，你也会拥有令人羡慕的一切。

本书针对很多人害怕当众说话的现象，另辟蹊径，对认识



当众说话不害怕

金口才沟通与口才书系

害怕的心理和能够从容地面对任何当众说话的场合，进行了系统、生动的描写，每一个章节都经过了精心设计，具有自己的特色。书中采用创新的手法，用生动鲜活的案例和流畅的行文，让你品味另一种读后的美。

本书将会为你的心灵降一场甘露，让你害怕当众说话的心灵得到洗涤。让你认清自己当众说话害怕的“盲点”，突破思维的窠臼，给你简洁、明亮、新颖、完整、贴心的感觉。

从零开始当众说话就是拥有一切的开始，真诚祝愿所有读者都能自由当众说话。

肖晓春

2007年春

目 录

第一章 如鱼得水：当众说话的价值

一、当众说话打开人生际遇之门·····	3
二、掌握话语权才能提高影响力·····	6
三、有效说服从敢讲话开始·····	11
四、敢说话是事业成功的秘密武器·····	18
五、当众说话讲出好人缘·····	25

第二章 斗牛士之战：战胜说话时的恐惧心理

一、95%的人都害怕当众说话·····	35
二、恐惧是你自设的“陷阱”·····	39
三、做好准备=发言成功了一半·····	47
四、发言时别让身体背叛自己·····	55
五、“豁出去”就是胜利·····	61



第三章 唤醒沉睡的雄狮：寻找开口说话的机会

- 一、从敢于丢脸到热爱丢脸 69
- 二、主动打招呼是开口说话的捷径 73
- 三、用好打破沉默旅途的钥匙 79
- 四、在会议上如何发出自己的声音 84
- 五、体验做主持人的乐趣 89
- 六、即席讲话，敏捷应对 94

第四章 千锤百炼：练就当众说话的本领

- 一、管好你的嘴巴：口语控制 103
- 二、如何做到清楚地表达自己 109
- 三、肢体语言，无声胜有声 115
- 四、倾注热情才能感染他人 120
- 五、改掉坏习惯，养成好的语言习惯 125

第五章 滴水不漏：当众说话需留意关键

- 一、变被动为主动：先倾听后说话 131



二、精彩开场白，30秒抓住听众的心	135
三、浓缩的才是精华，讲话要简短有力	140
四、避开雷区：不要触及敏感话题	145
五、如何讲话才能留有余地	150
六、敢于表达自我，塑造独特的说话风格	155

第六章 破茧成蝶：说话不再痛苦而成为一种享受

一、巧妙说“不”	163
二、幽默要恰到好处	169
三、讲故事说笑话，成为最受欢迎的人	173
四、巧用小游戏活跃气氛	178
五、冷场后该怎么办	184
六、如何应对听众挑刺	188
后记	193

第一章

如鱼得水：

当众说话的价值



一、当众说话打开人生际遇之门

当你看到自己想要攀登的顶峰时，请迈开前进的脚步，从山脚爬上去。

鸡蛋的命运从它选择留在篮子里，还是重新回到母鸡的肚皮下开始转变。

武器可以征服别人，也可以保护自己。当众说话就像武器一样值得你随身携带。有时你只是不轻易地触碰，际遇便会随之改变。

那些不善言辞的人，就像出门忘记带武器一样，总是吃亏，或是失去朋友，或是耽误生意；而敢于、善于当众说话的人则能在第一时间握住武器，取得良好的沟通效果，从而改变自己的人生际遇。

人生的际遇像吃过的蛋一样不计其数，当它们都摆在你的面前时，你却苦于不知道哪个是生的，哪个是熟的，而无从下手。当众说话就像一个检验生熟的工具，拥有和使用它，会让你在人生际遇的蛋丛中，吃到最鲜美的那一枚。



当众说话不害怕

一个男孩小时候很害羞，说话时还有点结巴。读初中的时候，他参加演讲比赛，上台前，他能将演讲稿倒背如流。到台上，看着底下黑压压的人，他的大脑一片空白，吓得尿了裤子，只能羞愧难当地跑了下台去。（这就像你想吃蛋，拿起来敲开时，却发现它是生的一样，让你难堪却毫无办法。）

后来老师对他说：“你要是不紧张，流利地背出来肯定能获得名次，我推荐你去区里参加比赛。”他答应了，想到反正已经丢过一次脸，就算再丢一次也无所谓。结果卸下心理负担后，他真获得了一个名次。此后他有了改变，尝试在各种公众场合露脸，珍惜每一次当众说话、当众表演的机会，并最终成为一名出色的主持人。这个小男孩就是凤凰卫视的名嘴窦文涛。（最终他找到了检验鸡蛋的工具——当众说话，吃到了最鲜美的那一枚。）

如果窦文涛在第一次“吃蛋”的时候，因为当时的惨状而放弃下一个，那他就不会找到当众说话这个助他事业成长的工具，人生际遇也不会得到改变。今天的名嘴也就不会存在。

中国人内向腼腆的性格传统，使很多人不敢当众说话，有时也放弃了一个又一个锻炼的机会。他们把自己封闭在“自我”的牢笼里不肯出来，并用虚荣心、自尊心织成幔帐，将牢笼一层一层的遮挡，以为这样就不会受到伤害，却不知道，他们把自己变成了世界上的怪物——不会说话、任人摆布的怪物，更不知道人生际遇为何物。

他们不会说话，不会为自己寻找食物（连找工作都不会开



口)；不会抗争(放掉一个又一个机会)；不会表演(即使有表演的天赋)；不会辩驳(给他谈判的机会也不会把握)；不会挽回(任爱人远走，也不会说出心底的挽留)……

他们在故步自封的笼子里，用读书、看报来打发时间，有一天他们发现这样一则新闻：

美国正在进行总统改选，尼克松与肯尼迪，是这次候选呼声最高的。另有民意测验表明，尼克松占优势。人们普遍认为，他当选总统会是意料中的事。然而，大选的最后阶段，一场全国性的竞选电视辩论，使选举结果发生了戏剧性的变化。

辩论前夕，尼克松的膝盖不慎摔伤，这次不大不小的意外，使尼克松在辩论时显得面容憔悴、神思恍惚、情绪不振、语言迟钝；而肯尼迪则容光焕发、神色自若、反应敏捷、口若悬河……电视辩论后，选民倒向了肯尼迪一边。尼克松落选了。

这次辩论肯尼迪胜出，虽然和尼克松的表现欠佳有些联系，可最终还是肯尼迪的精彩演说，对大选结果起了决定性的作用。

原来这就是人生际遇的改变，就是当众说话的巨大作用，那我们……对，必须通知每个人，现在开始练习说话，大家都行动起来。笼子被打开了，人们开始练习当众说话。



二、掌握话语权才能提高影响力

掌握话语权就拥有了希望的种子。

掌握话语权，就知道哪条路会通往美丽的风景。

物以稀为贵，话语权只掌握在少数人手中。这少数人，能言人所不能言，敢言人所不敢言，能在无形中瓦解他人的质疑，同时也使影响力在上级、同事或者顾客中不断提升。

有人说：“希望在自己的手上，握紧了，是拥有；松开了，是放飞。”不仅“希望”在自己的手上，话语权也在自己的手上。就像希望的种子一样，看你有没有握紧拳头去把握它。

掌握话语权就像你要去赢得比赛。能够站在起跑线上，说明你具备比赛的资格，可是要想赢得比赛，却不是简单的和别人较量，而要靠自己的具体行动去创造佳绩。

某建筑公司的老板，每当要在自己的员工大会上发表演讲就会觉得浑身不自在，手脚无处放，说起话来语无伦次。结果弄得自己很没面子。（没有掌握话语权，就像站到起跑线上，



腿就已经发软。)

后来他苦练当众说话的本领，(认识到话语权的重要，大胆练习跑步。)结果创下了三项奇迹：第一，他当选为建筑协会的主席；第二，可以在各种场合当众说话，讲话的内容，还被刊登在各大刊物上，从而间接地为自己的公司做了免费宣传；第三，以前他打电话邀请业界几位重要的人物吃饭，往往顾虑重重，怕别人不肯赏光，演讲获得成功后，那些业界重要人物现在主动给他打电话，邀请他吃饭，并且往往因为“耽误了他的时间”而觉得不好意思。(果敢的行动中，自己赢得了话语权这场比赛，并得到最高的奖赏。)

这位老板认识到掌握话语权的重要性，并为此付诸行动，结果他的影响力在无形中得到提高。在这个出任公司领导与竞选总统一样困难的时代，稍不努力就很可能被甩到社会的边缘。而当众说话这种表达能力，内涵丰富得像宝藏一样。只要你迈出挖掘的第一步，就会不断地发现，你的影响力，个人魅力，公众人物对你的爱戴……会源源不断地出现在你未来的生活中。

就像你在旅途中发现了美丽的景色，当你向这处景色走近的时候，又会发现更多你未曾欣赏过的美景。这种欣喜会让你在整个旅途中充满兴奋和愉悦。当众说话也是如此，话语权和影响力不过是其中的一道意外景色，就看你是不是走近它，选择哪条路去走。



敢于当众说话是一条很好的捷径

最容易到达风景的路，当然是最便捷的。当众说话的时候，敢于说话就是很好的捷径。

一次建筑公司策划会议上。大家纷纷拿出自己的意见，有的说：“我们应该大胆借鉴欧洲别墅的风格，给人以震撼力，才能被业主认可。”

还有的说：“还是先参考一下其他公司都是怎么设计的，然后小心谨慎地开工。”

在总结了他人意见后林峰说：“我谈一下我的建议，我们先做出一个大厦模型，这样设计简单，制作也容易，可以把风险降到最低。”

“对，现在建筑业已经不比从前了，我们还是小心为好。”领导用赞同的口气说。

将自己的思想和见解勇敢地表达出来，用独特的语气和声调将其传播出去，使听到的人产生共鸣，思想跟随你的语言行走。你的影响力，自然就在他人心目中得到提升。

虽然这是一条可以很快到达风景的捷径，但是人们除了爱走捷径之外，还喜欢选择曲径去领略别样的风景。

曲径通幽，增强语言竞争性

曲径通幽，本身就是风景。增强语言的竞争性则会使你更具魅力。



会议就要结束了。经理对大家说：“一个项目的成功，离不开一个团队的紧密合作，我们这个团队能够积小流成江河，达成共识，就是这次竞争的优势。我们有信心在整个过程中完美地完成这次任务。”

“经理说得对，团结很重要。但是每个人都要发挥自己的特长，大家在团结的基础上，八仙过海，各显神通，为公司创造更多的奇迹。”林峰不失时机地又补充了一句。

将知识和经验重新整合，将所学的和了解的信息加以合璧，会让你的讲话更具魅力。

这条曲径，可以使你的讲话充满智慧。你展示出的才华，也会无形中让听众折服，形象也会变得比以前高大。曲径应该是旅游中很不错的选择了，可是有人还想玩更新鲜的，他们是喜欢另辟蹊径的“驴友”。

另辟蹊径，说出自己的观点

用勇气和毅力支撑自己，找到最艰难又最有意义的路，享受不断攀登的过程。当众说话的时候，说出自己的观点，会让说出的话更有深度。

十一黄金周，公司组织到北戴河游玩。刚到北戴河不久，老总来了钓鱼的雅兴，就提议：“我们一起去钓鱼吧。”大家一起到了垂钓区。眼看着日上三竿，其他人或多或少都有了收获，只有老总的鱼竿动也没动过。

大家都觉得有些尴尬，看到老总没有收获而惆怅的样子，