

东方燕园
经管书系

林伟贤 著

魅力口才

林伟贤

 安徽教育出版社

魅力口才

林伟贤 著



 安徽教育出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

魅力口才/林伟贤著. —合肥: 安徽教育出版社, 2007. 4

ISBN 978 - 7 - 5336 - 4363 - 8

I. 魅… II. 林… III. 口才学—通俗读物 IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 034721 号

策划编辑: 包云鸿

责任编辑: 尚燕彬 焦龙梅

装帧设计: 北京汉书鸿图文化传播有限公司

出 版: 安徽教育出版社
地 址: 合肥市回龙桥路 1 号
网 址: <http://www.ahep.com.cn>
经 销: 新华书店
印 刷: 北京市双桥印刷厂

开 本: 787 × 1092 毫米 1/16
印 张: 11.5
字 数: 130 千字
版 次: 2007 年 4 月第 1 版 2007 年 4 月第 1 次印刷
定 价: 32.00 元

如有印装质量问题, 影响阅读,
请在所购图书销售部门联系调换
版权所有 侵权必究

不会说话、不敢说话、不知道怎样把话说好、不知道怎么说出精彩的话，是很多人面临的共同挑战。有些人爱说话，却不一定会说话。这些朋友只是爱说话，说的却没什么内容，听的人也没什么收获。真正会说话的人，其实是说的少听的多的人，说的不多，可是全部都是重点；一直都在听，在听的过程中累积更多的理解，这样一说就能切入重点，达到真正有效的沟通！

这个世界没有天生的演讲家，所有人都是从牙牙学语一步步来的。在我们还不会开口叫“爸爸”之前，我们的爸爸至少教过我们 3000 多次的“爸爸”，但是当我们真的会说话的时候，特别是我们会开口问“为什么”的时候，问题就开始来了！因为家长们不知道如何回答，或者老师无法回复，所以不但得不到答案，还因担心被责罚而不敢说话，这也让许多人慢慢失去了说话的信心或能力！要让自己拥有良好的口才，首先就要勇敢地和一些过去的障碍与胆怯说再见，让自己勇敢地说出来。

很多人担心自己说的不好或者不懂表达的技巧，与人沟通或者公开

演讲时手不知道放在哪里，脚也不知道怎么站，其实这些都是细枝末节的问题。真性情就是好文章，只要你是真诚用心的，别人就一定能够真实地感受到。对于说话表达，我只有一句话：“真诚用心地表达生命的感动与学习的分享。”真诚用心是一种态度，表达是可以学习的技巧，本书中也提到了很多。生命的感动与学习的分享则是我们的内容，生命的感动是自己的真实经验，学习的分享则是他人智慧的总结。只要我们能这样坚持去做，每个人都可以成为最棒的演讲家，每个人都可以轻松地成为沟通专家。

自从我在2005年4月份做出了4年内退休（自商业演讲与培训的讲台上退下来）的决定后，我随即在实践家知识管理集团的内部发起“解放林伟贤，成就实践家”的运动，同时启动了“海洋实践家精英讲师团”全球108位精英讲师的甄选、培训活动。其中第一届学员从刚开始的180人，历经5期的淘汰后，剩下如今即将结业的16人，他们分别被我们送往马来西亚执行力大会、新加坡行动力大会，以及北京、上海、深圳三地的行动力大会，担任主讲老师，广获好评。我深信：“有实力的人就该拥有自己的舞台！”我将在2007年1月起继续培训第二届讲师团，继续为他们开创国际舞台，让他们的智慧结晶可以和更多人分享，可以帮助更多人成长！

在参与精英讲师团甄选、培训，并且最终结业的人当中，有80%以上本身就是企业家。我们悉心培育他们后，他们并不需要成为专业的实践家讲师，他们依然是自己企业的负责人，能运用所学的知识把自己的企业经营得更好，使员工与客户沟通得更好。我们唯一的要求是，每人每年至少要在自己服务或居住的城市提供4次演讲（每场在1到3小时之间），讲题自定。我只希望当我在2009年4月21日退休以后，能和更多的人分享他们经营企业和家庭的心得，让更多的人站在舞台上，也让更多的人通过分享而迈向成功！

有关讲师甄选、培训的工作，一直非常火爆地进行着，有兴趣加入我们、愿意共同成长的朋友，请直接拨打电话 021 - 62806363 转加盟部，或者直接登录 www.doers.cn 实践家网站。由于参与者众多，速度与实力将是我们初步甄选的标准，廉正与感恩则是我们不变的坚持。

谢谢从 1994 年至今听过我的演讲或参加过我的公开班培训的朋友们，是你们给予的机会与平台，让我拥有了今天的成绩。伟贤必将继续奋战，把握退休前这两年多的时间，协助每一个真心想要成功致富的人——想说就说，自由表达，成为自己永恒的主人！

林伟贤

目 录

CONTENTS

前 言 想说就说	1
----------------	---

第1章 魅力表达,自在沟通	1
---------------------	---

口才的力量,万夫莫敌,它比任何东西都有能力来统治这个世界。

魅力表达的人只需要做一件事,用心沟通,真诚地对待生命中的每一份感动。

第2章 演讲的开场、主题与结尾	12
-----------------------	----

只有匠心独运的开场白,才能给听众留下深刻的印象,才能立即控制现场气氛,在瞬间集中听众的注意力,从而为接下来的演讲搭梯架桥。

好的演讲并不需要太多的内容,只需要围绕三四个要点阐述就可以了。

第3章 准备演讲,收集资料	36
---------------------	----

我们应该养成收集资料的习惯。平常上网、看电视或到图书馆查阅资料,遇到有用的信息,就记录下来,以备不时之需。

你的资料准备得越完整,你就有越多的机会把你的演讲做好。

第4章 消除紧张情绪，轻松表达 52

真诚是最完美的态度，所以当你觉得自己很担心、很紧张的时候，你就告诉自己，用心一点，一定会好很多。

演讲之前，对着镜子排练，甚至把自己的演讲用 DV 拍下来，然后比较分析，做出调整，一直调整到自己觉得非常满意为止。

第5章 介绍演讲嘉宾，提升个人影响力 60

当你越清楚地介绍一个人，并且越让他觉得自己重要的时候，他上台来演讲的热情会越高涨，并且充满激情一直到演讲结束。

介绍一个人的成就，比介绍一个人的学习经历更有效。

第6章 善用演讲词汇，制造幽默效果 70

合理地使用比较夸张的技巧，便于揭示事情的本质，加强所说话的感染力，还可以启发听众的想像力。

适当地加一些幽默的内容，创造一种轻松的气氛，听众听讲的效率可能会更高。

第7章 语调抑扬顿挫，语音高低合适 88

声音可以使人对你产生极美好的感觉，也可以使人产生最恶劣的错觉。

发声系统控制得好，讲话的时候就容易口干舌燥；控制得不好，很快就会感到口干舌燥，而且时间长了，还会出现暂时性的失声。

第8章 强化肢体语言，吸引听众注意 94

肢体语言在一个人说话时，在给人留下的印象中占55%的比例。

如果我们在台上的动作很大，下面的听众接受的概率就会很大；如果在台上的动作很小，台下的听众接受的概率也就很小。

第9章 善待听众，有效执行现场问答 101

演讲的主体是听众，因为演讲的目的是使听众受益而不是使演讲人受益。

现场的问答，可以解答听众最为关注的问题，解答完那些具有代表性的问题之后，其他的听众也可以解开心中的疑团。

第10章 培养良好口才，提升语言魅力 120

一个人是否具有说话魅力，直接影响到他是否具有吸引力，关系到他是否具有良好的人际关系。

说话的风度，是一个人内在气质的言语表现，是一个人涵养的外化。

第11章 善用说话技巧，表达不同意见 136

要想博得别人的好感，我们在交谈的时候，就必须要以听众为中心，而不是以自己为中心。一定要在最短的时间里，想办法找到对方感兴趣的话题。

第12章 创造精彩演讲，成为演讲高手	153
--------------------------	-----

演讲要精彩，一定要有一些精彩的元素在里面。

你的风格就是最好的风格，你是什么样的，演讲风格就是什么样的。

后 记 想做就做	168
----------------	-----

魅力表达，自在沟通

如果你拥有魅力口才，就可以轻松开口，自信说话，富有感染力地表达，自在沟通；如果你拥有优秀的交际口才，就更容易在事业上取得成功，获得财富。

说话在生活和工作中非常重要，有的人很会说话，因为话说得好，人际关系非常融洽，工作处理得条理清晰；有的人不会说话，往往因为一句话说错惹恼了别人，甚至有时候还危及到了自己的前途，所谓“祸从口出”，说的就是这个道理。

一个人开口说话的方式是与生俱来的，我们出生以后的第一声啼哭就是口语表达。声音和文字一样，起着表达我们内心思想的作用，而声音所承载的口语表达，则比文字表达更为普遍和重要，因为我们的声音几乎无所不在。在本书中，我将和大家一起探讨如何说话、如何把话说得更精彩。

有些人说起话来吞吞吐吐、词不达意；有些人却口若悬河，吸引了很多听众。其实良好的口语表达能力并非天生，很多人小

时候很腼腆，见到陌生人更是没有几句话，可是经过一定的培养和锻炼，也拥有了良好的口才。以我本人为例，我现在是很多公司的咨询顾问，一年到头在公众面前演讲，而且我还经常给各大企业作管理培训，口语表达能力非常强，是公认的“快嘴”。其实我在念大学之前，说话能力非常糟糕。我还有点口吃，说话的时候吞吞吐吐，半天也说不明白一件事。上了大学以后，我的一位学长希望我参加一个很重要的辩论比赛，在比赛前对我进行了专门的培训，整天让我不停地说，不停地演练。我不但圆满地完成了辩论的任务，而且后来说话的速度比当年那位学长还快。

有的人很会说话，不论是讲故事还是安排事务，大家都愿意听。为什么呢？我们注意一下就知道，这些人说话的时候，总是有声有色，讲到关键的字句时，会加强语气；讲到重要的问题时，会和听他说话的人互动，问一些相关的问题，引发听者的兴趣。如果一个人说话像读稿子一样，从头到尾一个声调，没有任何语气的变化，这听起来恐怕就非常枯燥无味。

问大家一个问题，你觉得什么样的老板能让我们全心全意地追随？你会认为，一个愿意和员工沟通的老板，值得让人全心全意地追随。因为愿意和员工沟通的老板，不但可以让员工感受到老板在关心他，而且也能让员工表达对老板的尊敬。

为什么有些管理者领导下的员工能够尽心尽力、积极工作，而有些管理者领导下的员工却总是敷衍了事、得过且过？因为有的管理者特别会讲激励人心的话，以此鼓舞员工的士气；而有的管理者却拙于言辞，本意是想鼓励员工几句，可是最后说的话却适得其反，打消了员工的工作积极性。不管你是企业的管理者，还是普通的工作人员，总需要和别人沟通，所以我们一定要对我们的说话能力进行培养和训练，提升我们的口才交际能力。

美国的牧师在布道的时候，观众人数最多的达到十万人；而波兰的天主教神父演讲的时候，观众也有十几万人。那些神父和牧师的演讲口才真的有那么好吗？为什么听众听了他们的演讲之后就大受影响呢？其实，演讲是否成功的重点不是采取了什么特别的技巧，关键在于你说的话是否能够打动别人的心。

很多老师在与学生沟通的时候，讲话特别深刻，有些话甚至改变一些学生的命运；而有一些老师恰恰相反，他们对学生的教导不但没有起到正面作用，反而让学生产生了逆反心理，与他们的期望背道而驰。我们也看到，有些行销业务人员刚和顾客交谈了几句，顾客就没有耐心再听下去了；而有的业务人员却知道如何吸引顾客、如何赞美顾客、如何给顾客提出及时的建议，因此创造了不菲的业绩。为什么基于同样的出发点，收到的效果完全不一样呢？为什么有的人很成功，而有的人却很失败呢？显然，因为他们的沟通能力不同。

不只是上台演讲或者推销产品，我们在生活中和朋友打的一个电话，在工作中做的一份简报，或者举行的一次会议，任何情况下，都需要说话的技巧。如果你的沟通能力很好，那么你的人际关系和工作效率可能会越来越好。教皇彼得二世曾经说过：“口才的力量，万夫莫敌，它比任何东西都有能力来统治这个世界。”因此可以这么说，统治世界，靠的就是很多领导人以及各行各业有影响力的人的语言的煽动作用来完成的。1974年11月，《伦敦时报》对读者进行了一项调查问卷，问题是：“你们心中最大的恐惧是什么？”可能你认为排在第一名的应该是“死亡”。但是当时调查的结果，回答“死亡”的只排在第二名，排在第一名的是“演讲”。由此我们可以了解到，演讲对很多人来说影响力非常大，因而在他们的人生体验当中排在了最重要的位置。

演讲如此重要，为什么有些人在公开表达自己的想法时感到那么艰难呢？一个最主要的原因是，在我们的成长过程当中，我们很少有机会在很多人面前表达自己的想法，缺乏在众人面前讲话的锻炼。在我们国家，无论是内地还是台湾，或者香港、澳门，学校的正规教育当中都没有开设演讲方面的课程。因为没有经过正规的训练、专门的练习，所以，当我们需要站在众人面前演讲时，或者向陌生人表达自己的想法时，就显得有些词不达意，甚至非常尴尬。这和我们学习过理财方面的知识就可以理财，而没有学习过理财方面的知识就没有能力去理财一样，做任何事情，没有经过一定的培养和训练，做起来肯定就会有一定的困难。

现在的家长都希望自己的孩子有很多特长，于是让他们补习英语、学钢琴、学跳舞，等等，就是没有让他们学习演讲。在社会上，有“超级女声”等各种各样的选拔比赛，惟独没有演讲比赛；“挑战主持人”勉强能和演讲挂钩，但是参选的范围却非常小，并不是大众参与的节目。这样看来，似乎大家都忽略了“说话”在我们的生活和工作中的重要性。在这里我将告诉你们如何练习说话、如何在公众面前表达自己的思想、如何让自己的言语变得更有说服力。

说服力有几种不同的类型。

第一种，演讲型的说服力。如果你是一个很有说服力的人，并愿意把握在台上或者人群当中演讲的机会，和大家分享你的感受和期望，你就比较容易参加更多的社会活动，也就能拥有更加丰富的社交生活。想像一下，在某些场合当中，或者是举行会议，或者是同业联谊，如果有人提议让你到前面给大家讲几句话，那么你的机会就会比那些在人群中默默无闻的人要多一些，你就有更多的机会树立你在人们心目当中的形象，也有更多的机

会让更多的人认识和了解你，这对你的人际交往、事业成功，无疑会有很大的帮助。

记得有一次我在电视台做节目时，一位威海的观众举手问了我一个相关的问题。我请他到台上来，阐述他的疑惑，以及他认为的答案，就一两分钟而已。节目结束后，立刻就有很多和他同业的人与他联系，探讨相关的问题，并且有的人还和他达成了合作的意向。后来听说他们的合作非常成功，有几个人甚至成了他最好的生意合作伙伴。所以说，当你有演讲的能力、有对大家说话的机会时，你的说服力就会相对地提升，你的机会也就相对地多了起来。因此大家一定要好好把握演讲型的说服力。

第二种，简报型的说服力。不管从事什么行业，都要把本行业的成果展示给公众。假设你是某一家高科技公司的业务员，你需要通过简报、投影片向大家介绍你们公司新产品的功能和特长，激起他们购买的欲望；假设你是一名医生，你需要从电脑里调出相关的资料，向病人解释病情，这样才更具说服力。简报型的说服力在我们工作中非常重要，是我们每一个上班族都应该具备的能力。别人可以拿走你任何东西，但是永远拿不走你的能力。如同你一旦学会了游泳，就永远会游泳一样，就算你十几年没下过泳池，一旦某一天有人把你推到水里去，你很快就会恢复游泳的能力。说话也一样，只要你掌握了这种能力，在你需要的时候，这种能力马上就会显现出来。

第三种，会议型的说服力。假设你在一家大型公司上班，每次中高层的管理会议都有二三百人参加。有没有这种可能，你在公司呆了十多年，可是老板却不认识你？这种可能肯定会有，因为你在十多年里的大型会议当中从来没有说过半句话，没有表达过自己的任何意见和建议。虽然你默默工作，对公司忠心耿耿，

可是如果老板要裁员，你可能是第一批被裁掉的，因为管理人员根本不了解你，不知道你的表现如何。在很多公司，有些员工的创意特别好，时常会想出一些新颖的点子来。可是他们不敢向上司表达自己的意思，就在底下把这些点子说给一起工作的同事听。结果这个同事有胆量向上司说明这个点子，引起了上司的好感，得到了重用。而真正有点子的那些人却失去了提升的机会。所以，我们一定要练习说话的能力，尤其要具备会议型的说服力，向大家展示你的想法，发挥你的影响力，获得更多的机会。

第四种，娱乐型的说服力。如果你有能力在大家面前讲个故事、说个笑话，使现场的气氛很快轻松愉快起来，你就会成为各种聚会里最受欢迎的人之一。因为人人都喜欢带给自己欢乐的人。所以想要拥有这种说服力，最好多准备一些笑话、有趣的故事在自己的头脑里，以备随时娱乐大家。麦当劳找王力宏等人拍广告之前，一直没有请任何明星拍他们产品的广告，他们只用麦当劳大叔——一个小丑来拍广告，因为麦当劳大叔是带给大家欢乐的一个形象，人们对带给自己欢乐的人的印象都比较深刻。

第五种，感动型的说服力。娱乐型的说服力会让大家开心，让大家快乐；而感动型的说服力，可以感染大家的情绪，让大家激动。如果你是行销行业的人，你应该明白，有时候我们推荐产品，要调动的不是顾客需要这个产品的心理状态，而是顾客对这个产品有某种感觉的心理状态。当顾客为这个产品感动的时候，成交的可能才比较大。因此，也就有“买东西不是买东西，而是买感觉”的说法。

我们都看过中央电视台 2006 年春节晚会中《千手观音》那个节目。当我们看完节目后，听到主持人介绍表演节目的人都有听力障碍时，我们是不是被深深地感动了？这也是这个节目后来

成为公认的优秀节目的原因之一，因为感动，所以喜欢。能够感动别人是一种非常重要的能力，如果你能感动周遭的人，你就具有影响力，如果你能感动更多的人，你的影响力就更大。马丁·路德·金就因为一句话“I have a dream……”感动了很多中国人，成为全球最有影响力的黑人领袖之一。所以我对大家的建议是，如果你是一位管理者，你要学会讲故事，用你的故事来感动你的员工，让他们尽心竭力地跟着你，贡献自己的才能。

现在有一门很流行的管理课程叫“故事行销”，就是教大家如何通过讲故事成为有影响力的人。可口可乐就一直在卖一个故事，讲他们当初如何获得一个绝妙的配方，如何神秘地埋在后花园中，后来又如何发展成为一种全球最受欢迎的饮料，等等，吸引人们的好奇心和注意力。肯德基也是卖故事，讲的是肯德基本人如何带着配方寻求合作伙伴，如何历经艰难成立了第一家快餐店，等等。我们国内杰出的企业家张瑞敏先生，也是讲故事的高手。他经常和大家讲的故事是，他到海尔之初，如何把冰箱堆到大院里砸碎。大家受到故事的感染，认为质量差的冰箱都砸了，剩下的就都是优质产品，于是纷纷购买这个品牌的产品。此举树立了一个企业界英雄的形象，同时也确立了海尔产品在人们心目中的地位。宗庆厚先生也是讲故事的高手，他常向人们讲述自己如何在创业之初踩着自行车到处卖冰棍，如何白手起家才发展成今天这样的规模。人们对某个产品的良好性能的记忆很差，但是对故事总是记忆犹新。所以，懂得讲故事，懂得感动别人，就懂得如何走向成功。

在培养口才方面，国际知名企业卡耐基公司是最优秀的，它的创办人卡耐基先生曾经向外科医生大卫·欧曼请教过一个问题：“演讲训练对一个人的身体和心理会产生什么样的影响？”欧