

让你从此拥有强于百万雄师的三寸之舌

直指人心的 演说智慧

Speech touched the
soul of wisdom



赵巍程  著

锻造好自己**当众讲话**的能力，是每个人都不应该忽视的**人生课题**。本书带给您演说的智慧，让您发现**演说本质**，消除恐惧、**展现自信**向着自己的梦想大步前进！



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

直指人心的演说智慧

赵巍程 著



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

直指人心的演说智慧/赵巍程著. --北京: 中国
商务出版社, 2016. 10

ISBN 978-7-5103-1672-2

I. ①直… II. ①赵… III. ①演讲-语言艺术 IV.
①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 255258 号

直指人心的演说智慧

ZHIZHI RENXIN DE YANSHUO ZHIHUI

赵巍程 著

出 版: 中国商务出版社

地 址: 北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号 邮 编: 100710

责任部门: 中国商务出版社 商务与文化事业部 (010-64515151)

总 发 行: 中国商务出版社 商务与文化事业部 (010-64226011)

责任编辑: 崔 笏

网 址: <http://www.cctpress.com>

邮 箱: shangwuyuwenhua@126.com

排 版: 北京科事洁技术开发有限责任公司

印 刷: 北京密兴印刷有限公司

开 本: 700 毫米×1000 毫米 1/16

印 张: 11.25 字 数: 116 千字

版 次: 2017 年 1 月第 1 版 印 次: 2017 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5103-1672-2

定 价: 39.80 元

凡所购本版图书有印装质量问题, 请与本社总编室联系。电话: (010-64212247)



版权所有 盗版必究 (盗版侵权举报可发邮件到本社邮箱: cctp@cctpress.com)



推荐序 / RECOMMENDATION

口能言之，身能行之，国宝也。——这是我为弟子题词时，经常写的话。

巍程是我 83 岁生日那天收的入室弟子，我收弟子都是考察两年之后才做决定的，因为要看他的才更要看他的德。巍程做演讲培训工作也有十几年且德艺双馨，所以，收他为爱徒。

我从事演讲工作 30 多年，各类演讲达 5000 多场。谈到演讲，究竟应该说什么呢？当然是自己能够做到的事情。换言之，做人才是根本。而做人的基础，则来自于修身。至于演讲的智慧，究竟来自于哪里？修身的境界！

当然，这里所说的智慧，与人们常说的聪明有着本质区别。聪明，聪者，耳灵也；明者，目清也。耳聪目明，都是由人体器官功能较好所带来的。聪明也可以引申为大脑反应速度快，智商较高。智慧，智者，知道日月阴阳的变化，知道天地间所能看得见与看不见的事情；慧者，指能领悟真理的心；智慧，乃是透过心的窗口，明了天地间的真理之所在。

现实中，聪明的人很多，却因世故、精明而缺少智慧。而智慧指的是“能够看清事情核心，知道其中真相”的能力。所以，智慧比聪明的程度更深。聪明是在我们的心里，但智慧主要是在我们的灵性里。而这个灵性里的智慧，则需要我们下一番功夫方能修养出来。

我们的老祖宗喜欢讲“道”，认为“道”是一切艺术和美的最高境界。而且，还有一套方法，实现“天地与我并生，而万物与我为一”的与“道”合一的境界。人的主观精神达到了一种“道”的状态，则人工的艺术也就与天工毫无二致，宛如天生化成。

应该说，直指人心的演讲智慧，就脱胎于此种境界。看了巍程爱徒的书稿，让我欣喜并感慨：在这个心浮气躁的时代里，竟还有人能耐得住寂寞，逆流而上，另辟蹊径，写出有如此见解的内容，我当然乐于为之作序推荐。

彭清一于北京





自序 / ADMISSION

随着偌大的地球变成地球村，人际交往与沟通愈加纷繁复杂，当众演讲的重要性也自不待言。社会经历告诉我们，演讲的能力决定了事业成就的大小和生活品质的高低。

演讲，不仅是通往成功的金钥匙，还是改善人际关系的良药，更是一个价值最大化的好方法。不管是主持会议、与客户谈判，还是接受采访、激励员工；不管是做宣传动员、工作汇报，还是竞聘就职、说明情况……所有的这些事情都离不开演讲。更别说，介绍产品、推荐自我、沟通思想了。

为了掌握演讲技巧，人们便开始了学习。听光盘，买图书，看视频……世间谈演讲的书可谓车载斗量，数不胜数。但是，大多都是谈演讲技巧的，比如，如何克服在大庭广众之下演讲的恐惧感，如何吸引听众的注意力，如何让听众接受自己的理念观点……当然，不是说人家的说法不好，而是说，很多这样的书都没有揭示出演讲的本质。

如果光靠一些“花拳绣腿”的表面技巧就能征服听众，那么今天的听众也太好糊弄了。古今中外的演讲大家之所以能够妙语连珠、舌灿莲花，让听众心悦诚服，为之击节赞叹，显然是因为他们内在境界与智慧的高超。不在提升自己的境界与智慧上下功夫，只想凭借一知半解的见识、花里胡哨的手法忽悠听众，明摆着就是在缘木



求鱼，结果必然是南辕北辙！

唐朝时期，在金华山有位俱胝和尚。为了寻求佛法真谛，他向天龙禅师求问。天龙禅师伸出自己的一根手指，俱胝明白了。开悟后，只要有人参问，俱胝都会举起的一根指头。

寺中有个小沙弥，看到这个情景，便在暗地里偷偷模仿。如果俱胝有事外出，他就会代替师父举指做答。

一次，俱胝将一把锋利的刀藏在袖中，问小沙弥：“什么是佛法？”小沙弥立刻举起一指。俱胝毫不迟疑地抽出利刃，斩断了这根手指，痛得小沙弥嗷嗷直叫。接着，俱胝又严厉地问了他同样的问题，小沙弥再次举起手，可是那根指头却不见了，心中立刻豁然开朗。

这就是“一指禅”的来历。那么，俱胝和小沙弥从这“一指禅”中到底悟出了什么？

《论语》也有一段记载：孔子问子贡说：“你以为我是学习了很多，然后，才一一记住了学问和道理吗？”子贡回答道：“我真是这样认为的，难道不是这样吗？”孔子说：“非也。予一以贯之。”意思是说，不是这样的，我是以一个至简至易的根本道理，从上到下贯通到万事万物的。孔子也对曾参说过“吾道一以贯之”这样的话。

没错，孔子正是找到了这个“一”，然后，才一通百通。正如俱胝和尚和小沙弥，他们也是找到了这个“一”，然后，才一通百通的。古今中外的演讲大家，他们也是在一定高度上找到了这个“一”，才成就了自己的三寸不烂之舌。

其实，这个“一”不在外面，而在我们的先天本性里。但后天的污染遮盖了我们的本性，所以需要除去。这个过程，就是修心养



性的过程，也是我们直达直指人心的演讲境界的过程。

法国思想家狄德罗曾说：“任何一个想成为演讲家的人必须是一个有德行的人，是一位思想精深、道德高尚、学识渊博的人。”可见，东西方的大师，都非常注重人生的境界问题，并且认为境界与智慧是相通的。

步入不惑之年，掐指一算，自己演讲生涯已有 14 个春秋，经历了读万卷书、行万里路、阅人无数、名师开悟等过程，在演讲方面取得了一点成绩，积累了一定的经验，有了一些感悟。遂执笔写成此书，愿此书助有缘之人增长演讲智慧，提升演讲境界。

赵巍程

2016 年 6 月



目 录 / Contents

推荐序·····	1
----------	---

自 序·····	1
----------	---

第一章 强于百万雄师的三寸之舌·····	1
----------------------	---

春天到了，人们就会款款而来·····	3
--------------------	---

名人演讲光是靠身份唬人吗·····	6
-------------------	---

巧舌如簧闯天下的千古佳话·····	10
-------------------	----

虽是锦心一片，终须绣口展现·····	13
--------------------	----

关键是四两拨千斤的支点·····	16
------------------	----

第二章 我们照样可以舌灿莲花·····	21
---------------------	----

只要会讲话，当然会演讲·····	23
------------------	----

演讲也不过是一个熟练工种·····	26
-------------------	----

虽然都能口吐莲花，但也是人人有异·····	29
-----------------------	----

你有你的体，我有我的体·····	33
------------------	----

熟谙美丽与可爱的辩证法·····	36
------------------	----

第三章 自己挡住了阳光，自然就会有阴影·····	39
--------------------------	----

从庄子的“三把剑”说起·····	41
------------------	----

没有恐惧感也就没有恐惧之事·····	44
--------------------	----

口吃的背后是心理问题·····	47
-----------------	----

提高演讲就要在学习之余下功夫·····	50
---------------------	----





21 次才能改变一个习惯	55
第四章 参透风动还是幡动的人生公案	59
知识爆炸时代的方向感	61
我们的大脑是不是跑马场	64
慧能大师教我们开智慧	68
不仅要学会做加法，更要擅长做减法	70
方寸之地足可运转乾坤	73
第五章 讲利害之前先讲是非	79
古人为什么强调“贵人话语迟”	81
我们要什么样的能说会道	84
种下什么，自然就会收获什么	88
已经被搞乱了的成功观	91
方向不对，再快也无益	94
第六章 完美的出品讲究珠圆玉润	97
想好才能表达好	99
先声夺人，自我介绍的效果才会好	102
做一个会讲故事的人	105
只有身临其境，听众才会喜欢你	110
互动不是为了热闹，而在于会心	116
好事须多磨，慢工方能出细活	120
第七章 暂充大匠，聊以规矩示人	125
把握 7 : 38 : 55 的比例尺	127
明白人类的需求层次理论	129
区分演讲的不同类型	134



准备演讲的五步流程	139
主持人的素养与修为	142
第八章 你不能显示自己没有的东西	147
乔布斯魔力演讲的禅解	149
养成读书的习惯，培养优良的气质	154
演讲不能走向邪路	157
齐家治国平天下，根本在于修身	161
厚德载起妙语连珠的演讲	163

第一章

强于百万雄师的三寸之舌

大家都知道口才重要。那么，口才到底有多重要呢？有一个“毛遂自荐”的故事，流传甚广，几乎妇孺皆知。

毛遂是战国时期赵国平原君赵胜的门客，帮助平原君去楚国谈判获得成功，回国后受到平原君的高度赞扬。平原君说：本人手下智囊人士上千，少时也有几百，都不如毛遂。毛遂一到楚国，就让赵国重于九鼎，以三寸不烂之舌，强于百万之师，真是奇才。因此，平原君立即提拔毛遂为一级智囊人物，待之为上宾。

口才成就了毛遂，口才也在今天发挥着重要作用。当今社会，人际交往繁复多样，几乎无处不涉及交流与沟通，对口才的要求自然就会更高。所以说，锻造好自己的三寸之舌，是每个人都不应该忽视的人生一课。



春天到了，人们就会款款而来

每个人都希望获得他人的理解、关注和认同，可是，在很多人眼里，所谓的“别人”只不过是自己内心感觉的投射，渗透着个人的主观意念和情绪。比如，心里积累的负面情绪很多，就会认为别人的行为和语言是针对自己的，心情就会不好，还会恶化自己与他人的关系。

只有全方位地去体验和理解别人，才能找到现象背后的本质。而建立同理心，就可以有效避免许多心理上的不良投射和误读。

早春时节，法国巴黎，在热闹的大街路旁，站着一个老人。他的衣服已经明显破旧，头发斑白，双目失明。可是，他并没有像其他乞丐那样伸手向过路行人乞讨，而是将“我什么也看不见”写在一块木牌上，立在身旁。

路上人来人往，很多人都看到了这块木牌，但都悄悄地走开了；有些人甚至还发出了淡淡的一笑，最后匆匆离去。

中午，法国著名诗人让·彼浩勒经过这里。他看了看木牌上的字，问盲目老人：“老人家，今天上午有人给你钱吗？”

盲目老人叹了口气，悲伤地说：“我……我什么也没有得到。”

听了老人的话，让·彼浩勒便从衣兜里掏出钢笔，慢慢地在那行字的前面加了几个字：“春天来了！”夜幕降临的时候，让·彼浩



勒再一次来到这里，问盲目老人：“老人家，今天下午有人给你钱吗？”

盲目老人听出了他的声音，笑着回答说：“先生，不知为什么，下午很多人都给我钱！”

让·彼浩勒听了，一边点头，一边满意地笑了。

仔细想想看，为什么前后会出现这种强烈的反差呢？主要原因就在于，语言表现能力的强烈对比！开始的时候，老人使用的句子是平铺直叙，没有感染力，自然无法唤起人们的同情心。后来，诗人在句子前加了“春天来了”几个字，便引起了很多人的同情心。

在这里，“春天来了”和“我什么也看不见”两句话形成了鲜明的对比。读到“春天来了”，在人们眼前就会呈现出大地春回、百花绽放、山清水秀、花红柳绿、姹紫嫣红的美好画面。这种画面异常，让看到这些字的人感到心情愉悦，体会到了巨大的视觉享受。老人是个盲人，生活在黑暗的世界中，孤独而寂寞！对比如此强烈，人们自然会心生怜悯，慷慨相助！

诗人添加的虽然只有几个字，但却让人们看到了一幅色彩艳丽的画页，就像是一卷景色鲜明的画轴缓缓地展现在路人眼前。在人们感受画面带来的愉快时，盲人的一句“我什么也看不见”让人们的心情陡然下降。这种强烈的对比反衬，必然会触动人们内心深处最柔软的心弦，唤起人们对美的向往，自然就会伸出援手。

通过这个故事可以发现，一个人的心是可以被思想和语言打动的，我们都可以在精神与心灵上产生对应的感情关系，这样，就给演讲以及人与人之间的沟通提供了心理学上的支撑。

两千年前，“亚圣”孟子就曾说过：“恻隐之心，人皆有之；羞

恶之心，人皆有之；恭敬之心，人皆有之；是非之心，人皆有之。”为了提高说服力，孟子还举了个例子：突然看到一个孩子要掉进井里了，人们必然会产生惊惧心和同情心。这里，既不是为了跟孩子的父母拉关系，也不是为了在乡邻朋友中获得赞誉，更不是因为厌恶孩子的哭叫声。

其实，不管是东方人，还是西方人，只要处于世界，每个人都有一定的“同理心”，且认同这个概念。在与人交往的时候，大多数人都会体会到他人的情绪，理解他人的感受，可以站在他人立场去思考和处理问题。

同理心乃是古今中外人际交往的基础，也是人们获得发展与成功的基石。同理心态包含着温暖与关爱、理解与宽容，是一个人人格成熟和社会化的标志。拥有良好的同理心，也就拥有了感受他人、理解他人的行为和处事方式的能力，不仅能够了解对方，还能更深入地把握对方内心深处的感觉和思想。所以，同理心也就成了我们与他人顺畅沟通的心理桥梁。

演讲也是如此！演讲的基础与前提，也是同理心。所以，首先要对“人同此心，心同此理”有一个足够的认识；其次通过认识自己，进而认识听众；然后，将听众的真实而本质的内心需求，通过恰到好处的方式表达出来。

其实，故事中的让·彼浩勒，为盲目老人添加“春天到了”的时候，做的就是同样的事；只不过，他做得非常巧妙。同理心，是演讲的重要一条规则，要想提高自己的演讲境界，就要不断地修炼与提升！



名人演讲光是靠身份唬人吗

追溯演讲的历史，不得不提到我国春秋战国时期的“纵横家”，也不得不提到古希腊时期和古罗马时期的“雄辩术”。时至今日，演讲作为一种特殊的传媒形式，也已经存在了两千多年，更涌现许多举世称道的杰出演讲家。

在春秋战国时期，有个著名的“诸子百家”。这一大家子，就充分展示了优秀的施教和施政口才，比如，以苏秦、张仪为代表的“纵横家”，充分展现了自己的论辩风采；韩非等“法家”人物在表达自己学术思想的时候，也是滔滔不绝……各有各的长处，呈现出百花争艳的态势。后来，到了蜀汉时期，诸葛亮和历代善于谏说的大臣，还有近现代的学者、教授等，便构成了我国演讲家的历史方阵。

在古希腊时期和古罗马时期，雄辩在社会生活中具有重要作用，不仅是政治上、法律上击败对手的有力武器，也是衡量上层人士是否有教养的标志。在古希腊、古罗马时期，许多青少年都希望做一名雄辩家，苏格拉底、柏拉图、亚里士多德等就是西方口才艺术的奠基人。后来还出现了美国民权运动领袖马丁·路德·金、英国政治家温斯顿·丘吉尔、美国总统富兰克林·罗斯福，犹太复国主义运动的创始者赫塞尔，毕生倡导“不合作”运动的甘地……他们都

是非常杰出的演讲家。

这些演讲家不仅以其独到的见解显示着自身的人格魅力，还以其精湛的语言技艺感染着听众给人以精神上的美好享受。那么，作为名人演讲家，他们在演讲时，是否都是靠自己的身份来唬人呢？毋庸讳言，名人的身份肯定会给他们的演讲附加某些影响。但是，光靠身份肯定远远不够。甚至可以说，演讲就是演讲，只能靠演讲的自身魅力来征服听众。

演讲的影响力主要来自两个方面：一个是晓之以理，一个是动之以情。所谓晓之以理是指，明白相关人、事、物的道理，然后通过适当的方式告诉给听讲者。所谓动之以情，就是指，先搞懂听众的情感爆发点，然后将心比心、以情动情，达到想要的目的。

这里，我们就以《战国策》中有名的文章《触龙说赵太后》为例，看看“名嘴”触龙是怎样晓之以理、动之以情说服赵太后的。

赵太后刚刚执政，秦国就立刻对赵国进行攻击。为了缓解危急，赵国只好向齐国救助。可是，齐国却提出一个救援条件——让长安君（赵国的公子、赵太后的儿子）到齐国做人质。赵太后非常疼爱自己的孩子，自然不肯答应。大臣纷纷劝谏，太后感到非常愤怒：“如果你们还有让我将长安君做人质的，我一定会当面唾他！”

左师触龙深谙说话艺术，看到这个情景，他并没有像其他朝臣那样直谏，而是观察赵太后的脸色，寻找着有利时机。他知道，赵太后刚刚执政，政治经验少、眼光不长远，再加上女性一般都溺爱孩子，只要谈到人质的问题，赵太后自然无法接受了。

触龙发现了问题的症结，劝说赵太后的时候，并没有提到长安君到齐国做人质的事，而是转移话题，先询问了太后的饮食住行，