

这样的 **演讲** 受欢迎

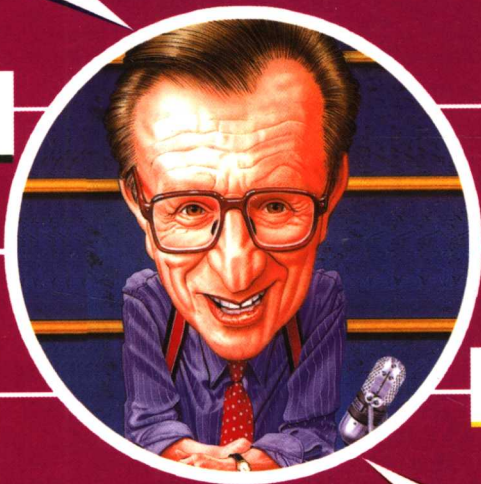
陈 述 / 编著

只有战胜顾客的拒绝，打动顾客的心，
才能使顾客打开钱包。

——〔美〕汤姆·霍普金斯

礼貌经常可以替代
最高贵的情感。

——〔法〕梅里美



让礼一寸 得礼一尺

——〔中〕曹操

真正迅速的人，并非事情仅仅做得快，
而是做得成功而有效的人。

——〔英〕弗·培根

口才锻炼要领一日通

这样的演讲受欢迎

陈 述 编

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才锻炼要领一日通/赵伟军主编. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2006. 5

ISBN 7-204-08446-2

I. 口... II. 赵... III. 口才学—青少年读物
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 051176 号

口才锻炼要领一日通

赵伟军 主编

责任编辑: 王继雄

封面设计: 烽火视觉

出版发行: 内蒙古人民出版社

地 址: 呼和浩特市新城区新华东街祥泰大厦

印 制: 北京海德印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 850 × 1168 1/32

印 张: 52

字 数: 720 千字

版 次: 2006 年 6 月第一版

印 次: 2006 年 6 月第一次印刷

印 数: 1-5000 (套)

书 号: ISBN 7-204-08446-2/G · 2151

定 价: 192 元 (全 8 册)

如出现印装质量问题, 请与我社联系。

联系电话: (0471) 4971562 4971659

前 言

每个人都会说话,但每个人说话的效果却千差万别。为什么会这样呢?原因在于说话的方法,说话的能力,说话的内容差异,也就是我们所说的口才水平的高低。一个人如果善于言辞,口才好,就可能把自己的工作生活安排得有趣高效而且非常愉快,不仅使自己快乐,也使他人快乐。是否具有好的口才,是一个人能否取得成功的关键因素之一。在商界、政界以及个人生活中,如果拥有迅速说服他人的好口才,会赢得令他人羡慕的机会:受到上司的赏识,同事的尊敬,下属的爱戴,还有客户的信赖。

通常情况下,我们当中的许多人,都不能称得上是会说话、口才佳的人,但同时也不能归为对说话一窍不通的人之列。逢人就像哑巴一样不会说话的人,毕竟是极少数;由于生理、心理

这样的演讲受欢迎

方面的障碍话说得不流畅的为数也不多；大多数人都多多少少懂得一些说话的技巧与方法，只不过缺少用科学系统的训练方法去进一步提高自己的口才水平而已。

其实，对于每一个人，只要你会说话，你就有可能拥有一副好口才。我们当中的许多人只是因为平时没有注意培养和锻炼自己的说话能力，以至于现在的口才水平不高。不过，不用担心，只要你肯努力，通过科学地学习和锻炼，你一样可以成为口才大师。对于一个不会说话、口才不佳的人，首先应该知道随时随地找机会说话，加强口才训练的重要性，练习的机会多，改进的机会也会多，这样坚持下去，你就会发现你的口才水平在迅速提高。

那么如何才能做到这一切呢？请你先不要着急。先认真看完这本《这样的演讲受欢迎》，再按照书中叙述的方法去做有针对性的练习，不久你就会发现，你也拥有了一副能说会道的好口才，而不再是仅仅站在一旁欣赏羡慕别人的口才了。

目 录

扣人心弦的演讲	1
1. 演讲的要诀	1
2. 说话与演讲	4
3. 演讲的技巧	9
4. 口才会使人托付重任	17
5. 林肯的魔术	18
6. 流利的口才来自书本	19
7. 应该博览群书	20
8. 一条成功的捷径	21
9. 你利用了多少记忆力	22
10. 百闻不如一见	23
11. 脑子是一架联想的机器	24
12. 把新事物组织连贯起来	25
13. 记住演讲的要点	26
14. 公开演讲的魔术	27
15. 演讲不是开录音机	28
16. 从头至尾预习你的演讲	28

口才锻炼要领一日通

KOUCAIDUANLIANYAOLINGYIRITONG

这样的演讲受欢迎

如何成为演讲专家	30
1. 有学问的人不一定有口才	31
2. 一百个人中能有几个长于口才	32
3. 紧张的开始	33
4. 打破困难只要常常练习	35
5. 放胆去说	36
6. 克服恐惧的方法	37
7. 怎样应付难堪的场面	38
8. 找机会公开演讲	39
9. 应先计划好要讲什么	40
10. 应该避免的错误	41
11. 语气要当心	41
12. 发音不可呆板单调	42
13. 请提高声音来试读	43
14. 常常改变谈话的速度	43
15. 请你特别拉长试验	44
16. 重要字句突然停顿一下	44
17. 试读出停顿的效果	45
交际场中应有顾忌	47
1. 没有幽默天才切忌假幽默	47
2. 开头也不必严肃得像巨象般呆笨	49
3. 不要对人用命令口吻	49
4. 当众指责很不高明	50

口才锻炼要领一日通

KOUCAIDUANLIANYAOLINGYIRITONG

5. 责人则明责己则昏	50
6. 要懂得察言观色	51
7. 解决争辩的最好方法是避免争辩	51
8. 请别人评判自己的意见	52
9. 避免可能引起争辩的话题	53
10. 不要使人失望受窘	54
如何安排动人的内容	56
1. 集中你的注意	57
2. 限制你的主题	57
3. 胸有成竹就题发挥	58
4. 讲话和动作都要自然	59
5. 要每句话都栩栩如生	60
6. 人是接受提示的动物	60
7. 引用听众已经相信的事物	62
8. 灵活的重复申诉	63
9. 用特殊例证解说	64
10. 数字也可打动人心	66
11. 以小喻大或以大喻小	67
12. 以听众的经验来发挥	68
13. 用一些人名使你的演讲具有真实感	69
14. 用对话的方式加强戏剧效果	71
15. 示范动作可使内容影像化	72
16. 凯威耳博士的演说计划	72

这样的演讲受欢迎
ZHEYANGDEYANJIANGHUOYINGYING

口才锻炼要领一日通

KOUCAIDUANLIANYAOLINGYIRITONG

这样的演讲受欢迎

17. 名演讲家的准备	73
18. 一篇动人的演讲原稿	75
19. 荣获首奖的演讲的内容	76
20. 一篇十分中肯的演讲	78
21. 缩短演讲适合忙碌的听众	80
考虑你要讲第一句话	81
1. 开始就要逗引听众大笑	82
2. 使听众的心情仿佛悬在半空	83
3. 引用名人的话开头	84
4. 要你张大嘴巴急欲一听	84
5. 抓住听众兴趣的技巧	85
6. 先让你紧张怀疑然后往下解释	85
7. 要你大吃一惊	86
8. 要听众帮你思索问题	86
9. 用实物来刺激听众注意	86
10. 要说切肤相关的话	87
11. 图画放大可使听众更加注意	88
12. 报道惊人事实	88
13. 不妨讲一段新闻	89
14. 看演讲者怎样的讲法	89
15. 人们大都爱听故事	90
16. 进行式的谈话	90
17. 何不引用名人格言	91

逗引对方的真兴趣	93
1. 先给他一点小胜利	93
2. 缺乏一种精神活力	95
3. 先把自己刺激一下	97
4. 什么话题最受人欢迎	98
5. 永远引人注意的题材	100
6. 要说得“历历如绘”	101
7. 适合自己口味的报纸决不能畅销	103
8. 《美国杂志》怎样获得二百万的读者	103
9. 决心寻找顾客满意的新方法	104
10. 你的话不要被迫而发	105
11. 怯懦会使人对你失去信心	106
12. 避免盲目的武断	107
13. 设法迎合对方的意见	107
14. 预播意见的种子	108
15. 取得最可靠的特点	108
16. 使他们畅谈趣味的事情	109
17. 故意发表错误的见解	111
18. 怎样猎获你的目的物	111
嬉笑怒骂运用法	113
1. 交际上不可或缺的战术	113
2. 要有一种驭人的魅力	114
3. 谁都喜欢恰如其分的称誉	114

4. 颂扬的方法是投其所好 115
5. 培养应对的能力 115
6. 精通全盘的战略 116
7. 只守缄默亦可给人痛击 117
8. 大人物发怒好像施用昂贵军火 117
9. 怎样使用并控制嬉笑怒骂 118

口才的另一条件——明晰 119

1. 记住四个要点 119
2. 确定演说的目标 120
3. 要明白听众的心理 121
4. 用比喻帮助说明 121
5. 避免用专有名词 122
6. 告诉你一个改善的方法 123
7. 模仿林肯的习惯 123
8. 煤油大王所用的方法 124
9. 引例不可太模糊 125
10. 不可用说话来跑马 126

用诚恳的态度支持你的言论 127

1. 信赖演说的精神 127
2. 整个世界都被感情所转移 128
3. 让演说具有信服力 128
4. 英雄不能拿假武艺冒充真本领 130
5. 林肯的两篇演说 130

6. 态度温雅可化敌为友	131
7. 你的谦逊会使别人愉快	132
8. 不要伤害对方的尊严	133
9. 一个“不”字的反应	134
10. 全力控制你的举止态度	135
11. 好的演讲往往是急于要说的话	135
12. 发掘你心里潜藏的宝藏	136
13. 劳斯采用的方法	137
获得新朋友的尊重	139
1. 应付人的问题	140
2. 不能跟人相处的两大因素	140
3. 英国报纸大王的经验	141
4. 受人欢迎的谈话	141
5. 杂志畅销的原因	142
6. 竭力表现你的健全人格	143
7. 交际能手罗斯福	144
8. 制胜陌生的人	145
9. 明白人与人之间的差异	145
10. 注意我们活动的小宇宙	146
11. 如何使新朋友对你有好感	146
12. 不妨给别人一点小惠	147
让听众拥护你	148
1. 不要直接指责人的错误	149

2. 演说不是挑战的训话	149
3. 融化寒霜般的反对	150
4. 折服刚愎的人	150
5. 先使人佩服你	151
6. 小的恩惠可以解决困难	153
7. 借宿一宵消除仇恨	154
8. 用得不当近乎欺诈	154
9. 预先注意反对的意见	155
注意演讲时的环境布置	156
1. 听众散漫分坐也使感情分散	157
2. 保持会场空气的新鲜	158
3. 必须使室内光线充足	158
4. 讲台上最重要的是演讲者	159
5. 不要使听众忘记演讲者	160
6. 注意不适宜的坐法	161
7. 挺起你的胸部	162
8. 两手怎么办	162
9. 一般人滥用的姿势	163
10. 良好的姿势向心内去找	164
11. 任何一种姿势不要一再重复	165
12. 姿势要伴着演说冲动而表现	165
13. 林肯的手势	166
14. 自创的姿势	167

15. 服装漂亮也会增加说话力量	167
16. 服装不整会减少听众的尊敬	168
17. 蜜蜂的试验	168
消除演讲中的恐惧心理	169
1. 即使专家也会紧张	169
2. 看清恐惧的原因就不会害怕	172
3. 巧妙地提高情绪以冲淡紧张	174
4. 本来不想说出的秘密经验	176
5. 用不可思议的方法消除紧张	181
6. 掌握这些要素可以消除恐惧	183
结尾要恰到好处	188
1. 不要忽视你的结尾语	188
2. 用诗文名句结束	189
3. 各人自有成功的办法	190
4. 层层增高句句有力	190
5. 搜求寻觅试验	191
6. 使再见说于听众的微笑中	191
7. 在结论中再将要点告诉听众	192

扣人心弦的演讲

我们所讲的话，可以判定我们每天的遭遇！

我们的祸福悲欢，往往决定于我们的言语！

所以，言语是我们教育文化的标尺！

1. 演讲的要诀

在会场上演讲，有两个基本的要诀，一个是自信与勇气，一个是在众人面前从容清晰的思索能力，关于这两项能力的获得，并非如一般人所想像的那样困难，因为这些条件并不是先天的赋予，它就像踢球，任何人都具有这种能力才干，只要他有那种欲望。那么是否有一个理由，就是说当你直立在众人的面前时，便不能有你

坐着时的思想呢？当然，你知道并无此事。事实上，你应当在面对着众人时更能有思想。他们在场，理应鼓舞提高你。一群听众在场正是你的刺激，一种灵感，促使我扣人心弦的演讲们脑子更清楚锐敏。在这个时候，意见、事实、理想似乎为我们以前所未有，皆出现于脑海，使我们不得不逐一表达出来。这些应当是你的经验，也将会是你的财富。

有一个很出名的学者有一段名言，说得很好，值得我们牢记，如果一般人在平日都能照这段话去做，那他的生活，定将愉快而顺利很多——当你出门时，请把衣领收进，头额抬高，肺部吸满空气；碰着朋友，含笑向他打个招呼；和人家握手时要精神饱满，不要怕被人误解，不要浪费一分钟的光阴去想你的仇人，做事必须打定主意，不要常常改变方向，一直向着你的目标前进。把你的心，完全放在人所希望的光明而伟大的事情上。如果你照这样去做，日子一久自然会知道，你已经在无意之中抓住了完成欲望的机会了，正像珊瑚虫一样，从急湍的潮水当中，吸取了它所需要的物质。你的心中必须有一个模范人物，使你做事有了楷模，这样一来，你的思想，就会不觉地跟着渐渐改善，成为你所崇拜的人物。思想是最有力量的，你必须保持正当的心理状态——勇敢、坦白、愉快——去用你的脑子。一切事情，都是从欲望中来的，你有虔诚的祈求，就可得到满意的答复。

很多大演讲家，当他们最先在会场上演讲时，都会被难解的不自在及惧怕的心情所苦，后来经过苦练，把

这种痛苦的心情减除了。美国大演讲家詹宁斯,他自己曾经承认在他第一次尝试时,两个膝盖颤抖得碰在一起;美国幽默天才文人马克·吐温说他第一次在会场上演讲时,觉得满嘴像塞满了棉花。英国大政治家路易乔治自己说过,第一次在会场上试着作公开演说时,一直陷于苦楚之境,他的舌头抵在嘴的上膛,而且起初他竟不能说出一个字。还有世界上许多著名的演说家,他们第一次在会场上演讲都是失败的,这跟演员们第一次登台表演有同样的情形。

林肯伙伴胡思登曾说过林肯开始在会场上演说时也有—种畏惧,惶恐,忙乱,不久他获得了镇静,热忱与真挚,于是他真正口才便开始了。罗斯福说:每一个新手,常常都有一种心慌病。心慌病并不是胆小,乃是一种过度的神经刺激。一个人初次立在许多群众的面前讲话,正像突然地见到一只牡鹿,或是首次走上战场。这种人他所需要的,不是勇气而是冷静地头脑。这是可以从练习上得来的,他必须要用习惯和反复的练习来克服他自己,使他的脑子,可以完全受他的控制。如果他是具有适当的才能,那么,他多多练习,便能增强能力。所以,练习必须要有恒心,不可懈怠,如此便可以消除对听众的恐惧心理了。

名人的成语及古今的格言,都是可以用来加重你结束演讲的力量。西方历代伟大的名句分门别类著为专集的很多,你到图书馆里就可以查出你所需要的材料。如果能够用得其当,阶升法也是结束演讲最普遍的最有

这样的演讲受欢迎