



巧说话

解坛风云

名人口才

魅力人生

口才是成功的法宝
演讲是成功的桥梁

ZHEYANG
YANJIANG
ZUI
YOUXIAO

航空工业出版社

演讲的成功取决于最后的时刻
是这样提高演讲的力度
充分发挥优势语言的作用
做到灵活运用演讲的控场技巧
为演讲设计出精美的语言
设置演讲中的“兴奋时刻”

彭清一 主编

这样 演讲 最有效

当今最杰出的名人演讲艺术

纵 横 交 际 有 效 演 讲

好口才就是这样练出来的

这样演讲最有效

彭清一 主编

ZHE YANG YAN JIANG ZUI YOU XIAO
ZHE YANG YAN JIANG ZUI YOU

航空工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

这样演讲最有效/彭清一主编. -- 北京:航空工业出版社,
2002.11

ISBN 7-80134-127-9

I. 演… II. 彭… III. ①语言交流 ②. 演讲学 IV.
H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 00068 号



航空工业出版社出版发行

(北京市安定门外小关东关里 14 号 邮编 100029)
北京王史山胶印厂印刷 全国各地新华书店经售
2002 年 11 月修订第 1 版 2002 年 11 月第一次印刷
开本:850×1168 1/32 印张:17.25 字数:415 千字
印数:1-2000 册 定价:25.00 元



序 言

演讲是一门重要学问，值得很好探索。我国古人早有研究：“一言辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”这是对演讲本质力量的认识和概括。

历代的统治者，都很重视演讲这门学问，它成了政治、经济、军事、文化等方面发展的利器。早在我国春秋战国时期就出现了不少的说客，凭着他们的三寸不烂之舌说服诸侯或攻城略地或抵御外敌入侵，他们有时起到了百万雄师所难以起到的作用。秦国的张仪以他雄辩的才能以连横之策游说了六国，为秦皇朝的统一做出了划时代的贡献。诸葛亮初出茅庐时，以他的一篇《隆中对》为刘备确立了三分天下的对策。在以后的各个朝代中，在我国还出现了不少的雄辩家、演说家，他们为历史的发展，人类的进步起了少的促进作用。全国解放后，中国人民站起来了，我们的周总理在万隆会议上的发言，赢得了全场的称誉，为中国人民在全世界人民面前树立了美好的形象。在我国市场经济迅猛发展的今天，演讲



的作用，越来越大，它为我国改革开放的深入发展起了积极的推动作用。

不管是过去还是今天，无数的事实说明了演讲对于国家、对于社会、对于个人的发展都起着重要的作用。

在新的潮流的冲击下，万事万物，都在不断发生演变，有的还将被淘汰。演讲这一文化体系，是否也会因时间的推移，社会的发展而受损或消失呢？恰恰相的，人类文明程度越高，经济越向上发展，人们交际的文明程度也越高，演讲所体现的作用和意义也越来越大。

演讲既属于历史，也属于现在，更属于将来。我们现代的创造者、建设者根据时代的要求，将越来越重视它、发展它。我们牢牢掌握这门学问，一定会有用武之地。

我们编写《这样演讲最有效》这本书，旨在帮助演讲爱好者更好地了解 and 掌握演讲方面的知识和技巧，以便在演讲的实践活动中增长才干，提高演说水平。

本书不论是在培训演讲的技巧方面还是所举的演讲的实例方面，都做了精心的编写，读者一定会受益良深。

2002.11

作者于北京

目 录

第一篇 这样演讲最有效

- 在历史的长河中。经典演讲始终是一颗璀璨的明珠；
- 在人的生命旅程中：“经典演讲始终是具有生命力的跳动的音符，在《口才演讲》一书中，经典演讲始终是震撼读者心灵的乐章。

第一章 历史与演讲	3
○ 在马克思墓前的讲话	3
○ 在葛底斯堡烈士公墓落成典礼上的演说	7
○ 对部队的演说	10
○ 1941年12月7日——一个遗臭万年的日子	13
○ 在岭南大学黄花岗纪念会的演说	17
○ 在陕北公学鲁迅逝世周年大会上的讲话	21
○ 未有天才之前	27
○ 读书与革命	32



○ 一支真正的钢笔	34
○ 和平必须建立在正义的基础上	38
○ 核时代的文学	41
○ 在北大百年校庆庆典上的讲话	51
○ 访华期间在北大的演讲	55

第二篇 口才是演讲的基础

● 口才强于百万之师，重于九鼎之宝，改变着我们每天的生活。

● 话如其人，老实不会说话乃无用之别名。每个人所说的话，间接或直接地体现出他的全部的品质。

● 我们所讲的话，可以决定我们每天的遭遇！

● 我们一天的祸福悲欢，往往决定于我们的言语！

● 所以，言语是我们教育文化的标尺！

第二章 一言九鼎

67

○ 口才的重要	68
○ 口才与重托	70
○ 口才与说话	72
○ 口才与交际	74
○ 口才与宴会	78
○ 口才与事业	80

第三章 话如其人

84

○ 社交是场游戏	84
○ 不要表露过分渴望	85
○ 别装腔作势	86

○ 平等待人	86
○ 一视同仁	87
○ 传播快乐的使者	88
○ 天生我才必有用	89
○ 以诚待人	89
○ 信赖帮你改变他人	90
○ 士为知己者死!	91
○ 准时是基本职业道德	91
○ 不要纵容过失	92
○ 以宽厚待人	93
○ 你的行动会影响别人	94

第三篇 舌剑锋从演说磨砺出

- 人人都体验过胆怯的滋味。胆怯无非是个纸老虎。
- 自信是能言善辩的上方宝剑。
- 口才人人能获得。少数人有口才，可以说出于天才，多数人有口才，却是出于常常训练的结果。
- 世间只有一种成就，可以使人很快地完成一件事，并获得世人的认识，那就是令人喜悦的说话能力。
- 每一个新手，常常都受一种心慌病，心慌病并不是胆小，而是一种过度的神经刺激。一个人初次立在许多人面前讲话，好像突然地见到了生人的一只牡鹿。或是首次走上战场的士兵。这种人他所需要的，不是勇气，而是冷静的头脑。

第四章 战胜胆怯

97

- 如簧之舌受益无穷

97



○ 说话胆怯并非特别	101
○ 演说专家道破天机	103
○ 恐惧心理形成原因	105
○ 失败是成功之母	106
○ 提高情绪冲淡紧张	109
○ 放下包袱慷慨陈词	111
第五章 树立自信	114
○ 树立信心拿出勇气	114
○ 田中为什么学演戏	116
○ 德摩斯梯尼成功秘诀	118
○ 行之有效的提高方法	119
○ 口才人人都能有	123

第四篇 演讲秘诀

- 不要讲“四话”：假话、空话、大话、套话（普通话）。
- 书本惠予口才以灵感，记忆启开心灵的闸门。
- 用言语打开别人的心扉。
- 意在言外的说话技巧。
- 一个人的思想无次序时。他的思想愈多，头绪愈乱。
- 不要我的字句，只要我的事实和意思，你想要的我的字句，便会成群地涌出来了。

第六章 杜绝“四话”	137
○ 曾子妻的教训	138
○ 不能吹肥皂泡	139
○ 宁学雄鸡，莫学塘蛙	140

○ 劝君勿说“普通话”	142
第七章 博览群书	144
○ 流利的口才来自书本	145
○ 应该博览群书	146
○ 一条成功的捷径	147
○ 你利用了多少记忆力	147
○ 百闻不如一见	148
○ 脑子是一架联想的机器	149
○ 把新事物组织连贯起来	149
○ 记住演说的要点	150
○ 公开演说的魔术	151
○ 演说不是开录音机	151
第八章 中心突出 顺理成章	153
○ 韩复榘的笑话	153
○ 抓住中心说话	154
○ 触龙的机智	155
○ 长途电话不长	158
○ 日蚀的时候	160
○ 晋文公问罪	161
○ 报案的时候	162
○ 说前与说后	163
第九章 扣人心弦	165
○ 问候是开人心扉的按钮	165
○ 不吻合的“问候”不开锁	166
○ 答礼、回答时要向对方表达感情	167
○ 逆着听者感情说话不会成功	168
○ 并非真正明白	169
○ 使人理解的必要手段	171



○ 信息不确切导致判断错误	172
○ 人能够采取最佳行为	174
○ 用这种方法谁都想动	175
第十章 一张一弛 文武之道	177
○ 要因人而异	177
○ 要留有余地	178
○ 话从口出	181
第十一章 意在不言中	185
○ 什么情况下谈话要含蓄	185
○ 怎样做到含蓄	188
第十二章 投其所好	193
○ 人们最感兴趣的三件事	193
○ 缺乏一种精神活力	195
○ 先把自己刺激一下	196
○ 什么话题最受人欢迎	197
○ 永远引人注意的话题	198
○ 要说得“历历如绘”	199
第十三章 扬长避短	202
○ 没有幽默天才切忌假做	202
○ 要不得的谦词就是废话	204
○ 不要对人用命令口吻	204
○ 斥责、规劝有技巧	205
○ 解决争辩的更好方法	207
○ 不要使人失望受窘	209
○ 狭路相逢勇者胜!	209
○ 七分口才须得三分着装	211
○ 举手投足都是气质的外延	212

○ 举止是文化教养的体现	213
○ 邱吉尔演讲的“秘诀”	214

第五篇 说服对方

- 洞悉对方的心思是说服的第一步。
- 打动人心的说服技巧。
- 收揽人心意味着说服别人。
- 很多人都曾因自己精心谋划的意见未被采纳而感到气馁。但是，与其徒然气馁发牢骚，不如对自己提出意见的方式或说服的方法等做一番细致的检查。
- 说服别人的目的，在于诱使对方以其自发意志接纳我们的意见，而又不致生反感。

第十四章 察言观色

219

○ 先哲的人物观察法	219
○ 鉴定人物应客观	222
○ 识破对方，以思对策	224

第十五章 说服的技巧

226

○ 指责、自责与以退为进的作用	226
○ 温雅与谦逊可化敌为友	232
○ 一个“不”字的反应	234
○ 一次不行二三次	235
○ 为了先生	236
○ 恻隐之情	238
○ 矛盾互攻	240
○ 舍我其谁	241



○ 引诱赞同	242
○ 显露弱势	243
十○ 以果取胜	244
第十六章 收揽人心	246
○ 牢牢地掌握部下的心	246
○ 尊重善待士人	248
○ 以德了怨	250
○ 责任自负，功劳归他	251
○ 土井利胜的收心术	252
○ “楚汉之争”中的收心术	254
○ 诸葛亮的攻心术	256

第六篇 演讲中的提问

- 恰如其分的问话是开人心扉的按钮。
- 问话的分寸要根据人们的地位、身份、文化程度、语言习惯作不同的处理。
- 循循善诱，采用不同的提问方式。

第十七章 发问	261
○ 循循善诱的提问方式	261
○ 注意提问的策略	264
○ 如何防止尴尬	266
○ 让对方有话可谈	267
第十八章 问话的艺术	269
○ 开门见山，直接要害	269
○ 抓住自相矛盾的言论	271

- 随机应变，见缝插针 274
- 故意引起反驳 276

第七篇 辩论也是演讲

- 舌战群雄，惊心动魄，此间方显辩才本色。
- 大直若屈，大巧若拙，大辩若讷。
- 言有尽而意无穷，余意尽在不言中。
- 真理不辩不明！

第十九章 能言善辩 283

- 能言善辩小红娘 283
- 辩论的定义 285

第二十章 辩论的关键 287

- 辩论靠口才吗？ 287
- 坚持真理，不坚持己见 288
- 伽利略的喃喃自语 290
- 艾子为何不耐烦 291
- 有理不在音高 292
- 软硬兼施的功用 295
- 不要人身攻击 296

第二十一章 舌战技巧 299

- 让对方了解 299
- 引对方入话题 307
- 打消对方反驳的欲望 318
- 反驳的艺术 334
- 以子之矛攻子之盾 340

- 讽喻对比, 巧妙说理..... 343
- 一场扣人心弦的舌战..... 347

第八篇 谈判中的说话艺术

● 谈判就是人们为了改变相互关系而交换观点, 为取得一致而磋商协议。

● 诱使对方放弃自发意志, 接纳我们的意见。

● 政治、军事和外交领域固然需要谈判, 激烈竞争的商场更普遍地需要谈判, 就连日常生活也同样需要谈判。

第二十二章 谈判的基本知识..... 357

- 谈判的定义和基本因素..... 357
- 商务谈判举例..... 361
- 商务谈判的妙着..... 365
- 一则成功的谈判范例..... 384

第九篇 情爱中的说话艺术

● 恋爱中的男女, 就像动物园里的孔雀, 用万般言语将自己美丽的羽毛展开。

● 尽管她生得既黑又丑, 还是说她有天使般的面容。一个有三寸不烂之舌的男人不能不征服女人。

● 一位善解人意、软语宽言的女人, 给予男人更多聪明美丽的感觉。

第二十三章 约会..... 391

○ 约会的时机	391
○ 约会的时间	392
○ 约会的地点	392
○ 约会的话题	393
第二十四章 如何讨女性的欢心	395
○ 熟悉女性的一些特点	395
○ 女性喜欢和需要什么	404
第二十五章 如何赢得男人热爱	414
○ 熟悉男性的一些特点	414
○ 男人喜欢和讨厌什么?	423
○ 语言的善用	427

第十篇 社交中的说话艺术

- 失败乃成功之母，社交中说话的成败又何尝不是如此。
- 人的社交没有本能，不要畏惧害相。
- 天生性格内向、孤僻的人，存在着说话胆怯的心理。说话胆怯心理探源。

第二十六章 平淡而深奥的生活会话	439
○ 日常会话	439
○ 哗众取宠	464
○ 从与人为善到介绍技巧	471
○ 相逢何必曾相识	473
第二十七章 如何与领导和同事相处	476
○ 与领导的谈话艺术	476
○ 与同事的谈话艺术	497



第十一篇 演讲中的幽默术

●幽默是人际关系的润滑剂，它以善意的微笑代替抱怨，使人与人之间的关系变得有意义。

●幽默的话使一些深刻的思想表达得更浅显、更富于形象。

第二十八章 幽默的定义与说话风趣	501
○ 幽默种种	502
○ 两则小故事	503
○ 苏东坡的玩笑	504
○ 幽默的裨益	505
○ 笑话	507
第二十九章 耐人寻味的幽默	509
○ 幽默助人社交成功	511
○ 生活处处显示幽默	512
○ 幽默使烦恼消除	514
○ 幽默与年龄	515
第三十章 在演讲中来点儿幽默和风趣	516

第十一篇 演讲

●初登讲坛的人总不免有一个从恐惧到镇定的过程。

●恐惧心理（怯场）是初学演讲者都会遇到的。