

一本提高说话艺术的制胜宝典



演讲与口才

大全集

博瀚◎主编

说话的艺术拓展你的人脉，助力



NLIC2970804082

理论→实战→即学即操演
最受欢迎的口才提升速成全书

北京日报报业集团
同心出版社



演讲 与口才 大全集

YANJIANGYUKOUCAI
DAQUANJI



口才助益演讲，演讲反哺口才
二者合一必将带给我们事业的成功



NLIC2970804082

北京日报报业集团
同心出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

演讲与口才大全集 / 博瀚主编. —北京:

同心出版社, 2012.3

ISBN 978-7-5477-0414-1

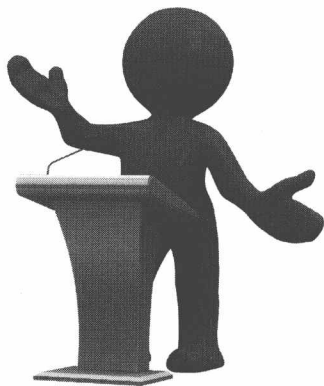
I. ①演… II. ①博… III. ①演讲学 ②口才学 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第 003807 号

演讲与口才大全集

出 版: 同心出版社
地 址: 北京市东城区东单三条8-16号 东方广场东配楼四层
邮 编: 100005
发 行: (010) 65255876
总 编 室: (010) 65252135-8043
网 址: www.bjd.com.cn/txcbs/
印 刷: 北京嘉业印刷厂
经 销: 各地新华书店
版 次: 2012 年 5 月第 1 版
2012 年 5 月第 1 次印刷
开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16
印 张: 27
字 数: 450 千字
印 数: 20000
定 价: 29.80 元

同心版图书, 版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载



前言

古人说：“成也萧何，败也萧何。”说话时，同样的一句话用不同的方式说出来，可能让你如入天堂，也可能让你如堕地狱。

《伊索寓言》有这样一个故事：有一天，主人在家设宴，来参加宴会的宾客很多都是哲学家，主人令奴隶伊索准备最好的菜肴待客。伊索认真思考了主人的要求，去收集了很多种动物的舌头，精心准备了一场舌头宴。就餐时，酒菜端上桌，主人一看非常吃惊，问道：“这就是最好的菜？”伊索从容答道：“主人让我为各位尊敬的客人准备最好的菜肴，舌头是传授道理、学问的关键，一切最动听、最美妙的声音不都是从舌头发出来的吗？对于这些哲学家来说，舌头难道不是最好的菜吗？”

客人听后觉得很有道理，都露出赞许的笑容。主人不甘心地吩咐伊索说：“明天我还要再办一次酒席，你去准备吧，这回的菜要最坏的。”第二天，伊索把菜端上来，主人一看，依然是满桌子的舌头做成的菜。主人马上大发雷霆，斥问伊索为什么要这样做。伊索还是从容地回答：“舌头能编造一切谎言，世界上一切的坏事都是通过舌头去教唆他人做的。所以，舌头不仅是世界上最好的东西，同时也是世界上最坏的东西啊！”主人听后，虽然依然很生气，但也无话可驳。

口才才是人与人之间情感交流和思想交流的重要方式之一。好话说起来如天花乱坠，可以让人飘飘然忘乎所以；坏话说起来如长枪大戟，可以让人如芒刺在背、恼羞成怒。而一个会说话的人可以让陌生人在最短的时间里彼此产生好感，成为要好的朋友；使原本熟识的人友谊更牢固、更深厚；使意见相左的人放下分歧，达成一致，通

力合作；可以使彼此怨恨的人放下心结，坦诚地对待彼此，化干戈为玉帛，消除人与人之间的矛盾。在各种各样的人际交往中，会说话的人将会非常受欢迎，能轻松地与他人融洽相处，从而在交往中如鱼得水。

在现代社会，如果说人生是一个竞技场的话，除了能力不可或缺外，口才就是决定一个人成功与否的必不可少的一个因素。有人说过，有好口才的未必是人才，但是人才一定要有好的口才。华人第一总裁演说教练刘景斓曾经说过：“口才的好与坏决定生活品质的好与坏，同时也将影响下一代的成长与未来。”美国成功学大师卡耐基也说过：“一个人的成功，15%是靠他的专业知识，85%是靠他的口才交际能力。”事实上，口头表达能力无时无刻不在影响着你的形象和前途。

如果你能把简单的话说得让人心花怒放，你就能够获得他人的认可、肯定、帮助和支持，如果你能把话说到别人的心里去，那么你的社交、工作、事业、情感必定会顺风顺水，你也能在竞争中如虎添翼并脱颖而出。可以说，一副舌绽莲花的好口才可以把一句句普普通通的话语变成让你所向无敌的杀手锏。

本书共分上下两篇，通过大量的经典事例详细介绍了各种口才艺术和技巧，针对语言表达中经常出现的问题，从演讲口才、社交口才、谈判口才、办事口才、职场口才、销售口才、应变口才、说服口才等十几个方面全面介绍了口才技巧。与同类书相比，本书的内容更为全面，也更系统和实用，可操作性强，一定能够帮助你在激烈的竞争中得心应手、马到成功。



目录 contents

上篇 演讲

C第一章 chapter 演讲的表现力练习

- 音量：用洪亮的声音演讲 / 002
- 语调：改变语调强化表现力 / 004
- 感情色彩：注重表达感受 / 007
- 表情：用表情变化表现情感状态 / 010
- 姿态：挺直腰板演讲 / 013
- 手势：掌握大开大阖的魅力手势 / 015
- 眼神：用眼睛表达自己 / 018

C第二章 chapter 怎样克服紧张情绪

- 当众讲话紧张的根源 / 020
- 放下自己大胆演讲 / 022
- 允许自己紧张 / 025
- 情景预设提升自信 / 026
- 充分准备减少紧张 / 028

直面观众做演讲 / 029

C第三章
chapter

演讲的事前准备

- 确定明确的演讲目的 / 032
- 选择合适的演讲主题 / 035
- 选择熟悉的话题 / 039
- 理清思路拟定提纲 / 041
- 提炼一个强有力的主题句 / 044
- 深入思考演讲内容 / 047
- 模拟预讲加强演练 / 048
- 演讲中的着装艺术 / 050
- 不要让讲台上有多余物品 / 052
- 保证会场的光线充足 / 053
- 空气流通创造舒适的环境 / 054
- 排除演讲场地的技术故障 / 056
- 要不要户外演讲 / 057

C第四章
chapter

演讲的头尾技巧

- 悬念式开场白 / 060
- 幽默式开场白 / 063
- 故事式开场白 / 066
- 渲染式开场白 / 068
- 利益型开场白 / 071
- 石破天惊式开场白 / 073
- 提问式开场白 / 076
- 开门见山式开场白 / 078
- 在最精彩的地方结尾 / 080
- 总结式结尾 / 082

引用式结尾 / 085

故事式结尾 / 088

倡导式结尾 / 090

赞美式结尾 / 092

C第五章 chapter

获得听众配合的技巧

听众为什么听你演讲 / 094

做好听众需求分析 / 096

把握演讲重点控制演讲时间 / 099

用举例子增加演讲力量 / 102

将一个故事说完整的六何公式 / 105

将故事讲得活色生香 / 108

让听众感觉被尊重 / 110

用微笑拉近双方距离 / 113

找一个双方认同的共同立场 / 114

用问答让听众参与演讲 / 117

最重要的是有效提问 / 119

巧用名字的沟通方法 / 124

培养自己的亲友团 / 126

用开放的姿态面对听众 / 129

用热情紧紧抓住听众的注意力 / 131

C第六章 chapter

即兴演讲技巧

即兴演讲讲什么 / 134

即兴演讲的最高境界 / 136

即兴演讲的魔鬼公式 / 139

怎样为即兴演讲做准备 / 141

C^{第七章} chapter 常见的演讲实战技巧

就职演讲 / 144

离职演讲 / 147

鼓动演讲 / 150

竞选演讲 / 156

欢庆演说 / 159

学术演讲 / 161

时政演讲 / 165

C^{第八章} chapter 演讲危机处理

应对忘词，要从容而不失大度 / 168

处理得当，口误也能增加精彩 / 171

怎样应对演讲因意外而中断 / 173

如何处理现场听众蓄意挑衅 / 175

巧妙处理时间少内容多的问题 / 177

怎样处理听众的反对意见 / 178

下篇 口才

C^{第九章} chapter 好口才是一辈子的财富

好口才打造超级人脉网 / 182

好口才打赢谈判这场仗 / 185

好口才助你拿大单 / 186

好口才说服对方促双赢 / 188

好口才轻松巧办事 / 190

好口才决定事业成就 / 192

好口才赢得晋升敲门砖 / 196

好口才让你成功突破面试关 / 199

C第十章
chapter

悦耳动听的社交口才

- 见什么人说什么话 / 202
- 怎样克服谈话中的卑怯心理 / 204
- 寻找感情上的突破口 / 206
- 寒暄话也要说到位 / 208
- 创意赞美赢得他人好感 / 210
- 忠言也要好好说 / 213
- 巧妙拒绝的艺术 / 217
- 掌握好道歉的门道 / 221
- 说别人爱听的话 / 224
- 和异性交谈的五大标准 / 228
- 避免无意义的争辩 / 230
- 怎样推掉不必要的应酬 / 233

C第十一章
chapter

险中求胜的商务谈判口才

- 谈判中的性格探测术 / 236
- 急生意慢慢做的拖延战术 / 238
- 投其所好的让利谈判术 / 243
- 巧布迷阵，引君入瓮 / 245
- 投石问路，摸清底牌 / 247
- 强调共识为谈判定下基调 / 250
- 轻松幽默让对方放松警惕 / 253
- 抓住对方的弱点不放手 / 255

C第十二章
chapter

心想事成的求人办事口才

- 求同窗办事要忆苦思甜 / 258
- 向老乡求助要把握乡音 / 261
- 求人就求关键人物 / 263

- 要求人先送高帽子 / 266
- 用人情换利益 / 268
- 借他人之口办自己的事 / 272
- 请将不如激将，巧用激将法 / 275
- 求人先从简单的要求入手 / 278
- 以礼求人卸磨不杀驴 / 280

C第十三章
chapter

步步高升的职场口才

- 避开办公室里的语言雷区 / 283
- 说好“人情话”搞好同事关系 / 287
- 功劳面前低头说话 / 291
- 失败者更要掌声 / 294
- 与上司说话先送三分面 / 296
- 如何应对上司的批评 / 298
- 如何让上司愉快地接受你的拒绝 / 303
- 怎样汇报工作才能让上司看到你的努力 / 306
- 不要和上司随便开玩笑 / 309
- 给上司说说工作的乐趣 / 312

C第十四章
chapter

一本万利的销售口才

- 怎样激发客户的购买欲 / 316
- 用微笑化解客户的心理防线 / 318
- 让客户给你几分钟赢得成交敲门砖 / 321
- 迅速签单的八大技巧 / 323
- 反问让你更主动 / 326
- 赞美你的客户 / 329
- 用迂回战术打开客户的钱包 / 331

C_{chapter}第十五章**突破僵局的应变口才**

- 调侃自嘲化尴尬 / 335
- 找个台阶好下台 / 337
- 圆场的话要怎样说 / 339
- 没话找话避免冷场 / 342
- 幽默是最大的社交智慧 / 345

C_{chapter}第十六章**疏通诱导的说服口才**

- 如何说服你的老板为你加薪 / 349
- 以情动人的攻心说服术 / 352
- 设身处地的说服方法 / 354
- 沉默也是一种说服术 / 356
- 利用同步心理说服对方 / 358
- 以退为进的说服技巧 / 360
- 制造绝望感逼迫对方改变主意 / 362
- 批评也需讲艺术 / 365

C_{chapter}第十七章**攻防应对的辩论口才**

- 论辩中的攻防技巧 / 368
- 怎样应对对方的话中带刺 / 370
- 找准漏洞破解对方的诡辩 / 371
- 后发制人不如先发制人 / 374
- 釜底抽薪穷追猛打 / 376

C_{chapter}第十八章**十拿九稳的面试口才**

- 求职中怎样自我推销 / 379
- 面试中的见风使舵法则 / 382

征服面试官的秘诀：好牌不要一次出光 / 384

薪水问题怎样谈 / 385

注意你的身体语言 / 387

怎样问倒面试官 / 390

C第十九章
chapter

永葆爱情的情爱口才

让异性瞬间爱上你的口才 / 392

马到成功地说“我爱你” / 394

唠叨少一点儿关爱多一点儿 / 401

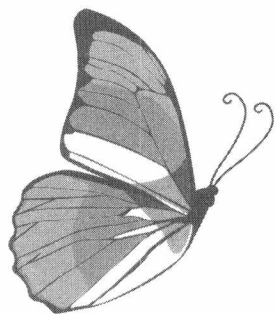
抱怨的话要温柔说 / 402

倾听是爱情的最高保鲜法则 / 405

永远不要用强迫的语言 / 408

不要用离婚威胁对方 / 410

用鼓励代替指责和批评 / 412



上篇 演 讲

演讲力就是说服力，就是凝聚力，就是感召力，就是让你的话语具备千军万马战斗力的力量。超级演讲力可以让听众感同身受，把听众的情绪调动起来，给听众留下深刻的印象，很久以后，提起你，他们会竖起大拇指：“这个人，了不起！”本篇把实用的演讲技巧、要素娓娓道来，将其与你的个人魅力结合起来，你也可以成为超级演讲大师。



第一章 演讲的表现力练习

一场精彩的演讲并不仅仅是流利的口才和无懈可击的逻辑表达，它是演讲者所有表现手段通力合作的结果。在这个过程中，音色、表情、身体语言等无一不扮演着重要的角色，赋予演讲以强烈的生命力、活力、热情。掌握这些语言以外的表达技巧，并通过不断地练习，将之内化为自己演讲表现力的一部分，你的演讲将会轻松获得听众的信服，并激发出听众的狂热情绪。



音量：用洪亮的声音演讲

爱荷华大学教育学系的威廉姆·派克伍德博士曾经让自己的学生分别进行主题为“我认为……”的演讲，然后让其他学生对他们的演讲进行评分，从中选出他们认为最有说服力的24个人以及15个最没有说服力的人。统计结果，发现那些声音响亮的人的演讲通常更有说服力，而说话声音太小或者过大都没有什么说服力。

美国最高法官维克协姆说过一句话：“一般人在公开演说的时候，很少能使30英尺外的人听到。”可以说，声音的响亮程度极大地影响着表达的说服力和感染力，响亮的声音更容易吸引听众的注意，使其主动去思考听到的内容，并对之产生好印象，而说起话来软弱无力则很容易给人较差的印象。

萧明要参加一场演讲比赛，事先，他做好了充分的准备。演讲开始后，他按照

预定计划顺利地说开场白、讲故事、总结，结果却让他大失所望——听众们没听多久就开始窃窃私语，等他走下台的时候，台下的听众们看他不再说了，你看我我看你，然后稀稀拉拉地开始鼓掌，就连坐在前面的同学都感到莫名其妙，评委们一致给了他零分。事后，他询问同学，同学却说：“我也不知道你说得怎样，因为我根本没有听到你的声音。”他愕然地看着同学，因为他觉得自己已经很大声了。

很多演讲者都曾经遇到过这样的情况，他们本以为自己的表现无懈可击，堪称完美，但听众很可能根本没有听清楚他们在说什么。听他们说话，听众会觉得他们只是在做口型或者打哑谜，他们的声音被埋在胸腔里让人听不清楚，大家必须竭尽全力去听，有的时候，听众甚至需要动用自己的想象力去猜他到底在说什么。短时间内将音量降低确实可以激发出听众的好奇心，使其给予你格外的关注，但如果总是让听众听不到或听不清，他们就会失去耐心，甚至产生反感情绪。

在演讲中，让听众听清楚是最基本的礼貌，也是吸引听众注意力的首要方法。只有让听众听清楚，他们才有可能去思考你所说的并接受你的观点，否则一切都无从谈起。

演讲是一种通过声音传达思想感情的表达方式，在这个过程中，音量首当其冲地扮演着吸引听众注意力的角色。

这就像销售一样，如果相邻两家店铺的售货员都站在门外大声吆喝，人们通常更容易注意到吆喝声大的一方，这样该店铺的成交机会也会相对地增加。同样的，在演讲中，同样的主题、同样的听众、同样的场合，听众也会对演讲声音相对更大的一方给予更多的关注。因为从某种程度上来说，听众最先感受到的不是你所说的内容，而是你说话的声音。

试想一下，如果你演讲的时候也可以这样振聋发聩，声音可以让隔着两个教室的人都听到，听众坐在台下还会打瞌睡吗？很显然，他不会，就算想睡觉他都会嫌吵。所以，在演讲前，你就要确定好听众的数量，然后以此为依据，适当地调整自

己的音量，尽可能让坐在最后排的听众也能够清楚地听到你在说什么。在演讲的时候，你要放开声带大胆讲话，迅速吸引听众的注意力。当你能够勇敢而自信地站在听众面前，像一位优秀的演员一样言辞生动地向听众传授你的思想，你的演讲就成功了一半。

你可以在朋友面前进行预演，征求他们的意见，看他们能不能清楚地听到你的话。你也可以准备一盘录音带，将之放在十米远的地方开始说话，把自己的声音录下来，然后回放。如果能够清晰地听到里面的每一句话、每一个字，你就可以继续下一步训练，如果不能，则重复录音、回放，直到达到效果为止。

语调：改变语调强化表现力

演讲有没有感染力、表现力，声音的抑扬顿挫、停顿起伏是至关重要的影响因素。同样的话由不同的人说，其表现力会有极大的不同。

有的人说话的时候，平平淡淡，没有波澜、没有起伏、没有情绪、没有变化，再精彩、再新奇的故事也会平淡无趣，让人感到不耐烦或者昏昏欲睡。有的时候，当他们始终用同一个语调不分轻重地说话时，人们甚至听不懂他们在说什么；而有的人无论说什么语调都变化丰富、时快时慢、时紧时缓、时高时低，抑扬顿挫，起伏有致，再平凡的故事，从他们口中说出来，你都会觉得生动有趣，不由自主地被带入他所说的那个场景中去。大凡成功的演讲都是变化万千、魅力无穷的，演讲者的声音也会因此而富有极强的感染力。

林肯在发表公众演说的时候就经常用很快的速度说出很多词句，但是说到需要着重强调的地方，他就会刻意地放慢节奏、拉长声音或者抬高声音，然后再用很快的速度说接下来的内容。有的时候，为了强调某个词语，他甚至刻意用足可以说七八个字的时间去说两个词。