

脱稿演讲^与 即兴发言

职场应用版

李真顺◎著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

脱稿演讲^与 即兴发言

职场应用版

李真顺◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

脱稿演讲与即兴发言：职场应用版 / 李真顺著. — 北京：
北京联合出版公司，2017.7

ISBN 978-7-5596-0390-6

I . ①脱… II . ①李… III . ①领导人员—语言艺术
IV . ① C933.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 111306 号

脱稿演讲与即兴发言：职场应用版

作 者：李真顺

选题策划：北京时代光华图书有限公司

责任编辑：管 文

特约编辑：任红波 太井玉

封面设计：新艺书文化

版式设计：程海林

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京晨旭印刷厂印刷 新华书店经销

字数 126 千字 787 毫米 × 1092 毫米 1/16 12.25 印张

2017 年 7 月第 1 版 2017 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5596-0390-6

定价：39.00 元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有，侵权必究

本书若有质量问题，请与本社图书销售中心联系调换。电话：010-82894445

第一章

“说好话”是每个现代人的必备技能

◇说话有魅力，才能说出“好关系” / 003

切忌先入为主 / 005

避免“近因效应” / 005

不玩弄人际关系技巧 / 006

◇切忌苛求“平等对话” / 007

平等对话只是相对，而非绝对 / 007

以今时之弱赢取明日之强 / 010

◇管好情绪，才能管住舌头 / 011

锋芒毕露，前途无“亮” / 011

自信莫自负 / 012

嫉妒多疑，易失人心 / 014

◇这五种话不要乱讲 / 016

- 说人莫揭“短” / 016
- 不要直言他人“错” / 017
- 切忌轻言“这个基本不可能……” / 017
- 负气的话不能讲 / 017
- 别人的隐私不要讲 / 018

◇巧妙应付几种人 / 019

- 可以不让他的“贱”嘴得逞 / 019
- 巧用“哼”“哈”躲“是非人” / 020
- 面对“火暴辣椒”有四招 / 020
- 匀点儿正能量给“祥林嫂” / 022
- 离开身边的“挑剔鬼” / 023
- 谨慎对待“控制狂” / 025

◇不当“搅事棍”，要当“和事佬” / 028

- 管好自己的嘴 / 028
- 带动双方跟着你说“是” / 029
- 有效地控制话题 / 030
- 难得糊涂 / 031

◇冷场“有理”，破“冰”有方 / 032

- 一个微笑 / 033
- 礼貌和热情 / 036
- 一点儿幽默 / 038
- 一点儿人情 / 038

第二章

脱稿演讲，最能展现个人综合实力

◇演讲的三重境界 / 043

用口演讲 / 044

用心演讲 / 044

用生命演讲 / 045

◇克服怯场的三条金律 / 046

克服怯场金律一：我怯场，我认同 / 046

克服怯场金律二：有备无患 / 047

克服怯场的三不金律：不消极、不恐惧、不欺骗 / 047

◇演讲必备的五大绝招 / 050

树立良好的演讲艺术观 / 050

做好心态调适 / 051

个人魅力五个一 / 053

形成自己独特的演讲风格 / 054

九篇习作确保基本能量 / 054

◇写好演讲稿，才能演讲“脱稿”不“托稿” / 056

确定主题，了解对象 / 056

观点鲜明，独树一帜 / 056

盘点自身，组织材料 / 057

语言流畅，深刻风趣 / 058

处处留心，咀嚼背诵 / 058

◇这些技巧，让脱稿演讲更显精彩 / 061

- 提高记忆有方，勤加练习是正道 / 061
- 做个好的开头，一分钟打动人心 / 063
- 养成有效表达的思维方式 / 066
- 巧借东风，用好态势语 / 074
- 语气、语调和语音，舌灿莲花离不了 / 077
- 控制语言节奏，增添演讲韵味 / 085
- 做好演讲结尾，让余音绕梁 / 086

◇提高脱稿能力，需要训练有方 / 088

- 寻找共同点，拉近与听众的距离 / 088
- 不讲道理，讲故事 / 090
- 做好自己，独树一帜 / 091
- 不惧题同，出奇制胜 / 092
- 机动地把握时间 / 096
- 谦虚通达，收获喝彩 / 097

◇即兴发言，这些技巧应对随机应变 / 099

- 五条禁忌，敬请牢记 / 099
- 保持平静，就地取材 / 102
- 组合材料，巧妙构思 / 106
- 察言观色，控好演讲场 / 108

◇即兴演讲的黄金模式 / 112

- 做好自我介绍，留下美好的瞬间 / 112
- 昨天、今天、明天，让发言更有层次感 / 115
- 祝贺、感谢、希望，让演讲生情 / 119

- “欢人告明祝”，致好欢迎词 / 122
- “惜谢忆征期”，欢送词致意 / 124
- 抓住三个关键，竞聘演讲要领凸显 / 125
- “上下左右归用谢”，获奖感言 / 127
- 做好四点，汇报总结发好言 / 129
- 三大内容，让动员号召铿锵有力 / 129

第三章

职场沟通，语言尽显人格魅力

◇ 职场沟通规则，人人不可不知 / 133

- 逢人只说“三分话” / 133
- 难得糊涂的智慧 / 135
- 论资排辈的作用 / 137
- 表面文章的妙处 / 138

◇ 四项注意，远离职场人际危机 / 141

- 不要强势的建议 / 141
- 不论他人是与非 / 143
- 不得罪“小人” / 145
- 不说消极的话 / 147

◇ 与上司和睦相处，用心就能顺畅 / 150

- 拿出一份真心 / 150
- 不留痕迹地表功 / 152


巧妙地拒绝 / 155
给他安全感 / 158
坦然、积极应对误解、误批 / 160
为上司打圆场 / 163

◇处理不好同事沟通，职场也必将举步维艰 / 165

巧妙应对被同事抢功 / 165
及时处理“被”变味的话 / 168
正确看待曾经攻击过自己的人 / 170
宽容接纳被孤立 / 173

◇与下属良好沟通，是管理者的必备素质 / 176

聪明的管理者，懂得批评下属的艺术 / 176
避免与下属发生冲突 / 178
下属之间的矛盾要调和 / 181
以人格魅力改变下属的“顺而不从” / 184



第一章

**“说好话”是每个
现代人的必备技能**

人际交往是一门学问。因为我们看到：有的人总能在人前谈笑自如、如鱼得水，并深得人心；有的人却木讷寡言，词不达意；此外，还有一种人，虽然也能侃侃而谈，但总是不得人心，甚至还惹人生厌。那么，是什么原因造成的这些差距呢？究其根源，那些在社交中备受欢迎、魅力四射的人，都是掌握并熟练运用社交口才技巧的人。只有充分学习、掌握好这些社交口才技巧，你才能“肆无忌惮”地张开“嘴”，避免窘态。说出魅力，说出“好关系”。

说话有魅力，才能说出“好关系”

很多时候我们总是凭个人嗜好选择那些我们认为易于交往的人进行交往，殊不知我们的感觉具有很强的欺骗性。《沟通力》一书指出：“我们对‘关系’的理解往往并不是我们真正需要建立的那种关系，这种误解会混淆我们的目标。”也就是说，在与人相处的过程中，我们不应该把个人的好恶带到人际交往当中，这种偏见非常不利于我们目标的达成。

事实上我们也会发现：那些看起来不太好打交道的人，往往在危难之时给了我们很大的帮助，而那些我们在日常生活中依仗的人却在我们真正需要帮助时袖手旁观，甚至有可能落井下石。时下，人们更是越来越注重各种“圈子”的建立，“圈子”文化盛行坊间。正所谓“物以类聚，人以群分”，这本无可厚非，但“万事不可用其极”，一件事情一旦过了头，必然会深受其害，因此我们看到很多人被“圈子”套死。而你一旦走出有意自织的“小圈子”，就会捕获一个“大天地”。

我在农村长大，有一天父亲突然特别感慨地对我说：“人呀，真的不要小看任何一个人，没准儿他哪一天就帮到了你。我从来没有想到，张三今天竟然帮了我一个大忙。”

那时我还小，好奇心很重，紧接着追问父亲到底是怎么回事，因为我知道张三是聋哑人。在偏僻的农村，人们对于身体有残疾的人还是怀有很大成见的。因此，人们见到张三，要么取笑，要么远离，不会有人重视他，更不可能要他帮忙。

其实，父亲口中的这件事并不大。他那天装了满满一手推车从地里收回来的玉米，在往家搬运的途中有一个大坡，父亲试了两次都没有办法将手推车推上大坡。按说在平时那个时间段，路上会有很多忙着收割庄稼的同村人，但就是巧了，那天父亲等了很久就是没有碰上一个人。

父亲正在那里生闷气，刚好张三收工回家，看到了父亲和那满满一手推车的玉米。他用手向父亲比画着，示意他可以帮忙，并一直将父亲送到家。

为什么父亲口中的这个小人物和这件小事让我如此念念不忘？可能是我从认识张三开始就像其他人一样把他看得太过“渺小”，或者说得更直白一点儿，我根本“看不起”他，因为他身体有缺陷。虽然那时的我还不懂得成人眼中的“圈子”，潜意识里却告诉

自己，这是一个永远无法走入正常人生活“圈子”的人。然而，有一天他却让我心目中形象最为高大的父亲如此感慨和认可，这让我挂怀至今。因此，我成人后，从不给自己画“圈”，这也让我结识了更多性格千差万别的朋友。每当有人质疑我朋友中某些人与我是多么不同，为什么会交上这样的朋友时，我一般都会这样回答他：“我们的眼睛经常出现一些错误，这个人真的很不错，不信你可以试着交往一下。”

在现实生活中，人们习惯于对跟自己性情相投的人大讲哥们义气，而把不合自己性情者视为“圈外人”，采取抵制的态度，甚至有时进行恶意攻击，这是完全没有必要的。

记住，渡你“九重云天”者往往是你意想不到的那个人。老子说：“善者，吾善之，不善者，吾亦善之，德善。”是的，无论善与不善，均能一视同仁，以善来教化，才能最终都变得善良。能否正确地认识和了解他人，关系到人际交往能否顺利进行。若想走出对他人认知的心理误区，就要注意以下三点。

△切忌先入为主

在人际交往的过程中，切忌以第一印象作为判断一个人“是非”的标准。在现实生活中，人们往往容易陷入“先入为主”的误区里，不经接触，就妄加评判，带有很多的主观性、片面性。

△避免“近因效应”

某个人因为没处理好一件事，我们想当然地认为，凡是同类的

事情他一概无法做好；某个人刚犯了一个大错误，我们就从此判定他从来都不是一个好人。事情发生后，要分析背后的原因，观察其后的表现，要“具体问题具体分析”，不要轻易下定论、做评判。

△不玩弄人际关系技巧

不要一味玩弄人际关系的技巧。若非怀有一颗真诚待人的心，再多技巧也是枉然。因为维系人与人之间的情谊，最要紧的不在于言语或行为，而在于“本性”。只有在人际交往中不断审视、认识自己和他人，不断领悟人生，才能拥有不一样的人际交际网和影响力。同时，要知道“水至清则无鱼，人至察则无徒”。

切忌苛求“平等对话”

在人际交往的过程中，我们总是期望能够彼此平等，但我们发现，绝对的平等对话在过去从未有过，在未来也不会实现。

△平等对话只是相对，而非绝对

在一个劳动仍是谋生手段的社会里，财富和权力必然是生活轴心和是非的归宿，欲求一种完全平等的语言交往，是根本不可能实现的。我们只能尽可能地争取相对的平等，而非绝对。

在一次音乐课上，张老师让她的学生用打击乐器为某歌曲伴奏，同时，她还为此设计了伴奏节奏。但是，她发现有几个学生并没有按照她的要求去做，他们的打击乐器非常随意地堆在桌上。虽然张老师对他们的做法很不满，但是她并没有批评他们，而是试图与他们对话，以完成本次教学任务。于是，师生对话开始了：

“谁来说说，你选择了哪些打击乐器？”张老师满怀期待地等待着学生们的发言。一阵沉默过后，有几个学生抬头看了一下四周，又偷偷地低下了头。

终于，同学甲鼓起勇气最先发言了，他说：“我选用了沙球。用XX来表达123这个节奏。”

“哦？是吗？”显然，张老师并不满意这个答案，并将期待的眼神再次投向学生们。乙站起来了，并提出了反对意见：“不对，这首歌曲情绪欢快活泼，不能用沙球伴奏。”

此时，同学甲开始处于下风，自信开始被瓦解：“啊？歌曲情绪欢快活泼就不能用沙球伴奏吗？”然而，全体同学：“不对……”一阵山呼海啸般的回答。

老师暗想同学甲平时说话总是不经过大脑，一丝不悦挂在了脸上，并对甲说：“请你想仔细了！”同时，将头转向一个不敢抬头的学生丙：“你来说说看。”

同学丙胆怯地站起来：“老师，我……我不知道怎么说。”其实，同学丙的表现早在张老师的意料之中。那么，是时候调出“精锐”了，张老师心里想着“别怪我没给你们机会”。于是，她先是表面“宽容”地对丙说：“好吧，你可以坐下了。”同时，把信任的目光投在了学生丁身上，并鼓励地点了点头：“你来说说看。”

“老师，这首歌曲情绪的确是欢快活泼的，但这首歌曲是二四拍的，所以不应该用XX、123这个节奏，我想用