

世界竞争如此激烈，你要拥有好口才！

每天一堂 演讲与口才课

有人说：“口吐莲花，就能笑傲江湖；妙语连珠，就可平步青云……”

的确，只有拥有了高人一筹的演讲与口才智慧，才能拥有超人一等的成功人生。



明志◎编著

Meitian Yitang

Yanjiang Yu Koucai



中国长安出版社

口才元于演讲能力，人人拥有好口才！

每天一堂 演讲与口才课



明志◎编著

Meitian Yitang

Yanjiang Yu Koucaike

图书在版编目(CIP)数据

每天一堂演讲与口才课 / 明志编著. —北京: 中国长安出版社, 2012.4

ISBN 978-7-5107-0515-1

I. ①每… II. ①明… III. ①演讲学 - 通俗读物②口才学 - 通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 058885 号

每天一堂演讲与口才课

明志 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

信箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店经销

电话: 010-85099947 85099948

印刷: 三河市航远印刷有限公司

开本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印张: 17

字数: 200 千字

版次: 2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0515-1

定价: 29.80 元

每天一堂演讲与口才课



成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，仅仅有 15%取决于技术知识，而其余的 85%则取决于口才艺术。”可见，一个人能不能取得成功，主要取决于会不会说话，所以，掌握说话的艺术是现代人成功的必备条件之一。

有一个流落到美国的英国人，身无分文。为了能生存下来，他走进了一位大商人的办公室，要求与这位大商人面谈。英国人衣衫褴褛，一副寒酸样，大商人动了恻隐之心，答应给他一次机会。谈话一开始，英国人就紧紧抓住了对方的注意力，时间不知不觉过去了几个小时。要知道，大商人原本只是打算听他说上几分钟的。谈话结束后，这位大商人给分公司经理打了一个电话，为这个英国人安排了一份很好的工作。

看起来潦倒的英国人却能在短时间内影响一位大人物，到底是什么原因呢？原因就是：他的表达能力非常强。

事实上，这个英国人是麻省理工大学的毕业生，到美国去从事一项商业活动，不幸落败，被困在当地，举目无亲，无法生活。然而他有一副好口才，使得听他说话的人能立刻忘记他那一身破旧的衣服和脏乱的发须。他的言辞成为他进入高级商界的通行证。

在现代社会里，人离不开说话，犹如鱼离不开水。我国著名散文家朱自清说：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。”说话看似简单，只要没有生理缺陷，两片嘴唇一碰，原始语言便生成了。说话容易，但要把话说得有水平、有效果却不那么简单，而要做到口吐莲花、能言善辩、巧舌如簧、打动人心就更加不容易了。



口才既然这么重要，那口才能力是不是每个人都具备呢？

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦学习和训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家。他们无一不是靠刻苦学习和训练而获得成功的。

美国前总统林肯为了练口才，徒步 30 英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势，他一边倾听，一边模仿。他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后也学他们的样子。他曾对着树、树桩、成行的玉米练习口才。

日本前首相田中角荣，少年时曾患有口吃病，但他不被困难所吓倒。为了克服口吃，练就口才，他常常朗诵、慢读课文，为了准确发音，他对着镜子纠正嘴和舌根的部位，严肃认真，一丝不苟。

练口才不仅要刻苦，还要掌握一定的方法。科学的方法可以使你事半功倍，加速你口才的形成。当然，根据每个人的学识、环境、年龄等等的不同，练口才的方法也会有所差异，但只要选择最适合自己的方法，加上持之以恒的刻苦训练，那么你就会在通向“口才家”的大道上迅速成长起来。

鉴于此，《每天一堂演讲与口才课》一书应运而生。本书共分成十四章，从理论上讲述了练就魅力演讲、说话的技术、技巧等；同时又教给大家在不同场景下说话魅力的修炼法则，从实战角度教会大家怎么赞美而最讨人喜欢，怎么说话最有人缘，怎样说好难说的话等，是一本不可多得、实用性很强的口才提升书。

人的一生大部分时间都在社交中度过，话语交流伴随你每时每刻。会说话是你生活的调味剂，是你事业的推进器，是你家庭的和谐曲，也是你实现自我的凯旋曲。只要掌握最有魅力的说话艺术，一个平凡普通的人也能为自己打开一片广阔的天地，最终走向辉煌，走向成功。



第一章 当众演讲要诀窍，制造气氛不可少

- 声音是人的第二张脸 /2
- 准备创造完美 /3
- 你有演讲恐惧症吗 /6
- 第一句话就制造悬念 /8
- 产生亲切感再奔主题 /11
- 先打动自己才能打动别人 /13
- 快速把握听众心理的四个技巧 /15

第二章 演讲思维要缜密，语言条理层次清

- 当众讲话要主题明确 /20
- 语言要准确规矩 /22
- 演讲语言务求简洁 /24
- 用熟语和数字增加说服力 /27
- 好的开头是成功的一半 /29
- 怎样结尾让人回味无穷 /32
- 即席演讲须做到“五要” /35
- 谨记演讲时的十大禁忌 /39



第三章 演讲要有感染力，语言风趣鼓动人

- 制造演讲的高潮 /44
- 合理运用幽默的力量 /46
- 让你的演讲与众不同 /48
- 要与听众形成精彩互动 /50
- 把话说形象才更吸引人 /52
- 在演讲过程中融入真情 /54
- 让听众时刻关注演讲的技巧 /56

第四章 话到位叫说到点子上，讲分寸叫恰到好处

- 说话时机要把握好 /60
- 不偏不倚，调解纠纷有分寸 /62
- 迂回分寸，避免语言的冲突 /64
- 该委婉时，不要直白 /65
- 冷静一分钟再承诺 /67
- 隐私就要烂在肚子里 /69
- 别当面揭人短 /71
- 高调做事，低调说话 /72
- 发生矛盾，勿说绝话 /74

第五章 人情话要会讲，公关办事要靠它

- 日常交往也少不了人情话 /78
- 以真诚把人情话说好 /80
- 同学感情是靠人情联络 /82
- 同事和谐需要人情话润滑 /83



- 一句人情话买到人心 /85
- 关切之语缔结深厚友情 /87
- 利用好交际中的黄金短语 /89
- 巧说人情话获得别人的好感 /92

第六章 射箭要看靶子，说话要看对象

- 射箭要看靶子，弹琴要看听众 /96
- 分辨对象说话的技巧 /98
- 在什么山上唱什么歌 /99
- 如何与名人交谈 /102
- 如何与有钱人说话 /103
- 怎样与老年人谈话 /105
- 如何与多个异性谈话 /107
- 温暖的安慰送给最需要的人 /108

第七章 说一口幽默话，做一个幽默人

- 让幽默增添自身的魅力 /112
- 运用幽默，一展才华 /114
- 幽人一默，跨越困境 /116
- 用幽默提升自身的应变能力 /118
- 幽默劝诫，更易接受 /120
- 化解怨愤，有效反击 /122
- 幽默增加家庭情趣 /124
- 巧用幽默打破僵局 /126
- 尴尬窘态，幽默帮你温和化解 /128
- 运用幽默别忘五大忌讳 /130



第八章 说口漂亮话，适度赞美获人心

- 给他最想要的一种赞美 /134
- 从另一个角度赞美别人 /137
- 真诚的赞美才触动人心 /139
- 背后的赞美更具有力度 /140
- 两性世界赞美不同 /143
- 赞美艺术，看人下菜 /145
- 赞美的话并非多多益善 /147
- 避免你的赞语引起误解 /149

第九章 批评讲策略，建议要含蓄

- 有理有据，使下属心悦诚服 /152
- 因人而异，择言而施 /153
- 尽量少让第三人知道 /155
- 批评一定要分清场合 /156
- 千万不要翻对方老账 /158
- 不要一棒把人“打死” /160
- 批评他人要就事论事 /162
- 批评他人先批评自己 /163
- 未批先夸让他心安慰 /166

第十章 拒绝要巧妙，如何说才有艺术

- 用时间慢慢淡化 /170
- 先承后转，避免直接 /172
- 该说“不”时就说“不” /173



- 用暗示巧妙说拒绝 /175
- 下逐客令要讲艺术 /177
- 巧踢“回旋球”拒绝 /179
- 拒绝他人，顾及尊严 /181
- 自我贬低，拒绝他人 /182

第十一章 说服别人讲策略，语言是最好的攻心术

- 先给他“戴个高帽”再说服 /188
- 发现对方弱点，切中要害 /190
- 将错就错，油嘴滑舌歪理正说 /192
- 巧妙诱导，让对方点头 /194
- 软磨硬泡，“挤”出自己的目的 /197
- 激将法里的心理攻防术 /199
- 沉默，“傻”字诀里的真绝技 /202

第十二章 缓和气氛靠语言，打好圆场有技巧

- 冷场时要用“开涮法” /206
- 装糊涂巧妙回避话题 /208
- 如何巧妙地回击冷语 /210
- 咄咄逼人的话怎么办 /212
- 碰到语言困境要“撤退” /214
- 话不投机，赶紧转移 /217
- 用戏谑冲淡尴尬 /219
- 童言无忌，如何遮羞 /220



第十三章 机灵变通，左右逢源做职场天骄

- 把话说到上司心坎里 /226
- 不在领导“闹情绪”时进言 /228
- 提建议前，先请教一下领导 /230
- 迂回表达反对性意见 /232
- 要不断地肯定和赞扬你的下属 /234
- 如何能够拒绝员工的某些要求 /236
- 坏话也要学会好说 /238
- 推功揽过的话最暖人心 /240

第十四章 会说低头话，该服软时要服软

- 亲近之人也得低姿态 /246
- 受到指责更要猛认错 /248
- 得理饶人消敌意 /250
- 对付无谓争执的说话技巧 /253
- 功劳前多说“我们”少说“我” /255
- 强权面前低头的说话技巧 /257
- 遇上小人你更要低头 /260



第一章

当众演讲要诀窍，制造气氛不可少

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。古往今来，纵观东西，演讲这门优雅精湛的艺术，不仅展现个人的语言表达能力，也是逻辑思维、领导素质和沟通能力的重要体现。而只有制造良好的演讲气氛，才能为演讲的成功保驾护航。



声音是人的第二张脸

声音是人的第二张脸，它可以使人对你产生极美好的幻觉，也可以使人产生最恶劣的错觉，它能在你疲倦时让别人感到你仍“精力旺盛”，能在你 70 多岁还使人觉得你仍“年轻”。

有一位非常成功的女性，她的声音清脆圆润，不管她到任何地方，只要她一开口说话，所有的人都洗耳恭听，因为他们无法抗拒这如此富于魅力的声音。那种真诚、爽朗、充满生命活力的声音就像从干裂的地面喷出一股清泉，就像从静寂的山谷涌出一道急流，在每个人的心头涓涓而流，恰似生命中最美的音乐。事实上，这位女士的相貌相当普通，甚至可以说是有些丑陋，然而她的声音却是那样的圣洁甜美；它所带来的魅力是不可阻挡的，并且也从某个层面象征着她高雅的素养和迷人的个性。

充满活力的声音，有一种生机勃勃而富有朝气的感觉。当一个演讲者，希望向听众传递信息、劝说他们赞同时，有活力的充满朝气的语言可以加强给予他们的暗示，得到他们的认同，带动听众的情绪。所以演讲者在演讲中想要得到听众的认同，自己的声音必须充满活力。

一个再好的演讲稿，如果演讲者用呆板、平淡无奇的语气将演讲稿读出来，一样无法吸引听众的注意力。有活力的声音，甚至可以蛊惑听众，赵本山和宋丹丹的小品中，赵本山就说过：“听这小声，至少有五个加号。”这就是说明有活力的声音，可以使人对产生极美好的幻觉，它能够是一个年过七十的老人给人一种年轻，有活力的感觉。

演讲中制造气氛最关键的便是充满生命力的声音。法兰克林·罗斯福即使在最后几次演讲中——那时他早已病入膏肓——仍然竭力设法使自己听来年轻富有活力。温斯顿·丘吉尔一直到他肩膀浑圆、步履维艰时，声



音依然保持旧况。

别使人感到你的疲乏，要是你在声音中注入活力，听众很可能会受到你的影响振奋起来，声音是会传染的。

而演讲中要使自己的声音充满活力，其重点就是要注意重音。即根据演讲内容及表情达意的需要，把重要的音、句或语意用强调的方式说出。这样演讲者的思想感情就能清楚明晰的传达给听众，并加深他们的印象。

那么具体来说，那些内容需要演讲者重音强调呢？

首先，感情上的重音，在演讲中轻重抑扬，紧密结合，它的作用在于帮助演讲者突出某种情绪，使整个说话充满活力与激情。

其次，是强调重音，强调重音表示特殊意义，用来强调和突出说话中的某一方面。它一般用在一句话上。如何用法？重音的位置在哪里？原则上以说话者的意图为依据。

当然，声音的轻重是相对而言的，运用重音时要考虑整个说话内容，通篇的高亢的声音也会使人感到厌烦，所以重音的运用要考虑整个演讲的内容和主题。所以轻重得当，才能使整个演讲充满活力与激情，从而进一步调动整个演讲的气氛。

了解声音充满活力的必要性，同时按照上述的方法来不断地进行练习的话，每个人的演讲都可以成为一种艺术的享受。演讲者演讲时，可以抑扬顿挫，就像一个优秀的指挥家，将语言的表达当作一首优美的交响乐随意指挥，随心所欲地演奏出扣人心弦的乐曲，把控整个氛围。

准备创造完美

林肯说：“即使年纪一大把，经验一大堆，如果无话可说，也免不了要为此难为情。”由于技巧原因而当众出丑的情况较多，但听众往往会宽



容演说者的技巧失误。而对那些没有经过深思熟虑，事前没有字斟句酌，演讲者本人对问题还处于模模糊糊、不甚了解的状态的演讲，听众是不会原谅的。这样的演讲气氛也必定是糟糕的。

数年前，一位非常显赫的政府官员要在纽约的一次午餐会上做主持人，几千名听众都在等着听他演讲，想听一听他部门里的工作情况。可他一上台，人们就发现他没有准备。

刚开始他想即兴讲讲，结果呢，却无话可说。于是他从上衣口袋里掏出一叠笔记来，想找一点演讲的东西，但笔记杂乱无章。他心里越紧张，说起话来就越发显得笨拙和尴尬。随着时间一分一秒地过去，他越发地绝望，也越来越不知该说什么才好。他不停地说着对不起，挣扎着还想从笔记中理出一点头绪来，于是他用颤抖的手端起一杯水，凑到干燥的唇边。

当时的情景真是惨不忍睹。最后，他只好坐了下来，而留给大家的是一个最丢脸的演讲家的形象。

这位官员的演讲方式正印证了卢梭说的书写情书的方式，那就是：始于不知何所云，止于不知已所云。因此，演讲者要想有完全的自信，必须事先做好充分的准备。

演讲前认真准备，主要有如下几点好处：

第一，避免出丑。准备演讲过程中，演讲者会认真思考，进入分析、综合、归纳、推理状态。原本散乱、模糊、似是而非或似非而是的理解，就会眉目清楚。

第二，博采众长。演讲要面对众多的听众，“众口难调”已是不容争辩的事实。你所作的演讲，从主题到语句，到你的肢体动作，如果稍有疏忽，稍失分寸，就会得罪听众。要想使之周密并有分寸，最好能预先向周围人征询意见，请他们指出谬误之处，以便改正。

第三，克服紧张。演讲者临场失常，不能将水平正常发挥出来，往往是因为心情过于紧张。而造成紧张的原因之一，是自己心中没有把握。



而事先准备，心中便有了底，就可以大胆沉着地进行演讲。

诺曼·托玛斯（Norman Thomas）是位顶尖的演说家，他的演讲总是气氛热烈。他曾这样说过：“如果一篇演说真是十分重要，讲演者就应在脑海中反复对其思索。他会惊讶地发现自己走在街上、读着报纸、准备就寝或早晨醒来时，会有许多有用的例证表达方式自然而然地向他涌来。平庸的讲演常出自平庸的思考，是准备不完全的必然结果。”

每天不定时抽出一部分时间深入研究自己的演讲，把要传达给听众的思想进行精练、修饰。在开车、等车或乘地铁时，不妨思考一下自己的演讲题材。

当然，完全的准备，并不是代表必须逐字逐句地将演讲稿背诵下来。马克·吐温（Mark Twain）对这种背记讲稿的做法曾这样评价：“笔写的东西不是为了讲演之用；它们的形式是文学的，它们生硬、无弹性，无法让自己借由唇舌而作愉快、有效的传达。如果讲演的目的只在欢娱听众，不在说教，便要把它们变得柔软、口语起来，否则，它们会烦死一屋子的人，而不是欢娱他们。”

也就是说，演讲前的准备首先是指准备好讲话的内容并理清思路，而不必去费力地强迫记住每一个词句；其次是要将自己的表情肢体动作调整到令听众最满意的状态。

当你积极准备讲演时，你会感受到强烈的诱惑力，对自己的演讲也会出现建设性的思考。有了充分的准备，演讲者就可以镇定自如，如同吃了定心丸一般。面对这样的演讲者，听众的情绪才会饱满，充分地准备已经预示着演讲 50% 的成功。



你有演讲恐惧症吗

没有哪个人是天生的大众演讲家。想获得自信、勇气和面对公众发表演讲时冷静而清晰思考的能力，并不像大多数人所想象的那么困难——甚至可能不到其想象的十分之一的困难。

当众演讲不是一门封闭的艺术，因此你根本不用掌握修辞法和经过多年训练去美化声音，需要的只是有足够的勇气站起来，清晰连贯地表达自己的思想。

几年前，一位家庭医生克狄斯大夫，前往佛罗里达州度假。度假地离著名的巨人棒球队的训练场地不远，克狄斯大夫是一位铁杆球迷。他经常去看球队练习，渐渐地他就和球员们成了好朋友。一天，他被邀请参加一次球队的宴会。吃饭前，宴会的主持人请他就棒球运动员的健康情况谈一谈自己的想法。

克狄斯是专门研究卫生保健的，他行医也已三十多年。对主持人提出的这个问题，他根本不用任何准备，就可以侃侃而谈。可是，在这种场合下，他还是第一次。当听到主持人提到自己的名字时，他的心跳立刻加快，简直不知所措。他努力想使自己镇静下来，可无济于事，他的心脏仿佛就要跳出胸膛。这时参加宴会的人都在鼓掌，全都注视着他。怎么办？再三思虑之后，他摇摇头，表示拒绝。但却引来了更热烈地掌声，听众也自发地呼喊起来。

克狄斯心里清楚，在这种极其沮丧的情绪支配下，自己一旦站起来演讲，肯定会失败，更有甚者可能连五六个完整的句子都讲不出来。他只好站起来，背对着朋友，默默地走了出去，心中充满了难堪和耻辱。