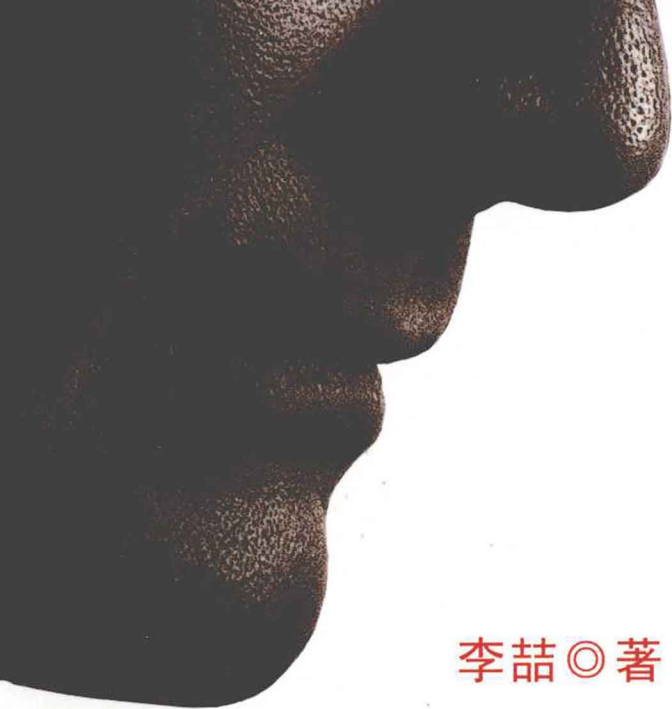




李喆◎著

科学提升当众讲话的技巧
瞬间学会成功演讲的方法
让你的演讲充满魅力

演讲的艺术

最受欢迎的口才技巧

白金升级版

现代生活中,人们越来越多地参与到各种公众活动中,于是就有当众讲话或即席演讲的机会。中国古人认为“一人之辩,重于九鼎之宝,三寸之舌,强于百万之师”,近代英国首相丘吉尔曾说:“一个人可以面对多少人,就代表这个人的人生成就有多大!”古今中外绝大多数深具影响力的成功人士都有很好的口才,更是善于当众讲话或演讲的高手。



中华工商联合出版社

演讲的艺术

最受欢迎的口才技巧

李喆◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

演讲的艺术——最受欢迎的口才技巧 / 李喆著. -- 北京: 中华
工商联合出版社, 2013. 8
ISBN 978-7-5158-0545-0

I. ①演… II. ①李… III. ①演讲-语言艺术
IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 120012 号

演讲的艺术——最受欢迎的口才技巧

编 著: 李 喆
策划编辑: 吕 莺
责任编辑: 李伟伟
封面设计: 回归线
责任审读: 李 征
责任印制: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 三河市华丰印刷厂
版 次: 2013 年 10 月第 1 版
印 次: 2013 年 10 月第 1 次印刷
开 本: 710mm × 1020mm 1/16
字 数: 300 千字
印 张: 18.5
书 号: ISBN 978-7-5158-0545-0
定 价: 39.9 元

服务热线: 010-58301130
销售热线: 010-58302813
地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

http: //www. chgslcbs. cn
E-mail: cicap1202@sina. com (营销中心)
E-mail: gslzbs@sina. com (总编室)

工商联版图书
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。
联系电话: 010-58302915

前言

PREFACE

现代生活中，人们越来越多地参与到各种公众活动中，于是就有当众讲话或即席演讲的机会。语言沟通是必不可少的生活、社交工具，当众讲话或即席演讲能力的高低直接影响到一个人的工作、生活、社交甚至婚恋、家庭。

有人说，现今是一个激烈竞争的时代，是一个展现个人语言魅力的时代！口才流利的人，总是会使人清清楚楚地明白他的意图；而不会“说话”的人，却经常使人发生误解、误会。

中国古人认为“一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师”。近代英国首相丘吉尔也曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大！”古今中外绝大多数深具影响力的成功人士都具有很好的口才，更是善于当众讲话或演讲的高手。

口才是实践性极强的一门学科，如果你不开口去训练，不找一切机会去实践，当众讲话或即席演讲时，你自然会紧张不安，甚至严重到口不择言。所以想当众讲话或即席演讲不紧张，一定不要忘了多练习，多掌握“说话”技巧。

所以，要想在各种社交场合畅所欲言、展现口才魅力，要想在别人面前言谈得体、泰然自若、具备领袖风度，你就必须大胆去说，克服心理上的障碍，迈出关键的第一步。当众讲话或即席演讲时，事前准备的越充分，说起来就越轻松；即便是在公众场合有批评的言辞，只要注重其中的艺术；也会让被批评者感到心服口服。

本书以提高人们的当众讲话或即席讲话能力为出发点，采用理论和事例相结合的形式，涵盖了人们日常生活、工作的诸多方面，将帮助你克服在公众场合发言的恐惧，提高你的说服力，让你在演讲时镇定自若……如果你能坚持按照本书的方法去做，一定会有所收获，在当众讲话或即席演讲中高水平发挥，而不是如临大敌。

一、好口才的艺术和魅力 //3

什么是好口才呢？//3 言辞的魅力//5 看看你是哪种好口才//6 充满创意的表达需要汲取知识的营养//8 好口才须具备的能力//9 克服紧张情绪，微笑是最好的掩饰//11 神采飞扬，良好的精神面貌助你一臂之力//13 细节决定成败//14 说话要直奔主题//15 心中有杆秤——自我评估口才//16 心动不如行动，好口才要体现在行动中//16 不放过锻炼口才的机会//17 书到用时方恨少，提高口才能力很重要//19

二、即席发言，思维先行 //21

快速思维的主要表现//21 语言表达方式分类型//23 说话要具逻辑性//23 处处留心皆学问//24 积累经验，多锻炼随机应变能力//26 谈话收尾的讲究//27

三、善用声音的魅力，为你拥有好口才增色 //31

亲切随和的态度让你的口才生辉//31 如何使说话舒服悦耳//32
吐字、发声的基本要求//33 抑扬顿挫有技巧//35 重读有技巧，
重音有魅力//36 运用声音的魅力为好口才增色//38

四、即席发言有技巧，提升语言“含金量” //39

说话要讲究方式方法//39 拜访寒暄有讲究//40 学会安抚别人//41 将心比心好沟通//42 谦逊有礼树口碑//43 谨言慎行要牢记//44 “察言观色”去读心//45 善捕弦音获信息//46 用好口才为自己争取好机会//47 善解人意交际畅//48 匠心独运，借势而上//49 与人交谈防“冷场”//50 寻找“共性”广结友//51 无所顾忌“招人烦”//52 善于引话题，交流更顺畅//53 了解听者心理，观察蛛丝马迹//54 插话要注意时机和方式//55 不懂的事情不插言，少说多听是关键//58 提问也应讲方式，不该问的不要问//60 尊重他人从记姓名开始//61 当人不能“揭短”//63 巧言才能游刃有余//64

五、“口绽莲花”对窘境 //66

回答“是”“否”要小心//66 机智灵活，妙语双关//68 “充耳不闻”息事端//68 横看成岭侧成峰//69 逆水行舟也能全速前进//70 以子之矛，攻子之盾//71 摆脱“口误”有妙招//73 “借题发挥”化尴尬//74 “一诺千金”要三思//75 坦诚是最好的“敲门砖”//77 恰当拒绝要会说“不”//79 知己知彼解窘境//81

六、赞美和幽默是最受欢迎的语言 //83

赞美助你事业成功//83 赞美的话人人爱听//84 多给对方说话的机会//85 不该自己发言时，不抢别人话题//86 让别人拥有成就感//88 讲话有的放矢//89 会说“心窝话”，赢得好人缘//90 幽默开启欢乐之门//91 适时适当“开玩笑”//95 由此喻彼“进言法”//95

七、“进攻与防御”——让你的发言滴水不漏 //97

语言上的尊重是最直观的尊重//97 懂得照顾别人的“面子”//99 “先硬后软”也是讲话方式//100 以理服人、以情感人是最佳的言语技巧//102 批评要因人而异//102 意见不合委婉说//107 旁敲侧击“敲打”人//108 “绵里藏针”显风度//111 有理也要让三分，见好就收是关键//112 借事说理无懈可击//114 “借力打力”避锋芒//115 以柔克刚制“蛮横”//116 特殊情况下，以“强硬语言”攻心//117 打动人心先于情//118 正向发问，反向而行//120 “对症下药”有奇效//121 避实就虚有“弹性”//122 指责不能太严厉//122 “迂回有术”化“敌意”//123 傲慢无礼不如言辞温婉//125 别为小事发脾气//125 不争无用功，功劳会让人//126 急于求成陷僵局//127 “反调”不宜唱//129 话要入耳听，须巧进言//130 把握时机知进退//130

八、工作、生活不简单，游刃有余会“说话” //132

办公室话题禁忌//132 上下级交谈时的注意点//133 向上级提建议的要点//135 不要谈上级隐私问题//137 如何为自己争利益//138 赞美上司不是溜须拍马//139 把握与上司的谈话机会//140 上司要激发员工讲话的愿望//141 亲疏有度，与下属交流要适当//142 让你的话语充满权威//142 多赞扬，少批评//143 激励员工要讲究方式//144 提出要求态度要温和//144 做人亲和懂幽默//145 同事与同事交流时的注意点//146 勿把调解当“挑拨”//147 离职原因要巧说//148 办公室接听电话如何应答//148 谈情说爱有技巧//149 一见钟情，言为心声//150 谈情说爱重在“谈”//151 指责变理解，爱情能长驻//152 怀疑闹分手，关心更温暖//152 幽默把忧愁变为乐//153 巧妙表达自己的爱慕之心//154 “电话谈恋爱”，距离产生美//157

下篇 159

成功演讲好口才

一、成功演讲有原则 //161

演讲的分类标准//161 演讲“控场”有技巧//167 即席把握“煽情”之道//169 演讲出现漏洞巧圆场//170 对答如流，随机应变//171 好演讲内容表达有技巧//172 把握演讲时间//173 演讲中的禁忌//175 如何训练自己的演讲口才//176 即席演讲的特性//177

二、抓住听众的心，才能打动人 //178

加强讲演的说服力//178 明确演讲目的//178 演讲表述有技巧//180
演讲要寻找合适材料//181 演讲之前具体要做哪些准备//182 化
“生”为“熟”讲明白//183 演讲少说专用词汇//184 演讲说好开场
白//185 出色的开场白引人入胜//186 戏谑式的开场白烘托气
氛//187 好奇式的开场白最具吸引力//188 讲演要让听众听得
懂//189 如何形成演讲的高潮//191 让演讲变得通俗易懂//192

三、引起共鸣，为演讲“助兴” //194

寻找共同心理，引起听众共鸣//194 间接攻心能服众//195 稳定
情绪，以低姿态游说//196 和言悦色，以理服众//197 懂得“新瓶
装旧酒”//198 以问句引起听众兴趣//199 如何让听众“通情达
理”//201 真心“煽情”表情意//202 学会与听众交流//203 趋利
避害，巧妙应对听众的恶意反应//204 听众冷场应怎么办//205

四、用好体态语，事半功倍效果好 //207

什么是身体语言//207 如何正确运用身体语言//209 常用的手势
语//212 使用身体语言的注意事项//214

五、工作常用好口才 //216

总结报告//216 个人总结//221 述职报告//222 即席发言的方
式//224 领导动员讲话//224 会议主持词//227 如何让会议主持
词出彩//232 会议总结//233 竞选竞聘演说//236 自我介绍//238
任职演说//242

六、庆典仪式即席发言 //245

庆典仪式的一般性原则//245 企业开业、周年庆典致辞//246 婚礼致辞//247 悼词纪念//249 生日、寿诞致辞//255 婴儿满月祝贺词//257 校庆、校友聚会上的精彩发言//258 联欢精彩主持词//261

七、礼仪性致辞即席发言 //265

礼仪性致辞要知道的常识//265 祝酒词//267

八、名人讲演举例 //269

文化名人讲演//269 就职演说//275 动员或鼓舞性讲演//279

上 篇

日常生活好口才

一、好口才的艺术和魅力

在我们的日常生活和社交中，口才已成为体现一个人综合素质不可或缺的重要组成部分，口才的艺术和魅力无时无刻都存在着。比如你想让邻居养花高手帮你修剪一下花木，如果这样对邻居说：“我有一盆花帮我修剪一下。”对方一定不高兴，“哼，凭什么指挥我？”但如果换一种说法：“您在养花方面可是专家啊，我有盆花疯长得不成样子，您能不能教教我怎么修剪才漂亮？”对方一定就会高高兴兴地帮你修剪还告诉你技巧。同样一件事情，说话的方式不同，产生的效果就截然不同，这就是口才艺术的作用。

什么是好口才呢？

口才反映一个人的道德修养、学识水平、思辨能力、应变能力等综合素质。要想使自己的语言具有艺术魅力，光靠技巧是不够的，一味地追求技巧而忽略自身的素质培养只能是舍本逐末，因此，我们在学习语言技巧的同时，还应全面提高自己的学识修养，掌握思维技巧。

好口才往往是临场之作，不宜过长，切忌繁杂啰唆，立意明确，内容集中；条理分明，逻辑严密；语势连贯，用语规范，贴切易懂，话语得体，适合当时的环境和听众。而且对听众的各种反应不能置之不顾，要思维敏捷，反应迅速，随机应变。

好口才的特征：

第一是它的现实性。这是因为好口才属于现实活动范畴。不属于艺术活动范畴，好口才者通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。

第二是它的艺术性。这里的艺术性是现实活动的艺术。它的艺术性是现实活动的艺术。它的艺术性在于它具有统一的整体感和协调感，即好口才中的各种因素(语言、声音、表演、形象、时间、环境)形成一种相互依存、相互协调的美感。同时，好口才不单纯是现实活动，它还具备着戏剧、曲艺、舞蹈、雕塑等艺术门类的某些特点，并将其与好口才融为一体，形成具有独立特征的好口才活动。

第三是它的鼓动性。没有鼓动性，就不成为好口才，政治好口才也好，学术好口才也好，都必须具备强烈的鼓动性。这是因为：一切正直的人们都有追求真善美的渴望，好口才者传播了真善美，自然会引起共鸣，激励和鼓舞听众。好口才者以自己炽烈的感情去引发听众的感情之火，容易达到影响听众的目的。好口才者的形象、语言、情感、态势以及好口才词的结构、节奏、情节等均能抓住听众。好口才的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。可以说，鼓动性是好口才成功与否的一个重要标志。

第四是它的工具性。好口才是一门科学，更是一个工具，是人们交流思想的工具。任何思想、任何学识、任何发明和创造，都可以借助好口才这个工具来传播。可以说，好口才是最经济、最实用、最方便的传播工具，任何人都可以利用它。

言辞的魅力

在我们的日常生活中，口才的艺术和魅力无时无刻都存在着。随机应变的据理力争可以让你把话说得理直气壮；字斟句酌的温和言语可以帮你越过语言的陷阱；察言观色的不卑不亢可以让你把话说到别人心坎上；深思熟虑的口才艺术可以帮你把话说得滴水不漏。

曾经有一位英国人，是著名的牛津大学的毕业生。他独自一人来到美国从事某项商业投资。不幸的是这笔投资彻底失败了。他既没有钱，在美国也没有朋友，当时通信手段的落后使他被困在美国。身无分文的英国人必须要找个工作，解决燃眉之急。他走进当地一位大商人保罗·吉彭斯的办公室，要求与吉彭斯先生见面。

这位英国人衣衫褴褛，衣袖底部已经磨光，全身上下到处显出寒酸样。吉彭斯先生一半出于好奇心，一半出于同情，答应接见他。一开始，吉彭斯只打算听对方说几秒钟，但是几秒钟之后吉彭斯改变了主意，谈话变成了几分钟，几分钟又变成了一个小时，而谈话依旧进行着。谈话结束后，吉彭斯先生立即打电话给狄龙出版公司费城分公司的经理罗兰·泰勒。泰勒不仅邀请这位陌生的英国人共进午餐，而且很快为他安排了一份很好的工作。

这个外表潦倒的人为什么能够在这样短的时间内影响了另两位成功人士呢？其秘诀就是：他有很强的表达能力。虽然他衣着不整，但他的英语说得既正确，又漂亮，使得听他说话的人立刻忘掉了他那沾满泥巴的皮鞋、褴褛的外衣和他那满是胡须的脸孔。优美的语言和华丽的词藻立即成为他走向成功的护照。

我们的言谈是教育与文化的象征，随时会被别人当成判断我们的教养根据。因此，我们在说话时要尽量做到“话明”，能让听者知道我们的水平。

看看你是哪种好口才

通常的情况下，有如下几种好口才：

1. 表达立场、阐明观点或者对问题加以说明的好口才。

这种好口才，通常是一个问题、一件事情被人误解、曲解，群众或听众不甚明白或不明真相时的一种解释，这种好口才既可以指出、纠正问题，以达到澄清事实的目的；也可以为自己或他人辩白，如和盘托出事实，以明真相，用事实来说明问题。这种好口才在道理上充分地加以阐述或说明，抓住问题或事实的实质，但切忌使用“描绘”“夸张”等发挥性言辞，否则会适得其反，把本来容易说明的问题，搞得复杂化，致使听众反感。

2. 排疑解惑、说服动员、教育劝谏的好口才。

这种好口才，通常是在会议上、法庭上或学术性的讨论、答辩会上，它大多是被动式的发言。这种发言受发问内容或发问主题的限定。因此，就发言范围来讲是容易把握的。这种答复式的发言，应问一答一，问二答二，将所需回答的问题，做条理清楚、内容完整而又是非曲直分明的阐述就可以了。如果是被人质疑，那就对“疑点”所在，做出符合事实和理由充分的回答。如果是法庭上的答辩，就将所涉及问题的时间、地点、在场人、事实的经过等加以阐明，或陈述你的申辩理由。如是学术上的答辩或解释，那就将观点或研究成果，用科学的方法加以论述或阐明，倘若遇到深奥、艰涩难懂的问题，可用浅显易懂的形象性的语言加以说明……

3. 表达感情、抒发情感时的好口才。

如果被人邀请或者表达美好的祝愿、希望等发表的好口才，就是能说出打动人心的话。另外，好口才的内容要能使听众获得思想上的启蒙和知识上