

<<当众讲话艺术>>

图书基本信息

书名：<<当众讲话艺术>>

13位ISBN编号：9787562257127

10位ISBN编号：7562257124

出版时间：2012-10

出版时间：华中师范大学出版社

作者：文征明

页数：264

字数：220000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<当众讲话艺术>>

前言

刘勰在《文心雕龙》中，用一句话对口才做了精彩的评价：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

而21世纪的人们把舌头、金钱和电脑称为三大战略武器，其中舌头位居首位。

由此可见，古往今来，口才一直被人们所重视。

口才就是讲话的能力，它是衡量一个人的能力和素质的重要标准之一。

而作为领导者更要善于运用语言，懂得讲话的艺术，这不仅能树立领导的个人形象，还有利于提高其工作效率。

其实，很多人都有这样的共识：良好的口才是他们最好的助手。

因此，也可以说口才是领导者的资本。

一个人想要在事业上攀上更高的巅峰，就要具备更多的才能，而口才是其中的重中之重。

口才是一个人开拓人际关系、开展工作的有效武器，是其素质、能力和智慧的综合体现。

一个善于讲话的人能够用智言慧语把话说到对方心坎儿里，让对方心悦诚服，从而为自己的工作开辟一条顺畅的道路。

一个善于说话的人能够引起别人的兴趣和关注，而只有这样才有可能成为企业中的领导者。

鉴于口才的重要性，为了使你更好地掌握这门艺术，从而在自己的事业中更加如鱼得水，我们便编撰了这本完全符合中国现状的《当众讲话艺术》。

本书内容丰富实用，分十三章，告诉读者面对不同场合，如会议、谈判、采访等，如何把话说好，说精彩。

书中引用大量实例，理论与实际相结合，是一本全面、权威的能切实提高口才的专著。

当今时代，越来越多的人因为“说话问题”而备受困扰：他们或者因为难以在公众面前有得体的言谈，或者在谈判前难以开口将自己的企业置于有利位置，或者在突发状况时面对采访而一时语塞等。

这些口才问题已经影响了他在公众面前的形象，制约了他在事业上更好的发展。

因此当众讲话艺术，是每个人走向工作岗位的必修课，本书也是应时呼唤而出，对领导者不啻雪中送炭。

所以，正为“口拙”而烦恼的你，正要带领团队参加辩论或者谈判的你，不得不面对媒体和公众的你，不妨读读这本书。

你会发现，所有关于“说话”的问题都能从本书中找到答案。

你会发现，读过本书，并下意识地学以致用，潜移默化中，你的“说话问题”已经迎刃而解。

<<当众讲话艺术>>

内容概要

《当众讲话艺术》内容丰富实用，分十三章，告诉读者面对不同场合，如会议、谈判、采访，等等，如何把话说好，说精彩。

书中引用大量实例，理论与实际相结合，是一本全面、权威的能切实提高口才的专著。

<<当众讲话艺术>>

作者简介

文征明，青年作家，曾任世纪鸿蒙管理顾问公司总经理，首席咨询师，执行董事。曾为多家企事业单位做管理咨询和高层员工培训。多年来一直从事写作和宏观经济研究工作，主编或编写《每天学点经济学》《你在管理上最可能犯的101个错误》《每天学点领导学》等多部畅销图书，获得社会各界的广泛认可和关注，深受读者喜爱。

<<当众讲话艺术>>

书籍目录

前言

第一章 讲得好人们才能听，说得妙人们才会服

口才改变命运

会说话是一种领导资本

口才的好坏决定事业的成败

当众讲话能力有多重要

导人心者，必导之于言

语言魅力是领导魅力的"标签"

会讲话的人处处受欢迎

当众讲话要一言九鼎，言必有中

巧舌胜于百万雄兵

震天下者必震之于声

说话艺术中的技巧与禁忌

口才决定一生

第二章 当众讲话不可不具备的基本功

学识是讲话之根本

音质训练--让你的声音充满魅力

微笑讲话--笑是天下最有感染力的语言

扫除当众讲话的"拦路虎"--胆怯

恰当的手势能表达感情，强化气势

口才训练--让听众欲罢不能

让眼睛为你的讲话加分

当众讲话一定要有分寸

培养当众讲话的风度

言行举止，保持身份

沟通是解决问题的良药

第三章 精彩的开场白就等于成功的一半

首因效应：精彩的开场白形成良好的第一印象

赞美式的开场白

故事式的开场白

引用名人名言式的开场白

引起听众好奇心的开场白

开门见山式的开场白

提问式的开场白

幽默式的开场白

以事实为开场白

即景生题式的开场白

当众讲话的开场白禁忌

第四章 善于调动听众情绪，讲话效果才会更好

准确找到听众的兴奋点

如何调动听众情绪

酝酿感情，给听众留下掌声空间

巧妙引起听众的共鸣

把听众带进演讲的角色中

充分调动听众积极性

<<当众讲话艺术>>

敢于标新立异

第五章 随机应变，避免讲话的困境和尴尬

将错就错，巧妙开脱

应对责难：根据情况区别对待

应对错话：要及时补救，巧妙圆场

应对危机：及时转移话题

面对讲话危局：镇定，镇定，再镇定

要善于运用幽默

要善于自己找台阶

只说自己正确，不说别人错误

非常场景，机敏应答

善用自嘲，化解尴尬

避重就轻，绕弯子说话

调解纠纷，主攻一方

话题不对，及时转换

智言妙语，摆脱困境

劝架时一碗水平端

有时候沉默是金

第六章 肢体语言是当众讲话的"催化剂"

肢体语言在讲话中的巨大作用

说话时的手势语

手指语在讲话中的运用

首语在讲话中的运用

当众讲话时的坐姿、站姿、走姿

当众讲话时的眼神

鼓掌在讲话中的应用

挥手在讲话时的应用

讲话时的体姿

运用肢体语言的原则

当众讲话中的忌讳动作

整体把握讲话中的肢体语言

第七章 不光要会讲，还要会听

倾听是对人的一种尊重

充分让听者发表意见

听别人说一定要花点心思

如何倾听

会倾听还要会打破沉默

先倾听后拒绝

倾听会对你帮助良多

善于倾听的人才会说话

第八章 主题演讲：紧抓演讲主题，掌控听众的心理和情绪

演讲前要认真地准备

战胜恐惧

演讲多说"谢谢"有好处

形象化语言，化抽象为具体

使用有视觉效果的语句

让枯燥的数据有趣起来

<<当众讲话艺术>>

适度停顿，使演讲更吸引人
说话幽默诙谐，营造和谐愉悦的氛围
主题演讲，“演”与“讲”和谐统一
妙语连珠，厚积薄发
头脑中要想着听众感兴趣的事
演讲突然卡壳怎么办
第九章 即兴发言：临时发挥最能体现讲话水平
即兴发言的特点
即兴发言，充分准备
培养自己即兴发言的能力
即兴发言
即兴发言要灵活生动
即兴发言，要能够出奇制胜
要能迅速打好腹稿
要紧抓关键--题眼
先声夺人，抓住听众
通俗易懂，生动有趣
简洁朴实，不落俗套
戛然而止，回味无穷
即兴发言的组材方法
第十章 主持会议：在文山会海上展现口才魅力
主持会议基本要领
主持会议的基本技巧
在会议上，领导要随时准备讲话
领导在会议上的讲话原则
如何在会议上巧妙地插话
如何把握好会议的主题
如何应对昏昏欲睡、“热情高涨”的听众
在会议上作报告的讲话技巧
面对突发的意外情况该怎样说
如何开好解决问题的会议
做好会议的总结发言
出彩不等于会议成功
主持会议的语言忌讳
第十一章 辩论：唇枪舌剑的制胜之道
做好辩论前的准备
争取听众的方法技巧
以退为进，避实就虚
出其不意，巧妙反驳
重视辩论中的细节
抓住缺口，轻松获胜
重视情在辩论中的运用
必要时做模糊回答
引蛇出洞
辩论贵在巧妙提问
巧设两难问题
常见的巧辩七法

<<当众讲话艺术>>

辩论如何收场

第十二章 谈判：掌握技巧，谈判就这么简单

谈判始于形象

谈判风度与气质培养

说好谈判开局的几句话

说话的态度要诚恳

可以适当地赞美对方

闲话不怕多，聊天拉近距离

用提问驾驭谈判的进程

学会当众讨价还价

要形成良好的谈判气氛

谈判时如何打破僵局

要学会适当的沉默

谈判桌上的虚实真假

学会观察对方

谈判桌上"五不要"

谈判技巧七大误区

谈判桌上的四种对手

商务谈判的黄金法则

第十三章 应对媒体：该说的要说透，不该说的无可奉告

如何接受采访

如何接受电视采访

有声与无声的结合

如何回答敏感的问题

突发采访如何应对

如何应对咄咄逼人的记者

不该说的话一定要闭紧嘴巴

领导失言之后如何补救

答记者问要点

应对媒体的十大策略

不同形式的媒体采访

棘手采访五妙招

实事求是，尊重媒体

<<当众讲话艺术>>

章节摘录

口才改变命运 口才好的人，通过话语的交流就可以迅速掌握对方的意图，从而加强相互间的了解，建立起良好的关系，最终达到预期的目的。

相反，口才不好的人，则往往难以将自己的意图完全地、完美地表达出来。

这样一来，就无法与别人进行有效的沟通，事业上自然也就难以突破、难以出人头地。

现代社会是一个繁忙的、高速运转的社会，口才被看作是一种至关重要的技能，它很大程度上代表着一个人的实力。

口才好的人容易给人留下深刻的印象，而口才差的人则很容易被人淡忘。

春秋时期，政治家、外交家张仪因推行合纵策略而闻名四方，他就颇懂得口才的重要性。

张仪到楚国进行游说，一天，碰巧相国家丢失玉璧，主人认定张仪就是窃贼，便将其严刑拷打后逐出国门。

张仪回家后，妻子见他一身伤痕，叹着气说：“你若不去楚国游说，怎么会遭到这样的奇耻大辱呢？”

“谁知张仪却面色平静，答非所问道：“你看看我的舌头还在吗？”

“对张仪来说，只要舌头在，只要还能说话，就有飞黄腾达的希望。

后来，张仪果然靠着好口才扶摇直上、平步青云。

由此可见，口才对人的成功尤为重要。

综观古今中外的政治家、军事家、外交家、社会活动家，无一例外都是语言大师。

他们才思敏捷、口齿伶俐、善于表达。

而在当前，大多数领导者肩负重任，他们必须制定公司、部门的发展决策、路线与方针，并率领员工团结一致，实现既定宏伟目标。

无疑，这些都离不开良好的口才与高超的语言表达能力。

所谓口才，说白了就是讲话的能力，也就是口语交际的才能。

古希腊有一个古老的寓言把舌头比作怪物，因为它能用最美好的词语来赞誉人，也可以用最恶毒的言辞来诅咒人。

它能把蚂蚁说成大象，也能把丑女说成西施。

所以，我们中国有一句古老而颇具智慧的俗语：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”

而在今天，随着经济社会的迅猛发展，国际间的合作越来越紧密，口才对一个人的重要性已经被全社会所认同，它在社会的各个领域，发挥着越来越重要的作用。

因此，当前社会，我们有理由相信，谁能驾驭奇妙的“舌头”，谁就能在一定程度上改变自己的一生。

会说话是一种领导资本 人生在世必不可少的事就是说话，它在你的生活中无处不在。

但对于领导者来说，说话则有另一方面的意义：它是一种重要的领导资本。

会说话的领导，能够结识周围更多的知心朋友；会说话的领导，能够在职场中有张有弛；会说话的领导，能够在竞争激烈的商场中轻松取胜。

为什么说话有这么大的力量呢？

1. 说话是力量资本 俗话说：一言可兴邦，亦可误国。

古往今来，因口才而振兴国家，或因口才而国破家亡、身首异处的事例，比比皆是。

在两千多年前，马其顿国王率领军队远征印度。

当时正值盛夏，酷暑难耐，士兵们个个口干舌燥。

别说打仗，就是行军赶路都无法正常进行。

无奈的国王虽然派人四处找水，但最终也只找来了一杯水。

国王面对将士，高举水杯喊道：“现在虽然只找到了一杯水，但有水的地方就有水源，为了找到水源，前进吧！”

“说完国王便将那杯珍贵的水倒在地上。

国王的话极大地鼓舞了将士，他们群情激奋，奋不顾身冲向前线，最终取得了战争的胜利。

<<当众讲话艺术>>

无独有偶，我国的大圣人孔子更是懂得充分运用他那三寸不烂之舌。

他的话语至今还在流传，成为指导人们行为准则的精神思想。

由此可见，说话，尤其是说一些富有哲理或者能够影响人类历史及文明进程的话影响尤为深远。

2. 说话是一种事业资本可以说，口才决定了一个人事业的成败。

在现在的人际交往中，为了更准确地表达自己的思想，就要不断提高当众说话的水平。

通过说话，能让同事以及他人更深层次地了解自己。

只有这样，才能得到别人的信任，才能有机会去担负更重要的工作，从而在更高的职位上施展自己的才华。

而如果领导者唯唯诺诺、不善言辞就很难达成这样的效果。

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话是成名的捷径。

它能使你在人群中显得与众不同。

能言善辩的人，被人尊敬，受人爱戴，能得到大家的拥护。

它能充分展示一个人的才华，从而使他事半功倍、业绩卓著。

”汤姆士甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

” 1983年元旦，英国女王授给戈登·里斯爵位。

他多年来担任首相撒切尔夫人的顾问，而他的主要功绩就包括：为撒切尔夫人撰写的演讲稿深得人心，并有效提高了撒切尔夫人的演说能力和应答记者提问的能力，等等。

一句话，他为英国乃至世界塑造了一个崭新的女首相形象：谈吐优雅、待人亲切。

毋庸置疑，戈登的成功正是源于自身的语言素质，而再进一步思考，撒切尔夫人的成功很大程度上也是源于自身口才塑造的优雅、亲和的公众形象。

由此可见，会说话同样是一种重要的事业资本。

口才的好坏决定事业的成败 当今社会，机遇不断增多而竞争也日益激烈。

但几乎做任何事都与“说话”息息相关，因此口才的作用变得越来越重要。

练就一副好口才，就可以在复杂多变的人际关系网中游刃有余，就可以提升自己在众人心目中的地位和形象，更重要的是可以使自己在工作中如鱼得水，从而一步步地实现自己的职业目标，最终达到事业的顶峰。

1. 口才是个人自信的来源任何成功都离不开自信，离不开自我的展现。

这样一来，善于演讲、口才良好的人则会拥有更多的自信，也有更多的机会去展现自己。

一个会说话的人，总能够清楚地、动听地把道理说清楚，使别人很乐意地接受，从而将自己的意思与想法顺利地表达出来。

2. 口才是家庭生活的润滑剂俗话说：家和万事兴。

一个好的家庭环境可以使我们更积极地在外拼搏。

而说话的艺术无疑就是家庭最好的润滑剂。

好的口才可以巧妙化解家庭一些小的纷争，从而塑造一种其乐融融的家庭氛围。

只有以和谐美好的家庭为后盾，我们才能安下心来踏实工作，使自己一步步达成事业上的目标。

3. 口才是国家外交的有力武器国际政治错综复杂、瞬息万变。

任何一个国家的外交官，都绝不可能靠外表达达到外交目的，他们能依靠的只有卓越的口才、机智的反映。

所以古人才有“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”之说。

一国外交官代表着国家，他说话的能力在一定程度上就代表着国家的力量。

面对国际争端，如果谈判得当，可以避免战祸，化干戈为玉帛；在商业桌上巧于辞令，可以促进合作，开辟商机；在学术研究上阐道释义，可以吸纳真知，去伪存真。

正所谓：片言居要，百意烛照。

国际政坛风云变幻，领导者良好的口才外交可以在最短的时间内为自己的国家赢得最大的利益与荣誉。

当众讲话能力有多重要
讲话，他的事业就能做多大！

温斯顿·丘吉尔曾经说：“一个人能面对多少人当众

<<当众讲话艺术>>

“在现代社会里，一个人不论从事何种职业，当众说话都是不可避免的，如果总是吞吞吐吐、词不达意，岂能胜任当一个领导。

民谚云：“与君一席话，胜读十年书。

“管子说：“心司虑，虑必顺言，言得谓之知。

“也就是说，心主管思想，思想由言语来表达，表达出来别人就知道了，这就是思想交流。

生活在社会中的人，思想是千差万别的，对人、对事、对问题的认识，不可能都完全正确。

通过口语这一工具，便可以与别人切磋、沟通、交换意见，在不断的修正中，获得正确的认识。

这样，自己的思想就会进步，境界就会提高；同时，也能被他人充分地了解、认识，从而获得各种人生的良机。

可见，如果做为一个领导者不能掌握当众讲话的艺术，就很难去指挥别人，领导别人，因为别人根本就不了解你，认可你。

那些成功的领导者都具有很强的当众讲话能力，当然这和他们的努力锻炼是分不开的。

丘吉尔可以说是20世纪最伟大的政治家之一，他具有卓越的当众讲话能力。

他的演说水平在世界上少有匹敌，曾获得诺贝尔文学奖，直到今天丘吉尔还被英国人看作是最伟大的一位首相之一，在2002年由BBC主办的“最伟大的100名英国人”票选活动中，丘吉尔高居榜首。

但是，刚开始的时候，丘吉尔在口才方面也并没有什么过人的天赋，完全与普通人一样。

他初次在国会演讲时，为了准备这次演讲，他一连几天写稿、背诵、对着镜子反复练习，生怕出点差错，生怕当众出丑。

但是，演说那天，他担心的事情还是发生了，他很紧张，而且很怕自己会表现不好，他越怕越紧张，脑海里终于成为一片空白，结果使他尴尬极了。

从那以后，他开始了对演讲的锻炼，但与别人不同的是，他不是单纯地去抓演讲技能，而是改变了心理态度，在心理方面做了充分的准备，他不再害怕失败，不怕出丑，不论在什么场合，他都敢于当众说出自己要说的话，于是，他很快变成了一位颇具感染力的演说家。

最终，他成为英国的首相，获得巨大的成功。

丘吉尔最精彩的演讲只说了一句话，却获得了巨大的轰动。

在剑桥大学的一次毕业典礼上，整个会堂有上万个学生，他们正在等候丘吉尔的出现。

正在这时，丘吉尔在他的随从陪同下走进了会场并慢慢地走向讲台，他脱下他的大衣交给随从，然后又摘下了帽子，默默地注视所有的听众，过了1分钟后，丘吉尔说了一句话：“Never give up！”

（永不放弃）丘吉尔说完后穿上了大衣，戴上了帽子离开了会场。

这时整个会场鸦雀无声，1分钟后，掌声雷动。

这是丘吉尔一生最精彩的演讲，也是他最后的一次演讲。

丘吉尔获得成功的因素比较多，但是卓越的演讲能力是其中最为重要的一个。

作为领导者，就必须掌握当众讲话的艺术。

托马斯·麦考利在他的著作《英格兰的历史：卷1》中，关于那位年仅24岁便高居英国首相之职的年轻的威廉·皮特有如下记载：“议会是一个演讲的政府。

在这一组织形式内，口才的力量成为一位政治家所能拥有的全部品质之中最可称道的；这一力量的存在之最高形式和判断力无关，和坚忍不拔的意志力无关，和外交技能或者战争才能也无关。

“这就是为什么虽然皮特缺乏经验和政治头脑，却依然能因他杰出的口才而被世人称颂、依然是一位成功的政治家的原因。

卓越的讲话能力能在人身上造就“奇迹”。

这种能力能够使人脱颖而出，能使人从小领导快速地升迁成为大领导。

小林供职于一家世界500强大公司，他职位攀升的速度简直可以称为令人咋舌，而且丝毫不费吹灰之力。

他许多同僚的能干程度并非不及他，但是，他是一位非常杰出的公众讲话者；他的口才不仅有效，而且极具说服力。

毋庸置疑，他因此拥有了一项无往不利的利器。

<<当众讲话艺术>>

因此，作为领导者，也许其他能力弱了一点，但当众讲话的能力一定要强。
如果当众讲话能力确实欠缺，那就要努力弥补，寻找方法技巧。
当掌握了当众讲话的技巧后，那么以后不管何时何地，碰到什么样的演讲主题和即兴讲话，遇上什么样的辩论和谈判，你都能应付自如，不再无话可说！
……

<<当众讲话艺术>>

编辑推荐

口才是是一个人素质、能力和智慧的综合体现；口才是衡量一个人领导者能力和素质的重要标准之一；口才是一个领导者开拓人际关系、开展工作的有效形武器。一个人能面对多少人当众讲话，他的事业就能做多大！《当众讲话艺术》是一本教你如何战胜自己当众讲话的权威图书。

<<当众讲话艺术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>