|  |
| --- |
| C:\Documents and Settings\Administrator\桌面\14014649_副本.jpg |

**亚洲演讲囗才首席导师王堃阳倾情奉献**

|  |
| --- |
| C:\Documents and Settings\Administrator\桌面\23083954.jpg C:\Documents and Settings\Administrator\桌面\21114117.jpg  C:\Documents and Settings\Administrator\桌面\23083921.jpg C:\Documents and Settings\Administrator\桌面\23083805.jpg  C:\Documents and Settings\Administrator\桌面\21055000.jpg |
|  |



**亚洲演讲口才第一导师**

**国家高级注册企业培训师**

**神奇魔法口才创始人**

**中国青少年潜能激发导师**

**亚洲企业团队凝聚力第一导师**

**体验式团队训练师**

**红羽国际特聘顾问**

**突破自我授证华文首席讲师**

**国际注册企业教练（美国国际专业教练协会IAPC授权）  
  2005年十大魅力培训师**

**口才前线训练机构成立于2003年，一直专注于演讲口才教育领域的培训。全国总部设在杭州经济技术开发区，现拥有二十余家联盟机构，建立了强大的市场网络和服务体系，杭州分支机构设在中国知名学府---浙江大学。是中国最早提出“演讲成就未来，口才改变命运”的理念，是集教育培训、教育产品研发、教育服务等于一体的大型综合性教育服务提供商。口才前线的使命是：帮助一亿人改变命运，拥有魅力口才！**

**中国十大魅力培训师王堃阳先生从2000年开始专注于领袖教育研究，曾经走过了中国20多个省市，巡回演讲一千余场，累计接受培训的学员超过20万人次，他们来自中国大陆、马来西亚、新加坡、韩国等。王堃阳先生在2003年结合世界NLP ,NAC,魔鬼训练，教练技术等最先进的技术，独创了神奇魔法口才教学，该方法彻底地颠覆目前中国传统的口才训练，使口才学习更为简捷，效果立竿见影，被广大学员称为中国演讲口才的黄埔军校。**

心愿：在自我不断修练提升的同时.用自己的演讲推动和引导更多人，挖掘潜力，突破演讲瓶颈，向内探索人生奥秘，用智慧点亮生命，活出真正的自己.

培训宗旨一"坚持效果比道理更重要"。唤醒沉睡的心灵智慧，用智慧点亮生命。突破自我设限，修练人生高品质的境界和胸怀，活出真我。同时暴破内在能量，影响和传播生命真谛。

主要课程：**超速成功学、不可抗拒的销售魔法、绝对说服力、超级沟通力、NLP超级教练潜能、超级口才公众演讲实战特训、激发团队无限潜力潜能训练营、卓越领导力、公众演说魅力表达讲师密训等课程。**

也许，你有过如下的经历：

当众说话时，由于过度紧张引起双腿发抖，原本精心准备好的演讲突然卡了壳，面对大庭广众，你大脑一片空白。在一双双眼睛的注视下，此时，尴尬的你，恨不得在地上找出一条缝，钻到里面去。

在公司的高层会议上，因陈述观点不鲜明，论证不确切，说服力不强，导致自己很好的意见不被釆纳，不但失去了升职的机会，反而，也耽误了公司市场的开拓。

身为团队的领导，在激励员工时因口才欠缺，讲话没有鼓动性和激情，达不到你期望的效果。甚至有时候，下级认为你是一个无个性魅力的人，对你只是口服而没有心服，无形中削弱了团队的凝聚力……

如果碰到上面的种种情形，实在让人痛苦。但实际上，人人都能成为演讲大师，成为一个"脱口秀"，成为一个"明嘴"，至少也会成为一个口才不错的人。即使那些登台怯场， 在众人面前张口结舌、拙口钝腮的人也不例外。戴尔卡耐基就是典型例证：他小时候嘴笨，更害怕在陌生人面前说话，经过长期的学习和训练，终于成为闻名于世的演讲大师。

卡耐基的成长说明了口才不是天生的，就算是他这种情况都可以成为演讲大师，何况我们呢？

同时，卡耐基不但是一名演讲家，他还是一名出色的口才教育家，他发明了一种行之有效的口才训练模式，身教言传，使亿万人受益不浅。这种以练为主的训练模式曾经风靡世界，掀起一股经久不衰的卡耐基口才热。仅在欧美地区，就有2000多家卡耐基演讲口才训练班，但仍然满足不了越来越多的卡耐基口才热爱者的参训要求。在这些参加训练的人们中，有著名的作家、政治家、商界大亨、学者、职员、甚至还有国家元首，可见卡耐基训练模式的影响之大，已经渗透到社会的各个阶层，各个方面。

囗才前线训练机构就是一家综合卡耐基口才训练模式和世界上最顶尖的演讲口才训练以及结合了多年的学习，独创了一套神奇魔法教学法的培训机构。自创办以来，由于有独特办学特色，以学员为主角，老师为配角，让学生在反复的上台演讲及各种不同演说方式中找到感觉，再加上老师的正确引导，使学员进步神速，从一个在公众面前说话就紧张者在短短时间内变成一个在公众面前畅所欲言、慷慨陈词者。

有道的是"赠人玫瑰，手留余香"。口才前线是一家乐意帮助需要突破口才者的培训机构，让每一位参训者兴趣而来、满意而去，留下良好的口碑。是否如愿，大家拭目以待！

目 录

1. 为什么要参加囗才前线超级囗才训练-------------8

囗才前线让你相信的理由-----------------------8

囗才前线改变你的依据-------------------------8

你来学习的理由-------------------------------8

第二章 口才训练的学习效果及评估标准-----------------8

第三章 囗才前线口才训练的方法-----------------------8

第四章 超级囗才特训课程介绍------------------------8

第五章 演讲模板文章--------------------------------8

第六章 经典故事------------------------------------8

第七章 绕口令--------------------------------------8

第八章 囗才前线演讲口才30天家庭作业----------------8

第九章囗才前线演讲口才常年班课程讲义---------------------8

第十章囗才前线口才30天家庭作业--------------------------8

第十一章囗才前线口才锦囊宝典------------------------------8

演讲稿写作------------------------------------------------8

演讲技巧101招--------------------------------------------8

初学演讲常犯的20个错误------------------------------------8

演讲中应付馗尬的十个技巧----------------------------------8

演讲中克服紧张的方法------------------------------------8

演讲技巧大全--------------------------------------------------------------------------------8

第十二章互动鼓掌50套精彩鼓掌话术-------------------------8

第十三章囗才前线课程介绍--------------------------------- 8

第十四章演讲实用小卡片------------------------------------8

**为什么要参加囗才前线超级囗才训练？**

我们经常说：学当众讲话分为三个阶段：敢说、会说、巧说；三个放下：放下面子、放下架子、放下包袱。学习公众讲话很多人主要解决的就是突破公众讲话中的紧张和怯场，能够自如表达这部分的人占学员当中的三分之二。

公众讲话紧张恐惧，开会发言不自信，面对客户不敢大胆交流。甚至不敢去对视。经常

自卑，想突破改变，但都是只在想，没有行动，没人帮助和指导。有的人甚至不敢说不出

来，怕别人看不起。怕出羞。有些总是想逃避，有些人想改变，但不知怎么办？看到一些

培训机构也不太敢相信。也不知道是不相信自己，还是不敢去尝试，怎么办？怎么办？

作为囗才前线特训，我给你说的办法你一定也会想到。走出来，参加学习训练。但有些人会问真的能改变吗？ 一个人相信什么，才会在这方面有所突破和改变？先改变自己的思想，然后才有行动，最后才有结果，结果是行动付出而得到的。不是想出来的，任何成功者在他们成功之前都不会有十足的把握，但他们敢于尝试，敢于冒风险，最后取得了他意想不到的结果，如果你想改变，先不要去想会不会，先要看看自己是不是先要行动，在行动中去体验，行动可能不会成功，但放弃一定失败。**囗才前线给你的是零风险承诺，三天只要你全程参与，若无法改变了，将无条件全額退款，全中国仅次一家该这样承诺。**

王堃阳魔法口才培训让你相信的理由：

王堃阳魔法口才培训从2003年创办至今，在本中心及企业参加训练的人上万人。

他们都敢于创新和尝试。都在改变，在社会的很多领域都取得了显赫的地位。

我们网站上有大量的学员学习训练的照片及学员发表的感受。你什么时候会成为他们中的一员呢？

如果你总是逃避，你将为你今后的人生买更多的单。如果你连用几千元去偿试的勇气都没有。那说明你需要改变的动机还不够强烈，企图心还不够。如果钱可以使你的生命更精彩、更有智慧和价值，那你还担心什么？银行总是把不会花钱的人的钱拿给会花钱的人去花，不是吗？

你在杭州。你真的想改变，为什么不去实地考察一下呢。如果你同老师和这里的学员交流后，你一定会为自己的选择而开心。

超级囗才公众演讲特训只能教练那些想被教练改变的人。只要你放下面子，放下架子，打开自己，路就在你脚下。

口才前线口才培训让你改变的依据：

公众讲话紧张人人都有。很多人有这样的误区：

1、我是最严重的 2、看书就可以改变 3、这种能力是天生的。

这里我要说的是，他们的想法完全是错误的。紧张人人都会有，世界上只有两种人不紧张。一是死人，二是精神病人。正常人都会紧张，所以你是很正常的。公众讲话是一种能力、一种技能，不是知识。知识是看书、听他人讲话可以学到的。技能一定是通过训练和磨炼才能改变的。一个人的胸怀、境界、气质和格局是修出来的。如开车，游泳，无论你是什么性格的人：无论你过去怎么样。过去不等于未来，只要你一定要，你就一定行。

囗才前线特训，是在美国著名演讲大师卡耐基当众讲话训练方法的基础上，结合数百名演说大师的经验。独创了神奇魔法训练模式，8年来培训改变了数十万人。

这里老师的爱心和责任心，会让你有宾至如归的感觉。让你由低到高，由易到难，逐步去突破，训练针对性强，专业性强，心理辅导透彻，点评到位。

囗才前线在当众讲话的基础上，为学员提供了《生命潜能ATT语言突破特训》让你彻底打开自己，克服紧张，树立自信，提升做人做事的信念和境界，让你全方位的得到提升和改变。受训后你会终身感激介绍你参加这个课的人，他将是你生命中的贵人。课程分二个阶段共四天二晚，上课前你考虑的是为什么要上这么久，上课后你总是在问，能不能再上几天。它将是你人生的缩影，几天下来，如同过山车，会让你跌荡起伏，对自己过去及未来进行新的认识和人生盘点。

**你来学习的理由：**

先了解自己是不是一定要改变。不改变今后的人生会怎么样？如果改变了。你的工作、事业、家庭、恋人、家人、孩子都会收益。让你人生更成功。

首先要考虑相信自己吗？爱自己吗？怀疑是自我设限，如果担心付了学费而不能改变，那你想哪些事是在做之前就会有答案呢？如投资股票，开公司，开餐厅等等。如果你什么都怕，你的人生就缺少了勇气和胆量。

学习属于投资。磨刀不误砍柴功，工欲善其事，必先利其器，。你将获得的人生的价值,可能是十万、百万、千万。行动是改变的第一步。你已经想了多久了，还要想下去吗？你期盼谁能帮助你，其实只有自己。希望等于绝望。只要有一定要的决心，就一定行。如果你自己不是一定要，那么十个教练也无法改变你。

总之：成功者看目标，失败者找借口。树立目标，坚定信念，心动不如行动。持不懈是你走向成功的秘诀。

口才训练的学习效果及评估标准

1. **心理素质：**

1、在公众面前，能从容不迫、声情并茂，谈笑风生..畅所欲言。

2、在当众讲话时，能完整的将自己准备好的观点有顺序的一一列举出来，

没有忘词现象。

3、在当众讲话时，语速自然，能顺利地即席演讲，没有卡壳现象。4、面对陌生客户、陌生异性、领导，说话时不受影响。

1. 语音方面：

1、语调：讲话过程中，能恰当地应用到重音、停顿、快慢、抑扬顿挫等语调要素，使自己的讲话不呆板，不枯燥，能吸引听众关注，引发现场高潮。

2、声音：音量比以前提高一倍以上，说话有共鸣感。

3、语速：语速适中，每分钟说话的字数在100 -300的范围内进行自如调节。

1. 肢体语言：

1、可自如地与台下观众进行目光交流。

2、肢体动作自然大方、协调不造作，能增强演讲效果。

3、恰当运用丰富的面部表情。

1. 内容结构：

1、恰当地对语言材料进行取舍。

2、对挑选后的语言材料经排序后，思路清晰，条理分明，逻辑性强。3、熟练使用各种演讲模板，在任何场面脱口而出。

4、在公众讲话时，有抗干扰能力，能控制场面。

5、能恰当制造演讲的高潮。

口才前线训练的方法

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。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。

曰本前首相田中角荣，少年时患有口吃病，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。

我国早期无产阶级革命家、演讲家肖楚女，更是靠平时的艰苦训练，练就了非凡的口

才。肖楚女在重庆国立第二女子师范教书时，除了认真备课外，他每天天刚亮就跑到学校后面的山上，找一处僻静的地方，把一面镜子挂在树枝上，对着镜子开始练演讲，从镜子中观察自己的表情和动作，经过这样的刻苦训练，他掌握了高超的演讲艺术，他的教学水平也很快提高了。 1926年，他年方30 ，就在毛泽东同志主办的广州农民运动讲习所工作，他的演讲至今受到世人的推崇。

我国著名的数学家华罗庚，不仅有超群的数学才华，而且也是一位不可多得的"辩才"。

他从小就注意培养自己的口才，学习普通话，他还背了唐诗四五百首，以此来锻炼自己的口舌。

这些名人与伟人为我们训练口才树立了光荣的榜样，我们要想练就一副过硬的口才， 就必须像他们那样，一丝不苟，刻苦训练，正如华罗庚先生在总结练"口才"的体会时说的："勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。"

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、年龄等的不同，练口才方法也会有所差异， 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。

**我们在此介绍几种符合同学们特点，简单、易行、见效的口才训练方法。**

一、 速读法

这里的"读"指的是朗读，是用嘴去读，而不是用眼去看，顾名思义，"速读"也就是快速的朗读。这种训练方法的目的，是在于锻炼人口齿伶俐，语音准确，吐字清晰。

方法：找来一篇演讲辞或一篇文辞优美的散文。先拿来字典、词典把文章中不认识或弄不懂的字、词查出来，搞清楚，弄明白，然后开始朗读。一般开始朗读的时候速度较慢， 逐次加快，一次比一次读得快，最后达到你所能达到的最快速度。

要求：读的过程中不要有停顿，发音要准确，吐字要清晰，要尽量达到发声完整。因

为如果你不把每个字音都完整的发出来，那么，如果速度加快以后，就会让人听不清楚你在说些什么，快也就失去了快的意义。我们的快必须建立在吐字清楚、发音干净利落的基础上。我们都听过体育节目的解说专家宋世雄的解说，他的解说就很有"快"的功夫。宋世雄解说的"快"，是快而不乱，每个字，每个音都发得十分清楚、准确，没有含混不清的地方。我们希望达到的快也就是他的那种快，吐字清晰，发音准确，而不是为了快而快。

速读法的优点是不受时间、地点的约束，无论在何时、何地。只要手头有一篇文章就

可以练习。而且还不受人员的限制，不需要别人的配合，一个人就可以独立完成。当然你也可以找一位同学听听你的速读练习，让他帮助挑你速读中出现的毛病。比如哪个字发音不够准确，那个地方吐字还不清晰，等等，这样就更有利于你有目的地进行纠正、学习。你还可以用录音机把你的速读录下来，然后自己听一听，从中找出不足，进行改进。如果有老师指导就更好了。

**二、 背诵法**

同学们都背诵过课文。有诗歌、有散文、有小说。背诵的目的是各有不同的。有的是因为老师要求必须背诵，而不得不背，以完成老师交给的学习任务；也有的是为了记忆下某个名诗、名句，以此来丰富自己的文学素养。而我们提倡的背诵，主要的目的是在于锻炼我们的口才。

我们要求的背诵，并不仅仅要求你把某篇演讲辞、散文背下来就算完成了任务，我们要求的背诵，一是要"背"，二还要求"诵"。这种训练的目的有两个：一是培养记忆能力， 二是培养口头表达能力。

记忆是练口才必不可少的一种素质。没有好的记忆力，要想培养出口才是不可能的。只有大脑中充分地积累了知识，你才可能张口即出，滔滔不绝。如果你大脑中是一片空白， 那么你再伶牙俐齿，也无济无事。记忆与口才一样，它并不是一种天赋的才能，后天的锻炼对它同样起着至关重要的作用，"背"正是对这种能力的培养。

"诵"是对表达能力的一种训练。这里的"诵"也就是我们常说的"朗诵"。它要求在准确把握文章内容的基础上进行于声情并茂的表达。

背诵法，不同于我们前面讲的速读法。速读法的着眼点在"快"上，而背诵法的着眼点在"准"上。也就是你背的演讲辞或文章一定要准确，不能有遗漏或错误的地方，而且在吐字、发音上也一定要准确无误。

**其方法是：**

第一步，先选一篇自己喜欢的演讲辞、散文、诗歌；

第二步，对选定的材料进行分析、理解，体会作者的思想感情。这是要花点工夫的， 需要我们逐句逐段地进行分析，推敲每一个词句，从中感受作者的思想感情，并激发自己的感情；

第三步，对所选的演讲辞、散文、诗歌等进行一些艺术处理，比如找出重音、停顿等，这些都有利于准确表达内容；

第四步，在以上几步工作的基础上进行背诵。在背诵的过程中，也可分步进行

第一，进行"背"的训练。也就是先将文章背下来。在这个阶段不要求声情并茂。只要能达到熟练记忆就行。并在背的过程中，自己进一步领会作品的格调、节奏，为准确把握作品打下更坚实的基础。

第二，是在背熟文章的基础上进行大声朗诵。将你背熟的演讲辞、散文、诗歌等

大声地背诵出来，并随时注意发声的正确与否，而且要带有一定的感情。

第三，是这个训练的最后一步，用饱满的情感，准确的语言、语调进行背诵。

这里的要求是准确无误地记忆文章，准确地表达作品的思想感情。比如，我们要背诵高尔基的《海燕》，我们首先就应明白，这是篇散文诗。它是在预报革命的风暴即将来临，讴歌的是海燕一无产阶级战士的形象。整篇散文诗都是热烈激亢的，表达了革命者不可遏止的憎爱分明。那么我们在朗诵《海燕》时就要抓住这个基调。当然仅仅抓住作品的基调还是不够的。我们还要对作品进行一些技巧上的处理，比如划分段落、确定重音、停顿等等。平平淡淡，没有波澜，没有起伏，一调到底的朗诵是不会成功的。有些人在背诵《海燕》时把握了它激昂奋进的基调，却没有注意朗诵技巧，开口就定在最高的音上，结果到了表达感情的最高点时，就只能是声嘶竭力。我们说这也是把握欠准确的缘故。如果对作者的思想感情发展的脉络有了准确的把握，那么就不会犯类似的错误了。

这训练最好能有老师的指导，特别是在朗诵技巧上给些指导。如果没有这个条件，也

可以找同学帮助，请同学听自己背诵，然后指出不足，使我们在改进时有所依据，这对练口才很有好处。

**三、练声法**

练声也就是练声音，练嗓子。在生活中，我们都喜欢听那些饱满圆润、悦耳动听的声音，而不愿听干瘪无力、沙哑干涩的声音。所以锻炼出一副好嗓子，练就一腔悦耳动听的声音，是我们必做的工作。

**练声的方法是：**

第一步练气。俗话说练声先练气，气息是人体发声的动力，就像汽车上的发动机一样，它是发声的基础。气息的大小对发声有着直接的关系。气不足，声音无力，用力过猛， 又有损声带。所以我们练声，首先要学会用气。

吸气：吸气要深，小腹收缩，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去。我们可以体会一下，你闻到一股香味时的吸气法。注意吸气时不要提肩。

呼气：呼气时要慢慢地进行。要让气慢慢地呼出。因为我们在演讲、朗诵、论辩时， 有时需要较长的气息，那么只有呼气慢而长，才能达到这个目的。呼气时可以把两齿基本合上。留一条小缝让气息慢慢地通过。

学习吸气与呼气的基本方法，你可以每天到室外、到公园去做这种练习，做深呼吸，天长日久定会见效。

第二步练声。我们知道人类语言的声源是在声带上，也就是我们的声音是通过气流振动声带而发出来的。在练发声以前先要做一些准备工作。先放松声带，用一些轻缓的气流振动它，让声带有点准备，发一些轻慢的声音，千万不要张口就大喊大叫，那只能对声带起破坏作用。这就像我们在做激烈运动之前，要做些准备动作一样，否则就容易使肌肉拉伤。声带活动开了，我们还要在口腔上做一些准备活动。我们知道口腔是人的一个重要的共鸣器，声音的洪亮、圆润与否与口腔有着直接的联系，所以不要小看了 口腔的作用。口腔活动可以按以下方法进行.

第一进行张闭口的练习，活动嚼肌，也就是面皮。这样等到练声时嚼肌运动起来就轻松自如了。

第二挺软腭。这个方法可以用学鸭子叫声来体会。

人体还有一个重要的共鸣器，就是鼻腔。有人在发音时，只会在喉咙上使劲，根本就没有上胸腔、鼻腔这两个共鸣器、所以声音单薄，音色较差。练习用鼻腔的共鸣方法是， 学习牛叫。但我们一定要注意，在平日说话时，如果只用鼻腔共鸣，那么也可能造成鼻音太重的结果。

我们还要注意，练声时，千万不要在早晨刚睡醒时就到室外去练习，那样会使声带受到损害。特别是室外与室内温差较大时，更不要张口就喊，那样，冷空气进入口腔后，会刺激声带。

第三练习吐字。吐字似乎离发声远了些，其实二者是息息相关的。只有发音准确无误，清晰、圆润，吐字也才能"字正腔圆"。

我们在小学时，都学习过拼音，都知道每个字都是由一个音节组成的，而一个音节我们又可以把它分成字头、字腹、字尾三部分，这三部分从语音结构来分，大体上可以说是,字头就是我们说的声母，字腹就是我们说的韵母，字尾就是韵尾。

吐字发声时一定要咬住字头。有一句话叫"咬字千斤重，听者自动容"说的就是这个意思。所以我们在发音时，一定要紧紧咬住字头，这时嘴唇一定要有力，把发音的力量放在字头上，利用字头带响字腹与字尾。

字腹的发音一定要饱满、充实，口形要正确。发出的声音应该是立着的；而不是横着的，应该是圆的，而不是扁的。但是，如果处理的不好，就容易使发出的声音扁、塌、不圆润。

字尾，主要是归音。归音一定要到家，要完整。也就是不要念"半截子"字，要把音发完整。当然字尾也要能收住，不能把音拖得过长。

如果我们能按照以上的练习要求去做，那么你的吐字一定圆润、响亮，你的声音也就会变得悦耳动听了。

**四、复述法**

复述法简单地说，就是把别人的话重复地叙述一遍。这种方法在课堂上使用的较多。如老师让同学们看一段幻灯片，然后请同学复述幻灯片的情节或人物的对话。这种训练方法的目的，在于锻炼人的记忆力、反应力和语言的连贯性。其方法是：

选一段长短合适、有一定情节的文章。最好是小说或演讲辞中叙述性强的一段，然后请朗诵较好的同学进行朗读，最好能用录音机把它录下来，然后听一遍复述一遍，反复多次地进行。直到能完全把这个作品复述出来。复述的时候，你可把第一次复述的内容录下来，然后对比原文，看你能复述下多少，重复进行，看多少遍自己才能把全部的内容复述下来。这种练习绝不单单在于背诵，而在于锻炼语言的连贯性。如果能面对众人复述就更好了，它还可以锻炼你的胆量，克服紧张心理。

这要求我们在开始时，只要能把基本情节复述出来就可以，在记住原话的时候，可以用自己的话把意思复述出来；第二次复述时就要求不仅仅是复述情节，而且要求能复述一

定的人物语言或描写语言；第三次复述时，就应基本准确地复述出人物的语言和基本的描写语言，逐次提高要求。在进行这种练习之前，最好能根据自己的实际情况和所选文章的情况，制定一个具体的要求。比如选了 一段共有10句话的文章，那么第一次复述时就要把基本情节复述出来，并能把几个关键的句子复述出来；第二次就应该能复述出5〜7个句子；第三次就应能复述8〜10个句子。当然，速度进展得越快，也就说明你的语言连贯性和记忆力越强。

开始练习时，最好选择句子较短、内容活泼的材料进行，这样便于你把握、记忆、复述。随着训练的深入，你可以逐渐选一些句子较长，情节少的材料，进行练习。这样由易到难，循序渐进，效果会更好。

这练习一要有耐心与毅力。有的同学一开始就选用那些长句子 、情节少的文章作

为训练材料，结果常常是欲速则不达。这就像我们学走路一样，没学会走，就要学跑是一定要摔跤的。而且这个训练有时显得很繁瑣、麻烦，甚至是枯燥乏味，这就需要我们要有耐心与毅力，要知难而进，勇于吃苦，不怕麻烦。没有耐心与毅力，那么你将注定是一事无成的。

五、模仿法

我们每个人从小就会模仿，模仿大人做事，模仿大人说话。其实模仿的过程也是一个学习的过程。我们小时候学说话是向爸爸、妈妈及周围的人学习，向周围的人模仿。那么我们练口才也可以利用模仿法，向这方面有专长的人模仿。这样天长日久，我们的口语表达能力就能得到提高。其方法是：

1、模仿专人。在生活中找一位口语表达能力强的人，请他讲几段最精彩的话，录下来,

供你进行模仿。你也可以把你喜欢的、又适合你模仿的播音员、演员的声音录下来然

后进行模仿。

2、专题模仿。几个好朋友在一起，请一个人先讲一段小故事、小幽默，然后大家轮流模仿，看谁模仿的最像。为了刺激积极性，也可以釆用打分的形式，大家一起来评分，表扬模仿最成功的一位。这个方法简单易行，且有娱乐性。课上、课间、课后都可进行。只要有三四个人就能进行。所要注意的是，每个人讲的小故事、小幽默，一定要新鲜有趣， 大家爱听爱学。而且在讲以前一定要进行一些准备，一定要讲准确、生动、形象，千万不要把一些错误的东西带去，否则模仿的人了跟着错了，害人害己。

3、随时模仿。我们每天都听广播，看电视、电影，那么你就可以随时跟着播音员、演播员、演员进行模仿，注意他的声音、语调，他的神态、动作，边听边模仿，边看边模仿，天长曰久，你的口语能力就得到了提高。而且会增加你的词汇，增长你的文学知识。这里要求要尽量模仿得像，要从模仿对象的语气、语速、表情、动作等多方面进行模仿，并在模仿中有创造，力争在模仿中超过对方。

在进行这种练习时，一要注意选择适合自己的对象进行模仿。要选择那些对自己身心有好处的语言动作进行模仿，我们有些同学模仿力很强，可是在模仿时都不够严肃认真， 专拣一些脏话进行模仿，久而久之，就形成了一种低级的趣味，我们反对这种模仿方法。

模仿法是一种简单易学、娱乐性强、见效快的方法，尤其适合我们这个年龄的同学们练习，希望大家能勤学苦练，早日见效。

**六、描述法**

小的时候我们都学过看图说话，描述法就类似于这种看图说话，只是我们要看的不仅仅是书本上的图，还有生活中的一些景、事、物、人，而且要求也比看图说话高一些。简单地说，描述法也就是把你看到的景、事、物、人用描述性的语言表达出来。描述法可以说是比以上的几种训练法更进了 一步。这里没有现成的演讲辞、散文、诗歌等做你的练习材料，而要求你自己去组织语言进行描述。所以描述法训练的主要目的就在于训练同学们的语言组织能力和语言的条理性。

无论是演讲、说话、论辩都需要有较强的组织语言的能力，没有这种能力也就不可能有一张悬河之口，组织语言的能力是口语表达能力的一项基本功。其方法是一幅画或一个景物作为描述的对象。

第一步对要描述的对象进行观察。比如，我们所要描述的对象是"秋天的小湖边"，

那么我们就要观察一下这个湖的周围都有些什么，有树？有假山？有凉亭？还有游人？并且树是什么样子，山是什么样子？凉亭在这湖光山色、树影的衬托下又是个什么样子，这秋天里的游人此时又该是一种什么心情呢？这一切都需要你用自己的眼睛去观察，用你的心去体验。只有有了这种观察，你的描述才有基础。

第二步描述。描述时一定要抓住景物的特点，要有顺序地进行描述。

其要求是，抓住特点进行描述。语言要清楚，明白，要有一定的文釆。描述的千万不要成流水账，平平淡淡，一定要用描述性的语言，尽量生动些，活泼些。要讲点顺序，不要东一句，西一句，南一句，北一句的，描述出的东西，让人听了以后能知道你描述的到底是个什么景物。描述的时候允许有联想与想象。比如，你观察到秋天的湖边有一位白发苍苍的老爷爷，孤独地坐在斑驳陆离的树荫下，你就可能有一种联想，你可能想到了自己的爷爷，也可能想到这个老人的生活晚景，还可能想到"夕阳无限好，只是近黄昏"这个诗句……那么在描述的时候，你就可以把这一切都加进去，使你的描述更充实、生动。

七.角色扮演法

角色一词，我们也是从戏剧、电影中借用来的。是指演员扮演的戏剧或电影中的人物。我们这里的角色，与戏剧、电影中讲的角色，有着相同的意义。

角色扮演法，就是要我们学演员那样去演戏，去扮演作品中出现的不同的人物，当然这个扮演主要是在语言上的扮演。

**其方法是：**

1、选一篇有情节、有人物的小说、戏剧为材料。

2、对选定的材料进行分析，特别要分析人物的语言特点。

3、根据作品中人物的多少，找同学，分别扮演不同的人物角色。比比看，谁最能准确地扮演自己的角色。

4、也可一个人扮演多种角色，以此培养自己的语言适应力。这种训练的目的，在于培养人的语言的适应性、个性，以及适当的表情、动作。

这种训练法要求"演"的成分很重，它有别于对朗诵的要求。它不仅要求声音洪亮， 充满感情，停顿得当；还要求能绘声绘色、惟妙惟肖地把人物的性格表现出来，而且要配有一定的动作和表情。从这个角度看，这个训练是有一定的难度的。但只要我们朝着这个方向努力，那么我们就会成功。

八、讲故事法

同学们或许都听过故事，但是不是都讲过故事呢？讲故事看起来很容易，要真讲起来

就不那么容易了，常言说："看花容易，绣花难"呀！听别人讲故事绘声绘色，很吸引人， 有些朋友听起故事来甚至都可以忘了吃饭、睡觉，可是自己一讲起来，仿佛就不是那么回事了，干干巴巴，亳无吸引力。因此，讲故事也是一种才能，并不是人人都可以把故事讲好的。学习讲故事是练口才的一种好方法。

讲故事，可以训练人的多种能力。因为故事里面既有独白，又有人物对话，还有描述性的语言、叙述性的语言，所以讲故事可以训练人的多种口语能力。这里的方法是：

1、分析故事中的人物。故事的情节性是十分强的，而且故事的主题大都是通过人物的语言、行动表现出来的，所以我们在讲故事以前就要先研究人物的性格特征，以及人物之间的关系。比如，我们要讲《皇帝的新衣》这个童话故事，那么你就要分析其中的几个人物，以及他们的性格，然后把国王的愚蠢无知，骗子的狡诈阴险，大臣的阿谀奉承、不分是非，乃至小孩的天真无邪都用语言表现出来，这是一项十分艰巨的工作。

2、掌握故事的语言特点。故事的语言不同于其他文学形式的语言，其最大的特点是口语性强、个性化强。所以当我们拿到一个材料的时候，不要马上就开始练习讲，而要先把材料改造一下，改成适合我们讲的故事。这个工作你可以请老师或爸爸、妈妈帮你做。

3、反复练讲。对材料做了以上的分析、加工以后，我们就可以开始练讲。通过反复练讲达到对内容的熟悉。最后能使自己的感情与故事中人物的感情相隔合，做到惟妙惟肖地表现人物性格，语言生动形象。

另外，边练讲，还要边注意设计自己的表情、动作。看看你讲故事时的表情、动作是不是与你讲的内容相一致。

**其要求是：**

1、发音要准确、清楚。平舌音、翘舌音、四声都要清楚。最好能用普通话讲。2、不要照本宣读。讲故事是不允许手里拿着故事书照着念的，那样就成了念故事了。讲故事要用自己的语言去讲？

当众讲话口才特训课程介绍

课程目标：

克服因紧张、恐惧等舞台综合症带来的负面效应

明确优秀传播者所应具备的特质和态度。

本运用恰如其分的表演及控场技巧，提升演讲效果。

本掌握并运用各种演讲模板、各类素材库材料及各种演讲技巧。

；成为拥有个人魅力的传播者。

瞬间提升你的公众沟通能力。

课程对象：

因为讲解不生动、说服不了顾客而影响业缋的营销人员。

因为讲话没有鼓动性与震撼力而烦恼的各层领导。

需要做演示和演讲的商务人员。

想在竟岗竟聘中，发表富有感染力的演讲者。

培训方法：

讲授、游戏、讨论、演练。包括：速读法、背诵法、练声法、复述法、模仿法、描述法、角色扮演法、讲故事法等。课程特色：

本课程以科学、快速提高口才为目标，因材施教，以训练为主，老师全程跟踪辅导从而达到学习目的。

方法科学：老师做示范、讲理论、再由学员模仿、创新、自由发挥，最后老师再点评，纠正。

资料翔实：四十多种演讲模板，你只要稍作改动，按照模板思路，在任何场面，都可以侃侃而谈，绝对没有不知从那里说起的感觉。

第一部分：基本功训练

**一、心理素质训练：**

1、目光训练：用威严来目光来征服不听话的观众，我的眼睛是那冬天的太阳，融化你千年冰封的心。

2、微笑特训：微笑既然是亲和力的体现，微笑必须练到迷死人。回眸一笑百媚生，六宫粉黛无颜色。

3、紧张控制：明白了紧张产生的原因，经过系统正规的训练后，你能从怯场变成抢着上场。

4、放松练习：通过老师正确诱导，你发现原来的你也是很棒的。你最大的敌人是你自己。

**二、发声基础训练：**

1. 语音: 呼吸训练，共鸣训练，吐字训练.

2. 语调: 停顿训练，重音训练，抑扬训练。

3. 语速: 快慢训练.

4. 语感: 节奏训练。

5. 语气: 综合训练.

1. **肢体语言训练：**

1、手势训练：手势是演讲内容的需要，也是感情的流露，也是你征服观众的杀手锏。

2、表情训练：丰富的表情可让你的演讲发挥得痛快淋漓，让观众哭，也可让观众笑。

3、姿势训练：它是组成你演讲风格的重要因素，训练后，你的每一举动都扣人心弦。

1. **逻辑思路训练：**

112222333334EEEE

演讲模板篇

**欢送词：**

**送你三盆水**

―在新干部赴任欢送会上的讲话

同志们：大家早上好！

我们中优秀的一员一王力同志，即将离开这个他播下优良种子、洒下辛勤汗水的老单位，带着党交给的新任务起程去另一个单位拼搏开拓。作为王力同志的老领导、老同事， 我为他送上真诚的祝福，还送给王力同志三盆水。

第一盆水：用来好好洗洗头。在当今发展社会主义市场经济的大潮中，每个干部要保持清醒的头脑，知人善任，戒骄戒躁。只有头脑清醒，才能在缤纷的世界中明辨是非，开拓进取奇功。

第二盆水：用来好好洗洗手。手净才能气正，为官要廉洁勤政，两袖清风。常常洗手才能在名利面前不动心，对不义之财不伸手。

第三盆水：用来好好洗洗脚。脚步净才能腿勤，要多往群众中跑，多往基层跑。办法是群众中来的，功业也是群众创造的，脱离了群众则将一事无成。

同志们，今天，让我们再一次真诚地祝愿，祝愿王力同志在新的工作岗位上更展风釆。

谢谢大家！

致幕词

各位领导、各位来宾：你们好！

今天，在这里隆重举行首届"核能杯^即席演讲比赛。首先，我代表组委会对各位的光临表示热烈的欢迎！出席今晚比赛现场的领导有：深圳市副市长江涛先生，政协主席胡伟先生，演讲协会主席肖芳女士！

现在，我宣布首届"核能杯^即席演讲比赛正式开幕！

有请大会评委主任、著名演讲家任达华先生宣布比赛规则。掌声欢迎！

欢迎词

各位新同学，大家晚上好！

非常高兴各位来到我们口才特训中心。首先，我代表囗才前线的全体员工对各位新同学的到来表示热烈欢迎！

大家都知道，口才是当今成功人生的关键因素之一，古今中外想成就一番事业的人， 都非常重视口才，当今时代，经济发展迅速，竟争日趋激烈，人际交往频繁，信息传播加快，在社会的各个领域能说会道，能言善辩，谈笑风生，出口成章的人越来越显示出一种特有的优势。因此，越来越多的人崇尚口才，越来越多的人渴望口才，越来越多的人想拥有口才。

同学们，"宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。"，口才不是天生的，都是经过长期学习和系统训练的。就算是举世闻名的演讲大师卡耐基，他小时候也曾经是一个张口结舌、拙嘴钝腮的人。所以只要自己有兴趣、有信心、有毅力，在囗才前线正规、系统、科学的训练下，在口才特训中心各位老师的精心培育和正确引导下，我相信，大家总有一天都能在公众面前慷慨陈词畅所欲言。

我的演说颠峰开场白

我是世界一流的演讲家，我喜欢人浪，我热爱演讲，我的磁场辐射整个宇宙和海洋， 我的声音传播神州大地，甚至面对大海，我掀起一阵阵海浪。

每一天，我吸入新鲜的空气，吸纳最新的信念，就像草原上的狮子；森林的老虎；天空的雄鹰，在太阳还没有升起的海平线，我用颠峰的状态，打造颠峰的人生，刷新我又一个新的记录。今天是新的一天，也是全世界新的一天，也是演说家新的一天。在海岸线我的一天与太阳一同升起，我的演说就像太阳一样，光芒普照大地，温暖辐射大海，我拥有无穷无尽的能量，因为我是世界上一流的演说家。

我喜欢人浪，更喜欢声浪，总之，我的演讲到哪里，哪里掀起人浪；讲到哪里，哪里掀起声浪。因为我的磁场辐射整个宇宙，我发出正面的思想，传播积极的心态，向我的观众传播我的颠峰的状态。

我传播爱，获得爱，我传播的爱越多，获得的爱就越多。今天，我面朝大海，站在海岸的一线，用一流演说家的声音，传播我的颠峰状态，这就是我的开场白

我是世界一流的演说家，每一天我都向世界传播我的爱。呼哈！ 演讲稿：

我愿做演讲事业的马前卒

朋友们：

不瞒各位，我这个人没什么令人羡慕的学位，官衔、专着，但当我来到北国江城，踏进了中国演讲事业的奥林匹克宫殿时，我并没有感到自卑，而是感到了使命的神圣，责任的重大。

因为，我拥有了演讲，才找到了通向成功的阶梯；因为，我拥有了 口才，才注定了我将来一定是个人才；因为，我学会了说话，才说来了这么多的老师和朋友；因为，我"巧舌如簧^才"骗"到了一位当然是心甘情愿受"骗"的美丽贤惠的太太。

今天，在这松花湖畔，我要说：

我愿是松花湖中的一滴水珠；

我愿是演讲实践洪流中的一个马前卒；

我愿是中华演讲事业大潮中的一个献身者一甚至是不幸的但绝对是壮烈的牺牲者！ 因为，我坚信并且始终坚信：

我们之这奋斗的事业，乃是历史的重任，乃是民众的渴望，乃是时代的呼唤！ 各位尊敬的演讲家，演讲学家，演讲活动家，如果我们都能以这句话共勉，我们何愁我中华之演讲事业不兴旺发达呢？

在婚礼上的即兴讲话

尊敬的各位亲友、各位来宾：

今天既是瑞雪纷飞新年伊始，又是李世清和王小环二位同志新婚大喜的良辰吉日，我们大家来参加这二位同志的新婚典礼，心里非常高兴。

大家知道，新郎是一年前分配来的大学生，他才华横溢，脱俗不凡，真是"腹有诗书气自华"，深受学生爱戴，同行亲近，姑娘青睐。从他的名字就可知道是一位心清如水，热情奔放的小伙子，而他在那清如山泉的心田里，早已倒影着一个小玉环的倩影。

新娘也像她的名字一样，是一只小巧玲珑、纯洁无暇的玉环，她的质朴、自然、诚挚和温情，特别是她那"回眸一笑百媚生"的无比魅力。我敢说，风华正茂的小伙子见了，没有不为之倾倒的。不过，也只有我的好友小李才有这个缘分，我为这样迷人的姑娘爱上了我们这雅而穷的数学教师而自豪。

别看新娘只是我们区粮站的职工，却能用她那美丽的环把李老师的心牢牢地圈住；请相信，我们的这位华罗庚的门徒比将用白头偕老的功夫来计算她这只环的价值。让我们共同祝愿眼前的一清一环：亲亲密密，环环相扣，同心永结，天长地久。

在婚礼上的祝词

女士们、先生们、朋友们：

今天是刘朋华先生、彭玉菊小姐喜结连理之日。在这个激动人心的美好时刻，首先请允

许我代表在座的诸位嘉宾，向新郎、新娘致以衷心的祝福！同时，受新郎新娘的委托，向在百忙中参加今天婚礼的诸位好友亲朋，表示热烈的欢迎和由衷的谢意！

爱情是古老而年轻的话题，也是不朽的人生主题。许多人已经拥有，更多人正在追求。两位新人有着初恋时"月上柳稍，人约黄昏"的热烈心跳，也有热恋中"冷落清秋伤别离" 的难舍难分，经历了 "似水柔情，如梦佳期"的苦苦期盼，品尝过"相知不渝，金兰永结" 的浪漫温馨，终于迎来这携手共赴红地毯的幸福时刻。古往今来，多少美好的爱情故事， 曾让我们感叹不已，但无论是泪洒斑竹，魂断潇湘，还是天河凝望，情寄西厢，比之两位新人的爱情都要逊色三分。"只应书上有，却道俗尘无"的爱情故事，真实地呈现在我们眼前，使我们由衷地感到：凡尘自有真情在，到底人间喜事多！

刘先生才华横溢，事业有成，如大江东去，声声涛涌，卷起千堆雪；彭小姐纯美善良， 小鸟依人，似小桥流水，涓涓细流，滴滴润心田。真是郎才女貌，相得益彰。为此，我们真诚地祝愿两位新人在人生鸿图上谱写更加徇烂的篇章。

我提议：为了两位新人的明天，为了双方父母的身体安康，为了在座诸位嘉宾的有缘相聚，干杯！谢谢大家！

生日祝词：

母亲的谎言

亲爱的妈妈、哥哥姐姐们：

今天我们欢聚一堂，庆祝母亲的60大寿。在这里，我想告诉哥哥姐姐们一个秘密，是母亲欺骗了我们几十年的一个秘密。

咱们很小的时候就知道母亲不爱吃鱼，那时候吃鱼的日子并不多，偶尔有一次，母亲总是先把最好的挑给爷爷、奶奶，然后再给咱们姐弟几个分，而母亲自己却一点也不吃，当咱们把鱼肉放进母亲碗中时，母亲总是说她不爱吃鱼，再放回咱们的碗中。于是，咱们从小就记住了母亲不爱吃鱼，以后吃鱼时也从没给母亲留过。

几十年过去了，鱼已经成了餐桌上的家常菜，有一次母亲来我家，给我做了一条很大的鲤鱼，我知道母亲不吃鱼，我就大口大口地吃起来，母亲坐在一旁看着我狼吞虎咽的样子， 笑着告懈我："慢点吃，别扎着。"这鱼太大，我实在吃不完，母亲说："吃不完了下次再吃, 你去上班吧，我来收拾。"

我刚走不远，想起忘带办公室的钥匙，又急忙返回家中，发现母亲正津津有味地嗍啦我没吃净的鱼刺。我很吃惊地问："娘，您不是不爱吃鱼吗？"母亲面带尴尬地笑着说："傻孩子，过去鱼是稀罕物，家里有老有小的，我哪能舍得吃？现在再不吃眼看着就要浪费了， 好东西谁不爱吃呀！"此时此刻，我突然明白了几十年来母亲的一片苦心，看着眼前的白发亲娘，只觉得鼻子酸酸的，眼泪像泉水般涌满眼窝，嗓子里有东西堵着我透不过气来，我强忍泪水，急忙转身走了出去。

一路上，我任泪水流个痛快，减轻一下我心头的压力。小时候咱们吃鱼时，母亲坐在一旁看着咱们时的那种满足的笑容，历历在目。我真傻，为什么就没有想到母亲是不舍得吃呢？值得庆幸的是，咱们还有弥补的机会。

哥哥姐姐们，这就是母爱，一个伟大谎言。让咱们用加倍的回报。弥补这个伟大的谎言吧！

哥哥姐姐们，让我们共同举杯，祝母亲健康长寿！ 记住大概情节,有自己的语言声情并茂的讲出来.要让人哭,自己一定要先哭.

评书选段：

孙悟空过火焰山

前文叙，书接上一回，话说唐僧师徒四人来到火焰山下，只见山上到处是火，天上到处是烟， 一阵阵热浪朴面而来。

好一个孙悟空，他请来的风神和雨神，只听呜--呜--- 一阵大风刮过，接着哗啦啦一阵暴雨下过，你再看那火焰山，火更猛了，烟更浓了，怎么办？孙悟空突然想到了只有牛头山铁扇公主的铁扇方可朴灭这火焰山的大火，于是孙悟空立即前往牛头山去找铁扇公主借铁扇。

究竟孙悟空去牛头山能不能借到铁扇，铁扇公主的铁扇能否将火焰山的火朴灭，唐僧师徒四人能否顺利通过火焰山呢，欲知后事如何，请听下回分解。

点评：这段评书虽然短小，但信息容量大。故事情节丰富，引人入胜。是一篇最佳的不可多得的评书口才训练素材。

展览会祝酒词

―中国国际贸易促进委员会上海分会

女士们、先生们：

晚上好！"中国国际服装展览会"今天开幕了。今晚，我们有机会同各界朋友欢聚，感到很高兴。我谨代表中国国际贸易促进委员会上海市分会，对各位朋友光临我们的招待会， 表示热烈欢迎！

"中国国际服装展览会"自上午开幕以来，已引起了我市及外地科技人员的浓厚兴趣。这次展览会在上海举行，为来自全国各地的科技人员提供了经济技术交流的好机会。我相信，展览会在推动这一领域的技术进步以及经济贸易的发展方面将起到积极作用。

今晚，各国朋友欢聚一堂，我希望中外同行广交朋友，寻求合作，共同度过一个愉快的夜晚。最后，请大家举杯，

为"中国国际服装展览会"的圆满成功，为朋友们的健康，干杯！

!

海 燕

高尔基

在苍茫的海面上，风，聚集着乌云。在乌云和大海之间，海燕像黑色的闪电高傲地飞翔。一会儿，翅膀碰着浪花，一会儿，箭一般的直冲乌云，它叫喊着……^ 在这鸟儿勇敢的叫喊声里，乌云听到了欢乐。

在这叫喊声里，充满着对暴风雨的渴望！在这叫喊声里，乌云听到了愤怒的力量，热情的火焰和胜利的信心。

海鸥在暴风雨到来之前呻吟着，--呻吟着，在大海上面飞窜，想把自己对暴风雨的恐惧，掩藏到大海深处。

海鸭也呻吟着，--这些海鸭呀，享受不了生活战斗的欢乐，轰隆隆的雷声就把它们吓坏了。

愚蠢的企鹅，畏缩地把肥胖的身体躲藏在峭崖底下。。。

只有那高傲的海燕，勇敢地，自由自在地，在翻起白沫的大海上面飞翔。

乌云越来越暗，越来越低，向海面压了下来；波浪一边歌唱，一边冲向空去迎接那雷声。雷声轰响。波浪在愤怒的飞沫中呼啸着，跟狂风争鸣。看吧，狂风紧紧抱起一堆巨浪，恶狠狠地扔在峭崖上，把这大块的翡翠摔成尘雾和水沫。

海燕叫喊着，飞翔着，像黑色的闪电，箭一般的穿过乌云，翅膀刮起波浪的飞沫。看

吧，它飞舞着像一个精灵---高傲的，黑色的暴风雨的精灵，---它一边大笑，一边高叫。。。

它笑那些乌云，它为欢乐而高叫！

这个敏感的精灵，从雷声的震怒里早就听出困乏，它深信乌云遮不住太阳，--是的， 遮不住的！

风在狂吼。。。雷在轰响。。。

一堆堆的乌云像青色的火焰，在无底的大海上燃烧。大海抓住金箭似的闪电，把它熄灭在自己的深渊里。闪电的影子，像一条条的火舌，在大海里蜿蜒浮动，一晃就消失了。~~暴风雨！暴风雨就要来啦！

这是勇敢的海燕，在闪电之间，在怒吼的大海上高傲地飞翔。这是胜利的预言家在叫喊：---让暴风雨来得更猛烈些吧！

祝酒词：

四川电视节招待会祝酒词

女士们、先生们、朋友们：

在这秋色宜人、丹桂飘香的美丽时刻，2001〈第六届〕四川电视节隆重开幕了，我谨代

表中共四川省委, 省人民政府,电视节组委会向热情关心、支持和积极参与四川电视 节的海内外朋友，向出席今天招待会的各位嘉宾，表示热忱的欢迎和衷心的感谢！

"有朋自远方来，不亦乐乎7你们的到来，为四川电视台的成功举办增辉添彩。我们相信，以"和平、友好、交流、合作"为宗旨的四川电视节，在各位朋友真诚友好的合作下，在进一步增加各国人民之间的相互了解和友谊，加强四川与外界广泛的交流与合作中,比将取得丰硕的成果。现在我提议：

为2001 〈第六届、四川电视节的圆满成功！

为"和平、友好、交流、合作"！为各位来宾的身体健康……干杯！

经典故事成功需要合作

从前，有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中，一个人要了一篓鱼，另一个人要了一根鱼竿，于是他们分道扬镳了。得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽，还没有品出鲜鱼的肉香，转瞬间，连鱼带汤就被他吃了个精光，不久，他便饿死在空空的鱼篓旁。另一个人则提着鱼竿继续忍饥挨饿，一步步艰难地向海边走去，可当他已经看到不远处那片蔚蓝色的海洋时，他浑身的最后一点力气也使完了，他也只能眼巴巴地带着无尽的遗憾撒手人间。又有两个饥饿的人，他们同样得到了长者恩赐的一根鱼竿和一篓鱼。只是他们并没有各奔东西，而是商定共同去找寻大海，他俩每次只煮一条鱼，他们经过遥远的跋涉，来到了海边，从此， 两人开始了捕鱼为生的日子，几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

一个人只顾眼前的利益，得到的终将是短暂的欢愉；一个人目标高远，但也要面对现实的生活。只有把理想和现实有机结合起来，才有可能成为一个成功之人。有时候， 一个简单的道理，却足以给人意味深长的生命启示。

相信的力量

有位秀才第三次进京赶考，住在一个经常住的店里。考试前两天他做了三个梦，第一个梦是梦到自己在墙上种白菜，第二个梦是下雨天，他戴了斗笠还打伞，第三个梦是梦到跟心爱的表妹脱光了衣服躺在一起，但是背靠着背。这三个梦似乎有些深意，秀才第二天就赶紧去找算命的解梦。算命的一听，连拍大腿说："你还是回家吧。你想想， 高墙上种菜不是白费劲吗？戴斗笠打雨伞不是多此一举吗？跟表妹都脱光了躺在一张床上了，却背靠背，不是没戏吗？"秀才一听，心灰意冷，回店收拾包袱准备回家。店老板非常奇怪，问："不是明天才考试吗，今天你怎么就回乡了？"秀才如此这般说了一番，店老板乐了："哟，我也会解梦的。我倒觉得，你这次一定要留下来。你想想，墙上种菜不是高种吗？戴斗笠打伞不是说明你这次有备无患吗?跟你表妹脫光背靠背靠在床上，不是说明你翻身的时候就要到了吗？"秀才一听，更有道理，于是精神振奋地参加考试，居然中了个探花。积极的人，象太阳，照到哪里哪里亮，消极的人，象月亮， 初一十五不一样。想法决定我们的生活，有什么样的想法，就有什么样的未来。

生命的价值

在一次讨论会上，一位著名的演说家没讲一句开场白，手里却高举着一张20美元的钞票。面对会议室里的200个人，他问："谁要这20美元？，' 一只只手举了起来。他接着说："我打算把这20美元送给你们中的一位，但在这之前，请准许我做一件事。^他说着将钞票揉成一团，然后问："谁还要。"仍有人举起手来。他又说："那么，假如我这样做又会怎么样呢？ ^他把钞票扔到地上，又踏上一只脚，并且用脚碾它。尔后他拾起钞票，钞票已变得又脏又皱。"现在谁还要？"还是有人举起手来。"朋友们，你们已经上了 一堂很有意义的课。无论我如何对待那张钞票，你们还是想要它，因为它并没贬值。它依旧值20美元。人生路上，我们会无数次被自己的决定或碰

到的逆境击倒、欺凌甚至碾得粉身碎骨。我们觉得自己似乎一文不值。但无论发生什么， 或将要发生什么，在上帝的眼中，你们永远不会丧失价值。在他看来，肮脏或洁净，衣着齐整或不齐整，你们依然是无价之宝。生命的价值不依赖我们的所作所为，也不仰仗我们结交的人物，而是取决于我们本身！你们是独特的一永远不要忘记这一点！ ^

安东尼，罗宾成功前的经历

十七岁那一年，安东尼，罗宾从家里"滾"了出来，高中还未毕业。他开始摆过地摊，当过餐厅服务员，跑过推销……，最后在一家银行担任洗厕所的工作，那时候他全部的家当就是一辆价值九百美元的二手旧车^《金龟车"。他只能睡在《金龟车"里面，当然他也交不起"昂贵"的停车费，所以每天晚上必须跑到《7-11 连锁店"门口睡觉，因为这家商店门口是二十四小时免费停车。

安东尼，罗宾在他的自传里说道，他当时并不希望这样的日子一直延续下去，他希望有一天能够改变。终于有一天，他的一个朋友跑来告诉他，有一种课程非常有效，可以帮助他脱离困境，那就是吉米-罗恩 一个潜能大师的课程，当时收费要一千二百美金，对于一个总共只有九百美元家当的安东尼，罗宾来说，简直太贵了！然而他那种想要改变的巨大决心促使他去借钱来修读这门课程，他跑遍了所有的亲戚朋友， 还包括向四十四家银行提出贷款，没有一个人愿意借给他，也没有一家银行相信他能有偿还能力，最后，他所在洗厕所的那个银行的经理看到他这么有决心想要改变， 就个人掏腰包借给他一千二百美金，从此以后安东尼^罗宾踏上了一条自我成长的道路。

短短几年后，他已经不用再住^金龟车"了，也告别了后来曾经住过十平米大的单身公寓，他买下了一个面临太平洋^海边的一个城堡，同时还拥有了私人直升飞机……

李嘉诚和一枚硬币

一次在取汽车钥匙时，李嘉诚不慎丢落一枚1元硬币。硬币滾到车底。当时他估计若汽车开动，硬币会掉到坑渠里。李嘉诚及时蹲下身欲拾取。此时旁边一名印度籍值班

见到，立即代他拾起。李嘉诚收回该硬币后，竟给他100元酬谢。李嘉诚对此的解释

是："若我不拾该1元，让它滚到坑渠，该1元便会在世上消失。而100元给了值班，

值班便可将之用去。我觉得钱可以用但不可以浪费。^这件小事说明了李嘉诚的一种理财哲学，也说明了他的思维风格，这就是用社会总净值的增损来判断个人行为合理与否。只要社会总斗争值增加了，自己损失一点也不算什么；相反，如果社会总净值减少了，自己即使收获了一定的财利也是损失。不要小觑了着眼社会总净值的思维方式，这是关系到国家富强的大问题。



九头牛的故事

在一个岛国上有一个部落，部落里有一个风俗，最漂亮的姑娘出嫁，

要用九头牛做聘,I。

部落里有一个酋长，酋长家有三个女儿。酋长家的三女儿是部落里最漂亮的姑娘，生如花似玉、温柔贤淑，

于是邻村的一位家世相当的小伙以

最高的聘礼九头牛娶走了。

酋长家的二女儿虽不如三女儿那么漂亮，却也温柔贤淑，于是就被本村的一个小伙以五头牛做聘礼娶走了。酋长家的大女儿长得很胖并且其丑无比，丑的让你多看一眼就吃不下饭。大女儿整天都不敢出家门，因为每次她要出去的时候，酋长夫妇就大声呵斥她"你长得丑就不要出去丢人现眼，丢我们的人了"大女儿整天以泪洗面。

大女儿已经三十多岁了就是没有人来提亲，酋长夫妻非常的着急就对外宣布说"谁要是能把我的大女儿娶走，只需要两头牛做聘礼就行了"日复一日就是没有人来提亲。酋长夫妇更着急了，恨不得马上把大女儿扔出去。于是又对外宣布，"谁要是能把我的大女儿娶走我倒送给他两头牛做聘礼"许多日子过去了依然没有人来提亲，大女儿每天晚上泪水哭湿枕巾，但心里一直有一个梦想，梦想着有一天她的白马王子会来到这里把她娶走。

一天从海上来了一只船队，船队里有一个英俊潇洒的年轻人刚一上岸，就被一双渴望的眼神深深的吸引 了。这个年轻人就跟随这双眼神到了酋长家的附近。原来这双渴望的眼神是发自酋长家的大女儿的。这个年轻人了解到这里的风俗之后，就到集市上买了九头牛牵到酋长家提亲。

酋长夫妇得知信息出来一看，气得鼻子都歪了。并恶狠狠的对年轻人说"你这是在羞辱我们，你难道不知道吗？我的大女儿根本就不值九头牛"说完砰的一声就把大门关上了。年轻人牵着九头牛在酋长家的大门外整整等了一天一夜，终于感动了酋长夫妇，于是大女儿就跟随着这个年轻人坐船到了异国。

许多年过去了，酋长夫妇也老了，就开始想念他们大女儿，一天他们突然接到一封远方的来信，信是大女儿寄来的，信上说："亲爱的爸爸妈妈我很想念你们，如果你们也想我，就来看我吧"。

在一个风和日丽的天气里酋长夫妇坐着船飘洋过海的去看他们的大女儿。船靠岸时来接他们的是他们的大女婿和几个孩子。酋长夫妇高兴极了。远处岸上围了一圈人在跳舞, 中间有一位婀娜多姿的姑娘美丽极了，酋长夫妻看到这美丽的身影既陌生有熟悉。走近一看哇！婀娜多姿的美丽姑娘竟然是他们家的大女儿！

原来自从年轻人以最高聘礼九头牛把她娶来后，她就每天以九头牛的标准要求自己， 一定要成为那个值九头牛的人。大女儿心情越来越好，也慢慢有了自信，容颜也就随着慢慢舒展，每天锻炼减肥，终于有了九头牛的标准。

宽恕是福

曾经看过这样一篇报道：1987年1月，一名精神病患者持枪冲进山迪家，射杀了他3名花样年华的女儿。这场悲剧使山迪陷入痛苦的深渊，几乎没有人能体会他的悲痛与愤怒。

随着时间的流逝，他在朋友的劝慰下体会到，要使自己的生活步上常轨，惟一的办法是抛开愤怒，原谅那名凶手。目前，山迪把所有时间都用来帮助人获得心灵的平静及宽恕他人。

从他的经验可以证明，即使是遭逢巨变所31起的怨恨，在人性中依然可以释怀。那么我们在生活中遭逢的嫉恨又算得了什么呢？如果你问山迪，他会告诉你，他抛下愤怒是为了自己，希望自己好好活下去。

这正像一则名言所说："一只脚踩扁了紫罗兰，它却把香味留在那脚跟上，这就是宽恕。^

大多数人都一直以为，只要我们不原谅对方，就可以让对方得到一些教训，也就是说："只要我不原谅你，你就没好日子过。^其实痛苦的是我们自己。嫉恨对方的同时, 你也在折磨自己。最后心力交瘁时，没有怨恨，只有对往事的忏悔。忏悔自己的人生， 在满心愤怒中度过，没有享受美丽人生。

令人心碎的事、大病、孤独和绝望每个人都难以幸免。失去珍贵的东西后，总有一段伤心的时期。问题是，你最后到底变得更坚强还是更软弱？

两个和尚挑水

有两个和尚住在隔壁，所谓隔壁就是隔壁那座山，他们分别住在相邻的两座山上的庙里。这两座山之间有一条溪，于是这两个和尚每天都会在同一时间下山去溪边挑水，就这样时间在每天挑水中不知不觉已经过了五年。突然有一天左边这座山的和尚没有下山挑水，右边那座山的和尚心想："他大概睡过头了。便不以为意。

哪知道第二天左边这座山的和尚还是没有下山挑水，第三天也一样。过了一个星期还是一样，直到过了一个月右边那座山的和尚终于受不了，他心想："我的朋友可能生病了，我要过去拜访他，看看能帮上什么忙。于是他便爬上了左边这座山，去探望他的老朋友。等他到了左边这座山的庙，看到他的老友之后大吃一惊，因为他的老友正在庙前打太极拳，一点也不像一个月没喝水的人。他很好奇地问："你已经一个月没有下山挑水了，难道你可以不用喝水吗？ ^

左边这座山的和尚说："来来来，我带你去看。^于是他带着右边那座山的和尚走到庙的后院，指着一口井说："这五年来，我每天做完功课后都会抽空挖这口井，即使有时很忙，能挖多少就算多少。如今终于让我挖出井水，我就不用再下山挑水，我可以有更多时间练我喜欢的太极拳。^

我们在公司领的薪水再多，那都是挑水。而把握下班后的时间挖一口属于自己的井， 未来当年纪大了，体力拚不过年轻人了，还是有水喝，而且喝得很悠闲。

老木匠建房

有个老木匠准备退休，他告诉老板，说要离开建筑行业，回家与妻子儿女享受天伦之乐.老板舍不得他的好工人走，问他是否能帮忙再建一座房子，老木匠说可以。但是大家后来都看得出来，他的心已不在工作上，他用的是软料，出的是粗活。房子建好的时候，老板把大门的钥匙递给他。

"这是你的房子，"他说，"我送给你的礼物。"

他震惊得目瞪口呆，羞愧得无地自容。如果他早知道是在给自己建房子，他怎么会这样呢？现在他得住在一幢粗制滥造的房孑里！ 我们又何尝不是这样。我们漫不经心"建造^自己的生活，不是积极行动，而是消极应付，凡事不肯精益求精，在关键时刻不能尽最大努力。等我们惊觉自己的处境，早已深困在自己建造的"房子"里了。把你当成那个木匠吧，想想你的房子，每天你敲进去一颗钉，加上去一块板，或者竖起一面墙，用你的智慧好好建造吧！你的生活是你一生唯一的创造，不能抹平重建，即使只有一天可活，那一天也要活得优美、高贵，墙上的铭牌上写着："生活是自己创造的。"

烦恼人

一个人被烦恼缠身，于是四处寻找解脱烦恼的秘诀。

有一天，他来到一个山脚下，看见在一片绿草丛中，有一位牧童骑在牛背上，吹着悠扬的横笛，逍遥自在。他走上前去问道："你看起来很快活，能教给我解脱烦恼的方法吗?"牧童说："骑在牛背上，笛子一吹，什么烦恼也没有" 他试了试，却无济于事。于是，又开始继续寻找。不久，他来到一个山洞里，看见有一个老人独坐在洞中，面带满足的微笑。他深深鞠了一个躬，向老人说明来意。老人问道："这么说你是来寻求解脱的?" 他说："是的!恳请不吝赐教,老人笑着问："有谁捆住你了吗？……没有。""既然没有人捆住你，何谈解脱呢？他蓦然醒悟。

大道理：由于我们的心态没有调整好，烦恼也就一个跟着一个而来，实际上，大多数烦恼都是无中生有。把心态调整好，问题会变得很简单，烦恼也就不驱而散。

四个过桥人

有一处地势险恶的峡谷，涧底奔腾着湍急的水流，而所谓的桥则是几根横亘在悬崖峭壁间光禿禿的铁索。

一行四人来到桥头，一个盲人、一个聋子，以及两个耳聪目明的正常人。四个人一个接一个抓住铁索，凌空行进。结果呢？盲人、聋子过了桥，一个耳聪目明的人也过了桥，另一个则跌下深渊丧了命。难道耳聪目明的人还不如盲人、聋人吗？是的！他的弱点恰恰源于耳聪目明。

盲人说："我眼睛看不见，不知山高桥险，心平气和地攀索。"

聋人说："我耳朵听不见，不闻脚下咆哮怒吼，恐惧相对减少很多7

那个过了桥的耳聪目明的人则说："我过我的桥，险峰与我何干？激流与我何干？只管注意落脚稳固就够了。大道理：积极地面对周围的环境，不要被虛张声势所威吓，要知道，那多半都是纸老虎，唯有一颗坦然面对而又积极进取的心才可排除虛张声势对你的威吓。

懂得感恩的心才会真快乐

长久以来，一颗流浪的心忽然间找到了一个可以安歇的去处。坐在窗前，我在试问我自己：你有多久没有好好看看这蓝蓝的天，闻一闻这芬芳的花香，听一听那鸟儿的鸣唱？有多久没有回家看看，听听家人的倾诉？有多久没和他们一起吃饭了，听听那年老的欢笑？有多久没与他们谈心，听听他门的烦恼、他们的心声呢？是不是因为一路风风雨雨，而忘了天边的彩虹？是不是因为行色匆匆的脚步，而忽视了沿路的风景？除了一颗疲惫的心，麻木的心，你还有一颗感恩的心吗？不要因为生命过于沉重，而忽略了感恩的心！

也许坎坷，让我看到互相搀扶的身影； 也许失败，我才体会的一句鼓励的真诚； 也许不幸，我才更懂得珍惜幸福。

生活给予我挫折的同时，也赐予了我坚强，我也就有了另一种阅历。对于热爱生活的人，它从来不吝啬。要看你有没有一颗包容的心，来接纳生活的恩赐。酸甜苦辣不是生活的追求，但一定是生活的全部。试着用一颗感恩的心来体会，你会发现不一样的人生。不要因为冬天的寒冷而失去对春天的希望。我们感谢上苍，是因为有了四季的轮回。拥有了一颗感恩的心，你就没有了埋怨，没有了嫉妒，没有了愤愤不平，你也就有了一颗从容淡然的心！

我常常带着一颗虔诚的心感谢上苍的赋予，我感谢天，感谢地，感谢生命的存在， 感谢阳光的照耀，感谢丰富多彩的生活。

清晨，当欢快的小鸟把我从睡中唤醒，我推开窗户，放眼蓝蓝的天，绿绿的草， 晶莹的露珠，清清爽爽的早晨，我感恩上天又给予我一个美好的一天。

入夜，夜幕中的天空繁星点点，我打开日记，用笨拙的笔描画着一天的生活感受， 月光展露着温柔的笑容，四周笼罩着夜的温馨，我充满了感恩，感谢大地赋予的安宁。

朋友相聚，酒甜歌美，情浓意深，我感恩上苍，给了我这么多的好朋友，我享受着朋友的温暖，生活的香醇，如歌的友情。

走出家门，我走向自然。放眼花红草绿，我感恩大自然的无尽美好，感恩上天的无私给予，感恩大地的宽容浩博。生活的每一天，我都充满着感恩情怀，我学会了宽容， 学会了承接，学会了付出，学会了感动，懂得了回报。用微笑去对待每一天，用微笑去对待世界，对待人生，对待朋友，对待困难。所以，每天，我都有一个好心情，我幸福的生活着每一天。

我感恩，感恩生活，感恩网络，感恩朋友，感恩大自然，每天，我都以一颗感动的心去承接生活中的一切。我感谢……

感谢伤害我的人，因为他磨练了我的心志；

感谢欺骗我的人，因为他增进了我的见识；

感谢遗弃我的人，因为他教导了我应自立；

感谢绊倒我的人，因为他强化了我的能力；

感谢斥责我的人，因为他助长了我的智慧；

感谢藐视我的人，因为他觉醒了我的自尊；

感谢父母给了我生命和无私的爱；

感谢老师给了我知识和看世界的眼睛；

感谢朋友给了我友谊和支持；

感谢完美给了我信任和展示自己能力的机会；

感谢邻家的小女孩给我以纯真无邪的笑脸；

感谢周围所有的人给了我与他人交流勾通时的快乐；

感谢生活所给予我的一切，虽然并不全都是美满和幸福；

感谢天空，给我提供了一个施展的舞台

感谢大地，给我无穷的支持与力量；

感谢太阳，给我提供光和热；

感谢天上所有的星，与我一起迎接每一个黎明和昏。感谢我爱的人和爱我的人，使我的生命不再孤单； 感谢我的敌人，让我认识自己和看清别人；

感谢鲜花的绽放，绿草的如茵，鸟儿的歌唱，让我拥有了美丽，充满生机的世界；

感谢日升，让我在白日的光辉中有明亮的心情；

感谢日落，让我在喧嚣疲惫过后有静夜可依。

感谢快乐，让我幸福地绽开笑容，在美好生活着；

感谢伤痛，让我学会了坚忍，也练就了我释怀生命之起落的本能；

感谢生活，让我在漫长岁月的季节里拈起生命的美丽；

感谢有你，尽管远隔千里，可你寒冬里也给我温暖的心怀；

感谢关怀，生命因你而多了充实与清新；

感谢所有的一切

感谢我身边每一位好友，为你祝福，为的敲起祈祷钟！伴你走过每一天。

生命不打草稿

在学书法的时候，我曾经听我的一个老师讲过这样的一个故事：

有一个书法家教学生练字。有一次，一个经常用废旧报纸练字的学生，反映他自己已经跟着书法家学了很长时间，可一直没有大的进步。书法家就对他说："你改用最好的纸试试，可能会写得更好。^

那个学生按照他说的去做了。果然，没过多久，他的字进步很快。他奇怪地问书法家是什么原因。书法家说："因为你用旧报纸写字的时候，总会感觉是在打草稿，即使写得不好也无所谓，反正还有的是纸，所以就不能完全专心；而用最好的纸，你会心疼好纸，会感觉机会的珍贵，从而心态投入，也就比平常练习时更加专心致志。用心去写，字当然会进步。^

真的，平常的日子总会被我们不经意地当作不值钱的"废旧报纸"，涂抹坏了也不心疼，总以为来日方长，平淡的"旧报纸"还有很多。实际上，这样的心态可能使我们每一天都在与机会擦肩而过。

生命并非演习，而是真刀真枪的实战。生活其实也不会给我们打草稿的机会，因为我们所认为的草稿，其实就已经是我们人生无法更改的答卷。

把生命的每天都当作那最好的一张纸吧！

没人会在乎你的过去，也没人能阻止你成功

【励志导读】无论得失成败，昨天都会成为一只甩不掉的包袱；那么，就将这包袱

及时锁进心灵的保险柜吧。满怀信心轻装上阵，认真做好今天的事，去迎接明天崭新的你。

一位钟爱音乐的15岁少年，在姐姐的鼓励下，硬着头皮参加了 一次市里的歌唱大赛。 由于怯场，刚唱到一半，就被裁判打断："行了，就这水平也来参赛？你可以下去了！"脚抖声颤、手足无措的少年当即如捧圣旨，做贼一样溜了下来，并发誓这辈子再也不唱歌了。

然而，热爱音乐的姐姐却不这样想，她再一次找到弟弟，严肃地说："一次小小的失败算得了什么呢？没人会在乎你的过去，也没人会阻止你去成功，姐姐相信你，你会唱得更好的！咱们一起坚持下去，奋斗下去，成功一定会属于我们！ ^ 少年听从了姐姐的劝告，发愤努力，10年之后，终于以《橄榄树》、《大约在冬季》、《狼》等歌曲名震乐坛，他就是著名的歌手齐秦；他的姐姐，就是著名歌手、音乐艺人齐豫。

人生只有三天，昨天、今天和明天。

现实生活中，昨天是亲身经历过的，所以我们的思想和情绪常常为昨天所左右，或为过去的失误一蹶不振，患得患失；或为曾经的成就沾沾自喜，不思进取，进而使随后的人生步入一个又一个误区。昨天已成为过去，无论它多么委瑣；或者多么辉煌，没几个人会在意它们；它们，也代表不了你的今天和明天。

对失败者，不必灰心气馁，只要吃一堑长一智，重拾信心从头再来，在下一个机会莅临之际，就会牢牢把握命运马车的缰绳；对成功者，应好汉不提当年勇，时刻不忘居安思危，方能百尺竿头更进一步，达到那灿烂辉煌的顶点。

一捆柴

有一年，一位在哈佛大学任教的医生到台湾南部极僻远的小城去行医，他医好了一个穷苦的山地人，没有向他收一文钱。

那山地人回家，砍了一捆柴，走了 3天的路，回到城里，把那一捆柴放在医生脚下，可笑他不知道现代的生活里，几乎已经没有"烧柴"这个项目了，他的礼物和他的辛苦成了白费。但事实却不然，在爱里没有什么是徒劳的。那医生后来向人复述这故事时总是说：

"在我的行医生涯中，从来没有收过这样贵重、昂价的礼物。^

"一捆柴，只是一捆荒山中枯去的老枝，但由于感谢的至诚，使它成为记忆中不朽的财富。^ ^

鹰的蜕变

老鹰是世界上长寿的的鸟类之一。它一生的年龄可达七十多岁。

但要活那么长的寿命，它在四十岁时，它必须做出困难却重要的决定！

因为当老鹰活到四十岁时，它的爪子开始老化，无法有效地抓住猎物。

它的啄变得又长又弯，几乎碰到胸膛。它的翅膀变得十分沉重，因为它的羽毛长得又浓又厚。飞翔十分吃力！它只有两种选择：

1.等死，

2，历经一个十分痛苦的蛻变过程 百五十天漫长的操练。

它必须很努力地飞到山顶。在悬崖上筑巢。停留在那里。不得飞翔。

老鹰首先用它的喙击打岩石，直到喙完全脱落,然后静静地等候新的喙长出来。然后，它要用新长出的喙，把指甲一根一根的拔出来。

当新的指甲长出来后，它们便再把羽毛一根一根的拔掉。

五个月以后，新的羽毛长出来了。

老鹰开始飞翔。

重新再过得力的三十年岁月！

在我们的生命中，有时候我们也必须做出困难的决定。

开始一个更新的过程。我们必须把旧的习惯，旧的束缚抛弃， 使得我们可以重新飞翔。只要我们愿意放下旧的包袱，愿意学习新的事物，

我们才有机会能发挥我们的潜能，开创另一个崭新的未来。

我们需要的是自我改革的勇气与再生的决心……

蛻变，是一个在受限条件下的自我更新，这样说不知你是否赞同

心态

一名男子被判12年，在狱中颇为无聊。一天，他发现一只蚂蚁竟然能听懂他的话， 于是开始训练它。几年后，蚂蚁不但会倒立、翻筋斗，还会跳舞。后来，他出狱了，第一件事便是跑去酒吧，准备炫耀那只神奇的蚂蚁。

他先向酒保点了啤酒，然后把蚂蚁掏出来放在桌上，大声对酒保说："看看这只蚂蚁……^酒保过来，一把将蚂蚁拍死，然后抱歉地说："对不起，我马上换一杯新的给你！'，

(误会的产生很多时候在于自己表达不清，每个人的思维方式不同，遇事态度便会不同，因此，切记把自己的意愿表达清楚。〕

不要做过于谨慎的犹豫先生

一位智商一流、持有大学文凭的才子决心"下海"做生意。有朋友建议他炒股票， 他豪情冲天，但去办股东卡时，他犹豫道："炒股有风险啊，等等看。"又有朋友建议他到夜校兼职讲课，他很有兴趣，但快到上课了，他又犹豫了："讲一堂课才20块钱， 没有什么意思。^他很有天分，却一直在犹豫中度过。两三年了， 一直没有"下"过海， 碌碌无为。一天，这位"犹豫先生"到乡间探亲，路过一片苹果园，望见的都是长势喜人的苹果树。

他禁不住感叹道："上帝赐予了这个主人一块多么肥沃的土地啊！"种树人一听， 对他说："那你就来看看上帝怎样在这里耕耘吧。"世界上有很多人光说不做，总在犹豫；有不少人只做不说，总在耕耘。成功与收获总是光顾有了成功的方法并且付诸于行动的人。过分谨慎和粗心大意一样糟糕。如果你希望别人对你有信心，你就必须用令人信赖的方式表现自己。过度慎重而不敢尝试任何新的事物，对你的成就所造成的伤害， 就像不经任何考虑就执行突发的想法一样严重。没游过泳的人站在水边，没跳过伞的人站在机舱门口 ，都是越想越害怕，人处于不利境地时也是这样。治疗恐惧的办法就是行动，亳不犹豫地去做。再聪明的人，也要有积极的行动。

有一个6岁的小男孩，一天在外面玩耍时，发现了一个鸟巢被风从树上吹掉在地， 从里面滾出了一只嗷嗷待哺的小麻雀。小男孩决定把它带回家喂养。当他托着鸟巢走到家门口的时候，他突然想起妈妈不允许他在家里养小动物。于是，他轻轻地把小麻雀放在门口 ，急忙走进屋去请求妈妈。在他的哀求下妈妈终于破例答应了。小男孩兴奋地跑到门口，不料小麻雀已经不见了，他看见一只黑猫正在意犹未尽地舔着嘴巴。小男孩为此伤心了很久。但从此他也记住了一个教训：只要是自己认定的事情，决不可优柔寡断。这个小男孩长大后成就了一番事业，他就是华裔电脑名人一王安博士。在人生中，思前想后，犹豫不决固然可以免去一些做错事的可能，但更大的可能是会失去更多成功的机遇。

在四川的偏远地区有两个和尚，其中一个贫穷，一个富裕。有一天，穷和尚对富和尚说："我想到南海去，您看怎么样？"富和尚说："你凭借什么去呢？穷和尚说："一个饭钵就足够了。"富和尚说："我多年来就想租条船沿着长江而下，现在还没做到呢，你凭什么去？ ^第二年，穷和尚从南海归来，把去南海的事告诉富和尚，富和尚深感慚愧。穷和尚与富和尚的故事说明了一个简单的道理：说一尺不如行一寸。没有果敢的行动，一切梦想都只能化作泡影。现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着湍急的河流, 行动则是架在河上的桥梁。

人生箴言：执行出错带来的危害远不如行事犹豫不决带来的危害大.靜止不动的事

情比运动中的事物更容易损坏。

今天我要与往日不同

今天，我要与往日不同。我认识到，人其实是自己思想的附属品。我要主宰我的思想，让生活充满快乐和希望。我要拒绝成为所处环境的牺牲品，决不让诸如红灯、长队、交通堵塞这些区区不便，成为主导我情绪的主人。我要让所有的消极念头远远地离开，让乐观做我的伴侶，成功做我的标签。

今天，我要与往日不同。我已经认识到，时间是我拥有的最珍贵的商品。我要对即将到来的24小时充满感激和珍惜，即使是稍纵即逝的一分钟，也尽可能不让诸如自私、焦虑、厌倦、懒惰这些有害的病菌侵染。

今天，我要与往日不同。我已经认识到，眼前的今天，其实只有一个。当明天来临，今天就将永远离去。因此，我要用孩子般的快乐和巨人般的勇气把握今天，要像对待我人生中的最后一日一样对待眼前的今天。趁今天还在我的面前，我要用爱和给予去装填它。

今天，我要与往曰不同。我已经认识到，跌倒不可怕，重要的是要爬起来。我决不让过去的错误来纠缠我，即使我的人生充满了错误留下的疤痕；决不让过去的失败来压抑我，即使我的人生处处可见失败的影子。我可以承认它，也会去修正它。

今天，我要与往日不同。我已经认识到，一个缺乏爱的人，即使拥有了整个世界, 他仍然是贫穷的；一个被爱围绕的人，即使身无分文，他也是富有的。我要抽出时间去陪伴、去感谢我所爱之人和爱我之人。即使我已经疲惫不堪，我也要陪伴一下我的爱人，我的孩子，我的家人；即使我百事缠身，我也要抽出至少5分钟的时间，和我的朋友、同事进行一次情感交流，哪怕是几句简单的谈话，一个温暖的拥抱，一个赞赏的眼神，一个感谢的手势。

今天，我要与往日不同！

台阶与佛像

有座山上建了一座庙，庙里有尊雕刻精美的佛像。数不清的善男信女沿着一级级石阶走到山顶，在佛像前顶礼膜拜，烧香许愿。一年又一年过去，这座庙一直香火鼎盛， 前来拜佛的人络绎不绝。

终于，铺在山路上的石阶开始抱怨了："我说佛像呀，大家同是石头，凭什么我被人蹬来踩去，你却被人供在殿堂？ ^

佛像笑了笑，说："当年，您只挨六刀，便成为一方石阶，而我是经历了千刀万凿之后，才有了现在的形状！ ^

佛像昔日经受雕凿的痛苦，造就了今日的成就。同样，我们每个人也在用今天的坎坷，为自己的未来塑造着形象。

世界上最重要的是什么？

从前，有一座圆音寺，每天都有许多人上香拜佛，香火很旺。在圆音寺庙前的横梁上有个蜘蛛结了张网，由于每天都受到香火和虔诚的祭拜的熏托，蛛蛛便有了佛性。经过了一千多年的修炼，蛛蛛佛性增加了不少。

忽然有一天，佛主光临了圆音寺，看见这里香火甚旺，十分高兴。离开寺庙的时候, 不轻易间地抬头，看见了横梁上的蛛蛛。佛主停下来，问这只蜘蛛："你我相见总算是有缘，我来问你个问题，看你修炼了这一千多年来，有什么真知拙见。怎么样？ ^蜘蛛遇见佛主很是高兴，连忙答应了。佛主问到："世间什么才是最珍贵的？"蜘蛛想了想， 回答到："世间最珍贵的是'得不到'和'已失去'。"佛主点了点头，离开了。

就这样又过了一千年的光景，蜘蛛依旧在圆音寺的横梁上修炼，它的佛性大增。一曰，佛主又来到寺前，对蜘蛛说道："你可还好，一千年前的那个问题，你可有什么更深的认识吗？"蜘蛛说："我觉得世间最珍贵的是'得不到'和'已失去'。^佛主说： "你再好好想想，我会再来找你的。^

又过了一千年，有一天，刮起了大风，风将一滴甘露吹到了蜘蛛网上。蜘蛛望着甘露，见它晶莹透亮，很漂亮，顿生喜爱之意。蜘蛛每天看着甘露很开心，它觉得这是三千年来最开心的几天。突然，又刮起了一阵大风，将甘露吹走了。蜘蛛一下子觉得失去了什么，感到很寂寞和难过。这时佛主又来了，问蜘蛛："蜘蛛这一千年，你可好好想过这个问题：世间什么才是最珍贵的？"蜘蛛想到了甘露，对佛主说："世间最珍贵的是'得不到'和'已失去'。"佛主说："好，既然你有这样的认识，我让你到人间走一朝吧。，，

就这样，蜘蛛投胎到了一个官宦家庭，成了一个富家小姐，父母为她取了个名字叫蛛儿。一晃，蛛儿到了十六岁了，已经成了个婀娜多姿的少女，长的十分漂亮，楚楚动人。

这一日，新科状元郎甘鹿中士，皇帝决定在后花园为他举行庆功宴席。来了许多妙龄少女，包括蛛儿，还有皇帝的小公主长风公主。状元郎在席间表演诗词歌赋，大献才艺，在场的少女无一不被他折倒。但蛛儿一点也不紧张和吃醋，因为她知道，这是佛主赐予她的姻缘。

过了些日子，说来很巧，蛛儿陪同母亲上香拜佛的时候，正好甘鹿也陪同母亲而来。上完香拜过佛，二位长者在一边说上了话。蛛儿和甘鹿便来到走廊上聊天，蛛儿很开心， 终于可以和喜欢的人在一起了 ，但是甘鹿并没有表现出对她的喜爱。蛛儿对甘鹿说："你难道不曾记得十六年前，圆音寺的蜘蛛网上的事情了吗？ ^甘鹿很诧异，说："蛛儿姑娘，你漂亮，也很讨人喜欢，但你想象力未免丰富了一点吧。^说罢，和母亲离开了。

蛛儿回到家，心想，佛主既然安排了这场姻缘，为何不让他记得那件事，甘鹿为何对我没有一点的感觉？

几天后，皇帝下召，命新科状元甘鹿和长风公主完婚；蛛儿和太子芝草完婚。这一消息对蛛儿如同晴空霹雳，她怎么也想不通，佛主竟然这样对她。几日来，她不吃不喝， 穷究急思，灵魂就将出壳，生命危在旦夕。太子芝草知道了，急忙赶来，朴倒在床边， 对奄奄一息的蛛儿说道："那日，在后花园众姑娘中，我对你一见钟情，我苦求父皇， 他才答应。如果你死了，那么我也就不活了。 ^说着就拿起了宝剑准备自刎。

就在这时，佛主来了，他对快要出壳的蛛儿灵魂说："蜘蛛，你可曾想过，甘露（甘鹿）是由谁带到你这里来的呢？是风（长风公主）带来的，最后也是风将它带走的。甘鹿是属于长风公主的，他对你不过是生命中的一段插曲。而太子芝草是当年圆音寺门前的一棵小草，他看了你三千年，爱慕了你三千年，但你却从没有低下头看过它。蜘蛛， 我再来问你，世间什么才是最珍贵的？"蜘蛛听了这些真相之后，好象一下子大彻大悟了，她对佛主说："世间最珍贵的不是'得不到'和'已失去'，而是现在能把握的幸福。"刚说完，佛主就离开了，蛛儿的灵魂也回位了 ，睁开眼睛，看到正要自刎的太子芝草，她马上打落宝剑，和太子深深的抱着……

故事结束了，你能领会蛛儿最后一刻的所说的话吗？"世间最珍贵的不是'得不到'和'已失去'，而是现在能把握的幸福！

心动不如行动

有两个和尚，一个很贫穷，一个很富有。

有一天，穷和尚对富和尚说："我打算去一趟南海，你觉得怎么样呢？ ^ 富和尚不敢相信自己的耳朵，认真地打量一番穷和尚，禁不住大笑起来。穷和尚莫名其妙地问："怎么了啊？ ^

富和尚问："我没有听错吧！你也想去南海？可是，你凭借什么东西去南海啊？ ^ 穷和尚说："一个水瓶、一个饭钵就足够了。 ^

富和尚大笑，说："去南海来回好几千里路，路上的艰难险阻多得很，可不是闹着玩的。我几年前就作准备去南海的，等我准备充足了粮食、医药、用具，再买上一条大船，找几个水手和保镖，就可以去南海了。你就凭一个水瓶、一个饭钵怎么可能去南海呢？还是算了吧，别白日做梦了。 ^

穷和尚不再与富和尚争执，第二天就只身踏上了去南海的路。他遇到有水的地方就盛上一瓶水，遇到有人家的地方就去化斋，一路上尝尽了各种艰难困苦，很多次， 他都被饿暈、冻僵、摔倒。但是，他一点儿也没想到过放弃，始终向着南海前进。

很快，一年过去了，穷和尚终于到达了梦想的圣地：南海。

两年后，穷和尚从南海归来，还是带着一个水瓶、一个饭钵。穷和尚由于在南海学习了许多知识，回到寺庙后成为一个德高望重的和尚了。而那个富和尚还在为去南海做各牙中准备工作呢。

禅宗认为，人的思维决定他的行动，而他的行动则又决定他能否证得佛果。其实, 在生存处世中也是如此，一个人如果不善于釆取行动，他是很难有所作为的。

在现实生活中，至少存在两种类型的人：一是天天沉浸于幻想之中，看不到一点行动痕迹的人；二是善于把想法落实到计划中，成为一个敢于行动的人。你是哪一类人？凭你自己的经历，你应该可以找到答案的。

但是，这个看似人人皆知的问题，在许多人身上并没有引起足够的重视，因为他们常常把失败的原因归罪于外部因素，而不是从自身找到失败的病根子。其中很重要的一条是：这些人常常是一名幻想大师，面对那些看不见、摸不着的东西时心动不已, 总以为光凭自己的意愿就能实现人生理想，就能过自己想过的日子，就能成为一个被人羡慕的人。抛开这些特定的人不讲，实际上在我们身边，那些天天抱头空想自己未来的人，之所以没有人生的进展，就在于他们都是"心动专家，'，而不是"行动大师"。

有句话叫："心想事成。^这句话本身没有错，但是很多人只把想法停留在空想的世界中，而不落实到具体的行动中，因此常常是竹篮子打水一场空。当然，也有一些人是想得多干得少，这种人只比那些纯粹的"心动专家^要强一些，要好一些，但通常他们很难取得成功。

有句话说得好："一百次心动不如一次行动！ ^因为行动是一个敢于改变自我、拯救自我的标志，是一个人能力有多大的证明。光心想、光会说，都是虛的，不能看到一点儿实际的东西。美国著名成功学大师杰弗逊说："一次行动足以显示一个人的弱点和优点是什么，能够及时提醒此人找到人生的突破口。"亳无疑问，那些成大事者都是勤于行动和巧妙行动的大师。这样的例子，我们可以举出无数。在为人处世的道路上，我们需要的是：用行动来证明和兑现曾经心动过的梦想。

也许你早已经为自己的未来勾画了一个美好的蓝图，但是它同时也给你带来烦恼, 你感到自己迟迟不能将计划付诸实施，你总是在寻找更好的机会，或者常常对自己说: 留着明天再做。这些做法将极大地影响你的做事效率。

因此，要获得成功，必须立刻开始行动。任何一个伟大的计划，如果不去行动， 就像只有设计图纸而没有盖起来的房子一样，只能是一个空中楼阁。

在竟争日益激烈的社会中生存，就要懂得心动不如行动。因为，心动只能让你终曰沉浸在幻想之中，而行动才能让你最终走向成功。所以，做人一定不要仅是心动而要釆取果断的行动。

**命运是一种惯性**

从前有一个人很穷，半间草房，一处冷炕。一个商人看到他潦倒的样子，便动了怜悯之心，很想帮助他。

商人给了穷人一些碎银子，又为穷人买了一头健壮的耕牛。穷人一番感恩戴德， 立誓发奋劳作，改变穷苦面貌。

可是，商人离开不久，穷人就把那些银子花光了，日子过得比之前更艰难。穷人想，我不如卖了这头牛，再买回几只羊来。杀一只羊来吃，剩下的还能为我生下小羊呢!这样既解了燃眉之急，日子照样可以富足。

穷人卖了牛，买回几只羊来，他吃掉了两只羊之后，也没见大羊生下小羊来。穷人心想这样下去可不得了，不如把羊卖了，换成鸡回来，鸡生蛋的速度要快一些。可是，还没等鸡生下几只蛋来，穷人已经把鸡杀得差不多了。当穷人只剩下最后一只鸡时，他想:不如把鸡卖了，打一壶酒回来，得过且过得了……

其实每个人都有一种与生倶来的惰性，随著惰性行走，我们就只能抵达悲哀。好在人类同时具有理性，理性地思考将帮助我们从千头万绪中整理出有序的思路和计划， 并做到持之以恒。

很多时候，命运就是一种惯性，沉沦或者崛起，常常只是一念之差！

与你为邻

你的名字叫欲望，沉鱼落雁闭月羞花，眉目含情风情万种。我与你毗邻而居，我们都与你毗邻而居，连上帝都不能例外。我八岁的时候，你第一次魅惑了我。

那时我多小啊，单纯的如同一张白纸。你的眼神在我眼前晃动，让我心醉神迷。我完全失去了方向，只面向你，只面向我母亲的柜子。那里面有几层布包裹的厚厚一沓角票。鬼使神差，对，鬼使神差，我完全被你操控，抽取了其中最大的一张，去买了我喜欢的铅笔、小刀和玩具枪，我多么开心。事后，母亲没有打骂我，让我喝下了一杯苦水，母亲说： 喝下吧，孩子，这是一杯叫"光明正大"的饮料。我庆幸，我感激，我的很多同伴就没有喝到。

我十三岁的时候，你再次拥我入怀。

那是一次考试，我遇到了麻烦。我的口袋里就放着解决麻烦的答案。你微笑的眼神再次飘来，那么地不可抗拒。鬼使神差，对，鬼使神差，我的右手伸向了一个我从未涉足的神秘区域。我疯了，满头大汗，心跳加速。当我在你的蛊惑中疯狂作案的时候，老师的一双手放到了我的肩膀上。他将我带出了考场，微笑着说：孩子，这是一杯叫"诚信"的饮料，喝下吧。喝下它，你就会像原来一样可爱。

但是，夜深人静的时候你经常潜伏到我的梦里，在那里跳着玄幻的芭蕾。慢慢的，你的美丽又占据了我的身心。很多年后，我竟然深深爱上了你。

那时候，我已经是一个英俊的青年，我像爱你一样爱上了那个女孩。我给她写信，我约她到公园，我觉得整个人都是她的。后来，有一个男孩把她夺走，夺走了我所有的幸福。我第一次喝酒，第一次抽烟，第一次对着母亲发火，我感到整个世界都与我作对。这时候， 你再次现身，依然年轻，依然美貌。你招了招手，递给我一把叫"仇恨"的利剑，寒光闪闪。于是，我把这个臭小子揍了 一顿。这次，没有人送给我化解仇恨的饮料。我在派出所里眼睁3争看着花妖狐魅的你大笑而去。

我自己去买了饮料，它的名字叫"宽容"。

多少年来，我一直与你为邻。我知道你的那些事，多少人经不起你的诱惑做尽了坏事。他们偷盗，欺骗朋友，挣昧心钱，不孝顺父母。有的贪污受贿搜刮民财，有的兄弟相残形同陌路，有的制造劣质奶粉伤害婴儿，有的丧心病狂杀人抢劫。

我决定离你而去，择邻而居，与德为邻，与爱为邻。

上帝说：她不是一个彻头彻尾的坏女人，她的坏取决于你的心。来，喝下这杯饮料吧， 它的名字叫"善良与爱〜我一饮而尽。

原来，用一颗充满爱与善良的心看你，你就是绝世佳人。与你为邻，我的心忽然之间像秋水一样淡定。

**人生致命的八个经典问题**

问题一：如果你家附近有一家餐厅，东西又贵又难吃，桌上还爬着蟑螂，你会因为它很近很方便，就一而再、再而三地光临吗？

回答：你一定会说，这是什么烂问题，谁那么笨，花钱买罪受？

可同样的情况换个场合，自己或许就做类似的蠢事。不少男女都曾经抱怨过他们的情人或配偶品性不端，三心二意，不负责任。明知在一起没什么好的结果，怨恨已经比爱还多， 但却"不知道为什么"还是要和他搅和下去，分不了手。说穿了，只是为了不甘，这不也和光临餐厅一样？

―做人，为什么要过于执著？ ！

问题二：如果你不小心丢掉100块钱，只知道它好像丢在某个你走过的地方，你会花200 块钱的车费去把那100块找回来吗？

回答：一个超级愚蠢的问题。

可是，相似的事情却在人生中不断发生。做错了一件事，明知自己有问题，却^也不肯认错， 反而花加倍的时间来找藉口，让别人对自己的印象大打折扣。被人骂了一句话，却花了无数时间难过，道理相同。为一件事情发火，不惜损人不利已，不惜血本，不惜时间，只为报复，不也一样无聊？失去一个人的感情，明知一切已无法挽回，却还是那么伤心，而且一伤心就是好几年，还要借酒浇愁，形销骨立。其实这样一点用也没有，只是损失更多。^做人，干吗为难自己？ ！

问题三：你会因为打开报纸发现每天都有车祸，就不敢出门吗？

回答：这是个什么烂问题？ 当然不会，那叫因噎废食。然而，有不少人却曾说：现在的离婚率那么高，让我都不敢谈恋爱了。说得还挺理所当然。也有不少女人看到有关的诸多报道，就对自己的另一半忧心忡忡，这不也是类似的反应？所谓乐观，就是得相信：虽然道路多艰险，我还是那个会平安过马路的人，只要我小心一点，不必害怕过马路。―做人，先要相信自己。问题四：你相信每个人随便都可以成功立业吗？

回答：当然不会相信。

但据观察，有人总是在听完成功人士紋尽脑汁的建议，比如说，多读书，多练习之后，问了另一个问题？那不是很难？我们都想在3分钟内学好英文，在5分钟内解决所有难题， 难道成功是那么容易的吗？改变当然是难的。成功只因不怕困，所以才能出类拔萃。有一次坐在出租车上，听见司机看到自己前后都是高档车，兀自感叹："唉，为什么别人那么有钱，我的钱这么难赚？ ^我心血来潮，问他："你认为世上有什么钱是好赚的？ ^他答不出来，过了半晌才说：好像都是别人的钱比较好赚。其实任何一个成功者都是艰辛取得。我们实在不该抱怨命。―做人，依靠自己！ 问题五：你认为完全没有打过篮球的人，可以当很好的篮球教练吗？ 回答：当然不可能，外行不可能领导内行。

可是，有许多人，对某个行业完全不了解，只听到那个行业好#，就马上开起业来了。我看过对穿着没有任何口味、或根本不在乎穿着的人，梦想却是开间服装店；不知道电脑怎么开机的人，却想在网上#，结果道听途说，却不反省自己是否专业能力不足，只抱怨时不我与。

―做人，量力而行。

问题六：

相似但不相同的问题：你是否认为，篮球教练不上篮球场，闭着眼睛也可以主导一场完美的胜利

回答：有病啊，当然是不可能的。

可是却有不少朋友，自己没有时间打理，却拼命投资去开咖啡馆，开餐厅，开自己根本不懂的公司，火烧屁股一样急着把辛苦积攒的积蓄花掉，去当一个稀里糊涂的投资人。亏的总是比赚的多，却觉得自己是因为运气不好，而不是想法出了问题。―做人，记得反省自己。

问题七：

你宁可永远后悔，也不愿意试一试自己能否转败为胜？ 解答：恐怕没有人会说："对，我就是这样的孬种"吧。

然而，我们却常常在不该打退堂鼓时拼命打退堂鼓，为了恐惧失败而不敢尝试成功。以关颖珊赢得2000年世界花样滑冰冠军时的精彩表现为例：她一心想赢得第一名，然而在最后一场比赛前，她的总积分只排名第三位，在最后的自选曲项目上，她选择了突破，而不是少出错。在4分钟的长曲中，结合了最高难度的三周跳，并且还大胆地连跳了两次。她也可能会败得很难看，但是她毕竟成功了。

她说："因为我不想等到失败，才后悔自己还有潜力没发挥。^ 一个中国伟人曾说；胜利的希望和有利情况的恢复，往往产生于再坚持一下的努力之中。^做人，何妨放手一搏。

问题八：

你的时间无限，长生不老，所以最想做的事，应该无限延期？ 回答：不，傻瓜才会这样认为。

然而我们却常说，等我老了，要去环游世界；等我退休，就要去做想做的事情；等孩子长大了，我就可以……我们都以为自己有无限的时间与精力。其实我们可以一步一步实现理想，不必在等待中徒耗生命。如果现在就能一步一步努力接近，我们就不会活了半生，却出现自己最不想看到的结局。

做人，要活在当下。

。

必练绕口令

十四和四十

四是四，十是十，

十四是十四，四十是四十。

要想说对四和十，得靠舌头和牙齿。

谁说四十是戏席，谁的舌头没用力： 谁说四十是事实，谁的舌头没伸直。要想说对常练习， 十四、四十、四十四。

八百标兵

八百标兵奔北坡。北坡炮兵并排跑。

炮兵怕把标兵碰，标兵怕碰炮兵炮。

喇嘛和哑巴

且南来了个喇嘛，手里提拉着五斤鳎目。且北来了个哑巴，腰里别着个喇叭南边提拉着鳎目的喇嘛要拿鳎目换北边别喇叭哩巴的喇叭。哩巴不愿意拿喇叭换喇嘛的鳎目，喇嘛非要换别喇叭哑巴的喇叭。喇嘛抡起鳎目抽了别喇叭哑巴一鳎目，哑巴摘下喇叭打了提拉着鳎目的喇嘛一喇叭。也不知是提拉着鳎目的喇嘛抽了别喇叭哑巴一鳎目，还是别喇叭哑巴打了提拉着鳎目的喇嘛一喇叭喇嘛炖鳎目，哑巴嘀嘀哒哒吹喇叭。

囗才前线演讲口才30天家庭作业

目标：锻炼最大胆的发言，锻炼最大声的说话，锻炼最流畅的演讲。

自我激励誓言：我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲。

目标实现时间：30天一、积极心态的训练〈20分）

1、自我暗示：每天清晨默念10遍；我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲。我一定行！今天一定是幸福快乐的一天！ ^ (平常也自我暗示，默念或写出来，至少10遍。）〈10分）

2、想象力训练：至少5分钟想象自己在公众场合成功的演讲，想象自己成功。〈5分） 3、至少5分钟在镜前学习微笑，展示自己的手势及形态。〈5分

二、 口才锻炼〈60分）

1. 每天至少10分钟深呼吸训练。（10分）
2. 抓住一切机会讲话，锻炼口才。(50分）

1、每天至少与5个人有意识地交流思想。（10分） 2、每天大声朗诵或大声讲至少5分钟。（10分）

3、每天训练自己"三分钟演讲"一次或"三分钟默讲"一次。（10分） 4、每天给亲人、同事至少讲一个故事或完整叙述一件事情。（10分） 5、注意讲话时的一些技巧。（10分）

A、讲话前，深吸一 口气，平静心情，面带微笑，眼神交流一遍后，开始讲话。

B、勇敢地讲出第一句话，声音大一点，速度慢一点，说短句，语句中间不打岔。

C：、当发现紧张卡壳时，停下来有意识地深吸口气，然后随着吐气讲出来。

D、如果表现不好，自我安慰："刚才怎么又紧张了？没关系，继续平稳地讲"；同时，用感觉和行动上的自信战，生恐惧。6、紧张时，可以做放松练习，深呼吸，或尽力握紧拳头，又迅速放松，连续10次。

三、 辅助锻炼00分

1、每天至少20分钟阅读励志书籍或口才书籍，培养自己积极心态。〈4分）

2、每天放声大笑10次，乐观面对生活，放松情绪。〈4分）

3、训练接受他人的视线、目光，培养自信和观察能力。〈4分）

4、培养微笑的习惯，要笑得灿烂、笑得真诚，锻炼亲和力。〈4分）

5、学会检讨，每天总结得与失，写心得体会。每周要全面总结成效及不足，并确定下周的目标。〈4分)

《自信当众讲话魅力口才训练》课程

第一课，对演讲口才与个人的认识

1. 为什么要学习当众讲话？

是人才不一定有口才；有口才的人一定是人才。一个人敢于在多少人面前讲话同他的能力成正比。

沉默不再是金。讲话能力就是生产力！

1. 学习当众讲话的三个误区

國当众讲话能力强的人是天生的。國当众讲话可以看书就可以学到^当众讲话中紧张我是最严重的。^语言是一种工具，也是一种武器國语言表达能力是枪，内容知识是弹药

1. 世界上没有天生的演说高手

任何人只要你努力，你就一定能成为演说高手。

^无论你是什么性格，无论你过去如何，只要你一定要，你就一定能。世界上很多人的命运是因演讲训练而改变。

许多人通过演讲训练获得了远超过预想之外的提升，在社会各个领域达到了显赫的地位。你想要获得吗？你是要还是一定要。

你做好准备了吗？你想过一年后或三年后你的口才会到什么程度吗？

1. 口才训练方法

1.要有一种强烈而持久的愿望

1想象自己成功地当众说话

(如果你对某种结果有足够的关心，你自然会实现那一结果）

1让思想引导你的行动

(通过改变自己的思想，我们就能够改变自己的一生。

4，练习！练习！再练习！

(我固执地一个劲儿地让自己出丑，直到我习以为常。

第二课，克服坚持,树立自信

1. 对口才训练的认识理解

口才就是言之有理；言之有物；言之有序；言之有文，言之有情，言之有趣。学口才是学做人。

I学习演讲口才就象学习游泳一样，在教练指导下，进入泳池苦练才是最佳的方法。口才是练出来的。只有高密度的训练才是唯一路。

I你能做到每天对镜子响读或演练30分钟吗?你能坚持三个月吗？能将演练变成习惯吗？

1. 紧张怯场的主要原因

I恐惧一没有做准备、没有实战经验。 紧张一完美主义（完美就是完蛋）

I自卑一自我价值低 胆小一过去失败的阴影

I怕丑一不愿展现自我

I传统一拒绝改变，不愿意放下面子，放下架子，不能投入。

1. 常见紧张的表现状态

I自我感觉：心慌意乱、口干舌燥、喉咙发紧、大脑一片空白、站在台上像踩棉花一样。I表现状态：表情尴尬、脸红出汗、声音发抖、动作笨拙、搔头摸耳、卷衣角、抹发梢、不敢正视观众、说错话吐舌头、双脚原地踏步。I如果出现这些状态你认为正常吗?为什么？

1. 突破公众讲话的秘诀

I呼吸放松法：深呼吸 心理暗示法：积极心态、饱满热情

I体操运动法：健身操，口腔操 实战操练法：坚持上课，坚持每天演练。

I充分准备是突破恐惧自信演讲的法宝 提升自信是克服紧张的唯一出路。

提升自信的方法：

1，每天坐第一排；2，第一个上台；3，大声的讲话；4，走路加快一点；5，改变自己仪表、态势、笑容；

演讲口才系列训练一

在公众面前站立不语(一分钟）

I简单的做自我介绍（开眼扬声）

1. 你口才的不足是?你想要达到的目标是什么？
2. 1你准备用多长时间来提升你的口才？
3. 1你是否有强烈的企图心?你相信口才能改变吗？ 《自命题》；《学口才就是学做人》

时间：3分钟。要求：体会台上的感觉。确认自己人的学习态度和目标,对自己的学习态度做出公众承诺.

第三课.如何让你的声音更有魅力

1. 为什么要进行声音训练？

I公众讲话要打破原有的讲话声音

國声音大小代表着一个人的自信

I声音可以让你的当众讲话更有感染力

國对声音的要求：高而不嘶，低而不噎；音色饱满、洪亮、圆润，做到底气十足。字正腔圆、咬文嚼字、不可含混不清。

1. 感觉说话费劲，声音传不远，主要原因：

其一是没有充分利用共鸣器官；其二是气息不稳；其三是自信心不足

1. 呼吸和发声训练"胸腹联合呼吸法：

吸气：用闻花香的感觉来体会，深吸，气沉丹田，横鬲莫下降，吸气后两肋扩大.停3秒钟。

呼气：用吹纸的感觉来体会，慢呼，时间拉长。

常用：一四二练习法；口吹气法，快进快出，快进慢出，

无声^I练：每天10分钟，坚持三个月以上.

有声训练：大声诗词、演讲词朗诵背诵。

每天30分钟，坚持三个月以上到习惯

1. 共鸣训练：

发声练习：体会五腔共鸣的感觉。五腔：口腔、鼻腔、颅腔、胸腔、腹腔共鸣。学会聆听自己的声音。练习：^东、方、红"。啊^ "女士们、先生们、大家好！ ^ (三种声音进行训练）

^ 打破常规，挑战极限

大灰狼--- 小绵羊---- 快回来拜堂啦------

现在我宣布：

中华人民共和国中央人民政府成立了！

中国人民从此站立起来了！

人民万岁！人民万岁！ 朗读背诵^I练：

致幕辞、欢迎词、马前卒、孙悟空过火焰山

第四课节奏和抑扬顿挫

应了解掌握的语言技巧

I停顿、语音、语速、语气语调、抑扬顿挫与节奏

1. 停顿一是金

停顿即说话时声音的间歇。作用：调节气息、显示语气、突出重点。不会停顿：费解、误解、费力。

1、语法停顿。

(门按标点符号停顿：时间：

按词组停顿：主谓之间、述宾之间、定语与中心语之间等.结构停顿：时间：段落^层次〉句子。

2、强调停顿。

(门感情停顿。举例：这个仇^我不能不报！逻辑停顿。举例：这点钱^能干什么？

举例：这个世界男人没有了女人就恐慌了！

1. 快慢〔语速）快慢是指语言的讲话速度。

1、快速：。(300-400)字^分钟、质问斥责、欢快、紧急命令、行动迅速争执等等

2、中速:^(200-300字分钟〕一般性说明和叙述感情变化不大；感情平静；平静客观。3、慢速《100-200字分钟》、议论、叙述、平静、幽静、安闲、宁静，沉重、悲痛、哀悼。

要求：初练一定以慢为主，…熟练-老练。

三, 语气-语调的技巧练习

是语言与情感结合的表达方式。语气---指令------陈述-------疑问

四、 抑扬顿挫-节奏

I 将自己的情感通过语言的节奏象音乐一样的表达出来I 通过语言节奏的撑握来驾驭语言文字

I只有将语言的节奏与情感能够有机的互融才能使演讲更具魅力、更艺术化。初学者只有通过大量的朗读，背诵听广播电视来锻炼和加强驾驭语言的能力。

公众演讲系列训练三

I朗诵：〈〈致幕辞〉〉、〈〈我愿做演讲事业的马前卒〉〉、〈〈欢迎词〉〉、〈〈母亲的谎言〉〉

要求 ：运用所学的停顿、 声音的高低、语速的快慢,节奏的把握、 感情的投入来寻找自己语感及诗词的内涵。

I让自己慢下来！慢！慢！慢！

扎实的语言基本功切I练是学好演讲口才的重要环节当众讲话的语言要求

I讲好普通话：它是汉语口语表达的基础， I养成不耻下问，字字计较的习惯。

I尽量用口语少用书面语-长话短说，言简意赅

I有真情实感，多讲关于自己的事或自己身边的事。I运用紧张感将情绪调整到巅峰状态。

I出丑-一出众一一出名-一一出人头地

第五课让你的演讲动起来

当众讲话（演讲〕：

有声语言；态势语言；文字语言动起来的好处？

I让你的台上台下公众形象更加光彩照人。

I动起来可以让你的讲话更加生动化，立体化。

I可以更加增强演讲的感染力，使演讲更有推动力。

-观众有时可能会忘记演讲内容，但对演讲的深刻印象是通过态势语言留下的。

I如果言行不一，再好的内容观众也无法接受。

I动起来有助于消除你日常及演讲中的紧张。怎样让自己动起来？

I眼神：直视、巡视、环视、虛视、实视。灵活机动

I表情：怒、喜、思、悲、恐、惊、忧；学会微笑

精神饱满、落落大方，从容镇静，面带微笑。I上肢：双手摆放得体，同有声语言结合协条。

-站姿：抬头、挺胸、收腹，两臂自然垂于身体两厕或双手相交于小腹前。

女性，丁字步；男性，平行分列步，前后错开步。I走姿：轻快、稳健、目视前方、上身略前倾。

I仪表：整洁合身、庄重大方、色彩和谐、轻便协调常见的不良态势要引起注意

I上肢：狗熊式拥抱；领袖姿态；扶残臂；行刑队；恳求或遮羞；不停搓手；摆弄东西；用食指指人或打枪式；等

I其它：摇头晃脑；发笑；扶眼镜；身体摇摆；站立不稳；双腿分开太宽。

从上台、台中、下台三个阶段完善自己的态势语言。

美是要付出代价的

-根据演讲内容自我形象设计。

I经常对着镜子或结合录像进行分析调整。

I由学员同教练进行点评

I经常观赏高水平的演讲。

I结合自己的本色进行不断完善。

I要有真情实感，表里如一。

演讲口才训练四-致幕词

I孙悟空过火焰山演练。

第六课成功演讲的流程与结构

演讲的构成

I演讲是：讲与演的完美组合。演讲：是由演讲者、主题、观众构成。I演讲者是通过有声语言，态势语将自己的演讲主题表达给观众。

I主题：也就是演讲的内容，即演讲稿。

-观众：是演讲的目的和对象。演讲是否成功他们是最终的评委。成功演讲的要素一

对演讲者的要求：

要有良好的驾驭语言文字的扎实功底。 要有自信饱满的热情

要有对有声语言和态势语言的有机把握。

要做到让自己身上的每一个细胞都在同观众交流。〈激情、热情）

成功演讲的要素二

I对演讲主题的要求：达到凤头、猪肚、虎尾。

I良好的开端是成功的一半。利用各种演讲开头的技巧达到吸引观众的目的。〈凤头）

I内容要有知识性、针对性、准确性、有理有据，引经据典，故事生动，情感真实。层次清忻,〈猪肚）

I结局要干净，耐人寻味。〈虎尾）

规范公众演说的流程：选题-写稿-记稿-试讲-演讲成功演讲的要求三I对观众的要求：

I要了解和熟悉观众的情况。 要会控场和调动观众的情绪。

I激发听众与你互动共鸣 要让听众将知识和感动带回家。

公众演讲要达到的效果

I语言的亲和力、感染力 表达的自信心、信任度

I眼神的灵活性 内容的准确性

I知识的丰富性 场面的互动性

演讲口才系列训练五

I演讲题：《我最开心的一件事》《态度决定一切》《成功在于坚持》《我和我身边的男人或女人》

《谈自信》《潜能课的体会》时间：2-3分钟；要求：慢！稳！

第七课成功演讲充分准备是保障-凤头猪肚虎尾

充分准备是成功演讲的保障

I要想在公众面前成功的演讲必须亲自动手馔写演讲稿

I对自己的演讲内容做了充分的准备相当于演讲完成了十分之九。

-充分的准备是提升自信，克服恐惧的法宝。

I做为一个公众演说者随时随地准备在任何场所即兴发言。

I给你的演讲注入：生命力；活力；热情。

掌握演讲开头的几种方法

I七字秘诀：美、人、奔、问、我、事、兴。

(1)赞美式 （2）名人名言式 （2）直奔主题式 （3)提问式

(4)自我介绍式（5）故事式 （6）即兴式。

I其它：实物式、忠告式、表演式。

I精心设计演讲开头的几句话，请熟记。演讲内容编写的："三三"法则

I将演讲要阐述的论点最少从三个方面论述。按时间的先后顺序-按地点，方位I按因果关系-按逻辑思维

I以故事及自身事例证明论点才有说服力演讲前的热身准备

I要做好前一天的充足休息

I提前了解会场，了解听众，熟悉场地开始前做口腔操，深呼吸，健身操等。

I上场前的自我激励，心里暗示。

I开始前目视全场，或同观从交流。

I上场前二小时内最好不要进食，可吃水果。想象自己成功演讲的情景。

态度决定一切、只要你想要、你就一定能。

囗才前线口才系列训练之五

-根据所讲要求自己用5分钟编写讲稿

I训练题目：《如何成为演说高手》、《谈美》、《口才的人生价值》、《人为什么活着》I时间：2分钟

要求：有良好的开头有层次、有生动的故事提练主题。

第八课演讲毛病的分析与思考

I、 坚定信念莫忘初衷

14、演讲太长、乏味。不看观众的反应。16、引用的实例陈旧，没新鲜感时代感

18、不敢做动作，协调差。

21、对时间掌握不够，超时。

在演讲过程中与听众产生争辩，从而激怒听众。

23、结束语对全文的要点面面倶到，罗里罗嗦，没完没了，

24、结束语流于俗套，空喊口号，不能前后呼应，偏离演讲主题。

成为行业公众演说高手的秘诀

II看100本行业相关书籍 2，写100篇行业相关文章

3不写或死背演讲稿，不留有演讲的余地5、登场时衣冠不整，无精打采。

7、说泄气话，"我第一次演讲，

9、没有正确的开头。

II、 自信心不足，语意不明。  
有条理。

13、演讲语调、语速平板单调。

15、使用许多专业术语或生僻词句。

17、目光不够灵活不敢同观众目光交流。

19、夸耀自己的荣誉、优点，令人厌恶。

2、急于求成，没有做心里准备

4、态度不够认真，不重视。

6、给听众的第一印象差。

8、讲不好，请大家原谅……

10、没站稳就开口说话。

12、紧张，演讲语音沒

20、不敢同观众进行沟通，自己讲给自己听。

22、不知如何进行互动

1．看一百本行业相关书耤 2。写100篇行业的文章

3，听100场相关顶级大师的演讲 4，记100次读书演讲体会

5做100次公众演讲实战训练 6，向100位演讲高手请教

7，认真做好以上六个100 。

I成功在于坚持，失败在于放弃。

I只有量变才能到达质变。

I任何成功者成功之前在人们眼里都是精神不太正常的人。

I只要你一定要！你就一定能！

I热爱自己吧！喜欢自己吧！我是最棒的！

囗才前线口才系列训练七

1、三年后的我〈学习、生活、工作） 2、如何才能成为公众演讲高手？

3、谈爱情与婚姻 4、跳槽的利与弊？

5、如果给你500万你如何使用？ 6、自由命题

第九课互动与控场

演讲中互动控场的作用

I可以拆除与听众之间的隔墙。

I可以使演讲生动化、立体化。

常在同学们训练中的问题

自己讲自己的好象在给自己听,

I不敢发挥自己手中的权力。

可以有效的激发听众的情绪.

可以使听众有效的接受知识和思想

不敢看听众，不敢进行目光交流。将当众讲话想成是诗歌朗诵，太艺术化〈

问"丫;6的问题"是不是"

用你的声音感染吸引众

用自己的情绪与激情感染伯运用实物、奖励、比赛、录像等方式

演讲中互动控场的技巧

I问简单的问题

I常用互动的语言。"大家猜猜"

I学会用眼睛与观众交流。

I用讨论，游戏，训练等形式丰富内容控场其它方面的技能

I第一印象及第一句话吸引住你的观众

I内容要紧扣听众的切身利益-找回应你最好的听众配合你

I停顿可平息喧哗或语音语调调整.

I站着演讲及台上台下步伐移动

I学会赞美你的听众，平等对话. 如何处理听众的提问-肯定认同他的问题

观众是你强大的后盾，发挥大家的力量。

I如果不能正面回答可以反问

I记录下来寻找另外的时间回答

I不能产生对抗及以势压人或强辞夺理

训练：答记者问（角色扮演）

I国家领导：布什、普京、萨达姆、拉登等

I省市区领导：省长、市长、区长、村长等

I奥运冠军：刘翔、田亮、郭晶晶、姚明

I影视名星：刘德华、赵本山、刘欢等

I企事业单位：李嘉成、王石、丁磊等

I历史人物：曹操、刘备、潘金莲、猪八戎

第十课即兴演讲实战训练

即兴演讲：

就是演讲者兴致所至，有感而发，在没有准备或没有充分准备的情况下所发表的演说。特点：临时性、突发性、不确定性即兴演讲常遇的三大难点

I站起来发懵，不知从何谈起，冷场 思考时间少，说话跑题

I没思路，语无伦次。

即兴演讲的"五V"法则

即兴演讲常规定式

一，问好！ 二，赞美及感谢！ 三，回顾及感受。

四，希望、祝愿、激励、

即兴演讲的内容构成

宽度十（15/。如:类别；层次；功能；观点；形状；〕

深度+（5/。深化细化挖掘）

事例80/。（自己的，熟悉的，有感而发）

**即兴演讲的原则**

I 一慢二想三演讲

I沉着冷静，不慌不忙

I内容有激情，有吸引力，先声夺人，论证充分。I生活中收集笑话，故事，名言警句。

I开头：美、人、奔、问、我、事、兴。

即兴演讲是当众讲话中最高难度的语言表达，是一个人综合素养的体现。

口才前线口才系列训练九

'扩词成文

1，爱情、女人、战争、财富、成功、朋友、和平、口才、坚持、太阳、电视机等等。

2，即兴出词。

3，故事接龙：潘金莲再世

I锻炼学员站着边说边想边思考的能力

**第十一课故事与笑话**

演讲就是讲故事

学会讲故事笑话的12大诀窍

1，量身定做

2，故事五要素

3，细节具体数字化

4，真实有画面感\

5，讲自己的的故事

6，讲难忘的故事

7，身边亲人朋友的故事

8，名人的哲理的故事

9，与主题和听众有关的故事.

10.讲故事就是演讲故事

11，用自己的语言讲别人的故事

12，不要太多的解释性语言.

故事化：怎样生动形象的讲故事

1、描述细节 2、进入角色 3、要有参与感 4、总结提炼，得出感悟

故事化：讲什么样的故事

1、讲名人的故事 2、讲自己的故事

3、讲鲜为人知的故事 4、讲故事时将最好的一个故事放在最后，第二好的放在第一开女

情绪化^以情动人如何描述一个人

1、列举事例 2、指名道姓 3、引用对话 4、情感字眼

**第十二课赞美心态及方法**

赞美的好处？

人人都喜欢被他人赞美

爱美之心人皆有之

人们喜欢美、爱美、喜欢吃好吃的。喜欢听好听的。赞美是人际交往的润滑剂。赞美是不花钱的礼物。**学会发现美，欣赏美**

参照物不同，美的标准不同。

转换角度;改变观念，打开胸怀，培养习惯态度决定一切:尊人抬己….

在你眼里别人是什么样的人，说明你就是什么样的人.

真诚包容关注积极心态 信任〈情人眼里出西施）

赞美的技巧

锦上添花 雪中送碳

具体清晰 直接鼓励

间接迂回 自我对比

生人看外貌 熟人看变化

赞美三句话：你真不简单；我很欣赏你；我很佩服你。

赞美训练的三个阶段

肉麻

舒服

润物无声

如何寻找赞美点：

从硬件去赞美

姓名、年龄、籍贯、相貌、亲人、朋友、单位、相貌、五官、身材、皮肤、穿着、态势。

从软件去赞美：

风度、气质、人品、性格、思想、爱好、学历、经验、心胸、能力、精神。训练：（可以夸张）

从你沟通的同学身上找出10点以上的优点来赞美对方。

**第十三课高品质的沟通技巧**

成功^努力十机遇十人际关系

一个人有效的沟通能力是他一生中最昂贵的能力

一个人生活的品质取决于他沟通的品质

沟通的原则一

主动性（出黑牌-照镜子、

真诚（-拍马屁-骗人）

更换角度-调整频率〈声音及肢体）

时间-环境-媒介

五方交友-〈欲速则不达）

吃亏是福笨的人，聪明的人，智慧的人

沟通的原则二

仪表着装（第一印象）

称呼的重要性

寒喧微笑赞美

察言观色-探寻共同点

正确撑握以下三者的关系

(1）听：70 〈2〕说：10 〈3〉问：20情绪(脾气)-忍耐

高水平的沟通高手就象水一样可以装入任何溶器，可以同任何人沟通。**5分钟交友互动训练**

**第十四课NLP沟通思想与技巧**

前提假设：身份、

先跟后带NLP的观察和配合技巧中，除了声调和肢体语言外，特别介绍了 "先跟后带"的技巧。"先跟后带"是一种说话方式，即：避免否定或批判受导者所说的话，代之以认同和肯定的话。其实，这也是一种沟通技巧。那么，如何去肯定对方呢？书中提供了五种方式：

1、肯定对方说过的话

从对方说过的话中，找出可以接受的部分，加以肯定。

所谓话不投机半句多，如果两个人的谈话中没有交集，相信也不会有什么结果。

举例：一个人说了 10句话，您只认同一句，那也请说出来，肯定对方。这样就为谈话的继续奠定了基。

2、肯定对方的情绪

这也是同理心的一种表现，先融入到对方的情境中，感受对方的情绪，并让对方知道，从而拉近彼此的距离。

能够感知对方的情绪，既是一种态度-专注、投入、重视，也是一种能力-是否能够正确感知？ 举例：对方被人误会了，您可以说："这时，您一定觉得很委屈吧？ 让对方觉得自己被人理解了：〕

3、肯定对方的动机

我们说话、做事，都源于动机。虽然有些人说话不中听，但可能是为了您好。也有些人很努力去做事了，但效果却不尽如人意这时，我们的肯定，就如雨后的彩虹，让对方的心情豁然明朗：

举例：我知道你这样整天盯着孩子，是担心他贪玩耽误了学习。

4、从对方的角度去肯定

同样一件事，一句话，站在不同的角度，就会有不同的理解，很多误会就是由此而生。

角度互换，对于正确理解对方的话语具有重要的作用。

举例：你是说，他当着众人的面指责你，让你觉得很没面子？

5、承认总有新的，或未曾想过的可能大到这个社会，唯一不变的就是"变"，所以一句广告词：一切皆有可能！会如此深入人心。小到我们个人，无论说话做事，都先经过大脑的思考，不管有意识还是无意识的，大都取决于自己的定势思维。我特别喜欢跟大家交流。由于经验、阅历和知识体系等均有差异，这样的碰撞，会拓展我们的视野，让我们的思路更开阔。所以，我的格言是：每个人都是一本书，只要翻开，就会有收获。

举例：你的这个想法挺有创意的，我倒没有往这方面想过

**第十五课销售口才训练**

**人人都要学会自我-销售**

让你人生的角色更加亮丽；在人们面前表现自己；让更多的人知道你；让更多的人记住你让更多的人信赖你；让更多的人喜欢你

**成功销售名言**

如果不能做总统，我就一定做一名销售员

卖产品就是卖自己。

成功者看目标，失败者找借口。

成功比失败永远是多坚持了一步。

口才是人生财富的起源，人脉就是钱脉。

爱的产品就象爱自己的孩子一样。

思路决定出路，细节决定成败。

态度决定一切，方法总比困难多。

信心，耐心，进取心，永不言败。

2、你准备说什么？

4你如何证明你讲的是对的

6、为什么我现在就要买？

**销售人员永远要搞清的六个问题**

1、你是谁？

3、你 的事情

5、我为什么要买你的产品？

**胆大心细脸皮厚---销售七字经**

**销售实战训练---产品拍卖会**

1、介绍自己 2、介绍自己的产,

3、起拍价 4、促拍 5、成交

要求：拍出自己的自信，大胆控场，语言流畅。突破怯场场和恐惧。

如何成为销售高手？

**胆大心细脸皮厚-销售七字经**

胆大：对自己、对公司、对产品有信心，在拜访之前做充分的准备。心态平衡不卑不亢。心细：学会察言观色，投其所好，学会倾听。了解客户的需求，学会有眼睛听话和说话。脸皮厚：具备优良的心理素质。敢于面对失败、挫折、打击。坚信失败是成功之母。只要将七字经运用发挥得恰到好处，相信你可以在商场上战无不胜。

**销售语言的特点：**

1、多用寒喧少用介绍；2、多用肯定少用否定；3、多用是的，同时；4、多用"您"，少用"我"

5、多用引导，少做解释。6、多用问话，学会倾听。

第十六课如何持续提高口才

1、如何学好口才？

2、确立目标，坚定信念

3、大量行动-简单的事性重复做

4．总结和反思是成功之母

5、激发学习的动力-过去不等于未来

6、坚持不懈直到成功

成功者看目标 ，失败者找借口，

**当众讲话训练课程精髓**

有口才就是拥有财富改变囗才改变人生

口才是练出来的--决不放过任何开囗机会

I全身的投入--用生命的激情去演练

熟能生巧厚积薄发一-让你的演讲活力四射

I赞美听众关爱听众一-让他们将感动带回去

充分准备精心设计---台上一分台下十分

I声音和态势尽善尽美---让你拥有无穷魅力

**演讲口才训练第十四：**

：

《学习演讲口才的目的》、《如何克服紧张恐惧》、《谈谈你对学习口才的体会？

一、进一步确立完善目标

I通过学习，更加了解演讲口才的提升与自我人生改变的意义'

I通过学习更加提升对语言的兴趣和热爱

I通过学习更加了解自己的不足及提升方向

I通过学习清楚地认识和体会到口才提升的方法和训练手段.

I更加有信心看到自己的提升和改变是指日可待；

二、大量的行动

|为实现自己的目标去大量的寻找实现目标所需要的资源.

|为实现目标制定大量的行动计划并加以实施^

成功就是简单的事情重复做

I通过语言的学习激发自己学习的行动力。

-大量的了解人，接触人，去寻找陌生人建立自己的人际关系网。坚信人脉就是钱脉。I坚持不懈地来核能学习训练，这里将是你提升自信，改变自我的摇篮。

1. 总结和反思是成功之母。
2. I**经常告诫自己成功在于坚持。**
3. I**相信量变到质变的原理。**

I融入到集体的环境中可以被感染。

I坚定的信念是成功的关键，只要你一定要，你就一定能。

I相信世界上没有天生的演说家、培训大师。

1. 增强自己的学习力

I学习力是一个成功者需要具备的主要能力。

I知识是语言的基础和保障。

I与人学要比与书学快十倍。（马上成功）

I多看有关成功与励志方面的书。《卡耐基系列丛书》等

I收集好的故事，好的笑话、名言警句等。

-反复聆听演讲大师的演讲，

1. 做人是语言之根本-语言是一把双刃剑

I 一个人的文化修养、道德标准，为人处世的心态是语言的载体。

I经常修身养性，感恩和关爱世界及世界上的每一个人。要懂得双赢

I宽容、仁爱、责任、付出让你尽善尽美。

**超级口才公众演讲训练课程**

**王堃阳导师亲自授课  
不但你能解决当众发言紧张怯场的问题，  
更重要的是你将从中学到更多精彩内容。”**

**1.登台发言礼仪要领**——“你的良好形象，让你脱颖而出”，从你登台的走姿、站姿、手势、表情、眼神进行专业训练……。内容选题与着装、动作、演讲、礼仪一体化的设置。演讲语言规范与技巧掌握，使您的讲话展现出亲和有礼、修养得体、风度翩翩，赢得听众的仰慕和敬重。   
  
**2.自信心的提升**——“眼睛是心灵的窗户”。人的一切心理活动都是通过目光和表情来表达的，我们的培训让您能够与台下听众自信、从容地进行目光交流，我们会通过严格正规的训练让您练就一双威严而又富有亲和力的领袖目光。  
  
**3.思维训练**——“思维是语言的外核”，嘴巴听命于大脑，语言是思维的直接体现。进行思维训练，是提高口才的源头和基础……。总觉得没有什么话讲的人。内涵不够往往只是表面原因，思维宽度太窄才是最根本的原因，通过框架训练和穷思训练，思维将变得非常广阔，台上讲话还是私下谈话从此侃侃而谈。   
  
     **4.目光训练**——“眼睛是心灵的窗户，折射出你内心的世界”，人的一切心理活动都是通过目光和表情来表达的，我们的培训让你能够与台下听众自信、从容地进行目光交流……  
  
     **5.语音、语调、语气等魔鬼公式训练**——讲话吸引人，不仅靠内容，更要看表达方式，平缓曲直、抑扬顿挫、声情并茂、绘声绘色，方能引人入胜。平淡无奇、拖沓冗长是永远没有语言感染力的。  
  
     **6.打开大人物心门的钥匙（人脉口才）---**王堃阳导师独创的10个黄金法则。**“一**把钥匙开一扇门”，拥有超众的口才，让你轻松打开一个人的心门。   
  
     **7.直刺人心的说服技巧：**韩非着作《说难》提到要说服人很难，尤其是要说服比自己地位高的人，但为什么有人能被花言巧语说服？为什么有人能被小小利益说服？说服的诱惑点到底在哪里？诱惑点的临界值是多少？   
  
**8.日常口才情景模式训练**——对日常生活、工作、学习中常见的口才情景做到胸有成竹、得心应手，在各种公众场合都能够张嘴就来、出口成章，成为演讲与口才的高手。   
  
     **9.精彩演讲的开场与结尾设计技巧**——“凤头豹尾”，文章如此，讲话亦然。开头是讲者与听众建立沟通的第一座桥梁，结尾则往往具有画龙点睛的效果。开头吸引人，结尾留住人……   
  
     **10.即席发言技巧训练**——“稍加思索，张嘴就来”，即席发言是讲话能力的综合体现，如何快速思维、应声而起？让您在各种场合张嘴就来，出口成章……   
  
     **11. 发言重点突出技巧训练**——“有重点，不空洞”，掌握叙事的“神奇魔法万能公式”，让你当众发言重点突出，场景再现……  
  
     **12.发言条理性技巧训练**——“有条理，不凌乱”，掌握说明类的“神奇魔法三点论”，让你的讲话条理分明，层次清晰……  
  
     **13.与人沟通的技巧训练**——如何提升公众演讲的现场沟通技巧与说服力。沟通是人与人之间表达思想和感情的过程，是信息传播的主要方式。良好的沟通，是声音、目光、肢体恰倒好处的应用，是双赢的前提。不好的沟通，表达不到位，是误解的原因。掌握良好的沟通方式，增强说服能力、使语言表达准确有力。“让别人按你的思路去做”，掌握说服的“魔术公式”，让你的说服效果立杆见影……   
  
**14.讲话的概括能力训练**——“编筐编篓，重在收尾”，能够让你发言纲举目张、一语惊人……   
  
15．故事宝典——“故事观众最爱听”，大凡讲话引人入胜的人，都能够恰当的应用故事和笑话。适时的引用故事、笑话，增加语言渗透力、感染力……  
  
      **16．素材积累技巧**——“巧妇难为无米之炊”，没有发言素材，就如同没有米的巧妇，手再巧也做不出饭来，学会在生活工作中积累素材，让自己在任何场合发言都有“米”下锅……  
  
      **17．宴会餐桌沟通技巧训练:**  
　 　宴会餐桌沟通技巧训练--完全实战，完全有效。中国自古至今的餐桌文化博大精深，尤其是餐桌上的谈判艺术层出不穷。宴会餐桌沟通技巧训练真实的教您如何在餐桌上拿到订单，增加人气人脉又能教您如何在餐桌上敬酒、劝酒、拒酒。并运用“魔术”公式进行号召、说明、增强说服力；如何成为餐桌的焦点，让你一顿饭局身价倍增。实景餐桌说话沟通训练目前全国首创独一无二！  
  
      **18．活动致词与宴会即兴讲话：**　 　听到电视电影上领袖们在各种活动中高亢激昂的致词和演讲，甚是羡慕。其实，经过训练的口才前线学员人人能做到，而且大部分能在活动或宴会上发表即兴讲话。  
  
      **19．会议活动发言与主持：**会议和活动发言是一个人向大众展示自我的最佳机会，要掌握会前准备的成熟策略，增强认同和说服力的引述策略，以及创新策略和焦点策略。主持会议和活动并不难，要点是掌握开场白，串场，协助应变和总结的诀窍。  
  
      **20．打造您终身患者训练体系**——参加口才前线的《超级口才公众演讲》训练班，通过心理素质、核心思维、基础知识、技巧等科学系统的训练，帮你**实现了从不敢讲、不想讲、不会讲到敢讲、想讲、巧讲……**  
  
    重要的是建立了健全的终身学习体系，为你在以后的工作、学习、生活中持续训练，提供了行之有效的方法与指明了方向。可谓一次投资，终身受益…………  
  
    这20项只是整个培训体系中很小很小的一部分，口才前线的《超级口才公众演讲》训练共有32讲，每讲都要解决你在当众发言中的一个主要问题，让你在当众讲话中更轻松自如，更好的展示你的口才魅力……

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| http://www.28881992.cn/Upload/whz1_clip_image002_0001.jpg **肢体语言** | http://www.28881992.cn/Upload/image065.jpg **目光训练** | http://www.28881992.cn/Upload/whz1_clip_image006_0001.jpg **记忆力训练** |
| http://www.28881992.cn/Upload/whz1_clip_image008_0000.jpg **发声训练** | http://www.28881992.cn/Upload/whz1_clip_image010_0000.jpg **语言的魅力** | http://www.28881992.cn/Upload/whz1_clip_image012_0000.jpg **思维训练** |

**这是一个你一辈子至少要参加一次的训练，  
这将是一个实实在在的口才峰会，彻头彻尾的改变你的口才，  
10000％的快速实现你梦想的魔术舞台。**

**只要你全程参与，全面负责，若无法改变你，我们将无条件全额退款！**

锦囊宝典

演讲稿写作

演讲稿要有以下特点：1、针对性和社会性；2、现场交流性和鼓动性；3、语言表达口语化。演讲稿的写作：

1. 选题

1、选择适合演讲者自己的题目。

2、选择听众欢迎的题目。

3、考虑场合、背景选题。

4、考虑时间长短选题。

1. 确立鲜明、集中、深刻的主旨
2. 选择典型、生动、具体的材料
3. 重情重理，情理交融
4. 合理安排演讲稿的结构

1、标题：多数对演讲内容的集中和概括，帮助听众明确演讲的主旨。包括四个前提条件：告诉或告知、折服或取信、劝诱或劝行、取乐或招待。

2、开头

(1)沟通与听众的感情，即"套近乎"。

(2)为调节气氛而设计"楔子^ 。

(3)为吸引和抓住听众而设计"楔子^ 。

（4）开门见山，开宗明义。总之，开头应避免：

其一、例行套话其

二、故作谦虛其

三、长篇大论

其四、夸耀自己

3、主体要内容丰富，层次清楚，逻辑严密。

4、结尾要简洁有力，启发思维。（1）号召性的结束语；（2）表达决心和意志的结束语；（3）展示形象画面的结束语；以名言或诗句作为结束语；以结束全文作为结束语总之， 结尾应避免其一、拖沓冗长其二、画蛇添足其三、枯燥无味其四、陈言俗套（4)语言表达要口语化，流畅生动、简洁明了、形象幽默。

**演说技巧**101**招**

演说准备

演说成功有两大秘诀一一准备和练习。适当地花点时间准备可使你的成功机率大增。

I. 写讲稿时请切记：删减，删减，再删减。  
2，组合相同论点来立论。

3，务必使听众听讲前后的感觉有所不同。

4，时刻提醒自己：是与听众交谈，而不是对他们说话。

5，要尽可能使听众参与演说。

6，要预先观察演说场地，熟悉环境设施。

7，要为演说作好时间安排。

8，长途者可随身携带工作以消磨旅途时间。

9，一小时演说，十小时准备。

10 ，要清楚会议组织者拟订的议程安排。

II. 务必了解清楚演演说嘉宾的专长。  
12.对听众要先研究再邀请。

13.要检查演说场地的一切细微之处，即使是看似微不足道。

14.要确定照明开关的位置，以便必要时调暗灯光，使用视觉辅助。

15.确定视觉辅助的投放位置。

16.预先计划好如何退场。

****

18.要为迟到者留座。

19.要围绕三四个要点构思演说。

20,可来几段相关的趣闻逸事以保持听众的兴趣。

21 ，务必将你演说的主要概念阐述清楚。

22每个要点都要用一句话总结。

23，研究信息时勿忘自己的主要目的。

24,要查找各种信息源，看哪种最有用。

25，未能立即获得某一信息尚尤可，而不识好的信息源则实可悲。

26，要决定演说中有多少要点。

21演说务必结束于一个强劲有力、积极向上的要点上。

28,构思演说时要淸楚界定一个要点的结束和下一个要点的开始

29，不要过频变换语调，这样听起来很假。

30 ，要记住写讲稿不同于听人念讲稿。

31.找出表达同一意思的不同方式，选用最自然的一种。

32对讲稿引用的东西要严格挑剔。

33,千万不能将演说构思写得太繁杂，以免令人费解。

34,讲稿每张纸仅打或写一面，并用大号字体。

35，写完讲稿务必逐页编号。

36，在坚挺纸张或索引卡上记提要。

37,每次排练时都用选定演说时用的视听辅助。

38，首次要听众看视听辅助时应停顿。

39，幻灯片需编号以免混乱。

40 ，可以用卡通画使严肃话题轻松。

41.可以在投影幻灯片的边框上写按语。

4 2，演说时非用不可的视听信息应该一式二份。

43，要排练：忘记某点在讲稿上的位置而又能设法找到。

44，练习用正常语调、最大音量清楚地说。

45，要变换演说节奏并判定哪种节奏最有效。

自我准备

作好自我准备与作好演说准备同样重要。演说的整体感染力、一半取决于自身形象，一半取决于所谓的内容。

46，听众是你的盟友，都想从你这儿学到一些东西。

47，如果你举止自然，听众就会对你热情。

48，要像看待一小伙听众一样看待大量听众。

49，可以照镜研究自己，看给人甚么印象。

50 ，不能穿戴任何分散注意的东西。

51.演说时手不能插在口袋里。

52，身体语言必须反映说话内容。

53，要学会放松脸部月几肉并微笑。

54，演说时应穿舒适的鞋子。

55，头发千万不能垂到脸上。

56，临演说前可以含粒薄荷味或蜂蜜味的糖。

57,可考虑练瑜仂口功以加大呼吸深度。

58，练习变换若干句子的语调。

59，自我伸展并想象你比实际高。

(60)试以端坐不动的姿势放松10分钟。**进行演说**

演说精彩的关键为保持自我，保持自然。除此以外任何做法让人看起来假，听起来假，除非你有相当的表演才能。

61.罗列出令你对演说紧张的因素。

62要仅在笑得自然的时候微笑。勉强的笑总显得虛假造作，令人不信。

63，演说前夜睡个好觉，以使自己精神饱满。

64,每次演说前都要例行这种临场仪式。

65,可想象自己在作一流演说。

66，可利用某些紧张能量活跃演说。

67,深呼吸，放松，微笑，然后慢慢地开始演说。

68,讲稿每次不能多看，要集中注意于演说流利。

69，每当讲到要点时都要短暂停顿。

70.讲段大家喜欢的、不离题的趣闻逸事可缓解紧张。

71.可与某位你觉得易接近的人进行最初的目光接触。

72，要不失时机地与听众中某人进卩于目光接触。

73，关键数词要重复，如^15个星期，拾…五…个星期。，'

74，不要怕用大手势和长停顿。

75，不要让视觉辅助显示过久，这样会分散听众注意。

77，不要草草收场，好似要匆匆离开一样。

76，每次演说都 要以一个精彩有力 的总结收场。

78，总结时要用同声共韵制造感染力。

78, 总结时要用同声共韵制造感染力.

79,总结与问答会之间要有休息

作演说是要使听众受益而不是使演说人受益。故而一定要懂得如何理解听众的反应，如何应付他们的响应。

80要尽可能多地听先讲的人演说。



82，可于常规间顿中提问以使听众发言。

83，请注意悄悄抬起掩饰呵欠的手。

84，注意脚拍地的声音，这是一种强烈的不耐烦表示。

85，可找你的朋友对练即席问答。

86，无论听众提问的语气或目的如何，你都要保持冷静。

87,对羞怯或紧张的提问人要鼓励道："提得好！，，

88，将怀有敌意的提问转给提问人自己或听众回答。

89，要向全体听众，而不是仅向提问人回答。

90,要用知识赢得听众。

91.要小心避免以听众的恩人自居。

92，对确信会提的问题要预先准备一两个较长的回答。

93，请记住敌意针对的是你的观点而不是你个人。

94，应当避免过长的目光接触，那样可能激怒人。

95，如果你讲的是事实，就应当摆出证据说服人。

96，如果你正坐z着演说，这时应该起立以维护自己的权威。

97，要尽量发现一些你与听众的共同点。

98，可指弓1提问人找其它信息源。

99，即使没人提问也要等待。

100.要说真话，因为听众会很快识别出虛假，从而有损于你的威信。

101.要既处之悠然又保持警惕，这样你便会得意于你的演说。

初学演讲常犯的20个错误:

I、 忌声音太小，像紋子在叫；

2、忌声调一致，声音没有落差，缺乏抑扬顿挫；

3、忌赘言太多，口头语太多，如：就是说、这个、那个、是吧……

4、忌语句啰嗦，缺乏条理性，内容混乱，没有概括性；

5、忌紧张、自卑或自负；

6、忌语速太快或节奏过慢；

7、忌吐字不清、普通话不准确、方言太重；

8、忌跑题、主题不突出；

9、忌肢体配合不自然。与内容不相关；

10、忌使用攻击性、不礼貌的手势；

II、 忌站立不规范、不稳当，身体摇晃，两肩不平，两脚分开宽过两肩；  
12、忌目光不敢与群众交流，只盯一处，或看天看地、飘忽不定；

13、忌暂停时间太长；

14、忌眨眼过于频繁；

15、忌表情单一，没有变化；

16、忌不能控制笑；

17、忌停顿时没有表情，或目光呆滞； 18、忌拿稿时挡住面孔，使人看不到表情；

19、忌缺乏应变，抗干扰的能力；

20、忌不敢幽默，不能控制气氛。

演讲中应付尴尬的十个技巧

1.可以脸红，但是不能心慌；

镇定，再镇定。当尴尬突然出现的时候，瞬间的脸红虽然在所难免，但绝对不能心里慌乱。那样既无补于事，又容易让别人觉得懦弱。

2不要轻易辩解，越早承认过失也就越容易被人谅解；

3,勇于自我解嘲

既然尴尬的局面已经不可避免，就应当拿出足够的勇气来面对现实，甚至直接向尴尬挑战。

4，随机应变，将尴尬时刻转化为自我宣传的机会；

善于随机应变地处理情况不仅可以使尴尬不再那么难堪，而且提供了不可多得的自我表现的机会。李君一直是公司里默默无闻的一员，在一次向新人介绍公司领导时，他误将公司总经理的名字读错，当时现场安静异常，总经理面露不悦。他觉察后立即转而介绍自己，说完后又补充道："我们公司的领导从来没有架子，但在这个公司，除了领导的名字什么都不许错。"紧张的场面一下松弛下来。

5，装傻充楞，置有形的窘境于无形的无知之中；

这是厚脸皮的万用灵方。它可以轻而易举地将尴尬施加的影响摒弃出去谁都头？道傻子总被人们嘲笑，但从未有尴尬时刻，因为傻子做傻事没什么新鲜的，他自己也不在乎。虽然我们不是真的要当傻子，可是在特殊时刻采用一些特殊方法来脱危解困又有什么不好呢？

6，迅速撒离现场；

惹不起躲得起，三十六计走为上策。如果你的确没有勇气和能力应付尴尬出现时你的最佳选择就是迅速撤离现场，越快越好。对那些天生胆小怕事但是异常敏感的人来说，提前预见尴尬发生的可能性或是当尴尬的事态稍有苗头时就赶快离开，实在是妙不可言的高招。再大的掌力如果没有受力的脸也不过就是一阵风罢了。

7，将计就计，化不利为有利； 利与不利从来就是相对而言，只要找到关键点，化不利为有利并非没可能。对一个刚刚工作的女秘书来说，还有什么比上班后的第一批信件中就有两封寄错了地址更令人尴尬呢？然而， 24岁的刘小姐在知悉情况后马上打电话向客户致歉，并且在客户拒绝后连续打了 一天的电话， 最后终于感动了对方。这两位客户也通过此事了解了她认真的工作态度，以后与该公司的业务也总是通过她来接触。

8，转移尴尬；

医学上有所谓的移痛法，当一种难以征服的痛苦被另一种较易征服的痛苦替代时，前一种痛苦往往在后一种痛苦的作用下逐步失去原来的痛感，这种方法同样运用于尴尬时刻的自我调节。当然，转移尴尬还有另一种形式，就是将尴尬转移到旁观者的身上，不过必须注意一点， 你所转移的尴尬应该是善意的制造玩笑的契机！ 9，故作心理脆弱；

人们普遍同情弱者，在尴尬出现的时刻你应当立即做出过激的反应，可以是懊悔不已，也可以是痛苦万状。总之，你一定要让别人看起来心理异常脆弱，仿佛刚才的事情已经过度地伤害到了你的自尊心。一般情况下，人们在看到你的"惨状"后肯定不会再对你穷追猛打、尴尬也就不了了之。

10.予以强烈反击；

这是应付尴尬时最应谨慎的方法。他首先要考虑对象的身分，其次是环境，再次是反击的

力度把握。因为尴尬本身并不是大得惊人的问题，充其量是一个过失，所以在决定予以反击之前一定要搞明白自己反击的目的何在。假如反击的结果是解脱了自己而伤害了别人，那最好放弃；假如反击的结果是皆大欢喜那么不妨一试。这类结果直接体现着当事人对另一方人的了解和反击的力度的精确把握。宗旨只有一条：利己也不损人。

演讲中克服紧张的方法

一、自信暗示法

演讲者不应在上台演讲前多想可能导致演讲失败的因素，如"不要紧张不要害怕"、"我忘了演讲词怎么办？"听众嘲笑我怎么办等等。这种负面的自我暗示往往会导致失败的结局。在现实生活中大家也经常会看到这样一幕：小宝宝手里端着一个玻璃杯子，妈妈在一旁就特别担心小宝宝把杯子给打碎了，所以就对小宝宝说："不要打碎、不要打碎、千万千万不要打碎！"结果还是打碎了。更有趣的是到了晚上，妈妈就嘱咐小宝宝不要尿床、不要尿床、千万千万不要尿床！结果怎么样？又尿床了。

为什么是这样呢？从心理学角度讲，人的潜意识分不清楚是非对错，正确与否，它只接受肯定的信息。什么不要打碎、不要尿床、不要紧张、不要害怕等否定信息一概排斥，潜意识只接受打碎、尿床、紧张和害怕的肯定信息。

所以演讲者对自己的演讲题材和演讲效果要充满自信，更要在精神上鼓励自己去争取成功。演讲者可以用以下积极正面的文字反复暗示、刺激自己："我的演讲内容对听众具有极大的价值，听众一听一定会喜欢 ；"我非常熟悉这类演讲题材，我一定会成功"；"我已准备得非常充分了"，等等。每次在演讲前暗示自己：我会讲得很好，会讲得很成功，听众会非常喜欢听我的演讲。想象演讲结束，听众掌声雷动的情形，热血沸腾的动人场面。这个方法我屡试不爽。

1. 提纲记忆法

初学演讲者常常把能够背诵演讲稿作为准备充分的标志。背诵记忆，对于初学演讲者可能是一种必要的准备方式。但是，背诵依赖的是机械记忆，逐字逐句的记忆不仅耗费演讲者大量的时间，而且容易造成演讲者心理麻痹。实际的演讲过程中，一旦因怯场、听众骚动，设备等突然出现故障而打断了演讲者的思路，机械记忆的链条往往就被截断，演讲者脑海中会一片空白，导致演讲停顿。此外，单纯的背诵记忆，还极易形成机械单调的"背书^节奏，丧失了演讲应该具备的激情和人情。

著名政治家、演讲家丘吉尔，年轻时也常常背诵演讲稿而后发表演讲。在一次国会会议的演讲中，丘吉尔突然忘记了下面的一句话，他不断重复最后一句话仍然无济于事，最后只得面红耳赤地回到座位上。从此，丘吉尔放弃了背诵演讲稿的准备方式。

对于大多数的演讲来说，我们提倡用提纲要点记忆法。提纲要点记忆的一般程序是：首先， 就有关演讲的主题、论点、事例和数据等做好演讲笔记，最后整理成翻阅方便的卡片。然后， 对笔记或卡片上的材料深思、比较并补充，整理出一份粗略的演讲提纲，提纲注明各段的小标题。最后，在各段小标题下面按序补充那些重要的概念、定义、数据、人名、地名和关键性词句。至此，一份演讲提纲基本完成。在整理演讲材料和编排纲目的过程中，演讲者应反复思考和熟悉了解自己的演讲内容，而在演讲时仅仅将演讲提纲作为提示记忆的依据。

1. 目光训练法

初学演讲者往往害怕与听众进行眼神的交流，于是出现了低头、抬头、侧身等影响演讲效果的不正确的姿势。演讲者正视演讲对象，这不仅是出于演讲者的礼貌，更重要的是演讲者与听众全方位互动交流的需要。初学演讲者不妨按以下方法来训练：找人与自己对视，并且在此过程中不要讲话。或者也可以像我在初学演讲时一样，我经常在早上散步的时候，故意从那些参加晨练扭秧歌的大妈面前走过，我用眼神与她们对视交流，想象在对她们进行演讲。每次在坐地铁适度的深呼吸有助于缓解紧张、焦躁、烦闷的情绪。演讲者在临场发生怯场时，可以运用深呼吸法进行心理和生理调节：演讲者全身呈放松状态，目光转移到远方景物，做缓慢的腹式深呼吸，根据情况做五到十次，甚至更多次。很多运动员、歌星、主持人，他们在上场时也做深呼吸来调节自己的情绪。其实，这在心理学上叫注意力转移法。原来把注意力放在担心上， 现在不过是把注意力转移到深呼吸上，以此来让自己放松平静下来。

1. 调节动作法

你在台上紧张的时候，会发现你的浑身肌肉紧缩着，绷得紧紧的，这个时候你换个动作， 换个姿势，会直接减轻你的紧张程度。或者是握紧双拳，握得不能再紧之后放松，这样反复练习，多做几下身体就会慢慢放松下来。

还有一种土办法，有些主持人参加我的培训时告诉我，刚开始也没有人教他们怎么克服紧张， 每当紧张的时候就用力地掐自己，就能马上分散或转移注意力。朋友们的这些方法很简单也很实用，不妨尝试一下。

1. 专注所说法

专注自己的说话，就是把注意力全部专注在你要演讲的内容上，而不是放在听众怎么评价我，对我形成什么样的印象上。其实演讲的最高境界就是忘了自己，面向听众，专注所说。专注自己的说话，其实也是注意力转移的一种方法。我们常常是面对听众会紧张，但自己说话不会紧张，所以将注意力全部放在讲话本身上，而无暇顾及听众的反应，无暇关注听众，自然就会减轻紧张程度。

1. 预讲练习法

与前面的几种方法相比，更重要的是多讲多练，积累成功的经验。讲一次不行，讲十次， 三十次，五十次，肯定会越来越能够把握自己。预讲练习有两牙中方式：

第一种，为了纠正语音，锻炼遣词造句能力，训练形体语言，演讲者可以自撰一个演讲题, 或模仿名家的演讲，在僻静处独自演练。著名演讲家，美国第十六任总统林肯，青年时代就经常模仿律师、传教士的演讲，独自一个人对着森林和玉米地反复练习。

第二种，为了参加正式的演讲比赛或在规格较高的会议上发表演讲，有必要进行试讲。这种试讲最好邀请一些亲朋好友充当听众，一则可以模拟现场气氛，二则可以听取亲朋好友的意见和建议。

我本人也经常在早晚散步的时候练习演讲，更多的时候在正式演讲之前，我会在办公室里对着一面大镜子练习。这样能够更好地调整面部表情、手势等肢体语言。大量的预讲练习可以帮助演讲者建立充分的自信，而且还便于自己更好地去发挥，避免因准备不充分或不适应演讲环境而引起的惊慌失措。中国有句古语叫熟能生巧，就是这个道理。

演讲各种技巧大全

如何设计演讲与组织语言

开场白应解决的三个心理问题

1、你主要讲什么 2. 我为什么要听你讲

3、你讲的对我有什么好处

开场白应达到三个目的： 1、拉近距离 2、建立信赖 3, 引起兴趣

八种实用开场白1、开门见山 2、巧问问题 3, 制造悬念

4. 讲故事 5. 做个活动

6、引用名言 7、列举事实 8, 赞羙听众

1. 如何选择演讲内容的4s法则

1、身体力行 2. 深受其益 3. 深信不疑 4. 身情并茂

1. 如何让你的演讲使听众印象深刻

演讲观点要有高度的概括性

1、毛邓江胡的领导思想 2、柳传志的管理哲学

1. 如何让演讲条理分明

1、运用黄金三点论 2、几点理论的妙用

3、讲故事的魔术公式

3、故事化

4、情绪化

1. 演讲语言要实现"四化"

1、具体化 2、通俗化

1. 具体化^再现场景生动的叙事

1、要突出重点 2、运）

3、借用道具

2、讲话时不要让其传阅

4、讲话时不要老盯着道具，要与听众沟通

1. 通俗化：生动形像的说明情况

1、常用比喻 2、多用换算

运用道具应注意：

3、要有参与感 4、总结提炼，得出感悟

1、不要让听众先看到道具3、能演示一下更好5、用完道具就收好

1. 故事化：怎样生动形象的讲故事

1、描述细节 2、进入角色

故事化：讲什么样的故事

1、讲名人的故事 2、讲自己的故事

3、讲鲜为人知的故事 4、讲故事时将最好的一个故事放在最后，第二好的放在第一开始

1. 情绪化^以情动人如何描述一个人

1、列举事例 2、指名道姓

3、故事式

十、六种实用结尾模式

1、总结式 2、号召式

5、诗词式 6、对联式

原则：简明扼要，适可而止

3、引用对话 4、情感字眼

4、幽默式

1、具体的描述事实 2、希望大家做什么 3、这样做的好处或理由演讲结尾三忌：

一忌匆匆忙忙，草率收兵二忌拖拖拉拉，没完没了

二忌语苣干巴，

(二） 如何突破演讲时的紧张情绪

4、要面子，怕丢人7、在人多的时候

4、做深呼吸

5、文化水平

1. 演讲的四个阶段

1、怕讲 2、敢讲 3、能讲 4、会讲

1. 克服紧张训练

心理紧张的7个原因

1、自卑 2、准备不够充分 3、怕出错求完美

5、太在意别人的看法 6、在陌生场合及不同的环境突破紧张的7个方法

1、充分准备 2、积极暗示 3、无语练胆

3、提前预讲的准备6、心理情绪的准备

5、调整动作 6、专注所说 7、多讲多练

1. 演讲前的六大准备

1、材料内容的准备 2、分析听众的准备

4、文化背景9、所持态度

4、 了解会场的准备 5、身体状态的准备

1. 分析听众的准备

1、身份地位 2、年龄大小 3、男女比例6、经济收入 7、听讲目的 8,了解程度

(三） 增强演讲感染力的三种表达语言

一、 演讲的三种表达语言

1、文字语言 2、有声语言 3、肢体语言

二、 感染力训练语音语调语气

1、声音穿透力训练4、声音的三感把握三、肢体语言训练

1、眼神的运用技巧3、站姿如何把 握 2. 声音响度训练5,停顿的运用

2、表情的运用技巧4、手势的运用技巧 3,肺活量训练6、情绪感染力

互动鼓掌50套精彩鼓掌话术

1、朋友，当别人身处困境时，请给他温暖的掌声；当别人表现非凡时，请给他喝彩的掌声，当自己收获成功时，请珍惜那阵阵掌声.

2、昨天已经过去，明天还未到来，我们要好好把握今天，为今天喝彩，为今天鼓掌，对吗？  
3、让我们用掌声来预祝明天的成功.

4、伸出你的金掌、银掌、仙人掌，欢迎……登场.

5、要不要了解一下7想听吗？那就先来点掌声吧！

6、给这个伟大、精彩的信息掌声鼓励一下！

7、让我们用热烈的掌声来迎接今天/下面的课程！

8、大胆鼓掌，为别人，也为自己；更为丰富多彩的人生和美好的生活^

9、父母把我们生下来，我们才有机会在这里相聚，为我们伟大的父母亲掌声鼓励一下.

10、把掌声送给会务组织的每一个人，感谢他们给了我们一个这么好的学习机会！

11、把掌声送给前后左右的人，谢谢你们〈即将）给我一个好的安静的学习环境！

12、在这里我们要感谢先烈，为国争光的人，有他们才有我们自豪的今天.

13、献给那些默默奉献的人，你们平凡但伟大，暗淡但灿烂.

14、我们要不要为这个理论的提出者掌声感谢一下？

15、别人在娱乐，而我们在学习，为我们自己的选择掌声鼓励一下！

16、今天我们讲学习到很多好的方法、技巧，我自己即将有的进步掌声鼓励祝贺一下！

17、我可以，在座的各位你们都可以，觉得可以的给自己掌声鼓励一下.可以超过我的再鼓励一下，超过我10倍的，给自己一流榜的自信热烈掌声鼓励一下.

18、猩猩在非常愉快的情况下会像人类一样，两只爪子使劲拍，而有时许多人鼓掌时却面无表情.

19、掌声即心声，相由心生^

20、生命中不缺美，而缺赞美的掌声，对吗？

21、每个人都像渴望阳光、空气、水一样渴望别人的爱，也同样渴望掌声.讲师也不列外. 22、有人说：没有掌声的演出时可怕的，谁受的了那死一般的寂静；没有掌声的人生是可悲的, 谁愿意在压抑种生存.对吗？

23、这段时间讲课比较多，噪子也有点问题，不知道今天能否坚持讲完，不过据说掌声是可以产生奇迹的.

24、今天感冒了，不过据说掌声能够治疗感冒，让我讲的更好.

25、其实讲师不像你们想象中的那样坚强，他们内心深处也是很脆弱的，也需要掌声来支撑.

26、我有个缺点，就是一听到掌声就比较兴奋，一兴奋就讲的比较好.

27、据说掌声越热烈我就越兴奋，越兴奋就讲的越好.

28、我有一个缺点就是一碰到优秀的人就紧张，一紧张就紧张，我相信如果能有点掌声，我会克服紧张的.

29、我有个缺点，就是人一多就脸红，一脸红就紧张，一紧张就讲不好，听说掌声可以可以消除紧张.

30、谢谢你们稀稀拉拉的掌声！

31、在我刚学演讲的时候，我老师告诉我一个很棒的观点，千万别辜负鼓掌的听众.

32、掌声能带给我们鼓励、自尊和爱，你的自尊和爱在哪里？

33、只要右手就有掌声，声音存在于两手间，随时都可以发出，

34、想鼓掌就鼓掌吧，想大叫就大叫。

35、把内心的欢呼、兴奋、高兴……都用手表现出来吧！

36、各位，此时此刻我们状态好不好，怎么好的？

37、我从小就是一个缺乏爱与鼓励的人，所以不怎么自信，据说掌声可以让人产生自信，不知道各位能否帮我验证一下.

38、各位，你们快乐吗？快乐的声音在哪里？

39、给两毛钱的掌声！

40、掌声能代表群体的文明程度.

41、给点反应好吗？

42、给点有味道^带盐^带糖的掌声！

43、你们现在的掌声只够我讲注解.

44、掌声据说是自我肯定，自我暗示、自我确认的表现.

45、男生请鼓掌，女生请鼓掌，不男不女的请不要鼓掌.

46、让我感受一下当时的掌声好吗？

47、现在为别人鼓掌，待会人家才为我们鼓掌.

48、左边的朋友给右边的朋友，右边给左边掌声鼓励.

49、据说成功者从不吝啬掌声.

50、每种掌声都负有使命，或高兴或肯定或敬佩，所以鼓掌的人也是有使命的人.

人生的经典领悟

发生一件事，如果你

喜欢它，那么享受它。

不喜欢，那么避开它。

避不开，那么改变它。

改不了，那么接受它。

改变观念，你就能接受它。

复杂的事情要简单做。简单的事情要认真做。

认真的事情要重复做。

重复的事情要创造性地做。

第一是：不要拿自己的错误来惩罚自己

第二是：不要拿自己的错误来惩罚别人

第三是：不要拿别人的错误来惩罚自己

有了这三条，

人生就不会太累了……

过去的快乐留待回忆，

未来的快乐正在计划，

但快乐只能现在感受！

不论你在什么时候开始 ，重要的是开始之后就不要停止不论你在什么时候结束, 重要的是结束之后就不要后悔.

你不能左右天气，但你能转变你的心情。生气是拿别人做错的事来惩罚自己。人生需要掌握的几大能力： 学习的能力：

〈观察、思考、领悟等）

1.推销的能力：

2,达成目标

3，时间管理

4，人际关系

5,情绪掌控

6，领导能力

《**超级口才公众演讲特训营**》常年班

會您是否曾因不善当众讲话，而在公众场合脸红心跳，形象顿失？ 會您是否曾因沟通不到位而错过机会、损失金钱、人际关系紧张？ 會您是否曾因没掌握沟通技巧，而在生活或商务谈判时被迫一让再让？ ^您是否因为讲话词不达意，思路不清，主题不明，条理不分而缺乏说服力？ 拿您是否认为：凝聚人心、管理员工、征服他人、打通人脉都需要口才？ ^您是否认为：化解矛盾、宣传动员、鼓动号召、接受釆访都需要演讲？ 【口才是人生财富的起源，是一辈子的财富】

【每个人的内在都具备使自己成为一个杰出公众演说者的所有资源】【演讲家不是天生的.相信自己才有出路,行动即可改变】【知识是学来的.口才是练来了,胸怀境界是修来的】【一个人敢于面对多少人讲话同他的能力成正比】

人的进步永远是思想的突破，思想指导行动,行动才有结果.

今天放下面子，明天才更有面子.困难困难,困在家就难，出路出路,走出来才有路. 你将获得是：

1、突破自我，展现魅力，潇洒自如的站在讲台上，成为您心中的演说高手。2、彻底解放您的肢体动作！让您的声音、语调和表情发挥到最佳影响力。3、学会如何克服公众演说中的紧张怯场，让你在公众面前侃侃而谈激情四射。4、迅速提升你的表达、沟通、说服、谈判、演讲及人际交往能力。5、集体活动，分组学习，寓教于乐，感受演说大师带来的心灵震撼。

6、学口才就是学做人.你在这里可以结交上百位各界人士，活出自己,面对未来.

7、整套课程循环进行,满意为止,,你将会获得上百次的公众锻炼的机会."^

8、服务：周到而超值的服务，品牌经营的理念，会使我们成为永远忠实的朋友。

主要课程：

《讲师班》常年班

《引爆生命潜能魔鬼特训营》一阶段两天一晚，

《超级口才公众演讲特训营》三天三晚.

《生命智慧之旅》二天.

《演讲口才卓越人生个案辅导》

超级口才公众演讲特训营课程表

|  |  |
| --- | --- |
| 课题内容 | 训练内容 |
| 演讲口才与个人成长 | 为什么要学习演讲口才？ |
| 克服紧张树立自信 | 自我介绍训练体会登台感觉 |
| 让你演讲的声音更有魅力 | 自信心声音突破训练 |
| 驾驭演讲语言的基本功 | 朗读背诵绕口令训练 |
| 如何让你的演讲动起来 | 上下台肢体动作训练 |
| 演讲三要素及演讲要领 | 命题演讲训练 |
| 演讲开头与结尾的技巧 | 命题演讲训练 |
| 演讲毛病的分析与思考 | 命题演讲训练 |
| 互动与控场技巧的把握 | 答记者问互动训练 |
| 如何突破即兴演讲 | 扩词成文即兴训练 |
| 如何讲好故事和笑话 | 議笑话霸 |
| 赞美的心态及方法 | 赞美夸张训练 |
| 高品质的人际沟通技巧1 | 情景模拟互动沟通训练 |
| 高品质的人际沟通技巧2 | 先跟后带技巧训练 |
| 销售自己，销售产品 | 产品拍卖训练 |
| 坚持训练、将挑战变成习惯 | 自我挑战训练、 |

《引爆生命潜能魔鬼特训营》

王堃阳老师设置的世界顶级的课程

潜能开发是30多年前在美国上百名心理学家研究出来的这套关于蛻变的课程。这不是传统的学习模式，而是一种体验式的学习方式，至今全球约有三百万人参加过这个课程，在美国曾有调查显示。参加过这个课程的学员认为这是他们一生中最有价值的学习。

通过《引爆生命潜能魔鬼特训营》第一阶段的训练，您将获得以下收益

0发现自己的优势和盲点^领导力得到突破性提升 ^人际关系得到质的改善0潜能得到突破性开发 0找回自信而不是仅仅增强自信0工作效率和积极性提升0拥有无穷的创造力量 0走出婚姻和家庭关系的困扰0突破思维局限，拥有很强的警觉性 0找到维系生命的真正理由和力量

我们经常讲，学口才就是学做人。这个课程是针对学员在学习训练口才技巧的同时，进行自我心理素质，心灵潜能的挖掘，让每个人在自己的生命中看到人生成功的更多可能性。我们经常讲：汽车开了一段时间要进行维护和保养，我们在自己的成长过程中，每天都处在忙碌阶段，看不清自己的目标和方向，经常会出现焦虑，痛苦，无力感等等消极的情绪和状态，如果我们对自己目前所取得的结果和状态不够满意，出现徘徊焦虑，那么这个课程就是专门为我们量身订做的。两天两晚的时间进行人生自我盘点，发现自己的人生盲点，拓展自己的信念和价值观。向内察觉、探索自己心灵潜能的无比能量。找到自己生命中做人，做事的力量源泉。提升自己的自信和个人魅力。是对自己人生的一次极倶震憾力的蛻变，彻底击穿你外在的盔甲，让你摆脱过去，重塑自己新的人生。可以讲，《超级囗才公众演讲》是技巧课程，《心灵潜能》是内在能量提升课程，是相互促进，身心合一。  
一阶段：两天一晚：  
二阶段：二天一晚：

《领袖演讲口才特训营》

主讲导师—王堃阳

领袖演讲口才特训课程是：当今世界上最有效，最超值的通过思想体系

。为保证效果我们的人数限制在30人。会让你有更多的时间进行大量的训练， 点评和指导。

您是否渴望成为卓越的公众沟通高手，突破性地发挥亲和力与影响力？

您是否渴望成为卓越的职业培训师，迅速入门并获致进阶之道？

您是否渴望在陌生人，异性乃至大众面前都轻松从容地表达与说服？

你可藉由演讲培训技巧课程，让你在人生舞台上取得全新的突破与提升。

工作坊对象：

如果你的工作涉及以下的任务，这个工作坊便是你所需要的进修机会：演讲、培训、介绍会、展览会、讲授、销售、公关、导师、团队领袖、教师、政治家、司仪、有众多手下的管理人员、节目主持人和有需要与群众沟通的任何工作。

本课程如果感觉不能有超值效果，在三天课程的第一天晚上11点前提出退款，我们将无条件承诺执行，我们用自己的信誉相信你会对我们的承诺传播好的口碑。同时会相信只有我们成为朋友，你会以后参加学习其它课程的可能。

咨询电话：0571-28881992 400-6099-885

联系人：刘老师

详情登录：www.28881992.cn

《卓越人生智慧之旅》二天

是您持续修身的一套最系统、最全面、最强有力的工具。

使您从人才到高手、从高手到人物。

使您最终达到和谐、快乐、成功。

^^经过逾30年的发展，已被公认为是一套效果显著的实用心理学，并广泛应用于教育、儿童成长、心理治疗、个人发展、人际关系及沟通、商业管理、医疗健康等范畴。

行为；"心"即思想、心理状态，"语言，'是指运用语言与人们的相互影响，"程序"则是指人的思想、行为有惯性的模式，如同计算机程序般可复制，背后原理是透过心智及言语，重组人体大脑神经系统内的讯息去改变一个人的行为，从而达成特设的目标。

今天社会里大部份的人，是在糊里胡涂地过日子。他们： 不知道活着是为了什么，找不到人生的意义；

没有良好有效的目标，或者是为了一些只能使自已更辛苦的目标而不断挣扎； 不知道自已强与弱的地方，也不懂得如何消除弱点、发挥强项 老是往发臭的碗里夹菜，旁边有一碗又香又甜的却不吃； 忘记了吃碗里的饭而在批评碗的烧瓷工艺不够好；

在工作上，不是勤劳辛苦但是没有成缋，就是总把精力放在如何能够逃避勤劳辛苦； 与人争议，口中尽是振振有词的「道理」，但问下去却发现自已不知道那些「道理」是什么意思；

仇恨和斗争，为的是一些对人生并不重要的小事情； 孩子都长大了，自已内心却仍然要爸妈照顾；

很多事情都能使自已不开心，有了情绪不是强忍坏了身体、就是发泄坏了关系、再不然就是逃避-找些其它事情做，好使自已不去想，但是夜阑人静，或者睡醒过来，情绪还是在，无可奈何。 与人的关系，不能有良好或深厚的发展； 感觉没有人明白自已，但是细心想想，自已也不明白自已； 回顾过去，总是有一大堆的遗憾和内疚 心里只有迷惘和无力感。

这些，就是学习"的理由。^系列"课程，能够帮助一个人在精神、心态、和行为上做出显著的提升。学员上完第一天，如觉得无效，无条件退款！ ！！

王堃阳口才名言警句十四条

1. 一个人敢于在多少人面前讲话，同他的能力成正比。
2. 是人才不一定有口才，有口才一定是人才。
3. 知识是学来的，能力是练来的，胸怀境界格局是修来的
4. 口才是练出来的，只有完善的训练，才有完善的结果。
5. 口才是生产力，是领导力，是沟通销售交际能力。
6. 今天放下面子，明天才更有面子。
7. 成功的起点相信，成功的终点是坚持。
8. 自己的人生自己做主，自己的道路自己选择

九、成功需要付出代价，不成功需要付出更大的代价十、困难困难，困在家就难，出路出路走出来才有路。十一、有效果比有道理更重要，重复旧的行为只会得到旧的结果

十二、勤能补拙，笨鸟先飞，一分付出，一分收获。

十三、磨刀不误砍柴功，工欲善其事必先利其器。十四、相由心生，境由心转，海纳百川，有容乃大。

囗才前线国际教育集团

全国统一免费热线:400 6099 885

杭州市浙江大学教学楼三楼

网址:;WWW.28881992.CN

****

** **

** **

囗才前线国际教育集团

全国统一免费热线:400 6099 885

杭州市浙江大学教学楼三楼

网址:;WWW.28881992.CN