

21 天掌握当众讲话诀窍

这是一本能帮助你快速学会当众讲话的书，通过这套方法，读者可以在 21 天内快速练就当众讲话的技能。本书适合培训师、职业白领、职业经理以及经常需要当众讲话的人士阅读。



全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院管理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课（远程函授+教学电子光盘自修+网络学院持续视频学习）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》;
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》;



【证书说明】

1. 证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）;
2. 毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明；。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习（专家、顾问24小时接受在线咨询，第一时间回答学员的提问和咨询）



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mhjy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com



【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】可以选择以下任意一种方式缴纳学费

方式一	学校地址	邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室 邮政编码：150020 收件人：王海涛
方式二	学校帐号	学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校 开户银行：哈尔滨银行龙江支行 支付系统行号：313261018018
方式三	交通银行 (太平洋卡)	帐号：40551220360141505 户名：王海涛 开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心
方式四	邮政储蓄 (存折)	帐号：602610301201201234 户名：王海涛 开户行：哈尔滨道外储蓄中心
方式五	中国工商银行 (存折)	帐号：3500016701101298023 户名：王海涛 开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行
方式六	建设银行帐户 (存折)	中国人民建设银行帐户 (存折)： 1141449980130106399 用户名：王海涛
方式七	农业银行帐户 (卡号)	农业银行帐户 (卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛 农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行

可以选择任意一种方式缴纳学费，建议使用第五种方式（中国工商银行，比较方便快捷）收到学费的当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材和考试问卷。

<http://www.mhgy.net>

第 1 节：前言

前言

这是一本教你快速学会当众讲话的书。

怎样迅速提高当众讲话能力，这是许多人面临的一个难题。

营销天才史玉柱说：“谁消费我的产品，我就要把他研究透。一天不研究透，我就痛苦一天。”

这句话引起了我的深深共鸣。

我从事广播电视播音主持工作 31 年，天天是“自己说，观众听”，而在大学里讲授“当众讲话能力训练”这门课程的 5 年里，则要变成教学生说。从自己说到教别人说，这是一道非常大的坎儿，逼着我要深入研究我的消费者——学这门课程的学生。在和学生面对面的教学过程中，我一直像史玉柱一样，不停地在琢磨和研究我的学生，研究他们学习讲话课中的心理和行为。

在教学实践中，我研读了两万 multiple 份学生的学习心得，发现学习当众讲话过程中有四个难点：胆、声、情、识。

胆——是无数当众讲话者一生过不去的“鬼门关”。讲话稿写得再好，台下练习得次数再多，可是有些人往台上一站，魂飞魄散，脑子一片空白，这就是因为没胆量。

声——是指说话不会用气、用声，一开口说话声音不悦耳，说话多了嗓子就嘶哑，吐字含混不清。很多以讲话为职业的人，就是因为不会用声而减短了职业生涯。他们想学科学的用气发声方法，可是又因为这套方法太高深、玄妙而望而生畏。

情——是指讲话没有感情。讲话平淡如水，没感情，语气没变化，让听众听不下去。

识——是指讲话内容干巴，没有条理，不好听且记不住。

针对以上四个难点，本人在教学实践中总结出的一套通俗易懂、快速见效的四字方法：定、耳、舞、诀。

定、耳、舞、诀，猛一听这四个字一头雾水，但经我一解释，你就会明白了。因为我所讲的都是生活中、讲话中人们常用的方法，只是我把它归纳提炼出来，并已在教学实践中被反复验证。

定——笑定、眼定、站定，就是保持微笑，眼睛看观众，站定三秒钟再开口说话。这是练胆之法，培

养讲话者迅速具备在讲台上沉着镇定状态的方法。胆是心理素质，属于人的内在，但可以通过训练人外在的体态语，由外向内改变人的心理素质，让你很快由“无胆”变“有胆”。学会了三定，就可以达到好声、好身、好运的目的。

前言耳——耳语练声法，是练气之法，让讲话者快速掌握科学用气发声的理论及方法。这个方法很简单，就是说悄悄话。天天说悄悄话，你就掌握了练气发声的方法，就可以达到美声、美身、美神的目的。

舞——“双人舞”理论，不是学跳舞，指的是手舞足蹈，眉飞色舞，通俗地说，就是说话时一定要加手势，这是练习讲话生动形象的方法。牵住手势训练这个牛鼻子，讲话呆板的人马上会变得生动形象，讲话魅力十足。

诀——一简二活三口诀。一简，就是讲话的观点要简化成一个字；二活，就是举出生动鲜活的例子；三口诀，就是讲话中的小观点要把它串联起来。这是让讲话内容好听好记，过耳不忘的一套方法。

明白了这四个字的意思，就方便了你对本书的阅读，让我们一起走进这个学习讲话的课堂吧

第一章

怎样才算“会讲话”

这是一本关于讲话能力训练的书。

那么，什么是“讲话”？什么是“讲话能力”？什么是“讲话能力训练”？本书有自己的界定，下面一一进行介绍。

一、如何给“讲话”下定义

1.讲话不光要用口

什么叫讲话？请读者先来做一个体验式练习。

我们用三种方式来说：“你真会讲话！”

第一种方式：面部不许有任何表情，脸上的肌肉不许动，说“你真会讲话！”

第二种方式：微笑，嘴角翘起来，眼睛笑咪咪，开口说“你真会讲话！”

第三种方式：微笑，右手伸出大拇指说“你真会讲话！”

同一句话，我们用了三种方式来说，哪种效果最好？毫无疑问，第三种方式，即加上面部表情和手势的说话效果最好。

现在我们可以对“讲话”进行定义了。讲话就是一人对多人，口、手、面部表情共同参与的多媒体式表达。如果只动口不动手，没有面部表情，讲话效果一定会大打折扣。

第一章怎样才算“会讲话”什么叫“一人对多人”？这里要稍加解释。只要是有三名以上听众的讲话，就是本书所指的讲话。也就是说，无论你是讲课、发言、讲解、主持，只要有三名以上的人员作为你的听众，都属于讲话。按照本书提供的方法进行训练，都会有所帮助。

2.讲话不等于演讲

本书把演讲与讲话进行了区分。

话要天天讲，而演讲不要！话要人人讲，而演讲不要！

什么是演讲呢？

一说到演讲，你的脑海里是否会浮现出这样一幅画面：一名留着小胡子，身体前倾，挥动右手的俄国人，那是列宁，正在冬宫前面的广场进行演讲；或者是一头紧贴头皮的卷曲黑发，有着明亮眼睛的美国黑人，正在华盛顿广场上演讲《我有一个梦想》，那是美国著名的人权运动领袖马丁·路德·金；或者，你会想到一名身着长衫，系着围巾，戴着一副圆眼镜的中国教授，正在做《最后的演讲》，他是闻一多；再或者，

在一个个专题的演讲比赛中，每一名参赛选手都在慷慨激昂地讲话。

以上就是我过去脑海里演讲的画面，也是大多数人所理解的演讲。总之，就是一个人充满了激情，挥舞着拳头，把全场的人都讲得热血沸腾的那种讲话。但是，这种演讲虽然可以让人热血沸腾，但往往只在事关生死或重大事件中才会用到，所以，一般的演讲学书籍中都把演讲的范围限定在理想情操演讲、模范事迹演讲、宣传鼓动演讲里。而这些演讲在日常生活中却很少用到。

无形中，演讲成为了普通人仰视的奢侈品。刘伯奎先生在《口才与演讲——技能训练》一书中，意味深长地说了这么一段话：“演讲，自 20 世纪 80 年代中期在中华大地上复兴以来，至今已可谓遍及城乡。但是，演讲活动在‘热’的表象之下，还存在着另一面——演讲应用的‘冷’。现阶段的‘演讲热’，主要表现在演讲爱好者群集的舞台上，而要想让演讲走下表演台，使之成为人生成功的得力工具，看来还要有一个漫长的历程。”

因此，作者认为：只有当众讲话“成为了人生成功的得力工具”时，它才为普通人所欢迎！

只是在表演台上的演讲，我们普通人是无法应用的。如果你的领导、同事、老师总是以演讲的姿态和你讲话，你会觉得这个人讲话方式有问题。作者在北京师范大学珠海分校文学院开设的“演讲与朗诵”课程，当学校要求大一的新生必修这门课程时，很多学生是抱着被“抓壮丁”的心情而来的。因为在他们的脑海中，所谓演讲，就是那种在大会上慷慨激昂的表演，离他们对讲话的需求太远了。

当听完了该课程的“绪论”部分后，学生才转怨为喜，由“老师要我学”变成了“我自己要学”。因为这里的演讲是指学习如何面对众人讲话。面对众人的讲话是要摆事实，讲道理，要娓娓道来，以理服人。有感情，不一定始终有激情；有声音的起伏变化，但不一定始终慷慨激昂。讲话要掌握深入浅出的传播之道。这时学生才恍然大悟，由被“抓壮丁”变成了“志愿兵”，内心自发地想学了。

由此作者感到，为了和传统意义上的“演讲”二字加以区别，本书不用“演讲”这个词，而使用“讲话”这个词，其含义是研究当众讲话，学会怎样一人讲，众人听，有情有理地讲话。

二、讲话能力强的标志

什么是讲话能力？就是当众讲话时，做到了：声情并茂，有胆有识，好听好记。做到这 12 个字，我

们可以说这个人会讲话，讲话能力强！

1.讲话能力强的标志之一：声情并茂

声情并茂，一个是声，一个是情。

先说“声情并茂”中的“声”，就是要做到“三要”：气要通，即气息通畅；声要悦，即声音悦耳；字要清，即吐字清晰明白。

第一，气要通。气、声、字，这三者中，气是前提。气者，声之帅也。气息不通畅，声音就容易嘶哑，吐字也不清楚。

第二，声要悦。因为人的声带条件不一样，不可能个个声如洪钟，但是通过训练，可以让你做到气息通畅，让声音锦上添花，听起来更悦耳、舒服、优美。我们见过有的人说话的时候，脖子上青筋暴起，声音嘶哑，这些都属于用气发声方法不正确，气息不通畅造成的。这样的人讲话时，听起来不悦耳，就会影响讲话的效果。

第三，字要清。讲话时，不要求你字正腔圆，但要做到吐字清晰；不要求你像播音员一样标准，但要让听众不用费力就能听明白你的意思。下面是一则语言的笑话。一位领导到广东某地视察。上了游船，当地的镇委书记说：“坐在床头看娇妻，越看越美丽。”领导一听，什么乱七八糟的，后来一解释，误会了，原来是发音不准，说的是：“坐在船头看郊区，越看越美丽。”一会儿，又请领导吃西瓜，“首长，你吃大便，我吃小便。”领导一听，勃然变色。一解释，又误会了，原来把“大片”说成了“大便”，把“小片”说成了“小便”。还曾有某电视台的主持人前后鼻音不分，把“不信”说出“不幸”，把“民心”说成“明星”，在观众中留下了笑柄。

像这种语音不清造成的歧义，闹出笑话，就是我们在讲话时一定要避免的。讲话中语音不标准不必苛求，但造成语言的歧义，闹出笑话来，这语音就不过关了。

本书第三章的内容就是解决声的问题，让你快速掌握丹田用气、声音悦耳、吐字有力的方法。

再说“声情并茂”中的“情”。情，其实就是讲话的吸引力，讲话者的语言能紧紧地抓住你的耳朵，讲话者的表情手势能紧紧抓住你的眼球；情，其实就是讲话的感染力，能让你哭，让你笑，让你紧张，让你兴

奋。

要想讲话有感情，就要做到“三丰富”：手势要丰富，表情要丰富，语气要丰富。这“三丰富”之间是什么关系？“三丰富”中哪个是“纲”，哪个是“目”？

2.讲话能力强的标志之二：有胆有识

什么叫有胆？就是讲话时沉着自信，镇定自若，不慌不忙。什么叫有识？就是讲话内容要有见识、要深刻、要新颖。

“有胆有识”这四个字有两层含义。

一是，有胆、有识，两者缺一不可。讲话“无胆”，就像不会踢临门一脚，内容再精彩，思想再深刻，准备得再充分，也会临场紧张，脑子空白，上台就砸锅；讲话“无识”，就是没有思想，味同嚼蜡，听众听起来没有收获。

二是，胆与识的前后顺序不能颠倒。“有胆有识”这四个字并非是随意排列，而是有内在的逻辑关系。“胆”排在前，“识”排在后，说明“有胆”是有识的基础，是前提。讲话的人有了胆，才能够思维清晰，把精心准备的内容很好地表达出来，甚至超水平地发挥出来。

本书第二章的内容就是解决讲话者怎样练“胆”的问题。

3.讲话能力强的标志之三：好听好记

什么叫好听？

从台下观众的现场反应中就能看出来，能让观众竖起耳朵听，不时有笑声，最后响起热烈的掌声，就叫好听。凡是上面开大会，下面开小会，一定是上面讲得不好听；凡是上面声嘶力竭在讲，下面却各看各的书，各做各的事，一定不好听。

金一南将军的讲话就叫好听。金将军是国防大学的战略学教授，是中央电视台《一南军事论坛》的主讲嘉宾。他讲国防战略，高屋建瓴、激情洋溢，在中央党校和国家行政学院上课两个小时，无人走动；在

武警总部的讲课中，包括将军在内的 900 多人几乎无人不落泪；在总参给老干部讲两个半小时，居然没有人起身走动。

《人物》杂志一篇介绍金一南的文章《桅杆上的瞭望者》中写道：“2007 年 3 月 16 日，金一南作为惟一的军方学者参加了北京大学举办的‘伦理与价值：当代中国外交的困惑’研讨会。针对有人提出的‘军人生来为和平’的观点，金一南针锋相对地阐述了‘军人生来为战胜’的观点。金一南演讲时，整个会场鸦雀无声，尽管会议时间已经拖延，但大家都没有离去的意思，甚至有人提出把自己的发言时间节省下来让金一南继续讲。”

文章中还讲了一个金一南让 26 个国家的军官“全神贯注，洗耳恭听”的故事。2000 年，金一南在英国皇家军事科学院学习时，学院要在 30 名学员中选两名学员介绍自己国家的社会制度。作为惟一来自社会主义国家的代表，各国学员对金一南的发言高度关注。为了准备 15 分钟的发言，金一南两天只睡了五个小时。金一南以中国 100 年的数字对比有力地说明了只有社会主义能够救中国的道理。“台下异常安静。一张张全神贯注静听的面孔有黑色的，有黄色的，也有白色的。15 分钟讲完了，全场报以长时间的热烈掌声。”

你看，不管你讲什么，听众是什么人，只要你能让听众“鸦雀无声”，讲话结束“全场报以长时间的热烈掌声”，就一定是好听的讲话。

什么叫好记？就是台下的观众不带纸不带笔，听完就能把要点记在脑海里，下来以后可以帮你口口相传。假如你强迫听众带纸带笔，死记硬背，别人还记不住，那就叫不好记。

电影《建国大业》中，毛泽东有句经典台词让人过耳不忘。当延安丢失后，毛泽东说：“存地失人，人地皆失；存人失地，人地皆存。”凡是看了这部电影的，几乎人人都在说这句话，这就叫好记。

想要好听，只有讲故事；想要好记，只有简练、简练、再简练。本书第五章的内容就是教你讲话好听好记的。

做到了“声情并茂，有胆有识，好听好记”十二个字，就具备了较高的讲话能力和水平，就可以让听众对讲话人伸出大拇指了。

三、训练——21 天掌握当众讲话的诀窍

1. 21 天学会当众讲话，能吗

学会当众讲话是人生的一种成功，任何成功都来源于习惯，这种习惯的训练要 21 天。

为什么是 21 天呢？因为根据行为心理学的研究成果，三周以上的重复会形成习惯，三个月以上的重复会形成稳定的习惯。中国著名的习惯研究专家周士渊说：“美国科学家对人的习惯养成进行了大量实验。实验表明：一个习惯的养成需要 21 天。当然，这 21 天是一个平均数，养成的习惯不一样，每个人的认真程度不一样，刻苦程度不一样，所用的时间也肯定不一样。一般来说，培养习惯应在一个月，关键是头三天。”

当初对这句话的准确性，我还表示怀疑。可是在教学的实践中，让我越来越认同这句话了。下面来看看我的学生通过定耳舞诀训练的效果。一位计算机专业大二的同学：

刚上广场，在台上台下走的时候还挺别扭的，走多了步子就顺了。第一次走上去讲的时候，身体有些不听使唤，动作不协调，还少上了一层楼梯。反复练了几次之后，我感觉越来越好了。当其他班的同学都走来看我们时，我竟然不觉得紧张，习惯性地就走上去了，而且讲完了。胆量就是练出来的。

一位会计专业大三的同学：

通过对三定的练习，我再次感悟到一个字“静”。以前的我总是心浮气躁，做事情只图快，却不注意过程中的细节。但是，通过对三定的反复练习，我感受到我的心开始慢慢地“静”下来了。特别是老师教我们在说话之前先自己默数三秒，我觉得特别有用。因为这种方法不管是在心理上还是生理上，都对我的“心静”有很大的帮助。

一位会计专业大二的同学：

通过一个星期对“双人舞”的练习，我现在讲话最大的改变就是情不自禁地手舞足蹈，眉飞色舞起来。周三晚上，会计专业有一个讲座，我的朋友没有去，让我听完后回来给她讲一下内容。当我生动形象地给她讲完后，她由衷地称赞道：“听你讲话我都有身临其境的感觉了！”

一位应用经济专业大三的同学：

一周的时间又匆匆地过去了，我的《人一之》，《八百标兵奔北坡》以及“引”又练习一周了。经过一周的练习我感受到了“新”。以前，用耳语法练习结束后总会觉得腹部很累，肌肉酸。但是经过了这一周的练习，我明显感觉到练习后腹部没有那么累了。我认为这是一个新的阶段，肌肉已经慢慢开始熟悉这样的律动。我相信不久之后，殷老师所说的肌肉记忆也会慢慢出现。

一位国际新闻专业大三的同学：

记得第一次上课，老师叫我们每天用耳语法练习《人一之》20遍。怀着试试看的心态，我开始了耳语法的练习。一遍，两遍，三遍，忍住不笑，艰难地做完了三遍《人一之》。到后面几天，一次做完十遍也不会笑场了。

通过两个星期的训练，虽然时间很短，却感受到了一些变化。说话的时候气息似乎更顺畅，连语言也更贴近自己所想要表达的内容了。

一位食品科学专业大三的同学：

上节课殷老师讲了“三定”，分别是笑定、眼定和站定。而笑定的练习方法就是对着镜子读“引”字。于是，我在手机上设置了备忘录，每当我看手机的时候就读一次“引”。一天大概会看几十次手机。

每看一次，我就笑一次，渐渐地，我的笑容变得更自然了。

一位计算机专业大三的同学：

几天来，按照殷老师说的“定”字诀，对着镜子练习《人一之》、《八百标兵》、《各位同学》。看着镜子里的自己完全变了，原来怯场、胆小的我不见了，取而代之的是现在充满了自信和魄力。一次又一次练

习这简单而又精辟的几十个字，从外到内地改变让我自己都觉得惊讶。

一位应用经济专业大三的同学：

殷老师说我的笑容不够。在上完这次“三定”的课程后，我下定决心日练百遍“引”字的发声。从每天练习 10 分钟，到 15 分钟，再到 20 分钟，直到后来练得两颊发麻，我猛然发现了自己难得地在坚持着做一件事。通过练习不仅改善了笑容，同时也学会了为目标而坚持的人生道理。这一周的练习，除了笑，更是学会了练，坚持地练。

一位来自香港的财务学专业大二的学生：

经过三个星期“双人舞”的专注练习，《面朝大海，春暖花开》这首诗已经深深地融入我的记忆中。朗诵的过程不再只是追求纯熟地完成诗歌，而是每次都有了新的感悟，仿佛离作者的愿景越来越近。“我能！”中国移动这句广告词的精神在我的学生身上得到了很好的诠释！上面的这几位学生都来自我所任教的一所内地与香港合办的大学，他们来自各个方言区，没有任何语言天赋，但是经过 21 天左右的训练，都在各自的讲话难点上实现了突破。

他们能，读者朋友也一定能！我坚信！

2.学讲话如学开车

学开车有三部曲：师傅教，自己练，上路开。又好比学武术，先要仿招，一招一式模仿师傅的动作不走样；其次是练招，学会之后要拳不离手的勤学苦练，要有持之以恒的劲头；最后是创招，熟能生巧，发挥创造，自成一派。具备较高的讲话能力，就一定要像学开车和学武术一样，要经过这三个阶段的训练。

复杂的东西要简单化，简单东西要习惯化。

讲话能力的训练包括两个部分，一是要训；二是要练。训是指教师的讲授指导，让学生去认识、体验讲话的规律；练是指学生的实践，在实践中掌握学习讲话的规律，逐渐变成自己的一种能力。训与练相结合，才能掌握这种能力。

3.什么是讲话能力训练的“训”

老师的训，关键是要有一套行之有效的训练方法。古人讲，大道至简。任何一门学问，都有一个诀窍，都有一个最简捷好学的方法。

著名培训师孙路弘在澳洲留学时，到一家意大利餐馆里去打工，同样是洗盘子，他却比别人的速度快很多，就因为他在实践中找到了洗碗的诀窍。

孙路弘说：“意大利比萨在烤制过程中，奶酪会熔化在盘子上，因此，这样的盘子是最难洗的。我通过一个月的摸索，找到了又快又干净的洗盘子方法，那就是先用热水冲五秒钟，然后立刻放到有冰块的水中，奶酪与盘子的热膨胀系数不一样，自然就脱落了。”

可见，找到一种简单高效的方法，可以大大提高学习和做事的效率。

定耳舞诀就是一种简单快捷的讲话训练方法。它有两个特点：好懂、好仿。

好懂，就是一听就懂，马上明白。教人们营养健康的书最少有十万字，但是对普通人来说，太专业，太烦琐，看得你头昏眼花，还找不到要领。而著名健康养生专家洪昭光从十万字的书里提炼出五个字：红、黄、黑、白、绿。红，是指西红柿、红薯等红色食品；黄，是指玉米、橙子等黄色食品；黑，是指黑木耳，疏通血管的食品；白，是指燕麦；绿，是指绿茶。后来，又概括成八个字：什么都吃，适可而止。你看，这样的表述，非常生动形象，老幼妇孺，人人一听就明白，这就叫好懂。

学习讲话的用气发声，非常有必要，但是学习的方法却非常专业，艰深。一两句话很难说清楚。

我刚开始教授“讲话能力训练”课程的时候，最大的难题就是：自己解决用气发声用了十年的时间，而现在，在一个学期的时间里，怎样让没有任何发声基础的学生掌握正确的用气发声方法。我煞费苦心给他们讲胸腹式联合呼吸，不讲还好，一讲反而令他们糊涂了，连话都不会说了。这就逼着我冥思苦想，最后找到了让学生一听就懂的方法：说悄悄话的方法。因为说悄悄话的方式，用的是气声，一定要用丹田气，并且不需要声带震动，喉头不紧张，最关键的是人人从小都会说悄悄话。这一说，学生全都明白。

这叫好懂。

第二是好仿，易于模仿。

教人讲话，不能光靠别人心领神会，你一定要有一个看得见、摸得着的训练方法，先画出一个“葫芦”，让学习的人能够比葫芦画瓢，从外在的模仿开始，先仿招，再练招，最后才创招。

比如讲话的胆量，属于人的心理素质，但是“情动中而形于外”，如果内心无胆一定会在人外在的肢体语言中反映出来。比如眼睛不敢看人；面部表情僵硬，没有笑容；站得歪歪扭扭等。通过这些外在的表现，我们一眼就可以看出，这个人讲话没有自信。那么，我们可以从训练外在肢体语言入手，来训练学生的胆量。比如，先教他如何用眼睛看人：要先看左边的观众，再看右边的观众，再看中间的观众，从模仿开始反复练习，变成习惯，胆量就可以训练出来了。

再比如讲话生动形象的练习。凡是讲话有感情的人，一定是讲话有手势和面部表情的人，比如，新东方的俞敏洪，著名的成功学专家陈安之，前微软中国区总裁唐骏，都是有名的演讲高手。而讲话没有感情的人，一定是讲话不加手势和毫无面部表情的人。根据这个规律，我设计了一套手势和面部表情的训练方法。只要勤于练习，讲话没有表情的毛病就自然改掉了。

4.什么是讲话能力训练的“练”

练的目的是什么？就是让你养成正确的讲话习惯。

习惯的力量是惊人的，有这样一则寓言故事。一个富翁去世之后，将一大笔遗产留给了他的一名远房亲戚。这名亲戚是个常年靠乞讨为生的乞丐。自从接受这笔遗产后，他立刻摇身一变成了一名百万富翁。新闻记者便来采访这位幸运的乞丐：“你继承了遗产之后，想做的第一件事情是什么？”乞丐回答说：“我要买一只好一点的碗和一根结实的木棍，这样以后出去讨饭方便一些。”你看，人虽已成了百万富翁，但满脑子想的还是怎样讨饭，可见，习惯对人们的言行有多么大的影响。一个人一天的行为中，只有大约 5% 是非习惯性的，剩下的 95% 都是习惯性的。根据行为心理学的研究成果，三周以上的重复会形成习惯，三个月以上的重复会形成稳定的习惯。

怎样学讲话，本书可以教给你一个好懂好记，行之有效的方法，但是要变成你的正确讲话习惯，还要靠你自己持之以恒的练习。坚持三个星期，就会形成习惯；坚持三个月，就会形成稳定的讲话好习惯。

5.讲话训练的目的：肌肉记忆

良好的讲话习惯，实质是正确的肌肉记忆。什么叫肌肉记忆呢？比如弹钢琴，开始学习的时候，你的手指头不听指挥，僵硬笨拙，要边想边弹，因为十个手指没有形成记忆。而通过反复的弹奏练习，最后不用脑子想，手指就可以很流畅地弹奏曲子了。这时，就是你的手部肌肉已经形成了正确的记忆了。

正确的讲话习惯也要变成肌肉的记忆。

例如，有的人讲话多了出现声带小结，声音嘶哑，这都是由于错误的讲话习惯造成的，而错误的讲话习惯一定是一种错误的肌肉记忆。就是他在讲话的时候，青筋暴起，喉头的肌肉紧张。而本书通过耳语练声法的反复练习，“占领两头，解放中间”，就是让小腹的肌肉紧张，两颊和双唇的肌肉紧张，而将喉部的肌肉放松。方法掌握了，就要反复练习，最后变成：只要一开口讲话，不用想用气发声的要领，自动做到上下两头的肌肉紧张，喉部的肌肉放松。这就是形成了正确的肌肉记忆，就算是养成正确的习惯了。

再比如眼定的训练，要让讲话者的眼睛始终和观众进行交流，这也是一种肌肉记忆。因为不敢看观众的讲话者，他的眼皮是耷拉的，眼部肌肉是松弛的。而讲话时眼睛炯炯有神，始终和观众交流的人，他的眼部肌肉一定是紧张用力的，已经形成了一种眼部肌肉的正确记忆。反复进行眼定的训练，就可以让讲话者的眼部肌肉形成一种紧张有力的肌肉记忆，讲话时眼睛充满神采。

讲话生动形象的人善于手舞足蹈。手舞足蹈是一种习惯，也是一种肌肉记忆。只要一讲话，他的两手和身体就会自动地开始协调运动。我们通过对手势的训练，就可以让讲话者形成手舞足蹈的肌肉记忆，变成讲话的一种习惯。

四、定耳舞诀法的练习原则

1.练习原则之一：苦练

当本书把定耳舞诀的方法告诉给了你，具体怎样去“练”呢？

第一要苦练；第二要恒练；第三要全练；第四要巧练。

身高只有 1.55 米的邓亚萍却成为了乒乓球历史上伟大的女子选手。她的不可思议的成功，就来源于她

的刻苦训练。

童年的邓亚萍因为受身为体育教练的父亲的影响，立志做一名优秀的运动员。但是她个子矮，根本不符合体校的要求，体校的大门没能向她敞开。于是，年幼的邓亚萍跟父亲学起了打乒乓球，父亲规定她每天在练完体能课后，必须做 100 个发球接球的动作。邓亚萍虽然只有七八岁，但为了能使自己的球技更加熟练，基本功更加扎实，便在自己的腿上绑上沙袋，而且把木质球拍换成了铁质球拍。

对于一个孩子来说，这是多么难能可贵！这不但要使身体备受煎熬，心理方面也要承受巨大的压力。小小的她，每闪、展、腾、挪一步，都可以用举步维艰来形容！

腿肿了，手掌磨破了——这是家常便饭！但她从不叫苦，不喊累！

负责训练的父亲，有时心疼得掉眼泪！

付出总有回报。由于邓亚萍的执著，十岁的她便在全国少年乒乓球比赛中获得团体和单打两项冠军。

正是这种“人一之，我十之，人十之，我百之”的超常付出，邓亚萍才有了常人所不及的辉煌。在这个世界上，任何事情的成功都像种庄稼，春种秋收，一分耕耘，一分收获，付出多少，得到多少。你想拥有比别人更出色的讲话能力，就要比别人更刻苦。

这个世界上成功者与平凡者的比例，永远都是二八规则：20%的成功者，80%的平凡者。而成功者的惟一秘诀，就是比平常人刻苦，比平常人付出得多。学习讲话所要付出的辛苦，与邓亚萍获得世界冠军付出的刻苦是不可同日而语的，但是我们也应该学习邓亚萍这种刻苦的精神！

“师傅领进门，修行在个人。”我在几所大学教过的上千名学生当中，可以说每名学生的讲话能力都进步了，提高了。但是，每个人的进步是不一样的。有的人是略有进步，有的人是发生了天翻地覆的变化。有位同学是朝鲜族，原来连普通话都讲不好，第一次上台讲话，脸憋得通红，眼睛看地板，声音像蚊子一般小。但是，他知耻而后勇，刻苦练习老师布置的基本功内容，早晨练，晚上练，连洗澡时也还在练。结果一学期课程结束，再上台时已是判若两人：面带微笑，两眼放光，讲话有条有理。

如果读者坚持按书中所要求的方法，天天早晚练上半小时，经过 3—5 个星期的时间，就能够初步掌握

正确的用气发声方法，养成讲话时手舞足蹈、生动形象的习惯，具备上台沉着大胆讲话的心理状态。

2.练习原则之二：恒练

亚里士多德说过：“人的行为总是一再重复。因此，卓越不是单一的行动，而是习惯。”

在每次给学生讲授“讲话能力训练”课程的绪论时，我都会给他们讲一个敲铁球的故事。一位世界著名的保险推销大师即将告别自己的职业生涯，他的告别大会吸引了保险业界两千名精英前来参加。

当许多人问他推销的秘诀时，大师微笑着表示不必多说。这时全场的灯光暗了下来，从会场的一边闪出了四名彪形大汉，他们抬着一个下面垂着一只大铁球的铁架子走上台来。现场的人都丈二和尚摸不着头脑。

那位保险推销大师走上前去，用小锤子把大铁球敲了一下，铁球没有动。隔了五秒钟，他又敲了一下，铁球还是没有动。于是，他每隔五秒钟就敲一下，持续不断，但是铁球还是不动。

这时台下的人群开始骚动，有些人开始离场而去。大师仍然持续地敲着大铁球，台下的人越来越多，留下的只有几百人。终于，大铁球开始慢慢晃动了。五十分钟以后，大幅摇动的铁球，任何人的努力都不能使它停下来。

最后，大师面对剩下的几百名观众，同他们分享了一生的成功经验：“成功就是简单的事情重复去做，以这种持久的毅力，每天进步一点点，当成功来临的时候，挡都挡不住。”台上三分钟，台下十年功。每一位口才超群的演说家都是靠持之以恒成功的。持之以恒的标志就是早晚练，天天练，不断地重复练习。拳不离手，曲不离口，才能由量变到质变，才能把声情并茂，有胆有识，深入浅出的讲话能力变为你的习惯。

如果说讲话胆量的训练可以在短期突破的话，那么用气发声的练习就是一个长期恒练的过程。即使你马上掌握了本书教给你的耳语练声法，也必须天天练习不间断。戏曲界有句话：一天不练自己知道，两天不练同行知道，三天不练观众知道。只有天天练习，你的小腹才能结实有力，肺活量才大，气息才通畅。

我自己就有切身的感受。40岁时，我担任了一定的行政职务，练气发声的训练少了，自己都觉得声音

发干，音色发暗。我在刚开始讲授“讲话能力训练”课程时，为了教好学生，自己天天早晚各练半小时的耳语法。坚持练了一段时间，出现了意想不到的效果，声音比年轻的时候反而更明亮、更干净了。这就是方法得当，坚持练习的结果。

其实，当你把持之以恒的训练变成一种习惯的时候，你收获的已不仅仅是讲话的能力了。

3.练习原则之三：全练

什么是全练？就是讲话能力的训练包括五练：练口、练手、练胆、练脑、练脸。一定要多管齐下，综合练习，而绝不是单纯地练口、练嘴皮。

一是练口。

练口就是用耳语的方法天天练习，达到气息通畅、声音圆润、吐字清晰的目的。练耳语的原理，将在第三章进行详细介绍。

二是练手。

练手包括两层意思：动手写和练手势。

动手写一定要先扎扎实实地写好文字，列出提纲，然后再按文字或提纲讲。千万不要上来就追求出口成章。初学者追求出口成章，是一个误区。

大凡出口成章的人一定都受过三种训练：①先写后说的训练。先由出手成章，再到出口成章，先学会写，然后再讲，经过反复多次这种训练，熟能生巧，才可能做到出口成章；②背诵经典诗文的训练。从小背诵诗词古文，等长大后这些经典篇章已经内化成了自己的语言；③反复讲的训练。职业讲话者一般都是一个内容讲了很多遍，烂熟于心，若第一次听，就会给人留下出口成章的印象。所以，没有天生的出口成章者，只有经过训练的出口成章者。想出口成章，一定要循序渐进，先从出手成章开始训练。

这里的练手势是指反复进行手势的训练。手一动，讲话的语言自然生动，手势一比画，语言自然就很形象。要按照第四章的要求，反复练习讲话的双人舞小段，把讲话加手势变成讲话的一种习惯。比如说：

“芝麻这么小，西瓜这么大”这句话，不加手势说，语言就平板枯燥，而一加上手势，说芝麻时，用两个手指一捏；说西瓜时，两只手一比西瓜的形状，语言马上就生动传神了。通过对动作的反复练习，可以让双手形成肌肉记忆，一讲话自然地加上手势。

我的一名学生在期末总结中写道：“过去讲话不懂得加手势的妙用，现在天天练习讲话时的手舞足蹈，已经变成了习惯。上课发言，与同学交谈，都不自觉地手舞足蹈，生动形象了很多，越来越喜欢这样讲话的感觉了。”

三是练胆。

练胆就是通过主动上台，反复上台，进行笑定、眼定、站定的三定训练。练出胆量，治好上台恐惧症：手抖、脚颤、脸红、心跳。

四是练脸。

练脸包括练习微笑，练习眼睛和观众的交流，练习讲话时眉飞色舞。通过反复练习，使面部肌肉养成微笑的习惯，养成眼睛大胆和观众交流的习惯，养成讲话时眉飞色舞的习惯。

五是练脑。

首先可以通过左脑练习来训练逻辑思维。比如进行言而有序的训练，让学生加手势来练习这段话：“勤于思，敏于行，要学会三道：第一，闻道；第二，悟道；第三，行道。”说“第一”时，要伸出一个手指；说“第二”时，伸出两个手指；说“第三”时，伸出三个手指。反复做这种口到、手到的练习，就可以进行讲话有条有理的训练。当练成习惯后，说话就能做到言而有序。

还要通过写“一字悟”的方式来训练逻辑思维。“一字悟”就是指每练习一个单元，写一篇学习感受的作业，要求用一个字来总结观点，用 50 个字来加以解释说明，通过反复动笔动脑来进行一简二活的训练，学会讲话观点简洁好记，举例生动好听。

其次可以右脑练习来训练形象思维。例如，通过加手势练诗歌的方法来训练学生语言的形象性。加上手势背诵“日照香炉生紫烟，遥看瀑布挂前川”的诗句，双手自下而上缓慢托起，想象眼前出现紫烟的形象，

双手从上往下做往墙上挂东西的动作，脑海中浮现出瀑布的镜头。这种“双人舞”的反复练习，就可以训练学生的形象思维。

4.练习原则之四：巧练

巧练有三个意思：一是“先号脉”；二是“找药方”；三是“吃药”。

“先号脉”就是抓重点。

学讲话不能眉毛胡子一把抓，先理清自己在当众讲话中最关键的问题是什么？是没有胆量，是声音容易嘶哑，是讲话没有感情，还是讲话没有头绪条理？抓住难点，重点突破。解决了主要矛盾，就容易树立信心，再接再厉，持之以恒地练习。如果你觉得自己拿不准难点在哪？也可以给我发送邮件让我来帮你进行诊断。我的邮箱是：yym5482@163.com。

再说“找药方”，就是将看书和看视频相结合。

第三是“吃药”。

在每一章的最后一节，都有针对性的练习方法和步骤。按照这些方法开始练习，头七天最难坚持，要咬紧牙关，不急不躁，天天练习，等你坚持了 21 天，蓦然一回首，胆、声、情、识的能力都具备了。

第二章

笑定、眼定、站定——快速

克服讲话者无胆之妙法

定——笑定、眼定、站定，是练胆之法，是培养初学者迅速具备在讲台上沉着镇定状态的方法。胆是心理素质，属于人的内在，但可以通过训练人外在的体态语，由外向内改变人的心理素质，让你很快地由“无胆”变为“有胆”。学会了三定，就可以达到好声、好身、好运的目的。

一、胆量是讲话的“电源开关”

1. 扫除讲话的“拦路虎”：胆怯

胆量是讲话的“电源开关”。无胆是讲话的拦路虎，有胆是讲话的虎之翼。

一个无胆的人，不管讲话的内容准备得多精彩，他也是茶壶里煮饺子——有口倒不出。两个同样有识之人上台讲话，一个有胆，一个无胆，讲话效果会天壤之别。我们来看一名女大学生应聘华为公司成功的故事。大四的时候，华为到我们学校开招聘专场，同学们都很兴奋。对于我来说，惟一感兴趣的是华为的销售部门，因为我喜欢做销售人员。

第二章笑定、眼定、站定——快速克服讲话者无胆之妙法面试是在一个大礼堂里进行的，几十名学生被分成4人一组，每组有一名面试官。面试过程很“残酷”，只要不入面试官的“法眼”，或是答不上面试官的提问，面试官就会说：你可以走了，也就是当场被淘汰。那天和我分在一组的是三名男生，我刚走到面试官面前还没来得及坐下，面试官只瞄了我一眼就冷冷地对我说：“你可以走了，我觉得你不合适！”我很震惊，说实话也觉得很没面子。可是我没走，嘴上没说，心里满满的是不服气：你根本不认识我，凭什么看一眼就认为我不合适，凭什么就让我走？不过，当时我并没有吭声，因为我觉得当面“质问”面试官既没礼貌也显得我很没风度。我想，等面试结束后再与面试官理论也不迟。

其他三名男生都坐下了，我可不管他们是怎么想的，我也坐下了。面试官到底没赶我走，只是当我不存在，然后开始对着其中一名男生发问：“你最得意的一件事情是什么？”可能是因为紧张，那名男生竟不知如何作答，支支吾吾地说自己还没有工作，也没有做出什么特别的成就，所以也没什么得意的事。我心里很着急，觉得他的回答有点偏题，我可不愿意他在第一道坎上就被淘汰。于是在边上悄悄地提醒他：“你可以说一件在学校里做过的你自己感到最满意的事情……”面试官看了我一眼，我心里想：你不至于给我加上一条作弊的罪名吧，这种时候应该帮人一把。反正我已经是“不合适的人”了——这应该就叫“无欲则刚”吧。

接下来的形势不容乐观，三名男生相继被淘汰了，最后就只剩下我了。面试官还没跟我说话呢。不过，

看上去面试官好像有话要说。我一直不动声色。终于面试官开口了：“那三个人应该是你的竞争对手，可我刚刚看你一直在帮助他们，你为什么要帮助他们？他们答不上来不是对你更好？如果他们都淘汰了，岂不是你的机会就来了？”我说：“我不认为他们是我的竞争对手，如果都能通过面试，将来大家可能还是同事，有困难自然是要帮的。”

面试官不置可否我的回答，却又提起了先前的话题：“我刚刚已经对你说，你不合适，你可以走了。可你为什么不走呢？”

机会来了，该是我说话的时候了。我的“不满”终于有机会宣泄了：“我觉得你并不了解我，所以我要留在这里给你一个了解我的机会。第一，我非常仰慕华为，因为我被华为的企业文化和用人理念所吸引，所以我很郑重地投出了我的简历，也很高兴能参加这次面试。可是我完全没有想到我遭遇到如此当头一棒。第二，我还想对你说一句，我认为你的态度对一个面试者来说很不友善。因为今天我是面试者，明天我可能是你们的员工，更可能是华为潜在的客户。可是你今天这样不友善的态度给我留下了深刻的印象，今天我可能成为不了你的员工，但明天我可能不再愿意成为华为的客户。第三，你今天的不友善影响了我对华为的看法，明天还有可能影响到我所有的朋友对华为的看法。你知道，你可能赶走了不少你们的潜在客户！”

就这一道题，我通过了华为的面试。

面试官笑了，对我的表现非常满意。因为从一开始，面试官早就给我出了一道面试题：如何面对挫折。要知道，这次招的是销售员，在未来的工作中，面对的会是无穷无尽的拒绝和白眼，人家的态度可能比这位面试官还要差好几倍。如果他连面试还算礼貌的冷脸都无法面对，那么，他将来如何面对未来的困难呢？那位男生因为紧张无胆，脑子一片空白，连一件最得意的事情都想不起来，无法回答出面试官的提问，自然只有败走麦城了。这位女大学生虽然刚一进门就遇到当头一棒，却能够坦然地留下来，并思路清晰，一展口才，说得面试官口服心服，她的胆与识真让人佩服。

再来看一个舌战众议员的故事。美国华盛顿广场上著名的杰斐逊纪念馆由于年久失修，墙壁被腐蚀，在当时的国会上成为一个议题，很多人主张把纪念馆炸掉。面对众多的反对者，一名研究者却勇敢地发表了他的看法，并说服了大家。

这位研究者通过研究发现，纪念馆年久失修是因为腐蚀严重；腐蚀严重是因为不断地用含腐蚀性成分的水清洗；不断清洗是因为纪念馆内墙壁上鸟粪太多；鸟粪太多是因为附近燕子太多；燕子太多是因为纪念馆内有太多的蜘蛛供它们捕食；蜘蛛太多是因为飞虫满墙；飞虫太多是因为尘埃太多；尘埃太多是因为附近

阳光充足。最后他得出了结论，解决的办法就是——关上窗帘，不让阳光照射进纪念馆。

结果，大家被他说服了。如果这位研究者是一个没有胆量的人，面对众人的反对，他可能选择的是从众，也就无法独立地去研究，并公布自己的结论。正是因为他的有胆、有识，才使今天的我们仍然可以看到这座白色大理石建筑——纪念《独立宣言》的起草者，美国第三任总统托马斯·杰斐逊的纪念馆。

胆量就是思维的开关，打开了这个开关，你就能接通思维的电源，思如泉涌，侃侃而谈，超水平发挥；打不开这个开关，你即使再有才，一紧张，脑子一片空白，也会把你准备很充分的内容忘得一干二净。

有了胆量，才能写得好，说得也好。讲得好的人一般都写得好，写得好的人不一定讲得好。

为何会写不会说？就是中间缺个胆。有胆是讲好话的前提。

写文章要有文胆，讲话要有话胆。何为文胆？就是敢于把自己的观点用文字表达出来，它不需要直接面对观众开口讲。何为话胆？就是当你拿着自己的讲稿面对观众开口讲话的时候，有沉着自信，甚至兴奋的心理状态。对任何一名演讲者而言，沉着、自信是讲好话的前提条件。认真的准备，加上话胆，就能让讲话者达到预期的效果，甚至会有超水平的发挥。有的人在台下准备得很好，讲话稿也背得滚瓜烂熟，但为什么一上台就忘词了呢？原因就是他一直未具备上台讲话的话胆。

2. 治疗讲话无胆，势在必行

（1）90%的大学生无胆

在我所教授的学生中，讲话无胆的人达到 90% 以上。这个数字是这样得出来的。

一是开课时的调查。上第一节课，我会先做一个现场调查：请自认为讲话有胆的同学举手。结果 60 人的班里面，只有一两名学生举手了。调查了四个班，每班的情况都差不多。

二是期末的统计。我教的讲话课是一个学期的课程，每到期末，我都会让学生写一份期末作业，800 字，只要求谈一点学习这门课的最大收获。通过统计发现：90% 以上的同学都说学习本课最大收获是：胆量变大了。过去上台无胆，现在可以满怀自信地走上台讲话了。

下面来看看我的一名学生梁韵珍是怎样描述自己当初无胆的：在我的记忆中，从上小学开始就从来没有在课堂上举过一次手。所以在我的家庭报告表里，老师给我的评价总是：不爱举手回答问题。这个不敢在众人面前讲话的坏习惯一直到大一的上学期，我都没有克服。

曾记得第一次上演讲课，老师让我们上台介绍自己的时候，看着同学们僵硬、紧张的样子，自己觉得很好笑。等到自己上台的时候，也跟着全身僵硬了，脸上无笑容，说话断断续续，就觉得自己算是说砸了。

我从小就不敢在人前说话。如果有很多人在，我会很紧张，脸就红彤彤的，说话吞吞吐吐的，感觉心“怦怦”直跳，喘不过气来。我苦恼极了，却一点办法都没有。

说实在的，的确是怕呀。

也许是自己的胆子不够大，心理承受能力不够强，锻炼得不够。当我站在这么多人面前说话时，用一个字来形容，那就是怕！在台下想得倒轻松，一站到台上，忽然看到这么多双眼睛，整个人就傻了。

失败呀！从这名学生的叙述中，就能深深地感受到他们对自己上台无胆的无奈与无助。

（2）无胆分为两类：全无胆与半无胆

我在教学中发现：讲话无胆者，细分起来，共有两种，一种是全无胆，一种是半无胆。

什么叫全无胆？

全无胆就是在台上和台下都没有胆量讲话。在台下不敢和同学、朋友说话，未曾开口脸先红。本来也想面对面交流，又怕说不好被别人取笑，说不好就干脆完全沉默。面对面都不敢说话，让他上台面对众人讲话，那真比让他上断头台还可怕。长此以往，就形成了自卑内向的性格。

下面这位同学就是典型的全无胆型。回想高中的时候，我是一个十分胆怯害羞的女生。平时与陌生人说话都感到浑身不自在，更别说上台当着众多同学在上面演讲了。什么叫半无胆？

半无胆就是台下有胆，台上无胆。生活中与同学、朋友面对面讲话眉飞色舞，很吸引人。而一上台，面对众人，就紧张地不得了，像是换了个人，没胆量了。

下面这位同学就是半无胆。原来我就是个“半无胆”型人员，私下和人交往口若悬河，但一上台就成了结巴。谢谢老师给我开的“药方”，发自内心的笑容可以给自己信心。经老师一指点，嘴角上扬可帮助一个人行走天下。我在深圳航空公司讲课时还遇到一名学员，她说面对陌生的乘客讲话时有胆量有自信，而面对领导和同事讲话时却很慌张，这也是一种半无胆的表现。

3.胆从哪里来：一回生，二回熟，实践出胆量

为什么少数人在讲台上可以做到从容不迫，声情并茂，打动观众。这少数人的胆量是从何而来的呢？

讲话的胆量都不是天生的，而是后天培养锻炼出来的。著名京剧艺术家周信芳的女儿周采芹，是一位国际著名的戏剧和电影演员，英国皇家戏剧学院的第一名中国院士。

而这样一位著名的艺术家，在她少年第一次上台时，却被吓坏了。那是 1945 年底，12 岁的周采芹在上海一家大剧院参加演出。起初，她不慌不忙地走上台，想着只要按自己早上排好的节目去演就没问题了。谁知当她看到台下黑压压的一片观众时，她的脑袋突然一片空白，完全忘记了自己要做什么，害怕地跑回了幕布边。

她很快被站在幕布边的老师推回了台上，最后好歹把歌唱完了，而且还赢得了热烈的掌声。虽然那一次的经历不免有些尴尬，但那样热烈的掌声，对儿时的周采芹来说，依旧是一种鼓舞。这个故事至少可以给我们三点启示：

① 再好的演员和教师第一次上台，也是没有胆量的。

② 台下排练得再好，上台无胆量，还是会演砸。“想着只要按自己早上排好的节目去演就没问题了，”但一上台还是出了状况。

③ 胆量是在实践中锻炼出来的。“她很快被站在幕布边的老师推回了台上，最后好歹把歌唱完了，而且还赢得了热烈的掌声。”第一次吓得跑回来，第二次就好歹把歌唱完了。

后天对胆量的培养有三种途径：家学、自学和师学。

（1）培养胆量的途径之一：家学

家学，就是从小受家庭环境的耳濡目染，家长有意识培养出来的胆量。

凤凰卫视的著名主持人胡一虎就是靠家学练出胆量来的。

在胡一虎上大四的时候，他被推选为台湾青年节大会的主席，要代表台湾青年上台发表讲话。胡一虎在他的自传《我是谁》里写道：我不禁想到自己小时候第一次在父亲公司的儿童节大会上发言。也是在临上台前，父亲亲自帮我抹平衣服的皱褶，再用水梳顺我的头发，手把手牵着我登上人生第一次的舞台。而之前在家中，他已经帮我“彩排”过许多遍。尽管这只是一个小小的孩子的发言，父亲也格外看重并认真辅导，细致到我的语气、手势和眼神，他都一一示范，亲自把关。正是父亲手把手地教导，使胡一虎小小年纪取得了第一次上台的成功，也培养出了兴趣和自信。

曾看到过这样一篇文章，讲的是一位妈妈培养三岁儿子练胆量的故事。有一位妈妈带孩子参加单位举办的军民联欢活动。一群军人走上台大合唱。因这也不算是正式的演出，就是大家在一起乐一乐。孩子那时才三岁，妈妈就对孩子说：“你敢不敢走上台给解放军叔叔打拍子？”孩子那时还处于“傻乎乎”的年龄，真的走到台上给解放军叔叔打起了拍子，而且还很有节奏。

这时大家都乐了，孩子也感觉到了自己的“不一般”。演唱完后，孩子很光荣地被解放军叔叔抱下台来。有了这次大胆的机会锻炼，孩子的胆量一下就打开了。后来，这个孩子常常在学校大会上发言，表演节目，神情自然，自信快乐。家学练胆，实际上是给做父母的提出了高要求，从孩子不懂事的时候开始，就要创造条件让他练胆量，对孩子多表扬，不呵斥，持之以恒地培养孩子的自信心。

（2）培养胆量的途径之二：自学

没有人教，全靠自己看书，善于观察，向别人偷师学习，虽然在讲话的实践中碰过壁，但百折不挠，不怕被人耻笑，终于练出胆量来，这是一种很有效的自学方式。某市体改委有一位科长，胆量过人，有胆有识，越是见到大领导，讲话越来劲。有一次他和主任一起向市委常委会汇报组建国有资产经营集团的方案，提出要拆行业小公司，组建全市性的国资大公司。

方案一提出，就有常委激烈反对，吓得主任说不出话来。眼看方案要泡汤，这位科长挺身而出，侃侃而谈。他说深圳一家国有控股公司的资产就达 100 亿元，而我们全市的国有资产加起来不到 30 亿元，只有拆小庙，建大船，才能抗击风险，使国有资产保值增值。一番话说服了大家，最后常委会达成共识，通过了体改委的方案，这位科长也因此番发言，令市委书记印象深刻。后来他连升两级，被破格提拔为正处级职务。

旁人问他胆量从何来？他说，小时候长在农村，自卑害羞，不曾讲话脸先红。上大学后，他突然醒悟，决心突破胆量，参加社团，不放过任何一个上台讲话的机会，还自觉地向别人取经，虽屡遭耻笑，最终修出有胆有识的“正果。”大凡自学自悟成演讲高手的人，如林肯、孙中山、恽代英，都是意志坚强，靠破釜沉舟的决心练就出一个个胆量超群的人。

（3）培养胆量的途径之三：向老师学

卡耐基是一名教授演讲技能的伟大讲师。1912 年，卡耐基开始了教授当众演讲的课程。当时，要想让商业界人士成为演讲高手，简直是天方夜谭，但是卡耐基做到了。为了追求一套快速有效的学习演讲方式，他开创了一套独特的，融演讲、推销、为人处世和实用心理学于一体的教育方式。他没有受各种呆板规则的束缚，开创了一门非常实用而有意义的课程。条条大路通罗马。有家学，是你的幸运；

靠自学，你要有坚强的毅力与恒心；

跟师学，你要珍惜机缘，马上行动。这门课程让几百万美国人由自卑变自信，由不会讲话变成演讲专家。在改变别人命运的同时，也成就了他自己。他因此而享誉世界，被誉为“除了自由女神，或许只有卡耐基才能代表美国。”

向一名好老师学讲话，你就可以站在老师的肩膀上，快速地掌握规律，改变胆量，增加自信，成为一个广受欢迎的讲话者，实现梦寐以求的理想。

4. 从无胆到有胆的练习模式

胆小害怕，是学习讲话的第一只拦路虎。怎样克服呢？

胆量，属于人的心理素质，属于人内心的东西。无胆，是块心病，是个心魔。治心病，有两种办法，一种叫西医式练胆法，一种叫中医式练胆法。西医式是头疼医头，脚疼医脚；中医式是内病外治。

（1）西医式练胆法

先说西医式练胆法。西医治病是就事论事，外病外治，内病内治。如何克服讲话恐惧，增强自信，大部分经典演讲教材给提供几条原则：

- ① 害怕当众说话并不是个别现象。
- ② 一定程度的登台恐惧是有利的。
- ③ 再出色的演讲者一样有登台演讲的恐惧。
- ④ 恐惧是因为你不习惯登台。

下面还教给你积极的心理暗示方法：

- ① 确信自己的题目有意义。
- ② 避免想那些使你不安的事情。
- ③ 要给自己鼓气。

一般的演讲书上都会教你三种消除紧张情绪的方法：深呼吸；握紧拳头，然后放松；放松颈部肌肉。

平心而论，这种西医练胆法对于有一定登台经验和心理素质较强的人有用，但对于大多数首次登台的人，心理调节能力差的人，上台受挫产生严重心理阴影的人来说，则基本用不上。他们需要的是一种看得见，摸得着，能模仿，能练习，循序渐进的内病外治的具体方法。

（2）中医式练胆法

再来看看中医式练胆法。也就是把人体看成一个相互作用的整体，辩证治疗，内病外治，外病内治。例如，中医治痤疮，不是单纯给点外用药，而是要从肝胆等内脏器官进行治疗调理。而治登台无胆的病，我在教学实践中用的就是内病外治的方法，即通过外在体态语的训练来解决无胆这个内在心理上的问题。

在教学当中，讲到练胆这一课时，我都会先做一个实验，让学生亲眼感受“内无胆一定形于外”的关系。我站在讲台上，面对学生，低着头，眼睛看着地面，面部没有一点表情，身体歪歪扭扭，一直晃个不停，口中小声说：“各位老师，各位同学：大家好。”

然后问学生我是有胆还是无胆？学生说无胆。问从哪里看出来？学生说，从低着头，不敢看观众，身体歪歪扭扭等这些肢体语言上看出来的。这样学生一下子就感受到了内在无胆会从体态语上反映出来的规律。

因为我在教学中发现：上台讲话内心无胆、自卑的人，一定会从他的身体语言中表现出来，观众可以看出来。这个“看”字很重要，我们没有火眼金睛，看不到他的内心，但是我们能看到他的脸、手、身的动作，这些外在的形体动作能准确地透露出他的内心状况。一个无胆的人，内心紧张，害怕，心怦怦狂跳，那我们一定会从他的肢体语言上看出来：脸上肌肉绷紧，没有一丝笑意，眼睛不敢看观众，手不知道放哪里，双手和两腿发抖。

概括起来，无胆的人，在肢体语言方面常犯三种毛病：笑不定、眼不定、身不定。我们的中医式练胆法就是遵从中医辨证治疗的方法，从纠正外在的肢体语言毛病入手，来攻克内心自卑、无胆的难关，治疗无胆的痼疾。

下面我们来逐一分析三不定的毛病，然后再用三定法对症治疗。

5.无胆讲话者的外在表现“三不定”

三不定包括：笑不定、眼不定、身不定。我们先说笑不定。

笑不定，就是上台不会笑，或者时笑时不笑。凡是上台紧张害怕的人，一定不会笑，笑容绝不会自始至终挂在脸上。为什么？因为心里一紧张，反应在生理上，全身肌肉都会紧张，脸上的肌肉自然也是绷紧的，就必然给观众一种面如秋霜的感觉。基督教有一条黄金法则：你想让别人怎样对你，你先怎样对别人。

你给观众冷漠的表情，观众下意识地就会给你一个坏脸色，你看了观众的脸色难看，就会更紧张，表情更加僵硬。

有一次，我参加一个大企业每年一度的客户答谢会，董事长上台讲话，（面无表情地）“各位来宾、各位客户，我们今天召开答谢会，就是为了衷心地感谢大家对我们企业的大力支持。”他的文字是热情洋溢的，但他的面部表情自始至终是冷冰冰的，嘴角不往上翘，眼角看不到任何笑意，你从他的语言当中感觉不到一点儿感谢的意思。会场气派很大，钱也花了不少，就因为讲话不会笑，答谢会的效果就大打折扣了。这就是“笑不定”。

再说眼不定。内心无胆量、紧张的人，他的眼睛一定不敢看人。不看人看哪呢？或者看天花板，或者看着地面，或者是看着手中的讲稿，或者看一下观众，眼神马上躲开了，就是不敢自始至终地看着观众说话。因为眼睛是心灵的窗户，你心里害怕见观众，一定会在眼睛上反映出来；而一个内心自信，充满着讲话愿望的人，他的眼睛一定是炯炯有神，迫不及待地用眼睛和观众交流。

举个例子，我参加过一个版权保护的高峰论坛，有三位主讲嘉宾，其中有两位都存在着眼不定的问题。一位是自始至终都看着自己的演讲稿念，从不抬头。读到“尊敬的某某部长、尊敬的某某局长，非常感谢你们出席我们今天的会议”时，他的眼睛也没有看一眼坐在台下的部长和局长。给人的感觉是：目中无人。另一位，会用眼神与观众交流，但是他的眼睛只敢看中间的观众，而从不看左右两边的观众，没有兼顾全场。给人的感觉是：目中有人，但只有少数人，没有全场人。这两种表现，都给人不尊重领导和观众的感觉。究其原因，并非傲慢，只是因为紧张，没有受过训练，就给人很不好的印象。

身不定，有两种情况。一是做不到站如松。由于紧张害怕，根本顾不上自己的形体怎样，手足无措，不知道怎样站才好，耷拉着头，含着胸。二是不等站稳就说话。因为紧张，恨不得一口气把话说完，所以上台不等站稳就开口说话。话不等说完，就落荒而逃，根本顾不上鞠躬谢幕。而有胆量的人，一定是先站稳了，等全场安静之后才开腔讲话；一定是讲话结束之后，非常从容地走下台。

有一个专门做市场数据调查的女老总，在一次调查数据发布会上发布调查数据。她非常重视此次讲话，职业套装很高档、得体，大波浪发型看得出来是精心吹过的。然而当她站上讲台之后，就将胳膊肘往讲台上一放，整个人的重心就靠在了讲台上，就这样一直把话讲完，这就是“站不定”。本来往台上一站应该是像我们古人说的“站如松”：两腿并拢，身体站直。可是由于她紧张，下意识地要找心理依靠，就这样一直靠在讲台上讲话了。

我还在一个大型会议上看过一个企业领导的讲话，在他的发言过程中，他始终将两只手插在裤兜里，给人一种不屑一顾的神态。其实他平时一直对人很和善，何况台下还坐着他的领导。这都是因为紧张，手不知往哪儿放才造成的。这也是一种“站不定”的表现。

所以，针对“三不定”的毛病，要进行“三定”练胆量的训练。这对演讲者来说非常重要。因为你在台上讲话，听众不光是用耳朵听你讲话，很重要的的是用眼睛看你讲话，从你的一举一动中接受信息，从中感受你的言语。所以我们一定要进行三定的训练。

内病可以外治。外治的方法就是三定法。通过对讲话无胆量者进行“笑定、眼定、站定”三方面体态语的训练，就可以治疗无胆量者的三不定，让观众看到一个在台上沉着自信的演讲者。

二、快速克服讲话无胆妙法之一：笑定

“笑定”就是让笑容定在上台讲话者的脸上。从你开始起步走上台的时候就要面带微笑，在讲话过程中要面带微笑，讲完话后走下台时还要面带微笑。

1.微笑对观众的两个作用

（1）吸引观众，让其感受你内心的善意和快乐

戴安娜为什么能够受到全世界男女老少的喜爱？葬礼上有那么多不认识她的人给她献花？12年过去了，为什么还是有那么多人在缅怀她？她是著名的政治家吗？不是。她是著名的企业家吗？不是。她是著名的艺术家吗？不是。

她是微笑的专家！她用微笑征服了世界。

我们来看上面这张照片，她的脸是不是有像天使般的微笑？她的牙齿是露出来的，嘴角是翘起来的；她的眼睛当中充满了笑意，充满了善意。这种微笑是最好的世界通用语，无需翻译，无需开口，全世界任何语言的人都懂。人们已经被她的笑容所吸引。

美国钢铁大王卡耐基说：“微笑是一种神奇的电波，它会使别人在不知不觉中认可你。”在一次盛大的

宴会上，一位平日对卡耐基很有意见的商人在背地里大肆抨击卡耐基，而卡耐基安静地站在那里，脸上挂着微笑，等抨击他的人发现他的时候，那人感到非常难堪，卡耐基的脸上依然堆着笑容，走上去亲热地跟他握手。后来，此人成为了卡耐基的好朋友。正如雨果所说：“微笑就是阳光，它能消除人们脸上的冬色。”

我的微笑也给上课的学生留下了深刻的记忆。只要一进教室，我都是面带微笑。每位学生上台演讲，我都会微笑地看着他；学生讲完，我又面带微笑地带头鼓掌；对每位学生的演讲点评时，我也是面带微笑，先肯定优点，再指出不足。到期末总结的时候，很多的同学都说道：老师的微笑给我留下了深刻的印象，让我忘却了紧张，给我莫大的鼓励，令我难忘。

中央电视台《晚间新闻》节目对北京市有关部门在学生中所作的一项调查进行了报道，调查主题是“你最喜欢什么样的老师”。调查结果是，90%以上的学生说，我最喜欢微笑着给我们上课的老师。

观众为什么会被微笑所吸引？这都是人的潜意识在起作用。

潜意识之一是喜乐。脸上的微笑代表心中的善意和快乐，观众从你的脸上看到了你心中的善意和快乐，他不由自主地就喜欢，下意识地就被微笑所感染。

潜意识之二是喜欢向上的形象。树木花草充满生机时，它的整体形象是向上的，我们就喜欢；而树枯草黄时，它的枝叶都是往下垂的，我们潜意识里就不喜欢。人也一样，心情沮丧的人，垂头丧气，眉梢眼角往下，我们看着就不喜欢；同样，人微笑时脸上的线条也是往上的，我们的嘴角像一弯月牙儿，是往上翘的；我们的眼角笑咪咪的，也是往上翘的；两颊的肌肉也是往上拉的，观众一看，下意识就喜欢。

（2）征服观众，化解观众内心对你的不解和抵触

笑对观众的征服，是不知不觉的。

香港有份杂志讲过这样一个故事。李先生是一名事业有成的青年，从小继承了数目庞大的家产，年纪轻轻，就已经是数家公司的老板。他虽然很聪明，有才能，但就是有一些富家子弟的气息。身上总是穿着至少数十万元的西装，手腕上也戴着一块耀眼的劳力士金表，使他看起来颇为招摇。

他平时为人也非常傲慢，只为自己着想。所以，大家都很讨厌他。但数个月前的某一天，当我在街头遇见他时，却令我一惊。因为平时总是身穿名牌的他，竟然只穿着一件非常大众化的T恤；手腕上也没

有那只耀眼的金表，而换了一块极普通的石英表；态度也十分随和，脸上总是带着微笑。

人生态度的巨大转变，缘于他的一次微笑经历。

数月前，身穿名牌衣服的小李走进了一家大型百货公司，想为病床上的母亲买一件礼物。由于母亲这两天病情有了转机，因此，他的心情特别好。

当他停好宝马车，准备走出停车场时，突然有一个身材矮小粗壮的男子从侧面猛力撞了过来，他不仅没有道歉，还非常无礼地瞪了小李一眼。按照小李平时的习惯，肯定会冲上前去理论一番。但他那天不仅心情好，而且是来为母亲买礼物，所以并没有发火。相反的，他还像老朋友般向那名男子点头微笑，并说了一句：“对不起！”

他微笑的表情和那一句“对不起”，让那名凶狠的男子似乎有些惊奇，并露出了一种不可思议的表情。就在那一瞬间，他凶恶的表情渐渐淡了下来。

突然，那名男子转身向外跑去。

小李当时只是感到有些莫名其妙，也没有在意。后来才发现，手腕上的劳力士表已不知在何时不翼而飞。回家后小李看到晚上的新闻报道，提到当天中午，在某幢大厦的地下停车场里发生了一起重大抢劫案。劫匪砍伤了一名驾驶豪华跑车的老板，抢去了许多贵重物品。

当屏幕上播出这名劫匪的照片时，小李赫然发现，原来正是那名无礼碰撞自己的男子！

显然，当时如果小李与他冲突起来，极可能也会被劫匪砍伤。望着事主满脸鲜血的惨样，他不禁想到，究竟是什么救了自己，让这个凶狠的劫匪愿意放弃呢？也许就是他当时的微笑——像朋友般真诚的微笑。微笑可以软化一个劫匪，更何况台下的观众呢？

讲话者往台上一站，实际上就开始了和观众的博弈。不是你征服观众，就是你被观众征服，而微笑就是你征服观众的有力武器。

于丹在《论语心得》中讲过一位茶师战胜浪人的故事。日本江户时期，有一位著名的茶师。有一天，他的主人要去京城办事，就跟茶师说，你跟我去吧，每天好给我泡茶。当时，是一个浪人、武士很纷乱的

时代，所以这位茶师就很害怕出门。他说，你看我又没有武艺，咱们路上遇到麻烦事可怎么办？他主人说没关系，你打扮成武士的样子，再挎一把剑不就完了吗？你跟着我走吧。那茶师就哆哆嗦嗦地换上了武士的衣服跟着主人走了。

等到了京城，主人去办事了，茶师自己在外溜达，一出门，就真碰上了一个浪人。浪人就上去挑衅，说你还是武士啊？那咱俩比比剑吧。茶师只好老老实实地说我就是个茶师，不懂武功。这个浪人就得寸进尺，说你既然不是武士，却穿着武士的衣服，就有辱武士尊严，那我更应该跟你比试剑法，你就更应该死在我的剑下了。茶师一想，就跟他讲，你看我主人给我的事还没办完，你宽限几小时，今天下午我跟你约在池塘边见。那个浪人想想就答应了，说那你一定来。

茶师说完就直奔京城里最著名的大武馆，一看，所有学剑的人都在门前排着大队。他来不及等，就直接冲到大武师的面前说，求你教给我一种作为武士最体面的死法。大武师当时就惊诧了，说来我这儿所有的人都是为了求生，你是第一个求死的，为什么？

他说我是一名茶师，只会泡茶，但是，我今天不能不跟人家决斗了，我想死得有尊严一点。

大武师说，原来你是那位著名的茶师，你为我泡一壶茶吧。

茶师想了想，很伤感，说这可能是我在世上泡的最后一壶茶了。所以他做得很用心，面带微笑，很从容地看着山泉水在小炉上烧开，然后把茶叶放在茶壶里面，经过洗茶、滤茶，最后一点一点地把茶倒出来，捧着端给大武师。

大武师一直看着他完成煮茶的整个过程，喝了一口茶，说：这是我一生中喝过的最好的茶，我可以告诉你，你已经不必死了。

茶师说：哦？你要教给我什么？

他说：我不教你，你只记住我的一句话，你用泡茶的心去面对浪人。

茶师就回去了。到了约定的地点，茶师看见浪人已经在那里等他。浪人很嚣张，当时就拔出剑来，说：你回来了，那我们开始比武吧。

茶师想着大武师说的那句话，他不着急，微笑着看定了对方，然后从容地把自己头上的帽子取下来，端端正正放在旁边，又解开身上宽松的外衣，一点一点地叠好后，压在帽子下。他仍然微笑地看着对方，拿出绑带把自己里面的衣服袖口和裤腿分别扎紧。他从头到脚，一点一点地在装束自己，一直气定神闲。对面的浪人越看越惶恐，不知道眼前的这位茶师武功到底有多深，其实就是被他的眼神和笑容给吓得心虚了。

等到茶师全都装束完，最后一个举动就是拔出他的剑，挥向半空，然后棒喝一声，停在空中。因为他也不知道再往下该怎么用了。

茶师举剑停在空中后，浪人扑通就给他跪下了，说：求茶师饶命，你是我这一辈子见过最有武功的人。茶师将心灵的勇敢与镇定都化作了微笑，于是不战而屈人之兵！

微笑能兵不血刃征服对手，更不用说征服你的观众了！

2.微笑对讲话者的四种好处

（1）微笑对讲话者的好处之一：好声

一笑气息自然下沉，因为一微笑，面部、颈部、肩部、胸部、腹部都放松了，气息沉到丹田了，一下子就上下打通，没有任何阻碍。一笑，声音就好听。微笑时，颧骨的肌肉往上拉，口腔自然就打开了，共鸣腔大了，声音就圆润了。一笑吐字就轻巧，因为微笑的时候，舌根后缩，放松，自然就变灵活了。

（2）微笑对讲话者的好处之二：好脑

微笑能使大脑放松，思如泉涌。因为一微笑，整个脸部肌肉放松，太阳穴处的肌肉也就放松了。太阳穴是头部的重要穴位，《达摩秘方》中将按揉此穴列为“回春法”，认为常用此法可保持大脑青春常在，返老还童。一微笑，就是给太阳穴按摩，大脑马上就觉得很轻松，思路一下被打开，才可能有即兴发挥。而脸上一严肃，脸上的肌肉紧张，太阳穴也跟着绷紧，大脑就会紧张、发木，思维马上就停滞，什么也想不起来。20世纪90年代初，杨澜应邀在广州主持第九届大众电视“金鹰奖”颁奖文艺晚会。在报幕退场时，她不小心被台阶绊了一下，“扑通”一声跌倒在地，这一意外使场内顿时一片哗然。然而，杨澜一跃而起，笑容可掬地说：“真是人有失足，马有失蹄呀。我刚才狮子滚绣球的节目滚得还不够熟练吧？看来这次演出

的台阶不那么好下，但台上的节目很精彩。不信，瞧他们的。”话音刚落，全场观众为她机敏的反应爆发出热烈的掌声，有的观众还大声喊：“广州欢迎你！”正是杨澜“可掬的笑容”立马使她大脑放松，灵感突现，妙语脱口而出。若是全身紧张，一脸尴尬，大脑一定是空白，张口结舌地说不出话来。

（3）微笑对讲话者的好处之三：好身

常言说：笑一笑，十年少。此话虽浅，却蕴涵着科学的大道理。

著名国学大师南怀瑾 1918 年出生，已是 92 岁高龄，却是鹤发童颜，仙风道骨。他在和美国管理学大师彼得·圣吉关于禅、生命和认知的对话中说：

你要学会一个动作，非常重要，嘴巴张开笑。因为这样脸上的神经都会拉开，脸上神经拉开你就会开心。大家要先学会笑，不会的每天把脸拉一拉。所以中国的道家做工夫有句很好的话，“神仙别无法，只生欢喜不生愁。”我看你们诸位，很多都很严肃，我们中国土话讲，这些脸都是“讨债的面孔”。所以人与人之间一笑，很多事情都解决了。

人家说南老师真好，他那么大年纪看到别人都在笑；什么笑啊！我是在拉自己的神经。你把自己脑神经拉一拉、放松，就很少生病，健康长寿了。中医讲通则不痛，痛则不通。人一微笑，浑身放松，全身的经络都疏通了，自然就不会这里堵塞，那里疼痛。而一个天天愁眉苦脸的人，肌肉紧张，全身的经络也不会畅通，日久自然就会生病。西医现在也认为，癌症是一种性格病，就是那种很内向的人，郁郁寡欢的人最容易得癌症。心理病一定会转化为生理病，比如说，我们很苦恼、很沉闷、很悲痛的时候，就会反映到胃上，胃满胃涨，吃不下饭。微笑也是一种心理状态，高兴快乐的精神状态，微笑的时候产生良性荷尔蒙，对人的皮肤、血液、神经、五脏六腑都会产生一种良性的反映。微笑能使你心情好，心情好自然身体也就好。

（4）微笑对讲话者的好处之四：好运

只有常微笑的人才有好运。一个天天面无表情，冷冰冰示人的人，是不会有好运气的。

当你微笑地对别人，别人就会马上微笑地对你；当你横眉冷对一个人，别人也会横眉冷对你。人们只会去帮助一个对自己示好的人，而绝不会帮助一个对自己示恶的人。

生命中的贵人不一定是达官显贵，也不一定是亲朋好友，常常是那些和你一面之缘的人。而这些贵人愿意帮助你，就因为觉得你爱笑、面善。

有位记者告诉我，来深圳特区工作是他事业的一个重要转折点。正是深圳特区火热的生活使他的新闻作品连连在全国获奖。而能来深圳特区完全是一面之缘的朋友的帮忙。1987年时，他还在河南一个地级市报社作记者。在武汉参加一个业务交流会，认识了一位武汉的报社记者。这位记者后来调到了深圳特区报社。他当时也朝思暮想地想去深圳特区工作，于是就冒昧地给这位开会时认识的记者写了封信，希望帮忙介绍到深圳特区报社工作。最后就是这位朋友的牵线搭桥，让他如愿以偿。

他说：这位朋友当时之所以帮我，就是因为我给他的印象好。所谓印象好呢，也就是因为我爱笑，看起来面善。

在大千世界里，我们会和很多人只有一面之缘，而珍惜一面之缘的最好办法，就是学会微笑地面对每一位你见到的人。你不知道谁是你的贵人，但贵人一定在你微笑面对的人中间。

3.如何笑到恰好

（1）眉开眼笑

怎样眉开眼笑呢？要对着镜子发“引”这个字的音。

照相说“茄子”，全国风行，道理大家都明白：就是脸上有笑容。是啊，照相要有笑容，人人都想留下一个喜笑颜开的美好回忆。不过我仔细研究，发现说“茄子”时，嘴角是往上翘起来的，两颊的肌肉是往上拉的，但是眉眼却没有笑。这叫皮笑肉不笑。

真正的笑应该是眉开眼笑，而发“引”这个音就能够做到。我是怎么发现的呢？是从曲黎敏的《从头到脚说健康》这本书里看到的。曲黎敏在书中是这样写的：发“银”（yīn）这个字的音，这音是走两边的，发“银”这个字的音时就笑得最好看，这叫“银然而笑”。

为什么是“银”的音，因为发这个音的时候首先人会低头，低头就代表谦虚，这符合中国传统文化的本性。而且女人低头的瞬间最温柔，我们不都喜欢温柔的女性吗？发“银”这个音时你会发现，低头时我们会自觉地稍微把眼睛抬高一点，而这时我们张开的嘴也恰恰会露出八颗牙齿，不多不少，正好八颗，这时最

好看。我在对着镜子体会“银”字时，发现这时眉自动打开了，牵动着眼睛也会笑了，真正做到了“眉开眼笑”。为什么呢？因为“银”是前鼻音，鼻子肌肉一动，带动了眉眼的肌肉自然运动。而发“茄子”的“茄”这个音，是边音，只是嘴角肌肉动，而不会带着眉眼的肌肉动。再一点，发“银”字的音，收音的时候，口型好，嘴角在翘起的时候定格。

后来考虑到，字典中“银”字没有第三声，就让学生改为练第三声的“引”字，把“引”作为练微笑的主要作业，要求不会笑的同学狠练“引”字。

我的一名学生在期末作业里讲了练习“引”的效果。“老师说我笑容不定，很僵硬。从那以后，我就坚持对着镜子练‘引’字。虽然有时候也觉得自己很滑稽，但是一想到会有好看的笑容，就坚持下去了。开始练的时候，笑肌很酸，练了一个学期，效果出来了。现在一上台，自然就面带笑容了。”（2）三笑合一：心笑、眼笑、嘴笑，缺一不可

有部电影叫《三笑》，讲的是江南才子唐伯虎追秋香的故事。这里我借用一下电影名，强调练笑要三笑。

大家可以对着镜子体会一下：只翘起嘴角，眼睛不笑，是什么感觉？嘴笑眼不笑，这就是假笑，就是干笑。而人发自内心微笑的时候，不光嘴角上翘，而且眼睛是眯起来的，眼睛里是满含笑意的。

要真笑，一定要眼笑，眼笑就代表心笑，因为眼睛是心灵的窗户。怎样让眼笑心笑呢？就是要从心底里对人有一种善意，真心地尊重观众，很乐意和观众进行沟通。

嘴笑只是假笑，心笑才是真笑，才能嘴笑眼也笑。

4.微笑训练材料和方法

微笑练习内容就练好两个字，一个“引”字，一个“笑”字。练好这两个字，就学会笑了。

（1）微笑的训练材料和方法一：练“引”字。

练“引”字的好处前面已经讲过了，可以让你练习真笑，眉开眼笑。

练习方法：

①天天对着镜子。②用耳语。③每天念 100 遍“引”字。

为什么对着镜子练呢？

因为对着镜子练，眼睛可以看到标准的微笑形象，在头脑中形成一个视觉的记忆，以后再练微笑的时候，脑海中就会浮现出说“引”时的微笑形象，从视觉上帮助你强化记忆。

我的一名学生在对着镜子练习中，充分体会到对着镜子练的好处。她说：“在一次次面对着镜子练习的时候，慢慢地在镜子中看清了自己的优点和缺点。通过与镜子中的自己对视，我逐渐找到信心，在日常生活中也敢于与别人对视了。一个简单的表情，天天对着镜子专心去练，就有如此神奇的功能。”

为什么用耳语练？因为可以一箭双雕，既练气息，又练微笑。练耳语的好处，在第三章里将专门解释。

为什么要每天练习 100 遍呢？

因为微笑练习实质也是一种肌肉记忆的训练。凡是不苟言笑的人，并非他内心不会笑，而是他的脸部肌肉长期不动，已经僵硬了，笑也只是在心里，脸上看不出来。如果练得少，肌肉动作转瞬即逝，脸上的笑肌形不成肌肉记忆。而天天对着镜子练习 100 遍，有 21 天左右的时间，脸上的笑肌发达了，就形成微笑肌肉的记忆了。

（2）微笑的训练材料和方法二：对镜子练“笑”字

练习方法：

①天天对着镜子。②用耳语。③每天念 100 遍“笑”字。

大家可以对着镜子来体会两个字。先说“笑”字，脸上是眉开眼笑的表情；再说“哭”字，眉眼是挤在一起的愁苦相。这说明什么？就是我们汉语发音时，面部表情和字音字义是对应的，说“笑”脸上是笑的，说“乐”脸上是乐的，说“哭”脸上是哭的，说“愁”脸上是愁的。

天天对着镜子练“笑”字，既能练笑肌，又可以让笑的信息进入你的潜意识，强化笑的意识。

三、快速克服讲话无胆妙法之二：眼定

“眼定”就是演讲者在台上讲话时眼睛始终和观众交流。眼睛看观众，这是讲话成功的奥秘之一。

1.通过眼神交流，展示你的自信和沉着

为什么“眼定”能展示自信？答案就是那句大家非常熟悉的话：眼睛是心灵的窗户。透过窗户可以看到内心。眼睛不敢看人，说明内心胆怯；眼睛敢于直视观众，说明内心自信和沉着。当一个人眼神飘忽不定，对视一下马上就转移视线，或者干脆不敢看大家，我们肯定说这个人内心很胆怯、自卑、不自信。

眼睛是心灵的窗户，这绝不单单是一种诗意的比喻，而是有生理科学依据的。因为人的大脑一共有 12 对神经，其中有 5 对神经是专门指挥眼睛的。当我们的眼睛在转动的时候，不是我们的眼球在转，而是我们眼后边的神经在转动，它带动了眼珠在转。

著名的营销培训专家孙路弘讲过一个案例。有一部法国的破案电影，讲的是侦破一桩游乐场杀人案的故事。一个小女孩在摩天轮上被害，凶手是她的母亲。怎么破的案呢？就是通过观察小女孩母亲的眼睛，发现她在说谎而破的案。因为右脑支配右眼，管形象；左脑支配左眼，管逻辑。说谎编造理由的时候，眼睛往左上方看。而那位母亲在描述女儿死的情况时眼睛是往左转的，警方以此为突破口，把案破了。

孙路弘以此案为例来训练销售人员要善于观察顾客的眼睛。如果问顾客喜欢什么汽车颜色？顾客眼睛往左转，说红色，那就是编造；眼睛往右转，说红色，就是真喜欢红色车，这种客户就要全力跟进。

明白了心和眼的关系，就明白了练眼定的重要性：一个内心自信的人，一定可以从眼睛中看到他的自信。

2.练眼定对讲话的好处：尊重人、吸引人、提醒人

（1）眼定的好处之一：尊重人

我们先来看一张照片。

据英国媒体报道，一项研究发现，微笑和直接的眼神交流能够增强吸引力。研究人员选择了一些不同表情的面孔图片，包括微笑、皱眉、把脸转到一边以及直视观察者。他们让苏格兰斯特灵大学以及阿伯丁大学的 460 名受访者看这些图片，然后让他们对这些面孔的吸引力进行评级。结果显示，上面这张照片最受好评。这位年青的女性直视观察者，并且保持微笑，因此最具有吸引力。因为，面带微笑地看着你，你也会感到受尊重，所以会被吸引。

在著名作家陈建功身上，这个规律也得到了验证。

我曾经主持一次陈建功的文学讲座，和他有过接触。他在和你讲话的过程中，一直面带微笑，眼睛专注地看着你，让你觉得非常亲切，如沐春风。一位记者曾经这样描写过陈建功：“陈建功老师不加染饰的花白头发，和蔼微笑的脸上却有着他习惯性的半锁着的眉头，语速似他的思维，快而逻辑性极强，边讲话边还认真地盯着你看，透着邻家大叔的敦厚与热情。”

正是陈建功“和蔼微笑的脸”，“边讲话边还认真地盯着你看”才给这位记者留下了“邻家大叔敦厚与热情”的印象。

如果你双目有神地看着你的观众，使他们感到受尊重，就会不自觉地被吸引；如果你不敢直视观众，观众就感到被冷落，他们就会自行其是，或者窃窃私语，或者交头接耳，或者心不在焉，总之，你已经无法把他的眼光吸引住了。我在练眼的训练中要求学生的眼睛要像一盏探照灯，一直在观众脸上不停地扫视，这样就可以让观众感受到你对他的尊重和关注。

（2）眼定的好处之二：吸引人

道家对精气神有个比喻：“人身所藏之精，譬如油；人身之气，譬如火；其光亮，譬如神。”人身上最有光亮，最有神的部位就是眼睛。通过眼定的训练，你就可以做到两眼放光，双目炯炯有神，来吸引住你的观众。

讲话者的眼光与观众的眼光是一场博弈，你强我就弱，你弱我就强。而没有用眼睛和观众交过锋的人，往往有一个误区，觉得台下的人都在讥笑、嘲讽他，所以不敢看观众。

我的一名学生在作业中写道：“过去我一直认为，台下同学看我的眼神是冷光。可是，当我按照老师的要求大胆抬起头来看台下的时候，看到的却是暖光，是同学们鼓励的目光。”而一旦你敢于大胆地看观众了，观众就会用一种信任和仰视的心理来看你了。

害怕看台下的冷光，就如芒在背，不敢看观众，不敢看，就无法控制观众，结果被观众压得抬不起头来。而一个沉着自信，善于掌控的人，眼光是他控制场面的主要手段。《老残游记》中描写说书人白小玉的出场时写道：“那双眼睛，如秋水，如寒星，如珠宝，如白水银里头养了两丸黑水银，左右一顾一看，连那坐在远远的角落里的人，都觉得白小玉看见我了。”这白小玉未曾开口先用眼，一下子就把全场观众牢牢地吸引了。

（3）眼定的好处之三：“提醒”人

用眼定“提醒”人，也就是用眼光来掌控会场。

用眼光控制场面主要在于两个时机：第一个时机是一上场，不讲话，先用眼光看着大家，观众很快就安静下来了。在主持晚会的时候，人越多，眼光看观众的时间越长，观众慢慢就静下来了，这时候主持人再开口讲话。

第二个时机是讲话过程中看到哪一片在开小会，就一直用眼睛看着那个方向讲，一会儿他们就会感觉到，并马上安静下来。

全国著名的小学特级教师于永正有一个用眼睛控制场面的例子。一天，于老师上作文课，内容是“学古文，编故事”。学校安排老师们都去听于老师讲课，教室后面都坐得满满的。于老师先教学生一篇古文《凿壁借光》。在他讲要求的时候，发现两名学生在底下讲话，而且声音很大。要是平时，只需提醒一句就行了。但今天后面坐了那么多的老师，这样做会使学生难堪。这时，于老师突然停止讲课。教室里刹那间出奇的静，竟使他们有些慌乱。当他们的目光和于老师的眼光接触时，立刻明白了一切，马上坐得端端正正。这时，于老师又继续讲课了。此时无声胜有声，用眼光提醒人，既保全了学生的面子，又收到了维持教室的秩序效果。这眼光的效果实在是太大了。

3.练习眼定的方法和要求

上台讲话者的眼光如此重要，下面就要教给大家练眼定的方法了。

练习眼定的方法主要有三种：一是睁眼法；二是看眼法；三是兼顾观众法。

（1）练习眼定的方法之一：睁眼法

具体练法：在眼睛的前上方 3~5 米处找一个点（绿色最好，黑色也行），睁眼看一秒钟，闭眼一秒钟，再睁再闭，早晚 100 次。

为什么练睁眼？

说起来还有个故事。因为自己年过 50 之后，脸部的肌肉就越来越松弛，眼角开始往下耷拉，变成了三角眼。上台主持也好，表演节目也好，形象就受影响。后来看了一个电视访谈，发现一个年过六旬的京剧演员双目炯炯有神，眼皮一点都不松。他介绍说，他每天都要瞪大眼睛盯着一个地方半个钟头，几十年如一日地练习。于是我就下定决心练瞪眼，要把松弛的眼皮再练紧致。

我的实践证明练睁眼有三个好处：

第一个好处是眼皮不松。

开始练的时候，眼肌松弛，睁起来很困难，坚持练了一个月，就感到眼部肌肉有力了。练到三个月的时候，自己一照镜子，发现眼皮儿开始复位，三角眼基本恢复成圆眼了。一上台，效果好多了，自己的自信心也增强了。

第二个好处是眼睛有神了。

你可以自己体会一下，眼睛如果漫无目的地看东西，眼神就是散的，而看一个点的时候，眼睛聚焦，就自然会有光泽了，眼睛自然就有神了。放大镜能把一张纸点燃，靠的就是把太阳光聚集在一个点上。

另外，练眼神的同时也是练心定。每次练习眼睛一睁一闭 100 次，非常枯燥，对人的注意力、定力都是很好地磨炼。

第三个好处是让眼睛黑白分明。

人年龄大了以后，血液循环慢，眼球上沉积的红血丝越来越多，眼白就发红，变得混浊，自然就难以黑白分明了。而我通过睁眼法的练习，眼球得到运动，血液循环加快，眼球里的血丝越来越少，眼白部分越来越多，就显得眼睛黑白分明了。

无论年轻人还是老年人，坚持练习睁眼法都可以让眼睛黑白分明，往台上一站，炯炯有神，一下子就能吸引住观众的目光。

（2）练习眼定的方法之二：看眼法

具体练法：①目不转睛，一直看着镜子中自己的眼睛说话。②用耳语法说。③每天早晚各练习 20 遍。

练习的内容：

① 看着自己的眼睛说“王老师，早上好！”。

② 看着自己的眼睛说绕口令。

《四是四》：四是四，十是十，十四是十四，四十是四十，谁能说准十四、四十、四十四，就请谁来试一试。

《真稀奇》：稀奇稀奇真稀奇，麻雀踩死老母鸡，蚂蚁身长三尺六，八十岁的老头躺在摇篮里。

为什么要看镜子中自己的眼睛说话呢？一可以练精神专注；二可以练讲话的对象感；三有互动感，越练越带劲。

（3）练习眼定的方法之三：兼顾观众法

兼顾观众法，重在练习讲话者眼神兼顾全场观众的能力。练习的时候，要坚持循序渐进原则，具体有以下三种形式。

具体练法：

① 一对一练习。两人面对面，一个人看着对方的眼睛说：“你好！”20遍，然后再换过来练习。

② 一对二练习。一个人面对两个人说：“各位老师，各位同学，大家好！”

先看着左边人的眼睛说：“各位老师”，再看着右边人的眼睛说：“各位同学”，然后面向中间，眼睛兼顾两人说：“大家好！”练习20遍，然后三个人再轮换。

③ 一对三练习。一个人面对三个人说：“各位老师，各位同学：大家好！”

先看着左边人的眼睛说：“各位老师”，再看着右边人的眼睛说：“各位同学”，然后面向中间的人，眼睛兼顾两人说：“大家好！”，然后四个人再轮换。

这就是以循序渐进的方法进行眼睛兼顾观众的训练。先一对一、一对二、一对三，这样反复练习成为习惯，上台就学会兼顾全场观众了。后面我们还有综合式练胆量法，对上台以后的眼定、笑定、站定进行整体系统训练。

练兼顾观众法的要求：用耳语法练；面带微笑练；每天早晚各20遍，练到形成肌肉记忆为止。

最后纠正一种错误的练眼法，即不敢看观众，看着对方的鼻子和头顶。

很多教演讲的人都讲，为了克服不敢看人的毛病，可以看着人的头顶或鼻子讲话来练习。

美国的职业演讲人马尔科姆·库什纳在《公众演讲》的书中批评了两种克服眼睛紧张的方法：

“在很多大学的公众演讲课中有一个说法，就是你的目光可以越过听众而看着他们的头顶。在看他们的眼睛时，你觉得紧张吗？那就看着他们的头顶吧。他们不会发现区别的。

还有一种说法，如果你觉得看着他们的眼睛会紧张，那该怎么办呢？看他们的鼻尖。一位公司的讲师发誓说这样做好使：‘他们不能说你没有看着他们的眼睛。尤其是当你站在台上的时候。所以下一次当你面

对听众时，如果你发现你做不到用眼睛对眼睛，那就用眼睛对鼻子和他们讲话吧。’这两种讲法都是很荒谬的。”

马尔科姆·库什纳的批评是对的，但他没有指出为什么不能这样做。

那么，为什么讲话的时候眼睛不能看鼻子和头顶呢？因为讲话时看观众，主要是为了和观众进行交流和互动。你看头顶，头顶有反应吗？看鼻子，鼻子有反应吗？只有看观众的眼睛，才能了解观众对你讲话的反应，才能获取观众信息，进行互动交流。所以，在练习眼定的时候，一定要对着眼睛练习，而不能对着头顶或者鼻子来练习。

快速克服讲话无胆妙法之三：站定

“站定”就是上台后身体要站如松，站定三秒再开口，讲话结束后停三秒再下台。

1.站定的两个标准

站定练胆，主要达到两个标准：一是站直；二是站稳。

西方一位古哲学家曾经说过：“一个公众演讲者，应该大声讲话才能被听得见，应该站得直才能被看得见，应该适时地停止讲话才能被喜欢。”这三句话中的第一句，过去是对的，现在是错的，因为在有了麦克风的今天，你不需大声讲话也能借助话筒将声音变大。而第二句和第三句都是对的，从古到今，一个演讲者都要学会站直，学会停顿。而本节的站定训练正好可以解决站直和停顿的问题。

（1）站定的第一个标准：站直

古人讲：站如松，坐如钟，行如风，卧如弓。这站如松，就是对讲话者在台上站姿的要求。一名学生在练完站定训练后写道：“在上台训练的过程中，‘行如风，站如松’的台风是自信的展现。我们在上台的时候，挺直腰背，面带微笑，马上就能展现出独特的人格魅力。”

站直能达到三好：印象好；声音好；身体好。

第一是印象好。

一位老兵讲过一个自己“站如松”带来好运的故事。从小母亲就教育我，要站如松，坐如钟，但我没当回事儿。直到有一天，我看了一部电影，是李连杰主演的《少林寺》，才知道练武的人很讲究“站如松，坐如钟，行如风”。我很崇拜练武之人，曾拜了师傅，练过武。可惜我不是练武的料，吃不了那个苦，就半途而废了。但“站如松，坐如钟，行如风”的习惯保持了好长一段时间。

记得我参军不久，连长说：“这小子站有站相，坐有坐相，是块料儿。”果不其然，八个月后我就当上了班长，这在当时可是越级提拔，从新兵越过副班长这道关，引起连队不小的震动。我是当过兵的人，深知八个月的新兵能当班长，那真是坐着火箭往上升，很少见。而连长对他的提拔难道是主观武断吗？绝不是。因为人的第一印象非常重要。新兵刚入伍，一般都是松松垮垮，言行举止没有个兵样儿，而唯独他能站如松，自然就显得精神，显得出众，给连长留下了好印象。

在心理学上，把第一印象叫做最初效应。有一位心理学家曾做过这样一个实验：他让两名学生都做对30道题中的一半，但是让学生A做对的题目尽量出现在前15题，而让学生B做对的题目尽量出现在后15道题，然后让一些被试对象对两个学生进行评价：两相比较，谁更聪明一些？结果发现，多数被试对象都认为学生A更聪明。这就是第一印象效应。

上台讲话的第一印象同样重要！

而这个印象首先是视觉上的。因为讲话者一登场，观众首先不是听到你的声音，而是看到你的形象。未曾开口，站相如何，观众一看，马上就留下了强烈的印象。如果站如松，观众马上对你充满信心和期待；如果站如藤，歪歪扭扭，马上就三分的瞧不起，对你没了兴趣。

想给观众留下沉着、自信、干练的第一印象，就要练习站如松。

第二是声音好。

因为只有站得直，腰部挺起来，丹田才能用上力，气息才会通畅，声音才会响亮。如果站得歪歪扭扭，前含胸，后驼背，腰部难以用力，气息不通畅，声音听起来自然是混浊暗哑的。播音员和歌唱演员练声的时候，从来都是站直身体，挺胸收腹，歌唱家在台上演唱，也从未见过含胸驼背的。

第三是身体好。

一位医学专家说：常言说“站如松、坐如钟。”这是很有科学道理的。

只要持之以恒地做下去，就会养成一种良好的习惯。无论年轻人还是老年人，都需要“站如松、坐如钟”，要挺起胸膛来，切忌高兴了就趾高气扬；碰到麻烦就垂头丧气、直不起腰来，时间长了会出现龟缩的体形。科学家研究发现，挺胸可使肺活量增加 20%左右，人体不易疲劳，还可减少腰背酸痛感和脊柱弯曲。

经络专家蔡洪光老师也从中医经络理论的角度对“腰背直”做了很好的解释。他通过对广西永福县 30 位百岁老人的研究发现，这些老人都有一个共同点：就是腰板直，背不驼。腰板直有什么好处呢？这就像高速公路，如果弯道多，车就跑不快。人一驼背，经络也就不通畅，寿命就不长。腰板直，经络通，才能延年益寿。

（2）站稳能达到三稳

上面说了站直，现在说站稳。也就是上台站稳之后停三秒钟再开口说话。为什么要站定三秒钟再开口呢？因为它能稳场、稳神、稳口。

稳场，就是讲话者一上台要让全场安静下来。

在这一点上，演出会场和讲话会场完全不同。演出会场要热闹，讲话会场要安静。歌星登台，人还未出场，已经开始大喊：“观众朋友，你们好吗？”因为歌星登台要的是人气，观众听的是熟悉的旋律，两边要的是热闹的效果。而演讲者登台，人们要听的是讲话的内容，只有安静才能听清，所以，要稳场，要静场。

稳场有两种办法：一种是有声法，主持人要求台下安静；一种是无声法，讲话者自己不开口来静场。

对于一名有经验的讲话者来说，常用的是第二种办法。我做主持人的体会是，主持大型活动一定要面带微笑上台，上台后先不说话，静静地等待着观众安静，人越多的会场，停顿的时间越长，结果此处无声胜有声，你不开口观众反而更期待，就会竖起耳朵来听，自然安静下来，不再讲话。如果你上台开口就讲话，下面还未安静下来，听众听不清，一听不清，就会交头接耳，现场更混乱，形成恶性循环。

所以上场站定不开口，停顿三秒钟，是稳场的一个法宝。

站定的第二个好处是稳神，通过停顿让自己心平静下来。

为什么上场后停顿三秒钟再说话就可以稳神呢？主要有两心作用：定心和移心。

先看一个关于定心的例子。有一名木匠，在自己家的院子里干活，他的生意非常好，每天从早到晚，院子里锯子声和锤子声响成一片，地上堆满了刨花，堆满了锯末。一天晚上，木匠站在一个很高的台子上和徒弟两个人拉大锯，拉来拉去，一不小心，他手上的手表“啪”地一下，表带甩断了，手表就掉到地上的刨花堆里了。

在当时，手表可是贵重物品。木匠赶紧下来找。可是地上刨花太多了，怎么也找不到。当时正是晚上，他的很多徒弟也打着灯笼帮他一块儿找，可是怎么也找不到那块小小的表。

木匠一看，也没办法，算了算了，不找了，锁上门，等明天天亮了再找吧。这个木匠就开始收拾准备睡觉了。过了一会儿，他的小儿子跑了过来：“哎！爸爸，你看你看，我找到手表了！”

木匠很奇怪：“我们这么多大人，打着灯笼都找不到，你怎么能找到的呢？”

小孩说：“你们都走了，我一个人就在院子玩。没人干活了，这院子里静下来了。我忽然听到嘀嗒、嘀嗒的声音，就顺着声音找过去，一扒拉就找到手表了。”只有静下来，我们才能听到手表指针走动的声音；同样，讲话者上台之后只有站定，我们的心才能静下来，才能定住心。

人们常说“镜中花，水中月”，而要看“水中月”是有前提条件的。风平浪静时，水平如镜，我们很容易看到静影沉璧的水中月，而如果“风乍起，吹皱一池春水”，你就只能看到水面银光似雪，波光粼粼，而看不清水中的一轮明月了。人心也如水，你快步走上台，心水晃来荡去，不等它平静下来，开口就说话，十之八九都会出错。而让你上台停顿三秒再开口，就是训练你的心由动变静，风平浪静之后，才可能思维清晰，集中精力于讲话的内容上。

儒家经典《大学》开篇即讲道：“知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。”

意思是说：能够知其所止，止于至善，然后意志才有定力；意志有了定力，然后心才能静下来，不会妄动；能做到心不妄动，才能安于处境随遇而安；能够随遇而安，才能处事精当思虑周详，才能得到至善的境界。

这虽然讲的是儒家学习道德与智慧的顺序，但借用到我们讲话前停顿的训练中，也是一个很好的启示。“知止而后有定”，讲话前一定要先能停能止，才谈得上心有定力，思考周详，讲话才能讲出水平。

上台之后，开口之前，训练停顿三秒，就是为了训练先学会“知止”。

再说移心。移心就是把注意力从紧张感转移到讲话的内容上。

其实，上台紧张害怕的人，并非他的注意力不集中，而是集中用错了地方，满脑子想的都是紧张、害怕。

我的一名学生第一次上台，曾经闹过这样的笑话。“各位老师，各位同学，大家好。今天我来谈一谈为什么喜欢上‘朗诵与演讲’课。”大家已经笑得前仰后合了，他自己却浑然不知把“朗诵与演讲”说颠倒了。

在当时，手表可是贵重物品。木匠赶紧下来找。可是地上刨花太多了，怎么也找不到。当时正是晚上，他的很多徒弟也打着灯笼帮他一块儿找，可是怎么也找不到那块小小的表。

木匠一看，也没办法，算了算了，不找了，锁上门，等明天天亮了再找吧。这个木匠就开始收拾准备睡觉了。过了一会儿，他的小儿子跑了过来：“哎！爸爸，你看你看，我找到手表了！”

木匠很奇怪：“我们这么多大人，打着灯笼都找不到，你怎么能找到的呢？”

小孩说：“你们都走了，我一个人就在院子玩。没人干活了，这院子里静下来了。我忽然听到嘀嗒、嘀嗒的声音，就顺着声音找过去，一扒拉就找到手表了。”只有静下来，我们才能听到手表指针走动的声音；同样，讲话者上台之后只有站定，我们的心才能静下来，才能定住心。

人们常说“镜中花，水中月”，而要看“水中月”是有前提条件的。风平浪静时，水平如镜，我们很容易看到静影沉璧的水中月，而如果“风乍起，吹皱一池春水”，你就只能看到水面银光似雪，波光粼粼，而看

不清水中的一轮明月了。人心也如水，你快步走上台，心水晃来荡去，不等它平静下来，开口就说话，十之八九都会出错。而让你上台停顿三秒再开口，就是训练你的心由动变静，风平浪静之后，才可能思维清晰，集中精力于讲话的内容上。

儒家经典《大学》开篇即讲道：“知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。”

意思是说：能够知其所止，止于至善，然后意志才有定力；意志有了定力，然后心才能静下来，不会妄动；能做到心不妄动，才能安于处境随遇而安；能够随遇而安，才能处事精当思虑周详，才能得到至善的境界。

这虽然讲的是儒家学习道德与智慧的顺序，但借用到我们讲话前停顿的训练中，也是一个很好的启示。“知止而后有定”，讲话前一定要先能停能止，才谈得上心有定力，思考周详，讲话才能讲出水平。

上台之后，开口之前，训练停顿三秒，就是为了训练先学会“知止”。

再说移心。移心就是把注意力从紧张感转移到讲话的内容上。

其实，上台紧张害怕的人，并非他的注意力不集中，而是集中用错了地方，满脑子想的都是紧张、害怕。

我的一名学生第一次上台，曾经闹过这样的笑话。“各位老师，各位同学，大家好。今天我来谈一谈为什么喜欢上‘朗诵与演讲’课。”大家已经笑得前仰后合了，他自己却浑然不知把“朗诵与演讲”说颠倒了。

在播音员、主持人当中，也不时会有这种不想就张嘴的笑话。

有播音员念道，“据新华社消息，今天凌晨，伊拉克军队已经成功地切断了科威特的两条输卵管道。”

有主持人形容干警工作很辛苦，说：“在打击车匪路霸的行动中，有他的身影；在拐卖妇女儿童的行动中，有他的身影……”

一次文艺晚会上，主持人上台报幕：下面请欣赏“新疆歌舞——掀起你的头盖骨！”

这三则让人笑得喷饭的笑话说得都是一个理：当众讲话之前一定要先思考！

凡是听过温家宝总理讲话的人，一定都有一个深刻的印象，就是讲话深思熟虑，字斟句酌，准确有力。2007年，他在哈佛大学演讲之前，即兴介绍了他的简历。他说：“我的工作，大部分时间 / 都是在 / 中国最艰苦的地方 / 度过的。因此，我对我的国家，对我的人民，了解得深，爱得深。”

在看这段视频的时候，我从温总理讲话的神态和停顿中，就可以充分地感受到什么叫先想后开口，什么叫深思熟虑，什么叫用词准确。

我在教学中非常强调对学生进行停顿三秒再开口的训练，如哪位同学上台做不到停顿三秒再开口，马上让他重来一次，就是要通过强制性的训练，让学生克服不想先说话的毛病，养成“想在前，说在后”“讲话深思熟虑”的习惯。

2.站直与站稳的具体要求

站直要做到以下几点：

① 站如松。身体像松树一样直，不能左右扭动，也不能含胸挺肚。

② 腰要挺。挺腰要找到着力点，着力点就在系腰带的脊椎骨部位，一用力，腰就挺起来了。

③ 腿并拢。站如松，是一棵松，而不是两棵松。两条腿一定要完全并拢，不留缝隙，可以自己对着镜子反复练习。没有受过上台训练的人，往往不习惯两腿并拢，不自觉地就把两腿叉开，站姿难看。

站稳要做到以下几点：

① 上台站稳，停三秒再开口。面对镜子站立，看着自己的眼睛，面带微笑，先默数“一、二、三”，再开口说“早上好。”反复重复十遍。

② 讲话每个段落之间停三秒。在讲话的段落中为什么要停三秒？看文章，很容易了解文章的层次段

落，因为每一个自然段开头都会空两格，一看就明白。而讲话的时候，没有空格，只有靠停顿。通过停三秒，让观众听出你的层次段落，同时通过停三秒，给观众一个消化理解讲话内容的时间。

③ 讲话结束后停三秒。讲话结束后停三秒再下台，做到善始善终。

3.练习站定的方法

站直训练方法：

① 面对镜子站直，天天站三分钟，面带微笑，看着镜子中自己的眼睛。

② 两人面对面站直，面带微笑，看着对方的眼睛。

站稳训练方法：

① 先向左跨一步，默数“一、二、三”，开口说“早上好。”

② 再向右跨一步，默数“一、二、三”，开口说“早上好。”

③ 或两人面对面站立，讲话者看着陪练人的眼睛，两人一起默数“一、二、三”，再开口说“早上好。”

或者一人面对三人练习，用上面的方法进行练习，然后再轮换练习。

无论用哪一种方法练习，都要反复练习十遍。这个练习主要是训练停顿的自控能力。

这里还要强调：站定的训练也要贯彻“一箭多雕”原则，不要忘了笑定和眼定，以及下面将要谈到的悄悄话练气息的方法。

快速克服讲话无胆妙法之四：循环式综合练胆法

快速克服讲话无胆妙法之四：循环式综合练胆法 1.什么是循环式综合练胆法

循环，就是以全班学员为一个单位，排好顺序，轮流登台，人人都要登台三次；综合，就是将笑定、眼定、站定的要求综合运用，上台进行实战训练，简称循环式综合练胆法。

2.循环式综合练胆法的神奇之处

循环式综合练胆法的神奇之处，体现在以下三个方面。

（1）循环式综合练胆法神奇之一：由紧张变放松

先紧后松，就是学生第一次上台前，非常紧张，而集体练习一轮之后，马上就放松了。

因为未上台前，不知别人表现如何，学生普遍自我评价偏低，总认为自己是集体当中最差的，别人都比自己强。可是等大家都走了一轮下来，前后一比较，大家各有各的毛病，我差，有人比我还差：“我站的不直，他还浑身发抖呢？”，“我脸上没笑容，他还说话结巴呢”。五十步笑百步，大家在善意的笑声中，紧张的心情一下子就放松了。

（2）循环式综合练胆法神奇之二：趁热打铁，消除自卑

先来讲一个心理阴影杀人的故事。英国著名网球明星吉姆·吉尔伯特，小时候经历过一次意外：有一天，她陪她妈妈去看牙医。这原本很小的事情却诱发了母亲的心脏病。小女孩看到妈妈死在了手术椅上。

这个阴影在她的心中一直挥之不去。她没有想到要看心理医生，也从没有想过应该根治这个伤痛，她能做的只是回避。在牙痛的时候，她从来不敢去看牙医。

后来，她成了著名的球星，过上了富足的生活。有一天，她被牙病折磨得实在忍受不了，家人都劝她，就请牙医到家里来吧，我们不去诊所，这里有你的私人律师、私人医生，还有所有的亲人陪着你，你还有什么可怕的呢？于是请来了牙医。

结果，意外发生了，正当牙医在一旁整理手术器械准备手术的时候，一回头，吉姆·吉尔伯特已经死去了。当时伦敦的报纸，记述这件事情时用了这样一句评价：吉姆·吉尔伯特是被四十年来的念头杀死的。这是一个非常极端的例子，但是在生活中因为一次失败而影响终生的例子则经常发生在我们身边。我的朋友

给我讲过一件真事：他的一位领导，能力非常强，人缘好，讲话很有感染力，但有个死穴，就是从不开口唱歌。谁要让他唱歌，马上拂袖而去。为什么？上小学的时候，她第一次开口唱歌，正在兴头上，没想到音乐老师大发雷霆：“别唱了，比杀猪还难听。”就是这一句话，给她留下了心理阴影，一辈子再也不敢唱歌了。

我的一名学生回忆自己一次讲话失败后再也不敢开口的经历。这名同学的母亲是电台的播音员，耳濡目染，他也有主持的特长。上初中的时候，第一次担任学校的运动会解说员。因为太紧张，有些结巴，结果主管老师感到很没面子，就挖苦他：“你妈妈还是播音员呢，你怎么一点都不像她。”从此这名同学心中有了阴影，一上台主持就结巴，从那次以后再也无法上台主持了。

循环式练胆法是治疗心理阴影的一服良药，因为可以做到以下几点：

第一，逼上梁山。因为是集体练习，人人有份，个个都要上台，你就没有逃避的理由，硬着头皮也得上。

我的一名学生在回顾循环式练胆的心理时说：在这里大家都一样，都要上台讲话，就觉得安心了很多。我只要尽力就好，没有嘲笑，只有理解和鼓励，所以，慢慢地就变得有胆量了，不再那么害怕了。

第二，实践出真知。俗话说，一回生，二回熟，三回就能当师傅。一位参加过中央电视台节目录制的嘉宾这样谈自己的出境体会。我曾担任嘉宾参加中央电视台“艺术品投资”节目的拍摄。第一次拍摄时，主持人要求我看着她说话，并且要带有表情和手势，身体可微微地动，但不要过分。我就感觉非常困难：一是总看着漂亮的主持人不好意思，看一会儿眼皮就往下垂，主持人老是用微微的手势提醒我；二是我的手势不自然，手动的方向不合适；三是注意了表情和手势之后又容易忘词。12分钟的节目，前后拍了半个多小时，主持人都有点不耐烦了，就差没说我笨了。拍摄时旁边没有人看都这样，如果有人观看，还不知怎样呢。第二次约我拍摄时，我真不想去，觉得太受罪了，还不如写篇文章自在。结果还是去了，主要是因为我想锻炼自己。有了第一次的经验和教训，这次好多了，如果有机会还要拍的话，相信我会表现得更好。第一次表现差，第二次就有进步。“如果还有机会要拍的话，我会表现得更好”，这种自信来源于哪里？就是反复地实践。人与人区别就在于是否通过实践得到锻炼，并不断提高自我。

学生第一次上台，没有讲话的经验，肯定是缺点多过优点。如果这个时候停下来，不再接着训练，就会留下失败的阴影。而且积累的时间越长，心理的阴影越重。如果趁热打铁，连续三次上台，上台一次，总结一次，进步一次，缺点减少了，优点增加了，自信心会越来越强，对登台就会见怪不怪，如履平地了。

一名学生在练习感悟中写道：“循环式练胆，频繁上台，几乎让我感觉台上台下一个样，拉近了演讲者和观众的距离，让我不再害怕，上去的心态就跟玩儿似的，还有点兴奋。”这就是趁热打铁的效果。

另外，人都是要面子的。如果连续三次上台都没有进步，自己都会觉得不好意思，所以，每次从台上下来以后，学生都会不用扬鞭自奋蹄，在台下认真观察、揣摩、总结、反复练习，让自己每一次上台都有所进步。

第三，越夸越带劲。第一次登台的学生非常敏感，很在意老师的评价，老师的一个表情，一个眼神，一句评语，学生都非常在意。所以，作为老师一定要学会当众夸奖，表现再差的学生，也要学会鸡蛋里头挑骨头，挑出学生的一个优点，伸出大拇指，重重地加以表扬。

比如，一名来自香港的学生，普通话说得非常吃力，结结巴巴。她第一次登台自然很失败，与其他同学相比很自卑。我马上伸出大拇指，非常高兴地夸她：“胆量突破，非常难得！从未上台讲过普通话，今天能开口，就是了不起的突破！”老师当众一夸奖，这名学生高兴得满脸通红，浑身是劲地投入到第二轮、第三轮的练习中。

（3）循环式连胆法的神奇之三：弱者变强，强者更强

一个人上台练习，看不到别人的表现，没有横向比较，不知自己是强是弱，无法取人之长，补己之短。而大家在一起练习，自然就会看到别人的表现，心中就有一个比较。看到别人比自己强，就会暗暗向别人学习，补己之短，弱者变强；看到别人不如自己，就会增加更多信心，扬己所长，强者变得更强。

一位叫姓江的同学这样写下自己的感受：上台之前，我的心里忐忑不安，就像是热锅上的蚂蚁，紧张、害怕。每位同学按次序地轮流着，时间一分一秒地流逝。快轮到我时，经过了两三分钟的思想斗争，有了说服自己从容镇定上场的原因：别人能做到的，我一定能做到，而且要努力做得更好！就这样我微笑着走上了讲台，并且用响亮的声音说完了该讲的话。眼定、笑定、站定、心定，我赢得了老师和同学们的掌声。这一刻，我知道我战胜了自己！同时，大家都在争先恐后地认真练习，这种气氛也会感染人，让你不由自主地投入进去。一名同学写道：“循环式练胆的感受是‘疯’，大家都在疯狂而充满激情地上台表演。我的表现还行，就是下台的时候，该往左边下，我却往右边走，被同学眼明手快拉了回来。哈，上一组还是我把他们推回去的，怎么我也有被拉的那一刻啊。没关系，我觉得疯狂秀了一把，丢脸也值得。”

3.循环式综合练胆法步骤和方法

循环式练胆共分五个步骤（在本书前言所列网址的视频中有具体示范视频，可供读者参考）：走—停—说—停—走。具体方法如下：

（1）走：就是从台下走到台上的走姿训练。要求如下：

① 行如风。两臂摆开，小碎步快步上台，从左侧上台。

② 眼睛侧面看观众。

③ 微笑出场，并将微笑保持到下台之后。

（2）停：走到台中央站好之后停顿训练。要求如下：

① 上台者本人站定之后，心中默数“一、二、三”。

② 台下的观众同时一起数“一、二、三”。目的是提醒台上的人，同时让自己反复数，养成习惯。

（3）说：开口说 11 个字开场白：“各位老师，各位同学，大家好。”（可根据观众身份不同改变称呼，字数仍要少。）要求如下：

① 先面向左边的观众说“各位老师”，再面向右边的观众说“各位同学”，再面向中间的观众说“大家好。”

② 看观众的眼光要虚不要实，即眼睛要看到一片人，而不是一个人。如果只盯着一个人看，你就把其他的观众给得罪了。

③ 头动带眼动。就是看左边的观众时，头部明显转到左边；往右边看时，头部明显转到右边。因为我在教学中发现，有些同学只动眼不动头，只看到眼睛骨碌碌地转，就会给人一种贼眉鼠眼的感觉。

（4）停：说完 11 个字的开场白后，再默念“一、二、三”，然后从容下台。

目的：练习善始善终，避免出现讲完话之后拔腿就跑的坏毛病。

要求：说完“大家好”之后，上台台下一起数“一、二、三”。

（5）走：讲完话停顿三秒后走下台。要求如下：

- ① 结束后往右侧下台。
- ② 按照上台时的走姿要求走下台。
- ③ 下台时，眼睛看前方，不看观众。

强调：练习的人数上要由少到多。

先以五人小组为单位，每个人轮流上台三次，练习三轮；再以小组为单位，五人一起上台练习；再以全班为单位，每个人轮流上台三次进行练习。这样循序渐进，就可以迅速练出胆量。

4.循环式综合练胆一定要群练

细心的读者可能发现了，本书教给大家练讲话的方法都是可以个人单独练的，而唯独循环式练胆法是群练。为什么？

这是由讲话的对象所决定的。

讲话不是自说自话，而是你讲观众听。所以，丑媳妇一定要见公婆，讲话一定要见观众。不面对观众的练习，永远都是纸上谈兵。吃梨才知梨的味道；下水才能够学会游泳。

一回生，二回熟，胆量也是在循环式练习中磨炼出来的。俗话说，解铃还需系铃人，紧张感是面对观众产生的，也一定要面对观众来消除。

我的一名学生把自己面对众人练胆的过程写得特别真实。他写道：为了锻炼我们的胆量，殷老师要求我们在教学楼 F 区的阶梯上当着全班人的面，也对着全校来来往往那么多学生的面，练习“各位老师，各位同学，大家好。”这句开场白。

这对于我来说确实是很大的一次挑战。记得轮到我时，我讲话时腿都是颤抖的。但还好我按照老师的要求坚持了下来：碎步上台，停顿三秒，开始讲话，再停顿三秒，碎步下台。这些看起来貌似很简单的步骤，让我完成了人生中的一次突破，一次让我终生难忘的突破：原来在众人面前演讲也并不是特别难的事情。这次训练让我树立起了这个说起来很简单但做起来却很难的自信。这也让我拥有了一样宝贵的东西：有胆。不放过任何一个面对众人的机会，坚持用循环式练胆法练胆，你也一定可以和这名同学一样，取得心理素质的重大突破，拥有人生宝贵的东西：胆量！

5.群练要因地制宜找方法

有的读者可能会问，循环式练胆法好是好，可上哪里找人一起练呢？可以因地制宜采取以下几种办法：

（1）参加公众讲话训练班。在这样的训练班里，一群人都是为了提高讲话能力而来，自然会有群练的机会。

（2）找志同道合的同学、朋友一起练。

（3）班主任或老师可组织学生练。

（4）社团组织成员一起练。

（5）在家人面前练。

本书精华已为您连载完毕，谢谢阅读。



职业经理 MBA 整套实战教程

千本好书 **免费** 下载 学校网址: www.mhjy.net
