

<<四维演讲兵法>>

图书基本信息

书名：<<四维演讲兵法>>

13位ISBN编号：9787563919130

10位ISBN编号：7563919139

出版时间：2008-3

出版时间：北工大

作者：乔宪金

页数：159

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<四维演讲兵法>>

前言

有人建议我请一位大师级人物为本书作序，我婉言谢绝了。

我的书不是写给大师看的，也不是为了留名青史，我的书是写给普通人看的，是为了帮助他们在职场上获得提升、突破、成功而创作的，他们才是真正有资格评判这本书的人，才是真正应该为本书作序的人。

这本书，与其说是写出来的，不如说是讲出来的。

我于1985年大学毕业，毕业后就分配到大学当教师，开始走上三尺讲台。

我不是天生的演说家，别人演讲时紧张的过敏反应在我身上都出现过：紧张，害羞，心跳加速，语无伦次，大脑空白，嗓子肿痛…… 在我职业生涯的关键时期，一位老领导点拨了我，他说：“不要动摇，在一个行业坚持四五年，你就能成为专家，你就能取得成就。

”我听从了他的劝告，并坚持了下来。

为了揭开演讲的神秘面纱，我曾拜很多人为师，跟从他们学习，学习他们的语言表达、思维反应、心理掌控、肢体动作。

在这方面，我交了几十万元的学费。

德波诺思维训练课课程，一天学费一万元，我一听就是四天。

为了找回自我成长的力量，我飞往深圳、北京、长沙等城市学习教练技术和神经语言学课程。

为了突破演讲的瓶颈，我在空旷的原野上正儿八经地大声讲话，面对学生一遍遍地讲习，到社会各种培训班讲课，赴世界500强企业讲授管理…… 不知不觉中，我已经为上千家企事业单位、高校、机关、社会团体开展各种主题的演讲2000余场，听过我演讲的人超过百万。

在长期的演讲实践中，我总结出了四维演讲训练法，并运用它来指导演讲训练，使得训练效果更加显著、持久。

许多参加过培训的学员建议我把研究成果结集出版，与更多渴望提升自我的朋友共同分享，于是有了这本书的付梓。

书海无涯，可读之书有限，如果本书能在书堆中吸引你驻足片刻，也算是我们的一种缘分；如果它能在事业上给你提供一份帮助，权当我送给你的一份薄礼。

是为序。

乔宪金 2007年8月于沈阳五里河城

<<四维演讲兵法>>

内容概要

世界上没有天生的演讲家，也没有不能成为演讲家的人，除非你自己否定了自己。每个人都掌握着改变自我的能量，这种能量可以自足、不需外求。四维演讲兵法激发你内在的力量，让你成为意想不到的“演讲高手”。

<<四维演讲兵法>>

作者简介

乔宪金，博士，教授，“六顶思考帽”课程中国区授权讲师，创新思维及演讲口才培训教练。1962年生于辽宁，在东北大学任教15年，后辞去教职，并先后就职于杂志社、民营企业、人才公司，创办了中国第一家职业经理人学院，为各类企业、政府机关、著名高校进行管理、创新、策划、口才方面的主题演讲2000余场，主持电信、网通等多家企业的管理咨询项目，在《演讲与口才》、《公共关系》等杂志发表文章百余篇，出版专著10余部，荣获中国公关“杰出贡献奖”。

在20世纪90年代初，乔宪金教授就自编教材并开展演讲口才训练，并在培训实践中总结出“四维演讲训练法”，从心态思维、口才、动作四个方面训练学员的演讲能力。迄今为止，接受过乔宪金教授培训的学员达上万人，其中很多人已成长为演说家、职业培训师和谈判专家。

<<四维演讲兵法>>

书籍目录

第一篇 怎样才能口吐莲花？

1.口才是说出来的吗？
2.口才反应链 3.心到、气到、力到 4.口才是四维的第二篇 一维：心到 1.心态决定一切 2.定力乃口才之根 3.世上有没有定心丸？

4.每个人手里都有一把刀 5.眼睛向内：激发潜意识的能量 6.富足心态：无欲则刚 7.付出心态：无我、忘我 8.破釜心态：置之死地而后生 9.让焦虑走开 10.紧张让人兴奋 11.转换定义 12.冥想体操 13.把听众看成是萝卜和白菜
第三篇 二维：想到 1.嘴巴是大脑的扬声器 2.想得好才能说得妙 2.人的思想是自由的吗？

4.安德鲁赢在哪里？

5.是谁限制了我们的思考？

6.水平思维与可能性思考 7.胖人怎样跑过瘦人？

8.如何扩展思维的广度？

9.如何启动绿帽思考？

10.胖墩可以比电线杆高
第四篇 三维：说到 1.想钓鱼先问鱼喜欢吃什么 2.爱听好话是人类的共性 3.用生命准备你的演讲 4.把对方当成重要人物 5.给语言粘上蜜 6.用语言按摩 7.用语言催眠 8.凤头、猪肚、豹尾 9.演讲从什么角度切入？

10.30秒有效开场 11.怎样寻找共鸣点？

12.抓住听众的眼睛和耳朵 13.怎样问比问什么更重要 14.把演讲推向高潮 15.高潮时紧急刹车 16.演讲的魔法公式 17.一分钟即兴演说 18.多便是少，少便是多 19.口才就是口语 20.扔掉讲稿 21.遇到麻烦怎么办？

第五篇 四维：做到 1.突破语障 2.眼睛是心灵的窗户 3.中国人都爱“面子” 4.手是第二张脸 5.演讲手操 6.用身体说话 7.打造演讲磁场 8.动作创造情绪 9.给自己安个心锚
第六篇 处处是道场 1.用海尔精神练口才 2.生活是演讲的第一现场 3.每天都是你演讲的第一时间 4.把每个人都当成你的老师 5.把身边的每一个人都当成你的听众 6.成功是一种习惯 7.演讲魔咒

<<四维演讲兵法>>

章节摘录

第一篇 怎样才能口吐莲花？

每个人都希望自己能够口吐莲花、字字珠玑。

很多人通过背讲稿、练绕口令的方式锻炼自己的口才，以为只要把嘴皮子磨薄了，就会有好口才。事实上，口才不只是“口”的问题，里面有一个复杂的系统在起作用。

口才表面是口的问题，而背后潜藏的却是脑的问题、心的问题。

真正的口才不是从嘴里“挤”出来的，而是从心里、脑里以及全身“流”出来的，喷涌出来的。

好口才是心理、思维、口才、体语相互激发和相互作用的结果。

学习演讲，不仅要练口才，还要练心理、思维、体语，恰如古人所云：汝果欲学诗，功夫在诗外。

造物主赐给我们每个人一张嘴，我们每天都使用这张嘴表达感情，与他人交流。

我们都希望自己这张嘴不是一张普通的嘴，而是一张巧言如簧，能够打动世界、影响他人的嘴，希望自己能够口吐莲花、字字珠玑。

但事实并不像我们想象得这样简单。

由于我们对口才表达的无意识，由于我们习惯性神经的支配，尽管我们每天都在使用口才，尽管我们每天都面临无数次的练习、改进的机会，但我们却一次次错过机会，仍在日复一日地沿袭着过去的表达习惯……这使我想起了家庭主妇与厨师。

家庭主妇与厨师比较，家庭主妇可能做了一辈子饭，但她做到老菜艺还是没有什么改进，仍然不受家人欢迎；而厨师学艺3个月，出徒操勺后顾客盈门。

两者的区别何在？

一个没有接受过训练，另一个接受过训练；一个用习惯做事，一个用理论指导做事。

把说话与做饭相比较，我们发现两者极为相似：没有口才意识的人尽管每天都在鼓唇弄舌，但他一辈子可能都在使用一种单一的表达模式，而接受口才训练的人短时间内会产生突变效果。

这就是培训界常说的“培训很贵，不培训更贵”。

在演讲与口才表达上，你有两种选择：要么因循过去，固守习惯，拒绝改变；要么降低自己，检视自己，改变自己，甚至揉碎、重塑自己。

你愿意看到一个演说家的诞生吗？

你愿意横穿演讲丛林吗？

如果你愿意，我们现在就可以开始。

1. 口才是说出来的吗？

初学口才的人常在嘴上工夫，认为这才是终南捷径，只要嘴皮子磨薄了，口才也就会练出来了。

背讲稿、说绕口令、练顶针句、照镜子、疯狂呐喊，不可谓不下工夫，但训练效果却不甚理想。

口才表达是个系统，谋篇构思，遣词造句，呼吸运气，吐字发音，诸多要素尽含其中，如果仅仅依赖嘴唇、舌头的突破解决上述所有的问题，是对口才表达的简单化理解。

在强化训练方面，鹦鹉可能比人类更刻苦，它们每天都在重复着几句单调的语言，不舍昼夜。由于没有思想，它们只能说这几句。

我曾把学演讲的大学生与没有接受过良好教育的村妇作过比较：受过高等教育的高素质的大学生，在学校选修演讲课，请他到台上讲几句话时，竟呆若木鸡、瞠目结舌，而没有接受过良好教育的村妇，吵架骂街时个个口若悬河、不假思索。

何也？

练口才的大学生是在硬往外挤东西，而未练口才的村妇是意识、思想、情感的自然而然的“流淌”。

参加我训练课程的一位学员张口闭口声称自己口才不好，一说话就紧张。

我启发她，问她有没有跟别人吵过架，她说吵过。

我问她跟别人吵架时有没有情绪紧张、笨嘴笨舌，她回答说没有，她说她吵架时口才很好。

<<四维演讲兵法>>

同样一张嘴，为什么有时显得笨嘴笨舌，有时却伶牙俐齿？

看来，口才绝对不仅仅是嘴的问题，还有比这更复杂的因素在起作用。

有位参加口才训练课程的学员，看起来性格腼腆，我问他认为自己的性格是内向还是外向。

他犹豫了一下，回答说：“这很难说。”

“我问他为什么，他说：“我不喝酒的时候性格内向，不爱说话；喝酒以后，话语滔滔不绝，性格外向。”

“口才不只是“口”的问题，里面有一个复杂的系统在起作用。

口才的表面是口的问题，而背后潜藏的却是脑的问题、心的问题。

真正的口才不是从嘴里“挤”出来的，而是从心里、脑里以及全身“流”出来的，喷涌出来的。

2.口才反应链 口才练习从何处切入？

口才练习怎样展开？

要回答这个问题，我们首先应研究口才的发生机制和口才反应链。

口才的发生是循着“意念—思考—表达”的顺序展开的。

意念是口才发端之源。

人的表达首先要有动机、有企图、有欲望，要有表达之必要。

比如，遇到你心仪的人，你的感情很冲动，你的魂早已跑到那个人身上去了，纵有千言万语，也无法表达这种情感，这时不让你说，你也会说。

如果遇到一个一点感觉都没有的人，你会什么话都懒得说。

只有在一种动机的驱使下，你才会饱含激情地从事沟通交流活动。

意念的强弱与目标价值相关，目标价值越大，人的意念越强，冲劲越大。

解放前几亿老实巴交的农民被发动起来闹革命，完全是为了“打土豪、分田地”；农村改革的成功，得益于总设计师邓小平包产到户的激励举措。

当别人以“没时间”拒绝你的邀请时，他的潜台词是“跟你活动的价值太小，不值得一去”。

如果说国家总理亲自接见他，你看他是否还会说“没时间”。

有了意念之后，下一步是谋划如何表达，这是个思考的过程，是大脑加工过程。

由于大脑加工机制的不同，大脑加工后的产出也千差万别。

古代一书生参加科举考试前做了一个梦：他梦见自己雨天戴斗篷打伞，在房上种庄稼，在床上与表妹背靠背睡觉。

书生醒来把故事告诉表妹，遭到表妹一顿抢白：戴斗篷打伞——多此一举，房上种庄稼——白种，与表妹背靠背——没戏。

书生姑妈闻悉后，大喜过望，老人家的解释是：戴斗篷打伞——高举，房上种庄稼——高种（中），与表妹背靠背——翻身的时候到了！

表达是意念的呈现，是思考的结果，是终端输出，也是口才链条上最精彩、最引人注目的部分。人们对输出结果的关注影响了对其前期潜在工作的兴趣，以致人们把口才当成了对两片嘴的训练。

礼仪专家金正昆去外地讲学时，遇到虔诚的母女俩。

母亲为了让女儿报读金教授所在的人民大学，已经恭候金教授多时，金教授也颇为感动，并掏出名片递给这位母亲。

这位母亲十分惊诧：“您也有名片啊？”

“金教授不悦，心里嘀咕：“难道我不配有名片吗？”

“在去机场的路上，司机见金教授不开心，开导教授说：“这位母亲没有恶意，她不是说金教授不配有名片，而是想说像您这么有名气的人还用印名片吗？”

“金教授听后释然。

同样一个意思，从不同的嘴里说出来完全是不同的效果！

意念、思考、表达三者结合，会演绎成不同组合：意念强烈，思考不足，表达时多使用动作、体语；意念强烈，思考充分，表达时出口成章、一气呵成；意念不强，思考不足，表达时语无伦次、不

<<四维演讲兵法>>

知所云。

3.心到、气到、力到 练气功讲究“心到、气到、力到”，讲究意念发功。意念高度聚焦时，会形成巨大的能量，这种能量流动起来后，会伴随速度和落差形成巨大的冲击力，意念所至，气势骤成。

当你被某种事物刺激时，会产生强烈的“说欲”，这种意念经过大脑加工，迅速形成表达层次，然后传导到躯体及发音器官，就形成相应的口才和动作。

表达者意念越强烈，形成的气流越大，诉诸嘴部的表达越有冲击力。

常言所说的“激动的心，颤抖的手”，总是相伴而生。

有一个著名的茶师跟随他的师傅去东京办事。

他跟师傅说，我怕到东京碰上浪人。

他的师傅说，那你就装扮成浪人。

茶师于是就把自己装扮成浪人跟着师傅去了。

一次，他一个人往外走的时候碰到浪人，浪人说我们比武吧！

茶师说我是泡茶的，不懂武道。

但是那个人还是希望跟他比武。

他说好吧，四个小时以后，我来这里跟你比武。

茶师来到大武馆问武士说，请您教我一个最光荣的死法。

武士说，人家来到我这儿都是询问怎么活的，你为什么问我怎么死呢？

茶师就把事情对武士讲了。

武士说那你给我冲一杯茶吧！

茶师内心充满了感伤，觉得这是最后一次泡茶了。

他取来了山泉水，用小火煮开，认真泡好茶。

武士喝了一口茶说，这是我这辈子喝过的最好的茶，用你泡茶的心去面对你的对手。

茶师想着这句话就回去了。

时间到了，浪人很嚣张地说，我们来比吧！

茶师说不着急，然后他从头上取下帽子，端正放在池塘边，脱下外套，叠好，摘下腰带，系好。

然后他淡淡地笑着。

武士看着茶师，不知道他的功力有多深。

茶师最后一个动作就是把剑拔出来。

因为他真的不会用剑，就把剑停在半空中，当他这么做的时候，对面的浪人扑通跪下，对茶师说：“请你饶命，你是我见过的武士中武功最高的人。”

当一个人在心态上把自己放到最低点，置生死于度外，他就能找回属于自己的力量，他身上散发出来的是无所畏惧的镇定和视死如归的从容。

4.口才是四维的 笔者总以为用“口才”代表人类复杂的思想交流未免偏颇。

人类的思想交流活动可分为内隐、外显两个层次。

内隐的是人的情感活动和思维活动，我们称之为心理、思维；外显的是人的口头表达和身体表达，是为口才、动作。

由此看来，广义的口才是四维的，它包括心理、思维、口头、动作四个部分。

口才发端于心理，经过思维整理，最后诉诸口头和身体动作。

禅家讲究身心语互动也是这个道理。

身、心、语不是彼此孤立的，而是相互渗透、相互影响的。

身可以带动心、语，心可以影响身、语，语也可以作用于心、身。

演讲绝对不仅仅是口才的问题，而是身、心、语互动的问题，是心理、思维、口才、体语相互激发和相互作用的结果。

学习演讲，不仅要练口才，还要练心理、思维、体语，恰如古人所云：汝果欲学诗，功夫在诗外。

第二篇一维：心到 世界上没有不能成为演讲家的人，除非你自己否定了自己。

上帝在每个生命的银行里都存贮了一笔巨款，善用它就是富翁，不会用它你就是穷光蛋。

<<四维演讲兵法>>

检视一下你自己内心的独白、对话、台词，它们往往是隐形杀手，时刻销蚀着你的战斗力。不要老把自己限制在“我是……”的小圈子里，而要提醒自己“我能……还能……”、“我可以……还可以……”。

在演讲中，你害怕什么，就会发生什么，你相信什么，就能成就什么。你的行动配合你的意念。

每个人都掌握着改变自我的能量，这种能量可以自足、不需外求。你需要哪面，你就能拿出哪面；你需要什么能量，你就能拿出什么能量。心态决定一切。

1.心态决定一切 米卢是让中国足球冲出亚洲走向世界的教头。米卢回国时，记者向米卢请教成功秘籍，米卢总结出两条：一是“心态决定一切”；二是“快乐足球”。

心态是决定成败的关键，有什么样的心态，就有什么样的结局。成功学专家对心态决定结果的链条作过这样的描述：心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定结果，结果决定命运。

在一次国际铅球比赛中，苏联运动员和美国运动员狭路相逢。论实力，美国运动员实力不及苏联运动员。比赛前一天，两人先后在运动场地上作投球练习，美国运动员几次投球都没苏联运动员投得远，后来他干脆拿球在球痕前面的地方砸了两个坑，插上旗，然后回房蒙头大睡。苏联运动员晚上到场地观察，发现美国运动员投得比他还远，惊恐万分，回去后一个晚上没有休息好，第二天拿了个第二。

这正应了那句话，你担心的事情肯定会发生，你担心什么，就会发生什么。有位女工在单位挨了领导一顿训斥，又被扣了奖金，晚上带着一肚子的郁闷骑自行车回家。半路上，一名歹徒突然出现并一把抢走了她车筐里的包。这名瘦弱、文静的女工被激怒了，心想我已经够倒霉的了，你还乘人之危来欺侮我，她大喝一声，猛追过去，与歹徒厮打起来。

歹徒被吓了一跳，他没想到一个瘦弱的女子竟会有如此强烈的反应。歹徒弃包而逃，女子仍然不依不饶，最后愣是把歹徒的上衣拽了下来。弱女子不仅夺回了自己的包，还缴获了一件战利品。

世界上知名的演说家林肯、丘吉尔、罗斯福、斯大林、马丁·路德·金、毛泽东、孙中山之所以在口才界彪炳史册，不在于他们的语言华丽多彩，而在于他们举手投足中展现出的自信、正直、积极、进取……心态灰暗的人是“看见，然后相信”；心态坚定的人信仰的是相反的逻辑：“相信，然后看见”。负面心态的逻辑是“having, being, doing”；正向心态的逻辑是“being, doing, having”。

正向的人是先让自己成为想成为的人，然后按成功者的思维思考，按成功者的习惯做事，最后收获成功。

负向的人恰恰相反，他们首先必须拥有理想中的成功，然后才能成为成功人士的样子，接着再按成功者的样子做事…… 2.定力乃口才之根 在2005年元旦“学习型中国”年会上，搜狐CEO张朝阳作为演讲嘉宾前来演讲。

他斜坐在椅子上，跷着二郎腿，不紧不慢地讲述着他的创业史。由于前面的演讲嘉宾都是站着演讲的，张朝阳的落座方式显得很另类。

坐在第一排的一位学员首先发难。这是一位60多岁的老人，他指责张朝阳跷着二郎腿坐着发言，不懂规矩。下面群情激愤，大有兴师问罪之势。

张朝阳侧着耳朵听着，始终没离开座位，也没有站起来，他解释说：“最近患感冒身体不好，是看着老朋友的面子来捧场的。”

<<四维演讲兵法>>

”接着他话锋一转，把球踢回来，掷地有声地说：“我认为沟通重在内容而不是形式。”张朝阳的话音刚落，全场掌声雷动。

这就是定力！

试想，如果张朝阳迫于压力站起来，如果张朝阳婆婆妈妈作一番自我批评指责，效果会怎样？

定力是口才之根，没有这个根或根基过浅，整个口才表达就是墙头草。

……

<<四维演讲兵法>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>