# 怎样训练口才演说能力

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-06-05

*为大家收集整理了《怎样训练口才演说能力》供大家参考，希望对大家有所帮助！！！说话的机会随处皆有，如果有可能，你不妨参加一个社会组织，志愿从事需要你讲话的职务。在公众聚会里，你要勇敢地站起身来，使自己出个头，哪怕是附议也好。在参加各种会议时，...*

为大家收集整理了《怎样训练口才演说能力》供大家参考，希望对大家有所帮助！！！

说话的机会随处皆有，如果有可能，你不妨参加一个社会组织，志愿从事需要你讲话的职务。在公众聚会里，你要勇敢地站起身来，使自己出个头，哪怕是附议也好。在参加各种会议时，千万别去敬陪末座，而要洒脱一些。另外，还应当参加相应的团体活动，并活跃地参加各种聚会。我们只要多留心往周围的事情，便会发现，没有哪种商业、社交、政治、事业甚至邻里间的活动是你不必举步向前、开口说话的。如果我们不去主动地开口说话，并且抓住一切机会不停地说，我们永远不会有进步，也永远不知道自己会有怎样的进步。

　　在口才训练中，一方面是训练演讲口才，一方面是训练谈判口才。在演讲和谈判中，都必须适时地借鉴别人的经验，因为一个人的经历是有限的，他不可能经历所有的事情，而别人的经验如果借鉴得当，对自己的进步也是很有帮助的。对别人进行演讲，与别人进行谈判，还必须尽可能了解有关别人的情况，包括文化背景、生活习惯、历史传统、性格秉性、爱恶嗜好等，切不可莽撞死板，让别人觉得不通情理。针对各国的不同情况，应当采取不同的演讲方式和演讲内容，因为不同的国家具有不同的文化背景和历史渊源，由此也影响到各国会有不同的演讲方式、谈判方式及表达特点。谈判桌上所表现出来的就是不同的文化景观和行为方式以及各式各样的观念特征。下面，我们就简要地介绍一下欧美各国以及亚洲国家在谈判中体现出的观念行为方面的差异。

　　在对德国人进行演讲、与德国人进行谈判时，应当注意到，德国是一个充满理性的国家。德国人做任何事情都一丝不苟，细心谨慎，他们会把每一个细节、每一步计划都设计得十分周密，并且一步一步地去完成它。德国的谈判方式显得很特别，他们的准备工作往往做得十分充分，一切都尽量达到完美无缺。这与他们的民族性格是相符的。德国人不喜欢含糊其辞，躲躲闪闪。如果他们希望达成这笔交易，就会明确表示自己的意愿，愿意通过谈判来取得合作。在这之中，对于如何交易、谈判的实质问题、中心议题以及要达到一个什么样的目标，德国人都会加以详细考虑，并拟出一份完备的计划表，在谈判的过程中按照这份计划表一步步地去实现。德国人在谈判中比较固执己见，不喜欢让步。例如，如果德国人在谈判中已经提出了产品的价格，那么这个价格往往难以改变，因为德国人是经过深思熟虑才提出的，他们会极力坚持自己的意见，你要想讨价会难上加难。所以，与德国人打交道，必须要有充分准备，做好打一场攻坚战的思想准备。在实际的谈判过程中，在谈判的实质问题上先行一步，比如产品价格，抢在德国人之前谈出自己的意图，并表明立场，这也可算是对德国人的一种试探。德国人比较聪明，一旦进入实质性谈判，他们善于占据主动，并按自己的意愿把谈判引入最终阶段。

　　在对北欧人进行演讲、与北欧人进行谈判时，应当注意到，北欧人在谈判中一般都显得比较随和、平静，他们在谈判中不易激动，常常沉默寡言，在不该谈论的时候决不主动表术自己的意见。他们讲话大都慢条斯理，然而有条不紊。北欧人这种谈判方式的优点是不易被对方窥破秘密，在接下去的谈判中可以把自己的立场慢慢展示出来。它的缺点是，如果所面对的是咄咄逼人的对方，就比较容易被对方压服，不利于提出谈判筹码，也就不利于展开自己的观点。不过，北欧人在谈判桌上一般不玩花样，他们的态度通常比较坦率而客观公正。他们会向你表明他们对这场谈判

的立场和态度以及相关的一切情况，以此显示其诚意。在谈判进行之中，如果出现一些障碍，北欧人不是绕开它，而是提出一些建议性意见，做出一些有益的努力，使谈判的气氛重新开始好转。同时，北欧人通常也不会去威胁对方，他们往往提出许多富有建议性的意见以供参考。他们不像法国人那样固执己见，斤斤计较，也不像美国人那样气势汹汹，总想为自己赚取更大的利益。所以，当我们与北欧人谈判时，是投桃报李，以诚相待，不要过于死板，也不必拘泥于某一问题而拖延谈判，使得谈判出现障碍。对北欧人应该采取灵活而有效的措施，积极寻找达成协议的途径。因为对方是值得信赖的，所以我们就应充满信心地把事情谈好

　　在对美国人进行演讲、与美国人进行谈判时，也应当充分了解美国人的特点。在第二次世界大战之后，美国成为超级大国，不可一世。一些美国人也把这种嚣张气势带到了谈判桌上。他们往往对对方不屑一顾，好象他们就是天生的主人。谈判本来就是双方的事情，必须互相尊重、理解，但是伴随着美国人而来的往往是威压、恐吓、不尊重、警告等强硬态度。这不但令亚洲人反感和不能接受，甚至连欧洲人也皱眉，表示不可理喻。一位评论家这样批评一些美国人的谈判方式：“美国总统的顾问们颇有火药味。他们就像核弹一样容易爆炸，却根本不具有谈判的知识。往往没弄清谈判的实质问题，就对谈判中大家应遵守的原则不屑一顾。可是，他们却信心十足地奔波于各种谈判桌前。”由此可见，一些美国人相对而言更崇拜力量，并且不怀疑他们的这套思维方式可以通行世界，在世界的各个角落发生影响，认为只有自己的决定才是正确的，根本不愿去听对方的陈述。这样，他们往往使得谈判气氛紧张、难以进行。与一些美国人谈判通常是件极不愉快的事情，因为你不得不耐心听他们的强辞夺理，你也不得不去忍受他们的蛮横无礼。由于这份合同你是需要的，即使场面无法忍受，你也必须忍受，因为你赚他们的钱，不管怎样，先赚了再说吧。因此，与一些美国人打交道，首先就要有充分的思想准备，是宽怀大度、机敏果断、以柔克刚。一些美国人谈判喜欢用“不”字，这样的事常常发生在当他犹豫不决之时。他不喜欢说：“等等，让我想想。”而是干脆地用“不”字加以拒绝。这些人所表现出的最明显特征是虚张声势和强硬态度。一些美国人喜欢夸张，因为他们总是自高自大，自以为是。所以，他们的话不可全信，一切都要在拥有了真凭实据之后才能作出判断。一些美国人的强硬手段往往令人发笑，他们显得毫无风度可言。一群山姆大叔一面猛捶桌子，一面大吼大叫，滔滔不绝地陈述自己的优势，产品性能如何可靠，价格如何优惠，等等。当然，性能的可靠仅仅是以他们自己的观点来看的，价格的优惠也是可以比较出来的。如果这些不能奏效，那么对簿公堂，通知谈判破裂以至发出最后通牒，这些都是他们的一贯做法。美国式的谈判之所以出现这种情况，与一些美国人的性格特点有关。美国人的个人主义情绪十分浓厚，一些人一切以自我为中心。这种意识上的自我中心论，在行动上体现出来就是不择手段地利用他人的成果达到自己的目的，甚至不惜牺牲他人。别人在他们眼里根本无足轻重，他们也不顾忌别人的自尊心。如果有谁在竞争中失败了，美国人会认为他们自己做得不够，自己表现得不够，他们会认为他应该重整旗鼓，以期在下一轮的竞争中反败为胜。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！