

口才的价值.

01、精英治邦，品牌报国。品牌是由精英创造的。

02、工厂时代/市场时代/心智时代

03、要我买/我要买的心智模式，需求导向转为竞争导向/认知优势

04、学习知识是没有用的，只有学以致用才有用。

05、觉得自己运气不错的请举手/觉得自己会实现梦想的请举手

06、**演讲秘诀一：打开自己**

07、打开自己的思路，打开自己的体验，打开自己的声音，打开自己的状态，打开自己的格局，打开自己的心胸

08、一个人处于封闭状态的时候，他的潜能就会变低。

09、**检测一个东西有没有价值，最好的检验办法就是失去它。**

10、**演讲秘诀二：脱口而出。**

11、人是不可能不过自己脑子讲话的，人讲话时已经经过了思维的过滤和语言的过滤，人所有的话都是经过了自已的脑子的，要使语言的连贯性变强，语言的丰富变化对语言的敏感度加强。

12、**演讲秘诀三：热爱丢脸。**

13、不好意思是一种障碍，自闭/自卑/沉默/不愿意与人交往，小范围的丢脸会导致大范围的增光色彩，热爱丢脸能让生命更有价值

14、持续地加强学习、成长、改变。50%的人害怕当众上台讲话，30%的恐惧死亡。

15、强大的自信心，强大的认同感，强大的吸引力。补鞋的3年成为专家，修电脑的5年成为专家，剪发的10年成为专家，做一件事5-10年都能成为这个行业的行家里手。

16、**人越相信的事情越会发生在自己身上。从改变一个人心里的运作规律来改变一个人的将来。**

17、人不锻炼就会退步。

18、是习惯改变了人的一生，人是习惯的产物。人重复过去的习惯得到过去同样的结果，必须改变习惯。

19、所有伟大的人和普通的人的区别就在于 5%而已。99%的人之间区别是非常小的，积累下来就会差别很大。

20、演说家的 15 个习惯之一：我喜欢讲话。

21、话丑理不丑，我们来到这个世界上就是借一块宝地呀，过去不等于未来的事情，就让它去吧。

22、演说家的 15 个习惯之二：我喜欢我的声音。

23、随便是世界上最难做的菜，我一辈子都做不出来。

24、你的声音其实是从你生命中的每一个细胞发出来的。例如，医院的病人声带没坏，但说出的话声音小，有气无力的。

25、声音好的 5 个要素：（1）健康；（2）情绪信息；（3）性格；声音是从潜意识中出来的，声如其人；（4）经验；（5）信心/信息/状态/心灵/密码

26、酒是人家的，命是自己的。

27、为了我看到的花环，每朵花都为之叹息。

28、气势如虹，心细如发；动如脱兔，静如处子。

29、有事钟无艳，无事夏迎春。

30、下坠前的夕阳，永恒地惨烈的一笑，却是夕阳满天。

31、错过的青春，只能在黑暗里爬行。

32、教育儿女经典八句：（1）发生什么事情了？（2）你的感觉如何？（3）你想要怎样？（4）那你觉得有什么办法？（5）这些办法的后果会怎么样？（6）你决定怎么做？（7）你希望我做什么？（8）结果怎样？有没有如你所料？

33、执行力的背后是：（1）分工合理；（2）责任清晰；（3）目标明确；（4）方法正确；（5）跟踪指导；（6）奖惩分明；（7）制度为王。

34、七步打造执行力：（1）取得共识；（2）突破固有思维；（3）随时发现自己的缺点不足并改进；（4）了解和确定自己的团队成员及下属的需求；（5）设定目标

并养成实现目标的习惯；(6) 加强计划和自我管理；(7) 不断消除负面能量和积聚正面能量。

35、被人需要的满足感是很过瘾的。

36、总是在压力下做决定，是很难给人正确理解的。在压力下做决定也容易武断，容易伤害别人。

37、这世界上有些人就是注定留下来陪你过日子的，有些人就是用来怀念。

38、那不是幸不幸福的事，那是活不活得下去的事。

39、有恐惧就有良知。

40、冬至吟（北宋，邵雍）：冬至子时半，天心无改移；一阳初起处，万物未生时；玄酒味方淡，大音声正稀；此方如不信，更请问庖牺。

41、美国，马尔科姆·葛拉威尔，天才论。

42、有逆流而上的勇气和漏船载酒的运气，做人却做得如此晦气，何不赚个爽快。

43、火车不是推的，泰山不是堆的，牛皮不是吹的，牛皮就是吹的。

44、对等网络（PeertoPeer，简称 P2P）也称为对等连接，是一种新的通信模式，每个参与者具有同等的能力，可以发起一个通信会话。对等网络又称工作组，网上各台计算机有相同的功能，无主从之分，任一台计算机都是既可作为服务器，设定共享资源供网络中其他计算机所使用，又可以作为工作站，没有专用的服务器，也没有专用的工作站。对等网络是小型局域网常用的组网方式。

45、雅倩企业理念之人才理念：德比才重要，心态比能力重要，素质比经验重要。

46、执行理念：

执行理念：勤奋第一，聪明第二；用心第一，技巧第二。

执行理念：心态第一，能力第二；决心第一，成败第二。

执行理念：忠诚第一，智慧第二；速度第一，完美第二。

47、对孩子的经典八问：

第一个问题是：“发生什么事情了？”

第二个问题是：“你的感觉如何？”

第三个问题：“你想要怎样？”

第四个问题：“那你觉得有什么办法？”

第五个问题：“这些方法的后果会怎样？”

第六个问题：“你决定怎么做？”

第七个问题：“你希望我做什么？”

第八个问题：“结果怎样？有没有如你所料？”或是“下次碰见相似的情形，你会怎么选择”

48、佛受七种供养：水 财宝 花 食 香 灯 果。依大乘佛法，数目内容没有具体说法，只要庄严圣洁就好。换句话说：你真心认为好的东西，都可以供养三宝。三粒米与万两金没有区别。

49、大约公元1世纪左右，佛教分为大乘佛教和小乘佛教。乘，是承载或道路的意思，两者的主要区别在于对佛教教义的解释和理解有分歧。

50、小乘，保持原来的教义，以释迦牟尼为教主，以《阿含经》为主要经典；大乘，则对原来的教义有所修改和发展，认为三世十方有无数的佛，并以《般若经》《维摩经》《法华经》《华严经》《无量寿经》等为主要经典，小乘派认为自己是正统，大乘派则认为自己有创新。

51、小乘先度自己；大乘先度人以至与人我同度。

52、大乘教徒把菩萨的修行发心概括为“六度”、“四摄”。“六度”是指布施、持戒、忍辱、精进、禅定、智慧，他们认为这六种方法是能够脱离生死苦海，达到涅槃彼岸的通道。“四摄”是指大乘佛教徒在日常生活和活动中，在与他人相处时需要遵守的原则，具体是指布施、爱语、利行、同事，大乘佛教认为这是菩萨救渡众生时所应遵守的原则和方法。为了与小乘相区别，大乘教徒把自己的思想学说称之为“菩萨思想”，把自己的修行实践称作“菩萨行”，把自己所尊奉的戒律称之为“菩萨戒”。

53、人力资源分为人力资源规划、招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬管

理、劳动关系管理等六大模块。 各大模块内容主要有：

一、人力资源规划

1. 组织机构的设置
2. 企业组织机构的调整与分析
3. 企业人员供给需求分析
4. 企业人力资源制度的制定
5. 人力资源管理费用预算的编制与执行

二、招聘与配置

1. 招聘需求分析
2. 工作分析和胜任能力分析
3. 招聘程序和策略
4. 招聘渠道分析与选择
5. 招聘实施
6. 特殊政策与应变方案
7. 离职面谈
8. 降低员工流失的措施

三、培训和开发

1. 理论学习
2. 项目评估
3. 调查与评估
4. 培训与发展
5. 需求评估与培训
6. 培训建议的构成
7. 培训、发展与员工教育
8. 培训的设计、系统方法
9. 开发管理与企业领导；开发自己和他人。

10. 项目管理：项目开发与管理惯例。

四、绩效管理

1. 绩效管理准备阶段
2. 实施阶段
3. 考评阶段
4. 总结阶段
5. 应用开发阶段
6. 绩效管理的面谈
7. 绩效改进的方法
8. 行为导向型考评方法
9. 结果导向型考评方法。

五、薪酬管理

1. 薪酬
2. 构建全面的薪酬体系（岗位评价与薪酬等级、薪酬调查、薪酬计划、薪酬结构、薪酬制度的制定、薪酬制度的调整、人工成本核算）
3. 福利和其它薪酬问题（福利保险管理、企业福利项目的设计、企业补充养老保险和补充医疗保险的设计）
4. 评估绩效和提供反馈。

六、劳动关系

1. 就业法
2. 劳动关系和社会
3. 行业关系和社会
4. 劳资谈判
5. 工会化和劳资谈判（安全、保安和健康、安全和健康项目 安全和健康的工作环境 促进工作场所的安全和健康 管理职业健康和安全）

54、0度经线：即本初子午线，是东西经的分界线，以东是东经，以西是西经。
180度经线：是东西经的分界线，以东是西经，以西为东经。西经20度\东经160度，经160度西经20度的经线是东西半球的分界线。之所以这么划分是为了不让一个大陆或国家分到两个半球。0度180度经线圈表示新一天和旧一天的分界。需要指出的是，实际上并不是严格按照着两条线划分的，因为即便是这样，仍然会有一些国家会在两个半球或同时是今天又是明天。

55、承诺就象放屁，当时惊天动地，过后苍白无力。

56、有些人碰都没碰就爱疯了，而有些人爱都没爱就睡够了。

57、不经历过几个人渣，岂能甘心出嫁。

58、女人如果没遇到好男人，一辈子都不需要成熟起来；女人越来越坚强，都是因为他们没有遇上好男人。

59、犯贱是普遍真理，你我只是其中之一。

60、女人好似鸡蛋，外面很硬，里面很清纯，内心很黄！男人好似芒果，外面很黄，里面更黄！

61、从畜生到人，需要几万年时间，从人到畜生，只需一念之间。

62、1884年美国华盛顿国际经线会议规定，全球按经度分为24个时区，每区各占经度15°。以本初子午线为中央经线的时区为零时区，由零时区向东、西各分12区，东、西12区都是半时区，共同使用180°经线的地方时。

63、神经病人思维广，弱智儿童快乐多。

64、想做大事，先懂常识。

65、有些道理必须有人告诉你。

66、高营业额=（1）高客流量+（2）高客流量+（3）进店率+（4）靠柜率+（5）试穿率+（6）成交率+（7）客单价+（8）回头率+（9）转介绍率

67、光伏(PV or photovoltaic)是太阳能光伏发电系统(photovoltaic power system)的简称。是一种利用太阳电池半导体材料的光伏效应，将太阳光辐射能直接转换为电能的一种新型发电系统，有独立运行和并网运行两种方式。

68、鸿钧道人按《封神演义》中看来，鸿钧道人就是无上大道了，原因就是他是三友的师傅，三友是开过天的（注意！封神演义中没有三清称呼，只有鸿钧一道传三友。也没用盘古一气化三清，只有老君一炁化三清之神通。

69、高卧九重云 蒲团了道真

天地玄黄外 吾当掌教尊

盘古生太极 两仪四象循

一道传三友 二教阐截分

玄门都领袖 一炁 QI（气）化鸿钧

混元一炁乃大道本源，万物之母，鸿钧是混元一气那就不言而喻。

70、‘炁’是指人体内的炁，人吸收五谷精微之气；炁功和中医书中用的‘气’字，含意很广：是指人体外所有的气，虽然呼吸时吸入大量的气，但是，吸入的这个‘气’，必须混合大脑和鼻腔中的这个‘炁’，这个‘气’对人体才起作用，人在呼吸过程中起主导作用的是这个‘炁’，而这个气为五谷之精微。这个“炁”是精液化成的炁和细胞代谢生成的信息炁。

71、活着一天就是有福气，就该珍惜。

72、能为别人设想的人，永远不寂寞。

73、你在一生中，可以有所作为的时候只有一次，那就是现在，然而，许多人却在悔恨过去和担忧未来之中浪费了大好时光。

74、保尔·柯察金：“人，最宝贵的是生命；它，给予我们只有一次。人的一生，应当这样度过：当他回首往事时，不因虚度年华而悔恨，也不因碌碌无为而羞耻；这样在他临死的时候，他就能说：我已经把我的整个生命和全部精力，都献给了这个世界上最壮丽的事业——为了人类的解放而斗争。”《铁是怎样炼成的》

作者：奥斯特洛夫斯基 国家：前苏联

75、微笑，是世界共通的语言；和睦，是待人接物的根本。

76、不宽恕别人，不原谅别人，是苦了你自己。宽恕别人，不论他有多坏，甚至他伤害过你，一定要放下，才能得到真正的快乐。

77、没有快乐的声明，是理性走错了方向。

78、说话不要有攻击性，不要有杀伤力，不夸己能，不扬人恶，自然能化敌为友。

79、一个常看别人缺点的人，自己本身就不够好，因为他没有时间检讨他自己。

80、对人恭敬，就是在庄严你自己。

81、已经失去的不妨让它失去，至少不再耽于等待。

82、每个人都有潜在的能量，只是很容易被习惯所遮掩，被时间所迷离，被惰性所消磨。

83、人的智慧并非来自研究伟大的学问，而是来自对平凡事物的观察。

84、死亡教会人一切，如同考试之后公布的结果，虽然恍然大悟，但为时已晚！

85、妒忌别人，不会给自己增加任何的好处，妒忌别人，也不能减少别人的成就。

86、当你最困难的时候就是离成功不远的时候，如果你遇到困难就后退，那就算成功已到彼岸，它也会与你无缘。

87、犯错，就诚实地认错。狡辩、诿过只会害了你自己。

88、人们总是念念不忘未得到的，而遗忘所拥有的。

89、事越烦，越要耐烦。天底下没有不烦的事。

90、永远扭曲别人善意的人，无可救药。

91、碰到低潮，自己鼓励自己，千万别乞求，依靠别人来鼓励你。

92、勿满足眼前的小小成就，你要问自己，我着辈子只有这样吗？

93、所有的成功，都弥补不了家庭的失败。

94、大多数人想要改造这个世界，却罕有人想改造自己。

95、世界上有两种人可以得到快乐和幸福：一是修善不造罪的人，一是造罪知道忏悔的人。

96、安静的心是最高品质，它是没有分界的，是完整的、纯洁无染的，它就是全神贯注、观察力、爱和最高的智慧。

97、由于助人而受亲爱，由于柔和而有魅力，由于温和而为人所偏爱，由于有一切德而受尊重。

- 98、恨，能挑起争端；爱，能遮掩一切过错。
- 99、不知道自己缺点的人，一辈子都不会想要改善。
- 100、那些说“明天会更好”的人永远“明天才会好”，所以我们要说“今天就会好” - 从现在起就要对人好。
- 101、占别人的便宜，就是我们惹祸的开始。
- 102、勿在适宜者面前谈论你的得以，这会对你的人迹关系造成伤害。
- 103、官员读博、学生打工、教授走穴、老板讲课，每个人“生活在别处”（大家好像都在全面发展）
- 104、肚子大的人越来越多，肚量大的人越来越小。
- 105、人的舌头轻得几乎没有重量，但很少有人按得住它。
- 106、夫妻之美在于爱，爱情之美在于容，家庭之美在于和，生活之美在于品，朋友之美在于诚，学习之美在于悟，工作之美在于乐，社会之美在于公，做人之美在于舍，修炼之美在于空，人生之美在于善。
- 107、能拿走的，都不属于你，更好的一定会到来。（面向大海，春暖花开）
- 108、我们讥讽一夜暴富，私下又喜欢买彩票。
- 109、我们看不起“富二代”，但结婚有想着“傍大款”。我们痛恨收礼的，却有盼着别人收下自己的礼。
- 110、我们抨击不良价值观，却又是不良价值观的实践者。
- 111、边走边看是一种优雅，边走边忘是一种豁达。
- 112、得到，未必是幸；失去，也未必是不幸。
- 113、偶尔主动，偶尔被动，不要冲动，尽量伺机而动。女孩子的战略是，就算你蠢蠢欲动，也要假装按兵不动，那样，才会让男人怦然心动。
- 114、圆的东西是堆不高的，方方正正的东西才可以堆得高，其实，做人也是如此。
- 115、从对方的错误当中找出自己的责任，是彼此相爱的最好方法。

116、伯乐发现自己是第二步，自己发现自己是第一步。

117、自负与自卑，一枚硬币有两面。平日里，不把别人放在眼里，关键时，又瞧不起自己。

118、放下不等于放弃，执著不等于坚持。（星云大师）

119、当水和面糰在了一起，你虽然知道它们的成分，却不能将它们分开。

120、不是别人不好了，而是我们的要求变多了。习惯了得到，便忘记了感恩。

121、真正的友谊，不是花言巧语，而是关键时候拉你的那只手。那些整日围在你身边，让你有些许小欢喜的朋友，不一定是真正的朋友。而那些看似远离，实际上时刻关注着你的人，在你快乐的时候，不去奉承你；在你需要的时候，默默为你付出、关心你的人，那才是真正的朋友！

122、请参照《心命歌》：命好心不好，中途夭折了。心命俱不好，贫困受烦恼。心好命也好，富贵直到老。心好命不好，天地终有保。

.....
123、自我介绍：姓名、来自那里、行业、优点、介绍自己的需求和人生格言

124、有机会做自我介绍时，一定要介绍你最厉害的特长，讲自己真正相信的话。

/过去不等于未来/讲你的气、音、声、色/与众不同的独特之处

125、听众不会给你第二次机会建立第一印象

126、要有丰富的表情，声音要有节奏感/抑扬顿挫/手势/姿势/穿着打扮

127、轻松是学习的开始，放松是成长的开始。手势/眼神/状态/表情/智慧

128、即兴演讲的秘诀：（1）要感性；（2）不要讲有风险的话；（3）尽快进入主体；（4）紧扣主题；（5）控制好时间；（6）要讲结论，不要讲太多的观念；（7）脱稿的时候所有的东西要跟着思维走；/生命是可以被复制的，演讲是可以被设计的，梦想是可以被设计的，精彩演讲由设计开始。

129、人一分钟语速是 150-220 个字，最高可达 300 个字，一般是 160-180 个字/确认主题。

130、十分钟演讲流程：（1）确定主题（主题设计）；（2）写好标题；（3）写好提纲；（4）要有一个精彩的开头；（5）讲故事、讲观念/点；（6）创造高潮；（7）

要有一个结论；（8）要有一个结尾；（9）试讲；（10）演练；（11）准备；（12）比赛。

130、沟通的效果取决于对方的回应。

131、十分钟演讲的主题设计：（1）讲自己熟悉的事情；/ 亲人/朋友/工作/个人爱好/事业/梦想/环境/投资/人际关系/市场营销；（2）讲自己体验有深深触动的事情；（3）讲对自己有帮助对别人有帮助的事情；（4）要有重点；（5）要重视细节；（6）要有敏感度；（7）只讲渴望表达的主体（如果人生只有这一次最后表达的机会，你要讲什么，你渴望讲什么，你要表达什么）

132、当人做自己渴望做的事情的时候，就不计较报酬和得失。/如北京奥运会的大腕明星都是零报酬。/渴望表达的主题才是最爱的主题。

133、写好标题。主题确定方向确定范围，是中心思想，标题是我们要讲的题目，比如主题是成功，标题可以是：《生命当中我的冠军哲学》，也可以是《坚持到底直到胜利》。

134、写标题的要点：（1）标题要好听，如安东尼·罗宾的《与命运有约》；（2）标题要利于传播；（3）标题不要太长（标题最好就是给客户带来的好处）

135、写好提纲（不要超过300字），要设计一个精彩的开头，要新、奇、特。/ 讲故事/举例/名人名言/发问/市场调查；讲观念（1-3个观念，标题是中心思想，观念是论据）；讲故事不表达观念是没有说服力的。

136、讲故事秘诀：（1）讲自己的故事，因为任何一个故事都没有自己的故事那么真切、真情，让情感投入；（2）讲感动自己的故事，/《妈妈再爱我一次》/《泰坦尼克号》；（3）讲发自内心的故事；（4）讲对别人有帮助的故事；（5）讲故事不如演故事；/《泰坦尼克号》/把困难踩在脚下/把挫折踩在脚下/把失败踩

在脚下。(6) 讲将经典的故事，/名人故事。

137、创造高潮（创造高潮让人难忘）/有一个结论/要有一个结尾（给2点立刻行动的建议）/试讲/演练/准备/比赛

138、超级演说家/金口才的20个黄金法则：(1) 兴趣法则；(2) 投入法则；投入的最高境界就是忘我，忘我的表现、忘我的突破；(3) 兴奋法则；/兴奋可以让人忘记紧张，兴奋可以使人的免疫力增强，使他的投入度加强，兴奋紧张就跑光了。/人兴奋就充满了灵感，人一兴奋就充满了爆发力；(4) 敏感度法则；(5) 突破法则。语言要突破/声音要突破/肢体要突破/胆量要突破/格局要突破/行动力要突破。(6) 演练法则。当演练成为习惯，演讲就能真正突飞猛进。(7) 语感法则，/卖油翁/庖丁解牛/太专/太精/太深/锻炼语感要多沟通多分享；(8) 聆听法则。聆听的关键不是听语言而是听语言背后在讲什么？懂得聆听的人也会为别人保守秘密。(9) 发问法则；(10) 准备法则；卡耐基：一切成功源于充分的准备；(11) 想像力法则，爱因斯坦/想象力比知识更重要；看到蜻蜓/风筝/手指1想到了什么？(12) 互动法则。演唱会/2楼的朋友我看见你们了；(13) 销售法则，你在销售你自己，你在销售观点，你在销售思维，你在销售你的故事，你在销售你的经历，你在销售你的信念，你在销售你的爱好；(14) 思考法则，我们思考我们要讲什么？如何讲？我们有什么方法能讲得更好，我们思考我们要使用什么道具资料，我们思考我们要用什么工具；(15) 定位法则，一个人的成功从自我分析和定位开始；(16) 一致性原则；(17) 吸引法则；(18) 复利法则，/围棋格子放米，第1格一粒米，第2格2粒米，第3格4粒米，第4格16粒米，一定放满最后一个格子/18*18/324格，最后一格米粒是2的323次方；/计算器会算爆；(19) 能量法则；人是一个能量体，体力/精神/知识能量，脾气大的潜在的能量是很大的，我是一个有能量的人，我是一个充满能量的人，我每天能量四射；(21) 沸腾法则，/足球比赛，水/固态/液态/气态。

139、人的成功有一个定义就是超越过去的自己。

