

XIOU ZHEN LI ZHI JING DIA

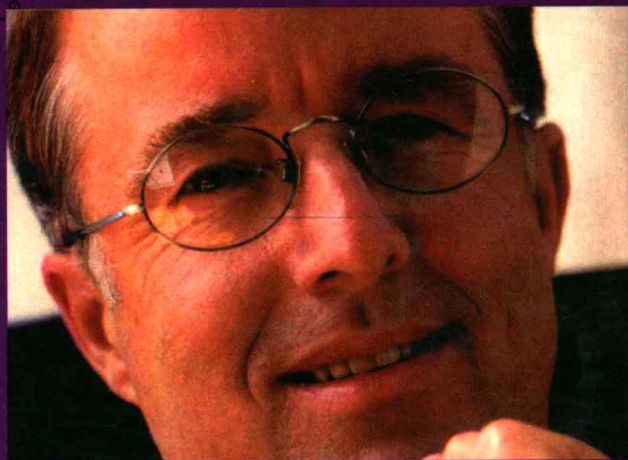
口才

——超级口才的八大训练途径

SUCCESS
CLASSIC

袖珍励志经典

NO.1



Li Jin Bian Zhu

李津 编著

挖掘自我潜能，改变一生命运！

金城出版社

口才

——超级口才的八大训练途径

李 津 编著 *Li Jin Bian Zhu*

金城出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才/李津编著. - 北京:金城出版社, 2004. 1

(袖珍励志经典)

ISBN 7-80084-568-0

I. 口… II. 李… III. 口才学-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 114698 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

北京市顺义康华福利印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 80.125 印张 1000 千字

2004 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 2 版第 1 次印刷

ISBN 7-80084-568-0/B·70

(全八册)总定价:214.40 元

序

时光如梭，岁月飞逝。人生总是如此匆匆而短暂，而我们每一个人却总是那么强烈地渴望事业的成功与辉煌，生活的美满与幸福。然而，同为大千世界的一芸芸众生，有的人能轻松地步入成功的殿堂，有的人却总是与成功擦肩而过，以致终生默默无闻。

这是为什么呢？那些成功者都是天才吗？

美国成功学大师拿破仑·希尔说：“人与人之间只有很小的差异，但是这种很小的差异却造成了巨大的差异，这种很小的差异就是你所具备的心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是成功和失败的差异！”

如果你正在通往成功的路上孜孜不倦地奋斗着，跋涉着，那么你知道成功和失败的差异吗？你知道阻碍你成功的最大障碍吗？你知道成功的捷径吗？我们特此为你编写了这套励志经典丛书，以期指点你的迷津，为你的成功助一臂之力。

我们这套励志经典丛书博采百家之众长，援引中外古今之学者名家的典范，力求精益求精，是那些渴望成功的人们人手必备的励志手册。这套丛书分为8本，每本为一个独立的主题，在从心态、性格、弱点等不同角度一一分析了阻碍我们成功的诸多要素的同时，也向我们介绍了一些如何挑战挫折，战胜自我弱点的方法和妙方。总之，此书是你的良师益

友，常读此书你将获益匪浅。

有什么样的心态，就有什么样的人生。《心态》一书告诉你如何调整自己的心态，让自己远离消极的心态，从而以积极的心态面对、把握人生。

性格决定一个人的命运。《性格》一书告诉我们如何发现并剔除自己性格中的一些不良因素，如何战胜自我，挑战挫折和失败，走向成功。

你知道自己的弱点吗？《弱点》一书让你再一次看到自己人性的弱点，并为你提供了战胜它的一些行之有效的办法，和走向成功的诸多捷径。

小人生，大智慧。《感悟》一书告诉你怎样从平凡的生活中汲取人生的大智慧，怎样挖掘自己的潜能，运用智慧和知识丰富自己的人生，使之多姿多彩。

每一个人都都有自己的成功资本，只不过有时我们常常忽略它们。《资本》一书告诉你如何珍惜、利用自己的优势，去开拓自己富足和成功的人生。

成功者大都有很多良好的生活习惯。《习惯》一书告诉你成大事者有哪些良好的生活习惯，你应该培养哪些良好的生活习惯，为自己的成功打下坚实的基础。

管理好自己的舌头，才能管理好自己。《口才》一书将告诉你如何运用好语言这门艺术，令自己能在公众场合娓娓而谈，如鱼得水，从而更有信心、勇气、魅力地去面对人生的各种风雨。

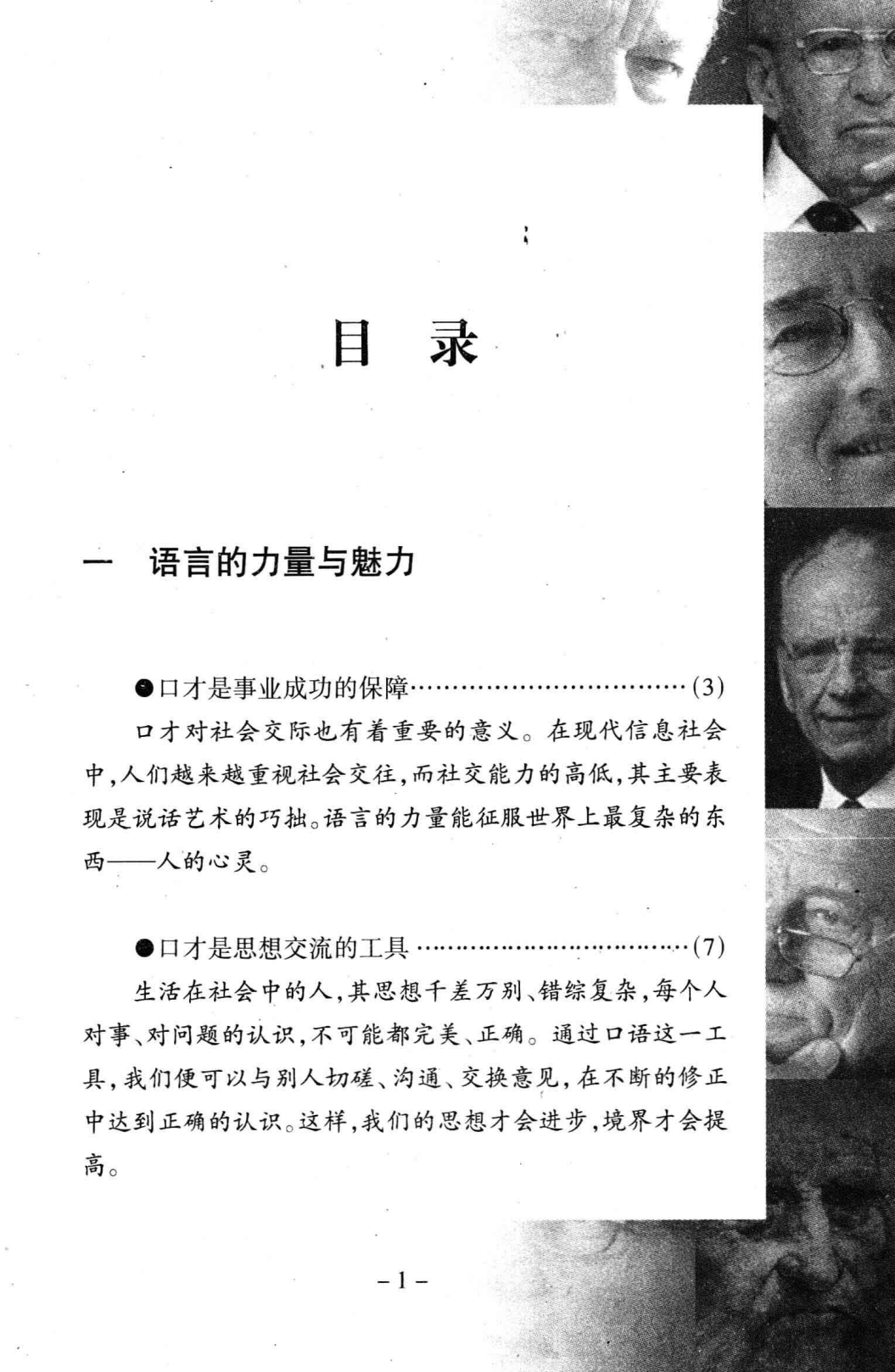
社交是一门艺术，也是决定人生成败的一个关键。《社交》一书告诉你如何与他人相处，如何运用人际关系这笔财富，来成功地打造自己事业的辉煌。

在这套励志经典丛书的编写过程中，我们参考了有关学者的相关资料，在此一并感谢。另外在这套丛书的编写过

程中，尽管我们力求精益求精，但由于水平有限，难免有纰漏，请广大读者朋友不吝指正。愿与你共勉。

2003 年 12 月

——编者



目 录

一 语言的力量与魅力

●口才是事业成功的保障……………(3)

口才对社会交际也有着重要的意义。在现代信息社会中,人们越来越重视社会交往,而社交能力的高低,其主要表现是说话艺术的巧拙。语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。

●口才是思想交流的工具……………(7)

生活在社会中的人,其思想千差万别、错综复杂,每个人对事、对问题的认识,不可能都完美、正确。通过口语这一工具,我们便可以与别人切磋、沟通、交换意见,在不断的修正中达到正确的认识。这样,我们的思想才会进步,境界才会提高。

●口才有助于人与人之间的了解……………(10)

一个人思想怎样、水平如何,听他说话、同他谈话,就可得知。

●销售口才的艺术魅力……………(12)

销售人员的魅力,就在于能够说服客户来购买自己推销的产品。推销产品的过程,其实就是展示语言魅力的过程。

二 成功口才的五大标准

●第一大标准

说话力求目的明确……………(37)

我们说的每一句话都是有针对性的,有目的的。任何一句话都应该做到有的放矢,说话人必须始终瞄准目标,注意言语信息的传输与反馈,要做到“言传心声,言随旨遣”。

●第二大标准

说话能因人而异……………(40)

要做到话因人而异,区别对待,起码得考虑对方的知识水平、理解能力,细心体察对方的思想性格、心情处境等,选择对方乐于接受的说话形式来表达,以收到预期的表达效果。

●第三大标准

说话声情并茂……………(44)

声情并茂是一个人具有杰出口才的标志。我们说话的目的往往是想打动听者的心,而感人心者,莫先乎情。感情是打动听众的有力武器。说理可以服人,诉情可以感人。

●第四大标准

说话力求克服“害怕”的心理……………(49)

对大多数人而言,当众说话是一个未知数,结果不免满心焦虑、恐惧。就生手来说,那是一连串复杂而陌生的情境,要比学打网球或驾驶汽车更困难。要使这种可怕的情境变得较单纯而轻松,全靠练习、练习、再练习。

●第五大标准

谈话时掌握转换话题的时机……………(53)

话题的转换,通常不外乎两种情况,一种属于随意转换,交谈者意兴所至,话题自然游移,一如水银泻地;另一种属于有意转换,即交谈者为了控制交谈方向,以一定的方法主动更换话题。

●话题的觅取窍门……………(57)

只要有心与别人接触,话题实在很多。一个人所看到、听到、感受到的事物都是很好的话题。

三 超级口才的第一大训练途径 ——端正说话时的态度

●倾听——最有效的说话手段……………(63)

有些大人物曾经说,他们对于善听者比之于健谈者更为满意。所以,在交谈中学会倾听也是很重要的。

●面谈时的表情和态度……………(66)

在谈话时,最重要的一点就是要让对方觉得他是主角。“我要告诉你”是以说这句话的人为“主”,因此对方的感受往往不如“请你听我说”来得悦耳!这不但是以对方为“主”,并且还可以表现自己的谦虚,是件一举两得的事。

●把握好说话的分寸……………(69)

无论在什么场合,人们都应注意说话的分量,说话一定要适度,要有分寸不能不到位,也不能太过。

●说话诚挚自然,说话才有效果……………(71)

最有效果的声音是诚挚自然的,饱含着信心与精力,还隐含着一种轻松。不难发现,我们周围好多人就是因为这种诚挚自然的说话声音而使我们喜欢他们,他们带给我们一种

明快的感觉。

●打动人心的说话态度——诚实……………(74)

与人交谈时，态度是非常重要的。一个有诚恳的说话态度的人，人们都爱听他说话，而且人们对他所说的话也深信不疑。

●给他人留下好印象的谈话姿势……………(76)

人们可以从一个人的谈话姿势中看出这个人的道德修养和文化程度，所以在我们说话时，一定要注意说话的姿势，给对方留下美好的印象。

●打开心扉才能顺利交谈……………(79)

若想让对方告诉你他的真心话，首先要诱导他解除心理武装。解除心理武装的方式很多，在对方说话时适当加以附和就是其中的一种。

●演说的态度……………(82)

当众说话时，要依着自己倾注谈话的热心程度而表现出自己的热忱和兴趣。不要抑制自己真实的情感，也不要在自己真诚的热情上加个闸门，带着满心企盼的神情，让听众参与到你的演讲中来，谈听众感兴趣、与他们的切身问题相关的话题，拉近与听众的距离，真诚赞美听众，你必将赢得听众的支持。

四 超级口才的第二大训练途径

——注意说话的表现技巧

●真诚赞美 获得好感 (87)

渴望赞美是每一个人内心中的一种基本愿望。所以,当我们生活在社会当中,要想在善意和谐的气氛中做一些事情,就应该去寻找别人的价值,并设法告诉他,让他觉得他的价值实在值得珍惜,从而创造出一个崭新的自己,这样我们便等于扮演了鼓励他、帮助他的角色。这就是赞美的意义所在。

●衷心祝贺 增进感情.....(92)

祝贺语从语言表达的形式看可以分为祝词和贺词两大类。祝词是指对尚未实现的活动、事件、功业表示良好的祝愿和祝福之意;贺词是指对于已经完成的事件、业绩表示庆贺的祝颂。

●如何说服别人.....(95)

卡耐基说过,要说服别人,让对方在一开始就说“是,是的”。假如可能的话,最好让你的对手没有机会说“不”。

●先声夺人的说话技巧…………… (99)

好的开场白很重要，它就像一个出色的导游员，一下子就把听众带入讲话者为他们设计的胜境。

●说话力求简洁…………… (103)

简洁是口才的一种表现技巧。许多语言大师也认为：言不在多，达意则灵。可见，用最少的字句，表达尽量多的内容，是口才的最基本要求。

●说话中的模糊语言…………… (108)

生活中有大量信息无法用精确语言表达，必须借助于模糊语言。在一些特殊场合，人们常常不使用精确语言来表明自己的态度，而模糊语言则会给你留下一些余地。

●让你的语言具有哲理…………… (113)

人们爱听那些富有哲理的话语，因为它给人凝练、深远的美，令人回味，发人深省。而一个人的话题是否含有哲理，也标志着说话者的思想成熟程度。

●数字在言谈中的威力…………… (116)

对比性数字比单纯地罗列数字，显然有更大的说服力。我们在言辞中应善于将有关数字对比着表述出来。

●巧妙掌握说话的时机…………… (119)

与人交谈的时候，要想让对方愿意听你的话，或者接受

你的观点,我们说话时就应当选择适当的时机。

●说话时要注意前提…………… (123)

说话是为了向听话人传递新信息,而听话人对新信息的接收和理解,必须建立在已知信息的基础上。这就是“话语前提”。说话如果不注意前提,就可能造成意思含糊不清。

●说话前先调整呼吸…………… (125)

说话是在吐气中载着语言,所以呼吸一混乱,话就会说不出来。因此,我们在说话之前,一定要先调整自己的呼吸,使呼吸平顺自然。

●体现言谈深度的方法…………… (127)

平常说话时偶尔加入一两个专业名词,会让人觉得你有深度。引用名言或谚语,往往也可以加强自己的说服力。

五 超级口才的第三大训练途径 ——发挥肢体语言的作用

●肢体语言的重要性…………… (131)

一位心理学家曾指出:无声语言所显示的意义要比有声语言多得多,而且深刻。他还对此列出了一个公式:信息的传

递 = 7% 言语 + 38% 语音 + 55% 表情。

●肢体语言的作用…………… (133)

在某种特殊情况下，肢体语言不但可以单独使用，甚至还可以表达出自然有声语言难以表达的思想感情，直接代替自然有声语言。

●通过你的身体全方位表态…………… (138)

我们与人交谈时，每个人都会自觉或不自觉地用眼睛、面孔、身体和态度来表达自己的真正感觉，这就是肢体语言。

●正确运用体姿语言…………… (142)

体姿语言是利用人的身体姿势变化来传情达意的肢体语言。体姿语言包括站姿、坐姿、步姿、蹲姿、卧姿等。其中最主要的是站姿、坐姿和步姿。

六 超级口才的第四大训练途径 ——扩大自己的知识积累

●知识是口才的基础…………… (149)

一个人才能的大小，首先取决于自身知识的多少、深浅和完善程度，口才也毫不例外的以知识为基础。

●杰出口才家必做的几种练习…………… (151)

口才不单是“口上之才”，而且还是一个人各方面的素质、修养和能力的综合性的体现。提高自己的口语表达能力，也就是提高自己的素质，改善自己的人生。

●读书可以长口才…………… (159)

养成阅读好书和研究学问的习惯，能够扩大知识领域，增加说话题材，无形中能美化谈吐，增强说话能力。

●善谈者必备的五种修炼…………… (162)

多多读书，忌浅薄无知；话如其人，忌夸夸其谈；远离假话，摒除大话；不说空话，避免套话；选择对象，因人而异是成为一个杰出口才家必备的五种修炼。

●学会怎样用词…………… (167)

在这个世界上，即使最伟大的演说者，也要借助阅读的灵感及得自书本的资料，来丰富自己的词汇，扩大自己的文字储存量。

七 超级口才的第五大训练途径 ——学会运用幽默

●幽默是口才的标志之一…………… (173)

尽管人们说话时有许多实在的内容，但是如果没有幽默，谈话就像一杯白开水，没有味道，也缺少吸引人的魅力。

●成为谈吐幽默者的妙方…………… (176)

幽默，是最好的“减压阀”。它不仅能使人的心情变得轻松愉悦，还能使人们谈笑风生，笑口常开。此外，幽默还有助于人们在交际中左右逢源，事业成功。

●幽默谈吐的语言技巧…………… (183)

所谓幽默诙谐的说话方法就是风趣与哲理有机统一、意在言外的交谈语言的表达方法，它以巧妙地运用滑稽、诙谐、逗笑的语言形式，去反映对象，表达严肃的思想内涵，在交谈中恰当地运用幽默语言，能使人在笑声中，在轻松、优美的感受中，领略幽默所表达的内容。

●自嘲在交谈中的妙用…………… (191)

在交谈中，当对方有意无意地触犯了，把你置于尴尬境地时，借助自嘲摆脱窘境，是一种恰当的选择。

八 超级口才的第六大训练途径 ——留心说话的语气

●语气是一种特殊的表情…………… (197)