

Best
成功·励志·经典

好口才才会给你带来好的运气和财气，所以拥有好口才，就等于拥有了辉煌的前程。一个人，不管你生性多么聪颖、接受过多么高深的教育、穿着多么漂亮的衣服、拥有多么雄厚的资产，如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想，你仍就无法真正实现自己的价值。

主编 吴春华

yanjiang DE
YISHU



演讲

的艺术

说话不仅仅是一门学问，还是你赢得事业成功的常变常新的资本。

zhencangban

延边人民出版社

Best
成功·励志·经典

主编 吴春华

yanjiang DE
YISHI



演讲

的艺术

延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功励志经典/吴春华 主编, - 延吉:延边人民出版社,

2005.8(2008,9重印)

ISBN 978 - 7 - 80698 - 524 - 3

I. 成… II. 吴… III. 励志 - 成功学 - 青少年读物 IV. D432.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 084970 号

成功励志经典

演讲的艺术

主 编:吴春华

责任编辑:张光朝

责任校对:刘 磊

版式设计:刘 磊

出 版:延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>.)

印 刷:北京市顺义康华福利印刷厂

发 行:延边人民出版社

开 本:710×1000 毫米 1/16 印张:255 字数:3000 千字

版 次:2008 年 9 月修订 2008 年 9 月第 2 次印刷

标准书号:ISBN 978 - 7 - 80698 - 524 - 3

定 价:420.00 元

(如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。)

前 言

成功无“捷径”，成功无“秘诀”，任何人都能成功，只要你想成功。

在此之前，有很多人认为，成功者之所以成功，是因为他们有了不起的天赋，或者得到了幸运之神的眷顾。

美国杰出的成人教育家，也是誉满全球的成功学专家——戴尔·卡耐基曾经通过总结无数成功者的例子，发现人其实都差不多，谁也不比谁聪明、能干，谁也不比谁运气更好或更倒霉。

本套丛书为你提供的是整套简单易行、成效显著的制定和实现目标的方案。

作者在书中用极富激情的文字告诉我们，应该如何获得自信和自尊，如何有效地消除前进道路上的障碍，克服困难、迎接挑战，从而在任何情况下都一往无前的追求和实现自己的目标。

本套丛书都附有主题明确、步骤清晰的实践方案。学习本书的理论，运用作者提供的方案，你就能找到自己的目标并制定出切实可行的计划，从而更快地获得自己想要的一切。

本套丛书的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生。当你通过本套丛书解决好这些问题之后，其他问题也就迎刃而解了。



目 录

第一章 如何磨练说话的基本功

改掉说废话的毛病	3
使自己的声音更完美	5
恰当说话的要领	7
达到迷人效果的说话技巧	10
尽量说好普通话	12
说话的材料靠积累	15
自学普通话有门道	16
怎样措词才恰当	18
口吃的矫正方法	20
说话不同于写文章	22

第二章 辩论场决胜战术指要

如何搜集论辩材料	27
如何确立自己的论点	29
论辩需要什么样的智力	31
消除辩论中的紧张和胆怯	35
选择反驳的突破口	36
如何驳斥诡辩	38
如何展开论辩攻击	39

妙用听众的心理定势	41
如何训练论辩能力	43
迅速看穿对方意向	45
辩论语言应具备哪些特点	47

第三章 把说话的权利让给别人

听话的才能和修养	51
会说还要会听	52
耳才与眼才	54
以听者为主体	55
倾听的十项规则	57
曲径通幽,洞悉心灵	59
分辨酒后之词	61
倾听十戒	63
到什么山上听什么歌	65
多看多听少开口	67

第四章 掌握说服别人的技巧

摸透人心再开口	71
让人口服心也服	72
威力无穷	75
提高说服力的七大窍门	82
着眼于大局	85
打铁先要自身硬	87
学会和上司谈判	89
怎样应付咄咄逼人的谈话	91

第五章 幽默是一种亲和力

幽默使你更受欢迎	97
----------------	----



运用你的机智和幽默	100
巧说幽默的话	102
表现幽默的基本方法	105
巧用幽默	108
说话幽默的三个条件	111
讲笑话的九要诀	112
怎样培养说话的幽默感	114
笑一笑,十年少	115
幽默是什么	118
烦恼时别忘幽默	119
接受调侃和幽默	121
“销售”自己时不妨幽默	122



第六章 创造语言的“强磁场”

发现对方的“闪光点”	127
受人欢迎的说话态度	128
不表达赞美的种种理由	130
说话意见不合时	132
赞美十要诀	134
寻找对方的“兴趣点”	136
朋友间沟通的技巧	137
让朋友表现得比你更优越	140
男女有别	142
让道歉成为高明的补漏剂	145

第七章 使你的谈吐更动人

培养良好的说话风度	151
举足轻重	153
与素昧平生者“一见如故”	155
找到打开话匣子的钥匙	157



源源不绝的话题 159

善于制造愉快的谈话气氛 161

见什么人说什么话 163

学会说善意的谎言 165

别道人之短 167

巧妙地表达不同意见 169

谈话无“礼”惹人反感 170

不提敏感话题 172

巧用身体语言 174

第八章 魅力四射的老板口才

微笑的魅力 179

说话幽默的老板受欢迎 181

怎样说话才有权威感 182

老板说话应具备些特点 183

恭维话要常挂在嘴上 185

打一巴掌赏个枣 187

心平气和地谈谈 189

点到为止,不要唠叨 191

收服人心的细腻手腕 192

该闭嘴时就闭嘴 195

“赶鸭子上架”,就这么简单 197

第九章 敢于开口就是赢家

如何克服羞怯心理 201

克服说话紧张症的方法 202

交际开端 204

不要怕人笑 206

如何自己激励自己 207

体态就是信息 209



在生活中充实自己	211
利用语言的“魔方”	213
善于临场发挥	214
有空和家人朋友聊聊天	216

第十章 当一回出色的演说家

演讲要有所“预”	221
使自己成为出色的演说家	223
演讲的基本要求	226
演讲前应做哪些准备	227
演讲前如何分析观众	232
精心安排结构	234
如何掌握好演讲的语调	235
让演讲通俗易懂	237
怎样在演说中说故事	239
如何克服演讲中的不良心理	240
如何克服演说常见的缺陷	242
演讲的含义	245
演讲的特点	246
演讲的类型	249
如何做好即席发言	256
举止优雅	258



目

录

第一章

如何磨练说话的基本功

要想使自己的语言具有艺术魅力，光靠技巧是不够的，一味地追求技巧而忽略自身的素质培养只能是舍本逐末。



改掉说废话的毛病

在日常生活中,我们如果稍加留意,就会发现许多人在说话中有一些毛病。虽然这些毛病不具有决定意义,但如果不加以注意,就会大大影响谈话效果。

一般人在交谈中,常常容易出现以下几个方面的问题:

1. 用多余的套语

有些人喜欢在交谈中使用太多的或不必要的套语。例如,一些人喜欢什么地方都加上一句“自然啦”或“当然啦”一类词句;另一部分人喜欢加太多的“坦白地说”、“老实说”一类的套语;也有人喜欢老问别人“你明白什么”或“你听清楚了么”;还有的人喜欢老说“你说是不是”或“你觉得怎么样”,如此等等。像这一类毛病,你自己可能一点不觉得。要克服这类毛病,最好的办法是请你的朋友时刻提醒你。



2. 有杂音

有些人谈话本来很好,只是在他的言语之间掺上了许多无意义的杂音,他们的鼻子总是一哼一哼地响着,或者是喉咙里好像老是不畅通似的,轻轻地咳着,再要不就是在每句话开头用一个拖长的“唉”,像怕人听不清楚他的话似的。这些毛病,只要自己有决心,是可以清除的。

3. 谚语太多

谚语本来是诙谐而有说服力的话,但谚语太多也不好。用谚语太多,往往会给别人造成油腔滑调、哗众取宠的感觉,不仅无助于增强说服力,反而使听者

觉得有累赘感。谚语只有用在恰当的地方才能使谈话生动有力。

4. 滥用流行的字句

某些流行的字句,也往往会被人不加选择地乱用一番。例如,“原子”这个词就被滥用了,什么东西都牵强加上“原子”,如“原子牙刷”、“原子字典”,“原子”这“原子”那,使人莫名其妙。

5. 特别爱用一个词

有些人不知是因为偷懒、不肯开动脑筋找更恰当的字眼,还是有其他方面的原因,特别喜欢用一个字或词来表达各种各样的意思,不管这个字或词本身是否有那么多的含义。例如,许多人喜欢用“伟大”这个词。在他的言谈中,什么东西都伟大起来了。“你真太伟大了”、“这盆花太伟大了”、“今天吃了一餐伟大的午饭”、“这批货物卖了一个伟大的价钱”等等,给别人一种华而不实的印象。因此,我们要尽可能地多记一些词汇,使自己的表达尽可能准确而又多样化。

6. 太琐碎

许多人在谈话过程中琐碎得令人讨厌。例如,讲述自己的经历本来是最容易讲得生动、精彩的,很多人也喜欢听别人讲其亲身经历。但是,许多人讲自己经历的时候,一味地不分主次地平静直叙,觉得自己所经历的,样样都有味道,都有讲一讲的必要,结果反而使听者茫然无头绪、杂乱无章、索然无味。

讲经历或故事,要善于抓重点,善于了解听者的兴趣在哪一点上,少用对话。在重要的关节上讲得尽可能详细一些。其他地方,用一两句话交代过去就算了。

7. 过分使用夸张的手法

夸张的手法有一种引人注意的效果。不过,我们不能把夸张的手法用得太过分,否则,别人就不会相信你的话。

人们在现实生活中,不可能每次都说的是“非常重要”的消息,也不可能每次都讲“最动人的”故事或“最可笑的”笑话。因此,不要到处用“非常”、“最”、“极”等字眼,否则,当你在无数的“最”中有一个真正的“最”时,又怎样表示呢?难道你能说“这件事对我是最重要的”么?如果你真这样说,别人听了也会无动于衷,因为他们认为你是一向喜欢夸大事实的人。

除了上述七点之外,我们还应该注意自己在谈话中的声调、手势、面部表现



等方面,努力使各个方面协调、得体。这样,我们就能大大增强自己说话的吸引力。

使自己的声音更完美

掌握以下技巧,会使你的声音更完美。

1. 注重自己说话的语调

语调能反映出你说话时的内心世界、你的情感和态度。当你生气、惊愕、怀疑、激动时,你表现出的语调也一定不自然。从你的语调中,人们可以感到你是一个令人信服、幽默、可亲可近的人,还是一个呆板保守、具有挑衅性、好阿谀奉承或阴险狡猾的人。你的语调同样也能反映出你是一个优柔寡断、自卑、充满敌意的人,还是一个诚实、自信、坦率以及尊重他人的人。

无论你谈论什么样的话题,都应保持说话的语调与所谈及的内容互相配合,并能恰当地表明你对某一话题的态度。要做到这一点,你的语调应能:

- (1) 向他人及时准确地传递你所掌握的信息。
- (2) 得体地劝说他人接受某种观点。
- (3) 倡导他人实施某一行动。
- (4) 果断地做出某一决定或制定某一规划。

2. 注意你的发音

我们所说的每一个词、每一句话都是由一个个最基本的语音单位组成,然后加上适当的重音和语调。正确而恰当地发音,将有助于你准确地表达自己的思想,使你心想事成,也是提高你的言辞智商的一个重要方面。只有清晰地发出每一个音节,才能清楚明白地表达出自己的思想。

相反,不良的发音将有损于你的形象,有碍于你展示自己的思想和才能。如果你说话发音错误并且含糊不清,这表明你思路紊乱、观点不清,或对某一话题态度冷淡。当一个人没有很大的激励作用而又想向他人传递自己的信息时通常如此。令人遗憾的是,许多管理人员经常出现发音错误并养成了一种发音含糊的习惯。有些人养成了他们自以为是的一种老板式的说话腔调,说话哼哼





嗯嗯、拖腔拉调。他们还以此为得意,认为这样才体现出自己的威严及与众不同。但其结果可能是适得其反,因为这种“官话”会使下属感到极不自然,从而产生一种本能的抵制情绪。

3. 不要让发出的声音尖得刺耳

我们每个人的音域范围可塑性很大,有的高亢,有的低沉,有的单纯,有的浑厚。说话时,你必须善于控制自己的音度。高声尖叫意味着紧张惊恐或者兴奋激动;相反,如果你说话声音低沉、有气无力,会让人听起来感觉你缺乏热情、没有生机,或者过于自信,不屑一顾,或者让人感觉到你根本不需要他人的帮助。

有时,当我们想使自己的话题引起他人兴趣时,便会提高自己的音调。有时,为了获得一种特殊的表达效果,又会故意降低音调。但大多数情况下,应该在自身音调的上下限之间找到一种恰当的平衡。

4. 不要用鼻音说话

当你用鼻腔说话时,发出的声音让听者十分难受。在日常生活中,我们经常听到“姆……哼……嗯……”的发音,这就是鼻音。如果你使用鼻腔说话,第一次见面时绝对不可能引人倾慕。你让人听起来似在抱怨、毫无生气、十分消极。有些人将“哼嗯”这种鼻音视为一种时髦的说话方式,但如果你想让自己所说的话更具吸引力和说服力,如果你期望自己的语言更加富有魅力,从现在开始就别再使用鼻音!

5. 控制说话的音量

当你内心紧张时往往发出的声音又尖又高。

其实,语言的威慑和影响力与声音的大小是两回事。不要以为大喊大叫就一定能说服和压制他人。声音过大只能迫使他人不愿听你讲话而讨厌你说话的声音。与音调一样,我们每个人说话的声音大小也有其范围,试着发出各种音量大小不同的声音,并仔细听听,找到一种最为合适的声音。

6. 充满热情与活力

响亮而生机勃勃的声音给人以充满活力与生命力之感。当你向某人传递信息、劝说他人时,这一点有着重大的影响力。当你讲话时,你的情绪、表情同你说话的内容一样,会带动和感染你的听众。

7. 注意说话的节奏

节奏,即说话时由于不断发音与停顿而形成的强弱有序和周期性的变化。



在日常生活中,大多数人根本不考虑说话的节奏。而说话时不断改变节奏以避免单调乏味是相当重要的。

节奏的重要性可以从以下事实看出:每一种语言都有其自己独特的重音和语速。法语不同于德语,英语不同于西班牙语,汉语又不同于英语。人们容易认为,诗歌与散文的节奏有很大差别,其实两者的相对区别则在于一种规则与不规则的重读上。诗歌具有规则的可把握的重音,散文的形式则是不规则的。当人们处于一种压力之下时,他们便不由自主地使用一种比散文更自由的节奏讲话。

8. 注意说话的速度

在语言交流中,讲话的快慢将不同程度地影响你向他人传递信息。速度太快如同音调过高一样,给人以紧张和焦虑之感。如果你说话太快,以致于某些词语模糊不清,他人就无法听懂你所说的内容。

另一方面,如果速度太慢,则表明你领会迟钝、过于谨慎。努力保持恰当的说话速度,不要太快也不要太慢,并在说话时不断地调整。当你想和别人交谈时,选择合适的速度以引起他人的注意。任何情况下都不能吞吞吐吐。如果这样,你除了被冠以“思维迟钝”之外,也许还会被认为是个傻瓜。偶尔的停顿无关紧要,但不要在停顿时加上“嗯”或紧张不安地清一下嗓子。

恰当说话的要领

口才是说话的才能。恰当说话是提高口才的有效方法。为了让说话的才能循序渐进地得到较大提高,我们有必要悉心把握有关说话的几点要领。

(1)要重视说话。说话受听不受听,说得是否合适,这一点有不少人容易忽视,以为只要不是哑巴,人人都会说话,其实不然。古人云,君子敏于事,慎于言。俗语言,君子爱口,孔雀爱羽,虎豹爱爪。这些都是从无数实践中总结提炼出来千真万确的道理。我们经常碰到一些人,自以为心直口快是豪爽,见到什么说什么,听到什么说什么,无论大事小事,都要彻头彻尾地评头品足一番。这里就需要把慎言与心直口快的内涵搞清楚。心盲口快是心底坦荡,真诚直率的



表现。是很好的内在品格。但是,事物是复杂的、多变的,任何一个人都不可能把一切事情完完全全地了解透彻,所以,要用语言表达出来的时候,就要采取谨慎态度。即使做到了谨慎,还是有可能说出的话与事物本身的实际情况有差距,何况说话是给人听的,听话的人又有各种各样的具体情况,能否接受、接受多少、怎样理解、是否会引起歧义或误解,这些都是要仔细考虑的。千万不可信口开河,要把心底的纯正与语言的艺术巧妙地结合起来,才能获得好的效果。否则,就可能失礼,给自己带来麻烦。

(2)说话前要做好准备。很多人反对这样做,认为这是不必要的。说话么,嘴巴是自己的,想说什么就说什么,这有什么可准备的。其实不然,说话前必须做好两方面的准备:一方面是要把说话的内容在脑子里酝酿好,重要的内容还要反复掂量掂量,哪些话先说,哪些话后说,说到什么程度,哪些话是绝对不能说的。如果是十分重要的谈话,那就需要准备得更细致一些,哪些话用什么感情说,哪些话用什么声调说,哪些话大声说,哪些话小声说,哪些话需要用特殊的方式表达等。另一方面,要做好表情准备,有人说这是取得说话的资格,这说得很好。表情准备要根据说话的内容和对象,有的要满面笑容,有的要面带微笑,有的要用平和的表情开始说话,有的要用严肃的表情开始说话,在特殊情况下,有的要带哭丧的表情说话,有的要带忿怒的表情说话。一般情况下说话者要做到坦诚、自然、大方、亲近,把情绪和感情调整到最佳状态。

(3)说话要准确、简洁、通俗、易懂。这些看起来似乎不难,但是要真正做到并不很容易。1969年初,有一批知青到新疆芳草湖农场六分场三队插队时,一个南京大学中文系的毕业生向其他人介绍自己的姓氏时说:“我姓苗,就是那个‘大海航行靠舵手,万物生长靠太阳,雨露滋润禾苗壮’的那个苗。”大家哄堂大笑。本来说个禾苗的苗,大家一听就清清楚楚了,但是,由于当时“文革”还没有结束,《大海航行靠舵手》这支歌不论干什么一开始都要唱一遍,所以,他就把那首歌的歌词一连背了一大串,差一点把《大海航行靠舵手》从头背到尾了。这就是一位著名大学中文系的毕业生说话不简洁而出现的一个笑话。根据我们平常所接触到的人来看,像学历史的和当老师的人,说话总是有头有尾,想把事情的来龙去脉都说清楚,可是听话的人就不一定爱听这些,所以还是要看对象说话,对方想知道什么,就告诉什么。如果有不便于告诉的内容,可以用巧妙的言词或方法使对方明白。这样做才是恰到好处。

(4)说话要注意语调、语气。同样一句话,用不同的语调,不仅表达的意思不同,而且取得的效果也大相径庭。例如,两位相互认识的人,一位说:“我要好