

奥巴马的

张笑恒
著

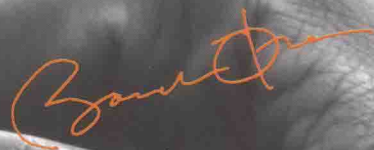
青岛出版社

魅力口才

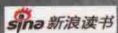
The Eloquence of
Barack Obama

深度解析奥巴马口才秘密 领悟顶尖演说家说话之道

因为一篇出彩的演讲，奥巴马一举成为政坛黑马，一路高歌猛进，问鼎白宫。美国《商业周刊》评论说：“奥巴马无疑是这个时代最伟大的演说家之一。”他被公认为是堪与约翰·肯尼迪和马丁·路德·金媲美的演讲奇才。其雄辩的口才、灿烂的笑容，为他赢得各国拥趸无数，也使“奥巴马魅力”（Obama Charm）风靡全球。



媒体支持：



奥巴马的

张笑恒
著

魅力口才

The Eloquence of
Barack Obama

青岛出版社

图书在版编目(CIP)数据

奥巴马的魅力口才 / 张笑恒著. — 青岛: 青岛出版社, 2014.2

ISBN 978-7-5436-9841-3

I. ①奥… II. ①张… III. ①口才学—通俗读物

IV. ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 315641 号

书 名	奥巴马的魅力口才
著 者	张笑恒
出版发行	青岛出版社
社 址	青岛市海尔路 182 号(266061)
本社网址	http://www.qdpub.com
邮购电话	13335059110 0532-85814750 (传真)0532-68068026
责任编辑	石相杰 E-mail: shixiangjie07@126.com
校 对	吴敦超 岳玉庆
装帧设计	乔 峰
照 排	青岛双星华信印刷有限公司
印 刷	青岛炜瑞印务有限公司
出版日期	2014 年 5 月第 1 版 2014 年 5 月第 1 次印刷
开 本	16 开(710mm × 1000mm)
印 张	19.5
字 数	260 千
书 号	ISBN 978-7-5436-9841-3
定 价	35.00 元

编校质量、盗版监督服务电话 4006532017 0532-68068670

青岛版图书售后如发现质量问题,请寄回青岛出版社出版印务部调换。

电话: 0532-68068629

建议上架: 畅销·口才交际 / 沟通艺术

序言

在白人一统天下的美国，奥巴马原本是一位名不见经传、并无多少政治履历的非洲裔年轻政客，却在 2008 年以一匹黑马的姿态迅速进入美国公众的视野，一跃成为美国人气最旺的政治明星，接着一路走进白宫，坐上美国总统的宝座，并在 2012 年成功获得连任。奥巴马靠什么俘获了众多美国人的心，又靠什么让自己的粉丝遍及世界各地？答案有很多，但最重要的一个是其独特的个人魅力，尤其是他那非凡的语言魅力。

《华盛顿邮报》这样评价奥巴马的口才：“在我们这个卑劣虚伪、令人沮丧的时代，奥巴马出色地运用优雅且振奋人心的文字，提出明智的充满人文关怀的解决办法，这确实使人心中充满希望。”

美国前国务卿科林·鲍威尔也说：“他有能力激励人民，他能团结任何一位美国人，他拥有非凡的演讲才能。”奥巴马有着一种能把数十万观众镇住的气场，有着一副颇具穿透力的嗓音，有着一脸灿烂的笑容，有着一一种吸引人不由自主与之亲近的平和姿态……他用具有魔力般的演讲，使得民众就像信奉宗教一

样虔诚地倾听；他口若悬河，饱含激情，让人联想到至今仍被人们深切怀念的肯尼迪总统和黑人民权运动领袖马丁·路德·金。

奥巴马的演讲，不论是文稿的整体风格——善于将政治词汇与口语表述结合在一起，还是演讲言辞的融情达意——善于鼓动民众引发共鸣，或是激情澎湃的演讲表达——并不特别借重口号和名言，都可谓精深独到，令人拍手称快。同时，他的演讲既激情四射、振奋人心，又言简意赅、主题鲜明，这种集传道士与推销员于一身的魅力口才，能够产生一呼百应的效果。

《战国策》曰：“三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝。”英国前首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大。”美国前总统尼克松也不无遗憾地表示：“如果让我重进大学，我将立刻学好演讲和说服这两门课。”无论是政界领袖列宁、肯尼迪、克林顿，还是商界领袖杰克·韦尔奇、柳传志、张瑞敏、马云……古今中外深具影响力的成功人士大都是超级演讲大师。

可见，好的口才对于一个人在社交中的帮助和事业上的支持，其作用是显而易见的。需要口才的并非只有演讲场合，日常生活中与人交际时同样需要恰当得体的言辞来为你增光添彩。一个口才不佳而在人前奉行“沉默是金”的人

容易被人忽视,是难以得到他人青睐的,唯有善于表达自己的人,才能在交际场合中游刃有余,获得他人的好感与友谊。

当然,“能说话”不代表“会说话”,一个说起话来拿腔拿调、矫揉造作之人远远比不上一个有主见、有思想、言语简洁、一语中的的人受欢迎。事实上,在什么场合,见什么人,说什么话,怎么说等等,我们都需要学习并运用说话技巧。

奥巴马就是一位善于操纵语言的高手。比如,他总能巧妙地抓住美国人对经济现状不满、反对伊拉克战争的心态,并对此作出反应:“我们对厌倦和绝望感到厌倦和绝望,我会让我们的士兵回家……”这些切中要害、温暖人心的话语,很能引起民众的共鸣。美国一位著名保守派专栏作家这样赞叹奥巴马:“这个家伙很聪明,他总是知道在什么样的时间和地点讲什么样的话。”奥巴马用极具魅力的口才、灿烂的笑容赢得了众多美国民众的热捧,更在全球范围内掀起一股学习奥巴马口才的“奥巴马热”。

本书囊括了奥巴马在各种场合如竞选、就职以及日常工作和生活中与人交往时的口才表达,透析奥巴马演讲与口才的魅力之源,为那些正在为“如何说话”而犯愁的朋友们提供切实的帮助。希望你可以从这本书中受益,掌握说话的秘诀,以非凡的口才在求职中占尽优势,在生活中左右逢源,在工作中步步高升!

目录

● | 自信——从容不迫方显强势

当仁不让,自信是一种力量	/3
胸有成竹,保持内心的微笑	/7
平和自信,深入人心	/11
有主见,才能慢条斯理	/15
既生动活泼,又不拘于形式	/19
坚信没有做不到的事	/22
敢说别人不敢说的话	/25

第二章 | 激情——让所有人之为疯狂

- | | |
|----------------|-----|
| 拥有一副磁性十足的魅力嗓音 | /31 |
| 运用充满激情的语气 | /35 |
| 激发听众好奇心,唤起对方兴趣 | /39 |
| 将思想融入演说,情景交融 | /43 |
| 善用口号,渲染热烈气氛 | /47 |
| 慷慨激昂,极富感召力 | /51 |
| 传递激情,鼓舞士气 | /54 |

第三章 | 亲和——诚挚平实而不哗众取宠

- | | |
|--------------|-----|
| 亲切的笑容最能打动人 | /61 |
| 肺腑之言情真意切 | /64 |
| 将“你们”置于“我”之上 | /68 |
| 以老友的口吻娓娓交谈 | /71 |
| 使用最简单朴实的语言 | /75 |
| 让对方参与到谈话中来 | /79 |
| 不打官腔,贴近人心 | /82 |
| 不要自大,不要趾高气扬 | /86 |

第四章 | 气势——技巧让表达更有力度

- | | |
|---------------|------|
| 着装,内在意愿的一种表达 | /93 |
| 肢体语言,活跃演讲气氛 | /96 |
| 语言韵律优美,更易震撼人心 | /99 |
| 节奏收放自如,语调铿锵有力 | /102 |
| 善用修辞,为演讲增添色彩 | /106 |
| 旁征博引,引发共鸣 | /110 |
| 穿插故事,瞬间扭转气氛 | /114 |
| 言简意赅,字字珠玑 | /117 |
| 首语重复,动人心弦 | /120 |

第五章 | 沉稳——阵脚不乱有魄力

- | | |
|-----------|------|
| 冷静应对对方的刁难 | /127 |
| 面对攻击毫不示弱 | /131 |
| 必要时“以牙还牙” | /135 |
| 善于把握对手的心理 | /138 |
| 行动胜于雄辩 | /141 |
| 不疾不徐,娓娓道来 | /144 |
| 节制但不失激情 | /148 |
| 做一个聪明的聆听者 | /151 |

● | 睿智——机敏善辩服人心

- | | |
|-------------------|------|
| 看对象,分场合,适时改变风格 | /157 |
| 不就敏感问题随意发表言论 | /160 |
| 巧妙应对突发状况 | /163 |
| 以深情的话题凝聚人心 | /166 |
| 反驳有理有据,让人心服口服 | /169 |
| 以子之矛,攻子之盾 | /172 |
| 抢占先机,先“下口”为强 | /175 |
| 仁慈宽厚而不打击报复 | /178 |
| 谨慎应对“难题”,小心避过“雷区” | /181 |

● | 真诚——富有感情的话最能感动人

- | | |
|-------------|------|
| 真诚赞美“沉默英雄” | /187 |
| 心系民众,眼观民生 | /191 |
| 真情贯穿演讲始末 | /195 |
| 耐心劝说,消除芥蒂 | /199 |
| 态度坦率,更能打动人心 | /203 |
| 将心比心,有感而发 | /207 |



第八章 | 分寸——得体表意获认同

审慎批评,讲究分寸	/213
委婉拒绝不伤人	/216
给对手一个台阶下	/220
提出中肯建议,打消疑惑和抵触心理	/224
立威造势,坚持原则	/228
巧用眼神交流,拉近与听众的距离	/231
尊重对手,辩论也讲礼仪	/235



第九章 | 幽默——迅速消除距离感

即兴玩笑,缓和气氛	/241
曲言传意,妙解难题	/244
错位语言,迸发幽默	/247
幽默恭维,妙趣横生	/250
急智幽默,化解尴尬	/253
抖个“包袱”,赢得笑声	/257
自我解嘲,彰显自信	/260
幽默反击,戏谑对手	/264
敏感问题,幽默应对	/268
开个玩笑更亲民	/271



| 谦逊——低调王者气场足

尊重别人观点,无论是否同意	/277
敢于承认“我错了”	/280
不认为自己比别人高明多少	/283
不摆架子,耐心回答提问	/286
谦恭自省,耐心倾听	/289
虚心向前辈讨教	/292
形象定位,彰显个性	/295

第一章

C 自信——从容不迫方显强势
onfidence



／ 当仁不让，自信是一种力量

► [关键词] 自信 责任

2008年1月4日，在美国艾奥瓦州举行的总统选举第一次全国预选会议上，奥巴马出奇制胜，获得成功。在获胜后发表的演说中，他用言简意赅的语言向人们阐述了自己的执政预想，自信尽显：

我会是这样的一位总统：让每一个人都能看得上病，看得起病。

我会是这样的一位总统：终止跨国公司的海外经营税收优惠政策，并且给最值得享受减税政策的中产阶级减税。

我会是这样的一位总统：让农场主、科学家和商人充分发挥创造力，使我们的国家早日摆脱石油的束缚。

我会是这样的一位总统：结束伊拉克战争并让我们的士兵回家，恢复我们的道德地位。

从一开始，奥巴马就用强势的态度表明了自己的立场，他的自信赢得了选民的信赖。

自信是成功的重要因素，但自信离开了责任和能力，就会成为无源之水。在历次演说中，奥巴马都将自己的自信和责任糅合到了一起，比如，他在接受作为民主党总统候选人正式提名的演说中表示：

为了我们的经济、我们的安全，以及我们所在的这个星球的未来，作为总统，我将定下这个明确的目标：十年内，我们将结束对中东石油的依赖。

显然,从接受提名开始,奥巴马就做好了带领美国进行变革的准备,这种当仁不让的态度使他赢得了美国选民们的心。

奥巴马的自信具有强大的感染力。他作为一个有色人种的总统候选人,没有丝毫的怯懦与自卑。面对媒体的攻讦,他向选民们绘制了一幅美好的蓝图:

多年之后我们回忆时会说:更好的美国就是从那个夜晚开始建立起来的。在那时的美国,我们已经实现了坚定不移的变革;更多的家庭能看得起病;我的女儿玛利亚和萨莎会与你们的孩子一起生活在这个更安全也更洁净的地球上;世界会用不同的眼光来看待美国,美国也会把自己变成一个更少歧视、更加团结的国家……

对于一位总统来说,最重要的素质不仅仅是个人的自信,更体现在对国家、对支持者的信任。奥巴马出色地做到了这一点,他在演讲中说道:

这一刻,是勇往直前的人击败了华盛顿那些自认为无往不胜的人的时刻;这一刻,是我们拆除了长久分裂我们的樊篱,将不同党派和年龄的人为了同一个目的联合起来的时刻,是令那些从不关心政治的人来关心政治的时刻;这一刻,我们终于击退了恐惧、疑虑和犬儒主义;这一刻,是我们国家携手向上替代相互践踏的政治的一刻。

► [亮点解析] 自信的人最有气场

想要拥有一场完美的演说,想要更好地表达自己的想法,你要做到的第一件事就是自信。唯有成为一个自信的人,你才能拥有自己的气场。

所谓气场,就是我们所谓的“范儿”。这种“范儿”是一个人开口说话就能抓住全场注意力的一种力量。奥巴马显然拥有这种气场,所以他在总统选举的

全国预选上能够脱颖而出。

如果奥巴马不是一个十分自信的人，他不可能在接受提名时就这样告诉选民：“作为总统，我将定下这个明确的目标。”也就不可能成为美国历史上的第一个非白人总统。

一个人的自信可以透过他的语言传达给听众，使听众感受到演讲者的力量。当奥巴马告诉听众：“我会是这样的一位总统”时，他的自信让听众们不由自主地相信了：眼前的这个人就是可以拯救美国、给美国带来变革、扭转美国不利的国际形势的人。

自信是一个人成功的前提，也是一场沟通能收到成效的必要条件。缺乏自信的人往往不能在交谈中准确地表达自己的想法，更不要说给他人留下深刻的印象了。

► [口才指点] 如何变得更自信

通过训练，你也可以在言谈间表现得更加自信、有担当，以此来博得他人的信赖和尊重。

想要变得自信，你可以尝试以下几个方法：

◎ 了解自己不自信的原因

为什么你在说话时不够自信？你在担心什么？怕自己的言谈非常枯燥无味，或者言不由衷？怕自己的仪态不够大方得体？怕自己的声音不够悦耳动听？又或者怕自己的普通话不够标准、吐字不够清晰？

找出自己不自信的原因，是树立自信心的开始。

◎ 向别人叙述你不自信的原因

很多出色的演讲者通常都是以这样一句话作为演讲的开场白：“站到这个演讲台上，我感觉既荣幸，又紧张。”他们这并不是在说场面话，而是在向大家诉