



人不是孤独地活在世上，每个人都在交往中生存，而语言就是我们交流的最重要手段。语言也有自己的法则，如何说话逐渐成为一门艺术。

成功者的

[韩] 金良灏◎著 金莲兰◎译

语言艺术

Successors's Language Art

本书通过**真实生动的实例**，
来向我们**展示**怎样掌握**语言**这门**艺术**，
怎样**凭借**自己的**口才**来**取得成功**。

延边大学出版社

成功者的

[韩] 金良灏◎著 金莲兰◎译

语言艺术

Successors's Language Art

图书在版编目 (CIP) 数据

成功者的语言艺术/ (韩) 金良灏著; 金莲兰译.

—2 版. —延吉: 延边大学出版社, 2010. 1

ISBN 978 - 7 - 5634 - 3072 - 7

I. ①成… II. ①金… ②金… III. ①语言艺术 - 通俗读物 IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 012995 号

成功者的语言艺术

著: [韩] 金良灏

译: 金莲兰

责任编辑: 秀 豪

出版发行: 延边大学出版社

社址: 吉林省延吉市公园路 977 号 邮编: 133002

网址: <http://www.ydcbs.com>

E-mail: ydcbs@ydcbs.com

电话: 0433 - 2732435 传真: 0433 - 2732434

发行部电话: 0433 - 2133001 传真: 0433 - 2733266

印刷: 大厂回族自治县兴源印刷厂

开本: 710 × 1000 毫米 1/16

印张: 12. 75 字数: 106 千字

印数: 1—3000

版次: 2011 年 6 月第 1 版

印次: 2011 年 6 月第 1 次

ISBN 978 - 7 - 5634 - 3072 - 7

定价: 16.00 元



口才是成功者的翅膀

您不是想在人际关系中受到更多的青睐吗？

您不是想在工作岗位上得到更多的认可吗？

您不是想在商务活动中赢得更大的成功吗？

您不是想在大众面前讲演的更加出色吗？

如果你有这些想法，那么，你将大有希望。因为你已经意识到了作为成功的必备条件——口才的重要性，并认识到了修炼口才的必要性。

人既是社会性的动物，也是语言性的动物。所以人们就群聚而居，且有人群的地方就会有语言。由于使用语言，人类才得以成为万物之灵。

“以言语表达自己的意向，用文字来表述自己的意思。若不言不语，谁能明白他的意向；若不用文字记录下来，那又怎能将意思传播致远呢？”

这是孔子说过的一段话的译文，阐明了语言和文字才是实现并弘扬自己理想、获得成功的必备条件。

可有人还在主张什么“沉默是金、雄辩为银”，“巧言令色”、“甜言蜜语”等等，从而阻碍口才发展，这不能不说是我国教育的一大弊端。

自从有了人类历史起，流利的口才就一直起着鼓动群众、说服群众的重要作用。口才不愧为最强有力、最有效的成功工具。



“口才在人类的成功中占据多重要的位置呢？”这一直是许多权威研究机构的研究课题。

哈佛大学和斯坦福的研究所以及卡耐基财团的研究结果均表明“成功者的85%得益于圆满处理好各种人际关系。”

那什么叫处理人际关系的技巧呢？用一句话来说便是交流能力，其主角也是口才。

美国政治家和著名作家布鲁斯·巴丁分析1000部成功者的传记得出如下结论：“世界一直是由能言善辩者主宰和领导的，他们今后也将主宰和领导世界。”

且看一看我们周围的成功人士。他们长着一双翅膀，就是“专业知识与口才”的翅膀。仅有专业知识这一只翅膀只能取得微小的成功。因为它只会使你在原地打转。但是加上专业知识和口才这双翅膀就不同了，就可以展翅高飞，成为真正的成功者。

为了获得更大的成功，你需要插上口才这只翅膀，摆脱单翅的局限，展开双翅高高飞翔，品味成功者的喜悦。

本书旨在开发成功者必需的能力——口才，献给那些渴望实现自我的价值、渴望得到周围人的协助、走向成功的人们。并且尽量做到叙述原理简略，事例丰富。

恳切希望拙著能成为你走向成功、取得社会认可的训练口才的指南！

Speech can change your life!

金良灏

2001年5月

CONTENTS

目 录

卷首语/口才是成功者的翅膀

1. 人类靠语言生活 (1)

人不能孤独地活在世上,每个人都在与他人的交往中生存,而我们用来交往的基本手段就是语言。语言伴随着我们人生的每时每刻。在人类的实践中,语言有自己的法则,怎样说话也是一门人类追求的艺术。

人类是语言性的动物 (1)

人类无时不在说话 (2)

利用全身进行对话 (3)

现代对话之法则——1.2.3. (4)

站在对方的角度看问题 (5)

2. 口才的威力 (6)

在我们的生活中,因口才而成功的故事每天都在发生;在历史的长河中,因口才而左右天下形势的例子,也是数不胜数。我们具有了说话的能力,就有了用来打拼的武器,这种武器经过打磨,可以产生比原子弹更大的威力。

拯救公司的出色口才 (6)

语言既能救人一命也可置人于死地 (7)

左右天下的辩才 (8)

演说魅力是获得成功的基本要素 (9)

演讲能力是学来的 (10)



3. 大师是造就出来的 (12)

好的口才不是生来就具有的。经过后天的努力,我们每个人,不管是结巴还是口吃,都可以成为叱咤风云的演讲大师,关键在于我们的信心、毅力、承受力以及为之付出的努力。抱着演说家的梦想,始终持续这一个梦想,其梦想迟早会成真。

结巴也能成为大雄辩家 (12)

幽默而有魄力的雄辩大师丘吉尔 (13)

立志做演说家的男人 (14)

4. 适度的寒暄是人际关系的润滑剂 (16)

打招呼、寒暄是润滑人际关系的方式,是我们在生活实践中不自觉形成的。不管是路人还是亲密的人,先打一声招呼,就是承认对方的存在价值,也是表示好意、尊敬、关怀的好方法,正所谓“良言一句三冬暖”。

您跟妻子寒暄吗 (16)

要先打招呼,声音要洪亮 (17)

5. 爱的表白,你是如何做的..... (18)

人之所以在交往中生存,是因为在交往中我们得到了他人的爱。爱,是人际关系的本质,每个人都需要爱。爱是相互的,不是藏在心底的,如果你不把它给别人,那爱就不再是爱了。酒要品,话要说,而爱更需要表白。

爱。就要说出来 (19)

酒要品。话要说 (20)

人际关系之本为爱 (21)

关爱的话语造就了大总统 (22)

6. 亲切是人际关系的钥匙 (24)

你的人缘怎样? 如果你回答“不好”,就说明你在对待他人的态度上不亲切。这里所说的亲切是身与心两方面的,是对他人发自真心的主动关怀。将心比心,想让他人对自己亲切,就必须先做到亲切地对待他人。你会发现,亲切往往会带给我们意想不到的惊喜。

“亲切”带来 2000 亿元的回报 (24)

女员工的待客态度决定了公司前景 (25)

亲切的面容拯救了国家 (26)

亲切即是金钱 (28)

7. 夫妻吵架的对话方式 (29)

即使是最亲密的夫妻,也会因某些事而发生争吵,而导致口角的原因基本上有两个:一是沟通不到位;二是说话方式不对。不要随便臆测对方的心思,同样的问题,采用不同的说话方式,其结果会截然相反。

是什么妨碍了沟通 (29)

拯救和扼杀双方关系的话语 (30)

夫妻吵架——岂能因小失大 (31)

舌战的规则 (33)

8. 子女的性格是父母造成的 (34)

我们通常说“有其父必有其子”、“虎父无犬子”,可见父母对子女的影响。而在这种影响中,父母与子女的对话方式又发挥着至关重要的作用。父母犹如无心的行为或无意中的一句话,可能会扼杀孩子某种良好的天性。

问题父母造就问题儿童 (34)

与子女对话时的忌语 (35)

9. 需感谢的五大恩惠 (38)

我们的生活中,感谢的话太少,抱怨的话反倒是很多。想一想,人的一生都活在抱怨中,那该是多么不幸的事呀。或许我们只有在弥留的那一刻,在我们所有的一切都将失去的刹那间,才会突然醒悟这世上需要我们感谢的东西很多,那就是天、地、众、亲。

天地万物均值得感谢 (38)

社长和员工是伙伴,要相互感谢 (39)

有了顾客才有你的生活 (40)

为了报答众生而工作 (40)

你是怎样对待自己的亲人的 (41)

10. 倾听技巧也是一种口才 (43)

倾听对方的说话也是一种技巧,这种技巧的威力不亚于口才。会说话的



人一定会听,而在进行对话时,站在对方的立场上听,最大限度地关怀对方,并努力从中获取新信息的姿态,是向对方展示诚意与尊敬的方式,也是出色的倾听者的表现。

说服总统的秘诀就是倾听	(43)
会倾听的人才会有好成绩	(44)
倾听的技巧	(44)

11. 转危为安的应变策略..... (47)

当遇到危难的时候,我们的机智与好口才,往往就成了救命的法宝。古往今来,有很多这样的故事,让我们看到了机智的语言所具有的奇妙力量。而一语定乾坤的魅力,也在这危急关头显现。

闪亮的急辩之才	(47)
危机往往悄然而至	(48)
请换个角度说服对方	(49)

12. 辩中取胜的口才..... (51)

争辩也是一种战争,只不过这种战争的武器是个人的口才。有效地运用、组织自己的语言,争取主动,给对方设陷阱,让对方措手不及,逼迫对方露出自己的弱点或迫使对方陷入两难境地等,都是我们获取胜利的技巧。

将争辩引向有利方向的四种方法	(51)
争辩胜利的三个条件	(53)

13. 话题要因人而异..... (55)

要想将一场谈话完美地进行,话题的选择和收集是关键。站在谈话双方的立场上,选择合适的话题,这样既可以使自己有话可说,从而更好地发挥自己的口才,又能引起对方的兴趣,使谈话顺利进行。

著名的餐馆,兴隆的秘诀是什么?	(55)
与男性对话时	(56)
与女性对话时	(56)
与上司对话时	(58)



14. 你的表述能力到底怎样..... (59)

你有没有测试过自己的 SQ(speech quotient 语言表达能力)呢? 语言是沟通的媒介,如果空有一肚子智慧而无法完整、到位地表达出来,是不是很遗憾? 一个人如果拥有高水平的 SQ,那么他的话语肯定是流畅、准确、幽默兼而有之,并且容易给人很诚实的感觉。

显示表述能力的 SQ (59)

测试你的 SQ (60)

提高 SQ 的五要诀 (61)

15. 自我介绍,该怎样推销自己 (63)

当今的时代,我们几乎每天都在向别人介绍自己,从而让更多的人看到、承认我们的存在。毫无疑问,怎样恰如其分地介绍自己、让别人了解自己的实力,是一项不可或缺的技巧。成功地推销自己的结果,就是让人记住你,并给予你多方面的肯定。

韩国人的自我介绍问题多多 (63)

名字,是自身的商标 (64)

有效的自我介绍十要诀 (65)

自我介绍的五条言行及礼仪 (66)

自我介绍,旨在成功的十条法则 (67)

16. 摩登自我介绍..... (68)

好的自我介绍,往往会运用些许的技巧,来加深别人对自己的印象。除了强调或反复自己的名字,我们还可以通过名字加以联想,诱发别人的兴趣,或用文字分析,或用代号,或名词引用等等,要尽量做到适度、自然。

摩登自我介绍八法 (68)

17. 上班族,你的对话能力如何 (71)

上下级之间、公司职员之间,传递好感的话,或者是轻微的敬语,都能带动、激活职员们的工作热情。在上班族里,话语的效果要比工作环境的改善、工资的提高所带来的效果来得更快、更大、更为直接。

激活部下士气的语言 (71)

“轻微的敬语”是公司语言的基础 (72)



传递好感的对话 (74)

18. 上班族的礼节 (75)

举止有礼、进退有度是一个人具有良好教养的体现。遵守所在岗位的顺序,使自己融于它的氛围中,并保持君子之交的距离;说话时,注意语气不要过于自我,开放、大度、坦诚的胸襟总是受人欢迎的。

“观众”与“表演者”并不相同 (75)

把“我”换成“我们” (77)

有教养者应具备的“九容”与“九思” (77)

日常生活中应具备的九种心态 (79)

19. 电话可以主宰商谈 (80)

为商务活动服务的语言活动中,有3/4以上都是通过电话来完成的。一个商务电话,对个人来说,可以成为晋升或改变命运的契机;对企业来说,也可以直接影响其兴衰和发展。在电话交谈中,通话双方的态度、语气和方式都直接影响着通话的结果。

你在怎样使用电话 (80)

是文明的利器,抑或是暴力之工具 (81)

有效的电话对话三要领 (82)

给你接电话的态度打分 (83)

假设电话费的47%是浪费。那会怎样 (84)

20. 同事间的沟通 (85)

不论是上下级之间的垂直交流,还是平级之间的横向交流,前者的亲切型与后者的说服型都是能赢得人心的对话方式。对话时,我们要的是坦诚但并不是口无遮拦,要知道内心思考和口中表述并不相同,而多一些打动人心的话语,也绝对没有坏处。

拾得钻石的孩子 (85)

三种类型的上司 (85)

完美的横向交流 (86)

内心思考和口中表述并不相同 (87)

打动人心的话语 (89)

21. 命令与报告、忠告的说法 (91)

作指示要以正确为本,语言要简明、扼要;接受任务时,首先要明确任务的内容;汇报任务时,通常要先说对方最想知道的结果;检查、评价业务时。态度上要严厉,感情上要真诚,只有这样才会把交流时产生的失误或逆反心理减少到最低。

下令与接受命令也有规矩 (91)

先说结果,后讲过程 (92)

做事要严谨,心要诚 (93)

22. 拜托与斥责的技巧 (95)

如果一个人抱着“选你是最糟糕的选择”的心思来拜托你一些事,你会怎么想,你是否会感到很窝火,提不起干劲?人是感情的动物,即使是上级拜托,也要尊重部下,而在斥责部下时,更要采取“夸奖+批评+鼓励”的方式,以免下属受到伤害。

一句话可激发积极性 (95)

什么情况下能激发积极性 (96)

斥责请用“三明治”说法 (96)

23. 准确的对话能防止事故的发生 (99)

对话是我们使用最频繁、最容易、最有效的交流手段,但微小的话语失误往往又会造成巨大的损失。要想把这样损失减少到最低,就需要我们在话语交流时,要说得具体而明确。听时方讲话时,一定要完整,不能断章取义。

微小的失误亦能酿成大祸 (99)

预防事故的三种对话方式 (100)

24. 交谈和说服的秘诀 (103)

在与别人交谈或说服别人的过程中,从关心别人、为别人着想的角度进行,或是站在对方的立场上,刺激对方的得利、自尊、恐惧、回报及饥渴欲望等等,都会收到意想不到的效果,但重要的一点是不能偏离“善”。

巨额赞助是怎样得到的 (103)

我为人人,人人为我 (104)

刺激欲望,说服对方 (104)



真诚的说服过程即为“来福”状态 (106)

25. 口才即是统率能力 (109)

口才之所以漂亮,是因为它帮助主人达到了各种各样的目的,所以,我们说话首先就一定要有目的。用正面思考的方式,根据说话对象的不同,用言语刺激对方想占便宜和不想吃亏的欲望,这样你就会发现好的口才有着支配人的威力。

说话一定要有目的 (109)

对话与演讲之差异 (110)

心态影响说话的效果 (111)

请用言词刺激对方的欲望 (112)

点燃欲望的两个按钮 (113)

26. 领导者需具备说服能力 (115)

一个好的领导者,首先必须具备的一项能力就是说服能力。要想说服别人,真诚的心态是主要的,要发自真心地关怀下属。所谓先有心意,再出话语,言出必行,只有这样真正地关爱部下,才能赢得部下的尊敬。

真诚的话语令人心服 (115)

对他人的关怀是至关重要的 (116)

心在先,话在后,言出必行之 (117)

27. 请说服最高层领导 (118)

想说服高层领导者,你首先要做的就是好好地研究、揣摩对方的。心愿,然后投其所好,充分调动你的智力、口才和胆力去说服对方。但在说服过程中要注意的是,要看准你们关系的亲密程度,你的观点、旨意和口气不能忤逆对方。

韩非子的经验 (118)

请采用对方希望的方式 (119)

人际关系新法则——白金律 (119)

与最高层领导相处需留意的七项规则 (120)

打动上司的技巧 (121)

28. 说服之戏剧性效果 (122)

把对方引入一个境界,支配其情感,让其受情感驱使,这就是说服产生的戏剧性效果。要达到这种效果,首先就要把自己的情绪化为听众的情绪,通过听众的反应来折射自己的表情,必要时还要对某些事不厌其烦地讲解。同时还要使听众产生现在时的感觉。

纳粹电影三原则.....	(122)
将事实引为已有.....	(122)
要反复、不厌其烦地讲解	(123)
将时效纳入故事中.....	(124)
纳粹电影的原则依然适用于当代.....	(125)

29. 创造了推销神话的莱里·威尔逊 (126)

企业推销,先要有一种破釜沉舟的压迫感,明白推销不出去的东西就等同于垃圾;在推销过程中,同样要具有克服困境的决心和毅力,对所有的顾客都要抱着感恩之情和谢意,包括拒绝你的顾客,这样一来,你绝对会成为买卖和人际关系的双赢者。

库存还是垃圾.....	(126)
给予人勇气的一本书.....	(127)
当上推销冠军的秘诀.....	(128)

30. 推销说服技巧 (130)

怎样说服顾客来买自己的东西呢?首先,不要想着顾客会主动,要用自己“一定要卖出去”的意志和“理直气壮”的姿态去影响顾客,站在顾客的立场,抱着关心顾客的心态,刺激对方的购买欲,否则,单方面的自我表现只会造成对话的中断。

山不动,就只有我动喽	(130)
善于推销的人和推销不出去的人.....	(131)
推销说服五要领.....	(132)

31. 演讲,请这么做 (134)

好的演讲首先是简短的,而且是头、身、尾俱全的。演讲者在演讲之前要了解听众所需,然后收集材料,做好充分的准备和练习;在展开话题时,只需选



择两三个核心问题,有条不紊地娓娓道来,当然,演讲者还要时不时地与听众进行视线交流。

“三分钟演讲”大受欢迎	(134)
演讲不尽如人意的理由	(135)
简单有效的三段构成法	(135)
简短演讲的良好效果	(137)
演讲者易犯的错误	(139)
演讲范文之一 总统的眼泪	(139)
演讲范文之二 演讲教育的功效	(140)

32. 演讲大师打动人心的秘诀

(143)

怎样才能使演讲更吸引人?要知道听众接受的不仅仅是一个个文字符号,而是调动五官,来接受你这形象性的讲述,所以演讲者除了要提出观众所关心的话题外,其演说还要富有戏剧效果,形成与观众的互动,从而带动观众的参与性。

金容玉的演讲为什么会吸引人	(143)
用左脑思考,以右脑表现	(144)
吸引听众注意的八大技巧	(145)
演讲成功的12种方法	(147)

33. 动人的口才来自于生动的例子

(149)

生动的例子就像食物的调料,没有它,食物也就没有了味道,而好的口才就如同美味的食物。多读好书,才能有例子可举,简短易懂、趣味横生、富有教育意义的例子才会引起观众的兴趣,例子中如果再来一个戏剧性的主人公,就会引起观众的共鸣了。

怎么会没什么说的呢	(149)
成为好例子的四个条件	(150)
让例子更生动的技巧	(152)

34. 幽默为演讲注入活力

(153)

每个人都喜欢幽默,幽默的演讲自然也就很吸引人。当然,幽默并不是乱开玩笑,它也要看场合。给幽默多注入一些私人因素,如演说者自觉地成为幽

默剧中的一员,这样就可以拉近你和听众的距离,从而让幽默更富有人情味。

自己败走麦城的经历就是幽默·····	(153)
领导者要学会幽默·····	(154)
演讲大师的幽默·····	(155)
提高你幽默的构思能力·····	(156)

35. 大众恐惧症,其实用不着怕····· (158)

面对讲台而恐惧、紧张,是很正常的现象,不妨试着这样做:演讲前,做好充分的准备,可以熟悉一下演讲的场所,对你的听众也进行一些了解;演讲时,把听众当成你的朋友、亲人,想象一下他们的友好、鼓励及期盼,同时脑中描绘好自己成功的形象。

讲坛恐惧人皆有之·····	(158)
消除紧张的十种方法·····	(159)

36. 将你的演讲体系化 ····· (162)

演讲就如同做文章,讲究凤头、猪肚、豹尾,追求结构体系的完整。演讲前,明确演讲的目的,然后缜密地思考演讲的逻辑性,构思整个演讲过程;真正开始演讲时,就要按照你的构思一步一步地来,即使临时有了新的想法,也不要随意打乱原来的计划。

说话也需要结构·····	(162)
创造属于你的故事·····	(163)
要构筑完整的轮廓·····	(163)
请这样准备你的演讲·····	(165)

37. 嗓音和语调的魅力 ····· (166)

你有没有尝试着听听自己的嗓音呢?如果是大嗓门,那恭喜你,你有了很好的演讲潜质;如果嗓音不好听或者嗓门很小,也不用气馁,因为这些状况经过锻炼,都可以改变过来。毫无疑问,悦耳的嗓音将会为你的事业带来了不起的变化。

嗓音变时人生也变·····	(166)
演讲的魅力被嗓音的魅力所左右·····	(168)
能引起共鸣的嗓音才能打动人心·····	(168)



38. 你的身体在说些什么 (170)

百闻不如一见,只有亲眼见到的才是真实的。同样都可以传递信息,但身体比嘴巴更容易取得人们的信任,因为身体的动作是听者可以看到的。要知道,肢体语言是隐晦性的信息传递者。而眼神的交流则更是心灵的交汇和互动。

身体比嘴巴更会说话 (170)

肢体语言是隐晦性的信息传递者 (171)

视线处理的关键是“对视——微笑——对话” (172)

视线交流技巧 (173)

39. 打造强烈印象的身姿 (175)

人与人身姿的差异,可以反映精神面貌的差异。拥有强大力量的人,其身体领域总是很宽阔,而其身姿所发出的精神辐射更是在无形中扩展着空间,让人们感受着其力量的强大。所以,要相信,身体语言体现着你的个性,左右着你的事业。

请扩展身体领域 (175)

个性因素左右着能否当选总统 (176)

身体语言五大技巧 (176)

40. 假如你要上电视 (179)

你要上电视了,该准备些什么呢?电视是当今时代信息传播的主角,上电视就意味着你要面对着成万上亿的观众,所以荧屏上的形象至关重要。荧屏上,你的衣着、语言、动作、表情,甚至和灯光之间都要有和谐一致的感觉,不要忘记,镜头就是众多的观众。

信息传播的主角是电视 (179)

提高荧屏人气指数的七种战略 (180)

41. 录制影像的战略 (184)

当今社会,录制影像已被越来越广泛地应用,在这方面,同样有制胜法宝,如使用事先准备好的稿子、画面提词机等。通过反复练习后,摄像开始时,不妨想象着你是在同一个陌生人讲话。另外,舞台背景要大方,要能引起人们的视觉兴趣。

职业高手拥有七大制胜方略 (184)

结束语/您也可以成为演讲大师