

给你力量励志丛书

GEINILILIANG



LIZHICONGSHU

GIVE YOU
★
STRENGTH

成就一生 金口才全集

CHENGJIU YISHENG JINKOUCAI

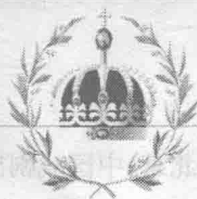
《成就一生金口才》根据实际解决问题，面对现实突破难题，给你提供一种即学即用的口才方略，让说话成就你成功的一生！语言是交际的工具，运用语言是一门学问。有的人缺少“嘴”上的功夫，说话乏“术”，因此，言谈表达往往“话不投机”，以致很难把事情办好，有时甚至还会将好事办砸；而有的人则深谙说话之“术”，能得体地运用语言准确地传递信息、表情达意，有的人甚至能点“语”成金，使所言收到奇佳的表达效果。

宋建华◎主编

中国戏剧出版社

给你力量励志丛书

GEINILILIANG



LIZHICONGSHU

中国戏剧出版社 宋建华 主编

0.7005

GIVE YOU
STRENGTH

成就一生 金口才全集

CHENGJIU YISHENG JINKOUCAI

39.80

宋建华◎主编

中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

给你力量/宋建华 主编. —北京:中国戏剧出版社,
2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 宋… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1 - 49
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 093301 号

成就一生金口才全集

策 划:冯志强

责任编辑:肖 楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238
58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京威远印刷厂

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:320 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

2009 年 1 月北京第 2 版

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

本册定价:39.80 元

版权所有 违者必究



目 录

第一章 语言是人类力量的统帅

会说话是一种资本	3
不做沉默的智者	4
口才即财富	6
天天说话不见得会说话	7
善于说话的人	8
注意自己说话的噪音	11
真诚才有力量	13
选择好话题	15

第二章 塑造完美的说话形象

改掉不良的说话习惯	19
培养自己说话的风格	22
给每一个人都留下好印象	23
说话的最高境界	24
学会抑扬顿挫	25
朴素简洁说话	27
做一个会听话的人	28



第三章 说话的基本技巧

形象化说话	33
以情动人	34
女有动感才有魅力	36
如何步入说话的绝佳境地	37
尊重是一种征服	39
获得好感	41
微笑	43

第四章 幽默的智慧

善谈者必善幽默	47
什么是幽默	48
让幽默充满情趣	51
用幽默沟通心灵	52
幽默是生活中的调味品	53
幽默的几种方式	54
幸幽默是人的本能	56
幽默应简约得当	57
幽默得体原则	58

第五章 无声语言的魅力

用眼睛说话	63
人际交往的高招	64



如何运用“首”语	65
穿着打扮原则	66
人体态语言	67
体态语运用原则	68
手语	68
握手的学问	69
体姿三种	70
仪表。最好的名片	71

第六章 掌控说话的尺度

把握好说话的分寸	75
赞美与阿谀的区别	76
奉承有度	76
称呼恰当	78
学会给对方一个“台阶”下	79
注意说话的方法	80
把握说话的力度	82
切莫自以为是	84

第七章 避免踏入说话的误区

沉默是金	89
随声附和	90
滔滔不绝	91
长话短说	92
不懂装懂	93
良言利行	94
自我辩解	95



第八章 让自己在社交中学习

积累说话的素材	101
懂得人际交往的黄金法则	102
了解说话的第一要素	104
培养良好的心理素质	105
学会调节自己	106
学会观察别人	108
学会赞美别人	111
学会关心别人	112
学会谅解别人	114
学会闲谈	114
学会选择话题	116

第九章 应急语言的运用

移花接木	121
以谬制谬	122
借力打力	124
出其不意	125
反戈一击	126
虚张声势	127



第十章 与人交谈

交谈的第一要素	131
提高交谈效率的方法	132
交谈的七个关键要素	134
与上司交谈	136
同事之间相处的艺术	137
如何结交朋友	139
注意交谈场合	141
寻求共同话题	143
活跃交谈气氛	144
交谈的禁忌	146
做一个受欢迎的交谈者	148

第十一章 说服

寻找最佳突破点	151
说服三要素	152
点滴渗透	154
步步逼进	156
把说服的动机藏起来	158
消除对方的戒备心理	159
理由是关键	159
掌握劝说的动机	161



第十二章 说“不”的学问

真诚地说“不”	165
轻松地说“不”	166
委婉地说“不”	168
大胆地说“不”	170
谢绝	171
推辞	173
拒绝	174
反击	175
策略	177
禁忌	178

第十三章 雄辩胜于雄师

辩论前的准备	183
明确自己的论点	185
展开辩论	187
巧妙提问	188
应付诡辩	190
重视辩论中的细节	191
巧辩七法	192
令人信服的辩护策略	194
论文答辩	195
论辩能力训练方法	196



第十四章 谈判艺术

营造良好的谈判气氛	199
谈判前的“谈判”	200
赞美	202
陈述	203
提问	204
应答	206
打破僵局的艺术	208
洞察对方的艺术	209
口头语的运用	210

第十五章 当众讲话的个人价值

当众讲话给你增添力量	215
当众讲话与个人价值	216
成功事业的催化剂	218
充实自己	219
情真方可感人	220
话因人而异,区别对待	221
怯场是一种心理障碍	223
避免冷场的几种方法	224
六个主要的讲话误区	225
冲破恐惧的屏障	226



第十六章 演讲前的准备

富有吸引力的观点	231
演讲的艺术	233
演讲稿的写作	237
演讲题目的选择	240
初次演讲的人	243
入题、破题、点题	246
演讲者必备素质	249
开始演讲	251

第十七章 演讲

开始演讲的六种方法	257
演讲中的修辞	259
“演”好才能“讲”好	261
演讲中的类比	263
应变与控场	266
简洁才有力度	268
塑造良好的演讲形象	269
克服怯场	271
演讲要显示个性	274
成功演讲要义	274



第十八章 口才技能修炼

留意自己说话的声音	279
几种常见的发音缺陷	280
提高语言表达能力	281
说话基本技巧	282
对抗怯场	284
几种思维模式训练	287
牢记自己的对话角色	289
做一个相信自己的人	290



第一章

语言是人类力量的统帅





说话和事业的进展有很大的关系,是一个人力量的主要体现。你如出言不逊,跟别人争辩,那么,你将不可能获得别人的同情、别人的合作、别人的助力。

——富兰克林



会说话是一种资本

语言是随着人类的出现为满足表达和交际的需要而产生的,具有社会性、工具性和符号性,其初始形成就是说话。

第二次世界大战时期,美国人把“舌头”、原子弹和金钱称为获胜的三大战略武器,进入21世纪又把“舌头”、金钱和电脑视为经济发展和社会进步的三大战略武器。这个比喻虽然有些牵强,但也不无道理,起码代表了两个时代的主要特点,而在这两个比喻中,“舌头”(即口才)能独冠于三大战略武器之首,可见口才的价值非同小可。因此我们每一个现代人都应清醒地认识到口才的重要性,进而更好地掌握口才这个随身携带、行之有效、战无不胜、攻无不克的神奇武器。

口才,简言之就是说话的才能,是一个素养、能力和智慧的全面而综合的反映,而人之所以被称为万物之灵,是因为人与其他动物有一个最特殊和明显的区别,那就是人能说话,并能以语言符号作为交流思想、感情的工具。高尔基在散文《人》中歌颂作为万物之灵的人“眼睛里闪耀着大无畏的思想的光辉,雄伟的力的光辉,这力量能在人们疲惫颓唐的时刻创造神灵,又能在人们精神振奋的时刻把神灵推翻”。人“根据自身的经验创造科学,每走一步都要把人生装



点得更加美好,就像太阳那样慷慨地用它的光芒把大地普照——不停地运动,不断向上,迈步向前”。这里歌颂的“人”,具有震撼人心的人格力量,是经过抽象的有思想、有创造力的人,是人类智能和勇气的化身。而使其化身于有形,并形成真正力量的因素之一,就是语言。

良好的口才,不仅是宣传鼓动的需要,还是传授知识、增进人际关系的需要。能





成就一生金口才全集

言善语,让世界多一些优秀的口才和妙语带来的笑声、赞叹声有什么不好呢?然而经过一番调查,一位哈佛教授强调说:“现在多数人讲话刻板、干巴、模式化、冗长、没有风趣,甚至在学历高的人群中这种现象更突出。我几乎可以断定,口语表达能力不足是个普遍性的社会问题。这里面最主要的原因,就是我们的教育几乎无一不是集中在书面表达能力的培养上,普遍轻视口语表达能力的锻炼。而在现实生活中,谋职、合作、讨论、请示汇报、讲课、谈判、争论以至打官司,都毫不例外地依赖于口语表达。”

美国著名教育专家卡耐基非常强调口才的重要性。他说:

“假如你的口才好……可以使人喜欢你,可以结交好的朋友,可以开辟前程,使你获得满意的结果。譬如你是一个律师,你的口才便吸引了一切诉讼的当事人;你是一个店主,你的口才帮助你吸引顾客。”“有许多人,因为他们善于辞令,因此而擢升了职位……有许多人因此而获得荣誉,获得了厚利。你不要以为这是小节,你的一生,有一大半的影响,是由于说话艺术。”

口才是一个人智慧的反映,是影响一个人事业成功、人际和睦、生活幸福的重要因素,是一种可随身携带永不过时的基本能力。所以人不能仅仅满足于用口说话,而要善于说话,会说话实在是你一生的资本。



不做沉默的智者

古往今来,人们对说话的态度众说不一,其中一种在表述语言的最高境界时用了两个字“沉默”,沉默的境界与中国先哲老子说的“大相无形,大音希声”有异曲同工之妙。正如佛教“教”人“将嘴挂在墙上”。但我们平常生活中的人,谁能不说话?即便先哲也免不了说话,只是这时候说,那时候不说,该说的说,不该说的不说。除了哑巴才不能正常说话,但他也有自己的表达方式。

其实,说话中大有学问。有时想说而不能说;有时想说而不该说;有时想说而不会说;有时想说而不敢说。古希腊有个寓言把舌头比做怪物,它能用最美好的词语来赞誉你,也可以用最恶毒的言辞来诅咒你,它能把蚂蚁说成大象,也能把小丑说成国王。

善于说话的人,可以流利地表达自己的意图,也能把道理说得清楚、动听,并使



别人乐意接受。有些人善言健谈、出口成章,能说出无数金玉良言、绝词妙句;而有些人却信口雌黄、搬弄是非,说的都是些废话、蠢话、无用之话,以致给人留下说话轻浮、行动草率的不良印象。可见,不同的语言会给人留下不同的印象。言语是思想的衣裳,在粗俗和优美的措辞中,展现不同的品格,在不知不觉、有意无意间为别人描绘自己的轮廓和画像。

在今天这样的信息时代,无论是探讨学问、接洽事务、交换信息、传授技艺,还是交际应酬、传递情感和娱乐消遣,都离不开语言的能力。甚至衡量一个人是否有力量,这种力量能否表现出来,也在很大程度上看他说话的能力。另外,我们还知道口才不是先天造就的,完全可以通过自我训练来提高。因此,说,还是不说,说什么,怎么说,和谁说,是一种文化,更是一门艺术,掌握这门艺术,就能驾驭奇妙的舌头。改变你的一生。

为此,我们可以从以下几个方面来修炼自己说话的形象和语言能力。

首先,可以试着清除语音障碍,调整自己的音色。有的人声音尖锐刺耳,有的人声音沙哑低沉,尽管一个人声音的基调改变不了,但每个人还是可以发出一些不同的声音,其中,也必有一种音色是最亮丽而具有魅力的。在不同场合,要注意运用有效的发音。坚毅急进的声音,给人一种奋发感;柔和清脆的声音使人愉快;低缓忧郁的声音让人悲哀;而粗俗急躁的声音使人发怒。

第二,说话还要保持恰当的速度。太快,使人喘不过气来,听不清,白费口舌;太慢,使人听得不耐烦。在说话中,声调要注意有高有低。正如乐曲中的快慢和强弱,要使你的话如同音乐一样动听,就要注意快慢高低。另外,说话带口头禅,会扰乱节奏,显得杂乱无章。

平时说话声音不能太大,在公共场合特别要注意文明,大声喧哗,只能遭别人白眼。

在人际交往中,人们最忌讳那种傲慢的腔调,趾高气扬的神情,刻板僵硬的语气。而谦逊的态度、委婉动听的语调,能给人一种心悦诚服的力量。在奥斯卡领奖台上,著名影星英格丽·褒曼在连获两届最佳女主角奖后,又一次获得最佳女配角奖,但她对和她角逐此奖的弗伦汀娜推崇备至。“原谅我,弗伦汀娜,我事先并没有打算获奖。”谦逊的一句话就消除了对方的心理隔阂。

第三,不要以自我为中心,不要把最没有价值的“我”字当成说话中最大的字。把频率最高的“我想”、“我认为”改成“我们”、“你看呢”、“你觉得”。少叙述自己的经历故事,除了真正贴切简短以外,更不要逢人便滔滔不绝地吐苦水,把周围人当成宣泄对象。开口诅咒,闭口发誓,满天许愿,随便插嘴,也是粗鄙俗劣的表现。不讲别人不感兴趣的话题,要把所有人的谈兴都调动起来。

当然。我们还应意识到:说过头的话、刻薄话、挖苦或讽刺话、伤害感情的话都