

金口才

聪明男人口才好

CONG MING NAN REN KOU CAI HAO



中国环境科学出版社
学苑音像出版社

金口才全书

 聪明男人口才好

闪中阔 主编

中国环境科学出版社
学苑音像出版社

图书在版编目(CIP)数据

金口才全书/闪中阔著—北京:中国环境科学出版社,
2005.12

ISBN 7-80163-366-0

I. 金… II. 闪… III. 中国文学—故事—历代
IV. 132

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 093526 号

金口才全书

中国环境科学出版社
学苑音像出版社 出版发行

北京一鑫印务有限公司

2006 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开本:1/32(850×1168) 印张:179.5 字数:4658 千字

ISBN 7-80163-366-0

全二十四册定价:672.00 元(册均 28.00 元)

(ADD:北京市朝阳区三间房邮局 10 号信箱)

P.C:100024 Tel:010-65477339 010-65740218(带 Fax)

E-mail:webmaster@BTE-book.com Http://www.BTE-book.com



目 录

第一章 让声音凸显你最美好的一面	(1)
驾驭你的谈吐.....	(1)
表达方式重于内容.....	(2)
好莱坞的黑死病.....	(3)
家中的谈吐.....	(4)
成功的关键.....	(4)
谈吐误人.....	(5)
表现最好的一面.....	(6)
第二章 利用录音机这面声音之镜	(7)
运用录音机.....	(7)
你是否用鼻音说话?	(8)
你是否爱用尖音说话?	(10)
心口如一	(10)
僵滞的嘴唇	(12)
你的嗓子是否粗哑沙哑	(13)
你的声音是否黯然无光?	(14)
你的速度是否需要调整?	(15)
你是否有口头禅?	(16)



勿在谈话途中散布那些可怕的“呃”音	(16)
你的动作是否过多?	(16)
眼神! 眼神! 眼神!	(17)
 第三章 照照自己的声音	(18)
倾听自己	(18)
帕瓦罗蒂的金玉良言	(19)
不必猛力呼吸	(20)
驾驶手册	(21)
声音的诞生	(21)
话语的起源	(22)
共鸣的产生	(23)
发音	(24)
 第四章 学会聪明地呼吸	(26)
智慧的呼吸	(26)
姿势的重要	(26)
良好姿势的规则	(28)
呼吸	(29)
如何运用横膈膜	(29)
表达感情	(30)
表达感情的呼吸方法	(31)
额外收益	(33)
 第五章 让声音充满青春活力	(35)
朝气蓬勃的声音	(35)
沙哑	(37)

第六章 去掉“靓音”上的瑕疵	(40)
尖音与鼻音	(40)
消除紧张	(40)
放松之道	(41)
下颚	(41)
舌头	(42)
喉咙	(42)
嘴巴	(43)
低语音	(44)
声调	(45)
音调低沉	(46)
 第七章 旋律起伏的谈吐	 (48)
抑扬顿挫的语调	(48)
词汇	(51)
避免冗长的字词	(52)
 第八章 舒服迷人的语速	 (55)
快速的谈吐	(55)
滑音与断音	(56)
速度	(56)
 第九章 别让“小节”唱主角	 (59)
添补语	(59)
视觉障碍	(60)
眼神交流	(62)
大蒜与酒	(64)



第十章 倾听、倾听，再倾听	(65)
积极倾听测试	(65)
倾听的六种程度	(66)
为什么人们不听	(69)
怎样去做?	(71)
什么时候我们需要倾听	(72)
积极倾听的步骤	(73)
双 R(Rapid Repeat)法	(77)
第十一章 点到穴位的一问	(79)
问题的基本类型	(79)
问题的错误使用	(85)
实际应用	(86)
第十二章 放出肢体来作秀	(97)
无言的实情	(97)
身体语言测试	(99)
撒谎	(104)
怎样使用身体语言	(106)
应避免的身体语言	(115)
第十三章 马上引起他人的好感——脱颖而出	(116)
好感的暖身运动就从这一句话开始	(116)
要创造“我的你”，而不是“我和你”的气氛	(117)
养成“谢、拜、对”的口头禅，对方就会对你怀有好意 ..	(119)
不会招致反感的拒绝、反论方法	(121)
“好的表情”受人欢迎	(123)

不使用赞美语言的赞美技巧·····	(124)
不要说讽刺话,要疏通自己的意见·····	(125)
第十四章 妙用语言之盾——怎样说 NO ·····	(129)
不要失去说 NO 的机会·····	(129)
什么时候说出“我不一样”才好呢?·····	(131)
有时当试用“强而有力的言词”来压迫·····	(132)
挫挫公司内“评论家”锐气的方式·····	(134)
对于假的“我懂了”,该如何提出强烈的质询呢?·····	(136)
当自己成为“过街老鼠”时,就这么去咬猫吧!·····	(138)
击退“性骚扰的人”的五种类型·····	(140)
第十五章 强化意志的内心座右铭——自我鼓舞 ·····	(144)
这种“YES”可以让自己焕然一新·····	(144)
“My Best 比 The Best 更好”·····	(145)
反击“在内心里筑起的推托习惯”的四个积极用语·····	(147)
不让自己的内心受到“决定的言语”所束缚·····	(149)
如果能够将短处转换为自己的“个性”,则整个评价 就不一样了·····	(150)
如何用心“让自己不受他人的影响”·····	(153)
如果感觉到“心墙”,那么就用这句话来反击吧·····	(154)
第十六章 退一步,进二步——招惹上司的爱 ·····	(158)
首先记得“退一步进两步”的说法·····	(158)
将责骂转变为“对自己有利”的反击法·····	(161)
依照类型的不同,让上司无法继续说下去的一句话·····	(163)
有时可以利用“商量话法”,从感情面将评价由谷底	



翻身·····	(166)
上司一定会“竖起耳朵”的说话方式·····	(168)
即使是“故意投向打击者头部的球”，也绝对不可以 生气·····	(169)

第十七章 从困窘中无影而遁——脱逃罪责的瞬间

说话术·····	(172)
发生意料之外的事情时，就立刻用“界外球”来逃避·····	(172)
如果对方褒奖你的“衣服”，那么你就用“衣服的内容” 来回应·····	(174)
面对没有教养的问题时，也许可以这样的反问回去·····	(175)
被推诿责任时，可以用“责任”这个语词来看看对方的 反应·····	(177)
被问到失误点时，可以以“有得有失”来回答·····	(178)
被批判时千万不要强词夺理·····	(180)
平常就应该有面对异动或是裁员的心理准备·····	(182)
对方不参与时该怎么办？“惊、受、诱、感、同、点、 情、疑”·····	(183)

第十八章 雕琢炫亮的能干形象——登上高官厚禄的

语言之梯·····	(187)
说话以前先说重点，可给人很有头脑的印象·····	(187)
将说话内容归纳为三个重点，可使对方感觉你的 组织能力很强·····	(188)
每一件事都在三分钟内说完，是一个聪明的 谈话秘诀·····	(188)
低沉浑厚的声音能提高说服力·····	(189)

谈话中自然而然地说些专门术语可引人注目·····	(189)
与人订约时,不要约“几点整”,而应约“几点几分”, 这样可使对方对你产生能干的印象·····	(190)
第十九章 弄懂对方的“浑水”战术——削弱对方的自信 ·····	(191)
不明确地指什么地方不对,只说“你自己想想看” 之类的话,会使对方的不安感更强·····	(191)
要追究上司的恶行时,应从小问题着手,这样对方 才会有更大的恐怖感·····	(192)
对方没有提防的小问题,如果反复提出来攻击的话, 再冷静的对方也会动摇·····	(193)
对于条理清晰的谈话,我方可以要求他谈更具体的例子, 或用具体例子反驳,这时不少谈话者的思路就会混乱 起来·····	(194)
只要你知道对方私生活的丑闻,无论他是怎么厉害的人 物。都可以致命一击使他驯服·····	(195)
让对方处于没有朋友的不安状态,你的一点点暗示也 能够随心所欲地操纵对方·····	(196)
要让对方心理动摇,就先批评他喜欢或引以为荣的 事物·····	(197)
第二十章 不让别人说不的软刀子——劝服的艺术 ·····	(198)
先同意对方,是让对方赞同自己的第一步·····	(198)
欲说服对方,可先让对方处在你的位置·····	(199)
要想得到对方同意,需先让对方说出“是”·····	(199)
站在对方的立场说服对方·····	(200)
要使对方同意大事项,可先让他同意小事项·····	(201)



表示与对方是同一个圈子,容易使对方接受你的话 …	(201)
唤起对方优越感的话语,最能达到目的 ……………	(202)
使用比较级的形容词,对方将乐于同意你的请求 ……	(202)
反复使用不明确的称呼,可麻痹对方的知觉反应 ……	(203)
使用指示代词“那”,容易使对方产生已经十分了解	
事情的印象……………	(204)
要化敌为友,必须承认自己的错误 ……………	(204)
 第二十一章 把稻草说成金条的本事——哄蒙之术…………	(206)
编成一套“诚恳坦率”的说辞……………	(206)
以一真掩九假……………	(207)
无据的话使人听起来有凭有据……………	(208)
第三者的姿态说出毫无根据的话而取得对方的	
信任……………	(209)
将不可能或不太可能的事说成绝对可能……………	(210)
用“忠告”来诱使对方上当……………	(211)
拒绝对方要求的最好办法,是使对方自动放弃 ……	(212)
变“命令”为公意,容易使人心悦诚服 ……………	(213)
先给对方一个“安全感”,然后让他吐真情 ……………	(214)
让对方以第三者的面目出现,对方就容易吐露隐私 …	(215)
 第二十二章 先喊个天价……………	(217)
喊价要狠……………	(217)
应召女郎式的谈判原则……………	(218)
吹毛求疵战术……………	(218)
略施小惠……………	(221)
宴无好宴……………	(222)



第一章 让声音凸显 你最美好的一面

驾驭你的谈吐

说话是人的天赋本能,但良好的谈吐都靠后天的练习。说话是一门艺术,但也是技术。

这技术牵涉到人体器官的构造、发音的技巧、词汇的运用、速度的控制、甚至对说话这门“艺术”的认识,也是练就良好谈吐的“技术”之一。

本篇是你改善谈吐的“基础训练”。

小说家亚诺·本奈说:日常生活中大部分的磨擦、冲突都起于恼人的声音、语调以及不良的谈吐习惯。语言的缺陷可能会导致失业或分离。你的谈吐能促使人们决定:是否愿意聘你为他们工作,是否愿意请你担任家庭医生,是否愿意选你为代表、议员,也能促使人们决定愿否向你购买商品,愿否邀请你到家中作进一步的认识。

即使你的思想如星星般闪耀生辉,即使你替公司谋利的主意象首富保罗·盖蒂一般高明,即使你胸怀中充溢着艺术、运动、飞机、矿物学、演奏会、电脑的渊博知识,但却不一定能够保证你免除



语言障碍的困扰。除非你能引起人们的注意，温和亲切地与人沟通，否则极少有人愿意听你说完。若是你的声音沉闷疲乏，你绝对无法达到你的目标，那种声音大概只有为人母者才会爱听。

马歇尔·麦克卢汉的名言：“媒体即信息”，也许并不适用于所有的交流方式，但却绝对适用于谈吐。

语言障碍及表达能力不足，会让人低估你，会散布残酷无情的谎言，更会扭曲你的形象。

有些语言习癖，就象身体毁形一样，需要整形外科的手术矫正。有些人只需做些轻微改变，就象修改去年的衣服；有些象松驰的肚腹，需要拉紧。有些谈吐就象汽车需要调整；或象汽车的弹簧，需要上油滋润。另一些人则象小男孩的脏脸孔，需要在温肥皂水里结结实实地擦洗一下。

表达方式重于内容

如同叉子、筷子产生之前就有手纸，咕噜、尖叫、狂吼及嘻笑都先于言语。尼安德塔人一辈子也不必分析句子，但凭着声音与语调的抑扬顿挫，他们一样能够吓阻敌人，也同样能打动尼安德塔少女的心扉。

自从人类创造语言以来，语言便改变了国家的命运。由于萨凡纳罗的动人言词，使得千百世纪的佛罗伦萨从荒淫奢糜转变为严谨自律的城市，修道士彼得的言辞打动了千万的男女、幼童，为了将耶路撒冷从穆斯林教徒手中夺回，纷纷拥入中东，参与一场徒然而血腥的十字军运动。

遗憾的是以往那些伟大演说家的声音未能随着文辞留传后世。想想看，要是你能亲身聆听西塞罗在罗马元老院说道：“迦太



基必须毁灭！”听派崔克·亨利喊道：“对我而言，不自由，毋宁死！”听亚伯拉罕·林肯说：“在上帝守卫之下，这个国家应享有自由的新生！”或威廉·坚宁斯·布莱安：“你们不能将这顶荆冠覆在劳工的额上！你们不可将人类钉死在一座金十字架上！”

这些话映现在纸上，依然是字字珠玑，闪耀着光芒，然而却象失落了镶架的珠宝，说话者的真实性、人格、声音的节拍，热诚及激动——这些，全都永远消失了。

好莱坞的黑死病

今日人们早已理所当然地将动人的谈吐视为演员的必备要求，但在以往的电影中却非绝对如此。

一九二〇年末期，有声电影出现后，当时的电影明星都象被镰刀横扫而过，淘汰精光，正如黑死病席卷了好莱坞似的。

在以往的无声片中，明星素来不必注意谈吐，因为影迷根本听不见他们的声音，所以声音的出现令大家惊慌失措。一位前程似锦的明星在第一次听完自己的录音之后，竟吞服了过量的安眠药。曾是许多影迷梦中情人的卡蕾妮·葛菲丝，看了《时代》周刊毫不留情的批评之后，竟长别影坛永远退休了。影迷如此说道：“美艳的卡蕾妮·葛菲丝是用鼻子来讲语的。”

就在声音与电影结合之前，银幕的大情圣鲁道夫·范伦铁诺的后继者——约翰·吉伯特，签订了一项四年的合同，年薪一百万美元。在第一部有声影片中，吉伯特那副尖细的高音引得观众哄笑连连，而那些观众仅仅一年前还为他热情的演出狂热喝彩呢！

有声电影取代了无声片，无声片的黄金时代终于过去了。



家中的谈吐

若你尚未结婚，你的说话方式将会决定你这一生会不会结婚。要是已婚，你的说话方式能影响你的婚姻能否继续。

一位风韵犹存的妇女向我泣诉：她的丈夫在与她共同生活三十五年之后，竟然坚持要与她离婚，他向她保证并无外遇，只不过想独处一段时间。

也许这桩婚姻还有其他的失和之处，但在语言专家听过她的倾诉之后，立刻发现了其中的一项障碍。这就是谁都无法长年累月地忍受她那种吃吃笑声及蚊鸣般的说话声。

消除那些吃吃笑声并不太难，然而，不幸的是，她的婚姻已无法挽回了。

因此，要是发现你说话对你的丈夫总是支吾闪烁，或每逢你开口，你太太似乎根本没听，最好立刻开始留意你自己的说话方式。

成功的关键

对于渴望获得商业成功的人士而言，具有信心、准确及说服性的谈吐非常重要。商人的首样商品就是自己。从获得第一项工作的晤谈到成为荣誉主席的岁月中，他必须不断说服别人，如果你从商，谈吐形象——包括容貌、声音能决定你这一生的成就。

此项需要今胜于昔，一位商业巨子的言行既会被人听到，也会被人看到。以往他也许会借助电话会议的方式与其他城市的同业



洽谈。现在却很可能会用闭路电路，甚至连办公室内的会议也可以利用电视，如此谁也不需要离开自己的岗位。在电视上表现自我的能力，也许就是你事业成功的关键。（在今后，这也可能成为你社交成功的关键，因为那时可视电话就会象今天的电话那么普遍了。）

谈吐误人

曾经，有一位先生丧失了一项重要代理权，虽然他的理由十分充足，但他懊恼万分地对别人说：“是我的谈吐误了我，不管我说什么，都无法使我的股东信服，因为我说话的方式令他们难受。”

他说的一点不错。由于出生在国外，他具有外国口音，有些字无法念出正确的发音，不能顺畅的发音，不能顺畅无碍的说话，语调也与人们显得格格不入。

更糟糕的是，他查觉到了自己的语言缺陷，因此，内疚心理更影响了他的谈吐。他喃喃咕哝，不敢面对听众的眼睛。对听众而言，媒体即信息，但此种情形下，不论媒体、信息都是消极否定的。

积极的谈话对你的助益正如消极的谈话对你的伤害一样大。广告巨子玛丽·威尔斯便善长创造鲜明生动有效的广告活动，成功的横扫麦迪逊大街。然而，若非另一项因素，她绝不可能如此迅速地获得成功，那就是专栏作家尤琴妮亚·雪柏所说的：“她那柔和震颤的声音使最疯狂的想法化为可行。”

你的谈吐能成为你的最大资产，也能成为你最沉重的负担。驾驭你的谈吐，将给你带来极大的益处。



表现最好的一面

你的丈夫不会要求你象朱丽·安德鲁丝一样善于词令，同理，你的妻子也不会奢望你象理查·波顿。你该象你自己——但却是最好的你。你的谈吐应与自身真正的需求相符，同时公正地显现出你的人格。

一位年轻聪明的律师请一位语言专家教他牛津毕业生的谈吐方式，这位专家拒绝了。因为如果他在那些美国客户中操着牛津腔的英文无疑是自毁前程。

然而，专家倒是很高兴能协助他消除一些难听的语调及语言习癖，因为这些往往掩饰了他真正的良好教养。

任何一个语言教师要是拥有威廉·班迪那副刺耳嗓音，一定无法称职，但在娱乐界中却很适当，因为那正与他们扮演的角色吻合。同理，盖柏姐妹的匈牙利腔更增加了他们的特殊魅力。也许你并不希望自己的声音跟梅·慧丝一样，但梅·慧丝的声音与梅·慧丝轶闻却是不可分割的无价之物。

蹩脚的谈吐不但无法帮助你，还会成为你的障碍，也许你可为此补偿，象一位独臂高尔夫球员也许在八十多岁仍能打球，或一位装了假肢的人却能跳扭扭舞。但在无需如此费事之时，又何必庸人自扰，自我麻烦呢？难道你会奉劝一位短跑选手两手各持五十磅的重物参加比赛？也许会赢，但机会不大。

消除语言障碍的首要之务是：必须要有自知之明，找出症结所在，下一章便会告诉你如何做到此点。