

XIU ZHEN LI ZHI JING DIAN

SUCCESS
CLASSIC

袖珍励志经典



口才

——超级口才的八大训练途径

挖掘自身潜能，改变一生命运！



金城出版社
GOLD WALL PRESS

李 津 编著

SUCCESS BEGINS
WITH METHOD



口才

——超级口才的八大训练途径

李 津 编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

口才: 超级口才的八大训练途径 / 李津编著. —2 版
北京: 金城出版社, 2008.6
ISBN 978-7-80251-064-7

I. 口… II. 李… III. 口才学-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 078491 号

口才——超级口才的八大训练途径

作 者	李 津
责任编辑	袁东旭
开 本	710 × 1000 毫米 1/64
印 张	5
字 数	166 千字
版 次	2008 年 6 月第 2 版 2008 年 6 月第 15 次印刷
印 刷	北京金瀑印刷有限责任公司
书 号	ISBN 978-7-80251-064-7
定 价	10.00 元

出版发行 金城出版社北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼
邮 编 100013
发 行 部 (010) 84254364
编 辑 部 (010) 64210080
总 编 室 (010) 64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

前言



前言

“人生百年常在醉,不过三万六千场。”这样的诗句固然体现了古人的豪迈,但也从另一个侧面说明了人生的短暂。

人生如白驹过隙。现代社会,人的寿命虽然普遍延长了,但是,如果你仔细计算一下就会发现:一个 80 岁的人,25 岁以前一般是在成长和学习中度过,而 60 岁以后就基本要颐养天年了。在工作的 35 年里,大约只有三分之一的时间是真正的工作时间,也就是不到 12 年,而其中真正能有效利用的时间就更少了。这样说,并不是悲观,而是要提醒大家,要珍惜我们有限的生命,活得更精彩。

我们每个人都渴望事业的成功与辉煌、生活的幸福与美满。然而,同为大千世界的芸芸众生,有的人能轻松步入成功的殿堂,有的人却一事无成。

这是为什么呢?难道那些成功者都是天才吗?

美国成功学大师拿破仑·希尔说:“人与人之间原本只有很小的差异,但是这种很小的差异却导致人的一生迥然不同。这种很小的差异就是你所具备的心态是积极的还是消极的,最终的结果就是成功或失败的不同人生结局。”由此可见,人一生的成败更多的是取决于自身的生活态度和行为方式。

人们常说,态度决定高度,细节决定成败。如果

success
classic





口才

——超级口才的八大训练途径

success
classic

你正在通往成功的路上孜孜不倦地奋斗着，跋涉着，那么，你知道成功和失败的差异吗？你了解阻碍你成功的因素吗？你清楚如何才能找到成功的捷径吗？这些问题也许你曾经思考过，但并没有找到理想的答案。

任何一个人获得成功都不是偶然的。大多数人只是羡慕成功者得到的鲜花和掌声，却很少去探究成功者在成功之前经历了哪些煎熬和辛酸。其实，如果你不希望虚度此生，如果你渴望创造人生的辉煌，你就必须要学习和借鉴成功者的优点，尤其是他们不同于常人的思考方式、性格习惯、处事技巧……

学会像成功者那样去思考，你就已经成功了一半。

这套《袖珍励志经典》是专为那些渴望成功却又很迷惘的年轻朋友编写的。在内容上，它博采中外百家之长，援引古今众多成功者的经典案例，引人深思，发人深省。在形式上，每本独立阐述一个主题，从不同的角度分析了阻碍我们成功的诸多因素，并提供了一系列战胜自我、摆脱困境、成就大业的妙法良方。同时，本丛书采用袖珍口袋本，便于读者利用零散时间随时翻阅。

《袖珍励志经典》出版后，在几年中一直受到广大读者的厚爱。此次再版，我们对全书又做了进一步的修订和完善，相信依然会受到年轻朋友的欢迎。希望这套书能为你的成长提供有益的帮助，希望有更多的朋友从此开始缔造人生的辉煌！





目 录

一 语言的力量与魅力 1

●口才是事业成功的保障 / 1

口才对社会交际有着重要的意义。在现代信息社会中,人们越来越重视社会交往,而社交能力的高低,其主要表现是说话艺术的巧拙。语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。

●口才是思想交流的工具 / 6

生活在社会中的人,其思想千差万别、错综复杂,每个人对事、对问题的认识,不可能都完美、正确。通过口语这一工具,我们便可以与别人切磋、沟通,交换意见,在不断的修正中达到成共识。这样,我们的思想才会进步,境界才会提高。

●口才有助于人与人之间的了解 / 9

一个人思想怎样、水平如何,听他说话、同他谈话,就可得知。

●销售口才的艺术魅力 / 13

销售人员的魅力,就在于能够说服客户来购买





自己推销的产品。推销产品的过程,其实就是展示语言魅力的过程。

二 成功口才的五大标准 37

●第一大标准 说话力求目的明确 / 37

我们说的每一句话都应该是有针对性的,有目的的。任何一句话都应该做到有的放矢,说话人必须始终瞄准目标,注意言语信息的传输与反馈,要做到“言传心声,言随旨遣”。

●第二大标准 说话能因人而异 / 41

要做到话因人而异,区别对待,起码得考虑对方的知识水平、理解能力,细心体察对方的思想性格、心情处境等,选择对方乐于接受的说话形式来表达,以收到预期的表达效果。

●第三大标准 说话声情并茂 / 45

声情并茂是一个人具有杰出口才的标志。我们说话的目的往往是想打动听者的心,而感人心者,莫先乎情。感情是打动听众的有力武器。说理可以服人,诉情可以感人。

●第四大标准 说话力求克服“害怕”的心理 / 51

对大多数人而言,当众说话是一个未知数,结果不免满心焦虑、恐惧。就生手来说,那是一连串复杂而陌生的情境,要比学打网球或驾驶汽车更困难。要使这种困难的情境变得较单纯而轻松,全靠



练习、练习、再练习。

●第五大标准 谈话时掌握转换话题的时机 / 55

话题的转换,通常不外乎两种情况,一种属于随意转换,交谈者意兴所至,话题自然游移,一如水银泻地;另一种属于有意转换,即交谈者为了控制交谈方向,以一定的方法主动更换话题。

●话题的觅取窍门 / 60

只要有心与别人接触,话题实在很多。你所看到、听到、感受到的事物都是很好的话题。

三 超级口才的第一大训练途径 63

——端正说话时的态度

●倾听——最有效的说话手段 / 63

有些大人物曾经说,他们对于善听者比之于健谈者更为满意。所以,在交谈中学会倾听也是很重要的。

●面谈时的表情和态度 / 67

在谈话时,最重要的一点就是要让对方觉得他是主角。“我要告诉你”是以说这句话的人为“主”,因此对方的感受往往不如“请你听我说”来得悦耳!这不但是以对方为“主”,并且还可以表现自己的谦虚,是件一举两得的事。

●把握好说话的分寸 / 71

无论在什么场合,人们都应注意说话的分量,说

success
classic





话一定要适度,要有分寸不能不到位,也不能太过。

●说话诚挚自然才有效果 / 73

最有效果的声音是诚挚自然的,饱含着信心与精力,还隐含着一种轻松。不难发现,我们周围好多人就是因为这种诚挚自然的说话声音而使我们喜欢他们,他们带给我们一种明快的感觉。

●打动人心的说话态度——诚实 / 76

与人交谈时,态度是非常重要的。一个有诚恳的说话态度的人,人们都爱听他说话,而且人们对他所说的话也深信不疑。

●给他人留下好印象的谈话姿势 / 79

人们可以从一个人的谈话姿势中看出这个人的道德修养和文化程度,所以在说话时,一定要注意说话的姿势,给对方留下美好的印象。

●打开心扉才能顺利交谈 / 82

若想让对方告诉你他的真心话,首先要诱导他解除心理武装。解除心理武装的方式很多,在对方说话时适当加以附和就是其中的一种。

●演说的态度 / 85

当众说话时,要依着自己倾注谈话的热心程度,而表现出自己的热忱和兴趣。不要抑制自己真实的情感,也不要在自己真诚的热情上加个闸门,带着满心企盼的神情,让听众参与到你的演讲中来,谈听众感兴趣、与他们的切身利益相关的话题,拉近与听众的距离,真诚赞美听众,你必将赢得听众的

支持。

四 超级口才的第二大训练途径 89

——注意说话的表现技巧

●真诚赞美 获得好感 / 89

渴望赞美是每一个人内心中的一种基本愿望。所以,当我们生活在社会当中,要想在善意和谐的气氛中做一些事情,就应该去寻找别人的价值,并设法告诉他,让他觉得他的价值实在值得珍惜,从而创造出一个崭新的自己,这样我们便等于扮演了鼓励他、帮助他的角色。这就是赞美的意义所在。

●衷心祝贺 增进感情 / 95

祝贺语从语言表达的形式看可以分为祝词和贺词两大类。祝词是指对尚未实现的活动、事件、功业表示良好的祝愿和祝福之意;贺词是指对于已经完成的事件、业绩表示庆贺的祝颂。

●如何说服别人 / 98

卡耐基说过,要说服别人,就要让对方从一开始就说“是,是的”。假如可能的话。最好让你的对手没有机会说“不”。

●先声夺人的说话技巧 / 102

好的开场白很重要,它就像一个出色的导游员,一下子就把听众带入讲话者为他们设计的胜境。

●说话力求简洁 / 107



目
录

success
classic





简洁是口才的一种表现技巧。许多语言大师也认为：言不在多，达意则灵。可见，用最少的字句，表达尽量多的内容，是口才的最基本要求。

●说话中的模糊语言 / 113

生活中有大量信息无法用精确语言表达，必须借助于模糊语言。在一些特殊场合，人们常常不使用精确语言来表明自己的态度，而模糊语言则会给你留下一些余地。

●让你的语言具有哲理 / 119

人们爱听那些富有哲理的话语，因为它给人凝练、深远的美，令人回味，发人深省。而一个人的话题是否含有哲理，也标志着说话者的思想成熟程度。

●数字在言谈中的威力 / 122

对比性数字比单纯地罗列数字，显然有更大的说服力。我们在言辞中应善于将有关数字对比着表述出来。

●巧妙掌握说话的时机 / 125

与人交谈的时候，要想让对方愿意听你的话，或者接受你的观点，我们说话时就应当选择适当的时机。

●说话时要注意前提 / 130

说话是为了向听话人传递新信息，而听话人对新信息的接收和理解，必须建立在已知信息的基础上。这就是“话语前提”。说话如果不注意前提，就可能造成意思含糊不清。





●说话前先调整呼吸 / 132

说话是在吐气中载着语言，所以呼吸一混乱，话就会说不出来。因此，我们在说话之前，一定要先调整自己的呼吸，使呼吸平顺自然。

●体现言谈深度的方法 / 134

平常说话时偶尔加入一两个专业名词，会让人觉得你有深度。引用名言或谚语，往往也可以加强自己的说服力。

五 超级口才的第三大训练途径 137

——发挥肢体语言的作用

●肢体语言的重要性 / 137

一位心理学家曾指出：无声语言所显示的意义要比有声语言多得多，而且深刻。他还对此列出了一个公式：信息的传递=7%言语+38%语音+55%表情。

●肢体语言的作用 / 139

在某种特殊情况下，肢体语言不但可以单独使用，甚至还可以表达出自然有声语言难以表达的思想感情，直接代替自然有声语言。

●通过你的身体全方位表态 / 144

我们与人交谈时，每个人都会自觉或不自觉地使用眼睛、面孔、身体和态度来表达自己的真正意思，这就是肢体语言。

●正确运用体姿语言 / 148



体姿语言是利用人的身体姿势变化来传情达意的肢体语言。体姿语言包括站姿、坐姿、步姿、蹲姿、卧姿等。其中最主要的是站姿、坐姿和步姿。

六 超级口才的第四大训练途径 153

——扩大自己的知识积累

●知识是口才的基础 / 153

一个人才能的大小,首先取决于自身知识的多少、深浅和完善程度,口才也毫不例外的以知识为基础。

●杰出口才家必做的几种练习 / 155

口才不单是“口上之才”,而且还是一个人各方面的素质、修养和能力的综合性体现。提高自己的口语表达能力,也就是提高自己的素质,改善自己的人生。

●读书可以长口才 / 164

养成阅读好书和研究学问的习惯,能够扩大知识领域,增加说话题材,无形中能美化谈吐,增强说话能力。

●善谈者必备的五种修炼 / 167

多多读书,忌浅薄无知;话如其人,忌夸夸其谈;远离假话,摒除大话;不说空话,避免套话;选择对象,因人而异是成为一个杰出口才家必备的五种修炼。

●学会怎样用词 / 172

在这个世界上,即使最伟大的演说者,也要借助阅读的灵感及得自书本的资料,来丰富自己的词汇,扩大自己的文字储存量。

七 超级口才的第五大训练途径 175

——学会运用幽默

●幽默是口才的标志之一 / 175

尽管人们说话时有许多实在的内容,但是如果
没有幽默,谈话就像一杯白开水,没有味道,也缺少
吸引人的魅力。

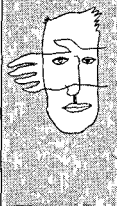
●成为谈吐幽默者的妙方 / 178

幽默,是最好的“减压阀”。它不仅能使人的心
情变得轻松愉悦,还能使人们谈笑风生,笑口常开。
此外,幽默还有助于人们在交际中左右逢源,事业
成功。

●幽默谈吐的语言技巧 / 185

所谓幽默诙谐的说话方法就是风趣与哲理有
机统一、意在言外的语言表达方法,它以巧妙地运
用滑稽、诙谐、逗笑的语言形式,去反映对象,表达
严肃的思想内涵,在交谈中恰当地运用幽默语言,
能使人在笑声中,在轻松、愉悦的感受中,领略幽默
所表达的内容。

●自嘲在交谈中的妙用 / 194



目

录

success
classic





在交谈中,当对方有意无意地触犯了你,把你置于尴尬境地时,借助自嘲摆脱窘境,是一种恰当的选择。

八 超级口才的第六大训练途径 199

——留心说话的语气

●语气是一种特殊的表情 / 199

语气像表情一样,传达着言外之意,充分表达着言者的内心感情,增强说话的感染力。没有表情的呆板语音,就像没有表情的脸一样令人难以理解。事实上人们都会有这方面的切身体会。

●拒绝时不伤和气的六种语气 / 202

当我们拒绝别人时,为了不伤和气,我们可以用以下六种语气:肯定的语气、恭维的语气、商量的语气、同情的语气、含糊的语气、委婉的语气。

●掌握说话语气的三个技巧 / 205

说话的语气对交谈的双方都存在着巨大的影响,是一场成功谈话的关键所在。交谈时不欢而散往往就是因为我们说话的语气让对方接受不了。此外,语气还可以将话语所蕴涵的情感表达得更准确、鲜明、生动。

●语调表达的技巧 / 210

所谓语调,就是说话的腔调。其严格的定义为整句话和整句话中某个语言片断在语音上的抑扬

顿挫，包括全句或句中某一片断的声音的高低变化，说话的快慢(即音的长短和停顿)以及轻重等。

●有效把握语言的节奏 / 215

节奏是受说话者一定的思想感情的支配，在说话时交替出现的有规律的语音现象，它由多种语音要素构成。

●说话的速度、语气与感情变化 / 223

说话语气的特征之一是速度，一个人的说话速度能体现人的伶俐和迟钝。



目 录

九 超级口才的第七大训练途径 225

——说话要因人而异

●与领导沟通的妙招 / 225

谈话是加强沟通，联系领导与员工关系的一条重要纽带，作为一个下属，你一定要重视和领导的谈话，把握住谈话的分寸。要把握住与领导谈话的尺度，最好能从以下这几个方面入手：

1. 采取主动。2. 态度不卑不亢。3. 尽力适应领导的语言习惯。4. 沟通时选择适当的时机。5. 事先做好谈话的准备工作。6. 不要向领导汇报没有把握的事情。

●领导怎样传达口头指示 / 229

作为一个领导，在传达口头指示时，不要太信任从员工那里得到的简短的“是”或点头这类回答。

success
classic





口才

· 超级口才的八大训练途径 ·

●成功与下属沟通 / 234

通过沟通,上司可以知道下属的所思所想,知道他有什么需求。在一定范围内,在条件许可的情况下,上司可以给予下属一定程度的满足。这样,下属就会对上司多一份尊敬和爱戴,同时也会更加努力地工作来支持上司。

●批评下属的分寸 / 246

上司批评下属时要注意分寸:1. 批评要因人而异;2. 选择适宜的时机;3. 用词要恰当;4. 加入适度的赞美;5. 批评必须能达到一定的目的。

●朋友间的沟通 / 255

友情的传递,真诚的表达,都离不开交谈。朋友是谈出来的。然而,有时候朋友之间交谈存在着问题,其主要表现在三个方面,一是谈话内容不符合对方兴趣或不能有效地促使对方进入交谈状况,二是过早、过多地发表评论,三是不能做一个好的听众。

●恋人之间的沟通 / 259

要注重在恋爱过程中的口才技巧:初次约会要选好交谈的话题;说一些甜蜜的话;说话和风细雨;多讲一些悄悄话。

十 超级口才的第八大训练途径 267

——说话要因场合而异

●辩论的特点 / 267

success
classic