

CHENG GONG ZHE DE YU YAN YI SHU



成功者 的语言艺术

韩国口才大师的倾力力作



被英国剑桥国际名人中心(IBC)选定为
二十一世纪知识精英的金良灏的
语言艺术指南

〔韩〕金良灏 著
金莲兰 译

延边大学出版社

172

H019
5676

成功者的 语言艺术

[韩]金良灏 著
金莲兰 译

延边大学出版社

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.—延吉:
延边大学出版社,2003.1

ISBN 7-5634-1706-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 093899 号

成功者的语言艺术

作 者:[韩国]金良灏

译 者:金莲兰

责任编辑:何 方

出版发行:延边大学出版社

社 址:吉林省延吉市公园路105号 邮编:133002

网 址:<http://www.eabook.com>(东亚书局)

传 真:0433-2732434

经 销:各地新华书店

印 刷:延边新华印刷有限公司

开 本:880×1230 毫米 1/32

印 张:8.5 字数:197千字

印 数:1—4,000

版 次:2003年1月第1版

印 次:2003年1月第1次印刷

ISBN7-5634-1706-0/H·341

定 价:15.60元

目 录

卷首语/口才是成功者的翅膀

1. 人类靠语言生活 / 1

人类是语言性的动物 / 1

人类无时不在说话 / 2

利用全身做对话 / 4

现代对话之法则——1.2.3 法 / 6

请站在对方的角度看问题 / 7

2. 口才的威力 / 8

拯救公司的出色口才 / 8

语言既能救人一命也可置人死地 / 10

左右天下的辩才 / 11

演说魅力是获得成功的基本要素 / 13

演讲能力是学来的 / 14

3. 大师是造就出来的 / 16

结巴也能成为大雄辩家 / 16

幽默而有魄力的雄辩大师丘吉尔 / 18

立志做演说家的男人 / 19

4. 适度的寒暄是人际关系的润滑剂 / 21

您跟妻子寒暄吗? / 21

要先打招呼,声音要洪亮 / 22

5. 爱的表白,你是如何做的? / 25

爱,就要说出来 / 25

酒要品,话要说 / 26

人际关系之本为爱 / 28

充满爱心的话语造就了大总统 / 29

6. 亲切是人际关系的钥匙 / 31

亲切的代价带来 2000 亿元回报 / 31

女员工的待客态度决定了公司前景 / 32

亲切的面容拯救了国家 / 35

亲切即是金钱 / 36

7. 夫妻吵架的对话方式 / 38

是什么妨碍了沟通? / 38

拯救和扼杀双方关系的话 / 39

夫妻吵架——岂能因小失大 / 41

舌战的规则 / 43

8. 子女的性格是父母造就的 / 45

问题父母造就问题儿童 / 45

与子女对话时的忌语 / 47

9. 须感谢的五大恩惠 / 50

天地万物均值得感谢 / 50

社长和员工是伙伴,要相互感谢 / 51

有了顾客才有你的生活 / 52

为了报答众生而工作 / 53

你是怎样对待自己亲人的? / 54

10. 倾听技巧也是一种口才 / 57

说服总统的秘诀就是倾听 / 57

会倾听的人才会有好成绩 / 58

倾听的技巧 / 59

11. 转危为安的随机应变策略 / 62

闪亮的急辩之才 / 62

危机往往悄然而至 / 63

请换个角度来说服对方 / 65

12. 取得争辩胜利的口才 / 67

将争辩引向有利方向的四种方法 / 67

争辩胜利的三个条件 / 69

13. 话题要因人而异 / 72

著名的餐馆,可口的秘诀是什么呢? / 72

与男性对话时 / 73

与女人对话时 / 74

与上司对话时 / 75

14. 你的表达能力到底怎样? / 78

显示表达能力的 SQ(语言表达能力) / 78

测试你的 SQ(语言表达能力) / 79

提高 SQ(语言表达能力)的五要诀 / 81

15. 自我介绍,该怎样推销自己? / 84

韩国人的自我介绍问题多多 / 84

名字,是自身的商标 / 85

有效的自我介绍十要诀 / 87

自我介绍的五条言行及礼仪 / 89

自我介绍,旨在成功的十条 / 90

16. 摩登自我介绍八种 / 91

自我介绍摩登种类 / 91

17. 上班族,你的对话能力如何? / 96

激发部下士气的良言 / 96

“轻微的敬语”是公司语言的基础 / 98

传递好感的对话 / 100

18. 上班族的礼节 / 102

“观众”与“表演者”并不相同 / 102

把“我”换成“我们” / 104

有教养者应具备的九容与九思 / 106

19. 电话可以主宰商谈 / 109

你在怎样使用电话呢? / 109

是文明的利器,抑或是暴力之工具? / 110

有效的电话对话三要领 / 111

给你接电话的态度打分 / 113

假设电话费的 47% 是浪费, 那会怎样? / 114

20. 上下同事间的沟通 / 116

拾得钻石的孩子 / 116

三种类型的上司 / 117

完美的横向交流 / 118

思考的方式和表述的语言并不相同 / 119

打动人心的话语 / 121

21. 命令与报告、忠告的说法 / 124

下令与接受命令也有规矩 / 124

先说结果, 后讲过程 / 126

做事要严谨, 心要诚 / 128

22. 拜托与斥责的技巧 / 130

一句话可激发积极性 / 130

什么情况下能激发积极性? / 131

斥责请用“三明治”说法 / 132

23. 准确的对话能防止事故的发生 / 135

微小的失误亦能酿成大祸 / 135

预防事故的三种对话方式 / 137

24. 交谈和说服的秘诀 / 140

巨额赞助是怎样得到的? / 140

我为人人,人人为我 / 142

刺激欲望,说服对方 / 142

真诚的说服过程即为“来福”状态 / 145

25. 口才即是统率能力 / 148

说话一定要有目的 / 148

对话与演讲之差异 / 150

心态不同,说出的效果就不一样 / 151

请用言辞刺激对方的欲望 / 152

点燃欲望的两个按钮 / 154

26. 领导者须具备说服能力 / 156

真诚的对话令人心服 / 156

对他人的关怀是至关重要的 / 158

心在先、话在后,言出必行之 / 159

27. 请说服最高层领导 / 161

韩非子的教训 / 161

请采用对方希望的方式 / 162

人际关系新法则——白金律 / 163

与最高层领导相处须留意的七项规则 / 164

打动上司的技巧 / 166

28. 说服之戏剧性效果 / 167

纳粹电影三原则 / 167

将事实引为已有 / 168

要反复、不厌其烦地讲 / 170

将时效纳入故事中 / 170

纳粹电影的原则依然适用于当代 / 171

29. 创造了神话的莱里·威尔逊 / 172

库存还是垃圾? / 172

给予人勇气的一本书 / 174

当上推销冠军的秘诀 / 175

30. 推销说服技巧 / 177

山不动,就只有我动喽 / 177

善于推销的人和推销不出去的人 / 178

推销说服五要领 / 180

31. 演讲,请这么做 / 182

“三分钟演讲”大受欢迎 / 182

演讲不尽如人意的理由 / 183

- 简单有效的三段构成法 / 184
- 演讲要简短才会有良好的效果 / 186
- 演讲者易犯的错误 / 188
- 演讲范文之一 总统的眼泪 / 189
- 演讲范文之二 演讲教育的功效 / 191

32. 能打动人心的演讲大师的秘诀 / 194

- 金容玉的演讲为什么会吸引人? / 194
- 用左脑思考,以右脑表现 / 196
- 吸引听众注意的八大技巧 / 197
- 能使大会演讲成功的 12 个问题 / 199

33. 动人的口才来自于生动的例子 / 202

- 怎么会没什么说的呢? / 202
- 成为好例子的四个条件 / 204
- 让例子更生动的技巧 / 206

34. 幽默为演讲注入活力 / 208

- 自己败走麦城的经历就是幽默 / 208
- 领导者要学会幽默 / 210
- 演讲大师的幽默 / 211
- 提高你幽默的构思能力 / 213

35. 大众恐惧症,其实用不着怕 / 215

讲坛恐惧人皆有之 / 215

消除紧张的十种方法 / 217

36. 将你的演讲体系化 / 220

说话也需要结构 / 220

创造属于你的故事 / 221

要构筑完整的轮廓 / 223

请这样准备你的演讲 / 224

37. 嗓音和语调的魅力 / 226

嗓音变时人生也变 / 226

演讲的魅力被嗓音的魅力所左右 / 228

能引起共鸣的嗓音才能打动人心 / 229

38. 你的身体在说些什么? / 231

身体比嘴更会说话 / 231

肢体语言是隐晦性的信息传递者 / 233

视线处理的关键是 LST / 234

视线交流技巧 / 236

39. 打造强烈印象的身姿 / 238

请扩展身体领域 / 238

个性因素左右着可否当选总统 / 240

身体语言五大技巧 / 241

40. 假如你要上电视 / 243

信息传播的主角是电视 / 243

提高荧屏人气指数的七种战略 / 245

41. 录制影像的战略 / 249

职业高手拥有七大制胜方略 / 249

结束语/您也可以成为演讲大师 / 255

1. 人类靠语言生活

语言,它可将死人从坟墓里
唤起;也可将活人埋入坟墓。

—— H·海涅

人是语言性的动物

据说地球上生活着大约 200 万种生物。不知有多少动植物、微生物将大地和蓝天以及辽阔的海洋当作生命的乐园谱写着生命交响曲,可单单把人类称作万物之灵。

可是就我们单个的人而言,人类似乎并不具备能成为万物之灵的才能。论跑,还不及马和鸵鸟;论飞,别说燕子和雄鹰,连笨鸡都不如。

可是人偏偏能造出汽车驰骋大地;能造出飞机翱翔蓝天。

这么说来,人类像是升华了自己种种不如动物的情结,才得以当上万物之灵的。毕竟人类还是具备特有的才智,才成为

万物之灵的吧？

所以，学者们纷纷把人类的特征归纳为：

人是社会的动物。

人是理性的动物。

人是政治的动物。

人是发明的动物。

人是语言的动物。

要罗列人的特征可谓数不胜数，但其中最核心的要素，当数人是“会说话”的语言性动物这一点。

人类通过语言传递相互的意思，并将古今中外人类的智慧融在语言里加以继承和发展，催开了灿烂的文明之花。

你能想象得出世上能有无语的家庭、无言的学校生活、无声的职业生活和无言的商业洽谈吗？

把范围缩小一点，就看我们的公司业务，命令、报告、会议和洽谈等等无不和语言相连。说公司所有的业务活动皆为语言活动也不为过。

在现代社会，语言是自我表现的武器，是人际关系的钥匙。在商务活动中，它跟金钱有着直接的关系。

人类无时不在说话

我们生活在语言中心的社会，其结果无论愿不愿意，我们每个人都要成为演说家。

假如在聚会时，你独坐一隅默默无言，肯定会有人主动找你搭讪：“怎么啦，先生，您觉得没意思吗？”

我们是共同生活的社会之一员，所谓的人际关系可谓是从说话开始以说话结束的。

密斯特·格勒布是《金星新闻》——即在金星发行的某报



纸的记者。密斯特·格勒布的任务是访问地球,报道地球人的情况。下面就是他写的报道:“来到地球的第一感觉是人嗓门发出的无休无止的噪音。地球人似乎毫不了解我们金星的法律所规定的沉默与冥想的时间。地球人无时不在说话。

有时候,没有人在倾听,也会见到男男女女在公共场所里自顾自地说话。我不免好奇,找人打听的结果,知道了他们是为了听自己的话才喋喋不休地说话的。我问他们‘您在说些什么?’他们答道‘不知道。’

我在这儿还目睹了异常的现象,就是把在许多地方使用过的言论汇集在一起,编成报刊书籍出版,说是不这样做,人