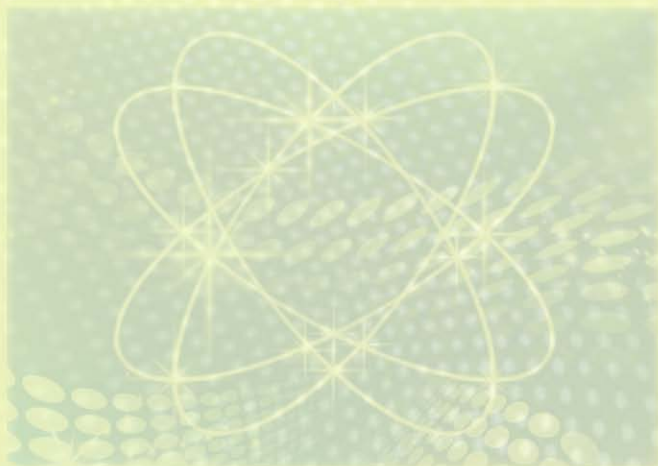


教你成功丛书

说话演讲好口才

张桂荣 编著



延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

教你成功丛书/张桂荣 编著.——延吉: 延边人民出版社, 2004. 7(2008. 12 重印)

ISBN 978-7-80698-249-5

I. 教... II. 张... III. 人际交往—通俗读物IV. C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 057834 号

责任编辑: 张光朝

责任校对: 李秋根

版式设计: 盛庆斌

教你成功丛书——说话演讲好口才

张桂荣 编著

延边人民出版社出版

(吉林省延吉市友谊路 363 号, [http: //www. ybcbs. com](http://www.ybcbs.com))

北京市顺义康华福利印刷厂印刷

延边人民出版社发行印数: 5000

710×1000 毫米 1/16272 印张字数: 2880 千字

2008 年 12 月第 3 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-80698-249-5

全套定价: 298. 00 元

前言

在追求成功的道路上，不知要经历多少的坎坷，对于没有掌握成功方法的人来说，每一次的成功，也许都要经历唐僧取经般的九九八十一难。如果我们的生命真有无限长的话，即使把所有的路都走一遍都无所谓，但事实是生命有限，人生苦短，人生真正能够做事的时间不过是短短的几十年。

鉴于此，我们编著了这套《教你成功丛书》，作为读者朋友面对现实生活的一面旗帜，来感召、激励人生，共同朝着美好的未来前进。这套书能为你的人生指点迷津：不可以背着沉重的历史上路，而是需要汲取前人的经验；不可以复制他人的成功方法，而是需要学习成功人士的奋斗精神；不可以接受单一的价值标准，而是需要认同那些有益于人生的观念；不可以热衷于某些处事计谋，而是需要改善自己的思维方式。

书的力量是巨大的，它可以引导人的一生走向成功。

卡耐基曾经说过：“人生的价值，就是创造有价值的人生。正是如此，人生最值得回味的地方并不在功成名就之时。”这是一句至理名言，也是一切励志理念的思想基础。因为只求功利性的“成功”，而不追求有品质的生活，那么“励志”二字必然因其歧义而变成套在人们脖子上的沉重的枷锁。

朋友们，千里之行，始于足下，让我们充分汲取励志经典，并创造性地用之于实践，一起来创造我们的传奇人生，成就我们的非凡梦想吧！

目 录

说话·演讲好口才	1
第一章 敢于开口就是赢家	2
交际开端	2
如何克服羞怯心理	6
克服说话紧张症的方法	8
如何自己激励自己	10
利用语言的“魔方”	12
善于临场发挥	14
体态就是信息	16
在生活中充实自己	19
有空和家人朋友聊聊天	21
第二章 使你的谈吐更动人	25
举足轻重	25
培养良好的说话风度	27
与素昧平生者“一见如故”	30
源源不绝的话题	33
找到打开话匣子的钥匙	35
善于制造愉快的谈话气氛	38
见什么人说什么话	41
巧妙地表达不同意见	44
谈话无“礼”惹人反感	46
不提敏感话题	48
学会说善意的谎言	50
别道人之短	53
巧用身体语言	55
第三章 创造语言的“强磁场”	59
受人欢迎的说话态度	59
发现对方的“闪光点”	61
赞美十要诀	66
寻找对方的“兴趣点”	68
说话意见不合时	70
朋友间沟通的技巧	72
让朋友表现得比你更优越	76
让道歉成为高明的补漏剂	78
如何自赞自夸	81

男女有别	83
第四章 幽默是一种亲和力	88
运用你的机智和幽默	88
幽默使你更受欢迎	90
巧说幽默的话	95
巧用幽默	98
说话幽默的三个条件	101
表现幽默的基本方法	103
讲笑话的九要诀	108
怎样培养说话的幽默感	110
第五章 当一回出色的演说家	113
使自己成为出色的演说家	113
演讲的基本要求	116
演讲要有所“预”	118
演讲前应做哪些准备	121
演讲前如何分析观众	127
让演讲通俗易懂	129
怎样在演说中说故事	132
精心安排结构	134
如何掌握好演讲的语调	136
如何克服演讲中的不良心理	138
如何克服演说常见的缺陷	140
如何做好即席发言	143
举止优雅	145
社交·办事懂礼仪	150
第一章 提升个人形象的捷径	151
用语言展示自己的内在气质	151
优良个性的特征	154
完善你给他人的第一印象	156
展示开朗的你	159
让自己“鹤立鸡群”	162
用言行提升魅力的六大要领	167
善于利用魅力资本	169
保持良好的仪表风度	176
“性情豪爽”不等于“态度随便”	181
自己喜欢自己	183
第二章 以健康心态融入社会	187
社交心理分析	187
抛弃自卑心理	188
战胜怯懦的二十种方法	192

体现自信的十个小建议	195
诤整你的妒嫉心理	197
控制好情绪才能做大事	199
克服爱发脾气的毛病	202
克服失意的技巧	205
忍一时风平浪静	206
要克服狂妄自大	211
个性和心情都是自己决定的	213
宽容不是软弱	216
人活一世要善待自己	218
第三章 打动人心的社交口才	223
以委婉表达真诚	223
受人欢迎的说话态度	225
谈话中避开自己	227
检点说话的小节	230
称赞与感谢要适度	233
完美道谢	236
温暖人心的安慰	237
勿闯社交谈话的“地雷阵”	241
学会不表达什么	247
第四章 朋友交往礼数要周到	251
社交要讲礼仪	251
走出待人的误区	254
交友的四要五忌	257
好朋友也要保持距离	259
既不伤面子，又不伤和气	261
要正确运用同学关系	263
常到同事家看看	267
士为知己者“用”	270
交友的弹性外交	272
与 O 型血的人的交往	274
与 A 型血的人的交往	276
与 B 型血的人的交往	277
与 AB 型血的人的交往	278
第五章 职场礼仪与生存智慧	280
读懂新工作单位	280
办公室日常礼仪	284
同事之间的礼仪	286
若即若离最相宜	288
避免影响同事关系的言行	292
与上司相处的礼仪	297

为人上司的做法.....	300
礼尚往来，心眼要灵活	303
辞职也要讲礼数.....	306
第六章 迎来送往的商务礼仪.....	309
自我介绍的礼仪.....	309
交换名片的礼仪.....	311
谈话中的礼仪	314
会客的正确姿态.....	316
会客的礼节	319
演讲礼仪.....	322
让我们把会开好.....	327
工作餐礼仪	331
迎送客户须知	337
正确地引导来宾.....	339
接待陪车的礼节.....	341
热情要有度	343
打电话的礼仪	345
第七章 社交场所的礼仪守则.....	351
引荐和介绍朋友.....	351
要做到称呼得体.....	352
要记住他人的名字	355
打电话应注意的礼仪	357
闲聊也要有礼数.....	359
握手的礼仪	361
致意的礼节	364
餐饮的礼仪	370
拜访的礼仪	372
第八章 面子功夫与人情法则.....	375
你敬我一尺，我敬你一丈.....	375
送礼的四个规矩.....	377
求朋友办事的三个误区	381
拜神进对门，办事找对人.....	382
处处留心摸透对方心理	389
酒桌上说话的技巧.....	396
事情办成功，别忘谢神灵.....	398
求人办事的“敲门砖”	403
第九章 人是靠人拾起来的	412
人缘层次越高越好	412
建立人缘的五种途径.....	414

掌握赞美别人的技巧	416
别让对方败得太惨	418
信守诺言	420

说话·演讲好口才

第一章 敢于开口就是赢家

如果你能和任何一个人连续谈上十分钟而使对方产生兴趣。你就是一流的交际人才。

交际开端

无疑每一个人都希望自己具有从容自如的说话信心，梦求自己能展示超凡脱俗的说话魅力。但是，我们须知，说话的信心和魅力如何，与说话的水平 and 技巧是休戚相关的。敢于说话而不善于说话不行；善于说话而不敢说话，也不行。只有既敢于说话又善于说话，这样才会如虎添翼、锦上添花，产生良好的交际效果。

然而，不知我们曾否反躬自问：“我会说话吗？”这是一个看似十分简单而又颇为深刻的问题。

此所谓“会说话”，亦即善于说话，意指说话者能够准确自如、恰到好处地表达出自己的思想、感情、意图等；能够把道理讲得条分缕析、形象生动；能够轻松自然，简洁明了地使他人听清和理解自己的话语。同时，善于说话者能够从与他人的交谈之中，测定他人说话的意图。得到有益的启迪；而且还能够通过谈话，增多自己对他人的了解，跟他人建立起良好、和谐的友情。由此可见，是否善于说话与是否敢于说话，二者均举足轻重，不可偏废。

是否敢说又善言，对我们每个人的生活、事业乃至闲遐娱乐都起着至关重要的作用。在生活中，敢于说话又善于说话的人，处处都受人喜爱和欢迎。他能使许多本不相识的陌路人走到一起，携手共进；能够排难解忧，消除人与人之间的误会与隔阂；能使苦闷、郁郁寡欢者得到安慰，使悲观厌世、不思进取者得到鼓励，能够使自己周围的人变得更快乐、更聪明、更美好、更有作为。

在工作及事业上，敢于说话又善于说话的人，可以充分利用自己的语言交际能力来说服他人，使工作顺利进行、左右逢源。可以说，说话的自信心与说话的魅力，是一个事业出色的成功人士的必备条件。

在闲瑕娱乐中，敢于说话又善于说话的，能随时随地给生活增添乐趣，无论与朋友结伴，还是与家人相聚，他都可以使人快乐，大家感到比上电影院、歌舞厅还能得到更多的乐趣。

同时，我们也常看到许多不敢说话、不善言辞的人所遇到的尴尬情形。他们的话语不能准确、完全地表达出自己的意图，让听者觉得十分吃力费神，更谈不上能使对方产生共鸣或心悦诚服地接受其意见。这样就造成了交际上的种种困难，影响工作，影响生活，同时也给自己带来诸多苦恼。

敢于说话又善于说话的人，总是使人清清楚楚地明白自己的意图；不敢说话又不善于说话的人，则经常使人产生误解。

敢于说话又善于说话的人，总可以很愉快地在各种场合取得成功；敢于说话又不善于说话的人，却不容易在谈话中使人信服，因而往往成为失败者，十分狼狈。由此可见，如何提高自己的说话信心和增强自己的说话魅力，对我们每个人来说都是十分重要的。

我们今天所生活，的社会，是一个文化、科技与信息高度发达的时代，社会生活变得愈来愈复杂，人与社会变得愈来愈密切，人们相互合作的需要也变得愈来愈增强。同时，‘社会往来已是必不可少，“离群独处”更是很不现实。因而，说话的信心与语言表达能力，对任何人来说都显得愈来愈举足轻重。

从微观来看，我们每天、每时、每刻都可能会出现在一些不同的场合，而在这些场合我们都需要说上几句适当的话。如果这几句话的

确说得恰到好处，那就能帮我们很大的忙，帮我们解决许多问题、克服许多困难、消除许多麻烦，对我们的工作、生活都大有裨益。

总之，我们每个人都要下苦功夫增强一下自己的说话信心，提高一下自己的说话魅力。只有这样，才会避免在社交活动中出现失败，才会避免工作、生活上遇到很多困难，才能促进自己事业的成功，使自己的生活会变得五彩缤纷、舒心悦。不要怕人笑

人与人之间本应该互相尊重、相互理解、相互帮助，而不应相互轻视、相互讥笑，甚至相互欺侮。但是，在我们的生活圈子里，往往有些人总是爱在别人的言谈中找出他认为可笑的地方。你错；他固然要笑；你对，他仍然要笑。无论你说得好说得坏，他都似乎执意跟你过意不去，要笑话你。正是由于这种“缺德”者的存在，往往使有些人因怕被讥笑而不敢说话。致使交际出现困难。

的确，在我们周围有些人，没开口便怕人笑，若与陌生人在一起更是闭口无言，结果是有话不敢说，甚至事事无成。造成这种不敢说话的原因，不仅仅是因为怕人讥笑，也有可能是因其他许多原因：其一，可能是因为从小缺乏集体生活，孤独惯了，对人不太了解，也不作努力去了解；其二，可能是因为在某个场合说话产生了不好的效果，便吸取“经验教训”、因噎废食，酷似“一朝被蛇咬，十年怕井绳”；其三，也可能是自己觉得口才较笨，往往词不达意、言不中的，因而产生了少说为佳或者干脆不开口的想法。

不敢说话是人际交往中的一大心理障碍，一定要有勇气和胆量坚决克服。这里首先要求说话者客观分析自己的交际情况，找出产生说话胆怯心理的原因，然后对症下药。下面不妨介绍几种非常简单而又行之有效的方法。

(1) 仔细回忆，把以前自己被人笑过的事实追忆出来。不敢说话的人也许在某个年龄的时候，在某些人面前，因为什么事，被别人所笑，使自己受了某种刺激。如果他把那以前笑过他的人或使他人笑话的某些话，在回忆中找出来，让自己认识清楚怕羞的来源，挖出怕羞的根，这样就不觉得有什么可怕了。

(2) 解剖事实，分析隋理，寻求解决途径。说话怕羞的人可以这样想想：如果某一个人取笑了你说话，不等于每一个人都取笑过你；如果你的话可笑，那并不是你所说的每一句话都会让人取笑；如果你的话可笑，那别人笑的只是那句话，而不是你本人；而且，谁都知道，谁都被他人笑过，这是很平常的事。还有，如果那个笑你的人是一个以取笑别人为乐的人，那么大部分错则不在你身上；而在喜欢取笑人的那个人身上，要想摆脱这种处境，最好是以后尽量避免在这个人面前说话。

(3) 把自己在现实生活中的遭遇，特别是关于说话之类的事反复地想一想，认真地清醒一下自己的头脑，正确地对待一些是非问题。比如，自己可以反省一下：自己为什么怕人笑呢？，自己说的话真的值得被人取笑吗？怎样才能避免被人笑话呢？是不是自己说话本来就缺乏自信而致使别人笑话呢？究竟怎样才能克服自己的弊端、提高自己的语言交际能力呢？如果说话者能够真正地把这些问题分析清楚了，查出了问题的症结，一切也就容易解决了。

取笑他人的人总想用压低别人的方法来抬高自己，总以打击别人的自尊心、摧毁别人的自信心为荣。这是一种十分卑劣的行径。如果我们因怕人取笑而不敢说话，那么不仅会给交际带来困难，而且还会使自己的性格和心理受到影响；如果我们不能克服这种怕羞、胆怯、自卑、优柔寡断的心理障碍，那就更会有口难言、欲表不达。所以，

一个有修养的人，一方面不要因为别人取笑就什么都不敢说；另一方面千万要告诫自己不要沾染上随便取笑别人的恶习。

最后值得注意的是，遇到那些因为怕羞而沉默寡言的人，我们应当体贴他们、同情他们、尊敬他们、鼓励他们，使他们大胆地开口、自由地说话。切忌以为他们不敢说话，便是一无所知，其实在他们心中也不乏真知灼见，藏着许多闪光的东西。

如何克服羞怯心理

一说话就脸红，一笑就捂嘴，一出门就低头，这是许多天性羞怯者的共同表现。虽然屡下决心，却总是不能够大见成效，怎么办呢？这里有一张包治羞怯心理的社交处方，照此办理吧。

想像自己是完美的化身。这是许多名模、影星在表演之前惯用的伎俩，同样适用于工作职场。面对大客户或提案前，先静坐，心中默想曾有的愉悦感受，譬如曾经聆听的悠扬乐章，愈具体效果愈好。以拥有者的态度走入每间屋子，昂首阔步，抬头挺胸，仿佛一切都在你的掌握之中。学习你所仰慕的人所有的美好特质。只要她（他）具备你所希望拥有的特质，都可以模仿。

大胆表现自我，把自信心视为肌肉，需要定时持之以恒地锻炼，如果稍有懈怠，它很快会松弛。改善外表，换一套新洗过的衣服，去理发店吹个发型，这些办法会使你觉得焕然一新，因而增强自信。

进行想像练习。想像你正处在你最感羞怯的场合，然后设想你该如何应付。这样在脑海里把你害怕的场合先练习一下，有助于临场表现。

相信天下人谁都或多或少地有羞怯心理。

逐渐接近目标，可以减少你的焦虑。掌握害怕的根源和知道害怕时会有生理反应，如冒冷汗或呼吸急促，当它们出现时你可以通过一些放松的小技巧来克服它。说话时语气要坚定。没有自信的人都有说话过于急促、细声细气的毛病。说话的诀窍在于音量适中、语调子稳，速度不缓不急，此举显示你对说话的内容信心十足，利用呼吸换气时断句，内容则显得流畅有条理，切忌以疑问句结束陈述事实的语句，以免影响语气的坚定。

专心倾听别人的讲话，例如在轮到你讲话之前，先专心听别人怎么讲。一来可以分心，不再一心挂念自己；二来当你讲话时，别人也会专心听你的。

多提“问答题”、少提“是非题”。可以使你处于主宰的地位，这一技巧应多加演练。例如你要出席一个舞会，就在事先练习一下当前流行的舞步，可以减少到时出现尴尬。

多找你不认识的人谈话，例如在排队买东西时，多与人攀谈，这可以增加你的胆量和技巧，又不致于在熟人面前出丑。

要避免不利的字眼，例如与其自己对自己说“我感到很紧张”，不如说“我感到很兴奋。”

确信一个事实：其实在别人的心目中，你并不像你想像的那样害羞。设法避免紧张时的动作，例如你演讲时手会发抖，就把讲演稿放在讲台上。

事情做好了，不忘自己庆祝一番，这样有助于增进你的自信。

平常不要拘泥，要多多参与，多参加活动，多与人接触，对克服羞怯心理很有帮助。确信自己一定会成功，摒弃一切不利的想法。要知道：人无完人。不要因为自己的弱点而自怨自艾。

克服说话紧张症的方法

不少人在众多的人面前说话时，表情十分不自然，除了容易怯场之外，还常常说出几句自己也没想到的难听的话或词汇，这令他们自己也大为吃惊。其实，导致这种现象出现的原因主要是缺乏心理准备和实际训练，通过下列训练法完全可以克服。

1. 努力使自己放松

在人前说话紧张的人大都是想要说话时呼吸紊乱，氧气的吸入量减少，头脑一时陷于痴呆状态，从而不能按照所想的词语说出来。

在某种意义上说，“呼吸”和“气息”是一个意思，因而调整呼吸就是“使气息安静下来”。

说话时发生不正常情况通常都是这样的顺序：怯场—呼吸紊乱—头脑反应迟钝——说支离破碎的话。因此调整呼吸会使这些情况恢复正常。

说话时全身处于松弛状态，静静地进行深呼吸，在吐气时稍微加进一点力气。这样一来，心就踏实了。此外，笑对于缓和全身的紧张状态有很好的作用。微笑能调整呼吸，还能使头脑的反应灵活、话语集中。

2. 练习一些好的话题

在平时应酬中，我们可以随时注意观察人们的话题。哪些吸引人而哪些不吸引人？为什么？原因是什么？自己开口时，便自觉地练习讲一些能引起别人兴趣的事情，同时避免引起不良效果的话题。

3. 训练回避不好的话题

哪些话题应该避免呢？从你自身来说，首先应该避免你不完全了解的事情。一知半解、似懂非懂、糊里糊涂地说一遍，不仅不会给别人带来什么益处，反而给人留下虚浮的坏印象。若有人就这些对你发

起提问而你又回答不出，则更为难堪。其次是要避免你不感兴趣的话题，试想连你对自己所谈的都不感兴趣，怎么能期望对方随你的话题而兴奋起来呢？如果强打精神故作昂扬，只能是自受疲累之苦。别人还可能看出你的不真诚。

4. 训练丰富话题内容

有了话题，还得有言谈下去的内容。内容来自于生活，来自于你对生活的观察和感受。我们往往可以从一个人的言谈看出他丰富的内涵及对生活的炽烈感情。这样的人总是对周围的许多人和事物充满热情。很难想像一个冷漠而毫无情致的人会兴致勃勃地与你谈街上正流行的一种长裙。

5. 训练自我评价语言方式

词意是否委曲婉转？话题是否恰到好处？言谈是否中肯、把握要领？口齿是否清晰明白？说话是否唠叨琐碎？说话音量大小适度？说话速度不急不缓？话中是否不带口头禅？说话是否简洁有力？措辞是否恰如其分、不卑不亢？话中是否带多余连接词？说话是否真实具体？是否能充分表达说话目的？言谈时是否能设身处地为对方着想？说话是否心无旁骛、专心一致？话中是否含有自我吹嘘成分？是否一人滔滔不绝地说个不停？是否出口伤人？是否能真诚地与人寒暄客套？说话是否能参酌量情？是否能掌握说话技巧？是否能巧妙掌握说话契机？是否能专心一意地听人说话？

虽然，我们在和人应酬交谈当中，不可能时时都能使对方感到既愉快又有趣，但是训练有素的谈话方法的确能帮你给人留下好印象。在公共场合与人交谈是一种社会行为，像其他社会行为一样，谈话也有一定的规矩，每个有教养的人都应该遵从。与人谈话，哪些可说，哪些不可说，也都有很多讲究。