

有话想说
有话能说
有话会说

金口才

脱口秀一点通

方 圆 编著



alking
sh

好口才是一切成功者的共同特点
——戴尔·卡耐基

00120578

H019

54



金口才

脱口秀一点通



Talking



北航 C0539083



中国华侨出版社

FB28/11

图书在版编目 (CIP) 数据

金口才: 脱口秀一点通 / 方圆 编著. 北京: 中国华侨出版社, 2001. 1

ISBN 7-80120-484-0

I. 金… II. 方… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 84716 号

● ~~金口才~~——脱口秀一点通

编 著 / 方 圆

责任编辑 / 刘文远

装帧设计 / 何 君

经 销 / 新华书店

印 刷 / 华北石油廊坊华星印刷厂印刷

开 本 / 850×1168 毫米 1 / 32 印张 / 14 字数 320 千字

版 次 / 2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月第 1 次印刷

印 数 / 8000 册

中国华侨出版社 北京朝阳区安定路 20 号院

100029

ISBN 7-80120-484-0 / G · 207

定价: 24.80 元

口才是金

（代前言）

所有的成功者几乎都有一个共同的特点，就是口才都特别好。其实就是普通人，口才好的人也很少吃亏，这揭示了一个重要的事实——口才是金。

20 世纪最著名的成功学大师——戴尔·卡耐基先生曾经说过，好口才是成功者的基本素质和能力，并把提高演说能力作为其成功教程的重要内容之一。

首先必须说明一点，你的口才能力并不是终生不变的，正确的知识与良好的训练完全可以提高你的演说能力。本书就是一本优秀的口才知识与训练教程，虽然不能保证你一定能够成为金口才，但绝对可以显著提高你的演说能力。

金口才分为三个方面：有话想说、有话能与有话会说。

有话想说

金口才绝对不是毫无目的的乱说一气，乱说一气的结果只能获得“贫嘴”的不好印象。所谓“有话想说”是指当说才说，因为“说出去的话，泼出去的水”，成功者都必须为自己

的言语负责。

“有话想说”的基础是你的自信，你相信自己的判断，并渴望发挥自己的影响力，这是成功者的共同特征。

有话能说

或许你不相信，很多人都害怕当众说话，因此“有话能说”也就成为金口才的重要特征。所谓“有话能说”首先是指能够开口，其次是能够正确地表达自己的意思。

“不好张口”似乎是很多人“放弃”的最好理由，其根源在于缺乏足够的自信，并因此丧失很多机会与应得的利益。良好的训练是解决“有话能说”的最好途径，很多著名的金口才小的时候，或许比你还要腼腆。

正确表达自己的意思是金口才的基本要求，其关键在于先要想清楚，才能说明白。

有话会说

在必要的时候，即使是最腼腆的人，都能够做到“有话想说”与“有话能说”，例如在求婚的时候。但是，我们也有太多关于“求婚的笑话”，笨嘴笨舌的男朋友差点没有急死自己的女友，其过程也成为小两口浪漫的笑话。

其他情况可能就不会是这样的结局，“有话不会说”可能导致不好的结局，轻则无功而返，重则丧失人生中最重要机会。

“有话会说”是指你能够把自己的意思恰当地表达出来，

并且能够使对方正确地理解，当然还要发挥你希望产生的影响力。这是金口才的高级技巧。

本书是一套完整、务实的口才教程，包括金口才原理篇、金口才训练篇和金口才应用篇三个部分。

金口才原理篇是全面介绍了口才的相关知识，同时也帮助你树立“口才不难”的观念和信心。

金口才训练篇介绍了各种提高演说能力的训练方法，可以帮助你立竿见影地提高你的演说能力。

金口才应用篇分析讨论了不同场合的口才技巧，是你进一步提高口才能力的最好教程。其中不乏优秀的案例，细心揣摩，或许你就“金口常开”了。

衷心祝愿你成为一名“有话想说”、“有话能说”和“有话会说”的金口才，早日走上成功之路！

目 录

金口才原理篇

第一章 什么才是金口才.....	3
目标：有话要说.....	6
素质：有话能说.....	9
信心：有话敢说.....	14
合适：有话会说.....	15
结果：口才是金.....	18
第二章 交际与口才.....	21
赤壁大战的三张嘴.....	23

好话也不能随便说·····	26
交际的六个特点·····	30
人际关系的重要性·····	34
人际关系的发展、稳定与恶化·····	38
 第三章 语言的有效性·····	41
语言在交际中的作用·····	42
语言可能引起的混乱·····	44
强化语言有效性的 8 种技巧·····	49
 第四章 非语言的有效性·····	57
摇头不算点头算·····	58
非语言交际的形式·····	59
正确理解非语言的意义·····	67
金口才的 5 种非语言技巧·····	68
 第五章 金口才“以人为本”·····	73
“对牛弹琴”新解·····	74
认识人性的弱点·····	77
胡萝卜与大棒·····	93
最神奇的两个字·····	95

第六章 金口才的目的与策略·····	97
“常有理”不是金口才·····	99
目的是关键，口才是手段·····	101
有理、有据、有节·····	104
第七章 超级说服力的秘密·····	109
口服还要心服·····	111
“智子疑邻”的故事·····	113
“自己人”说服术·····	115
第八章 金口才四步曲·····	119
一看、二听、三想、四说·····	120
看：察言观色·····	124
听：会说先会听·····	143
想：说话之前要三思·····	147
说：有话要会说·····	148
第九章 什么山上唱什么歌·····	151
人话与鬼话·····	155
口才要符合你的身份·····	158
话要合时宜·····	159
灵活谈话，礼貌为先·····	162

金口才训练篇

第一章 金口才的核心：自信心·····	171
开口不难·····	172
谁是最好的·····	173
一切都在掌握中·····	175
打造自己的自信心·····	182
第二章 金口才基本功（一）：语言能力训练·····	187
普通话与方言·····	188
口语与书面语·····	190
如何提高语言能力·····	193
第三章 金口才基本功（二）：表演能力训练·····	201
表情与口才·····	202
情感控制·····	205
身体语言的意义与练习·····	208

第四章 金口才基本功（三）：记忆能力训练·····	215
金口才离不开好记忆·····	216
增强记忆力的四种方法·····	220
第五章 金口才基本功（四）：听力训练·····	233
听比说还要难·····	234
究竟听什么·····	244
听的技巧·····	255
听力训练方法·····	258
第六章 素材的积累与应用·····	263
金口才离不开好素材·····	264
积累素材的方法·····	268
如何巧妙利用素材·····	275
第七章 金口才的礼仪·····	277
金口才的礼仪原则·····	278
交谈礼仪·····	281
谈判礼仪·····	286
演讲礼仪·····	294
电话礼仪·····	299

第八章 金口才的幽默技巧.....	305
幽默是人性的流露.....	306
幽默高手四步曲.....	307
幽默的常用技巧.....	310
第九章 金口才的实战策略.....	317
借题发挥	318
退一进二	322
该开口时才开口.....	327
贵在真诚	339

金口才应用篇

第一章 谈判金口才.....	347
任何事情都可谈判	348
谈判的基本方法.....	353
创造有利的环境.....	357

对策具有灵活性·····	360
谈判时要抓对方的关键人物·····	363
糊涂外交谈判术·····	364
模糊外交谈判术·····	366
踢皮球谈判术·····	370
外围包围核心谈判术·····	372
权力限制谈判术·····	377
最后通牒谈判术·····	380
 第二章 恋爱金口才·····	383
我爱你·····	384
女士，您是主角·····	386
求爱三步曲·····	388
以动作代替语言·····	390
吵架要吵得有意义·····	391
 第三章 你会寒暄吗·····	393
称呼的学问·····	394
介绍的口才·····	397
 第四章 演讲金口才 ·····	401
获得基本技巧的捷径·····	402
培养自信心·····	405
有效说话的秘诀·····	407

如何准备讲演	409
赋予讲演生命力	413
与听众共同感受自己讲演	415
说明情况的讲演	421
说服性讲演	423
即席演说	426
发表演说的适当态度	429
改善你的措辞	432
台风与个性	433

金口才

脱口秀一点通

Talking Show

金口才原理篇

原书空白页

第一章

什么才是金口才