

❀ 畅销全国的成功学宝典 ❀

刘 磊/编著

# 金牌口才 打天下

☆ 给你力量 珍藏版 励志丛书 ☆

GEINILILIANG  
LIZHICONGSHU



中国戏剧出版社

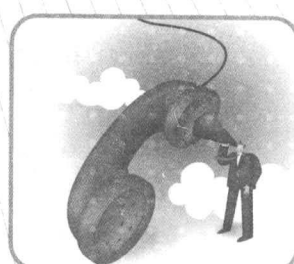
✿ 畅销全国的成功学宝典 ✿

刘 磊/编著 13768413322

# 金牌口才 打天下

☆ 给你力量  励志丛书 ☆

GEINILILIANG  
LIZHICONGSHU



中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

给你力量/刘磊 主编. —北京:中国戏剧出版社,  
2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 刘… III. 人间交往—通俗读物  
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 093301 号

---

## 金牌口才打天下

策 划:冯志强

责任编辑:肖 楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京市业和印务有限公司

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:320 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

版权所有 违者必究

## 前 言

说话和事业的进展有很大的关系,是一个人力量的主要体现。你如出言不逊,跟别人争辩,那么,你将不可能获得别人的同情、别人的合作、别人的助力。

说话是一门艺术,所能表达的内容包罗万象,如果只在技巧上下工夫,而忽略了自身素质的培养和说话知识的积累,只能是舍本逐末,徒有一副空架子。

而在现实生活中许多人以为口才只是口上之才,以为口才好的人,只是因为他们很会说话,而自己是因为没有掌握说话的技巧,才不会说话的。他们看见许多口才好的人什么都可以说,谈什么都很动听,就觉得他们的口齿伶俐。这种看法是很片面,也很肤浅。

诚然,口才的能力有赖于相当的训练,但口才的实际基础是他们善于思考、善于观察、兴趣广泛、常识丰富,以及具有强烈的同情心和责任心。

追本穷源,一个口才好的人,必须经常观察和思考上下工夫。他们不断地扩充自己的兴趣,积累自己的知识,培养自己的同情心和责任心。他们谈话的题材源泉是非常充实的,而那些认为自己口才不好的人呢?是不是每天看报纸?是不是同时也很注意重要的国际及本地的新闻呢?是不是很留心地去选择节目?是不是随便听听就算了?是不是选择有意义的、精彩的电影和戏剧?是不是看戏时集中精神地去欣赏它们。而不是坐在戏院里打瞌睡?

有一位作家说,哪一天我们对语言着了魔,那才算是进了大门,以后才有可能登堂入室,成为语言方面的富翁。那么,我们应该怎样来具体学习、锤炼语言呢?下面介绍几种可行、有效的方法。

首先要多读书,多看报。日常生活中,我们每天都离不开报纸、杂志和书籍。在读书看报时,备一支笔、一些卡片纸和一把剪刀,把所见到的好文章或让自己心动的话语画出来,或者剪下来,或摘抄在卡片纸上。每天坚持做,哪怕一





天只记一两句,也是很有意义的。日积月累,在谈话的时候。你也许就会不经意地用上它们,从而使自己的讲话内容丰富起来。

其次要善于学习。对于谈话的题材和资料,一方面要认真地去吸收,另一方面要好好地运用。懂得如何运用,可以使一句普通的话发挥出惊人的效果。学习吸收的目的是为了更好地应用,不能应用的吸收毫无意义。

熟悉名篇佳作的精彩妙笔,则会获得丰富的词汇,自己演说和讲话时,优美的语言亦可随手拈来。只要我们潜心苦读,勤记善想,揣摩寻味,持之以恒,就能像郭沫若所说的那样“于无法之中求得法,有法之后求其他”了。

另外要注意搜集警句、谚语。在听别人的演讲或别人的谈话时,随时都可以听到表现人类智慧的警句、谚语。把这些话在心中重复一遍,记在本子上,久而久之,你谈话的题材、资料就越来越多,说起话来也就越来越条理清楚,出口成章。

最后还要提高观察问题、思考问题的能力。提高自己的表达能力,就要不断提高自己观察问题、思考问题时的敏锐性,丰富自己的学识与经验。并增强想像力与敏感性。随着表达能力的提高,你的生活也将丰富多彩,整个人的个性素质和各方面的能力都会提高,从而成为一个说话高手。





# 目 录

## 第一章 语言是人类力量的统帅

说话和事业的进展有很大的关系,是—个人力量的主要体现。你如出言不逊,跟别人争辩,那么,你将不可能获得别人的同情、别人的合作、别人的助力。

——富兰克林

|                  |    |
|------------------|----|
| 会说话是一种资本 .....   | 3  |
| 不做沉默的智者 .....    | 4  |
| 口才即财富 .....      | 6  |
| 天天说话不见得会说话 ..... | 8  |
| 善于说话的人 .....     | 9  |
| 注意自己说话的噪音 .....  | 12 |
| 真诚才有力量 .....     | 15 |
| 选择好话题 .....      | 17 |

## 第二章 塑造完美的说话形象

一个人的眼睛是现在的他。一个人的嘴巴是将来的他。

——高尔斯华绥

|                   |    |
|-------------------|----|
| 改掉不良的说话习惯 .....   | 23 |
| 培养自己说话的风格 .....   | 26 |
| 给每一个人都留下好印象 ..... | 28 |
| 说话的最高境界 .....     | 29 |





|                |    |
|----------------|----|
| 学会抑扬顿挫 .....   | 30 |
| 朴素简洁说话 .....   | 32 |
| 做一个会听话的人 ..... | 35 |

### 第三章 说话的基本技巧

语言和行为是神力的截然相反的表现,语言是一种行动,行动也是一种语言。

——爱默生

|                   |    |
|-------------------|----|
| 形象化说话 .....       | 39 |
| 以情动人 .....        | 40 |
| 女有动感才有魅力 .....    | 42 |
| 如何步入说话的绝佳境地 ..... | 44 |
| 尊重是一种征服 .....     | 46 |
| 获得好感 .....        | 48 |
| 微笑 .....          | 51 |

### 第四章 幽默的智慧

幽默在欢笑背后隐藏着对事物的严肃态度,而讽刺却在严肃的形式背后隐藏着开玩笑。

——普拉图谱夫

|                  |    |
|------------------|----|
| 善谈者必善幽默 .....    | 55 |
| 什么是幽默 .....      | 56 |
| 让幽默充满情趣 .....    | 59 |
| 用幽默沟通心灵 .....    | 61 |
| 幽默是生活中的调味品 ..... | 62 |
| 幽默的几种方式 .....    | 64 |
| 幸幽默是人的本能 .....   | 65 |
| 幽默应简约得当 .....    | 66 |
| 幽默得体原则 .....     | 68 |





## 第五章 无声语言的魅力

一条船可以由它发出的声音知道它是否破裂,一个人也可以由他的言论知道他是聪明还是愚昧。

——狄摩西尼

|                |    |
|----------------|----|
| 用眼睛说话 .....    | 73 |
| 人际交往的高招 .....  | 74 |
| 如何运用“首”语 ..... | 75 |
| 穿着打扮原则 .....   | 76 |
| 人体态语言 .....    | 77 |
| 体态语运用原则 .....  | 78 |
| 手语 .....       | 79 |
| 握手的学问 .....    | 81 |
| 体姿三种 .....     | 82 |
| 仪表。最好的名片 ..... | 83 |

## 第六章 掌控说话的尺度

仔细斟酌你的言辞,以免它们变成利剑。

——卡莱尔

|                    |    |
|--------------------|----|
| 把握好说话的分寸 .....     | 87 |
| 赞美与阿谀的区别 .....     | 88 |
| 奉承有度 .....         | 89 |
| 称呼恰当 .....         | 90 |
| 学会给对方一个“台阶”下 ..... | 92 |
| 注意说话的方法 .....      | 94 |
| 把握说话的力度 .....      | 96 |
| 切莫自以为是 .....       | 98 |





## 第七章 避免踏入说话的误区

一个人要善于从失败中培养成功。障碍和失败是通往成功的两块最稳妥的踏脚石。若肯研究它们、利用它们,便没有别的因素更能对一个人发挥作用。且回头看看,难道你不见失败在那里帮助过你吗?

——戴尔·卡内基

|            |     |
|------------|-----|
| 沉默是金 ..... | 103 |
| 随声附和 ..... | 104 |
| 滔滔不绝 ..... | 105 |
| 长话短说 ..... | 106 |
| 不懂装懂 ..... | 108 |
| 良言利行 ..... | 109 |
| 自我辩解 ..... | 111 |
| 注意小节 ..... | 112 |

## 第八章 让自己在社交中学习

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 积累说话的素材 .....     | 117 |
| 懂得人际交往的黄金法则 ..... | 118 |
| 了解说话的第一要素 .....   | 120 |
| 培养良好的心理素质 .....   | 121 |
| 学会调节自己 .....      | 123 |
| 学会观察别人 .....      | 125 |
| 学会赞美别人 .....      | 129 |
| 学会关心别人 .....      | 131 |
| 学会谅解别人 .....      | 132 |
| 学会闲谈 .....        | 133 |
| 学会选择话题 .....      | 135 |





## 第九章 应急语言的运用

|            |     |
|------------|-----|
| 移花接木 ..... | 141 |
| 以谬制谬 ..... | 143 |
| 借力打力 ..... | 145 |
| 出其不意 ..... | 146 |
| 反戈一击 ..... | 147 |
| 虚张声势 ..... | 148 |

## 第十章 与人交谈

不和男人交际的女人渐渐变得憔悴,不和女人交际的男人渐渐变得迟顿。

——契诃夫

|                  |     |
|------------------|-----|
| 交谈的第一要素 .....    | 153 |
| 提高交谈效率的方法 .....  | 154 |
| 交谈的七个关键要素 .....  | 157 |
| 与上司交谈 .....      | 159 |
| 同事之间相处的艺术 .....  | 161 |
| 如何结交朋友 .....     | 163 |
| 注意交谈场合 .....     | 165 |
| 寻求共同话题 .....     | 167 |
| 活跃交谈气氛 .....     | 168 |
| 交谈的禁忌 .....      | 171 |
| 做一个受欢迎的交谈者 ..... | 173 |

## 第十一章 说 服

在预备说服一个人的时候,我会花三分之一的时间来思考自己以及要说的话,花三分之二的时间来思考对方以及他会说什么话。

——林肯





|                 |     |
|-----------------|-----|
| 寻找最佳突破点 .....   | 177 |
| 说服三要素 .....     | 179 |
| 点滴渗透 .....      | 181 |
| 步步逼进 .....      | 183 |
| 把说服的动机藏起来 ..... | 185 |
| 消除对方的戒备心理 ..... | 186 |
| 理由是关键 .....     | 187 |
| 掌握劝说的动机 .....   | 189 |

## 第十二章 说“不”的学问

为自己的幸福活着的人,低劣;为别人的意愿活着的人,渺小;为别的幸福活着的人,高尚。

——列夫·托尔斯泰

|               |     |
|---------------|-----|
| 真诚地说“不” ..... | 193 |
| 轻松地说“不” ..... | 194 |
| 委婉地说“不” ..... | 197 |
| 大胆地说“不” ..... | 199 |
| 谢绝 .....      | 200 |
| 推辞 .....      | 203 |
| 拒绝 .....      | 204 |
| 反击 .....      | 205 |
| 策略 .....      | 207 |
| 禁忌 .....      | 209 |

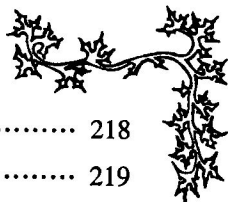
## 第十三章 雄辩胜于雄师

真正有价值的雄辩决无废言谬语,所说的一切都是需要的。

——罗休夫柯

|               |     |
|---------------|-----|
| 辩论前的准备 .....  | 213 |
| 明确自己的论点 ..... | 215 |





|                 |     |
|-----------------|-----|
| 展开辩论 .....      | 218 |
| 巧妙提问 .....      | 219 |
| 应付诡辩 .....      | 221 |
| 重视辩论中的细节 .....  | 222 |
| 巧辩七法 .....      | 223 |
| 令人信服的辩护策略 ..... | 226 |
| 论文答辩 .....      | 227 |
| 论辩能力训练方法 .....  | 228 |

## 第十四章 谈判艺术

在水中行走的秘诀是知道石头在哪里。

——谚语

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 营造良好的谈判气氛 ..... | 231 |
| 谈判前的“谈判” .....  | 232 |
| 赞美 .....        | 234 |
| 陈述 .....        | 235 |
| 提问 .....        | 237 |
| 应答 .....        | 239 |
| 打破僵局的艺术 .....   | 241 |
| 洞察对方的艺术 .....   | 243 |
| 口头语的运用 .....    | 244 |

## 第十五章 当众讲话的个人价值

“发生在成功人物身上的奇迹,一半是由口才创造的。”

——汤姆士

|                  |     |
|------------------|-----|
| 当众讲话给你增添力量 ..... | 249 |
| 当众讲话与个人价值 .....  | 251 |
| 成功事业的催化剂 .....   | 252 |
| 充实自己 .....       | 254 |



|                  |     |
|------------------|-----|
| 情真方可感人 .....     | 255 |
| 话因人而异,区别对待 ..... | 257 |
| 怯场是一种心理障碍 .....  | 258 |
| 避免冷场的几种方法 .....  | 260 |
| 六个主要的讲话误区 .....  | 261 |
| 冲破恐惧的屏障 .....    | 262 |
| 5个“P”练习 .....    | 265 |

## 第十六章 演讲前的准备

社会犹如一条船,每个人都有掌舵的准备。

——易卜生

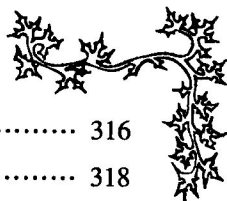
|                |     |
|----------------|-----|
| 富有吸引力的观点 ..... | 269 |
| 演讲的艺术 .....    | 271 |
| 演讲稿的写作 .....   | 276 |
| 演讲题目的选择 .....  | 279 |
| 初次演讲的人 .....   | 283 |
| 入题、破题、点题 ..... | 287 |
| 演讲者必备素质 .....  | 291 |
| 开始演讲 .....     | 293 |

## 第十七章 演讲

愚者用他理说吾,智者用吾理说吾。

——亚里士多德

|                  |     |
|------------------|-----|
| 开始演讲的六种方法 .....  | 301 |
| 演讲中的修辞 .....     | 304 |
| “演”好才能“讲”好 ..... | 306 |
| 演讲中的类比 .....     | 308 |
| 应变与控场 .....      | 312 |
| 简洁才有力度 .....     | 314 |



|                 |     |
|-----------------|-----|
| 塑造良好的演讲形象 ..... | 316 |
| 克服怯场 .....      | 318 |
| 演讲要显示个性 .....   | 321 |
| 成功演讲要义 .....    | 321 |

## 第十八章 口才技能修炼

语言作为工具。对于我们之重要,正如骏马之于骑士,最好的骏马适合于最好的骑士,最好的语言适合于最好的思想。

——但丁

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 留意自己说话的声音 ..... | 325 |
| 几种常见的发音缺陷 ..... | 325 |
| 提高语言表达能力 .....  | 327 |
| 说话基本技巧 .....    | 328 |
| 对抗怯场 .....      | 330 |
| 几种思维模式训练 .....  | 333 |
| 牢记自己的对话角色 ..... | 335 |
| 做一个相信自己的人 ..... | 336 |





# 第一章

## 语言是人类力量的统帅





说话和事业的进展有很大的关系，是一个人力量的主要体现。你如出言不逊，跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情、别人的合作、别人的助力。

——富兰克林

## 会说话是一种资本

语言是随着人类的出现为满足表达和交际的需要而产生的，具有社会性、工具性和符号性，其初始形成就是说话。

第二次世界大战时期，美国人把“舌头”、原子弹和金钱称为获胜的三大战略武器，进入21世纪又把“舌头”、金钱和电脑视为经济发展和社会进步的三大战略武器。这个比喻虽然有些牵强，但也不无道理，起码代表了两个时代的主要特点，而在这两个比喻中，“舌头”（即口才）能独冠于三大战略武器之首，可见口才的价值非同小可。因此我们每一个现代人都应清醒地认识到口才的重要性，进而更好地掌握口才这个随身携带、行之有效、战无不胜、攻无不克的神奇武器。

口才，简言之就是说话的才能，是一个人素养、能力和智慧的全面而综合的反映，而人之所以被称为万物之灵，是因为人与其他动物有一个最特殊和明显的区别，那就是人能说话，并能以语言符号作为交流思想、感情的工具。高尔基在散文《人》中歌颂作为万物之灵的人“眼睛里闪耀着大无畏的思想的光辉，雄伟的力的光辉，这力量能在人们疲惫颓唐的时刻创造神灵，又能在人们精神振奋的时刻把神灵推翻”。人“根据自身的经验创造科学，每走一步都要把人生装点得更加美好，就像太阳那样慷慨地用它的光芒把大地普照——不停地运动，不断向上，迈步向前”。这里歌颂的“人”，具有震撼人心的人格力量，是经过抽象的有思想、有创造力的人，是人类智能和勇气的化身。而使其化身于有形，并形成真正力量的因素之一，就是语言。

良好的口才，不仅是宣传鼓动的需要，还是传授知识、增进人际关系的

