

 **Capital**
of Eloquence



励志之书

口才的资本

轻松口才八大课程

口才占成功的85%

(美) 戴尔·卡耐基



 陕西旅游出版社
Shanxi publisher of travelling

人人都会成功

口才的资本

——轻松口才八大课题

主编 蓝水



陕西旅游出版社

kou cai de zi ben

图书在版编目 (CIP) 数据

口才的资本/蓝水著. —西安: 陕西旅游出版社,
2003.9

(创业新概念)

ISBN 7-5418-1901-8

I.口... II.蓝... III.口才—通俗读物

IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 085170 号

责任编辑:李 斌

责任监制:刘青海

责任校对:谭 青

创业新概念

口才的资本——轻松口才八大课程

蓝水 主编

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路32号 邮政编码 710061)

新华书店经销 北京市洛平印刷厂印刷

880mm×1230mm 32开本 8印张 170千字

2003年10月第1版 2003年10月第1次印刷

印数:1—5000册

ISBN 7-5418-1901-8/F·47

(共六册)总定价:118.80 元

前 言

取得成功,是每位有志之士的人生目标;成功是美好的,是需要经过不懈的努力奋斗才能够取得的。在走向成功的过程中,有一种力量——语言的力量能征服世界上最复杂的东西即人的心灵。有人说,人才未必有口才,而有口才者必定是人才。说话对人类来说,具有无法估量的巨大作用。在人类进入 21 世纪的今天,科技与信息的革命所掀起的高潮正汹涌澎湃,巨浪滔天,说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分,更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。说话的水平 and 能力,已成为衡量人的整体素质的一个不可缺少的重要标准。

我们编写的《口才的资本》这本书,就是希望能与所有执著追求成功的人士共勉,以期达到成功的目的。

任何一本书都没有办法把它本身的技巧转化成个人的能力,每一位在行业出类拔萃的人都有一个与其他人不一样的地方:他们能有效地阅读书籍,并通过动手实践转化成自己的能力。所以阅读本书不仅要用眼睛去读,而且要结合自己的工作环境、思考模式、自身现状动手去做。思考是阅读本书真正的收获,读过之后,思考的火花会大过内容的启发。

真诚地希望这本书能够帮助每一位读者战略性地开拓出成功的职业生涯,建立特别的个人竞争优势——成为终生的学习者,不断学习,不断改进,与科技与资讯的发展同步。由于编写时间紧促,书中纰漏之处在所难免,欢迎广大读者能对此书提出宝贵的意见。

编 者



目录

□
才
的
资
本

目 录

第一要素

“挑战自我——树立信心——迈进天堂——成为世界上最有力量的的人”是口才资本训练的方略核心。

冲破心理障碍

- ◆ 事先进行记忆 (2)
- ◆ 走出失败的阴影 (3)
- ◆ 抵制怯场的方法 (6)
- ◆ 怯场是普遍现象 (8)
- ◆ 向儿童学习观察 (11)
- ◆ 说话须有思想内容 (13)
- ◆ 勿需担心说话失败 (15)



- ❖ 调整情绪冲淡紧张 (18)
- ❖ 恐惧心理形成的原因 (20)
- ❖ 放下包袱,直抒己见 (22)
- ❖ 远离自卑,树立信心 (25)
- ❖ 跨过地狱,迈进天堂 (26)
- ❖ 有口才者必定是人才 (27)
- ❖ 成为世界上最有分量的人 (29)

“话多不如话少,话少如话好”,话多的人不一定有智慧,且往往可能是刚好相反。所以,在人际沟通中,若能适时“制造别人讲话的机会”,则必定更受欢迎。

诊断自我的要害

- ❖ 切断谣言的传播 (34)
- ❖ 莫使用恶毒的语言 (35)
- ❖ 言语伤人,胜于刀枪 (38)
- ❖ 多言无益,轻言取得 (39)
- ❖ “印象整饰”的意义 (40)
- ❖ 包容忍让,颐养天年 (42)
- ❖ 最怕莫名其妙地被否定 (44)



目录

□
才
的
资
本

- ❖ 小心造成“口语传播障碍” (46)
- ❖ 及时纠正说话中的“偏倚” (47)
- ❖ “交换理论”与“互惠规范” (49)

第三要素

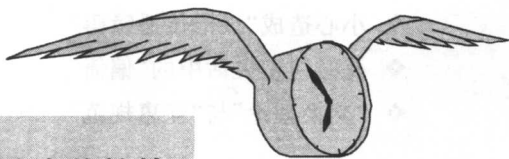
你听懂对方话中的意思了吗?许多人都忽略了。一个人的话语是内心的最直接表露,如果你不懂得洞悉,你便永远会与他人相互“误解”。

洞察语言的灵魂

- ❖ 凝神倾听 (54)
- ❖ 不易妥协的成见 (55)
- ❖ 拒绝否定性语词 (58)
- ❖ 站在对方的立场上 (59)
- ❖ 失败的合理化语气 (61)
- ❖ “口若悬河”的利弊 (63)
- ❖ 摆出同意对方的姿态 (64)
- ❖ 谨防上司的“但说无妨” (66)
- ❖ “同情”背后的看客心理 (67)
- ❖ 背后说人坏话是自卑感的反应 (69)
- ❖ 疑问是使人保持注意力的原动力 (70)



辨识谈吐中的性情



辨识谈吐中的性情

- ❖ 说教是为提高自尊 (73)
- ❖ 频频使用的“所以” (74)
- ❖ 自言自语的重要意义 (76)
- ❖ 否定之语的弦外之音 (78)
- ❖ “口是心非”的说法 (79)
- ❖ 故意使用俚语或粗话 (81)
- ❖ 开玩笑是为显示自我 (82)
- ❖ 话中带刺者的优越感 (84)
- ❖ 突然变得沉默寡言的人 (85)
- ❖ “虽然”隐藏着强烈的自我 (87)
- ❖ 重复语句是追求完美的结果 (88)
- ❖ 断定性说法是缺乏自信的表现 (90)
- ❖ 语尾暧昧是缺乏责任的表现 (91)
- ❖ “我明白了”是自我防御的手段 (93)
- ❖ “抢话”人具有强烈的自我主张欲望 (94)



目录

口才的资本

第五要素

讲话要实在,有内容,《周易·家人》:“君子以言有物而行有恒。”说什么事情都要证据非常确凿。听众会产生事实如此的印象,做到了这一点,在任何地方,都可以使自己立于不败之地。

口才表达的含蓄与套路

- ❖ 树立正直的形象 (100)
- ❖ 借用数字巧说理 (101)
- ❖ 进入角色至关重要 (103)
- ❖ 扮演谈判者的角色 (104)
- ❖ 学会使用外交辞令 (106)
- ❖ 歧义与停顿的妙用 (107)
- ❖ 旁敲侧击的批评技巧 (109)
- ❖ 注意语言的戏剧效果 (111)
- ❖ 引发谈话兴趣的方法 (112)
- ❖ 利用心理定势的学问 (115)
- ❖ 先发制人,稳操胜券 (118)
- ❖ 巧用“登门槛”心理定势 (121)
- ❖ “期望在后心理”的运用 (123)
- ❖ 坚信真理掌握在自己手中 (125)



许多人害怕争辩，但几乎没有人不争辩。
其实，争辩对于正常的人际关系不可缺少，关键在于你懂得怎样去争辩。

说服的智慧

- ◆ 争辩的原则 (130)
- ◆ 是否值得辩论 (132)
- ◆ 首先寻找共同点 (134)
- ◆ 学会由衷地交谈 (135)
- ◆ 利用“标志效果” (136)
- ◆ 把对方当话题主角 (137)
- ◆ 破除对方的警戒心 (139)
- ◆ 制造强大的假想敌 (141)
- ◆ 主动承认自己的弱点 (142)
- ◆ 摧毁对方的心理防线 (143)
- ◆ 破除“成见”的壁垒 (145)
- ◆ 塑造“是”的心理状态 (147)
- ◆ “自我弘扬”倍增喜悦 (149)
- ◆ 牵引对方走出“象牙塔” (151)
- ◆ 将自己归为对方的“同类” (152)
- ◆ 以潜在心理暗示诱导对方 (153)



目 录

□
才
的
资
本

- ❖ 转换语言的顺序可加强印象 (155)
- ❖ 触发对方想相信他人的心理 (157)
- ❖ 使对方脑海残存乐观的看法 (158)
- ❖ 唤起对方鲜明形象的说服方式 (159)

第七要素

生动形象的基本要求和特征有三条：把抽象的东西变为具体的；把静止的事物变成活动的；把内在的东西变成外观可见、容易感知的，也就是通过话语描述摹绘事物的特征，使人产生直观的身临其境的效果。

口才训练要领

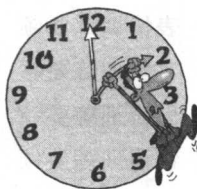
- ❖ 手法训练要领 (163)
- ❖ 风度训练要领 (164)
- ❖ 条理训练要领 (167)
- ❖ 眼神训练要领 (169)
- ❖ 措辞训练要领 (171)
- ❖ 语气训练要领 (174)
- ❖ 表情训练要领 (176)
- ❖ 对象训练要领 (178)
- ❖ 思辨训练要领 (181)
- ❖ 快语训练要领 (186)
- ❖ 反馈训练要领 (188)
- ❖ 语流训练要领 (191)



说“真”话即用真挚诚恳的语言去打动对方的一种语言表达方式。这里的“真”不仅仅是只包括“真实”的意思，更重要的还在于要有“真情”。

实用口才艺术

- ❖ 说真话的口才艺术 (197)
- ❖ 说隐话的口才艺术 (201)
- ❖ 说硬话的口才艺术 (204)
- ❖ 说软话的口才艺术 (208)
- ❖ 说美话的口才艺术 (213)
- ❖ 说礼话的口才艺术 (220)
- ❖ 说谏话的口才艺术 (226)
- ❖ 聊家常的口才艺术 (228)





1

冲破心理障碍

“挑战自我——树立信心——迈进天堂——成为世界上最有力量的
人”是口才资本训练的方略核心。

第一要素



冲破心理障碍

“挑战自我——树立信心——迈进天堂——成为世界上最有力量的
人”是口才资本训练的方略核心。

脸皮太薄,玉口难开——为什么?心慌如麻,内心胆怯——
为什么?因为你缺乏自信。自信也即充分而大胆地表现出信任
自己。

口才自信的定义是:挑战自我、走出牢笼,去掉自卑,树立
信心,战胜胆怯,快捷取胜,跨过地狱,就是天堂,想说,可能不
敢说;想说,可能不知道怎么说。朋友,别急,世界上没有绝对的
天才,我们将帮你说,你会“永不丢脸,妙语连珠”,你会“成竹在
胸,游刃有余。”



挑战自我

事先进行记忆

尽量不带讲稿并不等于不必准备,不等于可以临场信口开河。对一些必要的数字及事实,可以事先进行记忆。如果预先写一个大纲,把它记熟,讲起来就有了脉络,即兴发挥也不致离题万里。

除了一些重大的政治场合外,说话使用讲稿并非一个好办法,它不但阻碍你和听众之间可贵的接触和感情交流,而且多少给人以生硬造作之感,甚至使听众认为你对自己的讲话缺乏自信而减少信服力。

日本前首相田中很能说话,这与他极强的记忆力分不开,



他主张必须记住的东西,要全部死记硬背。对《广辞林》也是撕下一张揣在口袋里,全部记住了才撕掉,再撕下第二张。

他说:“读了书要记得,听了讲要懂得,如果读书或听讲都不能记住,那就什么用处也没有。启发式的教育,自学的教育,看来的确是很好的,但是如果对原理、定理、方程式或者衡量事物的尺度等,都不下苦功把它记住,就不能得到新的进步和发展。”

尽量不带讲稿并不等于不必准备,不等于可以临场信口开河。对一些必要的数字及事实,可以事先进行记忆。如果预先写一个大纲,把它记熟,讲起来就有了脉络,即兴发挥也不致离题万里。

走出失败的阴影

说话失败过的人,只要摆脱过去失败的阴影,藐视过去失败的自己,就能战胜失败,成为能言善辩之人。

北京某著名高等学府曾有过这样一名学生,每遇联欢活动轮到他站起来发言时,他总是面红耳赤,一句话也讲不出来,显得十分尴尬。

教师与同学问他原故,他说:“以前上中



飞出失败的阴影



学时,我参加了一次演讲比赛,不想中间忘了词儿,招致了失败,后来一站在众人前,我就想到那件事,也就说不出话来了。”

有很多陷于怯场而说不出话的人,就像这位大学生一样,每想起自己失败的惨状,要讲话的意志就消失了。他们往往害怕重蹈覆辙,不断地为往事所束缚,认为过去失败了,这回也定将失败,抱着自己过去失败的惨痛经历和灰暗的印象不放,逐渐对说话失去了勇气和信心。

失败是成功之母。说话的成败又何尝不是如此呢?古今中外的许多著名人物都曾在说话方面有过失败。

英国现代杰出的戏剧家萧伯纳以幽默的演讲才能著称于世。可他 20 岁初到伦敦时,却羞于见人,胆子很小。若有人请他去作客,他总是先在人家门前忐忑不安地徘徊多时,而不敢直接去按门铃。

有一次,一位朋友邀请他参加学者的辩论会。在会上,他怀着一颗非常紧张的心站起来,做了有生以来的第一次演讲;当他讲完时,受到别人的讥笑。于是他便觉得自己充当了一个十足的傻瓜,蒙受了莫大的耻辱。

此后,他每星期都当众演讲。人们在市场、学校、公园、码头……在挤满成千上万听众的大厅或只有寥寥几人的地下室,都经常看到他慷慨陈词的身影。

最后,他终于成了一名杰出的世界级演说大师。

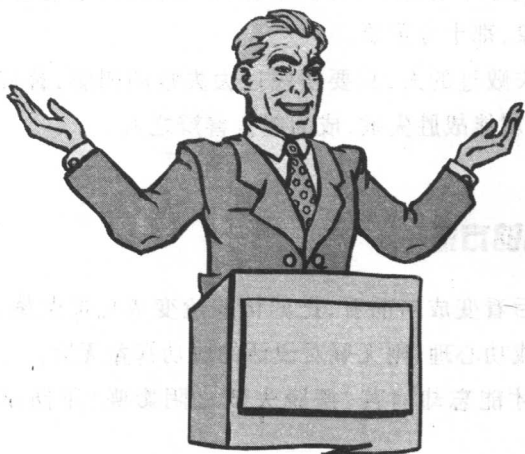
还有许多人深信自己的第一次演讲紧张的心情比萧伯纳有过之而无不及,甚至更糟。英迪拉·甘地夫人初次登台时,吓得连一点声音也发不出来,讲了点什么自己也不清楚,只听一个听众在说:“她不是在讲话,而是在尖叫。”她在一场哄堂大笑





1

冲破心理障碍



激情演讲

中结束了讲话。

国际工人运动杰出的女活动家蔡特金第一次演讲时,虽然早就做过细致准备,可一上台,“要讲的话一下子从脑子里全溜掉了,大脑出现了空白”。

美国前总统福特初入政坛时,讲话结结巴巴,人们听起来很不舒服,令人戏称他为“哑巴运动员”。英国政治家路易·乔治,第一次试着做公开演说时,舌头抵着上腭,竟不能说出一个字。

美国著名作家马克·吐温谈起他首次在公开场所演说时,也说那时仿佛嘴里塞满了棉花,脉搏快得像赛跑的运动员。

更有甚者,英国历史上有位叫犹斯瑞里的首相曾说,他宁愿领一队骑兵去冲锋陷阵,也不愿在议院做一次演讲。

上面列举大量的事实,不外乎是想说明一个问题:成功者也曾经失败过。但是,如果一个人总是向后看,只是看到失败,