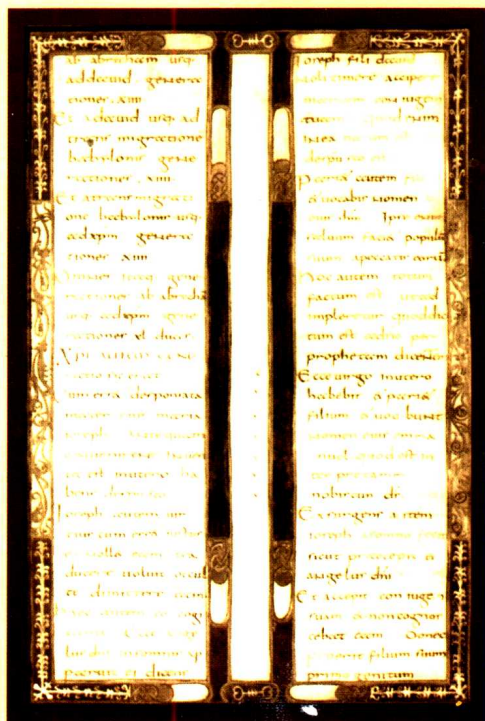


最伟大的口才丛书

Scroll for Speechcraft

口才铂金卷

罗佳 汇编



汇编在
本书中的作品
累计销售
已超过
30,000,000
册

海潮出版社

Scroll for Speechcraft

口才铂金卷



罗佳 汇编

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才铂金卷/罗佳汇编. —北京:海潮出版社,2003

ISBN 7-80151-824-1

I. 口… II. 罗… III. 口才学-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 119909 号

● 口才铂金卷

汇 编/罗 佳

责任编辑/宋树根

经 销/新华书店

开 本/880×1230 毫米 32 印张/12 字数/300 千字

印 刷/华北石油廊坊华星印刷厂

版 次/2003 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

书 号/ISBN 7-80151-824-1/C·130

印 数/8000 册

定 价/28.00 元

海潮出版社 北京西三环中路 19 号 邮编 100841

发行部:电话(010)66969738 传真:(010)66969749



成功的说服，
可以改变你的命运
精彩的演讲，
可以改变你的未来





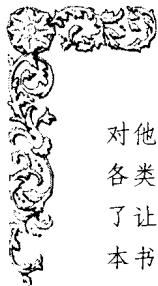
序

说话是一种学问，拥有良好的口才，有助于增强与人的沟通能力，纵观历史上众多的名人与现实中的强者，大多都具备良好的口才。然而也有很多有着优异才华的人，却缺乏口才方面的才能，更因为不懂得学习和锻炼，丧失了很多机会。其实，说话就象学习语言、电脑或任何技能一样，不是单靠先天赋予的才华，而是凭着后天的学习和培养。而且，具备良好的口才，是今日讲求竞争力的必备才能之一，是迈向成功的重要武器。例如：两位同样拥有电脑专业知识的应聘者去某公司面试，其中一位口才了得。于是，口才了得的应聘者往往令对方留下深刻的印象，成功突围；而另一位则没有被录取。由此可见，在事事讲求竞争力的社会中，具备说话才能是装备自己的一项重要武器，懂得把握机会的人，才能随时立于不败之地。

序

我们知道，口才的好坏不单是一个人的外在表现，在支持这一表现的背后，却是大量的、人们一般不予关注的东西，诸如说的内容，说的媒介，说的方式。同样内容，为什么有人爱听，有人不爱听；面对众多人，有的自信洒脱、应付自如，而有的人则脸红心跳、呼吸急促、全身冒汗等等。人们常说：台上三分钟，台下十年功。其实说的正是这个道理。要想提高口才艺术，只注意表面的技巧远远不够，至多只能是花拳绣腿；要想真正有所提高，成为一个口才艺术家、交际家、善于与人沟通的人，就必须广泛搜集信息材料、熟练掌握语言媒介、全面了解受众对象、塑造良好自身形象、努力提高心理素质。在此基础上，最后巧妙运用口才技巧，就一定能成为一个在社会里如鱼得水的人。

《口才铂金卷》，结合古今中外的语言家经典成功案例，通过



对他们的分析与归纳，详尽介绍了如何透过日常工作与生活吸收各类资讯及话题，扩展视野、增强逻辑思维和提高观察能力。为了让更多的人轻松的掌握言谈的技巧，了解口才艺术的奥妙所在，本书还详细地介绍了在演讲口才方面的方法和技巧，而且根据国外最新资料，全面地介绍了口才艺术在商业和贸易谈判方面的具体应用，具有很强的可操作性。在不久的将来，随着时代的进步与社会的进一步发展，口才艺术必定会越来越受到人们的重视，也越发重要，因为它的方法和技巧在任何商业发达、市场繁荣、观念先进的社会里都是需要的，这已为实践所一再证明。《口才铂金卷》将帮助大家迅速掌握说话技巧，拥有属于自己的，自信而又充满魅力的言谈。

How can be for you future

目 录

1

语言的突破

[美]戴尔·卡耐基

- 第一章 有益说话的基本原则 / 3
- 第二章 沟通的艺术 / 28
- 第三章 口才赢得尊重与友谊 / 43
- 第四章 批评的艺术 / 95

2

推销员口才训练

[日]原一平

- 第一章 创造美好的音色 / 121
- 第二章 接近客户时的语言技巧 / 130
- 第三章 销售时的语言技巧 / 141
- 第四章 打电话时的语言技巧 / 163
- 第五章 讲故事推销法 / 172

3

金 口 才

[中]罗一夫

- 第一章 什么才是金口才 / 187
- 第二章 交际与口才 / 201
- 第三章 语言的有效性 / 217
- 第四章 非语言的有效性 / 229
- 第五章 金口才“以人为本” / 241
- 第六章 金口才的目的与策略 / 260
- 第七章 越级说服力的秘密 / 270
- 第八章 金口才四步曲 / 277
- 第九章 什么山上唱什么歌 / 303
- 第十章 金口才的礼仪 / 316
- 第十一章 金口才的幽默技巧 / 340
- 第十二章 金口才的实战策略 / 349



语言的突破



[美]戴尔·卡耐基

戴尔·卡耐基出生于1888年11月24日，逝世于1955年11月1日，享年67岁。是历史上最著名的成人教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创了一种融演讲术、推销术、为人处世术、智力开发术为一体的独特成人教育方式。



关于本书

本书是戴尔·卡耐基先生演讲术的经典著作。

无数成功人士的经历证明：“一件事情的成功，15%是由专业技术决定的，85%要靠交际手段与语言技巧。”

通过对语言的研究，提供了深层次洞悉人们内心需求的独特视角和实用方法，使你更顺利地推销你的意识、你的观念，增强领导艺术与号召力，帮助你培养积极心态，让事业取得更大的成功。

《语言的突破》，帮助您轻松解决说话技巧的问题，引导您的人生与事业走向更大的成功与辉煌。





第一章 有益说话的基本原则

获得基本技巧的捷径

世上没有天生的演说家。当众说话其实轻而易举，只要遵循下面这些简单而重要的规则就行了。

若想以最快的速度获知本书梗概，以下四条指引十分有用：

一、借别人的经验鼓起勇气

不论处于何种状况之下，绝没有谁是天生的大众演说家。历史上某些时期里，当众讲演是一门精致的艺术，必须谨遵修辞法与优雅的演说方式，因而，要想做个天生的大众演说家更是难上加难。现在我们却把当众演说看成一种扩大的交谈，往昔唱做俱佳的方式、如雷贯耳的声音已经永远过去。我们与人共进晚餐，在教堂中做礼拜、看电视、听收音机时，喜欢听到的是率真的言语，依常理而构思，专挚地和我们谈论问题，而不是对着我们大放厥辞。

当众演说不是一门闭锁的艺术，并不如许多的学校教科书要我们相信的那样，只有经过多年的美化声音，及与修辞学的奥秘奋战之后才能成功。

要想获得自信心、勇气以及能力，以便在向一群人发表谈话的同时能够冷静而清晰地思考，这并没有大多数人所想象的那般困难——可能尚达不到其十分之一的困难。这并不是上帝赐给多数人的礼物。这就像是你打高尔夫球的能力，任何人都可以发展出他潜在的能力，只要他有想要如此做的充分欲望就行。



二、时刻不忘目标

萨特先生提到，他最近学会的当众说话的技巧，给了他莫大的快乐，这正说中了我认为他所以成功的原因（我相信，这个因素 HC 任何其他的因素更为重要）。他确实是遵循我们的指引，毫不偷懒地做我们分派的功课。不过，我相信他做这些，是因为他自己要做，而他之所以要做，则是因为他预见自己会成为成功的演说者。他将自己投入到未来的形象中，然后努力使其成真。这就是你必须确实做到的。

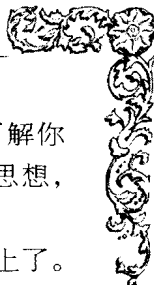
集中全力、念念不忘、自信与口角生风的说话能力对你有多重要；想想因此而结交的朋友、在社交上对你的重要性，想想自己服务人群、社会、教堂的能力将会大增，想想它在你事业上所会造成的影响。简言之，它为你未来的领袖群伦而铺路。

哈佛大学最杰出的心理学教授威廉·詹姆斯曾写下六句话。这六句话很可能对你一生发生深远的影响。这六句话是阿里巴巴勇探宝穴的开口口诀：“几乎不论任何课程，只要你对它满怀热忱，就可确保无事。倘使你对某项结果足够关心，你自然一定会达成。如果你希望做好，你就会做好。假若你期望致富，你便会致富。若是你想博学，你就会博学。只有那样，你才会真正地期盼这些事情，心无旁务地一心盼想，而不会费许多心神去想一些不相干的杂事。”

因此，第二个指标便想象自己成功地做着目前自己所害怕做的，全心全意地想着自己能够当众说话，并获得接纳时会有怎样的利益。牢记威廉·詹姆斯的话：“倘使你对某项结果足够关心，你自然一定会达成。”

三、立下必胜的决心

有一次，在一个广播节目上，人家要我以三句话来说明我曾学到的最重要的一课。我这么说：“我所学过的最大教训是：



我们的所思所想非常重要。我若能知道你的思想，就能了解你这个人，因为你的思想造就了你的人。借着改变自己的思想，我们也能改变自己的一生。”

现在你已把眼光定在增加信心和做有效交谈的目标之上了。自今日起，你一定要积极而非消极地想着，自己的这番努力终会成功。你一定要对自己在众人面前努力说话的成果保持轻松乐观的看法。你一定要把决心印在每个词句、每次行动上，倾全力培养这种能力。任何人若想迎接语言挑战，达于辞简意赅的地步，就必须具备断然的决心。

因此，要想成功，必须具备的条件就是：欲望以提升热忱，毅力以磨平高山，相信自己一定会成功。

当裘里斯·凯撒由高卢而来，船行海峡之上，最后和他的军团登陆现今的英格兰时，他是如何确保自己军队成功的呢？非常聪明：他把军队止于多佛海峡的白垩悬崖之上，下望两百尺底下的海浪。他们见到赤红的火舌正吞噬运载他们渡过来的每艘船只。置身敌国，与大陆的最后联系已失去，最后的撤退工具也已焚毁，留下来唯一可做的事只有：前进、征服。他们也正是这么做的。

这便是不朽的恺撒精神。

四、抓住一切机会练习

说话的机会随处皆有，不妨参加任何组织，志愿从事需要你讲话的职务。在公众聚会里站起身，使自己出个头，即使只是附议也好。开部务会议时，千万别去敬陪末座。或做个童军领队，或加入任何团体，使自己可以有机会活跃在聚会中。你只要往自己周围望望便会发现，没有哪种商业、社交、政治、事业，或甚至邻区里的活动是你不必向前举步、开口说话的。除非你说话，不停地说，否则你永远也不知道自己会有怎样的进步。



培养自信心

你要假设听众都欠你钱，正要求你多宽限几天；
你是神气的债主，根本不用怕他们。

多年来训练人们当众说话，使我已经得到一些概念，可以帮助你很快地克服上台的恐惧，并在短短数周的练习后产生信心。

一、了解害怕当众说话的实情

1. 你害怕当众说话并不是特例。
2. 某种程度的登台恐惧感反而有用，我们天生就有能力应付环境中不寻常的挑战。
3. 许多职业的演说家都从来没有完全祛除登台的恐惧。

即使登台的恐惧一发而不可收拾，造成心灵的滞塞、言辞的不畅、肌肉过度痉挛无法控制，因而严重减低了你说话的效力，你也毋需绝望。只要你多下功夫，就会发现这种上台恐惧的程度，很快便会减少到某一地步，这时它就是一种助力，而不是阻力了。

二、依适当方式准备

1. 不要逐字逐句地记忆演说；
2. 预先将意念汇集整理。

三、预下成功的决心

1. 将成功的经验置于自己的题材之中；
2. 避免去想可能会使你不安的反面刺激；
3. 给自己打气。



四、表现得信心十足

把身体站直，直视听众，然后开始信心十足地讲话，好像他们每个人都欠你的钱。假想他们欠债，假想他们聚在那儿是要求你宽限还债的时间。这种心理作用对你大有帮助。

演说家们觉察到，自己能够轻易地克服别的恐惧和焦虑，并且从前可能会失败的事，现在却成功了。也能够从当众说话获得信心，从而满怀把握地面对每一天的献礼。你将能以面目一新的胜利感，迎战生活里的难题和困扰，即便连绵难解的境况，也可以变成生活中增添情趣的愉快挑战。

有效说话的速简方法

将自己的热忱与经验融入谈话中，是打动人的速简方法，也是必然条件，如果你对自己的话都不感兴趣，又怎能期望他人感动？

我以为，学习当众说话有三个法则：

一、说自己经验或研究的事

1. 谈说生命对自己的启示。

诉说生命启示的演说者，绝不会吸引不到听众。但我由经验得知，很不容易让演说者接受这个观点，他们避免使用个人经验，以为太琐碎、太局限。他们宁愿上天下地扯些一般性的概念及哲学理则。可悲的是，那里空气稀薄，凡夫俗子无法呼吸。我们渴望新闻，他们却给我们社论。我们不反对听社论，但是对很多有这项权利的人来说——报纸的编辑或发行者已给了我们太多的这方面的资料。因而，重点在于：诉说生命对你的启示，人们自然会成为你的忠实听众。



2. 在自己的背景中找题目。

什么才是适合的题目？假使你曾与它共用生活，经由经验和思考使它成为你的，你便可以确定这个题目适合你。怎样去找寻题目呢？深入自己的记忆里，从自己的背景中去搜寻生命里那些有意义并给你鲜明印象的事情。数年前，我们根据能够吸引听众注意的题目做了一番调查，发现最为听众欣赏的题目，都与某些相当特定的个人背景有关：

(1) 早年成长的历程与家庭、童年回忆、学校生活有关的题目，一定会获得注意。因为，别人在成长的环境里如何面对并克服阻碍的经过、最能引起我们的兴趣。

(2) 早年欲出人头地的奋斗。

(3) 嗜好及娱乐。

(4) 特殊的知识领域。

(5) 不寻常的经历。

(6) 信仰与信念。

惟有谈起自己熟悉的事情，才能热衷于自己的题材，而快速、轻易地学会当众说话。以下便是第二项法则：

二、确实对自己的题材有热诚

三、激起听众对自己的讲演产生共鸣

惟有讲演者使自己的讲演与活生生的听众发生关联之后，讲演的情况才真正形成。讲演也许准备周详，也许关系讲演者所热衷的话题；然而要真正地完全成功，却还有另一个因素要考虑：他必须使听众觉得，他所要说的对他们很重要；他不只是要对自己的话题热烈，还得把这种热烈传给听众。历史上著名的雄辩家，都具有这样的老王卖瓜术，或者是传播福音术。随你爱怎么听怎么叫，绝对错不了。高明的讲演者热切地希望听众感觉到他所感觉的，同意他的观点，去做他以为他们该做



的事，分享他的快乐，分担他的忧苦。他以听众为中心，而不是以自我为中心；他明白自己讲演的成败不是由他来决定——它要由听众的脑袋和心灵来决定。

如何准备讲演

只要遵循正确的方法，做周全的准备，任何人都能成为出色的演说家。反之，不论年纪及经验多么老到，若没有适当的准备，仍会在演讲中出窘。

所谓的“准备”，就是把“你的”思想、“你的”念头、“你的”想法、“你的”原动力集合在一起。而且你真正地拥有这种思想、这种原动力。在你清醒的日子里，你每天都不会缺少它们，它们甚至成群结队出现在你的梦中。你的整个生命中充满感觉与经验。这些东西深深藏在你脑海深处，其厚度就如同海滩上的圆石子。准备就是思考、沉思、回忆及选择最吸引你注意力的事物，然后修饰它们，将它们整理出一个形态，是你自己思想的精工制造品。这听起来不像是很困难的一个计划吧，不是吗？确实并不困难。对某一特定目标，只要稍予专心、注意及思考即可。

这里有几个方法可以推导出讲演的资料，保证一定吸引听众。倘若你遵循这些步骤去准备演讲，你便可以获得听众热切的注意了。

一、要具体化

这项原则太重要了，因此我们将使用几个例子，把它深深地刻印在你的脑海中。我们希望你永远记着它，绝不能把它忘了。



二、限制题材

题目一旦选好，第一步要定出自己演说的范围，并守于此范围内。不要想涵盖一望无际的地域。

这个道理用于任何题目都准，不管讲的是销售术、烤蛋糕、减免税赋或者是导弹，都一样。开始之前，必得先加以限制和选择，把题目缩小至某一范围内，以便适合自己使用的时间。

在短短的不超过五分钟的讲演里，只能期望说明一两点而已。长些的，可以达到三十分钟的讲演中，演说者若是想包含四或五个以上的主要概念，也是很少能够成功的。

三、发展预备力

做浮光掠影、只及表面的演说，要比深力挖掘事实容易得多。只是，若选择容易的路，听众便仅能获得很少的印象，甚至全无印象。题目缩小之后，下一步提问自己一些问题，加深自己的了解，使自己准备充分，而能以权威的口吻来讲述自己选择的题目：“我为何相信这个？在现实生活中，我何时见过这一点并证实无误？我确实想要证明什么？它到底是怎样发生的呢？”

像这一类的题目所需要的回答，可以提供你预备力。这种力量能使人们正襟坐起，分外留意。

你若能尽快选好题目，也能获得预备力。千万别三拖四拖，直至要讲的前一两天。如果早早把题目决定好，你的下意识便能为你发挥作用，这有莫大的好处。在每天工作完成后的零星时间里，你便可以深入探究自己的题材，把要传达给听众的思想精练、修琢。在驾车返家、等候公车或乘地下火车时，常会胡思乱想，你不妨亦将这些时间用来思索自己的讲演题材。灵光一闪的顿悟，多出自这段孕育期间。你老早便把题目决定好，脑子便能在下意识里将它千锤百炼。