

— 提高口才能力是成功的最大捷径 —

卓越口才

优雅
气质



李诗娴 ● 编著



卓越的口才
是无坚不摧的交际工具
是永不过时的谋生技巧
是助你成功的通天大道

YUE
KOUCAI

卓越口才

李诗娴 编著

内蒙古人民出版社

卓越口才 优雅气质

*

内蒙古人民出版社出版
(呼和浩特市新城西街 20 号)
北京普瑞德印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:11 字数:228 千字

2003 年 9 月第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷

印数:1—8000 册

ISBN 7-204-04069-4/C·30

定价:19.80 元

目 录

第一章 卓越口才从这里开始 1

- 一、卓越口才的四大要领 / 1
- 二、征服怯场的恐惧 / 5
- 三、谈吐动人的诀窍 / 9

第二章 成就卓越口才的三大步骤 13

- 一、厚颜无耻也无妨 / 13
- 二、他山之石，可以攻玉 / 16
- 三、暗示自己一定会成功 / 21

第三章 卓越口才的基本技巧 35

- 一、称呼与问候 / 35
- 二、道谢与致歉 / 39
- 三、如何回答他人的询问 / 43
- 四、如何与他人开玩笑 / 45
- 五、如何与老人、小孩及陌生人交谈 / 48
- 六、如何与领导、异性交谈 / 55

第四章 卓越口才的实战技巧 59

- 一、用词得当，妙语连珠 / 59
- 二、旁敲侧击，随心所欲 / 63

- 三、忠言也能顺耳说 / 67
- 四、永远不要做愚蠢的自我辩护 / 69

第五章 推销自我的卓越口才 72

- 一、自我推销的艺术 / 72
- 二、选择最恰当的推销时机 / 80
- 三、推销自我的最佳方式——沟通 / 84

第六章 说“什么”与“怎么”说 89

- 一、说话不难，会说不易 / 89
- 二、怎样作介绍词、授奖或受奖致词 / 95
- 三、精心安排你的长篇大论 / 102

第七章 卓越口才之批评术 114

- 一、己所不欲，勿施于人 / 114
- 二、争论不休无益于事 / 117
- 三、有容乃大 / 121

第八章 说服他人的技巧 127

- 一、用卓越的口才征服他人 / 127
- 二、说服他人的关键——人际关系 / 131
- 三、知己知彼，百战不殆 / 148
- 四、倾听——最高的说服技巧 / 158

第九章 卓越口才的四大表现 169

- 一、鼓动——政治领域的卓越口才 / 169
- 二、沟通——商务领域的卓越口才 / 175
- 三、说服——公务领域的卓越口才 / 182

四、即席发言——日常领域的卓越口才 / 190

第十章 如何让你的声音穿透人心 195

一、像磁石一样把听众牢牢吸住 / 195

二、有活力，才有魅力 / 200

三、与听众合而为一 / 203

第十一章 办公室里的卓越口才 207

一、如何向上级汇报 / 207

二、如何向上级提出忠告 / 213

三、如何表扬下属 / 219

四、如何批评下属 / 223

第十二章 卓越口才之辩论术 231

一、能言善辩谁都行 / 231

二、论坛即战场 / 243

三、辩论中的感情表现 / 257

四、让对手哑口无言 / 267

五、辩论的反击技巧 / 275

第十三章 卓越口才之谈情说爱 290

一、谈情说爱之男方 / 290

二、谈情说爱之女方 / 311

三、甜言蜜语不嫌多 / 326

四、悄悄话儿怎样说 / 335

第一章 卓越口才从这里开始

一、卓越口才的四大要领

“每当有人让我站起来讲话，我就忐忑不安，思维混乱，注意力集中不起来，原来想说的话都忘得一干二净。我希望谈吐自如，在工作和社交场合里思维敏捷而富有逻辑，表达清晰而富有说服力。”

这话听起来很耳熟，是不是？那你一定也有类似的心情：希望能在大庭广众面前镇定自若地侃侃而谈。否则你就不会阅读这本书了。

你也许会说：“可是，我真能做到出口成章，滔滔不绝吗？”

是的，这本书便是帮助你在大庭广众面前演讲或者讲话时摆脱恐惧感，增强自信心。只要你按照本书的建议去实践，并利用各种机会加强练习。

了解下面4点对你是不无益处的。

借鉴“三人行，必有我师”

卡耐基先生说：“我的学生遍布世界，其中有商业巨头、国会议员、州长、大学校长，也有家庭主妇、教员和牧师。他们毕业后给我的来信，都证明他们在我这里学习获益良多。这

使我想起了古德里奇公司董事会主席戴维·古德里奇先生。”

一天，他来到我的办公室。他开口便说：“有生以来，我没有一次作报告时不吓得发抖，可是作为董事会主席，我又非得主持会议不可。我同董事会成员都是多年知交，我同他们围桌而坐时，谈话毫无拘束，但一站起来讲话就怕得不行，简直话不成句。我不信你能帮助我治好这个毛病，因为它太厉害了，而且由来已久。”

我说：“如果你认为我帮不了你，为什么要到这里来呢？”

“是这样的，”他说：“我的会计师生性腼腆，多年来，他的举止总是畏畏缩缩，经过我的办公室时总是匆匆低头而过，从来不吭气儿。现在却变了，他走过我的办公室，昂首挺胸，两眼放光，还精神十足地向我道：‘早安’。这真让我吃惊。问他何以会如此，他告诉我，是因为上了你的课。我就是根据这个亲眼所见的事实才来找你的。”

我对古德里奇先生说，如果他也来上我的课，并按照规定去做，要不了几个星期，他就会很乐意对听众讲话了。

“果真如此，我将是全国最幸福的人了。”他快活地说。

他来上课了，果然进步显著。3个月后，他在一个有3000人参加的大会上谈自己的体会，我只要求他讲2分钟，可他却神采飞扬地讲了足足11分钟。

这样的奇迹在我的学生中可谓成千上万。这些人通过对口才的训练，整个生活都变了样。他们在事业和工作方面获得了极大的成功，有时仅仅就因为在适当的场合发表了一通精彩的讲话。

目标——你已成功了一半

成功者之所以能成功，最重要的一个因素，是目标明确。要学习讲话的艺术，先得想想谈吐动人对于你的意义：它

或许能使你成为社交场合的活跃分子；能使你结识更多的朋友；能使你的工作更为顺利。一句话，它能为你成为领导者做好准备。

全美服务公司总经理亨利·布赖克斯通说：“同他人进行有效的交流并争取得到他的合作，这种能力是通向最高位置的人应当拥有的资本。”

仅凭三寸不烂之舌便牢牢地抓住了听众，还有什么比这更让人心旷神怡的呢？这将使你变成强者，并且尝到权力的滋味儿。作家黄辛郁讲道：“讲话前，我宁愿挨鞭子也不想上台，可讲话快结束时，我却情愿被枪毙也不想停下来了。”

由此可见，学习谈吐动人的技巧，不仅能使人获得在大庭广众面前作报告的能力，还能使人增强自信心。一旦人们确信自己具有了这种能力，他们就开始能够影响别人了，这意味着他们的个性的变化。这种能力对人的影响甚至还不止这些，演讲训练对人的精神和本质有何影响？美国医学协会前主席戴维·博士道：“那真是一张无可替代的好处方！”

哈佛大学最杰出的心里学教授威廉·詹姆士写过这样六句话：“不管什么事情，你对它有激情就会成功。你真诚地期望某种结果，就可能得到它。你希望行为善良，你便会为人善良。你如果想富有，你就会富起来。你希望博学，你就将会博学。只是你真正地去希望，要绝对专注地怀抱一个愿望，而不要同样强烈地期望另外一百件事情。”

所以，第二个提示就是提醒你明确自己的目标：把你所害怕的事情做得非常成功，同时清楚地希望成功的谈吐将为你带来哪些益处。

决心——用口才征服一切

如果我知道你在想什么，我就能知道你是什么样的人，因

为这是你的思想决定了的。改变我们的思想，就能改变我们的生活。

你一旦确定了加强自信心和同别人进行有效的交流这一目标。你就必须积极地、乐观地去期望你的努力必将获得成功。你所有的言行都应体现这样一种信念：我终将会成为一个口才伶俐的人。

这个信念是你能否成功的决定性因素。假使我能看透你的脑袋而把握住你这信念的坚定程度，我就能预知你取得成功所需时间的长短。

凯撒率领他的军团从高卢渡过英吉利海峡之后，是怎样保证自己的成功的呢？他做得聪明极了：他把军队集合在多佛港的悬崖峭壁之上，俯视几十丈下的渡口，火舌正舔食着所有的渡船。在敌人的国土上，同大陆的最后一线联系断绝了，撤退的惟一手段被烧毁了，他们只有背水一战，向前，征服。凯撒果真如愿以偿了。

这就是不朽的凯撒精神。要征服演讲时的恐惧心理，这，为什么不能成为你的精神呢？

练习——熟能生巧

要学游泳就得到水里去，要学讲话就得讲。如果你要达到设想的目标，你必须将它付诸实践。

有人问萧伯纳，为什么他讲话那么有吸引力，他答道：“学来的，就像学滑冰一样——开始时笨头笨脑，像个大傻瓜，后来就慢慢的好些了。”萧伯纳年轻时是十分胆怯的，每当要敲别人的门，至少得在门外徘徊 20 分钟，才能鼓起勇气去冒那个险。他承认：“很少有人像我那样深受害羞和胆怯之苦。”

他下决心要变弱为强。于是参加了辩论协会，出席伦敦各种公开讨论的会议，逮住机会就发言。终于，他使自己成为

20 世纪头 50 年里最有自信心和最杰出的演讲者之一。

这困难吗？不，讲话的机会随处可见，抓住它，开口讲就是了。

“这我知道，”有位公司负责人说：“可我不愿受那种折磨。”

其实，这不是折磨，很多人并不知道其中的奥妙，这是冒险，是征服！你的人格将由此展出在人们面前！

二、征服怯场的恐惧

埃默逊说过：“世界上没有比被恐惧击败的人更多的了。”这句话可谓痛切之至。

只要按照本书的要求去练习，你就可以在几周之内增强自信而消除怯场之苦。

怯场——卓越口才的绊脚石

关于怯场，可以先告诉你几种实际情况。

实际情况一：并不是只有你怕对听众讲话。根据调查说明，大学里听演讲课的新生，80~90%有怯场的毛病。

实际情况二：一定程度的怯场是有益的。具有挑战意味的异常环境，往往会使人自然而然地做好准备去应付它。当你发现自己脉搏加快、呼吸急促时，不必惊慌，你的身体已经进入临战状态了。假如这种心理准备控制在一定限度内，你的思维就将更敏锐，话语将更流畅，同时更富有感染力。

实际情况三：职业演讲者也同样怯场。人们在上台前略感紧张，直到讲了几句之后才放松下来，这是很正常的。一点怯场感都没有的“冷血动物”，讲出来的话不会有激情。

实际情况四：害怕上台讲话的主要原因是由于不习惯。

这些实际情况说明什么呢？

怯场并不可怕，上台讲话意味着一系列复杂而陌生的情形，反复练习就可以改变这种状况。久而久之，成功的经验多了，你还会发现那竟是一种乐趣哩！

有备才能无患

有准备才能有信心，准备充分才能无所畏惧，再有经验的演讲者仓促登台也难免陷于窘境。19世纪初美国讲坛的风云人物丹尼尔·韦伯斯特说，他觉得如果只做好一半准备就站到听众面前，那就像只穿着一半衣服。

重要的问题是，上台前必须选择好正确的准备方式，然后充分准备。

首先得注意，你不要逐字逐句地背诵。写好讲稿逐字背诵，这无异是浪费时间和精力，有时还会把事情弄糟。我们平时说话都是脱口而出，脑子里不是想着要用哪些词，而是想着要表达什么意思，什么观点。只要思路清楚，语言就会像呼吸一样自然地从嘴里吐出来。

温斯顿·丘吉尔在这方面就有过教训：他年轻时总爱写好背好演讲稿，结果，有一次在会议发言时，“卡了壳”，顿时脑中一片空白，一句话也讲不出来了。最后竟不知道是怎样回到座位上去的。从那以后，他再也不敢背演讲稿了。

一旦面对听众，我们很可能把逐字逐句背下来的讲稿忘了。即使不忘，讲出来的话也是机械呆板的。因为那不是出自内心而是出自记忆。

林肯曾经说：“我讨厌枯燥无味的布道。听牧师讲道时，我真希望他能像同蜂群搏斗一样。”然而背讲稿的人决不会有那种表现。

其次，事先组织好观点。这事看起来好像很复杂，其实很简

单：在你自己的生活中寻找有益的经验，再据此整理你的思路、你的观点和你的信念。就像查尔斯·布朗博士有一次在耶鲁大学的系列讲座上说的：“把话题酝酿成熟，……然后把所有的观点都记下来，字要尽可能少，这样组织起来就容易一些——最后把这些松散的各部分井然有序地安排到你的材料里去。”

这不是一件难办的事，只需要你集中思想进行一番有目的的思考而已。

第三，同朋友预演一下。这是十分必要的，可以把你准备的内容像日常聊天似地讲给朋友和同事听：“哎，约翰，你听我说，那天我可碰上一件怪事儿。”约翰也许会很高兴听你讲的。你要边讲边注意他的反应，或许约翰还会提供点有价值的意见呢。至于他是否知道你这是在预演，那倒无关紧要。

著名的历史学家阿伦·内文斯就有过类似的主张：“只要你的朋友对你的研究有兴趣，你就抓住他，跟他谈你的研究所得。这样你会发现，有些问题你可能阐释得不够；有的观点可能有争议你却没有意识到；甚至会发现你整个表述方式就不是很恰当的。”

把恐惧抛到脑后

成功的决心对于每一次发言的具体意义。是成功的决心不能动摇。

第一，把自己沉浸到话题中去。话题选定，组织好了观点，甚至同朋友“预演”过了，还不能说已经准备就绪了。你还必须使自己处于那么一种心理状态，这种心理状态是历史上的伟人们之所以能成为伟人的关键，那就是，对自己事业的信仰。你要坚信，你的听众在听了你的报告之后会变得更好。

第二，把一切担心抛到脑后去。人们常常担心自己会讲错

话，会“卡壳儿”。这种担心副作用很大，上台之前一定要把它抛除。你可以全神贯注地听别人发言，这会有助于避免过分的担心而造成怯场。

第三，对自己讲些鼓气的话。人们也常常怀疑自己的话题选择得是否恰当，听众是否会感兴趣等等。这时，你有必要对自己讲些鼓气的话，简单明了地告诉自己：你选择的这个话题正合适。因为它来自你自己的经验，来自你对于生活的思考，你比听众当中任何一个人都有资格来谈它。现代心理学试验证明，自我暗示是一种强烈的刺激。那么，实事求是的鼓气话是更有效和更有力量的。

装也要装得逼真

动作似乎是在感情之后，但它们实际上是同步的，所以，调节我们可以随意直接控制的动作，就可以间接调节我们不能直接控制的感情。所以，要想无所畏惧，就要装出非常勇敢的样子，而且是全身心地装，这样，英雄气概就会取懦夫之怯而代之。

罗斯福这位美国历史上最大胆的总统原来是什么样子的呢？自卑、胆怯、神经质。然而他是怎样转变的呢？他自述说：“一次，我读到一本书。其中有一段谈到一位英国军舰舰长告诉主人公怎样克服恐惧：人们可以装做不害怕的样子，时间一长，假的就不知不觉变成真的了。我相信了这种说法。那时我害怕的东西多得很，从大灰熊、劣马到士兵，见了就躲。后来我让自己装出不怕的样子，慢慢地果然不怕了。我想，人们只要愿意，可能都会有这种经验的。”

只要准备得充分，你就昂首挺胸走上台去吧，步履矫健些，神态轻松些。在面对听众之前 30 秒钟内做一次深呼吸。大量的氧气会使你兴奋，给你勇气。身体姿势要尽可能挺拔

些，目光要盯住听众的眼睛。然后就大胆地开始讲话吧。你心里可以想像，这些人都欠你的钱，他们到这里来是为了乞求你的宽限和减免。

三、谈吐动人的诀窍

要使人们为你的话语所动，应掌握以下几个原则。

找自己最擅长的说

不少人并不注意这一点。他们往往随便拎起一个题目：爱国主义、民主制或正义等等，然后猛翻一阵名人名句或演讲手册，再套上自己模模糊糊记得的什么定义或结论。结果，讲完之后，别人只记得他讲了多久。这些人的错误在于不了解听众的兴趣是想听到一些生动实际的东西。

蜜特林曾经是个法国地下工作者，一家人在纳粹的铁掌下饱受磨难。他用生动的语言讲述了自己怎样逃脱了秘密警察的追杀而最后来到美国。结束时，他说：“今天，我是沿着密执安大街自由地走到我们上课的这个地方来的。路上碰到一个警察，他没有用怀疑的目光注视我。走进这幢大楼，没有人检查我的身份证。这节课结束后，我可以到自己想去的任何地方去。相信我，自由值得我们为它而战。”他刚一讲完，我们全班都站起来向他欢呼。这件事给了我们哪些启发呢？

第一，要告诉人们生活教给你的东西。在台上讲述生活对自己的教育，是决不会失去听众的。但一般人去不容易接受这个观点。他们认为，个人的经验太琐碎，太狭隘了。他们喜欢在普遍观念和哲学原则中翱翔。不幸的是，那里的空气对芸芸众生来说太稀薄了。他们如饥似渴地想听新闻，我们却给他们社论。与新闻相比，社论离生活毕竟要远得多。

埃默逊说过，他总是愿意听别人说话，不管这个人地位多么卑微，他总能从其话语中学到点东西，只要他谈的是生活中的事。

第二，要根据自己的背景选择话题。调查表明，人们通常遇到的最大的难题是如何选择对自己合适的话题。究竟什么话题对自己合适呢？肯定地说，只要是同你自己的生活经历有关的事情，都可以成为适合你讲的话题。下面几类话题是大多数听众都感兴趣的。

童年时期的经历。同家庭、儿时的记忆、学童的生活有关的话题，一无例外总能令人兴趣盎然。因为大多数人都由此激起对自己孩提时代的美好回忆。很多人也乐于知道别人小时候遭遇过什么障碍，又是怎样克服的。但你怎样有把握地知道人们对你童年经历中的哪些事有兴趣呢？你不妨选择历经多年仍然记忆犹新、生动有趣的事情讲，这类事听众保险喜闻乐听。

早年的奋斗。这类话题也会吸引听众注意。谁不想听听别人最初是怎样给这个世界打上印记的呢？你可以谈谈你怎样得到某一特别的职业，谈谈你的工作环境，你遭受的挫折，你的期望和你在这个充满竞争的世界上赢得的胜利。只要语气谦逊，任何人的生活素描都会是引人入胜的材料。

特别是知识领域。你如果在某一领域多年耕耘而成为专家，往讲台上一站，人们自然会正襟危坐，洗耳恭听。

特殊的经历。你遇见过什么伟人吗？你经历过枪林弹雨吗？你一生中有过精神危机吗？这些往往是讲话中最好的材料。

信仰和信念。也许，你花了大量的时间和精力来思考这个世界的主要问题和你在这个世界中的位置。如果是这样，你就对这些问题有发言权了。但是，要谈得具体，听众可不愿听那

满是概念化语言的讲话。如果你对某一问题研究经年，那就想方设法用上它。

准备一个发言，不是词语的机械堆砌，也不能光从第二手材料中打主意，必须挖掘自己大脑中的生活积累。别以为那些不值得讲给别人听，事实上，这样的发言远远比那些职业演讲者的演讲更让人开心，使人感动。

要打动听众，首先要打动自己

有一种情形可以帮助你检验你选择的话题是否合适：如果有人起来反驳你的观点，你是否会热烈而自信地捍卫自己的立场？假如你会，你的选择就是对的。

美国最有感染力的演讲家之一的福尔敦·希恩主教在读书时便了解这一点。他在《生活是有价值的》一书中写道：“在大学时我被选入校辩论队。在圣母玛利亚辩论会的前一夜，我们的辩论课教授把我喊去横加指责：‘你太糟糕了。我们学校可从来没出过像你这么糟的演讲者。’

“‘既然如此，你为何选我参加辩论队呢？’我问他。

“‘那是因为你能够想，而不是你能讲。呆在那个角落，把你的演讲稿再检查一遍。’我读了一遍又一遍。他问我：‘你发现了什么错误吗？’‘没有呀！’于是他让我再接着检查。半小时，一个半小时，两个半小时过去，我简直累得不行了。他问：‘你还没发现哪里错了吗？’

“这时，我才恍然大悟：‘我发现了，我缺乏激情和真诚。’在我真正为自己的话题所激动之后，教授才说：‘现在，你算是准备好了！’”

常有人抱怨：“我没有什么事情可激动的，我的生活平淡无奇。”其实，判断别人是否对你的话题感兴趣，惟一的办法就是问问你自己对它是否真有热情。