

邢群麟 宿春礼 编著

子天



出口成章

中国社会科学出版社

28 天 出 口 成 章

邢群麟 宿春礼 编著

中国社会出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

28 天出口成章/邢群麟, 宿春礼编著. —北京: 中国社会出版社,
2004.1

ISBN 7-5087-0004-X

I. 2… II. ①邢…②宿… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 123267 号

书 名: 28 天出口成章

编 者: 邢群麟 宿春礼

责任编辑: 张英杰

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话: 66051698 电传: 66051713

欢迎读者拨打免费热线 8008108114 或

登录 www.bj114.com.cn 查询相关信息

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 保定市大丰彩印厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 14.375

字 数: 370 千字

版 次: 2004 年 1 月第 1 版

印 次: 2004 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5087-0004-X/H·50

定 价: 29.00 元

(凡中国社会版图书有缺漏页、残破等质量问题, 本社负责调换)

卷首语

古人云：一言可以兴邦，一言可以误国。

刘勰在《文心雕龙》里也说到：“一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”公元前，西方有一个年迈的法老，谆谆告诫即将继承王位的儿子麦高卡说：“当一个雄辩的演讲家，你才能成为一个坚强的人……舌头就是一把利剑，演讲比打仗更有威力。”可见，口才的作用是巨大的。口才好的人，能够很顺利地获取知识和别人的帮助，通过集合众人之力共同构筑的使力点，运用杠杆原理成功撑起自己的人生梦想。当今的社会，竞争日益激烈，经济飞速发展，人际交往更加频繁，一个能说会道、谈笑风生、能言善辩的人越来越具有优势，拥有令人羡慕的好口才，不异于拥有走向成功的护照。

正如美国人类行为科学研究者汤姆士所言：“说话的能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群……受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”毋庸置疑，一个思想浅薄、知识贫乏，口齿不清的人是很难适应社会发展的，即使是一个品德高尚、学识渊博的人，如果不善言谈，说话词不达意，缺乏良好口才，也是无法充分发挥自己全部才智的。人与人之间的对话，心与心之间的共鸣，情与情之间的交流，需要口才搭建无限沟通的桥梁。

口才作为一门语言艺术，在人类历史的长河中，散发着迷人的光彩。其中，杰出的代表数不胜数。连横合纵的苏秦、张仪；舌战群儒的诸葛亮；不战而屈人之兵的烛之武；雄辩滔滔的西塞罗；舌

挽狂澜的丘吉尔、罗斯福；口出锦绣的周恩来……一时百花齐放，姹紫嫣红。口才，大到国际风云，小到生活起居，无处不用。处理国与国之间的争端需要圆融的外交口才；遇到陌生的朋友需要恰如其分的应酬口才；与人合作需要高超的谈判口才；面对新的课题需要耐心的说服口才；当一段好姻缘突如其来，需要不容抗拒的情爱口才；意见相左时，需要严谨的辩论口才……练就“三寸不烂之舌”，拥有“不尽长江滚滚来”般的口才，已然成为摆在我们每个人面前的重大命题。

本书深入浅出、通俗易懂地从全方位、多视角介绍拥有好口才的各项技能训练和演绎方法，并将容量很大的内容科学而有机地安排在短短的28天里，做到既切实可行，又能在有限的时间里使读者学到最有用的知识。28天的口才修炼，不但加强你对口才外延的理解，更重要的是让你的“内存”愈来愈丰富。本书不仅突出言语习惯、心理、声音、记忆、情感、朗诵、口语表达等方面的训练，让你具备拥有好口才的厚实“底蕴”；还重在演讲、辩论、谈判、说服、生活、恋爱等方面的实战；教你怎样在商海中叱咤风云，教你如何在突发其来的事情中轻松应对，教你如何在情场上独占花魁，教你如何在交际圈中成为众人瞩目的焦点，还教你如何在成功路上舌灿莲花，春风得意。另外还重点对幽默、赞美、口才礼仪、聆听、分寸、语言风格等方面进行了翔实的论述，并就言与意、口才与成功等关系做了有益的探讨。相信对你会有所帮助。

除此，本书力求将实用性、示范性、独特性、可读性、趣味性等融为一体，让你读起来如沐春风，实践起来轻松自如。相信，只要你根据本书介绍的各项方法进行潜心学习和实践之后，你会惊奇地发现，金口才原来就在“灯火阑珊处”，原本为“伊”消得人憔悴的你，可以振翅欲翔。

尽管编者尽心尽力，但由于时间仓促，水平有限，遗漏和谬误之处恳请大家指正！

目 录

第1天 立即付诸行动	1
一、口才始于自我	1
二、咬定目标不放松	6
三、今天，你行动了吗	11
四、站在巨人的肩上	13
第2天 改变你的习惯	16
一、杜绝“五话”	16
二、当心谈吐红绿灯	22
三、四种毛病要不得	25
四、通往“心灵路径”	26
第3天 钻出你自己的壳	28
一、自信：能言善辩的尚方宝剑	28
二、恐惧：死神唇边的微笑	30
三、冷静：学会从别人的怒火中取得温暖	33
四、真诚：心与心碰撞的火花	36
五、勇气：攻无不克的杀手铜	38
第4天 练“心”	41
一、提高情绪冲淡紧张	41
二、勇敢地站起来	42
三、从球王贝利双腿发抖说起	44

四、不，我不在乎	47
第5天 我“思”故我在	50
一、舌头是心灵的翻译家	50
二、黔驴技穷错在谁	52
三、丝丝入扣方能引人入胜	57
四、插上想像的翅膀	59
五、从“放屁冲藕”说开去	61
第6天 声音的魔力	64
一、对菊花永远也别大喊大叫	64
二、大珠小珠落玉盘	66
三、让你的声音充满魅力	72
四、完美声音的七大原则	76
第7天 记忆：生命长河中跳跃翻飞的浪花	81
一、由咏虎诗谈记忆	81
二、一个能记 10 000 个人名的推销员	84
三、让记忆成为口才的好助手	85
四、有效记忆的几种法则	88
五、记忆总动员	92
第8天 打开情感的闸门	94
一、“素”语更能催人泪下	94
二、用诚挚的情感敲开别人的心扉	97
三、晓之以理先动之以情	98
四、法庭之王——艾扎克倾情舌战	100

第9天 朗诵的艺术	106
一、欲善其事先利其器	106
二、台上一分钟，台下十年功	109
三、几种文体的朗诵演练	114
第10天 提高你的口语表达能力	119
一、巧用俗语更精彩	119
二、表达技巧要娴熟	121
三、必不可少的日常口语	124
四、口语表达艺术的原则	128
第11天 演讲：唤醒你心中沉睡的雄狮	132
一、三寸之舌强于百万之师	132
二、搭建心灵沟通的桥梁	136
三、让掌声更热烈	139
四、做一个偷“心”高手	144
五、上什么山，唱什么歌	149
第12天 辩论：滔滔辩才的风云际会	153
一、辩论的“芯片”	153
二、谩骂和恐吓绝不是战斗	156
三、辩论也要讲策略	158
四、以子之矛，攻子之盾	169
第13天 成为说服高手	178
一、成功说服三部曲	178
二、桃李不言，下自成蹊	182
三、绕远路的会先抵达终点	186

四、让对方说“是”	188
五、有效说服的三种技巧	189

第 14 天 拥有高超的交际口才	193
一、葡萄藤上的一串葡萄	193
二、语不惊人誓不休	195
三、和睦相处的秘诀	200
四、说“不”的艺术	207

第 15 天 生活口才修炼	212
一、在嘴上安一把锁	212
二、该张口时就张口	214
三、“法拉奇式”的问话	216
四、说话要具针对性	219

第 16 天 谈判：针尖与麦芒的对垒	229
一、武装到牙齿	229
二、舌底乾坤有方圆	232
三、雄韬喋伐，重于九鼎之宝	236

第 17 天 求职面试时的说话技巧	247
一、推销你自己	247
二、面试闯关	249
三、讲薪酬有窍门	252
四、面试官就这样被你征服	254
五、面试忌语	260
六、面试说话讲方法	262

第 18 天 恋爱是“谈”出来的	266
一、同恋人的初次交谈	266
二、曲径通幽：爱这样说出口	270
三、我说我的眼里只有你	273
四、让爱语充满甜蜜	277
五、将恋爱进行到底	278
第 19 天 无声的语言	281
一、不可小视体态语	281
二、云想衣裳花想容	288
三、学好“准法律”	294
四、破译“姿态信息群组”	297
第 20 天 机智的妙处	301
一、一语双关回味无穷	301
二、巧用谐音饶有妙趣	304
三、绵里藏针一击竞功	307
四、移花接木还治其人	310
五、反话正说	313
六、巧释逆挽	314
七、自嘲是解围妙方	316
八、出奇制胜，取其不意	318
第 21 天 幽你一默	321
一、幽默：助君成功的“催化剂”	321
二、幽默也要讲原则	323
三、说话风趣更添迷人光彩	325
四、幽默，上帝的笑	327

五、找一个幽默代替	328
第 22 天 赞美的力量	337
一、一滴蜜糖胜过一加仑苦汁	337
二、做个内行的赞美者	341
三、赞美的“雷区”	347
第 23 天 聆听心灵的花开花谢	352
一、会说的不如会听的	352
二、好口才从聆听开始	355
三、做一个耐心的听众	357
四、学会倾听的艺术	362
五、聆听他人心底的秘密	364
六、开辟第三条路	365
第 24 天 掌握分寸	368
一、看碟下菜，量体裁衣	368
二、曲径通幽	375
三、留有余地	377
四、此时无声胜有声	379
五、批评要“裹着糖衣”	381
第 25 天 得意而“忘”言	386
一、意不在多，达意则灵	386
二、美丽的谎言	391
三、言有尽而意无穷	393
四、含糊其辞，意在其中	398

第 26 天	个性与风格	406	
一、	摄影师无法捕捉的个性	406	
二、	个性风格是一个人的商标	409	
三、	培养自己的讲话风格	412	
四、	演讲之语言风格	415	
第 27 天	遨游智慧之海	420	
一、	腹有诗书气自华	420	
二、	书中自有黄金屋	423	
三、	养成良好的阅读习惯	426	
四、	言之无文，行而不远	428	2
五、	厚积薄发	432	8
第 28 天	倾听伟大的声音	434	天
一、	《在葛底斯堡国家公墓的演说》——林肯	434	出
二、	《就职演说》——丘吉尔	436	口
三、	《我有一个梦想》——马丁·路德·金	438	成
四、	《自由的庆典》——约翰·肯尼迪	442	章
五、	《不自由，毋宁死》——帕特里克·亨利	445	

第1天 立即付诸行动

如果你是一名英雄，
就让你自己，
在茫茫的雪原上驰骋，
在漆黑漫漫的长夜里，
开辟出一条通向光明的旅程。

——本杰明·帕克

一、口才始于自我

(一) 你的言辞智商是多少？

所谓“言辞智商”，是指对一个人能否机智流利地运用语言，恰当有效地表达自己观点的综合测度。是考察一个人在与人交往时能否很好地控制自己的语言，能否以适当的方式将它表达出来。一个人言辞智商的高低，取决于其言辞是否流利、准确、诚实以及是否有适度的幽默。

具有良好的言辞智商，可以增强人的自信心，给别人留下深刻的印象，并能影响别人。在西方的各类培训计划中，对受训者言辞智商的训练是一项非常重要的内容。一个在语言表达方面训练有素，并且十分得体的人在竞争日趋激烈的今天将具有很大的竞争优势。

下面，我们列出一些语言培训专家设计的问题，来测试你的言辞智商，请回答这些问题，并根据标准打分，看看你的言辞智商有

多高：

- (1) 当你遇到意外的事情时，能否使用一些恰当的词语？
- (2) 你是否能使羞怯或沉默寡言的人开口同你交谈？
- (3) 你是否知道何时倾听他人讲话，何时发表自己的见解，何时找到更好的谈话时机？
- (4) 你是否能平和、理智、心胸开阔地应付困境？
- (5) 你是否善于在谈话中恰当地表明自己的成绩，尤其当你感到被人忽视的时候？
- (6) 你是否能控制自己，不要采取散漫的态度与对方交谈？
- (7) 你是否能避免空洞的、无实际意义的讲话？
- (8) 你是否能够获得应有的奖赏和称赞，即使是极小的成功？
- (9) 你是否注重问题的解决方法，而不是问题本身？
- (10) 你是否给周围的人留下诚实而真挚的印象？

评分标准：看看自己的答案，然后参照下面的标准给自己评分。

- A. 历来如此
- B. 偶尔如此
- C. 从未如此

评分结果：将答案中你所选择的 A、B、C 的数目分别进行统计，然后看看最后的结果。如果其中大部分是 A，说明你具有较高的言辞智商。如果你的答案差不多都是 B 或 C，或几乎全是 C，你就需要大大提高自己的语言交际能力了。

为了进一步评估你的言辞情况，请你继续回答下面的问题。认真思考你的答案，做出最有效而客观的评价。

- (1) 当你与别人交谈时，你认为自己的身体姿态给他人留下的总体印象如何？
- (2) 你发现在什么情况下与周围的人交谈最为困难？
- (3) 在什么情况下你的语言交际能力发挥得最好？你认为在哪些情况下事情进行得非常顺利？

- (4) 你什么情况下会把事情弄糟了？最主要的原因是什么？
(5) 当别人忽视或反对你所说的话时，你该怎么办？

(二) 跳蚤与“自我设限”

科学家们做过一个有趣的实验：

把跳蚤放在桌上，一拍桌子，跳蚤立即跳起，跳起的高度均在其身高的100倍以上，堪称世界上跳得最高的动物！然后在跳蚤头上罩一个玻璃罩，再让它跳，这一次跳蚤碰到了玻璃罩。连续多次后，跳蚤改变了起跳高度以适应环境，每次跳跃总保持在罩顶以下高度。接下来逐渐改变玻璃罩的高度，跳蚤都在碰壁后主动改变自己的高度。最后，玻璃罩接近桌面，但这时跳蚤已无法再跳了。于是科学家把玻璃罩打开，再拍桌子，跳蚤仍然不会跳，变成“爬蚤”了。

跳蚤变成“爬蚤”，并非它已丧失了跳跃的能力，而是由于一次次受挫学乖了，习惯了，麻木了。最可悲之处就在于，实际上的玻璃罩已经不存在了，它却连“再试一次”的勇气都没有。玻璃罩已经罩在了它的潜意识里，罩在了心灵上，于是行动的欲望和潜能被自己扼杀！科学家把这种现象叫做“自我设限”。

现实中，许多人有意无意便给自己戴上了“金箍罩”，永远活在自我设定的水平线下，使自己饱满的热情、昂扬的斗志消磨殆尽，对现状过于满足，对失败习以为常，丧失了信心和勇气，渐渐养成了自卑、狭隘、不思进取、害怕挑战的消极心态。同样，无数的人因为口才不佳溃败于商场，因为羞于启口错失良机，因为结巴或不良的言谈习惯，使得人生之路困厄多端……可是，这些都不是可悲的根源，真正的根源在于他们已习惯了说“没办法”，抑或是习惯了活在“笨口难开”的阴影中，最终的结果只能成为人际交往圈子里的“跳蚤”。

那么，你想拥有好口才吗？你想成为众人瞩目的“焦点”吗？你想拥抱成功吗？

要解除“自我设限”，关键在自己。

西谚说得好：“上帝只拯救能够自救的人。”同样，成功只属于愿意成功的人。你不愿成功，谁拿你也没办法；你自己不行动，上帝也帮不了你。

成功并不是一个固定的蛋糕，数量有限，别人切了，你就没有了。成功的蛋糕是切不完的，关键是你是否去切。你能否成功，与别人的成败毫无关系；只有自己想成功，才有成功的可能。

狄摩西尼是古希腊的一位大思想家和演说家。他本来声音极弱，吐字不清，而且气促，发音很不好，连“R”这个常用的字母都说不清楚。为克服自身的先天不足，提高讲话水平，他进行了艰苦的训练。为了使声音清晰洪亮，他在嘴里含上光滑的石子大声说话；站在法利兰的海滨喊叫；一边跑上山一边背诵，练习一口气念几行字；为使体形端正平稳，他把两把宝剑挂在两肩上，站在镜子前演讲，以矫正自己的姿势；他甚至躲进地下室，避开一切社交活动和吵闹嘈杂的声音，练习发音、表情和动作。他的演讲经历了多次的失败，然而功夫不负有心人，他终于获得了成功。

（三）积极暗示，重塑自我

弗兰西斯·培根在《论幸运》中写到：

“炫耀于外表的才干徒然令人赞美，而深藏不露的才干则能带来幸运，这需要一种难以言传的自制与自信。西班牙人把这种本领叫做‘潜能’。一个人具有优良的素质，能在必要时发挥这种素质，从而推动幸运的车轮转动，这就叫‘潜能’。”

在这里，我们不妨将这种“潜能”理解为一种心理暗示或是潜意识。那么什么是心理暗示？心理暗示是指通过语言、行动或其他方式对于自己或别人的心理活动产生影响和发生改变的过程。其表现形式多种多样，从暗示的主体来分，可以分为人际暗示与自我暗示两大类。人际暗示也叫他人暗示。比如，一位教授在讲台上拿一个玻璃瓶对学生说：“瓶子里装着有异味的气体，现在要测一下这

种气体在空气中的传播速度，等打开瓶盖后，谁闻到这种异味，就请举手。”教授打开瓶盖，自己很快露出闻到异味的表情，随即看表计时。15秒后，前排同学举起了手，1分钟后，四分之三的同学都举起了手……然而，瓶里装的只是普通的空气。这是心理学关于人际暗示的一个典型试验。教授和首先举手的同学以自己的语言和行为，影响了许多同学的心理活动和行动。

心理暗示的另一大类是自我暗示。在心理暗示中还可以从不同角度分为直接暗示与间接暗示，正暗示与反暗示，积极暗示与消极暗示等。

自我暗示是指一切由个人自己给予自己的意识的所有暗示和刺激，也就是一个人自觉地用语言或其他方式对自己的知觉、思维、想像、情感、意志、动机等方面的心理状态产生某种刺激影响的过程。自我暗示就是自动暗示，它是人的心理活动中有意识的思想部分与潜意识的行动部分之间的沟通媒介；它是一种启示、提醒和指令；它会告诉你注意什么，追求什么，改变什么和坚持什么以及怎样去行动。因而，它能支配和影响你的思想和行为，这是每个人都拥有的一个看不见的而又具有魔力的法宝。

成功学的创立者拿破仑·希尔有一句名言：“一切成就，一切财富，都始于一个意念。”他所说的意念也就是自我暗示。同样，一切失败，一切贫弱，也都始于一个意念。这就是说，我们每个人习惯于在心理上进行什么样的自我暗示，便决定了自己有什么样的自我意识和心理态度，从而也就导致了自己有什么样的选择和行为以及精神状态，这就是一个人是否弱与强、贫与富、失败与成功的根本原因。我们之所以一直强调树立积极的自我意识，发展积极的心理态度，就是为了学会和坚持心理上的积极的自我暗示。我们正是在积极暗示与积极心态的相互依存与彼此促进的过程中，再塑一个成功的自我！

同时，自我暗示也直接影响着潜意识。潜意识就像一块肥沃的土地，如果不在上面播下积极的自我意识的良种，就会野草丛生，