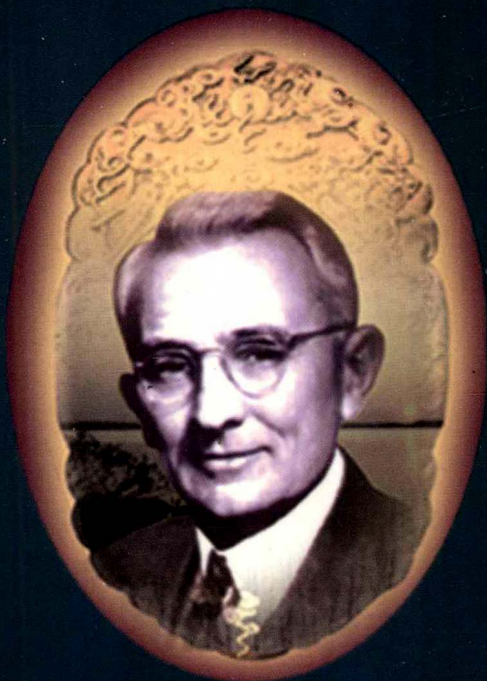


受益一生的励志经典



戴尔·卡耐基

吴景明◎著

口才学

Ka Nai Ji Kou Cai Xue

如果你拥有魅力口才，就可以轻松开口，自信说话，富有感染力地表达，自在沟通；如果你拥有优秀的交际口才，就更容易在事业上取得成功，获得财富。

延边人民出版社

戴尔·卡耐基



吴景明◎著

口才学

Da Nai Ji Kou Cai Xue

如果你拥有魅力口才，就可以轻松开口，自信说话，富有感染力地表达，自在沟通；如果你拥有优秀的交际口才，就更容易在事业上取得成功，获得财富。

延边人民出版社

责任编辑:许正勋

装帧设计:海 洋

图书在版编目(CIP)数据

受益一生的励志经典/吴景明 编著. -延吉:延边人民出版社,
2007.12

(受益一生的励志经典;1)

ISBN 978 - 7 - 80698 - 963 - 0

I. 受… II. 吴… III. 成功心理 - 通俗读物
IV. B848.4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 096353 号

受益一生的励志经典

(戴尔卡耐基口才学)

出版:延边人民出版社

(延吉市友谊路 11 号) 邮编 133000

印刷:北京三木印业有限公司

发行:新华书店总经销

开本:710×1000 印张:240 字数:3000 千字

标准书号:ISBN 978 - 7 - 80698 - 963 - 0

版次:2008 年 1 月第 1 版 • 2008 年 1 月第 1 次印刷

印数:1—5000 册

定价:420.00 元(全 12 册)

如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

前 言

在现实社会中，社会的发展给人类带来了精神和物质上的飞跃，但是在精神文明社会中，人的心理与社会发展之间的变化是同步的，于是，我们为了适应这个飞速发展的社会，就必须有良好的的人生观和价值观，保持良好的心态是我们成功的基础，人与人之间的存在关系，是社会发展的源泉与动力，只有了和谐的关系，才会有幸福的家庭、祥和的社会。

而在每个人的进步中，离不开生存的基本元素，正是这些元素的有机结合，从而使人在社会中生存，所以一个人的基本素质与生存是息息相关的。人如何能在物欲繁华，充满竞争的社会中健康快乐的生活，这就需要我们不断的完善自己的基本素质，培养良好的人生观和世界观，从而在社会中明确自己的位置，扮演好自己的角色，因为社会是一个大群体，所以就需要人与人之间和谐的发展。每个人不是天生就是成功的，而是与后天的勤奋努力是离不开的，每个障碍，每个困难，都有可能会成为我们超越自己的机会。成功学告诉大家很多成功的方法，但是我们却很难做到，其实成功是一种经常的训练与习惯，或者说是素养，有一些因素可以直接有效地成为你成功的条件，这些条件我们很多人都可以做到，都可能遇到，而且就在我们的周围不远，但是我们往往忽略了那些成功源泉的存在。

本套书集结了众多名家的经典励志精华，从人的心态、口才、办事说话的方法、社交以及性格方面都作了详细的分析，并且给予了详细的方法，从而引导我们从不足走向成功，完善自己，使自己成为社会中的佼佼者。

我们始终倡导“全民励志”、“爱铁成钢”的教育理念，我们相信：只要你我是一个激励型的个人，就能直面风雨坎坷、谈笑人生；只要我们的学校是激励型的学校，就能达到英才辈出、大展鸿图；只要我们的民族是一个激励型的民族，就能看到奋发图强、民族复兴；只要我们的国家是一个激励型的国家，就能实现国富民强、和谐昌盛。

希望读者们在阅读中获得更多的智慧和启迪。



目 录

目

录

第一章 口才的力量	1
第二章 如何表达自己	11
分析自己的谈话能力	13
要善于运用谈话资料	15
培养敏锐的观察力	17
明确表达的目的	19
完美表达的关键	21
如何克服恐惧	23
好口才要多练习	25
什么样的场合,说什么样的话	27
说对方感兴趣的事	29
赞美要发自心底	31
言谈内容应适应文化背景	33
恰当地自赞自夸	34
尽量表达你的诚实和热情	36
身体语言的巧妙运用	40
看准你在对谁说话	43
意味深长的收尾	45
表达不同意见的秘诀	48
另有所指	50
给自己台阶下	52
让语言发生转折	54
委婉暗示出奇效	57
以气势论输赢	59
率先定义,掌握主动权	61
先转话题再攻核心	63





卡耐基口才学

How to Win Friends and Influence People



第三章 怎样口才致胜	67
怎样对付“揭短”	68
对付羞辱的技巧	69
好口才化解小矛盾	71
巧妙处理责备后的说话技巧	74
巧妙应对挑衅	76
言有尽而意无穷	79
把握说话时机	81
学会灵活变通	83
怎样安慰人	86
找准突破口	89
关注“微不足道”的细节	90
循序渐进说服对方	92
向对方请教	93
获取承诺的妙法	94
赞美也可以“独具匠心”	95
夸奖也须看过程	96
恭维要恰如其分	97
善意地批评对方	99
不要刺伤对方	100
第四章 成功演讲的基础	101
成功演讲的魅力	102
优秀演讲的奥妙	105
把握基本技巧	109
善于培养自信	118
成功演讲的捷径	131
第五章 演讲的开场、主题与结尾	139
第六章 演讲谈到准备	155
借鉴别人的经验	156
克服当众怕羞的心理	170
第七章 演讲谈判控制	183
即刻进入角色	184





选择谈判的方式	195
排列演讲的顺序	208
控制谈判的节奏	217
第八章 交谈时需避免的误区	229
言多必失,学会少说话	231
不要把谈话谈成僵局	233
不可无理也不可无礼	235
切忌自我吹捧	237
少用语言的化妆品	238
赞美的忌讳	239
忠言不必逆耳	240
特殊场合的忌讳	245
习惯唱反调	247
勿让语意模糊不清	249
容易得罪人的言辞	251
浇灭他人谈话的热情	253
玩笑不是取笑	254
不要针锋相对地质问	258
第九章 生活中的口才艺术	261
充实自己的口中知识	262
说得多不如说得妙	266
尽量使用柔和的语言基调	267
招人喜欢的短句	269
掌握语言停顿技巧	270
突出说话重点	271
争吵有“度”,和好有方	272
分清谈话对象	274
切入正题的特殊方式	277
用激将法使对方应允	279
压制反抗心理的说话技巧	281
对失误若无其事	282
让幽默为你说话	284
给人留下好印象	287





卡耐基口才学

How to Win Friends and Influence People



事实胜于雄辩	289
别伤了孩子的自尊心	290
说服父母有妙招	293
如何与恋人交谈	296
夫妻的交流之道	298

第十章 职场里的口才艺术

如何应对招聘者的问题	303
求职方法面面观	306

目
录



第一章

口才的力量





卡耐基口才学

How to Succeed in Public Speaking



第一章 口才的力量

如果你拥有魅力口才,就可以轻松开口,自信说话,富有感染力地表达,自在沟通;如果你拥有优秀的交际口才,就更容易在事业上取得成功,获得财富。

说话在生活和工作当中非常重要,有的人很会说话,因为话说得好,人际关系非常融洽,工作处理得条理清晰;有的人不会说话,往往因为一句话说错惹恼了别人,甚至有时候还危及到了自己的前途,所谓“祸从口出”,说的就是这个道理。

一个人开口说话的方式是与生俱来的,我们出生以后的第一声啼哭就是口语表达。声音和文字一样,起着表达我们内心思想的作用,而声音所承载的口语表达,则比文字表达更为普遍和重要,因为我们的声音几乎无所不在。在本书中,我将和大家一起探讨如何说话、如何把话说得更精彩。

有些人说起话来吞吞吐吐、词不达意;有些人却口若悬河,吸引了很多听众。其实良好的口语表达能力并非天生,很多人小时候很腼腆,见到陌生人更是没有几句话,可是经过一定的培养和锻炼,也拥有了良好的口才。以我本人为例,我现在是很多公司的咨询顾问,一年到头在公众面前演讲,而且我还经常给各大企业作管理培训,口语表达能力非常强,是公认的“快嘴”。其实我在念大学之前,说话能力非常糟糕。我还有点口吃,说话的时候吞吞吐吐,半天也说不明白一件事。上了大学以后,我的一位学长希望我参加一个很重要的辩论比赛,在比赛前对我进行了专门的培训,整天让我不停地说,不停地演练。我不但圆满地完成了辩论的任务,而且后来说话的速度比当年那位学长还快。

有的人很会说话,不论是讲故事还是安排事务,大家都愿意听。为什么呢?我们注意一下就知道,这些人说话的时候,总是有声有色,讲到关键的字句时,会加强语气;讲到重要的问题时,会和听他说话的人互动,问一些相关的问题,引发听者的兴趣。如果一个人说话像读稿子一样,从头到尾一个声调,没有任何语气的变化,这听起来恐怕就非常枯燥无味。

问大家一个问题,你觉得什么样的老板能让我们全心全意地追随?你会认为,一个愿意和员工沟通的老板,值得让人全心全意地追随。因为愿意和员工沟通的老板,不但可以让员工感受到老板在关心他,而且也能让员工





表达对老板的尊敬。

为什么有些管理者领导下的员工能够尽心尽力、积极工作，而有些管理者领导下的员工却总是敷衍了事、得过且过？因为有的管理者特别会讲激励人心的话，以此鼓舞员工的士气；而有的管理者却拙于言辞，本意是想鼓励员工几句，可是最后说的话却适得其反，打消了员工的工作积极性。不管你是企业的管理者，还是普通的工作人员，总需要和别人沟通，所以我们一定要对我们的说话能力进行培养和训练，提升我们的口才交际能力。

美国的牧师在布道的时候，观众人数最多的达到十万人；而波兰的天主教父演讲的时候，观众也有十几万人。那些神父和牧师的演讲口才真的有那么好吗？为什么听众听了他们的演讲之后就大受影响呢？其实，演讲是否成功的重点不是采取了什么特别的技巧，关键在于你说的话是否能够打动别人的心。

很多老师在和学生沟通的时候，讲话特别深刻，有些话甚至改变一些学生的命运；而有一些老师恰恰相反，他们对学生的教导不但没有起到正面作用，反而让学生产生了逆反心理，与他们的期望背道而驰。我们也看到，有些行销业务人员刚和顾客交谈了几句，顾客就没有耐心再听下去了；而有的业务人员却知道如何吸引顾客、如何赞美顾客、如何给顾客提出及时的建议，因此创造了不菲的业绩。为什么基于同样的出发点，收到的效果完全不一样呢？为什么有的人很成功，而有的人却很失败呢？显然，因为他们的沟通能力不同。

不只是上台演讲或者推销产品，我们在生活中和朋友打的一个电话，在工作中做的一份简报，或者举行的一次会议，任何情况下，都需要说话的技巧。如果你的沟通能力很好，那么你的人际关系和工作效率可能会越来越好。教皇彼得二世曾经说过：“口才的力量，万夫莫敌。它比任何东西都有能力来统治这个世界。”因此可以这么说，统治世界，靠的就是很多领导人以及各行各业有影响力的人的语言的煽动作用来完成的。1974年11月，《伦敦时报》对读者进行了一项调查问卷，问题是：“你们心中最大的恐惧是什么？”可能你认为排在第一名的应该是“死亡”。但是当时调查的结果，回答“死亡”的只排在第二名，排在第一名的是“演讲”。由此我们可以了解到，演讲对很多人来说影响力非常大，因而在他们的人生体验当中排在了最重要的位置。

演讲如此重要，为什么有些人在公开表达自己的想法时感到那么艰难





卡耐基口才学

How to Succeed in Public Speaking



第一章

口才的力量

呢？一个最主要的原因是，在我们的成长过程当中，我们很少有机会在很多人面前表达自己的想法，缺乏在众人面前讲话的锻炼。在我们国家，无论是内地还是台湾，或者香港、澳门，学校的正规教育当中都没有开设演讲方面的课程。因为没有经过正规的训练、专门的练习，所以，当我们需要站在众人面前演讲时，或者向陌生人表达自己的想法时，就显得有些词不达意，甚至非常尴尬。这和我们学习过理财方面的知识就可以理财，而没有学习过理财方面的知识就没有能力去理财一样，做任何事情，没有经过一定的培养和训练，做起来肯定就会有一定的困难。

现在的家长都希望自己的孩子有很多特长，于是让他们补习英语、学钢琴、学跳舞，等等，就是没有让他们学习演讲。在社会上，有“超级女声”等各种各样的选拔比赛，惟独没有演讲比赛；“挑战主持人”勉强能和演讲挂钩，但是参选的范围却非常小，并不是大众参与的节目。这样看来，似乎大家都忽略了“说话”在我们的生活和工作中的重要性。在这里我将告诉你们如何练习说话、如何在公众面前表达自己的思想、如何让自己的言语变得更有说服力。

说服力有几种不同的类型。

第一种，演讲型的说服力。如果你是一个很有说服力的人，并愿意把握在台上或者人群当中演讲的机会，和大家分享你的感受和期望，你就比较容易参加更多的社会活动，也就能拥有更加丰富的社交生活。想像一下，在某些场合当中，或者是举行会议，或者是同业联谊，如果有人提议让你到前面给大家讲几句话，那么你的机会就会比那些在人群中默默无闻的人要多一些，你就有更多的机会树立你在人们心目当中的形象，也有更多的机会让更多的人认识和了解你，这对你的人际交往、事业成功，无疑会有很大的帮助。

记得有一次我在电视台做节目时，一位威海的观众举手问了我一个相关的问题。我请他到台上来，阐述他的疑惑，以及他认为的答案，就一两分钟而已。节目结束后，立刻就有很多和他同业的人与他联系，探讨相关的问题，并且有的人还和他达成了合作的意向。后来听说他们的合作非常成功，有几个人甚至成了他最好的生意合作伙伴。所以说，当你有演讲的能力、有对大家说话的机会时，你的说服力就会相对地提升，你的机会也就相对地多了起来。因此大家一定要好好把握演讲型的说服力。

第二种，简报型的说服力。不管从事什么行业，都要把本行业的成果展示给公众。假设你是某一家高科技公司的业务员，你需要通过简报、投影片





向大家介绍你们公司新产品的功能和特长,激起他们购买的欲望;假设你是一名医生,你需要从电脑里调出相关的资料,向病人解释病情,这样才更具说服力。简报型的说服力在我们工作中非常重要,是我们每一个上班族都应该具备的能力。别人可以拿走你任何东西,但是永远拿不走你的能力。如同你一旦学会了游泳,就永远会游泳一样,就算你十几年没下过泳池,一旦某一天有人把你推到水里去,你很快就会恢复游泳的能力。说话也一样,只要你掌握了这种能力,在你需要的时候,这种能力马上就会显现出来。

第三种,会议型的说服力。假设你在一家大型公司上班,每次中高层的管理会议都有二三百人参加。有没有这种可能,你在公司呆了十多年,可是老板却不认识你?这种可能肯定会有,因为你在十多年里的大型会议当中从来没有说过半句话,没有表达过自己的任何意见和建议。虽然你默默工作,对公司忠心耿耿,可是如果老板要裁员,你可能是第一批被裁掉的,因为管理人员根本不了解你,不知道你的表现如何。在很多公司,有些员工的创意特别好,时常会想出一些新颖的点子来。可是他们不敢向上司表达自己的意思,就在底下把这些点子说给一起工作的同事听。结果这个同事有胆量向上司说明这个点子,引起了上司的好感,得到了重用。而真正有点子的那些人却失去了提升的机会。所以,我们一定要练习说话的能力,尤其要具备会议型的说服力,向大家展示你的想法,发挥你的影响力,获得更多的机会。

第四种,娱乐型的说服力。如果你有能力在大家面前讲个故事、说个笑话,使现场的气氛很快轻松愉快起来,你就会成为各种聚会里最受欢迎的人之一。因为人人都喜欢带给自己欢乐的人。所以想要拥有这种说服力,最好多准备一些笑话、有趣的故事在自己的头脑里,以备随时娱乐大家。麦当劳找王力宏等人拍广告之前,一直没有请任何明星拍他们产品的广告,他们只用麦当劳大叔——一个小丑来拍广告,因为麦当劳大叔是带给大家欢乐的一个形象,人们对带给自己欢乐的人的印象都比较深刻。

第五种,感动型的说服力。娱乐型的说服力会让大家开心,让大家快乐;而感动型的说服力,可以感染大家的情绪,让大家激动。如果你是行销行业的人,你应该明白,有时候我们推荐产品,要调动的不是顾客需要这个产品的心理状态,而是顾客对这个产品有某种感觉的心理状态。当顾客为这个产品感动的时候,成交的可能才比较大。因此,也就有“买东西不是买东西,而是买感觉”的说法。





卡耐基口才学

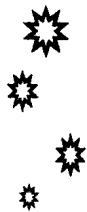
How to Win Friends and Influence People

我们都看过中央电视台 2006 年春节晚会中《千手观音》那个节目。当我们看完节目后,听到主持人介绍表演节目的人都有听力障碍时,我们是不是被深深地感动了?这也是这个节目后来成为公认的优秀节目的原因之一,因为感动,所以喜欢。能够感动别人是一种非常重要的能力。如果你能感动周遭的人,你就具有影响力,如果你能感动更多的人,你的影响力就更大。马丁·路德·金就因为一句话“I have a dream……”感动了很多,成为全球最有影响力的黑人领袖之一。所以我对大家的建议是,如果你是一位管理者,你要学会讲故事,用你的故事来感动你的员工,让他们尽心竭力地跟着你,贡献自己的才能。

现在有一门很流行的管理课程叫“故事行销”,就是教大家如何通过讲故事成为有影响力的人。可口可乐就一直在卖一个故事,讲他们当初如何获得一个绝妙的配方,如何神秘地埋在后花园中,后来又如何发展成为一种全球最受欢迎的饮料,等等,吸引人们的好奇心和注意力。肯德基也是卖故事,讲的是肯德基本人如何带着配方寻求合作伙伴,如何历经艰难成立了第一家快餐店,等等。我们国内杰出的企业家张瑞敏先生,也是讲故事的高手。他经常和大家讲的故事是,他到海尔之初,如何把冰箱堆到大院里砸碎。大家受到故事的感染,认为质量差的冰箱都砸了,剩下的就都是优质产品,于是纷纷购买这个品牌的产品。此举树立了一个企业界英雄的形象,同时也确立了海尔产品在人们心目中的地位。宗庆厚先生也是讲故事的高手,他常向人们讲述自己如何在创业之初踩着自行车到处卖冰棍,如何白手起家才发展成今天这样的规模。人们对某个产品的良好性能的记忆很差,但是对故事总是记忆犹新。所以,懂得讲故事,懂得感动别人,就懂得如何走向成功。

在培养口才方面,国际知名企业卡耐基公司是最优秀的,它的创办人卡耐基先生曾经向外科医生大卫·欧曼请教过一个问题:“演讲训练对一个人的身体和心理会产生什么样的影响?”欧曼医生非常幽默,他写了一张处方给卡耐基:你应该挖掘和发展演讲的能力,让别人了解你的思想和感觉,如果你能在众人面前表达你的思想感情、真正的你,就会给大家留下深刻的印象。处方的末尾还有一行小字:这个处方任何药店都找不到,它在你的内心里,你认为自己可以就可以,你认为自己不可以就不可以。这位医生从其学科的角度,说明了锻炼和提高说话能力的重要性。

有的人总是感到心情郁闷,就是因为心里有话又说不出。心里闷得



第一章

口才的力量



久了,就会产生郁气,自然会对身体产生不良的影响,时间久了,甚至可能会导致某种不治之症。所以,我们要像那位医生说的一样,学会在众人面前表达自己的思想,学会把自己想说的话给别人听。这样我们的自信就会提升,我们想做的事也有机会做成。

当然,要想从一个不善言辞的人变成一个善于讲话的人,必须经过一定的基本训练。

首先要培养一种积极的心态。以我为例,我上大学之前说话还有点口吃。在参加辩论赛之前的那段时间,我利用各种机会训练自己流畅说话的能力。开车的时候,引擎一发动,我就开始说话:“各位亲爱的伙伴,大家好……”就这样,边开车,边演讲。反正外面的人也听不到我说话,因此我就非常自然地、无所顾忌地演讲。有时候和家人从外面回来,一进电梯,没有旁人的时候,我又开始说话了:“各位亲爱的伙伴,大家好……”刚开始我的家人都被我吓一跳。在那次辩论比赛之前,我抱着积极的心态,一有时间就想像自己正在公众场合演讲;演讲完以后,我又想像自己的演讲非常成功,场下的观众正在热烈地鼓掌。

其次,要对着镜子练习讲话时的微笑表情和手势。如果我们说话的时候脸上没有表情,身体没有任何姿势,就和机器人没有什么两样了。所以演讲时脸上的微笑和身体的姿势非常重要。

1988年我开始从事我的第一份工作,到1994年要离职的时候,我已经是部门的最高负责人。有一天晚上,我那个部门的员工要给我饯行。当时我以为他们会很难过,因为大家相处这么长时间,而且我对他们很好,有时候加班晚了,我就先送他们回家,自己很晚才回家;在他们任职期间,我还把他们的工资调高了一倍。我以为我对他们很好,他们也应该对我很好。结果没想到,就在我要离开的那个晚上,他们的脸上竟然没有一点难过的表情。后来我实在忍不住了,就直接问他们:“我要走了,怎么你们一点都不难过吗?”一个同事说:“贤哥,其实你走,我们是有一点难过,但我们又感到如释重负。因为我们每天和你一起工作,你从来都不笑,一直都是冷冷的表情,看到我们就像看到仇人一样。现在你要离开了,在你离开之前,我们能不能要求你做一件事?”我说:“什么事?看在我就要离开的份上,我答应你们。”他们就说:“贤哥,你能不能在我们面前微笑30秒?”当时的直觉告诉我,微笑有那么困难吗?我就开始做微笑的表情,可是不到3秒,就做不下去了。那时候我才发现。原来我根本不会微笑,我没有微笑的能力,我对人家





卡耐基口才学

How to Win Friends and Influence People

再好，人家也不领情，也不觉得我好。

第三，要做深呼吸的练习。每天抽出10分钟的时间来做这个练习，这是非常有必要的。做深呼吸练习，可以让自己的气变得很长，这样才能一口气说出很多话来。听过我讲课的人都知道，我一口气可以讲很多话，所以讲课的速度非常快。大家看过电影《海神号》吗？里面有几个人相当厉害，都是潜水高手，他们一口气憋下去，钻到水里很久都不上来。开个玩笑，如果发生海难的话，演讲的人可能会活得久一点，因为他们能憋气的时间比较长。

第四，每天至少和5个人积极地交流彼此的思想。这项练习也非常重要，因为一个真正会说话的人，他会把话说到对方的心坎里。所谓“话不投机半句多”，如果别人对你的话题不感兴趣，就算你说得再动听，也达不到你的目的。通过交流，你就能了解到最近大家在关心什么、对什么事物比较有兴趣，然后你再就大家感兴趣的東西发表你的想法，也就可以通过交流来促进彼此的关系。

第五，每天用至少10分钟的时间大声地朗诵或者讲话。“疯狂英语”的李阳老师，是我的好朋友。他推行最大声、最清晰、最快速的“三最”口腔肌肉训练法，“疯狂英语”也因为这个理念而风靡全国。很多人上台演讲或在公众面前讲话的时候，声音很小，听众根本听不到他在说些什么。讲话的内容再精彩，听众听不到。就等于白讲。我经常用洗澡的时间做这个练习，浴室里面的水哗哗地流着，我开始大声说话，声音大到自己听到为止。后来我的声音变得很宏亮，讲课的时候，不管有多少人，都能清晰地听到我的声音。除了洗澡时间，我在驾车或上厕所的时候，也都做这个练习，所以很快就达到了我想要的声音宏亮的效果。

第六，每天训练自己3分钟演讲一次，或者3分钟默讲一次。如果你坐公交车，你就可以采用默讲的方法，声音低低的，只要自己能听到就可以。开始的时候可能有人注意你，但是你的声音很小，又不会影响他们，所以也不用尴尬。等你演讲很熟练的时候，就可以大声说出来。一上车，你就开始说：“各位公交车上的伙伴们，大家好……”一直讲到被别人赶下车为止。可能别人根本就不会赶你，因为你讲的东西大家很感兴趣，缓减了他们在公交车上奔波的辛苦。这样，你就可以慢慢地锻炼自己在公众面前讲话的能力了。

只要你能用心练习，勇敢地说出来，抓住一切机会锻炼你的口才，你一定能成为特别会说话的人。





另外,要想提高自己说话的技巧,还有几件事情要做。第一,广泛的阅读。讲话的内容有内涵,大家才愿意听,要想增加自己的内涵,书籍可以帮助你。第二,要多研究大众心理。知道大众的心理活动,你才能知道讲什么内容能引起他们的兴趣。第三,掌握一些哲学和推理方面的知识,因为很多事情都由逻辑推理架构。第四,多参加社交活动。第五,多听一些名人的演讲。第六,最重要的是不断地进行自我训练。

说话之前,还要注意几个基本的事项。第一,确定目的。我这次开口说话的目的是什么,要事先想好。第二,注意讲话的时间和地点。同样的一句话,时机对了,听着就顺耳;时机不对,听着就刺耳。第三,认清听话的对象。和小学生说话要用一种亲切的口气,而和医生说话要用谨慎的语气。对不同的人说话,语气、用词要有所不同。第四,有名分,有理由。说话的时候,要注意自己的身份地位,说话的内容也要有理有据。第五,要有幽默感。幽默和风趣是每个人都喜欢的讲话风格。多一点幽默,就多一分开心。

什么是魅力表达?魅力表达的人只需要做一件事,用心沟通,真诚地对待生命中的每一份感动。如果你拥有魅力表达的能力,相信你的生活会更加精彩,你的生命会更有意义!

