

改变人生、改写命运的实践手册
由默默无闻迈向终极成功不可不读的成功学宝典

口才

现代社会实用的、经典的成功学工具书

改变人生

黄金
培训教程

Power Speak Changes Life

口才

现代社会实用的、经典的成功学工具书

改变人生



Power Speak Changes Life

图书在版编目(CIP)数据

口才改变人生/陈雷编著. —北京:新世界出版社,
2006.3

ISBN 978-7-80228-013-7

I. 口… II. 陈… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 012841 号

口才改变人生

出版策划:精典博维

编 著:陈 雷

责任编辑:陈黎明

装帧设计:博雅坊

内文排片:亿辰时代

出版发行:新世界出版社

社 址:北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总 编 室: +86 10 6899 5424 6832 6679(传真)

发 行 部: +86 10 6899 5968 6899 8705(传真)

网 址: www.nwp.cn(中文)

www.newworld-press.com(英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版 权 部: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印 刷:廊坊市兰新雅彩印有限公司

经 销:新华书店

开 本: 1/16

字 数: 250 千字

印 张: 17.5

版 次: 2009 年 8 月第 2 版 2009 年 8 月北京第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80228-013-7

定 价: 39.80 元



版权所有 侵权必究 印装错误可随时退换

前言

口才是在商业社会中制胜的法宝。芸芸众生之中想要脱颖而出，口才是不可或缺的工具。存于世间，不可避免地要与人交往，所以口才也是交际的学问。我们力图在谈话演讲方面表现我们的水准，言语妙天下，把话说得真，说得巧，说得大家哈哈笑，说得大家心领神会，既能坚持自己的原则又能让别人由衷佩服你。

古人说：情欲信而辞欲巧。即使你说的是真理，也要有好的有效的表达方式，把你的想法传播出去。要不然，只会被人认为是个自言自语的“疯子”。

美国著名的心理学家威廉·詹姆士认为：普通人的潜能仅仅开发了体内蕴藏的十分之一。我们通过对语言表达能力的开发，成功会更容易到来。卡耐基之所以能在世界的圈子里享有盛名，不仅是因为他提出口才培训的方法，而是他使社会各阶层的人找到了获得成功的“阿拉丁神灯”，这也让他成为二十世纪伟大的成功学导师。

《口才改变人生》一书，主旨在于：通过有效的沟通，充分确凿、原汁原味、巧妙幽默地表达你的看法。本书借鉴了商业社会中经典的案例，挖掘和分析日常生活中我们所遭遇的各种尴尬局面，提出最有效的解决办法。最大的特色是，把美国先进的思维方式和口才理念，结合中国文化，彻底本土化，巧妙地互联并且融合在一起。

最后祝愿渴望成功的朋友们，都能通过卓越的口才，辉煌自己的一生。

目 录

第一层 获得演讲的激情	1
-------------------	---

那天早上,他一跳一跳地说道:“小姐们,先生们,猜猜我手里是什么?”摇晃手中的树叶,他说道:“这是一个生命。”

第一路 演讲的力量	3
-----------------	---

口才造就成功	4
讲话六误区	5
重点五环节	7
永莫令人生厌	7
信息娱乐化	9

第二路 语言的感染力	12
------------------	----

避免被动语态	12
修饰语减弱你的力量	13
监控错位的修饰语	14
小心冗长陷阱	15
运用正确的词语和适合你自己的词语	16
注意你该把你的词放在哪里	17
引起反响的词语	17
以情感为目标	18
英语中最具说服力的 12 个词	19
有力的短语可以增加强调感	20
生动的比较	20

灵活的类比	22
语言的小技巧	22
借来的雄辩	23
专家计划:有力的语言	24

第三路 积极的身体语言 25

帮你拥有出色的视觉效果	26
准备	26
姿势	26
走近讲台	26
如何运用目光接触	27
着装	28
管好你的双手	29
你的微笑	30
眼镜	31
该不该走动	31
高分:手势与特殊习惯	32
专家计划:熟练地移动	35

第四路 幽默带来高潮 36

让你的论点变得让人记忆深刻	36
早一点在你的讲话里使用笑话	37
如何轻松地运用幽默	38
听众渴望幽默	39
如果你没有得到笑声该怎么办	39
三种幽默	40
选择正确笑话的规则	42
最好的目标	43
诀窍	44
专家计划:增加幽默的简单方法	45

第二层 冲破演讲的怪圈 47

有一个朋友问：“为什么在演讲之前，那么紧张呢？”我故作镇定，回道：“我哪有什么紧张么！”朋友不解地说：“那你为什么在女洗手间呢？”

第一路 恐惧是魔鬼 49

预则立，不预则废	50
恐惧的颜色	52
制伏当众说话的 4 种恐惧	53
最佳小贴士：信心	62
冲破恐惧屏障的关键	62
专家计划：应对恐惧	63

第二路 丢失自己的演讲目标 64

如何确定讲话目标	65
开宗明义	65
6 个主要的讲话目标	66
不仅传达消息——还要有说服力	69
主题不应过于广泛	70
注重标题的作用	71
根据目标群体调整语调	72
因目标明确而引人注目	73
专家计划：重点聚焦演说目标	74

第三路 无组织无计划 75

组织结构的三个关键方面：提纲、过渡和模式	76
4 种经典的组织架构	79
专家计划：组织你的演说	81

第四路 信息冗长切不中要害 82

过犹不及	82
不要避开公众的注意力	83

不要让数据变得无趣	84
根据发言时间组织要点	84
了解听众注意力持续的时间	86
专家计划:练习如何精简一场讲话	86

第五路 缺乏语言荣光 87

魔力三短语	88
故事吸引眼球	89
演讲注入经典	90
论据来源	91
准备享受你的成功	94
专家计划:激发听众的兴趣和积极参与	95

第六路 无生命力的语调 96

了解自己的声音	97
调节呼吸和如何避免口干舌燥	97
提高肺活量增加说话的气力	99
生动演讲 N 手绝招	99
应急篇	100
专家计划:塑造动人的嗓音	101

第七路 不了解听众的兴趣点 103

眼球话题种种	104
让听众成为主角	105
寻找卖点	105
让听众深入其境的七大步骤	107
讲话中的专业性问题	109
成为成功商人永不过时的 25 个诀窍	109
成为听众的一员	111
专家计划:告诉听众他们会有哪些收益	112

第三层 万事具备借东风 113

孔明借东风使得曹公丢盔卸甲,惨淡赤壁;同样借东风的演讲也将成

为精雕细琢的杰作。

第一路 开场白展现特色	115
先入为主吊足胃口	115
自我介绍抓住听众的心	116
开场白十要	118
锦上添花篇	120
误用开场白	124
轻松开场的 13 个步骤	125
专家计划:成功的开场	126
第二路 过渡需要构思	127
用过渡勾勒出你的讲话	127
尴尬口头禅	129
“过渡”技巧	130
过渡三剑客:语言、声音和动作	130
自然的过渡抓住听众的注意力	131
“过渡”十妙计	133
专家计划:解决过渡问题	136
第三路 结论拒绝平淡	137
家常总结	137
向听众推介“订单”	138
总结的 4 要素	139
结尾 6 兵器	141
综合使用你的结尾技巧	142
专家计划:浓缩你的总结	143
第四路 提问回答的专业技巧	144
做好最坏的准备	145
如何在自由提问阶段占据主动	147
解决你提问时出现的棘手问题	148

三大注意	150
问答过程中的 3 条原则	152
应付八类棘手的提问	154
不要低估“褒奖”的力量	156
慎用笑话	156
尾声	157
专家计划:提前准备	157

第五路 好图胜过长篇累牍 158

我的启发性研究	159
视觉教具效果测试	160
怎样设计视觉教具	161
如何使你的视觉教具取得成功?	162
幻灯片的使用	163
避免幻灯片的负面效应	166
投影仪	168
提高传递效果	169
做好应付突发意外的准备	170
激光指示器	171
录像带	172
图解	172
图解和插图	174
黑板	174
对黑板和图表的特别建议	175
模型和实物	175
印刷品	175
专家计划:创造性的视觉教具	176

第六路 细话讲台管理 178

应该注意的事情	179
可能会影响演讲的事情	184
说出你的愿望	185
专家计划:细心的讲台管理	186

讲台管理的检查清单	186
讲台管理的个人清单	188
交通清单	188
第七路 开会提升口才	191
开会之前之中之后应该做什么?	191
会议的四种主要类型	192
你和老板一对一的会面	195
如何沉着地介绍别人?	196
会议清单	197
培训会议教育表格	199
专家计划:提高会议效率	199
第八路 多样的风格富有趣味	201
建立自己的风格	201
建立和睦的关系	201
四种传递方式	202
“信心卡片”:帮助顺利的表达	205
如何根据地点场所和规模来合理地进行表达	207
准备阶段	207
团体报告	211
细节体现自己的风格	214
变得有力——做好你自己	215
专家计划:集中注意力于风格	215
第九路 准备完整篇	216
酝酿一场出色的演出	217
准备明细	218
准备工作无捷径可言	222
专家计划:通过准备工作树立信心	223

第四层 如何篇..... 225

第一路 如何应付媒体 227

- 提前清楚你的目标 227
- 采访前的要点 228
- 电视采访的技巧 230
- 电台采访的技巧 236
- 报纸和杂志采访的技巧 236
- 如何在紧急情况下保持镇定 237
- 专家计划:像专业人员一样玩转媒体 238

第二路 如何做一个成功的会议主持者 239

- 音频会议 240
- 视频会议 244

第三路 如何流畅地朗读讲稿 246

- 朗读并不容易 247
- 使你的讲稿和朗读变得和谐 248
- 更轻松朗读的提示 249
- 专家计划:成为有趣的朗读者 249

第四路 如何做自己的老师 250

- 自我批评的步骤 251
- 自我训练的目标 253
- 专家计划:成为自己的教练 254
- 详细的演说者评价表 254
- 简单的评价表 258

第一层 获得演讲的激情

那天早上，他一跳一跳地说道：“小姐们，先生们，猜猜我手里是什么？”摇晃手中的树叶，他说道：“这是一个生命。”

第一路 演讲的力量

“演讲”这个词可以让你想起什么？金碧辉煌的大厅和晚宴后的交流？职业经理研讨会中针对某个重要商业领域的专家发言？政治家的选举？演讲人使用的令人眼花缭乱的幻灯片？这些答案都是正确的，但是“大”的事件和“大”的名气只是关于口才学方面的冰山一角。好口才不仅包含正式性的发言，而且涵盖了任何一个商业人士每一天发生的无数的小事。

当众讲话影响着交流的各个方面。这直接表现出你形成想法并使听众知晓直到说服听众的能力如何。尽管许多人承认不太关注这一问题，每个人还是必须在他（或者她）的表达能力的基础上来通电话、约会、征求意见以及向新员工介绍工作程序等等。一般来讲，商务沟通有两种类型：书面的和口头的。许多专家、管理者和经理阶层抱怨有太多的备忘录、电子邮件需要去写，但实际上他们更多的时候是进行口头沟通。

许多人一直将谈话的形式分成两类，一类是当众的演讲，一类是单对单的会晤（例如和老板谈话）。他们认为前者是非常正式和严肃的事情，应该好好地准备，而后者可以即兴发挥就行了。你可以这样做，但是结果就不一定理想了。在商务活动中，有理念的人无论什么时候进行口头沟通，他都知道如何把口才的力量发挥出来为己所用。有些人在自己的公



司或组织里，没有把自己看成一个当众讲话者，这样其他人可能也不会认为他是个善于表达沟通的人，同时其他人与他交流沟通时也就没有那种和谐自然的气氛。更糟的是，会给别人留下一个木讷、缺乏自信、软弱的形象。

口才造就成功

成功的、富有感染力的口才已经不是什么新闻了。托马斯·麦考利在他 1880 年写就的著作《英格兰的历史：卷 1》中，关于那位年仅 24 岁便高居英国首相之职的威廉·皮特有如下记载：“议会是一个演讲的政府。在这一组织形式内，口才的力量成为一位政治家所能拥有的全部品质之中最可称道的；这一力量的存在之最高形式和判断力无关，和坚韧不拔的意志力无关，和外交技能或者战争才能也无关。”这就是为什么虽然皮特缺乏经验和政治头脑，却依然能因他杰出的口才而被世人称颂、依然是一位成功的政治家的原因。

我已经明白一项口才技能能在人身上造就的“奇迹”。作为出色的演讲人能够使你从人群中脱颖而出，而在公司里，金钱、资源和权力的流向全部朝着表现突出的人。口才所给予你的外在突出印象能成为你整体职业生涯成长道路上的一部分。我有一位供职于一家全球 500 强的大公司的同事，他职位攀升的速度简直可以称之为令人咋舌，而且丝毫不费吹灰之力。他许多同僚的能干程度并非不及他，但是，他是一位非常杰出的公众讲话者；他的口才不仅有效，而且极具说服力。毋庸置疑，他拥有了一项无往不胜的利器。

我同样注意到了在一家制造业工厂里两位管理人员不同的职业道路。她是一位十分善于游说的讲演者，曾经专门研究过口才，并且

经常主持气氛热烈的会议。她确实深谙沟通和劝服的艺术。与她恰恰相反,他口舌较为拙笨。5年以后,她成为了公司的副总裁,而他依然是一位部门经理。无须赘述的是,管理者毫无疑问都具有相当能力,能够胜任这一职位。如果你不把口才作为你的优势的话,自然会有其他人这么做。

现代社会的聚焦点可谓非常之多,而往往是讲话者占据了人们视线的中心位置。当众讲话是一个微妙的广告:你在向众人展示你的能力而用不着兜售。正如古老的诗句提醒我们的:

鳕鱼下了一万个卵,而家养的母鸡只下了一个。

鳕鱼从来不开口讲述她所做的;

因此我们轻视鳕鱼却奖赏家养的母鸡。

这个故事讲述的是广告的价值。

这就是你应当利用每一个可能的机会开口讲话的原因。当需要有人讲话时,毛遂自荐吧!如果是别人,请自愿请缨为他们向众人做一个介绍!尽可能多地让自己站在其他人的前列。你越是这么做,在别人眼里你就会显得越自信。

讲话六误区

我聆听过上千场讲演,同时拥有22年的执教和为职业人士提供咨询的经历。我开设过上千场课,培训的行政管理人员已逾1万余人。听到的演示和演讲越多,我就越来越认识到在人们身上普遍存在着的一个误区“模式”,这个模式导致了讲话人和听众之间沟通的无