第一章　让你的口才魅力无限

引言：“靠一句美好的赞扬，我们能活上两个月”马克·吐温这样说。

良好的谈吐可以助人成功，蹩脚的谈吐可以令人万劫不复。在日常生活中，你看周围的人，有的口若悬河；有的期期艾艾，不知所云；有的谈吐隽永，满座生风；有的语言平瘪，意兴阑珊；有的唇枪舌剑，妙语连珠；有的反应迟钝，言不及意……

只有把握好口才的使用，才能将说话的艺术在现实中永放光芒。

需要全本请访问 www.ertongbo

■积累说话的材料

语言是具有艺术魅力的，光靠技巧是不够的，如果一味地追求技巧而忽略了自身的素质培养，只能是舍本逐末。

有人说 在这个世界上，我们唯一可以依靠的人就是我们自己。而好的口才，也在于平时我们自己的积累和锻炼。所谓‘厚积薄发’是有一定道理的。因为言语是以生活为内容的，有生活，有实践经验，才有谈话的内容；有丰富的生活内容，有丰富的实践经验，谈话的内容才能丰富起来。因此，对于家事、国事，都要经常关注，以吸取对我们有用的东西。对于所见所闻，都要加以思考、研究一番，尽量去了解其发生的过程、意义，从中悟出一些道理。这些都是学习和积累知识的机会。在日常生活中，要随时计划、安排、改进生活，不能随意性太强，让机会白白流掉。

你若不安于做一个井底之蛙，就应静下心来努力地学习，拓展自己的视野。你若不想说话空洞无物，就应下决心积累大批的、雄厚的、扎实的本钱，武装自己的头脑，让自己说话的内容丰富起来。

说话积累素材可分为 源种。

（员多读书多看报

日常生活中，我们每天都离不开报纸、杂志和书。在读书看报时，备一支笔、一些卡片纸和一把剪刀，把所见到的好文章或让自己心动的话语划出来，或者剪下来，或摘抄在卡片上。每天坚持做，哪怕一天只记一二句，也是很有意义的。日

积月累，在谈话的时候，会不经意地用上曾抄下来的语句，也许它们会随时随地从你的头脑里冒出来，让你尽情地谈吐，给你一个意外的惊喜。

（圆积累警句、谚语

在听别人的演讲或别人的谈话时，随时都可以听到表现人类智慧的警句、谚语。把这些话在心中重复一遍，记在本子上，久而久之，你谈话的题材、资料就越来越多，你的口才就越来越成熟了，你就可以说起话来条理清楚，出口成章。

（猿积累谈话素材

对于谈话的题材和资料，一方面要认真地去吸收，另一方面要好好地去运用。懂得如何运用，一句普通的话也可以带给你惊人的效果。学习吸收的目的是为了很好地应用，不能应用的吸收毫无意义。

（源提高观察问题、思考问题的能力

你只要有观察问题、思考问题时的敏锐的眼光，有丰富的学识和经验，有大大增强的想象力、敏感性，就能提高自己的口才。

随着口才的提高，你的生活也将丰富多彩，整个人的个性口质和各方面的能力都会提高，从而成为一个社闪能手。

■提高自己斗志昂扬的语言能力

一个人只会说话是不够的，提高自己飞扬跋扈的语言能力，才是成功的关键，概括地讲，说的能力包括说、写、听、读，由于四者的关系密切，因而需要进行综合的提高。

（员说的技巧。说话能力和技巧的培养通常不是在学校里能学到的，而要靠自身的努力，在实践中磨炼。如果一个人缺乏说话技巧，那么他就有许多不利处，如果你不能把自己的情况说清楚，你就会被认为是一个发牢骚的人。由于说一些不相干或很愚蠢的事情，使自己看起来像个庸才。如果不能提高机智的问题，你就得不到重要的信息。如果你不会表达自己的情况，就要失去重要的争辩机会。你会被认为是让人讨厌的人。正式的说话行为具有公开性，如演说、做报告、会议发言都要面对公众，但大多数人在公众面前说话会感到害羞和紧张，这些传播障碍可以通过练习加以排除。

（圆写的技巧。说的技巧固然重要，但写的传播技巧，也能影响到说，写作需要一套完整的技巧，语言思维能力、语言修辞水平、表达能力、书法等对写作都具有重要作用，要想写好必须勤于动笔，经过艰苦、长期的磨炼才能达到‘下笔如有神’的境界。

（猿听的技巧。要听得多说得少，听是说的开始，要会说就要更加有效地听，需要一些语言的技巧。

（源读的技巧。当今社会是信息爆炸的时代，各式各样的出版物、书刊以不同语言出版发行、数量迅猛增长，信息要靠书面形式才不可缺乏技巧。如边读边做笔记，对重点、有用的内容可做出摘录，以备查阅。边读边记忆，有些人看过的内容很快会忘记，这可能与他阅读时，没有开脑筋来记忆有关。重读重点先读目录、摘要、前言有利于找出重点、划出重点 对于重点的内容，再读一遍，跳过不重要的内容。精读与泛读结合。采取点面结合的方法。注意阅读姿势、一般说来坐直阅

读容易使思想集中,卧读易困,走读易分散精力。掌握阅读环境,一般在图书馆、教室和书房里阅读比在寝室里好。

■让自己的语言风格独树一帜

发展自己讲话的风格对你是特别有利的。如果你想成为谈话高手,那么,你必需有某种独特的地方,以便引起人们的注意,或者使人们容易记住你。你可以利用自己的长相,如椒盐色胡须或者一绺红胡子,但是这远远不够的,那只能帮助你引起人们的注意。除非你碰巧是有伟大人物的那种超凡的魅力,否则你必须培养自己讲话的风格,这才是使你让别人永远不忘的最好方法。

记住你谈话的风格,别人交谈的方式,都能为你的名声和你的成功做出重大的贡献。如果你对下级讲话趾高气扬,甚至有鄙视的口吻,那下级就会怨恨你。如果你对上级讲话过于谦恭,他们就可能认为你缺乏能力或者没有骨气,不敢委你以重任。你讲话的风格,不仅仅是你使用词汇的问题,而且是你使用词汇的方式方法的问题,从中也能反映出你的态度和修养。但欲达到这一点,你不要试图去模仿别人,也不要试图去表现不属于你的风格的东西。常常有人总想模仿别人,尤其是想模仿那些所谓的成功者或者知名人士的举止行为,那就是为什么生搬硬套者失败的原因。学习别人是件好事,但不要去模仿别人的风格或者说话的口吻,这种道理是很简单的,不用多解释谁都会明白。就像那种喝了大量酒的人,他隐瞒不了自己喝了酒的事实,因为人们一闻就明白了。你在谈

需要全本请访问 www.ertongbo

话的时候，表现出自己自然的风格是上策，要努力发展你自己的独特风格，而不是去发展别人的独特风格。有些人，当他们与别人谈话时，认为自己有必要装腔作势，或者戴上一副假面具。有些人试图表现得过于友善，有的时候甚至表现出媚态。有些人急功近利，就像做电视商业广告一样。有些人的失误在于他们表现的都不是他们自己的本色，这样，别人自然不会买他们的账。你要记住我就是我，我看到的我是什么样我就是什么样，不管你喜欢不喜欢，但你总会相信同你谈话的那个人是真实的我，不是假冒的。无论对也好，错也好，你总会真诚地对待每一个人。

■日常说话应克服的几个毛病

人在日常的说话中，难免会遇到这样或那样的毛病，克服和改正这些毛病是你作为说话高手的必备条件。

（1）言词纠缠不清

善于辩论的人，单单抓住事物的本质驳斥对方并阐述本义。这种人办事机敏，头脑清晰，洞察力强，能正确分析形势，随形势而灵活变化。不善于辩论的人往往舍本逐末，在细枝末节上纠缠而看不到主题和大方向。

（2）言语多为意气之争

善于争论的人往往巧妙避过对方的锐气，而抓住对方的主要弱点，逐条批论，让对方输得无言以对，心服口服。不善争论的人缺乏论辩技巧，不善迂回，抓住对方的失误就不放手，企图一举击倒对方。这种硬碰硬的方面，为兵家大忌，结

果是双方互不服气，成为意气之争，未达到应有的目的，甚至把可处理好的问题也给弄糟了，造成双方对立之势。在处理对立情绪的两方人事时，不宜派后一种人做代表，一旦在交涉中意气用事，克制不住自己，就会把好事做成坏事。这种情况，有深浅之别，浅者不欢而散，深者造成彼此敌对情绪，轻者恶语伤人，重者拔刀相向。

（猿强迫性说教

有的人经过长时间思考、探索才得出的结论，企图让别人马上就要接受领会。当对方不能立即领悟时，就认为对方笨，不可教化，强迫对方接受自己的理论。这种人不适合做教育工作，可以独善其身，一时之间难以辅助他人。

（源不察彼意就责备对方

人们在讲话时，对方也许正在琢磨上一句话或其他什么事，而不清楚讲话人当前的内容。如果讲话人不分青红皂白，就责难对方“不专心”、“不尊重人”、“胡涂”，往往会激怒对方。这种人容易冲动，往往在没弄清事实真相前就妄下结论，做事凭感觉而少理解分析，往往会无风起浪。

■说话即清晰又流利

说话不仅是一个人的内在形象，更体现出一个人的内在修养。

那些讲话磕磕绊绊的人很少能够打动我们，这样的人几乎说不出什么值得我们去注意的东西。只有意志蓬勃而刚毅的人，才会有活跃的思维。

当然，恰当的停顿不属于不流利，因为我们经常利用停顿展开新的思路，或者从一个要点过流到另一个要点，或者重复某个词以期给听众留下更深一层的印象。

磕绊的次数是可以数出来的，这也是熬过听那些令人生厌的讲话的有趣方法。在大多无味的讲话中都会磕绊。在你自己的讲话中，请别人灵敏一下你发生磕绊的次数具有很大的实际价值。平均每分钟磕绊次数 次就表明不合格，猿次表明优秀。

很少有人能够在即兴讲话中不出现磕绊情况。我们发现最多达到每分钟 猿处，有许多的教授也有 圆处之多。

如何提高流利水平呢？

首先应该尽量地熟悉主题。当我们的思考不发生任何迟疑不决的情况时，要说的话也自动地到了嘴边。充分的准备可以增加流利程序，因为这能增加自己的自信心，从而更中坚信自己要讲的东西。另外，熟悉主题会使讲话者有更大激情，这种激情便会使讲话的整个身心都投入到其演说的境界之中。这样，流利也就不成其问题了。

准确的咬字是流利的第二种手段。发音含糊不清是犹豫的一个原因。如果讲话者连续几个地方都有迟疑不决的现象，他便会感到什么地方搞错了，于是他头脑中力图想出哪儿出了毛病，结果又更加影响流利。因此，如果我们有意识地在流利方面做出一些努力，我们会收到很大成效；反之，如果我们在演说的其他方面下功夫，而认为到时候自然会流利起来，那你得到的将只有失望。

充满热情也是提高流利度的一种手段。我们注意到，人

们激动时,声音变高,而语速变快,此时,语言似乎更加流利。所以,在演讲时,要用你的热情感染他人,要大声讲话!如果你的情绪已经紊乱不堪,如果当你站在听众前面怕得发抖,你就特别要大声地讲话。

除此之外,迅速地讲话也能提高流利程度。当你迅速讲话时,你的心理便能更快地发挥功能,如果你能集中力量快速阅读,那么,在你只用于读一本书的时间内,你就能读两本书,并且获得更透彻的理解。

■掌握好说话的节奏

说话的艺术,就像琴弦一样有张力,像流水一样缓缓东流。口才出色的人,与他谈话简直是一种艺术的享受。他们说话时引经据典,抑扬顿挫,诙谐幽默,引人入胜,就像一个出色的钢琴家,将语言的节奏当做钢琴的琴键而随意指挥,弹奏出一曲动人心弦的高山流水。他们对语言的节奏掌握得确实是随心所欲了。

下面六种语言节奏是口才高手们经常运用的,若能有效地掌握就能起到打动人心的效果。

(员高亢型。高亢的节奏能产生威武雄壮的效果,声音偏高,起伏较大,语气昂扬,语势多上行。用于鼓动性强的演说、叙述一件重大的事件、宣传重要决定及使人激动的事。

(圆低沉型。这种节奏使人得到低缓、沉闷、声音偏暗的效果。语流偏慢,语气压抑,语势多下行。用于悲剧色彩的事件叙述,或慰问、怀念等。

（猿凝重型。这种节奏听来一字千钧，句句着力，而深意省人，蕴藉尽出。声音适中，语流适当，即不高亢，也不显得低沉，重点词语清晰沉稳，次要词语不滑不促。用于发表议论和某些语重心长的劝说，抒发感情等。

（源轻快型。轻快型节奏是最常见的，听来不着力，而多扬多抑。日常性的对话，一般性的辩论，都可以使用这类型的节奏。

（缘紧张型。紧张型节奏，往往显示迫切、紧急的心情，声音不一定很高，但语流较快，句不延长停顿。用于重要情况的汇报，必须立即加以澄清的事实申辩等。

（远舒缓型。舒缓型节奏，是一种稳重、舒展的表达方式。声音不高也不低，语流从容，既不急促，也不起大伏。说明性、解释性的叙述，学术探讨等宜用这种节奏。

以上这六种节奏分别用于不同的场合，不同的环境，但又互相渗透，有主有辅，有适当把握，才能显示出技巧的内在力量。

■让自己的声音更完美

无论你谈论什么样的话题都应保持说话的语调与所谈及的内容相配合。

（员注重自己说话的语调——语调能反映出你说话时的内心世界，你的情感和态度。当你生气、惊愕、怀疑、激动时，你表现出的语调也一定不自然。从你的语调中，人们可以感到你是一个令人信服、幽默、可亲可近的人，还是一个呆板保

守、具有挑衅性、好阿谀奉承或阴险狡猾的人。你的语调同样也能反映出你是一个优柔寡断、自卑、充满敌意的人，还是一个诚实、自信、坦率以及尊重他人的人。

（圆注意你的发音——我们所说出的每一个词、每一句话都是由一个个最基本的语音单位组成，然后加上适当的重音和调整。只有清晰地发出每一个音节，才能清楚明白地表达出自己的思想。

（猿不要让发出的声音尖得刺耳——我们每个人的音域范围可塑性很大，有的高亢，有的低沉，有的单纯，有的浑厚。说话时，你必须善于控制自己的态度。

有时，当我们想使自己的话题引起他人兴趣时，便会提高自己的音调。有时，为了获得一种特殊的表达效果，又会故意降低音调。但大多数情况下，应该在自身音调的上下限之间找到一种恰当的平衡。

（源不要用鼻音说话——当你用鼻腔说话时，发出的声音让听者十分难受。在日常生活中，我们经常听到‘姆……哼……嗯……’的发音，这就是鼻音。如果你使用鼻腔说话，第一次见面时绝对不可能引人倾慕。你让人听起来似在抱怨、毫无生气、十分消极。有些人将‘哼嗯’这种鼻音视为一种时髦的说话方式，但如果你想让自己所说的话更具吸引力和说服力，如果你期望自己的语言更加富有魅力，就尽量少用或不用鼻音说话。

（缘控制说的音量——当你内心紧张时往往发出的声音又尖又高。

语言只是一个人交流的工具，声音的大小与语言的威慑

圆 需要全本请访问 www.ertongbo

是两回事。不要以为大喊大叫就一定能说服和压制他人。声音过大只能迫使他人不愿听你讲话而讨厌你说话的声音。与音调一样，我们每个人说话的声音大小也有其范围，试着发出各种音量大小不同的声音，并仔细听听，找到一种最为合适的声音。

（选充满热情与活力——响亮而生机勃勃的声音给人以充满活力与生命力之感。当你向某人传递信息、劝说他人时，这一点有着重大的影响力。当你讲话时，你的情绪、表情同你说话的内容一样，会带动和感染你的听众。

（菟注意说话的节奏——节奏，即说话时由于不断发音与停顿而形成的强、弱有序和周期性的变化。在日常生活中，大多数人根本不考虑说话的节奏。而说话时不断改变节奏以避免单调乏味是相当重要的。

每一种语言都有其自己独特的重音和语速。法语不同于德语，英语不同于西班牙语，汉语又不同于英语。人们容易认为，诗歌与散文的节奏有很大差别，其实两者的相对区别则在于一种规则与不规则的重读上。诗歌具有规则的可把握的重音，散文的形式则是不规则的。人们处于一种压力之下时，他们便不由自主地使用一种比散文更自由的节奏讲话。

（愿注意说话的速度——在语言交流中，讲话的快慢将不同程度地影响你向他人传递信息。速度太快如同音调过高一样，给人以紧张和焦虑之感。结果你说话太快，以致于某些词语模糊不清，他人就无法听懂你所说的内容。

在人际的交往中，说话是很讲究的，如果速度快了，会给人一种浮躁的感觉，但如果太慢，又会给人一种迟钝，或过于

谨慎。因此,保持恰当的说话速度,不要太快也不要太慢,并在说话时不断地调整。当你想和别人交谈时,选择合适的速度以引起他人的注意。在任何情况下都不能吞吞吐吐。如果这样,你除了被冠以“思维迟钝”之外,也许还会被认为是个傻瓜。偶尔的停顿无关紧要,但不要在停顿时加上“嗯”或紧张不安地清一下嗓子。

■克服并不文雅的口头禅

日常生活中,人们常有这样的口头禅,如“是不是”、“对不对”、“这个这个”、“那个那个”、“嗯”、“啊”等口头神。如何克服这些口头禅呢?下面介绍五种方法供你参考:

(1)默讲法。出现口头禅的原因之一,是对所讲的内容不熟悉,讲了上句,忘了下句,此时就要用口头禅来获得一点思考的时间,以便想起下句话。事前默讲几遍,对内容、措词十分熟悉,正式讲话时就能减少或不出现口头禅了。

(2)朗读法。口头禅的朗读法,就是将自己的口语,从不清楚变为清楚、流利的语言。如果内部语言流畅贯通,就不会出现口头禅。出声朗读老舍、叶圣陶等语言大师的作品,有助于用规范的语言来改善自己不规范的语言。

(3)猿耳听嘴跟法。广播员、演员的语言,一般都较规范,没有口头禅。平时听广播、看电影时,可边听边轻声跟着说。久而久之,你会惊喜地发现:自己的口语精练了,口头禅少了,连普通话水平也提高了。

(4)源反馈法。听听自己的讲话录音,对自己讲话中的口头

禅引起深恶痛绝之感。这样,往往能使自己讲话时十分警惕,力戒口头禅。

(缘放慢语速法。在一段时间内,尽量讲慢些,养成从容不迫地思维和说话的习惯,一句一句想,一句一句说。这样做很有助于克服口头禅。待口头禅克服后,再根据不同的表达需要,适当加快语速。

用上述的方式,学着训练,可总结出一二种有效的方法,进行强化训练,以便更彻底地克服口头禅。

■说话切忌啰嗦

在社会交往中,如果你的说话一味地啰嗦,就会使人反感,这样就削弱了你在他人心中的地位。

心理学专家们为具有这种习惯的人列出 苑个特点:

(员打断他人的谈话或抢接别人的话头,希望整个谈话以“我”为重点;

(圆由于自己注意力分散,一再要求别人重复说过的话题。或自己不记得已经说过了,一再重复;

(猿像倾泻炮弹一样连续表达自己的意见,使人觉得过分热心,以致难以应付;

(源随便解释某种现象,轻率地下断语,借以表现自己是内行,然后滔滔不绝;

(缘说话不合逻辑,令人难以领会意图,并轻易地从一个话题跳到另一个话题,有时自己也莫名其妙;

(远不适当地强调某些与主题风马牛不相及的东西,东拉

西扯,制造大拼盘;

(苑觉得自己说的比别人说的要来得更有趣。

另外,这里还有几个具体步骤能提醒你在交谈时更注意技巧,要清晰地表达:

(员既然是交谈,就要先听清楚别人在说什么,还得用心记住,免得 猿分钟后你又重新发问,或自己说的和别人说的对不上号。

(圆注意观察他人的反应,包括他人的语是否热情,是否对你说的话感兴趣。

(猿你既然要开口说话,就要把话说得有条理。最令人困扰的就是缺乏有组织的谈话习惯,它会轻而易举地将人引到信口开河、废话连篇、离题万里、一再重复和泥塘里去。

(源不要把‘我’当成谈话中最大的字,要引导对话者也积极参与进来。

■与人闲聊也讲艺术

聊天虽不受时间地点限制,但也不要在妨碍他人的公众场合大声地闲聊,或在喜庆的时候,大说悲伤的话题,如果这样,你就会不受欢迎了。发表自己说法时有不妥之处,会随时纠正,更不会强词夺理。这是值得许多聊天者学避的。

作为一个有心的聊天者,如果几个人在一起聊天,要注意让大家都有发言机会。不要故意提出一些挑战性的问题,以免引起激烈争论,以至于不欢而散。如有师长在座,更要虚心有礼,不要打断师长的话头或抢先发话。

远

聊天是一种交换意见、交流思想的方式，应让所说的话具有活力和生机。聊天在人类社会生活中，有时是润滑剂，使人们消除摩擦，化解矛盾；有时又是粘合剂，使人们互相贴近，彼此了解。正因为如此，凡有社会群体的地方，人们都懂得利用谈心的方式沟通心灵，推动工作。

避免冷场也是谈话双方共同追求的，但万一出现冷场时，还是要有些准备。作为聊天的一方，就必须想法打破这种冷场局面。

向对方介绍一个人、一件事或一样东西，以转移大家的注意力，激发重新开口的兴致；提出一个人人（至少是多数人）都感兴趣并有可能参与意见、发表看法的问题，重新引发话题；开个玩笑，活跃一下气氛，再巧妙地转入正题；用闲聊的方式，同一两个人谈谈家常，问问情况；“明修栈道，暗度陈仓”，引出众人关注的话题；故意挑起一场有益的争论；就地取材，对环境、陈设等发表看法，引起议论。

在聊天的时候，话题一定要根据不同的场合，环境以及当时的心情或气氛，去开展思如泉涌的谈论。

■如何与人找得共同话题

找寻与人交谈的话题，使彼此谈话的气氛融洽，是心情更晴朗的先决条件。

许多人不懂得寻找话题的方法，因而陷于被动。而采取下列八种话题的直接介入法则可以直接导致谈话的成功。

（员开门见山法。即言不讳地从正面向对方提出询问的

问题。探讨的重点，很快进入交谈。运用这种方法的前提，一是与对方有良好的相互信任的关系；二是交谈的内容是对方愿意谈的。

（圆侧面迂回法。先暂时避开要谈的内容，谈一些对方感兴趣的事情，边谈边分析对方的反应、心理，适时巧妙地引发正题。

（猿反面激将法。当对方不愿就某一话题交谈，说“不知道”、“没意见”进行搪塞时，可以抓住对方知而不说、知真说假的心理，用“激将法”激起对方的冲动，进而达到合作的目的。但要因人而异，掌握火候，不可“激僵”。

（源根据对方心情引发话题。必须察颜观色，抓住对方的心理状态，根据对方心情引发话题。如果对方处于暴跳如雷或悲痛欲绝的情况，就不急于提出话题，而应安慰对方，使之情绪稳定下来。

（缘根据对方爱好引发话题。当别人谈到自己的爱好时，便很容易入耳，谈起来也津津有味。主动交谈者可以投其所好，同时借题发挥，巧妙地提出话题。

（远寻找对方的共鸣点。如从相同的观点、相同阅历、相同的爱好、相同的语言进行交谈，可以缩短彼此之间的心理距离，使对方感到你是他的知音。

（苑揣度对方的缺点引发话题。从体贴、爱护对方出发，动之以情，晓之以理，委婉而中肯地提出话题，阐述自己的意见。

与人交谈成功的秘诀，最重要的不是交谈，而是寻找共同感兴趣的话题，再切入所有要表达的内容。寻找到与他人所愿

需要全本请访问 www.ertongbo