经营智慧库

说　话　高　手

——用话语打动他人的口才艺术

主编　漆　浩

编著　刘　林

华艺出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

前　言

这是一本教人如何讲话的入门书，它将教你在阅读本书的同时以最短的时间学会如何说好、说巧的方法。

现代社会日益迫切的沟通需要，使人们对于“说”的要求越来越高，由此便衍生出一个怎样才能将话说得更清楚、更简洁、更妥帖、更巧妙的问题，无论是在工作中还是生活里，无论是面对陌生人、朋友、同事、还是那些充满渴望的听众，我们都会自然而然地运用到演讲、谈话这一系列基本的语言技巧。从这个角度来说，将讲话称作是“用话语感动听众的艺术”是恰如其分的。

据说春秋战国时期，身为纵横家的苏秦曾因不能说服各国诸侯接受自己的主张而受到小人诬陷，甚至遭受毒打，但他却让老婆看看他的舌头还在不在，当得到肯定答复之后，就说“只要舌头在，我就还有成功的希望”。今天的人们要想获得成功也许需要很多的才能，但谈话和演说这一语言的才能是绝对不可缺少的。正像苏秦所说的那样，语言是促使你成功的重要因素之一。

本书从怎样成为讲话高手，怎样做好演讲的准备，如何打动你的听众，如何使你的讲话大受欢迎，如何把握好演讲技巧，如何提高演说的技能，如何制造演讲的高潮，如何巧妙反驳对手等八个方面对人们学会演讲所必备的知识和方法进行了深入细致的探讨。特别是在书中列举了经常遇到的近三十种演讲形式的基本要领，并结合古今中外近百位著名演说家、政治家有关讲话的成功经验和体会，以深入浅出的语言和通俗生动的文字将一个初学演说者成长为著名演说家所必须经过的各个阶段的难题，以及演

说过程中常遇到的种种问题和障碍都进行了针对性的解说，并提供了相应的解决办法。因此本书具有较强的实用性和针对性。尤其是本书所附列的大量演说家的著名演说和讲话稿，为初学演说的人提供了成功的范例，可以帮助初学演说者按图索骥、熟练掌握各类演说的基本特点，确实是广大读者学习和掌握乃至提高演讲水平和能力的重要工具书。

目　　录

第一章　怎样成为说话高手　　（1）

信息化的交流，离不开语言的沟通，而良好的语言表达能力正是演讲必不可少的前提。你想成为交际场合中的佼佼者吗？你想成为政界的风云人物吗？你想成为出色的节目主持人吗？那么，请从“说话”做起。

◈谈话高手的十项素质

◈你也能成为说话高手

◈谈话高手的四大特点

◈成功谈话的十五条法则

◈成功演说的“五不要”

◈说、写、听、读样样都要精通

◈如何对群众发表演讲

◈如何对年轻人发表讲话

◈如何以文化为题发表谈话

◈如何对军人发表演说

◈如何成功发表竞选演说

◈成功演说的四个禁忌

◈如何发表有影响力的演说

◈如何发表政论讲话

◈如何发表政策讲话

◈如何发表告别演说

◆如何开展主题演讲
◆如何开展宣传演讲
◆如何发表商业演说
◆如何发表迎宾致词
◆如何发表致谢演说
◆如何即兴发表演讲
◆如何发表纪念讲话
◆怎样发表广播演说
◆怎样发表学术演讲
◆怎样发表就职演说
◆如何宣讲优秀人物事迹
◆如何宣讲政治思想报告

第二章　怎样做好谈话准备　(97)

俗话说：“好的开端是成功的一半。”在你即将参加演讲的前夕，或是在领导要出席会议前要帮助他起草讲话稿时，都要事先经过一番构思，根据参加活动的不同情况拟写不同的底稿提纲，为做好下一步成功演讲打好基础。

◆讲话稿写作有哪些技巧
◆如何替领导起草讲话稿（上）
◆如何替领导起草讲话稿（下）
◆写好领导讲话稿的四个角度
◆准备发表讲话的八个步骤
◆发表演说的七个要素
◆常见的四种演讲方式

需要全本请访问 www.ertongbook.com

◆演讲分为哪几种类型
◆如何为演说列出提纲
◆如何为发言拟定提纲
◆如何准备你的演讲
◆如何准备祝酒词
◆如何成功进行述职答辩
◆怎样做好工作总结报告
◆怎样帮助组织新闻发言
◆怎样构思社会活动的讲演稿

第三章　如何打动你的听众　（145）

如果你已为谈话做好了充分的准备，下一步工作就是如何以言语来打动听众了。也许你有滔滔不绝的辩才，也许你有学富五车的学识，但有了这一些还远远不够，老练的谈话者谙熟其中的奥秘，他们能在开头三分钟抓住听众的注意力，用最平凡、坦诚的话语融化听众、坚定有力的反问句增加语势力量。如何才能以语言来打动听众呢？让我们从以下的内容中来寻找答案。

◆如何以语言打动听众
◆怎样设计谈话的开场白
◆如何给演说开一个好头
◆如何在开头三分钟抓住听众
◆如何调动听众的情感
◆如何抓住听众的心灵
◆如何缩短与听众的心理距离
◆如何以幽默演说打动听众

◈如何激起人们的自豪感
◈怎样诱发听众的好奇心
◈怎样才能做到以情动人
◈用最平凡的话打动听众
◈坦诚的话语能够融化坚冰
◈触景生情才能感人至深
◈两分五十秒的演讲最适合
◈集中听众注意力的方法
◈语不惊人誓不休
◈用身边的故事感动人
◈不可小看反问句的力量

第四章　如何使谈话大受欢迎　(189)

我们每个人都希望自己能得到别人的尊重、喜爱乃至及时的帮助，或成为一个受公众欢迎、接纳的人。我们每天都要和同事、上司、邻里、甚至陌生人交往，实际上，我们生活在快乐和烦恼里，怎样在众多环境、众多人物中间始终充满自信、与人愉快交谈，和睦相处是我们每一个人的追求——

◈如何与人愉快地交谈
◈怎样练习你的谈话技巧
◈怎样说出别人爱听的话
◈怎样吸引对方倾听你的话
◈怎样学会巧妙使用拒绝语
◈怎样真心地赞美对方
◈如何恰如其分地称呼他人

◈如何向上级做口头汇报
◈推销人员如何与顾客交谈
◈如 何 展 开 生 动 的 交 谈
◈打破对方沉默的五种方法
◈谈话要注意场合的不同
◈工作交谈有哪些基本形式
◈工 作 交 谈 的 五 种 方 式
◈分 辨 对 象 说 话 的 技 巧
◈获得对方好感的说话技巧
◈日 常 交 谈 的 三 大 禁 忌
◈说 者 无 心 听 者 有 意

第五章　如何把握好说话技巧　（225）

抓住观众注意力后，如何将演讲顺利进行下去；如何在波澜不惊的演说中阐明自己的观点；如何避免谈话中的专业术语，将该讲的内容描绘得有声有色。这就需要把握好说话技巧这道功夫。虽然，这是演讲过程中的细微末节，但与演讲效果有着直接、微妙的影响。把握得当与否，是演讲取得成功的标志。

◈如何巧妙地回答对方的问题
◈第一次公开讲话应注意什么
◈说 话 演 讲 都 要 注 意 口 德
◈如何把演讲安排得恰到好处
◈如何避免谈话中的专业术语
◈如 何 阐 明 自 己 的 意 见
◈如何克服说话中的紧张情绪

◈如何把握演讲开场的逻辑关系
◈逻辑是贯穿谈话的主线
◈如何在生意中运用语言艺术
◈说“不”的时机最重要
◈幽默就像味精不可败坏胃口
◈讲话中四种应该注意的倾向
◈说服观众的二十个原则
◈有效说服的六大技巧
◈如何开展论述性演说
◈你是否能成为演说高手
◈语言宣传的六种技巧
◈回答记者提问的三个技巧

第六章　如何提高讲话的技能　（281）

所谓提高讲话技能是在把握好讲话技巧的基础上，精益求精地提出更高的要求。如何将讲话提到一个专业高度，如何将你的说话技巧磨炼到炉火纯青的地步，这是一个读者都十分关心的问题。记住，在讲话的领域“天外有天”，为了使你拥有“楼外有楼”的谈话水平，为了在谈话这片天空纵横驰骋，为了不断提高你的谈话技巧，你必须熟读本章内容。

◈讲话越短越好
◈如何改善你的音质
◈如何发表简短的演说
◈如何将正话反说
◈如何使用语言机智

◈怎样巧用同声字
◈如何用赞扬赢得交易
◈工作讲话要注意简洁
◈如何练就高超的商业口才
◈怎样将深奥的道理简单化
◈公务讲话的四个必要意识
◈小人物发言应注意什么
◈如何提高演说的技能
◈说话过多必有不妥之处
◈开展有效批评的法则

第七章　如何制造谈话的高潮　（313）

说服听众是一件困难的事，所以演说者一定要采用各种策略方法。同样，要使你的谈话精彩动人，鼓舞人心感染听众的情绪，除了你本身的谈吐具有无穷的魅力外，还要在谈话中运用感人肺腑的语词，得体恰当的手势及良好的语言表达能力来增添你谈话的感人色彩。因为这些都是组成你谈话精彩动人不可分割的一部分。

◈如何使你的谈话精彩动人
◈怎样使你的谈吐富有影响力
◈演讲者的眼泪最动人
◈谈话时常用的十种手势
◈如何给听众留下深刻印象
◈怎样制造感人肺腑的颂词
◈怎样在谈话中鼓舞斗志
◈如何描述听众心中的梦想

◆如何发挥讲话的号召力
◆如何制造演讲的高潮
◆如何发表激情演说
◆如何发表总结式讲演
◆怎样使演说更加精彩
◆如何用语言进行良好表达
◆如何巧妙地结束你的讲话

第八章　如何巧妙反驳对手　（359）

自从谈话从人类单纯的语言功效分化出之后，谈话便派出生三方面的语言作用：第一种，也是最常见的，谈话者单方通过向观众演讲阐明一个道理、公理。第二种，谈话者为两方代表，通过面向大众化的宣传方式各自展开观点，最后分出胜负辩论得出一个结论。第三种，为商业谈判，通过代表各自利益的双方以谈判形式展开辩论。现在我们要说的侧重点在后两者——如何巧妙反驳对手。

◆辩论的关键在于攻心
◆影响对方的三种语言策略
◆使对方陷于自相矛盾之中
◆使对方哑口无言的绝招
◆如何展开辩论演说
◆如何展开电视演讲和辩论
◆如何在商业洽谈中压倒对手
◆说服他人的十一种道德
◆说服他人的两种方法

需要全本请访问 www.ertongbook.com

- 说服对方要注意各个击破
- 如何赢得谈判的胜利
- 商务谈话的九个法则
- 如何巧妙使用反驳之术
- 如何使用语言模糊战术
- 如何使用反唇相讥的战术
- 如何将话问到点儿上
- 如何回答左右为难的问题

第一章

怎样成为说话高手

信息化的交流，离不开语言的沟通，而良好的语言表达能力正是演讲必不可少的前提。你想成为交际场合中的佼佼者吗？你想成为政界的风云人物吗？你想成为出色的节目主持人吗？那么，请从“说话”做起。

谈话高手的十项素质

什么样的人可以培养成出色的演说家，你无妨观察一下一个陷入了热烈的谈话当中的人。你会发现他整个身体与语言是和谐地融为一体的。在讲台上，你应该努力达到使整个身体都能活跃起来的效果，这是一切富于表现力的演说绝对不可缺少的。但仅仅如此还不够，他还需要如下素质：

一、他们是具有“T”型知识结构的人才

所谓“T”型知识结构，就是说，在横的方面，具有广博的知识，在纵的方面要有较深的专门学问。诸葛亮舌战群儒，其对手都是些满腹经纶的谋士，这些谋士上知天文，下知地理，深谙历史，熟读兵书，而且人数众多，诸葛亮面对的是一个智囊群体，显然没有广博的知识，没有高深的专业学问，是无法应付这样的局面的，甚至

连招架之力也没有。

二、要有随机应变的机智

老资格的雄辩家妙算如神，先胜而后求战；谈判之时，又能随机应变，因敌制胜；施谋用法，不拘一格，或投其所好，或攻其要害，或声东击西，或曲径通幽。正战迂回，用地用奇，虚虚实实，真真假假，处处掌握主动。

三、要有广博的知识基础

现代演说家所需知识涉及的面比较广，需要的知识和资料较多，涉及的知识领域较广，如商业行情、金融常识、运输、法规甚至风土人情，在演说中能够熟练自如的引用。

四、要有流利而连贯的语速

一个句子还没说完，突然萌生了另外一个念头转而再去重新组织语言。这是演说时最忌讳的。这往往是由于选题不当，可讲的东西缺乏趣味性，准备也不充分所造成的。一位演说者如果感到一种强大的社会动力促使他将自己的想法传递给别人，那么他极少会出现不流利的情况。

五、要有明显的力度和风格

谈话中活力产生于谈话者本人诚信自己所言的态度和自由交流的演说风格。初学者的演说表演没有任何个性特点。一切激昂的演说都有这种活力，因而要培养这种活力。他的声音变化余地比一个交响乐团还要大。声音和动作的活跃常常并行不悖。

六、要有执著热情的目光

没有与听众的目光交流本身就说明演说是不成功的。演说者不要不时地将眼光投向窗外，地板或天花板。而应时刻使自己的眼睛和听众的眼睛保持接触。

七、要有幽默而自控的能力

出色的演说家在讲到那些插入打诨的部分时，一定要加重语

气；要有很多制造悬念的机会，该使用时则使用，不要有过多顾虑；在幽默中使用那些听众意料不到的语言；一定要保证听众完全明了那些关键的情节；无伤大雅地略指一些人们忌讳谈论的东西，增加故事的趣味性。故事结束之前，千万不要流露出蕴含着故事幽默性的关键部分，应将最精彩的妙语放在最后。你在讲故事时，实际上是一个艺术家的角色——这样，就千万不要随着听众一起笑。使故事适应听众的具体情况——适应他们的文化水平，他们的职业地位、年龄、智力水平等。在听众面前讲某个故事前，先在自己的朋友面前讲讲，看看效果如何。

八、要有适度的自信态度

在公共场合讲话时，讲者必须用他自己的方式向听众表明他很高兴能在他们面前讲话，并且希望得到他们的喜欢。要产生一种友好而融洽的感觉。注意培养一种充满善意的感情，他不仅能够在其他方面得到更快的提高，而且拥有了一种取得成功演说技巧的最有效的工具之一。

九、要有谦虚和威严的仪表

当一位年轻人在长辈或那些资历较深的人面前讲话时，没有谦虚的态度，就可能失去听众。听众越是反对你的观点，你就越应尊重他们的意见。如何表现谦虚态度。不在于一个人说些什么，而多半在于他是以何种方式去说。我们在说“我肯定这是正确的”这句话时，既可以表现得胆怯踌躇，也可以表现得傲慢无礼，过分自信武断。也许人的面部表情是表现谦虚态度的最重要的工具。

可是，谦虚也有失去效果的时候。如果听众正在努力寻找一位能够体现他们的感情，能将他们组织成一个无坚不摧的群体的领袖，那么演说就应以威严的仪表，斩钉截铁的语言，使人相信自己能充分左右局势。因此，就谦虚的态度而言，存在着必须严格区

分的两种情况。第一种情况要求演说者尽量迎合听众要求自己的观点得到尊重的心理。第二种情况要求演说者表现出果敢的领导风度，在这种情况下，讲者使用诸如“依我看”这样含糊其辞的字眼，反而会大大减弱讲话的效果。不能想象一位革命的爱国者，以这样支支吾吾，犹豫不定的语言在波士顿民众面前讲话。谦虚的态度有时固然是重要的，可有时表现出咤叱风云的领袖风度也是必不可少的。

在充分活跃气氛的演讲中，好的姿势的原则要求身体不断变化；而较平静的讲话中，身体也绝对不要过于放松，以免显得懒散。不要后仰或者两脚过于分开。

十、要有明晰的思路和提纲

如果材料混乱地堆砌在一起，没有任何层次，听众当然不会对你之所言形成一个明确的概念。演说在讲者头脑中从头至尾都应是条不紊地形成一定的布局规划。没有这样明确的提纲，听众很可能会感到不知所云，结果丢掉了演说的主题。

声音含混不清往往是演说效果不佳的根本原因。表明演说者还没有具备合格的心理素质——还欠成熟的基本技巧和缺乏自信心的表现。思路明确的人咬字、发音也往往是清晰的。当他具有一种使听众接受某一观点的强烈愿望时，他就会准确、有力量地支配自己的发音器官。

你也能成为说话高手

在社会上，人们常讲到“会说话”，通常仅是指“说话技巧高明”。会说话总比不会说话好，雄辩滔滔比笨嘴笨舌好。

可是真正的“会说话”应该和“说话技巧高明”区分开来。若不明白这一点，在人际关系上会产生严重的摩擦与纷争。

和说话有关的词很多，例如，说话技巧、说话艺术、还有我们所强调的说话能力，它们有何不同呢？

所谓说话技巧，是为了传达说话的目的，如何巧妙地应对对方的表现方式，虽然适当的说话方法是必要的，但若无视于谈话的内容和对方的感受，而只是说法高明的话，有可能陷于只擅于说话的方法，而玩弄不符实际的花言巧语。说话技巧或方法其实是说话能力的一部分，必须以说话内容和人性为前提才能发挥适当的作用，否则方法高明终究也只是沦落为说话技术罢了。

说话技术是什么呢？它是和说话内容、事实无关，而在技术层面上巧妙地叙述，也就是说话的技术，因此重视措词、表达方式更胜于事实和内容，结果往往变成谎言、敷衍、夸张。说话技术之所以会被许多人所厌恶，是因为它常常引起祸害。只利用说话技术是无法得到他人信赖和维持彼此合作关系的。广泛来说，它和“说话技巧”的意思是相同的。

至于说话艺术，则是在长久历史中培育、锻炼，然后传承下来的说话技巧。即一边让对方又笑又感动，一边又吸引他认真仔细倾听的说话技巧，称之为“艺术”。在日常说话里，要说到哪些高明的境界是相当难的。总之，要维持互相深深信任对方的人际关系，不单单只有耍嘴皮子的技术就够了。

真正的会说话，必须有丰富的人性、高密度的内容与恰当的应对能力，也就是拥有说话能力及高度综合能力的人。说话能力是生活在现代社会的每个人都必须学会的能力。

“谈吐的修养是做人的修养”，因此，说话能力应该和个人的涵养等量齐观，而不只是嘴上片面的技术。也就是说，不可光靠说话方法，而需用平常温和的言语表达出体谅，并具备让人回味不尽的内容密度，才是所谓真正的说话能力。不流畅的言语也能打动人心，结结巴巴说出的话也有令人感动的。

需要全本请访问 www.ertongbook.com