

<<跟奥巴马学口才>>

图书基本信息

书名：<<跟奥巴马学口才>>

13位ISBN编号：9787802512016

10位ISBN编号：7802512018

出版时间：2009-7

出版时间：金城

作者：佐罗世家

页数：270

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<跟奥巴马学口才>>

### 前言

一个几年前还名不见经传、并无多少政治履历的非洲裔美国人，何以能够在短时间内跃升为美国人气最旺的政治明星成为总统？

听过奥巴马演讲的人，也许能找到答案，他的演讲就像牧师在布道，有股气场能把数十万观众罩住，他就是那么有魔力，台下的观众就像信奉宗教一样虔诚。

全世界奥巴马的支持者都渴望能沉浸在他绝佳的口才里，他口若悬河，饱含激情，让人联想到至今仍被人们怀念的肯尼迪总统和黑人民权领袖马丁·路德·金。

奥巴马独特的演讲方式展现了他魔力的口才，他善于将政治词汇与口语表述结合在一起使用，善于鼓动民众，同时并不特别借重口号和名言。

他的演讲既激情四射、振奋人心，又能保证言简意赅、主题突出。

这种集传道士和推销员于一身的口才技巧，便产生了一呼皆应的效果。

他能抓住美国人对经济现状不满、反对伊拉克战争的心态表示：“我们对厌倦和绝望感到厌倦和绝望。

”美国一位著名的保守派专栏作家也不得不承认“这个家伙很聪明。

他知道在什么样的时间，讲什么样的话”。

在奥巴马的竞选集会，他的支持者又何止求新求变的年轻选民。

参加者少则数千多则数万，男女老少各种肤色的民众争相入场。

只要奥巴马在台上振臂一呼，台下应者云集。

这是在其他两位总统候选人的竞选集会中难以看到的。

环视当今美国政坛。

## <<跟奥巴马学口才>>

### 内容概要

一个48岁的非洲裔美国人。

1961年生于美国夏威夷州檀香山，父亲是来自肯尼亚的黑人，母亲是美国白人女教师。

他先后毕业于哥伦比亚大学和哈佛大学，1996年首次当选伊利诺伊州参议员，2004年高票当选国会参议员。

2007年2月，46岁的他正式宣布参加2008年美国总统大选。

2008年6月，他击败希拉里·克林顿，成为美国民主党总统候选人。

2008年11月4日，美国诞生了历史上第一位黑人总统——奥巴马。

这位在2006年前还少有人知晓的“年轻政客”，在2008年却以一匹黑马的姿态，迅速走红，一身帅气、一脸灿烂地成为美国政坛的明星。

他那极具魅力的口才、灿烂的笑容俘获了许多美国民众的心，更在全球范围内掀起一场学习奥巴马口才的“奥巴马热”。

他出色的口才甚至被认为与美国前总统林肯和黑人民权领袖马丁·路德·金的口才相媲美。

## &lt;&lt;跟奥巴马学口才&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 奥巴马“说”的智慧 一、言：语言魅力俘人心 言语恰当得人心 颇具穿透力的嗓音 二、形：低调的黑色魅力 看他的肢体语言 风格需适时改变 外在形象更具魅力 三、识：头脑的争夺之战 铸就非凡之辈 四、胆：阵脚不乱有魄力 来自“敌营”的明枪暗箭第2章 和奥巴马“辩”个输赢 一、友好的方式是前提 晓之以“礼”的魅力 二、辩论中的心理战术 奥巴马辩论的心理 三、“攻”与“守”的技巧 “攻”与“守”的智慧 四、“辩”与“不辩”的境界 不辩胜万辩第3章 蓄奥巴马如何“演讲” 一、融入思想的演讲 思想是演讲的原动力 二、避免和控制冷场 演讲现场的激情把握 三、克服演讲的恐惧 从容演讲 四、引经据典的计策 引用政治文献 引用名人 引用圣经 五、与听众合二为一 奥巴马和选民零距离第4章 奥巴马的“谈判”气势 一、明确谈判目标 奥巴马停核谈判 二、巧用谈判策略 奥巴马关于“救市计划”谈判的态度 三、设置谈判底线 奥巴马关于伊核问题的底线 四、谈判双方关系 奥巴马注重谈判双方的关系第5章 奥巴马的和睦“家庭慧语” 一、与子女如何谈心 童年对话 二、夫妻间的甜言蜜语 奥巴马是“天生的领袖” 附：奥巴马谈为父之道第6章 奥巴马言辞特点 一、主次分明，突出主题 奥巴马“责任”的主题 二、巧用修辞，增添色彩 奥巴马的排比气势 三、安排实例，强调重点 添加“实例”，增加可感性 四、成功过渡，一讲到底 看奥巴马如何过渡第7章 奥巴马说话的艺术 一、学会批评的艺术 奥巴马审慎的批评 二、赞美他人有诚意 赞美“沉默英雄” 三、耐心劝说的力量 奥巴马的耐心 四、委婉拒绝不伤人 拒绝“梦幻组合”第8章 奥巴马的幽默专属区 一、错位的语言艺术 倒错的语言，深刻的思维 二、总统的幽默招数 谁是真正的黑人第一总统？ 三、即兴幽默的乐趣 奥巴马的即兴“玩笑” 四、幽默的隐含判断 奥巴马的用意 附：奥巴马十大幽默语录第9章 奥巴马提醒的语言禁区 一、日常说话九大误区 奥巴马与“水管工乔”的对话 二、辩论中的语言禁忌 奥巴马与希拉里的“和为贵”辩论 三、演讲中的语言禁忌 奥巴马再言“希望” 四、谈判中的语言禁忌 奥巴马的一诺千金附录一：奥巴马经典演讲稿（中英文对照）附录二：奥巴马经典辩论摘选

## &lt;&lt;跟奥巴马学口才&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章 奥巴马“说”的智慧一、言：语言魅力俘人心奥巴马顺利当选美国总统，除了靠他自己的努力之外，独特的语言魅力也是成功的主要原因之一。

奥巴马的声音跟措辞特别具有感染力。

本小节主要针对奥巴马语言的部分特质给大家以提示，希望您在掌握这些要点以后也能做一个“讲话万人迷”。

言语恰当得人心奥巴马充满魅力的演讲吸引了不少人的模仿，但现在我们抛开他发言的激情不说，仅分析他语言的特质，就已见出他功力非凡。

他的演讲给人以共鸣和节奏感，他抑扬顿挫的声音、卓越的语言技巧充满了炽热的能量。

还有他威严与朴实之间轻松的换挡能力都是我们学习的榜样。

奥巴马在7月4日早餐会上的讲话赢得了与会人员的大加赞扬，其中有这样一句话：“我们向世界传递了一个信息：即使我们受到威胁，即使时局艰难，我们依然会坚持我们的原则。

”这简短的一句话既表现了奥巴马讲话具有很强的条理性，又道明了他竞选总统的坚定性，给人以势在必得的感觉，正是这充满自信的一语，让所有他的支持者们给他投了坚定的一票。

先天的音质优势学不来没关系，奥巴马的措辞却成为表达课程的活教材。

例如他利用句子间适当的停顿，好让民众妥善理解；奥巴马说：“这样的政策对美国不好（停顿），麦凯恩明明看到布什把我们带到这步田地（语气）。

”这句话就体现出奥巴马很好地运用了停顿和语气的控制，从而为他的辩论增加了色彩。

措辞中肯，也是奥巴马清晰阐述政见的小秘诀。

他讲话很少比喻，这让他语言的应用和表达上更能表现他是个自觉、谨慎、更为务实的人。

奥巴马语言的魅力使奥巴马旋风不只横扫美国，也漂洋过海到了全世界，掳获民众的心。

口才指点：讲话的五要素如何将你的声音当成工具，把自己的意向通过语言表达出来呢？像奥巴马一样自如地掌握自己的“话语权”，才能更好地发展这一“权利”。

现在就让我们和奥巴马一起学习他表达的技巧。

来看看在日常生活中我们采取怎样的措施才能做到“说话自如”吧。

1. 措辞良好的语言环境有赖于讲话时用词是否恰当，在特定的情况下把握好措辞是个人素养的重要体现。

（1）措辞要恰当、直接，而且要中肯，避免使用专业术语、充场面的话和太过招摇的言论。

（2）说话要用积极的措辞，怎样才能做到积极的措辞呢？例如，你在某个行业里只有过一个客户的经验，于是直接告诉客户，在这个行业里你只曾有过一个客户，显然这会对客户造成消极的影响，认为你经验不足。

如果你换个积极的措辞，说在这个行业里面已经有过一个客户了，给客户的感觉就是你已经有过经验了，这样就会对客户产生积极的影响。

2. 语气成功的交谈和语气息息相关。

这将对人的情商、气质、修养产生深刻的影响。

（1）坚定的语气：说话干脆、简明很容易得到他人的肯定，会让人感觉发言者具有一定的自信，所以在与他人交谈时一定不能犹犹豫豫。

（2）尊重的语气：自我意识会让每个人都有自己的主见，所以在与他人谈话时，应尽量运用尊重的语气。

（3）诚恳的语气：人人都有自尊心。

要他人去帮你做某件事情，需要用诚恳的语气。

这样才能获得他人的友好帮助。

（4）赞赏的语气：每个人身上都有优点，都有表现欲，如果发现他的优点应适当地加以赞赏，这会让他更加乐于表现。

（5）鼓励的语气：如果你的朋友或家人做错了事，不要一味地批评责备，而应帮助他在过失中总结教训，积累经验，鼓励他再次获得成功。

## &lt;&lt;跟奥巴马学口才&gt;&gt;

3。

节奏只要掌握好什么时候应该减速、什么时候应该加速，就基本上可以掌握好节奏了。

(1) 说话时应该减速的地方有：需要特别强调的事情；极为严肃的事情；勉强控制的感情；使人感到疑惑的事情；数据、人名、地名等等。

(2) 说话时应该加速的地方有：任何人都知道的事情；不太重要的事情；精彩的故事进入高潮时；无法控制的感情等等。

(3) 中间或有停顿，抑扬顿挫表明热情，突然停顿是为了造成悬念。

4. 条理回答问题应有条理性，如果有人问你问题，你回答时要非常有条理性，给人一种很清晰的逻辑思维，这时你很容易得到别人的肯定。

所以在讲话时，可以适时运用一些像“首先”、“其次”这样的词语。

5. 简洁讲话尽可能简洁、清晰。

不要啰嗦，先把你想说的要点想清楚，整理好自己的思路，用简洁、清晰的话来表达清楚自己的观点，不要说一些无关紧要的话。

在较短的时间里给他人一个清晰的概念，会使人感到愉快，留下一个好印象。

掌握好以上练就奥巴马金口的重要五点，相信您在以后的人生路上也会和奥巴马总统一样有一段非凡的旅程。

颇具穿透力的嗓音总统的竞选结束，民众们已经开心地热舞，迎接美国第一位非裔总统，这股热潮传到了世界各地。

很多人开始分析奥巴马成为万人迷的小秘密，这就是他穿透力十足的嗓音，以致他每场演讲都能紧紧抓住群众的心。

奥巴马拥有政客们梦寐以求的嗓音：既权威又令人感觉舒适；既尽显聪明又能够让选民引起共鸣；这声音总能给人一种君临天下的感觉，无数人折服于他动人的声音魅力之下。

奥巴马充满磁性的嗓音不仅为他的演讲增色，还为他赢得了格莱美奖。

2008年2月10日，美国唱片学会在洛杉矶斯台普斯中心宣布了第50届格莱美奖部分奖项的获奖名单，奥巴马击败前总统比尔·克林顿和吉米·卡特等多位竞争对手，获得“最佳朗读专辑奖”。

奥巴马是凭借他撰写并朗读兰登书屋的有声书《无畏的希望：重申美国梦》获得这一奖项的，这一奖项的获得充分体现了奥巴马在语言方面的特质。

“奥巴马看起来性情温和而坚定，有教养，有一口动人的男中音。

”奥巴马的积极支持者Haysbert如是说。

独具魅力的中音，让奥巴马的声音听起来很有磁性，这吸引了美国一大部分女性的选票。

当他在说到“改变的时代来临了”的时候，有专家针对声波进行研究，看看对照图就知道，奥巴马的声波频率比常人来得还高，更专业地来讲，位于3千赫兹到5千赫兹之间，声波属于中高频。

某音波处理研究中心人员指出：“声音具有穿透力的人，声波就在3到5千赫兹，这样的人演讲特别能凝聚群众。

”正是奥巴马颇具穿透力的嗓音，唤起了全世界人们对他的关注。

口才指点：练出“穿透力”的嗓音在感慨于奥巴马穿透力的嗓音时，你是否也想拥有一副这样的嗓子呢？虽然，声带是先天形成的，但是我们也可以采取一些其他的方法达到奥巴马一样的声效。

这就是需要您保持健康的身体，多注意稳定的情绪。

并且掌握好以下几个小技巧，再加上自己不懈的锻炼，您一定可以的。

1. 发音练习 (1) 体会胸腔共鸣：微微张开嘴巴，放松喉头，闭合声门（声带），像金鱼吐泡一样轻轻地发声，或者低低地哼唱，体会胸腔的震动。

(2) 降低喉头的位置：（同上）喉部放松、放松、再放松。

(3) 打牙关：所谓打牙关，就是打开上下大牙齿（槽牙），给口腔共鸣留出空间，用手去摸摸耳根前大牙的位置，看看是否打开了。

然后发出一些元音，如“a”，感觉自己声音的变化。

(4) 提颧肌：微笑着说话，嘴角微微向上翘，同时感觉鼻翼张开了，试试看，声音是不是更清亮了。

。

## <<跟奥巴马学口才>>

(5) 挺软腭：打一个哈欠，顺便长啸一声（注意周围有没有人哦！）。

2. 气息控制发音靠震动，震动靠气息，所以要使声音洪亮，中气十足，就要有饱满的气息。

呼吸要深入、持久，要随时保持一定的呼吸压力。

吸气：小腹向内即向丹田收缩，相反，大腹、胸、腰部同时向外扩展，可以感觉到腰带渐紧，前腹和后腰分别向前、后、左、右撑开的力量。

用鼻吸气，做到快、静、深。

呼气：小腹差不多始终要收住，不可放开，使胸、腹部在努力控制下，将肺部储气慢慢放出，均匀地外吐。

呼气要用嘴，做到匀、缓、稳。

在呼气过程中，语音一个接一个地发出后，组成有节奏的有声语言。

运用气息的时候，千万不要“泄气”，要在上述的呼吸压力中缓缓地释放，并且要善于运用嘴唇把气拢住。

这样来保持胸腹和嘴唇的压力平衡。

坚持以上练习方法，非常有助于声音的质量，还有一个小小的意外收获就是能够让肺部获得充分的氧气，延长肺部的生命作用。

您一定不要太着急，因为练就一副好嗓子也不是那么容易的，所以如果您能坚持锻炼，相信您在不久的将来也可以和奥巴马一样拥有一副绝佳嗓子。

## <<跟奥巴马学口才>>

### 媒体关注与评论

在我们这个卑劣虚伪、令人沮丧的时代，奥巴马出色地运用优雅且振奋人心的文字，提出明智的充满人文关怀的解决办法，这确实使人心中充满希望。

——《华盛顿邮报》他有能力激励人民，他能团结任何一位美国人，他拥有非凡的演讲才能——我们必须把这一点考虑进去，他具备实力——自己的风度与实力。

他达到了作为一位成功的、变革的总统所要求达到的标准。

——美国前国务卿科林·鲍威尔我站在这里，深知自己的经历只是千百万美国故事中的沧海一粟，更深知自己无法忘却那些更早踏上这片土地的先人，因为若不是在美国，我的故事无论如何都不可能发生。

——巴拉克·奥巴马

## <<跟奥巴马学口才>>

### 编辑推荐

《跟奥巴马学口才(中英文对照)》是由金城出版社出版的。  
与19世纪的林肯、20世纪的马丁·路德·金相媲美，21世纪的马拉克·奥巴马凭什么成功？  
口才就是关键！  
跟着奥巴马学口才，YES，YOU CAN！  
囊括奥巴马7篇精彩演讲中英文对照及数场精彩辩论

<<跟奥巴马学口才>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>