



面向21世纪高职高专规划教材

演讲与口才

王磊 编著



原子能出版社

面向 21 世纪高职高专规划教材

演讲与口才

王 磊 编 著

原子能出版社

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才/王磊编著. —北京:原子能出版社,
2007.12

ISBN 978-7-5022-4051-6

I.演… II.王… III. ①演讲学—教材②口才学—教材
IV.H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第182189号

内 容 提 要

本教材以演讲与口才的基本知识为基础,结合大学生的实际需要,从演讲与口才的内涵、体制,以及在实际应用过程中的技巧、注意事项和要求做了通俗的诠释。全书分为口才与演讲两个部分进行阐述,其中,第一至第三章为第一部分,分别讲述口才的基础知识、口才训练和口才技巧;第四至第十一章为第二部分,分别讲述演讲的基本知识、常见的演讲形式、演讲的准备、演讲的内容组织与逻辑、演讲的表达技巧、有声语言运用、身体语言运用以及演讲中应急情况的处理等。每章后面均有精心设计的精彩案例和思考与练习,以巩固所学知识和训练效果。

本书为高职高专公共课教材,也可作为其他层次学生的教材,还可以作为演讲与口才爱好者的参考书。

演讲与口才

出版发行 原子能出版社(北京市海淀区阜成路43号 100037)

责任编辑 张琳

责任校对 徐淑惠

责任印制 丁怀兰 刘芳燕

印 刷 北京市科星印刷有限责任公司

经 销 全国新华书店

开 本 787 mm×960 mm 1/16

印 张 18.5

字 数 342千字

版 次 2008年1月第1版 2008年1月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5022-4051-6

定 价 28.00元

版权所有 侵权必究 网址: <http://www.aep.com.cn>

编者的话

面对竞争日益激烈的当今社会，大学已成为人们吸收知识和提升能力的黄金时段，丰富、浪漫而又充实的大学生活不仅是年轻人的长智乐园，更是一个健康成长过程中不可多得的关键历程。面对人才济济的社会，你或许意识到了口才的重要性，口才的好坏虽然决定不了人的命运，但是面对处处有竞争、时时有挑战的当今社会，它似乎能在一定程度上影响大部分人的成败。

在生活和工作中，演讲与口才的艺术实际上已经成为一个人成功的必备条件之一。讲台上的口若悬河；辩论场上的独领风骚；应聘会上的随机应变；交际场合的交互空间；谈判桌上的潇洒从容……无疑是人们心仪的，这一切都要从口才开始。

为适应 21 世纪社会对高素质人才的迫切需要，根据国家“十一五”发展规划的总体要求，并针对高职高专在校大学生的实际情况，我们编写了本书。

全书分为口才与演讲两个部分进行阐述，其中，第一至第三章为第一部分，分别讲述口才的基础知识、口才训练和口才技巧；第四至第十一章为第二部分，分别讲述演讲的基本知识、常见的演讲形式、演讲的准备、演讲的内容组织与逻辑、演讲的表达技巧、有声语言运用、身体语言运用以及演讲中应急情况的处理等。每章后面均有精心设计的精彩案例和思考与练习，以巩固所学知识和训练效果。希望本书有助于提高大学生的才智和潜能，加强大学生对语言文字的驾驭能力，培养大学生积极思索的能力和良好的心理素质。

本书为高职高专公共课教材，也可作为其他层次学生的教材，还可以作为演讲与口才爱好者的参考书。

由于编者水平有限，这本教材还存在着这样或那样的问题，恳请各位专家和读者不吝指正，以便今后进一步修改和完善。

编 者

2007 年 12 月

目 录

第一章 口才入门.....	1
第一节 关于口才.....	1
一、口才与说话.....	1
二、口才与交际.....	3
三、口才与事业.....	5
第二节 良好口才的形成.....	6
一、丰富的知识.....	7
二、严密的思维.....	8
三、良好的品德修养.....	8
精彩案例.....	9
思考与练习.....	10
第二章 口才训练.....	11
第一节 声音训练.....	11
一、发音效果训练.....	11
二、音调变化训练.....	18
三、节奏掌握训练.....	22
第二节 口才能力的提高.....	25
一、提高综合素质.....	25
二、克服心理障碍.....	34
三、掌握有效方法.....	37
精彩案例.....	40
思考与练习.....	42
第三章 口才技巧.....	45
第一节 交谈技巧.....	45
一、话题选择技巧.....	45
二、话题导入技巧.....	47
三、话题展开技巧.....	49
四、话题控制技巧.....	50
五、话题转换技巧.....	51
六、话题终结技巧.....	53
第二节 应答技巧.....	53
一、应答的基本方式.....	53

二、巧妙的应答策略	58
三、求职面试的应答方法与技巧	61
第三节 社交技巧	65
一、称呼技巧	66
二、拒绝技巧	67
三、冷场处理技巧	71
四、禁忌处理技巧	72
五、试探技巧	73
精彩案例	74
思考与练习	76
第四章 演讲入门	80
第一节 什么是演讲	80
一、演讲的概念	80
二、演讲的特征	81
三、演讲的目的	82
四、演讲的构成要件	84
五、演讲语言的特征	85
六、演讲的作用	87
第二节 演讲类型的划分	89
一、按功能划分	89
二、按内容划分	90
精彩案例	93
思考与练习	95
第五章 常见的演讲形式	96
第一节 拟稿演讲	96
一、拟稿演讲的特点	96
二、拟稿演讲的三个阶段	96
三、拟稿演讲应该注意的几个问题	99
第二节 即兴演讲	101
一、即兴演讲的特点	101
二、即兴演讲的类型	102
三、即兴演讲者应具备的素质	104
四、即兴演讲技巧	105
五、即兴演讲的训练方法	108

第三节 论辩演讲	109
一、论辩演讲的特征	109
二、论辩演讲的类型	110
三、论辩的构成	111
四、辩论比赛中的辩论技巧	115
精彩案例	119
思考与练习	123
第六章 演讲的准备	124
第一节 心理准备	124
一、什么是演讲心理	124
二、如何保持良好的演讲心理状态	125
第二节 演讲的构思	127
一、演讲构思的四个“度”	127
二、演讲主题的选择	129
三、演讲主题的确定	130
四、演讲题目的设计	132
第三节 材料的准备	135
一、演讲材料的收集	135
二、演讲材料的选择	137
第四节 演讲稿的编写和记忆	142
一、口语和书面语	142
二、演讲稿的编写	144
三、演讲稿的修改	148
四、演讲稿的记忆和试讲	150
精彩案例	155
思考与练习	159
第七章 演讲的内容组织与逻辑	161
第一节 演讲的内容组织	161
一、凤头、猪肚与豹尾	161
二、论证技巧的训练	180
第二节 演讲的逻辑技巧	183
一、演讲与逻辑的关系	183
二、演讲中的概念	185
三、演讲中的判断	188

四、演讲中的推理	191
精彩案例	194
思考与练习	196
第八章 演讲的表达技巧	198
第一节 想象在演讲中的作用	198
一、想象在演讲中的表现形式	198
二、想象内容的表现技巧	200
第二节 演讲中“强调”的重要性	201
一、用“反复”强调	201
二、用对比强调	202
三、用设问、反问强调	202
四、用语速变化强调	202
第三节 演讲中常用的四种类比方式	203
一、常规类比	203
二、特定而神似的类比	204
三、奇妙类比	204
四、系列化类比	205
第四节 演讲中的前后照应技巧	206
一、扣题照应，画龙点睛	206
二、首尾照应，大开大合	206
三、层层照应，一线贯穿	207
四、随机照应，前后勾连	207
五、细节照应，以小见大	208
六、对比照应，比中见旨	208
第五节 演讲时借景发挥的妙处	209
一、顺借时令，暗示社会意义	209
二、借地理环境，巧寓深意	209
三、借助天象、气候表象征意义	210
四、借“物”取譬，点明主意	210
五、借“人”为喻，生动表意	211
第六节 演讲中的造势技巧	211
一、欲扬先抑法	211
二、语义转折法	212
三、铺陈渲染法	212

四、“卖关解扣”法	213
五、层层推进法	213
六、连珠反诘法	214
精彩案例	214
思考与练习	216
第九章 演讲的有声语言运用	217
第一节 幽默诙谐的技巧	217
一、幽默的力量	217
二、幽默要用得恰当	219
三、幽默的技巧	219
第二节 演讲的“开合”技巧	221
一、欲扬先抑，前开后合	221
二、即兴荡开，适时扣合	222
三、穿插游离，一语挽合	222
四、一线贯穿，大开大合	223
第三节 修辞的技巧	223
一、比喻	224
二、夸张	224
三、排比和对偶	225
四、设问和反问	225
五、引证和转述	226
六、反复和层递	226
七、文白和降用	227
第四节 演讲“出新”的技巧	227
第五节 “口语修辞”技巧	228
一、“出语”、“表意”要清楚	228
二、“忌平”、“忌过”传真情	229
三、“高低”、“疾缓”情驱动	230
四、“活泼”、“跳跃”惊听众	230
五、“协调”、“平仄”增美感	231
第六节 演讲语言的“风格美”	232
一、凝练的美	232
二、繁丰的美	232
三、朴实的美	233

四、绮丽的美	233
五、庄严的美	233
六、灵秀的美	234
七、豪放的美	234
八、柔婉的美	235
第七节 停顿是演讲中奇妙的“休止符”	235
一、标点效应	235
二、气息效应	236
三、静场效应	236
四、过渡效应	236
五、强调效应	236
六、幽默效应	237
第八节 穿插的技巧	237
一、插入名人警句法	237
二、插入寓言典故法	237
三、插入道具法	238
四、历史借鉴法	238
第九节 重音的确定与处理技巧	238
第十节 “转折”的技巧	240
一、开篇陡“转”，掀起微澜	240
二、缓铺急“转”，路转峰回	240
三、“转”后翻“转”，一波三折	241
四、对举排“转”，起伏连绵	241
五、转折点睛，哲理兴波	241
六、直言婉“转”，溅起漩涡	241
七、收篇逆“转”，挽起高潮	242
精彩案例	242
思考与练习	245
第十章 演讲的身体语言运用	246
第一节 形体语言的概述	246
一、形体语言的含义	246
二、形体语言的作用	246
三、形体语言的特点	247
四、演讲姿态的分类	249

第二节 登台演讲重仪表	250
第三节 演讲中的面部表情	251
一、面部表情	251
二、微笑技法	252
第四节 手势语言的运用	253
一、演讲手势的分类	253
二、演讲中常用的手势	254
第五节 身体语言在环境中的运用	256
一、空间距离的选择	256
二、麦克风的把握	257
精彩案例	257
思考与练习	261
第十一章 演讲中应急情况的处理	263
第一节 忘词或说错话怎么办	263
一、忘词的处理技巧	263
二、说错话的补救措施	264
第二节 怎样回答现场的“麻烦”问题	265
一、遇到刁钻问题如何应对	265
二、遇到不会回答的问题怎么处理	268
三、听众的观点与自己对立时怎么办	268
第三节 上台遇到尴尬事怎么办	269
一、遇到听众唱反调怎么办	269
二、遇到观众反应冷漠应该怎么办	271
三、遇到嘈杂的应对策略	272
四、演讲中常见的其他意外情况	273
五、使用仪器出现故障的应对方法	276
精彩案例	277
思考与练习	280

第一章 口才入门

第一节 关于口才

古代中国人认为：“一言可以兴邦，一言可以丧邦”，“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”。而西方口才训练大师卡耐基更是强调：“一个人的成功，有 15% 取决于人的技术知识，而 85% 取决于人类的工程——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力”。二战时，美国人将“舌头”、原子弹和金钱称为赖以生存和竞争的三大战略与德、识、才、学的武器。“舌头”则独冠于三大战略之首。

由此可见，对于口才，古今中外的远见卓识者历来都给予了高度的重视和评价。在社会经济高度发展的今天，口才已经成为一种人们传情达意、交流思想的重要手段。如果一个人口齿不清，词不达意，那么很难想象他能充分发挥出自己的聪明才智，为社会、国家作出更大的贡献。

20 世纪 70 年代末的一次外贸谈判中，中方外贸代表拒绝了一位红头发的西方外商的无理要求，这家伙恼羞成怒，竟然出口伤人：“代表先生，我看你皮肤发黄，大概是营养不良造成你思维紊乱吧？”中方代表立即反击道：“经理先生，我既不是因为你的皮肤是白色的，就说你严重失血，造成你思维紊乱；也不会因为你头发是红色的，就说你吸干了他人的血，造成你头脑发昏。”我方代表针对对方所作的人身攻击这样一种蛮横无礼的言语行为，没有进行直接的反驳，而是否定性地引用对方的逻辑思维方式进行类比归谬，从而既针锋相对地反击了对方的挑衅，又机智巧妙地维护了我方的人格尊严。

我们天天都在说话，但是未必人人都会说话。人才也许不是口才家，但是有口才的人一定就是人才。一个会说话的人与他人交流，准确得体，巧妙有趣，有条不紊，对答如流，一针见血。“惠于心而秀于口”，掌握口才这门艺术，才能让你在竞争中抓住机遇，挑战人生。

一、口才与说话

高尔基曾经讲过这样一个谜语：不是蜜，却可以粘住一切。其谜底就是语言。语言是人类最重要的交际工具，是人的思想的直接反映。语言是人类实现交往的最早形式，它随着人类的产生而产生，伴随着人类的发展而发展。自从

人类诞生那天起，语言交流就在人们之间不断地进行着、发展着。在现代信息社会中，信息的传递与交流是极其重要的，而在各种信息交流的形式中，语言交际又是最生动、最主要的形式之一。

在现实生活中，我们经常会遇到这种情况：有的人还没等说话就脸红脖子粗，或者刚说了一句就没话说了；有的人很能说，但说了半天别人也不知道他在说什么。人们若既没有擅长于辞令的才智，也没有缄口不言的判断力，那是一件可悲的事。口才好的人，说话时能做到言之有理，不胡说八道；言之有物，不空洞乏味；言之有序，说话有条理；言之有文，说话生动、形象；言之有情，能感染、打动别人。有位口才专家曾经大胆断言道：“语言是人命运的纽带”。西方一位哲人也说：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是说话令人喜悦的能力”。

然而，口才不同于说话。很显然，说话是人人都会的。但是，同样的场合，同样的事情，人们说出的话却有所不同。学会说话容易，但要说好话，说让别人爱听，真正表达自己并帮助自己的话，却并不是一件简单的事。尽管我们天天都在说话，在生活中，我们与人交往聊天，或去办理某事，因说话的分寸、时机、言辞等，掌握得稍有不当，便会出现很多不必要的麻烦。不仅使自己蒙受损失，也给别人造成困扰。这就是口才和说话的区别。

所谓口才，简单地说，是指说话的才能，即“会说话”。这里的会说话，是指在一定的场合，有众多的听众，在毫无准备或准备不足的情况下，单独说或与人交谈两三分钟以上，并且说得正确，条理清楚，巧妙有趣，词句妥贴、得体，有一种感人的力量。具体地说，口才则是在交流、演讲和辩论等口语交际活动中，表达者根据特定的交际目的和任务，结合特定的语言交际环境，准确、得体、生动地运用连贯、标准的有声语言，并辅之以适当的体态，表情达意以取得圆满交际效果的口头表达能力。它是人们的素养、能力和智慧的一种综合反映。

有一年，某地举行修辞学年会，会长在开场白中这样说：“先让我这个老猴来耍一耍，然后你们中猴、小猴耍。我老猴肯定要不过你们，不过总要带个头吧。”代表们听后觉得很有意思，都笑着鼓掌。这是因为，首先，会长既是与会者中的最高权威，又年近古稀，把自己比做老猴，把其他与会者比做中猴、小猴，不仅描绘出老中青三代共聚一堂、切磋砥砺的学术气氛，妙趣横生；其次，在修辞学的研讨会上，会长故意用这种修辞手法表示自谦，与主体身份、客观对象和具体场合都十分协调，因而可以取得好的效果。但如果换一个中年人说出这样的话，如“我是个中猴，先让我来耍一耍，耍后请老猴和小猴耍”，就很不得体了。因为听的人必定产生反感，把德高望重的老者称作老猴是一种大不敬，按他的身份是不能打这样比方的。

这就是口才的艺术魅力。今天的社会，人与人、人与社会之间的关系非常复杂，广泛的社会交往必不可少；随着人们合作机会的增加，我们说话的能力也愈加显得重要。人类社会发展到今天，口才已成为决定一个人生活及事业是否成功的极为重要的因素。中国有句古话：“听君一席话，胜读十年书。”良好的话语是给人以愉悦和欢畅的兴奋剂，是帮助人们增加知识、提高修养、激发人们创造力的推动剂。

二、口才与交际

口才在交际中的作用，显得尤为重要。人类的交际场，是人生生活的磨炼地。不会应酬，人们都以为他是个呆子。所谓应酬，就是人在生活磨炼中所获得的结果。

我们常见许多人会面的时候，会开始像下面类似的谈话。甲：“哈哈，今天的天气很不错呀！”乙：“是的，很好，哈哈！哈哈！”；甲：“你好吗？”乙：“托福，你呢？”这样的开场白，看起来很平淡，似乎没有什么内容的交谈。但是你假如注意一下他们间的态度，他们的语调，这一“哈哈”的两声，就表现着特殊的情感。这情感既不热烈，也不冷淡，而是从生活中磨炼出来的世故经验，一般人所说的阅历，就是指这个。你在社会上与他人交际、接触，自然你在衡量别人，而别人也在衡量你。别人衡量你的时候，通常在见你第一眼时，在他们的脑海中立刻起了一种反应，注意你的一切了，你无论笑一下，走动一下，或是微咳一声，人家都当作是一种新奇的事情。因为，他要断定你是一个怎样的人。这样，人们为了要获得真实的结果，于是悄悄地走近你的身边，含着微笑，一面用眼光向你打量，一面和婉地说：“先生！您贵姓？您是……这是您……”他这样说，是让你自己招供出来，这里的答语就是衡量你的最厉害的表尺。如果你能从容不迫的向他还个礼，然后再和婉地对答他的问句，你介绍你自己，再询问他的一切。那么，你将被他所重视，所钦敬。有些人被视为老练、持重，有些人被认为轻浮、狡猾，也有些人被认为连人情世故也不懂，这都是口才所显示出来的。

在社交场合里，你可以从头到尾包揽说话的义务，但你要牢记着，你是说给对方听的，不是说给你自己听的。因此，说话不在于仅图自己痛快，而必须顾全到对方的兴趣，你要为听者想。要探出对方的兴趣，照例用几个回合的对答就应该可以探出来，然后择其感兴趣者谈下去。别人愿意听你的谈话，大概因为你有某种值得他听的议论，或因你刚从某地旅行回来，或因你的事业经验值得注意，或因你知道了一些特殊的新闻，或因你对于某一问题具有独特的见解；所以他才愿意耐心听你说。当你探出他兴趣的焦点，就可以一直谈下去。

但是，你必须注意，即使是一个很好的题材，说时也要适可而止，不可拖长下去，否则会令人疲倦。说完一个题材之后，若不能逗引对方发言，而必须仍由你支持局面，就要另找新鲜题材，如此才能把对方的兴趣维持下去。在谈话当中，对方的发言机会虽为你所操纵着，但你必须时常找机会诱导对方说话。话题转了两三次，而对方仍无将发言机会接过去的意思，你应该设法让一个谈话结束。

在社交上，说话恭敬，对人客气，是一种美德。但不分皂白的恭敬和过度的客气，那就不太好了。假若你到一个朋友家里，你的朋友对你异常客气，你每说一句话，他只有唯唯而答，每和你酬答时，总是满口客套，唯恐你不欢，唯恐开罪于你，如此一来，你一定觉得如芒刺骨，坐立不安，终于逃了出来，如释重负。这情形你大概经验不少吧？同时你也得想想，你是否也如此待过你的客人？虽然是客气，但这客气显然是给人痛苦的。己所不欲，勿施于人，因此我们要谨记此旨。开始会面时说几句客气话倒不成问题，若继续说个不停就不太妥当了。谈话的目的在于沟通双方的感情，而客气话，则恰恰是横阻在双方中间的墙。如果不把这墙搬走，人们只能隔着墙作极简单的敷衍酬答。朋友初次会面略谈客套后，第二第三次的见面就应竭力少用那些阁下，府上等名词，如果一直用下去，真挚的友谊是无法建立的。客气是表示你的恭敬或感激，不是用来敷衍朋友的，所以要适可而止。譬如说：递过一杯茶吧，你说声“谢谢”也就够了。说客气话的时候要充满真诚，说话时要保持身体的均衡，用过度的打躬作揖，摇头摆身作态来帮助你说话的表情，并不是一种雅观的动作。

在社交上，缺乏诚心，刻板的客气话，必不能引起听者的好感。久仰大名、如雷贯耳、贵号生意一定发达兴隆、小弟才疏学浅、一切请阁下多多指教。这些缺乏感情的，完全是公式化的恭维语，若从谈话的艺术观点看来，非加以改正不可。与其说久仰大名，如雷贯耳，不如直接提及他的工作成绩好，说阁下上次主持的讨论会成绩之佳，真是出人意料等话；恭维别人生意兴隆，不如赞美他推销产品的努力，或赞美他的商业手腕；请人指教，你应该择其所长，集中某点请他指教，如此他一定高兴得多。此外，恭维赞美的话一定要切合实际，到别人家里，与其乱捧一场，不如赞美房子布置的别出心裁，或欣赏壁上的一张好画，或惊叹一个盆栽的精巧。主人爱狗，你不妨赞美他的狗有灵性；主人养了许多金鱼，你不妨和他共同欣赏那些鱼的美丽。或赞美别人最近的工作成绩，或赞扬别人最费心血的设计，这比说上许多无谓的客气话更好。所以善于说话的人，每每因一句赞美的话说得适当，就为他的前途奠下了一个基础，这并非奇事。从心里发出的敬佩别人的话，才有意思。如果对于对方没有清楚地研究过，就不可盲目地恭维，不切实际的恭维是容易使人讨厌的。比如你不能随便看见女性就赞美其漂亮，如果她明知自己实在是不漂亮时，也许会把你的

赞美当作一种讽刺。对于女性，你可以赞美她漂亮，或说她活泼，或说她苗条，或说她健美，或说她的聪明、幽默，或恭维她处理家务井井有条，教育儿女有方等。同是女性，各有长处，虽是赞美，也要加以选择。因此，恭维话一不能乱说，二不能常常用上统一的方法，还有第三要注意的，就是不可多说。

在社交上，如果你的朋友贡献你一个意见时，你若不能立即赞成，也应该要表示可以考虑，千万不能马上反驳。要是你的朋友和你聊天，你更要注意，太多的执拗会把一切有趣的生活变成乏味的。遇上别人真的犯了错误，又不肯接受批评或劝告时，别急于求成，往后退一步，把时间延长些，隔一两天或一两个星期再谈吧。否则大家固执，就不会进取，甚至伤害感情。千万要学得谦虚一些，随时考虑别人的意见，不要做一个固执的人。要让你的父母或朋友，都觉得你是可以说话的人，这才是道理。

三、口才与事业

现代社会，口才已经成为决定一个人事业能否成功的重要因素之一。口才好，善于说话的人受人欢迎。他能使许多原来不相识的人携起手来，也能使陌生人彼此了解，心心相印；还能为人排解纠纷，清除隔阂，医治他人的心灵创伤，使人生活得更加愉快、美好。在闲暇的时间里，与家人和亲朋相处，如果能够口齿伶俐，谈话风趣，就会使生活充满欢乐。一个口才好的人，其才能可以通过言语充分展露出来，从而使领导、同事更深一层地了解和欣赏他，进一步地信任他，并将更重要的任务托付给他，帮助他在事业上获得成功。正如美国前总统富兰克林在自传中所说：“说话和事业的进行有很大的关系。你如果出言不慎，你如果无理跟别人争吵，那么，你将不可能获得别人的同情、合作与帮助。”

在有些行业里，成功人士不一定都要有好口才。但是，有口才能帮助他们加快成功的速度，提高成功的概率。尤其是在关键时刻，口才往往起着决定性的作用。有一家空调厂生产了一种新型空调，要两个推销员同时去推销。其中一个一天卖了30台，而另一个一天却只卖掉了2台。原因在哪里呢？前者在推销空调时，是这样说的：“先生，您忙吗？如果您不忙，我向您介绍我们厂最新生产的空调。这个空调不仅能杀菌，还能过滤空气，能定时自动关闭，自动调温，在现有的空调中，它的质量最好、功能最全、价格比其他同类产品都低，而且保修五年。先生，您不妨试试？”面对这么精彩的介绍，谁能不为之动心呢？而后者却是这样推销的：“先生，您买空调吗？我们这有新生产的空调，可好了，您买吧！”听到这样的介绍，顾客的回答通常是“我不买”。两种截然不同的推销风格，产生的效果就形成了很大的差距。

有人认为，只要有才干，即使没有口才，也可以达到成功的目的。这自然

有一定的道理。但是有才干而又有口才的人，他的成功希望就更大。因为你的才干可以从你的言语谈吐中得以充分的表露，使对方更了解你、信任你。这样才敢把重任委付于你。

有一个对商业广告很有研究的人，有一天，他抱着求职的目的去拜访一个大公司的经理。会面以后他始终没有把谋职的意思说出来，只和经理聊天，在巧妙的谈话中尽量把广告对于商业的重要性和运用方法一一说出。他举了很多有力的例证，以犀利的词锋引起了经理的兴趣。虽然他没说谋职的事情，经理却主动委以重任，请他替公司设计广告。这样的人不仅有才干，而且用巧妙的谈话为自己寻找了一个施展才能的机会。

由此可见，人离不开口才，就像飞禽离不开翅膀一样。如果能善于运用就能像在暴风雨中翱翔的雄鹰一样大展宏图。拥有良好的口才，就等于拥有了与人面对面沟通交流的手段。无论你是管理者，推销员，还是求职者或者演讲比赛的选手，口才对于你的成功都非常重要。在这个越来越注重“自我营销”的年代，口才已经成为人们通向成功之路的重要砝码。

第二节 良好口才的形成

“说话”——张开嘴巴并发出某种声音来，对于每个人来说都是一件非常简单的事，因为掌握并运用语言的能力是人类与生俱有的。但是能够掌握并运用语言是否就意味着有口才，甚至有好口才呢？答案显然是否定的。人生来不具备口才，没有哪个婴儿的第一声啼哭是玉润珠圆的词句。

古希腊演说家德摩斯梯尼患有严重发音不清和口吃症，他从小生活在一个富裕的家庭里，但他体弱多病，发育不健全，瘦小的身体，青黄色的脸，双肩歪斜不正，又是驼背，更不幸的是患有严重的语言表达障碍。梯尼七岁时，父亲去世了，百万的家产全被黑心的伯父侵占了，梯尼想诉讼，可在威严的法庭上，法官对他审问，他仍旧口吃得不能对答，惹得别人哄堂大笑，让自己感到无地自容。从此，他发愤练习口才，在海边他一边奔跑以便疾呼，为了使自己吐字清晰，甚至在口中含着小石头练习发音；为练口形，对着镜子摆做各种表情。苦心而又虔诚的梯尼终于成功了，最终成为出色的辩才、大律师和大演说家。

因为口才是恰当的语言与熟练的应用技巧的结合，所以“能说话”只是形成口才的一种基本条件。“会说话”，“说得好”才是口才的突出特征。

有人根据口才的这一特点，将形成口才的智能结构比喻成一座“金字塔”：又宽又厚的塔基是知识积累，它包括人的知识素养、品德修养、心理素质等；塔身是思维能力，它包括思辨能力、想象力和应变能力；塔顶则是口语表达能