



演讲与口才系列



主持人语言技巧

ZHU CHIR EN YU YAN JI QIAO



★随机应变 妙趣横生

★举止优雅 锦上添花

延边大学出版社

口才系列丛书

主持人语言技巧

主编 侯天奇

延边大学出版社

口才系列丛书
主持人语言技巧

主 编：侯天奇
责任编辑：张宏飞
责任校对：张宏飞
出版发行：延边大学出版社
经 销：全国新华书店
印 刷：长春市康华彩印厂
开 本：1/32 开
字 数：2100 千字
印 张：100
版 次：2003 年 7 月第 1 版
印 次：2003 年 7 月第 1 次印刷
印 数：1—3000 册
书 号：ISBN 7-5634-1751-6/H·351

定 价：150.00 元(全 10 册)

前 言

口才就是口语表达的才能,或者说是口语表达的艺术和技巧。具体地说,口才就是在各种口语交际实践活动中,运用准确、得体、恰当、有力、生动、巧妙、有效的口语,达到特定的交际目的,取得圆满的交际效果。但是,在现实生活中,有些人却误解了口才的内涵,他们或将巧舌如簧、耍嘴皮子,或将夸夸其谈、哗众取宠,或将强词夺理、无理诡辩与口才联系在一起,或片面认为口才只是口语表达的方式、方法。这就与口才的真谛大相径庭了。口才实际上是一门综合性的学问,是一门艺术。一个具有卓越口才的人,往往同时具有敏捷的思维、清晰的思路、渊博的知识、出众的智谋、机警的反应、高超的口语表达艺术,尤其是具有良好的心理素质。这些也是口才作为一门艺术的集中反映。

当今社会,竞争越来越激烈,生活在这个社会里,我们怎样才能轻松自如地在工作中交谈、在政治上辩论、在学术园地里争鸣、在经济战场上驰骋,在生活中尽情地挥洒和展现自己的才华,真正地去体现自我、实现自我。做到这些,除了应具有丰富广博的知识外,还要有把知识表达出去的才能,也就是要有一个能把自己的知识“送”出去的口才。一个人即使是满腹经纶,但是却木讷寡言,可谓“茶壶里的

饺子——有货倒不出来”，这样的人是极不容易在社会中存在和发展的。因为他们不善于去表现和“推销”自己，就不可避免地会失去很多机会。

由此可以看出，口才不仅在社会发展中具有重要作用，而且也是现代人所必须具备的能力之一。然而，优秀的口才不是与生俱来的，它依赖于我们每个人后天的刻苦学习和锻炼。为此，我们组织编写了这套口才系列丛书，希望通过我们的努力，能够为大量有志于提高和强化自己口才修养的读者以帮助。

本套丛书共分为10册，包括《社交与口才》、《老狐狸口才》、《幽默·漫画·口才》、《谈判实战策略》、《名人演讲精粹》、《语言沟通艺术》、《名人应变妙语》、《演讲与口才》、《实用推销口才》、《主持人语言技巧》。在这套丛书中，我们力求从口才艺术的各个方面给广大读者提供帮助，其中既有一般性的介绍，也有专门性的分析，还列举了一些实例，并附有漫画插图。相信读者一定能从这套丛书中学到许多有关口才方面的知识及进行口才训练的方法和技巧，从而更加适应现代社会的需要。

本套丛书具有简明实用，深入浅出，通俗易懂，可操作性强的特点。但是由于我们的水平所限，在有些方面做的还不够，还不能做到精益求精。为此，希望广大读者能够给予批评指正。



目 录

第一章 口才与主持活动的关系

语言是主持活动的主要工具	(1)
得体的语言是成功主持的根本	(2)
口才是各项活动的一门学问	(5)
口才是个人成功的基石	(8)
主持人口才的言语特征	(10)

第二章 主持人的口才艺术

活动主持人的口才艺术	(18)
展览会解说的口才艺术	(21)
典礼仪式中的口才艺术	(23)
婚礼司仪的口才艺术	(27)
导游的口才艺术	(29)

第三章 主持人语言技巧的能力训练

主持人口才训练的必要性	(33)
-------------------	------



主持人语言技巧

正视自己	完善口才	(42)
战胜恐惧	入门口才	(45)
会听会看	才能会说	(47)
贮备语言	充实自我	(49)
训练思维	加强能力	(51)
训练记忆	增贮信息	(56)
训练择言	语出惊人	(60)
训练技能	应变自如	(63)

第四章 主持人的实用表达技巧

逻辑推理技巧	(67)
概述与详述技巧	(72)
顺叙和逆叙技巧	(74)
合叙和分叙技巧	(75)
特叙和复叙技巧	(76)
归纳说理技巧	(78)
演绎说理技巧	(79)
类比说理技巧	(81)
运用比喻的技巧	(83)
运用比拟的技巧	(86)
运用借代的技巧	(88)
运用对比的技巧	(91)
运用对偶的技巧	(93)
运用夸张的技巧	(96)
运用双关的技巧	(98)

目 录



运用易色的技巧	(101)
其他表达技巧	(103)

第五章 社交活动口才运用

如何提问	(107)
如何答问	(111)
如何拒绝	(118)
如何劝说	(120)
怎样说客套话	(122)
如何恭维	(123)
怎样做解释	(125)
如何运用幽默	(127)
怎样坦诚表达	(131)
灵活机智	(132)

第六章 论辩、演讲中萃取主持妙法

口才符合 对象场合	(135)
声情并茂 抓住听众	(136)
语言通俗 言简意赅	(138)
生动形象 深入浅出	(140)
口语直白 通俗易懂	(143)
情真意切 令人心动	(144)
读音准确 吐词清楚	(146)



主持人语言技巧

语速得当	语气合适	(147)
词语朴实	句式灵活	(152)
演讲用语	加以辅助	(153)
先发制人	加以辅助	(157)
借箭反射	出神入化	(161)
语言诙谐	方法得当	(165)
提问引发	穿针引线	(167)
施置梯法	出奇制胜	(170)
应随情境	反击对方	(176)
引经据典	慎用慎节	(180)
穿插入理	增色增彩	(181)

第七章 助你做名牌主持人的成功秘诀

无声语言	(184)
面部表情	(186)
手势动作	(187)
身体姿势	(188)
将错就错	(189)
佯问佯答	(192)
巧换原意	(198)
以问代答	(200)
张冠李戴	(201)
巧用暗示	(205)
空口别解法	(211)
巧转话锋术	(212)

目 录



假言妙说	(213)
“模糊”巧辩	(216)
接茬引申法	(220)
改言不改意	(221)
善用称赞	(223)
语音得当	(226)
以谬制谬	(228)
巧借典故	(229)
化张为弛	(230)
默语妙答	(231)
搭个台阶	(233)
以心换心	(234)
一语双关	(235)
说话多留神	(236)
入乡随俗	(238)
转守为攻	(239)
一见如故	(242)
大方明快	(245)
诱人魅力	(246)
运用逻辑	(251)
适时比喻	(254)
缓解气氛	(255)
融汇贯通	(261)
看人说话	(264)



第八章 名人妙语应变实录

解扬不辱使命	(268)
刘邦模糊表态	(269)
奋扬巧言免祸	(270)
沮卫正话反说保性命	(272)
晏子巧解窘境	(274)
邓芝智激孙仲谋	(275)
周恩来巧妙解僵局	(277)
孙中山的应变口才技巧	(278)
马雅可夫斯基的应变口才技巧	(279)
普列汉诺夫的应变口才技巧	(280)
林肯的应变口才技巧	(280)
布什的应变口才技巧	(282)
闻一多的应变口才技巧	(282)
一位军人的应变口才技巧	(283)
艾森豪威尔的应变口才技巧	(284)
里根的应变口才技巧	(285)
陈毅的应变口才技巧	(286)
夏完淳反话正说	(288)
苏格拉底自嘲解窘	(289)
鄂君投刘邦之所好	(290)
李康年婉拒日本货	(291)
丘吉尔趣话化解难堪	(293)



第九章 临场智慧问答

贼	(295)
听演讲	(296)
孩子	(296)
找不到家了	(297)
旧大衣	(297)
时间永恒	(298)
声明	(298)
克林顿	(300)
逻辑	(301)
他妈的丘吉尔	(301)
看戏	(302)
卡特	(302)
农业	(303)
达·芬奇	(303)
批评家	(304)
回答	(306)



第一章 口才与主持活动的关系

语言是主持活动的主要工具

人类社交活动的一个本质特征，就在于它是一种语言交往，这是人类活动区别于动物活动的分水岭。人是一种社会性的群体动物，人类在从事社会活动过程中，为了彼此之间的沟通、联络，为了共同行动的一致、协调，于是，语言这种人类最重要的交往工具，就应运而生了。

当然，人类社会交往还有一种非语言工具。它有两种类型：（1）特定标志。它包括实物标志和符号标志两种。前者如十字路口的红绿灯，古代战场的狼烟、火，海上航行的信号灯等等；后者如旗帜军号、电报代码、数学公式、化学符号等等。

（2）人体语言。即不用外物，只用自己身体器官的姿态、表情、动作来表情达意、交流思想。它包括三种：一是身姿。即站、立、跪、坐、卧等姿势和动作，如打躬作揖、跪地求饶、耸肩点头之类；二是手势。如招手为来、摆手为去、鼓掌喝采、挥手致意等等；三是面部表情。如



主持人语言技巧

高兴时笑逐颜开、烦恼时愁容满面、惊恐时张口结舌、愤怒时咬牙切齿、轻视时嗤之以鼻之类。

但是，这种非语言工具由于其本身的限制，无法表达很多、很复杂的内容。而且，由于其运用也受到很大限制，许多情况下就不能充当交往工具。如在黑夜或远距离等眼、耳能力所不及的情况下，就无法运用它进行交往活动。所以，非语言手段在社会交往中只是一种辅助性的工具。人类最重要的交往工具，还是语言。

人类社会交往活动是十分复杂的，既有经济活动，也有政治活动；既有公开的活动，也有秘密的活动；既有书面的活动，也有口语的活动；既有个人的活动，也有群体的活动；既有友谊的活动，也有冷淡的活动；既有合作的活动，也有对抗的活动……所有这一切社交活动，都离不开语言，语言承载着这一切，充当着这一切的工具。所以，语言（主要是口语）是人类进行社交活动的主要工具，非语言工具只起一种辅助作用。

得体的语言是成功主持的根本

在社会交往场合里，我们可以发现：有的人很会说话，使对方很乐意接受，从而很快建立起良好的友谊，很快办成了自己要办的事情；而有的人却不会说话，说的话断断续续、不连贯，总也表达不清自己的意图，听起来感到非

第一章 口才与主持活动的关系



常别扭，并经常使人发生误解。他们得不到别人的信任，办不成要办的事情，是肯定的。因此，要在社交中获得成功，我们必须掌握语言艺术，做到会“说话”。

所谓会说话，就是能够根据不同场合、目的、对象说出“得体”的话。可以说，会不会说话，直接关系到社交活动的成败。

在中国古代，君臣对话历来是中国政治组织中的一种重要交往形式。通过它，君主安抚臣下，管理朝政；臣下效忠君主，商讨国事。弄得好则君臣相安，弄得不好则会朝纲大乱，人头落地。这里，会不会说话，就起着重要的作用。历史上有这样一个故事：战国时期，魏国吞并了中山，魏文侯把这块新占来的土地，分封给了自己的儿子。他想听听臣下对这件事的反应，于是有一天召集群臣——

他问群臣：“我是个怎样的君主？”

“仁君。”群臣答。

但是任座却说：“分封土地，给儿子而不给弟弟，算什么仁君？”

魏文侯听后，心中不悦，脸也沉了下来，挥手叫任座出去。任座因此离座而去。

文侯又问翟璜：“我是不是个仁君？”

翟璜答：“我认为是个仁君。”

“你为什么这样认为呢？”文侯追问道。

翟璜说：“我听说，‘君主仁义，下臣就耿直’。刚才任座说话那么直率，就足以证明您是位仁君。”

魏文侯听后羞喜交加，赶紧派翟璜把任座请了回来。

按说，魏文侯提出的问题翟璜是很难回答的。且不说



主持人语言技巧

这涉及到一方是国君，一方是同僚，怎么说都不行，何况还要修复君臣之间的团结关系，更是难上加难。然而，翟璜却以一句非常“得体”的话完成了这项任务。可以看出，翟璜是一位很会说话的人。

在国外，会说话的例子也很多。拿破仑曾经说过：“军队战斗力的四分之三是由士气组成的。”高昂的士气是一支部队的活力所在。将有敢战之心，士有献身之志，才能克服困难，战胜强敌。那么士气又从何而来呢？来自将帅之鼓动，来自高超的语言艺术。第二次世界大战时，蒙哥马利元帅在诺曼底战役中曾视察了所有的部队，检阅了 100 多万官兵，发表了 50 多次演说。他那高超的语言艺术有力地鼓舞了全体将士。有位士兵说：“元帅的演说和他那顶绿色贝雷帽，给了我扑向死神的力量！”有个历史学家也称：蒙哥马利元帅的演讲艺术是他左手中的武器，其威力不亚于他右手中的飞机、火炮。

在商战领域，会不会说话，对于商战的成败也起着决定性的作用。有这样一个例子——

一次，深圳市蛇口工业区党委书记袁庚出国访问，同某外国财团商谈关于合资经营新型浮法玻璃厂的问题。对方以其技术设备先进的优势，向中国人漫天要价，谈判一度陷入僵局。后来，该财团所在的商会邀请袁庚发表演讲。在演讲中，袁庚若有所指地说：“中国是个文明古国。我们祖先早在一千多年前，就将四大发明的生产技术，无条件地贡献给了人类，而他们的后代子孙，从未埋怨他们不要专利是愚蠢的，相反，却盛赞祖先为推进科学技术的进步做出了杰出的贡献。现在中国在与各国的合作活动中，并

第一章 口才与主持活动的关系



不要求各国无条件地让出专利权，只要价格合理，我们一个钱也不少给。”袁庚的这场不卑不亢的精彩演讲，赢得了与会者的赞赏，更赢得了那个国外财团的妥协和让步，致使双方的合作得以顺利实现。

种种事例都表明，掌握了语言艺术，具备高超的说话能力，是社交成功的关键所在，它决定着社交活动的成败。难怪当今西方世界把“舌头”、金钱、电脑称之为赖以生存和竞争的三大战略武器。而这里的“舌头”，就是会说话，就是语言艺术，也就是口才。

口才是各项活动的一门学问

口头语言与书面语言不同，它是稍纵即逝的。所以历史上虽然涌现出不少口才艺术家，但当时由于没有录音设备，至今那些精彩的篇章也已烟消云散了。但自有文字记录以来，人类就开始颂扬口才的美名了。中国有句古话：“听君一席话，胜读十年书。”的确，跟那些具有口才的人交谈，比喝了醇酒更令人兴奋，比上戏院或听音乐更能振奋精神。良好的话语可以带给你愉悦和欢畅，帮助你增加知识和修养，激发你的创造力，也可以增进人们感情的融洽。

当然，口才决不是只要两片嘴皮子，它是一种综合能力的体现。一个善于说话的人，必须具有敏锐的观察力，