

老狐狸口才训练

老狐狸 公关口才

李华宇 主编

能说会道
方能游刃有余

伊犁人民出版社

老狐狸 公关口才

李华宇 主编

(新) 新登字 007 号

责任编辑: 韩兴帮

封面设计: 黄 奇

老狐狸公关口才

李华宇 主编

伊犁人民出版社

(奎屯市北京西路 28 号 邮编: 833200)

全国新华书店经销

北京市祥峰印刷厂印刷

开本: 850×1168 毫米 32 开 10 印张 200 千字

1999 年 9 月第 1 版 1999 年 9 月 1 次印刷

印数: 1—5000 册

ISBN7-5425-0397-9/C·115

定价: 16.80 元

前言

当我的话以排山倒海之势向对方通过去时,我终于看见,曾经不可一世的对手眼中诱人的光芒,在我自信的微笑中慢慢的消褪,化为碎屑,无声地飘散在我面前……

人才未必有口才,有口才者必是人才。口才,历来都是成功制胜之宝。古代就有“伊尹以论味隆殷,太公以辩钓兴周”。而今,口才是立足社会、生存发展之本。更有人说,高素质的内涵及游说八方的口才,是通向二十一世纪的通行证。可见,口才在人们生活中发挥着巨大的作用。

《老狐狸口才》丛书就是这样一套书。它将教你如何学会狐狸的狡猾与敏捷,教你如何体会口才的奥秘,掌握“将稻草说成金条”的诀窍;教你如何运用婉转灵活的语言艺术,谋求生存发展的蓝天;教你如何在残酷的竞争中,八面玲珑,立于不败之地。它将从演讲、公关、辩论、谈判等方面诠释口才的艺术,熔古今智慧于一炉,告诉你运用口才的策略与技巧。

使你:

在演讲中气壮山河,滔滔不绝,绝对征服听众。

在公关中勇往直前,畅通无阻,直奔事业的成功点。

在辩论中气吞日月,口若悬河,使对方哑口无言。

在谈判中左右逢源,如鱼得水,尽显个人无穷魅力。

玄机之妙,在乎运用,《老狐狸口才》也有其运用之道。若能因人、因事、因时、因地、因场而融汇贯通,心领神会,有所创新、有所发展,则会使你超越老狐狸的境界,练就炉火纯青的口才,从而助你达到事业的巅峰。

李华宇

1999年5月

目 录

第一章

老狐狸公关口才概说

老狐狸格言：

公关就象越野障碍赛，而口才则是扫除这些障碍的催化剂。公关先生、公关小姐不仅要有俊秀的外表，更要练就一张伶牙俐嘴，动用“将稻草说成金条”的库领”，将“死人说活”，扫除公关中的重重关卡，使你在公众场合畅行无阻，一路高歌。

之 一 公关口才的地位与作用…………… (2)

之 二 运用的基本原则…………… (8)

第二章

老狐狸公关口才表达的主体

老狐狸格言：

口才要靠人去发挥、去创造，一个粗俗的人无法说出文雅的话语，一个低级趣味的人也无法吐出高尚的语句，内在高素质涵养绝对是口才发挥的有力保障。公关萧山如果是“绣花枕头”则只能变成容易融化的“冰山”。

之 三 表达主体的含义和作用 …… (18)



- 之 四 表达主体的涵养 (24)
- 之 五 公关角色的定位 (39)

第三章

老狐狸公关口才表达的受体

老狐狸格言：

说的话再优美，若无人理会，无异于“对牛弹琴”，因此，说话之前不妨去了解一下对手，多听听公众的心里话，从而用自己的话来满足各种不同的需求，这无疑足明智之举、孤芳自赏的口才往往会使你在公关活动中碰得头破血流。

- 之 六 表达的含义和作用 (48)
- 之 七 公众的心理状况分析 (54)
- 之 八 要适应受体的心理需求 (63)

第四章

老狐狸公关口才的策略和技巧

老狐狸格言：

从手语的变换到而今语言的交流，口才的发挥不仅仅是口舌之争。对于功利性强的公关活动来说口才施展的谋略和技巧更是需要精心策划的。“祸从口出”不是危言耸听。

- 之 九 施展口才的策略 (76)
- 之 十 施展口才的技巧 (88)
- 之十一 施展口才的艺术 (100)



第五章

老狐狸公关口才的基本功训练

老狐狸格言：

水之积也不厚，则其负大舟也无力，公关口才也需要基本功。单纯话多而无内涵是肤浅，再有内涵而说不出则是呆讷。练就非凡的口才需要有意识的苦练。世界上还没有天生的公关高手，更没有开口的伶牙利嘴。

之十二	思维训练	(108)
之十三	记忆训练	(115)
之十四	运声训练	(120)
之十五	语言训练	(129)

第六章

老狐狸公关口才的体态语言

老狐狸格言：

俯视对方，你高人一等，仰视对方，你让人三分，采取何种态势很大程度上决定你的成败，无形中露出的不当态势可能正是你的致命伤。只有恰如其分的运用你才能成为公关场中的常胜将军。

之十六	交流需借重体态语言	(144)
之十七	动态体语运用技巧和方法	(152)
之十八	静态体语运用技巧和方法	(168)



第七章

老狐狸公关社交口才

老狐狸格言：

小心能驶万年船，可再小心，也有说错话，办错事的时候，在公关场合说话更是一门艺术，既有大局上的主动，又有细节上的推敲。舌头则艺术的画笔，舌底生花是需要雄厚的基础的。

- 之十九 交际礼节用语…………… (178)
- (801) 之二十 赞扬和批评技巧…………… (193)
- (211) 之二一 拒绝和劝说技巧…………… (203)

第八章

老狐狸公关演讲论辩谈判口才

老狐狸格言：

公关的最终目的是使对方让路。演讲、论辩、谈判无疑都是公关的方式。在这当中，口才的发挥则是主要驱动力。运用犀利的口才于其中，则不难体会到逢山开路，遇水架桥的顺畅韵味。

- 之二二 公关演讲口才…………… (212)
- 之二三 公关论辩口才…………… (218)
- (141) 之二四 公关谈判口才…………… (227)

第九章

老狐狸公关协调口才

老狐狸格言：

说话容易、协调难。芸芸众生，众口难调，公关人才要象指挥家。运用口的魔力发挥指挥棒的数



(082) 力。轻轻一挥,奏出的是和谐的乐章。善于协调的人即使自己办不到的事,也容易让人帮你办到。

(195) 之二五 公关协调概述…………… (234)

(202) 之二六 组织内部公关协调的口才艺术 ……
…………… (239)

之二七 组织外部公关协调的口才艺术 ……
…………… (255)

第十章

老狐狸公关专题活动口才

老狐狸格言:

真正的口才要经得住任何重大难题的考验。一般场合你游刃有余,重大场合你更不能怯场。有些场合,微不足道的失误会给你带来致命的打击。养兵千日,用兵一时,平时秣兵厉马是为你成功所铺的台阶。

之二八 赞助、联谊活动及口才运用……………
…………… (266)

之二九 展览会及口才运用…………… (272)

之三十 典礼仪式及口才运用…………… (277)

第十一章

老狐狸商务公关口才

老狐狸格言:

商场如战场,如今,顾客是上帝。商家的发展与顾客的利益相结合。就需要商务公关来创造“人和”的环境。而商务口才,则是你发展实力的保证。更是营造“人和”的不二法门。



……之三一	商务公关口才……………	(286)
……之三二	商业服务与口才……………	(293)
……之三三	调研采访与口才……………	(308)

……木艺本口的關樹关公將代總	六二五
……木艺本口的關樹关公將代總	六二五
……木艺本口的關樹关公將代總	六二五

章十第

本口各語聲公野歷客

言辭聲歷客

一、錄事公野歷客先要四則：第一、要口齒清亮，第二、要聲音宏亮，第三、要語氣平和，第四、要語速適中。……

……本口各語聲公野歷客 六二五

(286) ……本口各語聲公野歷客 六二五

(293) ……本口各語聲公野歷客 六二五

章一十第

本口关公各商野歷客

言辭聲歷客

一、關公各商野歷客先要四則：第一、要口齒清亮，第二、要聲音宏亮，第三、要語氣平和，第四、要語速適中。……

第一章

老狐狸公关口才概说

老狐狸格言：

公关就象越野障碍赛，而口才则是扫除这些障碍的催化剂。公关先生、公关小姐不仅要有俊秀的外表，更要炼就一张伶牙利嘴，动用“将稻草说成金条”的本领”，将“死人说话”，扫除公关中的重重关卡，使你在公众场合畅行无阻，一路高歌。

老狐狸公关口才之一

公关口才的地位与作用

老狐狸说:没有口才的人,有如发不出声的留声机,虽然在不停转动,仍引不起别人的兴趣。就算你再有实力,在社会中也只是孤掌难鸣,做个孤独的“舞者”,而口才好的人,就算实力不太强,也能凭借别人的力量。“凭借好风力,送我上青云”,利用口才达到塑造自己,影响他人的效果。

~~~~~

#### ◎口才在公关中的地位

口才是公关人员的基本素质 口才在我们生活中的地位是毋庸置疑的,一个会说话的人,可以恰到好处地表达出自己的意图,把道理说得很清楚、动听,使别人乐意接受。同时,会说话的人,还可以通过交谈掌握对方的意图,加强相互间的了解,建立起良好的关系。而不会说话的人,则往往难以完全表达自己的想法,不能与别人有效地进行沟通:随着社会的发展,人与人之间、个人与社会之间的关系越来越密切,社会交往成为了每个人不可缺少的生活内容,在这种广泛的社会交往中,人们的口才显得尤为重要,有人说,没有口才的人,有如发不出声的留声机,虽然在那里转动,却引不起人们的兴趣。在一个繁忙的工业社会里,具有口才的人,必然是现代社会的活跃人物。口才是一种技能,也是一种艺术,一个人说话的能力可以代表他的实力,



口才好的人往往容易被人尊重,而口才差的人则容易被人淡忘。对于以公众为工作对象的公关人员来说,口才的意义更是不言而喻的。

公关传播的实施者是公关人员,掌握各种传播技能是公关人员的职业要求。口头传播和书面传播技能是公关人员必备的基本技能:而在口头传播中,公关人员口才的优劣是决定口头传播质量高低的前提条件,譬如演讲口才,公关人员在公关活动中,常常要发表演讲。如在各种联谊会和招待会上,在参观活动、赞助活动和各种仪式上,公关人员如能把握时机,落落大方地发表一番精彩的演讲,必能博得公众的好感,为树立组织的良好形象起到积极的作用。同时,在组织内部公关中,演讲口才的施展,也是激励员工团结奋进的重要途径,在现代企业管理中,人们已越来越注重“人”的中心位置,采用“目标——参与”式的双向管理:它承认员工的存在价值,把企业的生存发展视为共同的责任和目标。因此,员工也不仅只是为了获得报酬机械地工作,而且越来越需要文化、心理和精神上的满足:这样,企业的经营者和公关部门抛弃传统的说教,代之以富于艺术性的语言来感染、启发、凝聚员工的奋发精神,就显得尤为重要。上海有一家工厂,由于管理不善,经济效益出现严重滑坡。在职工中,曾有一部分人情绪消沉,认为这个厂没救了,有的人还要求调离。面对这一情况,新任厂长作了一次演讲。他首先向职工们指出,工厂的前途和命运,就是每个职工的前途和命运,要把自己厂搞好,大家都要负起责任来:接着又向职工打了个“方卿唱道情”的比喻,指出方卿是名“落难”的状元,不是“落榜”的状元,“落难”状元是没有水平的,而本厂是有水平的,但落难了,全厂职工要下决心改变这个厂,争一口气……最后,他说,本厂就好比处在悬崖峭壁上,掉下去就是万丈深渊,意味着死亡,跳过去就是成



功,就是胜利……这位厂长的演讲,生动形象,富于鼓动性,使全厂职工摆脱了消极情绪,重振了雄风。

**口才**是公关实务中常用的工具 公关实务的重要内容就是传播信息,公关传播是社会组织实现公关目标的关键环节。在公众中塑造良好的形象、与社会公众间建立互利关系,都必须以信息传播作为纽带。公关传播有物的传播,也有观念的传播,有口头传播,也有书面传播,有个体传播,也有群体传播,其具体运用方式也多种多样,而许多方式中都少不了口才的施展。尤其是口头传播中,口才起着决定性的作用。在新闻发布会、招待会、展览会、展销会、订货会、欢迎会、座谈会、联谊会、宴会等公关专题活动中,公关人员或活动的组织者常常要发表欢迎辞、欢送辞、开幕辞、贺辞、祝酒辞等,要和来宾进行亲切的交谈,向特定的公众传递有关信息,以沟通感情,增进了解,为组织形象增光。亦这些活动中,口才就像公关人员手中的一把钥匙,可以开启人们锁闭的心灵,让公众在充满友善和信任的交流中缩短与组织之间的距离;口才也像公众关系中的润滑剂,使组织内部的运转和外部的运转都达到最佳的状态,将各种摩擦减少到最低限度,有了良好的口才,公关人员在公关谈判中就会掌握发言的主动权,以“三寸不烂之舌”,化干戈为玉帛,为组织争取最好的社会效益和经济效益,有了良好的口才,公关人员在社交应酬中就会应付自如,谈吐潇洒,成为各种社交场合的中心人物,从而为组织赢得应有的尊重。特别是在进行有目的、有策划的公关演讲时,公关人员可以充分利用演讲传播信息相对系统、集中,传播效果比较明显的优势,调动有声语言的种种功能,并借助表情、神态、手势等态势语言及特定情景的补充、衬托,使信息交流生动活泼,让公众更深刻地接受组织的信息,有效地实现公关目标。



### ◎口才在公共关系中的作用

作为一种以公众为工作对象的工作,公关活动中口才的作用是不言而喻的,这种作用,我们可以从以下几个方面来认识:

**增进组织与公众交往中纽带作用** 为组织创造一种最适宜生存和发展的土壤,创造一个和睦协调的环境,是公关工作的重要目标之一。这就要求公关人员为组织广交朋友。而在这种以公关为职责的交友活动中,口才的作用是不可低估的。如在公关演讲中,口才可以联络与公众的感情、增进友谊、扩大社交范围;可以为社交场合营造良好的气氛、从而提高社交的质量。在社交公关中,社交才能最高的,往往是那些被称为具有“绅士风度”的人。他们待人接物时礼貌得体,知识丰富,并且善于辞令,时而妙语连珠,时而幽默风趣。他们在任何交际场合都能给人愉快,受人欢迎,即使发生不愉快的事,他们也能冷静自持,以适当的方式泰然处之。他们总是具有一种特殊的吸引力、并且,这种吸引力将不断地随着口才魅力而得到加强。可见,口才在与公众交往中的重要作用。

**塑造组织形象中起着美容师的作用** 为组织塑造良好的形象,是公共关系的基本任务。社会组织的良好形象是一笔无形的财富,是保证社会组织良好运行的重要条件;组织良好的形象,是建立在良好的角色定位的基础上的。形象的好坏,首先是组织自身的好坏。但是,一个各方面都很出色的组织,如果不为公众所了解,那么,它就不可能在公众中具有良好的声誉和影响。因此,公关人员必须大力向公众宣传本组织的情况,尽量提高组织的知名度和美誉度。在这种宣传过程中,口才的作用是不可低估的。如组织的领导和员工在各种记者招待会、演讲会、



午餐会、茶话会等场合,可以充分施展自己的口才,将本组织的情况巧妙地介绍给公众,从而全方位地宣传自己的组织;同时,组织的领导和公关人员如果具有高超的演讲口才,经常成功地发表演讲,其深邃的思想、高尚的人格、丰富的学识、健康的情感和良好的气质就会得到公众的认同,赢得公众的好感,并使公众由对组织领导和人员的高度评价,进而对这些人员所代表的组织产生好感和敬意,这就有效地树立了组织良好的形象:

**可以影响公众对组织的态度** 公众对社会组织的看法或认识,决定着公众的行为,对社会组织的运行起着制约作用,因此,在公关实务中,公关人员应当通过科学调查的方法,掌握关于公众态度的资料,然后制订计划,开展以影响公众态度为目的的各种活动,把公众的态度与行为引导到理解、宽容、信任与合作的方向上来。而这些有目的的活动,许多都是离不开口才的。如为了澄清公众的模糊认识,说服公众放弃成见,鼓励公众坚定对组织的信心,公关人员可以在各种场合的演讲中,充分发挥口才的魅力和优势,去影响甚至左右公众的态度。

**团体沟通中起着润滑剂的作用** 现代社会已越来越注重多人的合力,个人也因被纳入形形色色的团体而成为社会的人,因此,协调好团体之间的关系,已是个人利益能否得到保障、团体能否立足于社会、社会能否正常运转的关键。因此,口才在团体沟通中大有作为。

譬如在企业界,每个企业都有自身的利益,彼此之间在交往时肯定有摩擦和冲突,因为谁也不会不计代价地牺牲自己的利益来成全别人的利益,但现代社会要求必须有相互的合作,甚至要结成联合体、共同体之类的新形式,才能获取更大的利益,所以,做好企业之间的沟通与合作,化解冲突,协调关系,是进行商业活动的基本功。而在这种沟通与协调中,口才起着重要的作