

●口才是一门学问，一门艺术，也是一种美德，一种能力。



SAYING
KOU CAI

口才大全

口才作为人生重要的资本，能使你在各种场合中，
发挥出更大的能量。

— 蔡践 编著 —

当代世界出版社



●口才是一门学问，一门艺术，也是一种美德，一种能力。

SAYING

KOU CAI

口才大全

口才作为人生重要的资本，能使你在各种场合中，发挥出更大的能量。

蔡践 编者

当代世界出版社



图书在版编目(CIP)数据

口才大全 / 蔡践编著. —北京: 当代世界出版社,
2006. 9

ISBN 7-5090-0150-1

I.口... II.蔡... III.口才学 IV.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 104005 号

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号(100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010)83908400

发行电话: (010)83908410 (传真)

(010)83908408

(010)83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市通州富达印刷厂

开 本: 787×1092 毫米 1/16

印 张: 26.25

字 数: 520 千字

版 次: 2006 年 9 月第 1 版

印 次: 2006 年 9 月第 1 次

印 数: 1-10000 册

书 号: ISBN 7-5090-0150-1/H·009

定 价: 42.00 元

前 言

口才是一门学问，是一种技巧性很强的艺术，其重要作用能直接影响到我们生活的方方面面。譬如说建立友情，收获爱情，提升自我，扩展事业等等。即一个口才好的人，能够将自己的意愿清晰得体地表达出来，使他人乐意倾听与接受，往往因此可以便利地解决许多大大小小的问题。难怪口才、美元和电脑被人们称为当今的“三大战略武器”，并且把口才独冠为三大武器之首，其作用可想而知。

古语曰：“一言之辩，重于九鼎之宝”，“三寸之舌，胜于百万之师”。口才自古以来就被人们看成是威力无比的利器和成就人生的法宝。如春秋战国时期，以推行连横策略而著称的说客张仪，就是运用口才成功的典范人物之一。他初到楚国当说客时，一天，碰巧令尹家里丢失玉璧，主人咬定是他偷的，便对其严刑拷打并逐出家门。回家后，妻子叹息说：“你若不读书游说的话，怎会遭此大辱呢？”张仪听后问妻子说：“你看看我的舌头还在吗？”当妻子回答他还在时，他拍手说：“够了！”对他来说，只要舌头还在，就有施展自己雄才伟略的机会。后来，他确实扶摇直上，当上了相国，以口才成就了人生。又如下面一个反映三寸不烂之舌，胜于百万之师的经典案例。

楚霸王项羽是个杀人魔王，每攻占一城必将全城百姓屠杀干净。魏相彭越联汉抗楚，连夺楚国十七城，恼得项羽眼冒金星，亲率大军攻破彭越占据的外黄城。

项羽入城后，首先下了一道命令，城里凡 15 岁以上男子集结城东，准备全部活埋。号令一出，全城哭天号地，哭声中竟有一小儿去楚营求见项羽。

项羽听说小儿求见，倒也惊异，问他：“看你小小年纪，也敢来见我吗？”

小儿说：“大王是人民的父母，小臣就是大王的赤子，儿子见父母，有什么不敢呢？”

项羽本来爱听夸奖，儿童开口就能感动人，项羽自然喜欢得不得了，忙问他有什么要求。小儿从从容容地说：“外黄百姓，久仰大王恩德，今天大王驾临，赶走了彭越，百姓非常感激。但大王宫中有一种谣言，说要把 15 岁以上男子全部活埋了，我认为大王德同舜尧，威过汤武，不会这样做的。况且屠杀百姓后，对大王有害无益。所以请大王颁布明令，稳定人心。”

项羽听了，觉得合情合理，但又威胁道：“如果我坑死人民，即使无益，也不见得有害。你要能说出有害的理由，我就下令安民；要说不出，连你也要活埋。”

儿童听到威吓，并不慌张，反而严肃地说：“彭越守城，部兵特多，听说大王来攻，怕百姓作内应才紧闭城门。而后，见人心不向他，才夜里逃走。如果百姓甘心助战，同心坚守，大王恐怕至少十天半月才能入城。今天彭越一走，百姓立即开城迎驾，可见人民拥戴大王。如果大王不察民情，反而要坑死壮丁，外黄城以东还有十几城，听说此事谁还敢迎降。反正降也死，不降也死，抗拒或许还有一线希望。试想，彭越必向汉求援兵来攻，大王处处受阻，就算是处处打胜，也得把心力费尽。这就叫有害无益。”

本来项羽当时就约定好了半月回去，此时已过了几天，如果前面十几城遇阻，就会耽误时间坏了大事。他反复考虑利弊后，终于答应了儿童的要求，还取了几两黄金送给儿童。

从上述案例可以看出，口才确实奇妙而非凡，它虽看不见，摸不着，但举手投足之间，可以令风云变幻，这就是其特有的魅力及其非凡的作用。

当今社会已进入一个高速发展的信息时代，人与人之间交流频繁，口才所呈现出的作用不言而喻。可以说，它能体现一个人的素质，也是一个人实现精彩人生的重要资本。也许有人认为自己的口才天生笨拙，但俗话说：“一分天才，九分努力。”出色的口才不是天生的，而是在现实社会生活中锻炼出来的。

为了帮助人们了解口才、掌握口才，促进人生的顺利发展和成功，我们特此编撰了《口才大全》一书。本书显著的特色是内容全面、讲述清晰、案例生动、体例新颖，每章都以理论精要与实用技巧相结合，从而更好地说明了各类口才的重要特质。可以说它既是一本指导训练口才的学习书，也是一本具有收藏价值的工具书。

愿本书能给您以指导和启发，从而使您突破自我，提高口才，更好地展现自我的素质。由此，在人生的旅程中，不断谱写精彩的篇章。

目 录

第一章 社交口才

社交口才是一种技能、一种艺术。它是一个人在社会交往活动中口语表达能力的表现。大凡具有社交口才的人,说话时能闪烁出真知灼见,并由此能给人以精明、睿智、风趣之感。

理论精要

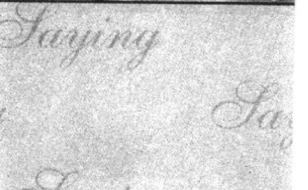
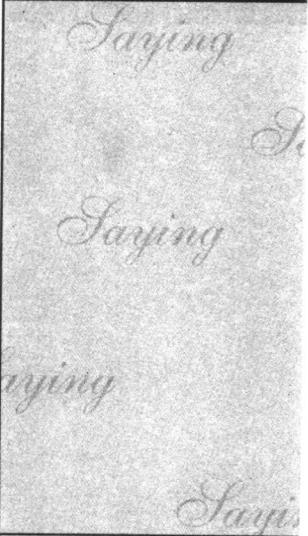
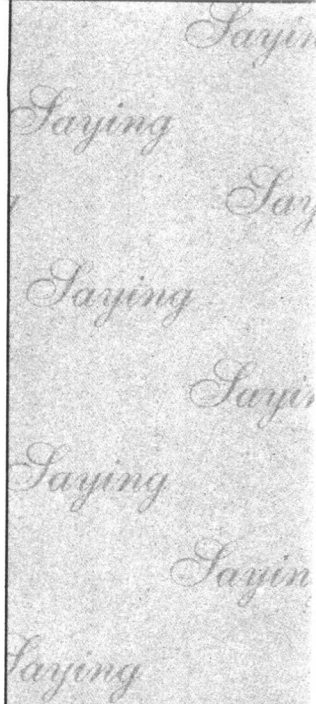
- | | |
|--------------------|----------------|
| 社交口才的含义 / 3 | 少年智说楚霸王 / 13 |
| 社交口才的作用 / 4 | 一张嘴威力无比 / 14 |
| 社交口才的基本要求 / 5 | 求同存异占尽主动 / 15 |
| 如何练好社交口才 / 6 | 良言一句三冬暖 / 16 |
| 怎样提高语言在社交中的应变力 / 7 | 斟酌场合,适宜表达 / 17 |
| 如何培养驾驭语言的能力 / 9 | 恰当提问,拉近距离 / 18 |
| 社交场合交流应注意哪些禁忌 / 10 | 因势利导,巧妙沟通 / 19 |
| | 模糊应答,应变自如 / 20 |

实用技巧

- | | |
|---------------|----------------|
| 好口才拓展好前景 / 12 | 言来语去总相宜 / 21 |
| | 适用婉言,化解疑难 / 24 |

第二章 职场口才

职场是人生生活的重要舞台,职场口才便是在这个舞台上精彩表演的关键。可以说良好的职场口才是一个人顺利发展事业、成功的重要因素。



理论精要

- 什么是职场口才 / 27
- 如何展示自己的能力和个性 / 27
- 面试中的应答技巧有哪些 / 28
- 如何与上级交流思想 / 29
- 发挥语言威力的原则 / 30

- 不要画蛇添足 / 33
- 委婉建议效果好 / 33
- 善用征询的表达方式 / 34
- 佯装呆傻 / 35
- 与上司争辩的原则 / 36
- 避免生硬 利于融合 / 37
- 巧用幽默 化解危机 / 38

实用技巧

- 对准靶心,一矢中的 / 32

第三章 幽默口才

幽默是一种人生的智慧,体现着乐观积极的处世方式和豁达的人生态度。如果将幽默比做是金子,那么幽默的口才,就好像华丽皇冠上那颗最璀璨的宝石。拥有它就意味着拥有一笔无价的财富。

理论精要

- 什么是幽默口才 / 43
- 幽默口才是一种艺术 / 43
- 幽默口才有哪些功能 / 44
- 幽默不是天生的,是可以培养的 / 46
- 应掌握幽默的尺度 / 47

- 缓解气氛 消除紧张 / 52
- 反问幽默 扭转被动 / 53
- 扑朔迷离 巧度陈仓 / 55
- 先纵后擒 欲擒故纵 / 56
- 巧设圈套 引人就范 / 57
- 化解怨愤 有效反击 / 58
- 抵制侮辱 有效反击 / 59
- 避实就虚 巧妙迂回 / 60

实用技巧

- 寓庄于谐 和谐愉悦 / 50
- 幽人一默 跨越困境 / 51

第四章 交友口才

交友口才是人与人之间促进和加深感情交流的润滑剂,是经营成功人生的一个重要环节,也是赢得人脉,受到欢迎的重要途径。

理论精要

- 交友口才含义 / 63
- 寒暄的方式与要点 / 64
- 怎样与陌生人交谈 / 65
- 与异性交谈应掌握哪些技巧 / 66
- 怎样使谈话留有余韵 / 68
- 与朋友谈话应掌握哪些原则 / 69

实用技巧

- 诚挚之言连接友谊纽带 / 72
- 充满真情 以情暖人 / 72
- 风趣之中 赢得快乐 / 75
- 言而有信 交友准则 / 75
- 关切之语 缔结友情 / 77
- 要包容理解 不要排斥 / 78
- 真诚道歉 修复友谊之裂口 / 78
- 坦诚有度 贵在适宜 / 79
- 学会套近乎 赢得合作 / 80

第五章 谈判口才

谈判口才才是日常通用的口才形态之一。它广泛运用于政治、经济、军事、商务等各种领域。在谈判桌上,语言的表现就是斗智、斗勇的反映。

理论精要

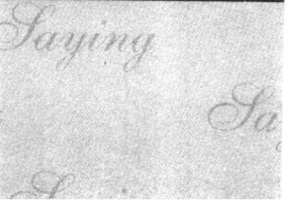
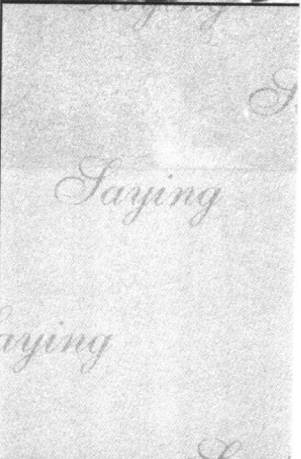
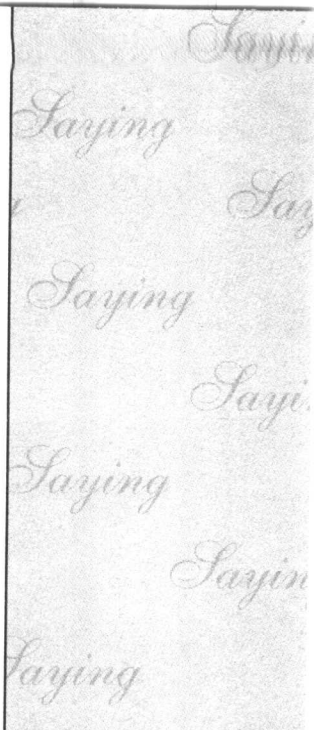
- 什么是谈判口才 / 85
- 谈判口才的特征 / 85
- 谈判口才的策略 / 86
- 知识是谈判口才的资源 / 88
- 谈判中的答复技巧 / 89
- 说服谈判对手的艺术 / 91
- 怎样与不同性格的对手谈判 / 92
- 谈判陷入僵局怎么办 / 94

实用技巧

- 投石问路 / 96
- 知己知彼 百战不殆 / 97
- 善于说服 左右逢源 / 98
- 曲线进攻 奠定胜机 / 99
- 声东击西 灵活应变 / 101
- 巧妙迂回 婉言妙语 / 102
- 善用“客套” 敦促有方 / 104

第六章 演讲口才

演讲的目的是教育人、影响人、感召人。它既需要有良好的情操,也需要有丰富的学识。正如法国伟大的思想家狄德罗所言:“任何一个想成为演讲家的人也必须是一个有德行的人,是一位思想精深、道德高尚、学识渊博的人。”



理论精要

- 演讲的含义 / 109
- 演讲的特征 / 110
- 演讲者应具有的修养 / 112
- 演讲者的必备能力 / 114
- 演讲者应掌握哪些应变技巧 / 116
- 怎样选择演讲的话题 / 118
- 怎样克服演讲中的不良心理 / 119
- 如何掌握演讲中的控场技巧 / 121

实用技巧

- 巧设悬念提升效果 / 123
- 委婉风趣 曲径通幽 / 124
- 语言流畅 增强美感 / 125
- 巧用幽默 引人入胜 / 126
- 言不在多 达意则灵 / 127
- 画龙点睛 妙用名言 / 128
- 周恩来:热情洋溢的祝酒词 / 129
- 拿破仑:以情制胜的告别演说 / 130
- 罗斯福:制造气氛的宣战演说 / 131
- 华盛顿:对部队的紧急动员令 / 133

第七章 论辩口才

论辩具有很强的哲理性,因而它也是一种高层次的说话艺术。它往往以诘难、质疑、反驳的方式,揭示对方的矛盾,立足自己的论断。其重要作用在于通过论辩可以明辨是非、识别真伪。

理论精要

- 论辩概述 / 137
- 论辩者的素质要求 / 139
- 消除紧张和胆怯 12 法 / 140
- 怎样获得良好的竞技心理 / 141
- 论辩语言应具备哪些特点 / 142
- 怎样训练论辩能力 / 143

- 言为心声 以情动人 / 145
- 借题发挥 迂回进攻 / 146
- 是非分明 据理力争 / 148
- 因势利导 准确出击 / 149
- 对付诡辩 反驳有术 / 150
- 虚晃一招 出奇制胜 / 152
- 心平气和 以理服人 / 153

实用技巧

- 抓住要领 陈词反击 / 145

第八章 公关口才

公关口才是公关活动中最重要的信息媒介和交际工具。它绝非是脱离生活,只图卖弄的伶牙利齿,而是通过“说”的艺术来展示公共关系的学问。随着当今社会的不断进步与发展,人们合作与交流的增加,公关口才在实际生活中已愈来愈重要。

理论精要

- 公关口才的含义 / 157
- 公关口才与环境的影响 / 158
- 公关口才与交流礼节 / 159
- 公关口才的用语范围和原则 / 160
- 公关用语中应注意哪些禁忌 / 161
- 公关口才语言的6点要求 / 164

实用技巧

- 子贡一言安邦 / 166
- 简雍巧劝皇叔 / 167
- 纪晓岚巧对乾隆 / 167
- 曾纪泽不辱使命 / 168
- 迪摩特制怒 / 169
- 与人道别的技巧 / 170
- 怎样与不同类型的人交谈 / 170
- 宴席上说话须知 / 172

第九章 教师口才

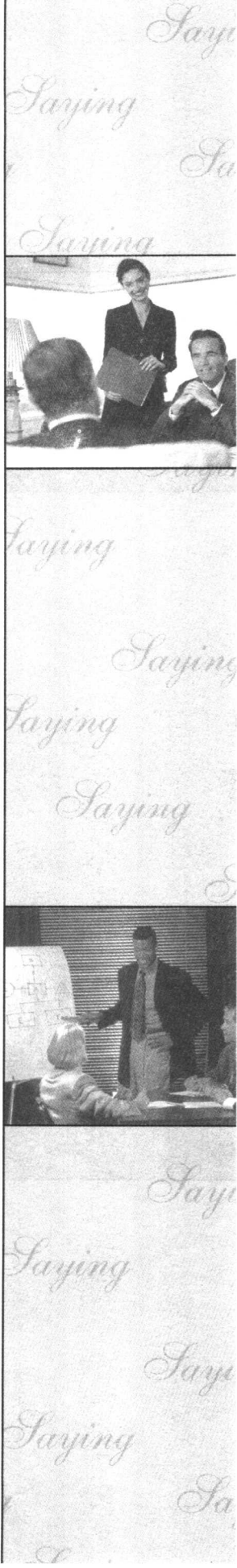
教师口语与其他口语的区别不仅仅在于其科学性、规范性和教育性,更在于其艺术性。而提高教学口语的艺术性,必须着眼于学识修养、整体素质和自身文化底蕴的提高。

理论精要

- 授课语言的特点 / 177
- 教师口语的艺术性 / 178
- 教师口语训练的要求 / 179
- 善于运用技巧 / 180
- 转化学生的五种方法 / 181
- 常见语言问题的防范 / 182

实用技巧

- 观点鲜明 / 185
- 条理清晰 / 186
- 情景再现 / 188
- 发挥想象力 / 189
- 事例引举 / 191
- 深化主题 / 192



第十章 导游口才

导游服务的核心在于“说”，其主要任务是向旅游者提供讲解服务，做好文化传播工作，当好民间大使。实践证明，良好的导游口才，对创造和谐旅游气氛、增加旅游者的信任以及使旅游者获得心理上的满足具有积极作用。

理论精要

导游口才的含义 / 199
导游口才的特点 / 199
运用导游语言的原则 / 202
导游语言的表达要求 / 203
导游员应掌握的交谈技巧 / 207
运用幽默应注意的问题 / 208

塑造意境 / 212
阐述见解法 / 213
由此及彼法 / 214
讲授法 / 215
描述法 / 216
突出风格法 / 216
引用法 / 218
幽默法 / 218
情景交融法 / 219
唤起联想法 / 220

实用技巧

通俗易懂 / 210
清晰具体 / 211

第十一章 主持人口才

主持人是舞台的焦点、是节目的中心。通过出色的主持口才，能够将舞台和观众更好地连接起来，从而使举行的活动有条不紊、顺利展开。可以说，成功的节目，需要主持人口才，精彩的舞台，也需要主持人口才。

理论精要

主持人的含义 / 225
主持人应具备哪些素质 / 226
主持人口才技巧 / 227
电视主持人的特点和要求 / 228
广播主持人的特点和要求 / 229
舞台主持人的特点和要求 / 230
舞会主持人的特点和要求 / 231
庆典主持人的特点和要求 / 232

实用技巧

电视节目的主持技巧 / 234
广播节目的主持技巧 / 237
舞台的主持技巧 / 238
舞会的主持技巧 / 240
庆典的主持技巧 / 241
聚会的主持技巧 / 243
新闻发布会的主持技巧 / 245
剪彩仪式的主持技巧 / 247

第十二章 爱情口才

在爱情的世界里,语言是心灵的钥匙,它能拨动对方的心弦,敲开对方的爱情之门。由此可以说,爱情语言如同青年人五彩斑斓的爱情生活一样,具有无穷无尽的迷人魅力。

理论精要

- 语言是打开爱情之门的钥匙 / 251
- 第一次谈话很重要 / 252
- 约会中的谈话原则 / 253
- 让感情升温的六法 / 254
- 与女性相处的秘诀 / 255
- 怎样赢得男性的喜爱 / 257
- “甜言蜜语”也重要 / 259

实用技巧

- 选择方式婉言表达 / 260
- 悉心领悟 读懂芳心 / 261
- 心有灵犀 情花绽放 / 262
- 适时表达 莫误良机 / 263
- 谈情说爱 重在“谈”字 / 264
- 同“友谊发展式”的恋人交谈 / 265
- 同“一见钟情式”的恋人交谈 / 265
- 悄悄话语涌暖流 / 267

第十三章 领导口才

领导口才,是领导者自身素质、修养、学识的重要体现。良好的领导口才不仅能有效地协调人与人之间的关系,处理好种种相关的实际问题,而且能极大地提高自身的形象与魅力。

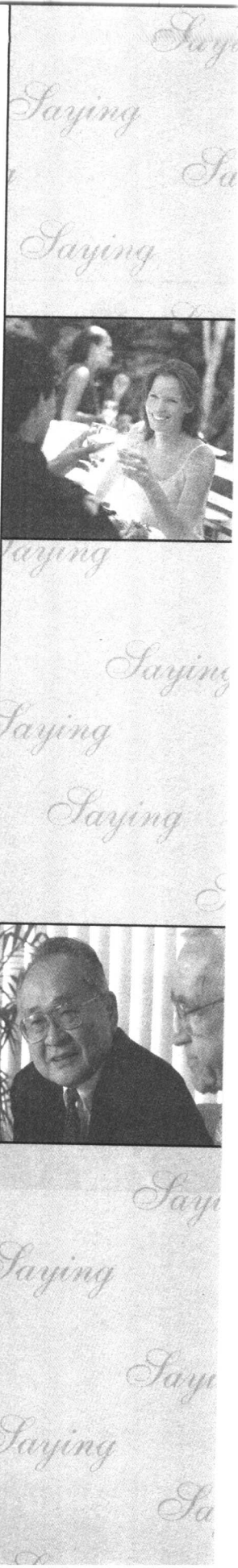
理论精要

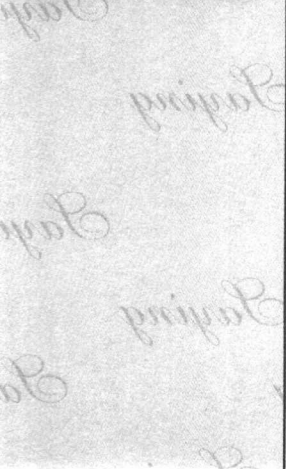
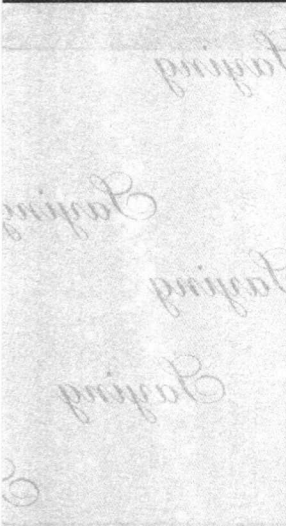
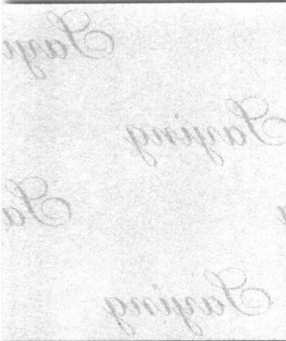
- 领导讲话的要求 / 271
- 领导讲话应具备的特点 / 272
- 怎样调解下层的纠纷 / 274
- 怎样提高领导威望 / 275

实用技巧

- 点到为止 不要唠叨 / 277
- 让幽默发挥效用 / 278

- 一把钥匙开一把锁 / 279
- 不同场合讲话有异 / 281
- 突出个性增强号召力 / 282
- 言简意明 讲解深透 / 283
- 抓紧题眼 善于发挥 / 284
- 对症下药 效果最佳 / 285
- 出言有据 使人信服 / 286
- 委婉迂回 蕴藏真意 / 287





第十四章 会议口才

会议是日常工作中一项重要的公务活动。良好的会议口才,不仅能清晰有序地传达指示,布置工作,使有关精神得以落实,而且可以较好地调节会场气氛,引导会议顺利地进行。

理论精要

- | | |
|--------------------|-----------------|
| 会议讲话的基本原则 / 291 | 精彩开场 吸引听众 / 300 |
| 掌握主持会议的技法 / 292 | 巧妙连接 有机合一 / 301 |
| 善于调节会场气氛 / 293 | 调动情绪 激发活力 / 302 |
| 怎样正确引导会议 / 294 | 抓住重点 答疑解惑 / 303 |
| 怎样在会场上调动下属情绪 / 296 | 灵活应变 适时调整 / 304 |
| 联欢会上如何发言效果最佳 / 297 | 开好会议 把握要领 / 305 |

实用技巧

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 主持会议 掌握原则 / 298 | 提高素养 会议成功 / 307 |
| | 巩固成果 圆满总结 / 308 |

第十五章 赞扬口才

赞美别人的实质,是对别人的尊重与评价。也是送给别人的最好的礼物和报酬。同时,也是博得他人好感,获得他人赞同的一把金钥匙。可以说,它是人际关系中至高无上的“润滑剂”。

理论精要

- | | |
|-----------------|-------------------|
| 赞扬是交际的润滑剂 / 313 | 善于喝彩 赢得青睐 / 320 |
| 赞扬绝不等于戴高帽 / 314 | 选择良机 效果非凡 / 321 |
| 赞美应掌握尺度 / 315 | 赞美女人的诀窍 / 321 |
| 赞美犹如阳光 / 316 | 五种特殊场合的赞扬方法 / 323 |
| | 避开赞美中的暗礁 / 325 |

实用技巧

- | | |
|-----------------|----------------|
| 赞美之词 融合之剂 / 318 | 不要人云亦云 / 326 |
| 考虑对方 合理运用 / 319 | 独到的赞美最有效 / 327 |

第十六章 批评口才

“人非圣贤,孰能无过?”为此,批评人的事情,也是常有发生的。但如何批评才能效果最好,却是一门艺术。应该讲究策略、立于善意,而不是口无遮拦,随性而发。

理论精要

- | | |
|--------------------|-------------------|
| 批评是一门艺术 / 331 | 言近旨远 意味深长 / 337 |
| 批评应讲究策略 / 332 | 批而不露 效果强烈 / 338 |
| 怎样避免批评中的对立情绪 / 333 | 迂回批评 进言有术 / 339 |
| 批评应讲究必要性 / 334 | 随便指责 效果不佳 / 340 |
| 既要批评也要顾及对方感受 / 334 | 讲究适度 不可滔滔不绝 / 341 |

实用技巧

- | | |
|-----------------|-------------------|
| 批评有道 注意方法 / 336 | 阐明疑难 避免朦胧误解 / 342 |
| 尊重对方 顾及场合 / 337 | 巧用比喻 批评恰到好处 / 343 |
| | 运用幽默 轻松解决问题 / 343 |

第十七章 司法口才

司法口才,是指司法者在以法律为依据、以事实为准绳的法制原则下,同有关当事人在特定的时间环境中进行唇枪舌剑的辩论。它关系到惩恶扬善、扶正祛邪、鉴真辨伪,甚至人命关天。因此,它既具有强烈的思辨性,更有着语言准确性的极高要求。

理论精要

- | | |
|------------------|---------------------|
| 司法口才的含义与特点 / 347 | 曲线进攻 不辱使命 / 360 |
| 律师口才的素质要求 / 348 | 同理类比 智辩取胜 / 361 |
| 律师口语的语言特点 / 349 | 借势发问 攻破奸诈 / 362 |
| 律师口辩的四项原则 / 351 | 马克思为《新莱茵报》的辩护 / 362 |
| 法庭答辩的策略与技巧 / 353 | 苏格拉底在法庭上的申辩 / 365 |
| 法庭辩论禁忌 / 356 | 反客为主 / 368 |

实用技巧

- | | |
|----------------|------------|
| 釜底抽薪的论辩术 / 358 | 诘难制敌 / 371 |
| | 反唇相讥 / 372 |
| | 两难制敌 / 373 |



第十八章 商务口才

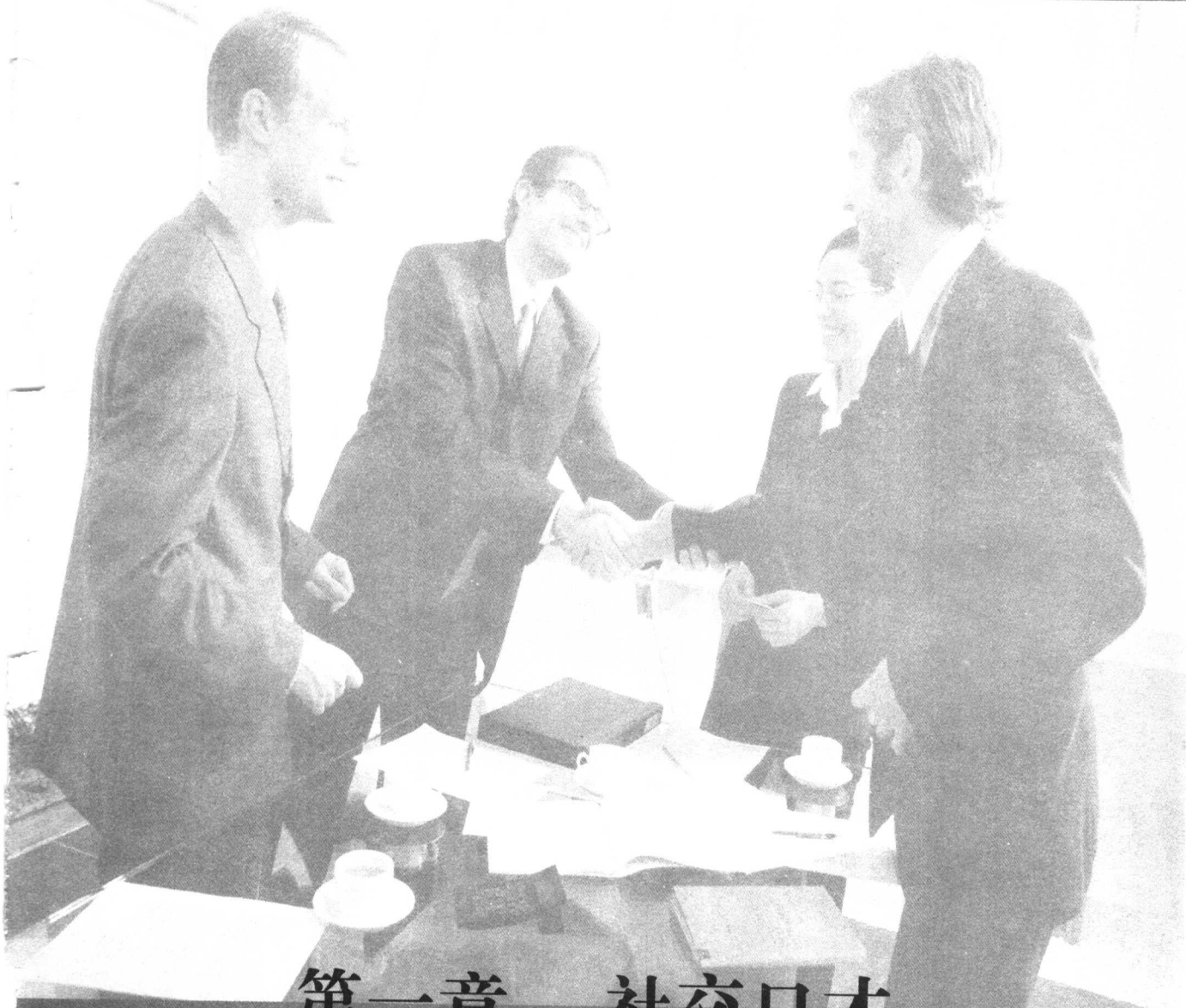
商务口才是指在商务活动中所运用的语言艺术和技巧。它包括商务谈判口才和商品推销口才。良好的商务口才必将使你在商务活动中左右逢源,凸显成果。

理论精要

- 商务口才的含义 / 377
- 商务谈判中的语言禁忌 / 377
- 怎样提高商务语言艺术 / 380
- 商务谈判的四种妙法 / 382
- 商务谈判中的拒绝技巧 / 384
- 如何练就过硬的商务口才 / 387
- 如何掌握说服的艺术 / 388
- 如何进行商业会晤 / 390

实用技巧

- 欲擒故纵 / 391
- 以柔克刚 / 392
- 反败为胜 / 393
- 一鸣惊人 / 395
- 介绍有方 / 396
- 察言观色 / 397
- 针对不同的对象说服 / 398
- 针对不同性格的客户说服 / 400
- 刚柔相济的策略 / 403
- 打破僵局的谋略 / 404



第一章 社交口才

社交口才是一种技能、一种艺术。它是一个人在社会交往活动中口语表达能力的表现。大凡具有社交口才的人，说话时能闪烁出真知灼见，并由此能给人以精明、睿智、风趣之感。

