



## CongLing KaiShi DuDong KouCaiXue

口才是一种能力，而能力一定是通过训练才可得到的。

看进去的不是口才，讲出来的才是口才；

吸收进去的不是口才，表达出来的才是口才。

所谓“拳不离手，曲不离口”，学习口才就是开口开口再开口！

口才是一种资本，  
会说话得天下

最想要、最卓越、最完美的

演讲与口才训练读本！

# 从零开始读懂 口才学

| 盛安之◎编著 |



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE



CongLing KaiShi DuDong  
KoucaiXue

口才是一种资本，  
会说话得天下

# 从零开始读懂 口才学

| 盛安之◎编著 |



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目 (CIP) 数据

从零开始读懂口才学 / 盛安之编著. —上海: 立信会计出版社, 2014.6

(去梯言)

ISBN 978-7-5429-4224-1

I. ①从… II. ①盛… III. ①口才学-通俗读物  
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第073961号

策划编辑 蔡伟莉  
责任编辑 蔡伟莉 张 寻  
封面设计 久品轩

## 从零开始读懂口才学

---

出版发行 立信会计出版社  
地 址 上海市中山西路2230号 邮政编码 200235  
电 话 (021) 64411389 传 真 (021) 64411325  
网 址 www.lixinaph.com 电子邮箱 lxaph@sh163.net  
网上书店 www.shlx.net 电 话 (021) 64411071  
经 销 各地新华书店

---

印 刷 固安县保利达印务有限公司  
开 本 720毫米×1000毫米 1/16  
印 张 20.25 插 页: 1  
字 数 265千字  
版 次 2014年6月第1版  
印 次 2014年6月第1次  
书 号 ISBN 978-7-5429-4224-1/H  
定 价 36.00元

---

如有印订差错, 请与本社联系调换

# 前言

口才，作为个人综合素质的主要体现，在这个高速发展的信息时代显示出比以往任何时期都更为重要的意义。

孔子曾把口才视为交流思想，发表见解的主要工具。美国口才教育专家戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”大文豪蒙田也说过：“语言是一种工具，通过它，我们的意愿和思想才能得到交流，它是我们灵魂的解释者。”

口才，即“说话的能力”。说话是日常生活中的“必修课”，我们靠说话维系亲情、建立友情、追求爱情，生活因此变得丰富精彩，人生也由此而更加意味无穷；在事业上，我们用说话强化和维护各种关系，扩大自己的工作领域，提升自己的工作能力和办事效率，使工作变得轻松愉快，并有广阔的发展空间；在个人成长中，我们以说话获取知识、增加个人魅力，不断壮大自己，不断追寻或提升自己的人生目标，塑造个体的理想形象。但也正因为如此，人和人之间的不同才会存在，并随着时间的推移而趋于千差万别。相类同的人，不同的说话能力，自然会产生不同的效果，久而久之，这种效果由量变到达质变，人生的命运也就随之改变。因此，有位口才专家曾经大胆断言道：“语言是人命运的纽带。”西方有位哲人也认为：“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，这是令人喜悦的能力。”

古代人讲究口才，现代人更需要口才。古代人由于封建保守，交通、通

讯不发达，“鸡犬之声相闻，老死不相往来”：男人是“两耳不闻窗外事，闭门只读圣贤书”，“秀才不出屋，能知天下事”；女子则长年待在“闺中”。如此，交往少，口头语言的交流机会也少。而现代，祖祖辈辈的庄稼汉进了城，终身捧着“铁饭碗”的干部、知识分子下了海，还有那些有知识的、有技能的、有钱的、有胆量的、有门路的出了国。所以口才成了现代人的第三个交际工具（第一是交通工具、第二是通讯工具）。有好的口才，方算得整体形象的完美。

语言从它产生之时起就是用来使用的，而好的口才，更是在实践中积累和锤炼出来的。所以，古代人对口才作了种种比喻和形容，如：“能说会道”“口若悬河”“三寸不烂之舌”“王婆卖瓜，自卖自夸”……这些都是“口才”在实用中的谚语、俗语。

我们不难发现：在社交场所，在谈判桌上，在销售圈中，在演讲台上……只要有人的地方就需要交流，就需要对话，就需要高超的讲话能力和卓越的口才。毋庸置疑，口才就是生产力。任何人都可以通过有效的表达来实现一定的目的。在当今中国，我们可以从马云、李开复、俞敏洪等各界成功人士身上看到口才与演说所创造的巨大价值和独特魅力。

但很显然的是，学会说话容易，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。在生活中有一些人讲起话来喋喋不休，听来像是伶牙俐齿，但仔细琢磨后你就会发现原来此人言之无物；有的人说话看似高深，但言语晦涩，听得人一头雾水；有的人口若悬河，滔滔不绝，但实际上是强词夺理的诡辩；有的人辞藻华丽、巧言谄媚，实际是哗众取宠。而生活中有的人语言简练，但却深入浅出，听来入耳；有的人语言平实，但却言之有据，言之成理。可见堆砌辞藻、文白混杂、空话连篇、套话连篇都不是真正的口才。

真正的口才是和一个人的精神气质、思想品格、学识素养分不开的。它是一种综合能力，包括表达、聆听、应变等多项能力；是一种心理技能，离



不开知觉、观察、记忆、思维、想象等心理活动的共同运作。性格、能力、气质等个性特征又决定着认识能力和表达能力的高低和口语表达的风格。

口才是一个人智慧的反映，是思维的花朵。

然而，口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家。他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

美国前总统林肯为了练口才，徒步30英里（约48千米），到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势，他一边倾听，一边模仿。他曾对着树、树桩、成行的玉米练习口才。

日本前首相田中角荣，少年时曾患有口吃病，但他不被困难所吓倒，为了克服口吃，练就口才，他常常朗诵、慢读课文。他曾为了能够准确发音，对着镜子反复检查、纠正发音部位。对待练习口才严肃认真、一丝不苟的态度让他最终取得了成功。

我国早期无产阶级革命家、演讲家萧楚女，更是靠平时的艰苦训练，练就了非凡的口才。萧楚女在教书时，每天清晨都会在学校后面的山上找一处僻静的地方，把一面镜子挂在树枝上，对着镜子开始练演讲，从镜子中观察自己的表情和动作。经过这样的刻苦训练，他的教学水平快速提高，同时也练就了高超的口才技能和演讲艺术。1926年，年仅30岁的萧楚女，就在毛泽东主办的广州农民运动讲习所工作，他的演讲至今受到世人的推崇。

前总理周恩来在万隆会议上慷慨陈词，掷地有声地讲出了中国人自己的声音，口才的威力让中国人昂首挺胸、扬眉吐气；前国务委员吴仪在中国加入世贸组织的谈判桌前，妙语连珠、语出惊人，口才体现了“说得出的能力，做得到的成就”。

2008年11月4日，美国诞生的历史上第一位黑人总统——奥巴马凭借极具魅力的口才、灿烂的笑容俘获了许多美国民众的心。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。奥巴马



的就任更是在全球范围内掀起一场学习口才的“奥巴马热”。

从许多口才出众的各界精英、领袖人物身上我们可以看出，真正有口才的人能够在较为复杂的情况下敏锐地作出判断并机智地适应情况；能够在适当的时机游刃有余地用精妙的语言准确表达情境；能够根据具体情境作出精练的概括总结；能最大限度地感染听众，使自己的思想和意图得到有效传播……真正的口才应该是清晰明了、言简意赅又不失风趣的；充满智慧又让人乐于聆听的。口才是一种技巧，更是一种实力。

鉴于此，本书鉴贤纳优，博采众长，从口才的各个方面为读者出谋划策，详尽地介绍锻炼、提高口才的知识经验和经典案例，内容丰富，方法科学，以飨读者，企望读者能从中有所受益。



# 目录

---

## 第一篇 口才资本——把话说到对方的心坎里

### 第1章 话说对了事就成了 / 2

口才一词的来源 / 2

怎样称得上有口才 / 4

你会说话吗 / 6

改掉不良的说话习惯 / 9

培养自己说话的风格 / 12

话语中肯，言之有物 / 14

### 第2章 摆脱当众讲话的恐惧 / 17

了解说话时的心理类型 / 17

沉着处理冷场的情况 / 20

让自信推动你的说话能力 / 23

时刻保持你的热情之火 / 26

乐观轻松的态度很重要 / 27





### 第3章 把握说话的主动权 / 28

- 主动引发一场谈话 / 28
- 打开一个话题 / 29
- 你想说点什么 / 32
- 激起对方的说话欲望 / 33
- 怎样选择话题 / 34
- 掌握说话的节奏 / 36
- 掌握交谈中的细节 / 38
- 说话要有力度 / 41
- 如何提高说话水平 / 43

## 第二篇 社交口才——会说话让你左右逢源

### 第1章 真诚：最佳的社交说话方式 / 48

- 真诚能得到别人的信任 / 48
- 寥寥数语，打动人心 / 49
- 做人与做生意 / 50
- 实话实说让你找到好工作 / 51

### 第2章 赞美：要有创意和尺度 / 53

- 赞美如煲汤，火候很重要 / 53
- 赞美对方不易人知的优点 / 55
- 赞美的话无须刻意修饰 / 57



赞美别人不是贬低自己 / 59

即使奉承也要坦诚得体 / 61

赞美要有一定的高度 / 62

赞美最微小的进步 / 64

不要给赞赏打折扣 / 65

### 第3章 倾听：做一个耐心的听众 / 68

乱插嘴的人令人讨厌 / 68

打断别人易引起抵触情绪 / 70

耐心听别人谈他自己 / 71

倾听者的良好素质 / 72

每个人都有倾诉的欲望 / 73

做一个耐心的倾听者 / 75

倾听中的插话技巧 / 78

### 第4章 拒绝：恰到好处地说“不” / 80

在生活中学会拒绝 / 80

别不好意思说“不” / 82

说“不”能赢得尊重 / 83

拒绝，但不使人难堪 / 85

拒绝常用语 / 86

拒绝的七大妙招 / 87



## 第5章 提问：让对方说得更多 / 91

提问的四大作用 / 91

提问的技巧 / 93

提问的方法 / 96

看清对方，问得适宜 / 98

问得太多惹人烦 / 99

让对方说“是” / 100

相同的问题不同的问法 / 103

问句类型举例 / 104

## 第6章 批评：逆耳的话也令人愉悦 / 107

切莫轻易指责别人 / 107

纠正他人错误的方法 / 109

批评的五个前提 / 111

批评的十三种方式 / 113

批评的四大内容 / 118

## 第三篇 领导口才——成为万众瞩目的焦点

### 第1章 沟通艺术：沟通是领导口才的精髓 / 124

沟通力是一种关键能力 / 124

提高沟通能力的技巧 / 126

沟通是领导工作的浓缩 / 127



沟通让上下精诚合作 / 129

沟通要“真诚” / 131

沟通要听“心” / 132

## 第2章 激励艺术：“高帽子”真的好使 / 134

对失败者给予肯定 / 134

员工都渴望被认可 / 136

把谢意送进员工的心坎 / 140

利用好胜，激发潜能 / 141

## 第3章 协调艺术：有误解和矛盾就要解决 / 143

领导要敢于直面冲突和矛盾 / 143

化解三种心理矛盾的技巧 / 145

六种协调方式 / 146

## 第4章 下达任务时的口才：多建议，多协商 / 152

少命令，多商量 / 152

避免下达强制性命令 / 154

怎样让员工接受命令 / 156

## 第5章 主持会议时的口才：体现领导者的素质和能力 / 158

成功主持会议的八大准则 / 158

处理会议意外情况三大准则 / 161



如何主持好政策性会议 / 163

如何主持好总结性工作会议 / 164

## 第四篇 销售口才——帮助你提升销售业绩

### 第1章 开发客户：客户就在你身边 / 168

把握好客户的购买心理 / 168

寻找准客户的三个基本方法 / 171

请人介绍来拓展客户 / 172

先了解客户再去“攻城” / 174

从客户身边的人入手 / 175

### 第2章 拜访客户：与客户面对面交谈 / 177

每次拜访都是一场盛宴 / 177

容易忽略的五个拜访细节 / 182

二十种借口让你再见到客户 / 183

### 第3章 应对借口：把拒绝变成销售机会 / 187

应对“我很忙”的借口 / 187

应对“改天再来”的借口 / 188

应对“再考虑考虑”的借口 / 189

应对“我要向朋友买”的借口 / 191

应对“我想到别家再看看”的借口 / 192

应对“我得和领导商量商量”的借口 / 194

应对“先把资料放在这儿吧”的借口 / 196



## 第4章 催收货款：回款才是硬道理 / 198

- 催收货款的口才基础 / 198
- 把握催收货款的制胜因素 / 200
- 机智应对欠款人的借口 / 202

## 第五篇 辩论口才——三寸之舌强于百万之师

### 第1章 辩论中的心理术 / 208

- 辩论者的类型 / 208
- 辩论的控制能力 / 210
- 辩论要克服紧张 / 212
- 攻心术的运用 / 214
- 保持良好的竞技心理 / 217

### 第2章 辩论中的谋略术 / 220

- 怎样了解辩论对手 / 220
- 收集充分的材料 / 221
- 辩论谋略制订的基础 / 223
- 制定己方的战术预案 / 225
- 灵活机动的战术方案 / 226
- 捕捉辩论的信息 / 228
- 抢占制高点，争取主动 / 229
- 随机应变，灵活发挥 / 230



### 第3章 辩论中的应变术 / 232

见风使舵，随机应变 / 232

塑造环境，借景抒情 / 235

就地取证，适时出击 / 238

合理想象，借题发挥 / 239

假借他物，消除窘况 / 243

## 第六篇 演讲口才——演讲的力量助你一飞冲天

### 第1章 素质：演讲的无形资本 / 248

演讲口才的要求 / 248

加强心理训练 / 249

演讲的禁忌 / 251

### 第2章 材料：演讲的骨和肉 / 253

收集材料的原则 / 253

准备属于自己的素材 / 258

选择精练的演讲材料 / 259

筛选材料要点的步骤 / 261

### 第3章 演讲稿：现场演讲的主要参考 / 265

演讲稿的作用 / 265

演讲稿力求有新意 / 267



演讲稿的写作要求 / 272

演讲稿的修改 / 278

演讲词句的锤炼 / 280

#### 第4章 演讲分类：具体类型具体对待 / 284

演讲的分类 / 284

政治演讲 / 286

经济演讲 / 290


军事演讲 / 293

学术演讲 / 295

竞选演讲 / 301

即兴演讲 / 306





## 第一篇 口才资本——把话说到对方的心坎里

在生活中，我们靠口才维系亲情、建立友情、追求爱情，生活因此变得丰富精彩，人生也由此而更加意味无穷；在事业上，我们用口才强化和维护各种关系，扩大自己的工作领域，提升自己的工作能力和办事效率，使工作变得轻松愉快，并有广阔的发展空间；在个人成长中，我们以口才获取知识、增加个人魅力，不断壮大自己，不断追寻或提升自己的人生目标，塑造个体的理想形象。

美国口才教育专家戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”大文豪蒙田也说过：“语言是一种工具，通过它，我们的意愿和思想才能得到交流，它是我们灵魂的解释者。”因此，在现代生活中，人们越来越重视口才方面的知识和修养，并提出“知识就是财富，口才就是资本”的新理念。

