

迅速提高口才能力的手边精修书

口才能力，是指善于用口头语言表达事理才能。
发生在成功人士身上的奇迹，一半是由口才创造的。口才，是一切才能的先行官。

SHIYONG KOUCAI
JINGDIAN XUNLIAN JIAOCHENG

不要把会说话当成雕虫小技，它是一种能上天入地的大本事。

实用口才 经典训练教程

刘川◎编著
LIUCHUAN BIANZHU



 中国时代经济出版社

迅速提高口才能力的手边精修书

实用口才 经典训练教程

川◎编著



 中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

实用口才经典训练教程/刘川编著. - 北京:中国时代经济出版社,2011.5

ISBN 978-7-5119-0551-2

I. ①实… II. ①刘… III. ①口才学-教材

IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 246586 号

书 名:实用口才经典训练教程

出 版 人:王鸿津

作 者:刘 川

出版发行:中国时代经济出版社

社 址:北京市西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座

邮政编码:100044

发行热线:(010)68320825 68320484

传 真:(010)68320634

邮购热线:(010)88361317

网 址:www.cmepub.com.cn

电子邮箱:zgsgjj@hotmail.com

经 销:各地新华书店

印 刷:北京东海印刷有限公司

开 本:787×1092 1/16

字 数:180 千字

印 张:16

版 次:2011 年 5 月第 1 版

印 次:2011 年 5 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5119-0551-2

定 价:30.00 元

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社发行部联系更换

版权所有 侵权必究



前 言

由于工作、生活的需要，想提高口才水平的人大有人在。但是如何能快速提高口才水平呢？大多数人尚不得其门而入。本书以实用为出发点，理论探讨与具体方法相结合，力图给读者提供一个快捷方便的口才实用知识查阅平台。

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦练习得来的，在日常生活中，注意语言的学习与积累，针对不同的场合和对象，选用最得体、最恰当的语言来表情达意，力争获得最佳的表达效果。

口才对社会交际有着重要的意义。在现代信息社会中，人们越来越重视社会交往，而社交能力的高低，其主要表现是说话艺术的巧拙。口才好的人都能在众人面前侃侃而谈，所以，不怯场、敢说话是口才能力的一个先决条件。

不是口若悬河就是口才好，还得会说话才行，这里面有很好的技巧，掌握了这些技巧，口才水平才能有实质性的提高。针对不同的对象，说话的方式显然是不能一样的。所以，从一定意义上说，针对性是口才的命根子。

口才是语言的艺术，但语言不是空中楼阁，只有深通处世之道，懂得人情世故，口才才有其实际的意义，也才能对工作、生活，对办事、社交具有实际的帮助。

一个人能说会道、口才好不能否认有先天的因素，但这不应该是一

个决定性的因素，后天的努力对口才更加重要。在人际交往愈加密切的今天，口才的用武之地越来越广阔，只要你找到提高口才水平的门径并勤加练习，就一定能拥有可以帮你建功立业的“三寸不烂之舌”。

口才在现代社会的功用勿须多言，但凡事都有两面性，若运用不当，口才之利也可能伤及自身。尤其是不要触犯别人的禁忌——不管你是有意还是无意。请记住：避开禁忌，口才方能无敌。

教皇彼得二世说过：“口才的力量，万夫莫敌，它比任何东西都有能力来统治这个世界。”一个人口才的水平有多高，一定程度上体现出做人做事的水平有多高，从这个意义上说，口才高手必定也是一个会做人善做事的高手。不要再把口才当成雕虫小技，它实在是一个上天入地的大本事。希望本书能为你提高口才水平提供一个良好的开端。



目 录

第一课 敢说才能说好

口才好的人都能在众人面前侃侃而谈,所以,不怕场、敢说话是口才能力的一个先决条件。是否可以做到敢说话,有个人性格的因素,有语言表达水平的因素,只要这二者有机地结合起来,你就不再是那个人前退缩的口才“弱者”。

一、培养当众发言的能力	2
1. 当众发言不哆嗦	2
2. 发言前在心中打好草稿	4
3. 开口就设悬念	5
4. 要想说服别人,首先说服自己	6
5. 让所有人都能听懂你在说什么	8
课后练习:怎样提高公共演说能力	9
二、巧妙反击别人的恶语相加	10
1. 以彼之道还施彼身	10
2. 将“谬论”无限放大	13
3. 用幽默化解对方言语攻势	16

4. 打蛇打七寸	17
5. 别让反击脱靶	19
课后练习：怎样运用口才大胆反击别人	21

第二课 不学则不通,不练则嘴生

一个人能说会道、口才好,不能否认有先天的因素,但这不应该是一个决定性的因素,后天的努力对口才更加重要。在人际交往愈加密切的今天,口才的用武之地越来越广阔,只要你找到提高口才水平的门径并勤加练习,就一定能拥有可以帮你建功立业的“三寸不烂之舌”。

一、如何让自己舌吐莲花	32
1. 将汉字连成一幅美丽风景	32
2. 赋予语言生命	33
3. 适当控制语调、语速	35
4. 活用肢体语言	36
5. 能言者不屑强词夺理	37
课后练习：怎样才能提高自己的“语商”	39
二、注意细节积累，提高语言表达能力	40
1. 怎样才能口若悬河？	40
2. 称呼人有讲究	44
3. 社交妙问	46
4. 社交妙答	47
5. 将意图说明白	49
课后练习：怎样练习你的口才技巧	50



第三课 口才并非口快,说话需有针对性

有句俗语叫“见什么人说什么话”,这里有贬其随风倒的意思,但从口才艺术的角度讲其实并无不妥:对老人、孩子、朋友、陌生人、上司、下属等等,这些不同的对象,说话的方式显然是不能一样的。所以,从一定意义上说,针对性是口才的命根子。

一、如何与不同类型的人交谈	54
1. 挠对方的“痒痒肉”	54
2. 见什么人说什么话	55
3. 话中窥玄机	56
4. 接触名人时该怎样说话	57
5. 接触富翁时该怎样说话	59
6. 特定场合应受特定心理制约	61
课后练习:怎样看待对象去说话	63
二、如何稳住上司	65
1. 规谏有妙招	65
2. 不要满嘴跑火车	66
3. 向上司进言,谨慎,再谨慎!	66
4. 与上司称兄道弟乃职场大忌!	67
5. 如何在公共场合提意见	68
6. 把建议转换成“请教”	71
课后练习:怎样看人脸色说对话	74
三、如何运用口才招揽生意	76
1. 引诱客户自己说	76

2. 说客户爱听的话	78
3. 条条大路通罗马	79
4. 将电话的作用发挥到极限	80
5. 说服客户把“不”变成“是”	82
6. 以柔制刚，利用“软话”浇灭客户的火气	83
课后练习：怎样找到一个跟客户交流的口才借力点	85
四、如何让说话变得无可挑剔	87
1. “口快心直”要不得	87
2. 把说话当成事业追求	89
3. 与人三分面，见面三分情	91
4. 面对难题，稳中求胜	93
5. 懂拒绝，会拒绝	95
课后练习：怎样把握该问与不该问的	96

第四课 会说话,说好话

一提到口才,人们的第一感觉是口中滔滔不绝的“语流”,在这里对这一点必须做出澄清:不是口若悬河就是口才好,还得会说话才行,这里面有很好的技巧,掌握了这些技巧,口才水平才能有实质性的提高。

一、社交场合的说话技巧	100
1. 别拿“场面话”不当干粮	100
2. 彬彬有礼，措辞得体	101
3. 没话找话套近乎	103
4. “投其所好”，“见缝插针”	105
课后练习：怎样在社交场合得体地介绍自己	106



二、如何用“软语”扭转乾坤	107
1. 熟人面前低低头	107
2. 功劳面前要低调!	109
3. 把错话吞回肚里	111
4. 你已自责,他就不会过分怪罪你	112
课后练习:怎样应对无谓的口舌之争	114
三、特殊情况如何应对	116
1. 只当没听见	116
2. 惹不起,“避”得起	120
3. 忌讳之语,含糊其辞	122
4. 揣着明白装糊涂	123
课后练习:为什么口才技巧也得软硬都抓	125
四、采用心理攻略	127
1. 以言行观心	127
2. 让拒绝不再困难	130
3. 用幽默“拉关系”	132
4. 如何将幽默运用自如	137
5. 玩笑不能开过头	139
课后练习:怎样在谈话时制造共同话题	141
五、如何应对“突发事件”	142
1. 身处窘境,应变自如	142
2. 以牙还牙,以变应变	145
3. 以静制动,以不变应万变	147
4. 圆滑处世,融会变通	150
5. 用智慧改变“局势”	152
课后练习:怎样在紧急情况下进行口才应变	154

第五课 高明处世,才见口才之用

口才是语言的艺术,但语言不是空中楼阁,它要针对特定的人、特定的事。只有深通处世之道,懂得人情世故,口才才有其实际的意义,也才能对工作、生活,对办事、社交具有实际的帮助。

一、口才需倚重怎样的处世哲学	158
1. 口才从和谐开始	158
2. 学会换位思考	160
3. 说话前先微笑	162
4. 说谎要付出代价的!	164
5. 尊重应始于内心	166
课后练习:为什么要多说让人感受到关心的话	167
二、如何使批评变“和谐”	169
1. 批评之中不妨携带几分恭维	169
2. 暗渡陈仓,让对方自己想明白	171
3. 换一招,让对方听得舒服些	172
4. 给予对方辩解的权利	174
5. 批评下属的艺术	175
6. 对不可原谅之事,不可再留情面	177
课后练习:批评人应遵守一些什么原则	186



第六课 口才忌讳认死理,说话可言虚理不虚

如果我们问:你说过谎吗?恐怕没有一个人敢拍着胸脯否定。另一方面,人们大都厌恶虚情假意的说话方式,但与有些谎话一样,虚话在生活中也不可或缺。其实,只要是抱着与人为善的目的,口才中加进一些“假的”、“虚”的因素又何尝不可呢?

一、如何借助赞美让口才“无所不能”	190
1. 赞美足以改变人的命运	190
2. 赞美是人际关系的催化剂	191
3. 赞美的理由无处不在	192
4. 真诚的赞美犹如蜜糖	195
5. 赞美需要创新	197
6. 赞美内容要有针对性	198
课后练习:怎样恰如其分地称赞别人	199
二、“人情话”说得好,口才才叫好	200
1. 说人情话要“打铁看火色”	200
2. 人情话会令你大获人心	202
3. 让对方在人情话中体会到“人情”	205
4. 同学之情靠“联络”	207
5. 老乡之间的人情话	208
6. 人情话是同事关系的润滑剂	212
课后练习:怎样在日常交往中说好人情话	215

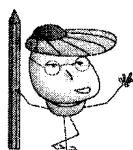
第七课 远离禁地,口才无敌

口才在现代社会的功用勿须多言,但凡事都有两面性,若运用不当,口才之利也可能伤及自身。所以越是口才好的人越应该注意,不要口无遮拦地想到什么就说什么,尤其是不要触犯别人的禁忌——不管你是有意还是无意。请记住:避开禁忌,口才方能无敌。

一、语言禁区	220
1. 话不能说得太直	220
2. 别把赞语说成蔑语	222
3. 切忌将不满流露出来	223
4. 不要乱开空头支票	225
5. 客套话不能满天飞	226
6. 当着瘸子别说短话	227
课后练习:怎样改掉不良的谈吐习惯	228
二、只说不听,交谈大忌	231
1. 将耳朵用好	231
2. 不要只顾自己说	232
3. 倾听会令交谈氛围更加融洽	233
4. 倾听生活中的每一次交谈	235
5. 倾听自有倾听的诀窍	236
6. 领导者需要听听“群众”的声音	238
课后练习:为什么说倾听能改变说话的结果	239

第一课

敢说才能说好



口才好的人都能在众人面前侃侃而谈,所以,不怕场、敢说话是口才能力的一个先决条件。是否可以做到敢说话,有个人性格的因素,有语言表达水平的因素,只要这二者有机地结合起来,你就不再是那个人前退缩的口才“弱者”。

一、培养当众发言的能力

❖ 1. 当众发言不哆嗦

没有哪个人是天生的大众演讲家。要想获得自信、勇气和面对公众发表演讲时冷静而清晰思考的能力，并不像大多数人所想像的那么困难——甚至可能不到其想像的十分之一的困难。

当众演讲不是一门封闭的艺术，因此你根本不用掌握修辞法和经过多年训练去美化声音。卡耐基先生从几十年的教学经验中得出这样一个结论：当众演讲很容易，你只要掌握一些简单而重要的原则就行了。

刚开始时，卡耐基也一样无知。那时人们所用的教学方法，就是他在大学中教授们教他的方法。但很快他就发现用这种方法教那些商界人士根本就行不通。即使用当时一些演讲名家，如韦伯斯特·伯克彼德、奥卡纳尔等人的一些方法也不行。因为这些学生是一些商界人士，他们需要的只是有足够的勇气在商务会议上站起来，清晰连贯地表达自己的思想。所以在万般无奈之下，卡耐基只有抛开所有的教科书，用一些简单的概念，首先教他们克服当众讲话的恐惧感，终于取得了一定的效果。

有一位成功的企业家叫哥尔特。他曾经有许多在公众面前说话的机会，但在潜意识中却十分恐惧，他总是试图躲避与人正面交流。可现在他是大学的董事会主席，这个职务要求他必须经常地主持各种会议。哥尔特的年纪已经很大了，对能否学会演讲总是抱着怀疑的态度。

后来他掌握并逐步尝试了克服恐惧的方法，终于成功获得演讲的能



力。他所负责的教区曾经邀请英国首相来做公开演讲，而负责向听众介绍这位杰出政治家的人就是哥尔特自己。

几年前，一位家庭医生克狄斯大夫，前往佛罗里达州度假。度假地离著名的巨人棒球队的训练场地不远。克狄斯大夫是一位铁杆球迷，他经常去看球队练习，渐渐地他就和球员们成了好朋友。一天，他被邀请参加一次球队的宴会。吃饭前，宴会的主持人请他就棒球运动员的健康情况谈一谈自己的想法。

克狄斯是专门研究卫生保健的，他行医已有三十多年。对主持人提出的这个问题，对他来说很简单，他根本不用做任何准备，就可以侃侃而谈。可是，在这种场合下，他还是第一次。当听到主持人提到自己的名字时，他的心跳立刻加快，简直不知所措。他努力想使自己镇静下来，可无济于事，他的心脏仿佛就要跳出胸膛。这时参加宴会的人都在鼓掌，全都注视着他。怎么办？再三思虑之后，他摇摇头，表示拒绝。但却引来了更热烈的掌声，听众也自发地呼喊起来。

克狄斯心里清楚，在这种极其沮丧的情绪支配下，自己一旦站起来演讲，肯定会失败，更有甚者可能连五六个完整的句子都讲不出来。他只好站起来，背对着朋友，默默地走了出去，心中充满了难堪和耻辱。

他迫切希望提高自己的公众演讲能力。正是这种迫切性，使他毫无怨言地通过刻苦学习来建立当众说话的自信心。慢慢地，他的紧张情绪消失了，他已成为班上的演讲名家，并开始接受邀请，到各地去演讲。

现在，克狄斯说他非常喜欢演讲时那种欣喜的感觉以及所获得的荣誉，更让他高兴的是，他在演讲中结交到了更多的朋友。纽约市共和党竞选委员会的一名委员，在听过克狄斯大夫的演讲后，马上就邀请他到各地为共和党发表竞选演讲。

当众演讲的恐惧大多数人都有，这极大地抑制了人们自身具备的语言潜能的发挥，也使其公众形象在一定程度上打了折扣。实际上，恐惧

只是一层窗户纸，如果我们能像哥尔特和克狄斯先生那样勇敢地捅破它，当我们面对再多的人侃侃而谈时，也就无所畏惧了。

❖ 2. 发言前在心中打好草稿

林肯说：“即使年纪一大把，经验一大堆，如果无话可说，也免不了要为此难为情。”只有准备充分的演讲者才有完全的自信。

数年前，一位非常显赫的政府官员要在纽约的一次午餐会上做主持人，几千名听众都在等着听他演讲，想听一听他部门里的工作情况。可他一上台，人们就发现他没有准备。刚开始他想即兴讲讲，结果呢，却无话可说。于是他从上衣口袋里掏出一叠笔记来，想找一点儿演讲的东西，但笔记杂乱无章。他心里越紧张，说起话来就越发显得笨拙和尴尬。随着时间一分一秒地过去，他越发地绝望，也越来越不知该说什么才好。他不停地说着对不起，挣扎着还想从笔记中理出一点头绪来，于是他用颤抖的手端起一杯水，凑到干燥的唇边。当时的情景真是惨不忍睹。最后，他只好坐了下来，而留给大家的是一个最丢脸的演讲家的形象。他的演讲方式正印证了卢梭说的书写情书的方式，那就是：始于不知何所云，止于不知已所云。

充分的准备，不是让你逐字逐句地将演讲稿背诵下来。如果犯了这种毛病，便会花费很多精力和时间去背诵，这样会毁掉整个演讲。

卡德伯恩是美国一位资深的新闻评论家。他还在哈佛上大学时，曾参加过一次演讲竞赛。当时他选了一则题为《先生们，国王》的短篇故事作为演讲内容，然后把它逐字逐句地背诵下来，并且做了数百次的预讲。

比赛那天，他刚说出题目“先生们，国王”这几个字，头脑中就变成了空白，他吓得差点儿跑下台去。绝望之中，他只好用自己的话来讲这个故事，结果他得了第一名。当评委给他颁奖时，他简直不敢相信