

最实用的
口才
训练手册

使自己更具说服力有两个途径：认识到好口才的重要性，并且提升自身的说话能力。

我就是 口才高手

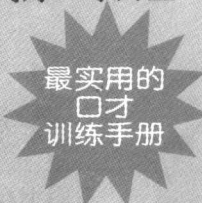
WO JIU SHI **KOU CAI GAO SHOU**

丁慧中 编著

- 本书教你如何掌握说话时机说对话，轻松展现超人的说话力。
- 作者传授的说话技巧，使你在面对各式各样的人时，都能应对自如。
- 这是一部最完整的口才训练教程，通过完全不同的方式来锤炼你的说话技能，使你快速成为口才高手。
- 细读此书，你会发现说话的魔力超乎自己的想像，当你将口才运用自如，在各种场合都能游刃有余时，成功也就不远了。

蓝天出版社

一本帮助你改变命运的最佳口才宝典
使自己更具说服力有两个途径：认识到好口才的重要性，并且提升自身的说话能力。



最实用的
口才
训练手册

我就是口才高手

WO JIU SHI KOU CAI GAO SHOU

丁慧中 编著

- 本书教你如何掌握说话时机说对话，轻松展现超人的说话力。
- 作者传授的说话技巧，使你在面对各式各样的人时，都能应对自如。
- 这是一部最完整的口才训练教程，通过完全不同的方式来锤炼你的说话技能，使你快速成为口才高手。
- 细读此书，你会发现说话的魔力超乎自己的想像，当你将口才运用自如，在各种场合都能游刃有余时，成功也就不远了。

蓝天出版社

图书在版编目(CIP)数据

图书在版编目(CIP)数据

我就是口才高手/丁慧中编著. —北京:蓝天出版社,
2004. 12

ISBN 7 - 80158 - 568 - 2

I. 我... II. 丁... III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 127661 号

出版发行: 蓝天出版社

社 址: 北京市复兴路 14 号

邮 编: 100843

电 话: 66983715

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京师范大学印刷厂

开 本: 32 开(880 × 1230 毫米)

字 数: 183 千字

印 张: 9.25

印 数: 1 - 20000 册

版 次: 2005 年 2 月第 1 版

印 次: 2005 年 2 月北京第 1 版印刷

定 价: 19.80 元

序 言

同样是一件事，有人可以把它说得清晰透彻、鞭辟入里，而有人说来则辞不达意，让人不知所云；同样是赞美，有人说来让人心花怒放，而有人说来则使人如食蝇蚊，那是多么恶心的滋味；同样是批评，有人说来可以使人心悦诚服，甚至感激涕零，而有人说来则会让人勃然大怒，甚或拳脚相向……

为什么会这样呢？关键就在于一个人会不会说话。或许有人会说，除了哑吧和刚出生的婴儿，谁不会说话？其实不然，严格地说，那仅仅只算是会发音，而不能算会说话。说话是一门学问，它需要研究许多方面，如自己的需要和目的，对方的个性、文化水准、兴趣、习惯、需要和动机等心理，以及对方的经历、社会地位和经济状况等客观情形，还有说话本身的方式、方法等等。只有把这些层面都研究透彻了——尤其是各种谈话的应对方式，这样才能把话说到别人的心里头去，也才算是会说话、有口才。

的确，对于说话目的存有误解的人实在太多了。很多人都以为说话只是为了表情达意，或者为了表现自己等等；其实，说话不仅仅是为了达意，也不是为了满足自己的心理需求，而是要通过驾驭的手段控制对方的心理以

达到自己的某种目的——这才是说话或者沟通的根本原则。虽然满足自己的心理需求也是其中的目的之一,但仅仅是其中一小部分而已,并且即使在这种情况下,谈话者也必须以驾驭对方的心理为手段。

这就是说,说话必须时时刻刻以对方的心理变化为“作战”依据,依照对方的心理而改变话语为原则,绝对不能以自己的情感为主,放任自己的情绪,率性而为,想说什么就说什么。

倘若遵循这一原则,所说的话就能打动人心;违反这一原则,所说的话则往往就会产生反效果——所谓“以若所为,求若所欲,犹缘木而求鱼也”。背离这种方法或手段,正是许多人的通病。

由此可见,表情达意仅仅是说话的表象的要求,而其深层的要求或目的则是驾驭对方的心理。要达到这一深层目的,就得如同前文所说,要从自己、对方和说话的方式方法等各个方面进行全面深入地剖析。

所以,说话并不是像人们想像得那么简单,而是一门值得我们每个人学习和研究的深奥学问呢!

本书按着以上谈话战术的方针,首先想向读者说明的是说话者要提升说话能力需要做哪些准备工作,然后再说明必须掌握说话对象的性格与其心理进行分析的方法,以及一些重要的说话方式、方法和技巧等,最后更具体地提出应该如何说服他人、应对职场交际和演讲的方法与策略等,以求能完全做到按照对方心理而改变说话的要领,而这些全是成为一个口才高手必须掌握的要诀。若明了了这些,你一定能够大声说:“我就是口才高手!”

目 录 CONTENTS

序 言

1 成为口才高手的先决条件

分析一下自己的谈话能力	2
充实自己的口中知识	4
要善于运用谈话资料	10
培养敏锐的观察力	12
善于倾听	15
三思而后言	19

2 谈话中的礼仪

介绍的“次序”原则	26
要坦诚相待	30
就地取材话题多	32
称呼应该适宜	34
礼多人也怪	36
大方、得体的“第一次”	39
肢体语言也会说话	42
谈话时的礼节	46

3 谈话要把握对方的个性和心理

研究个性,学会看人	50
不同的条件下要用不同的说话方式	57
说话的对象与时间	61
掌握谈话对方当时的“心理气象”	64
设身处地体谅、尊重对方	66
留心对方的忌讳	68
对不同的人采取不同的策略	71
激起他人强烈的欲望	76

4 成为口才高手的说话原则

谈话要因人而异	80
投其所好	88
用情感同理赢得他人认同	92
把话变个说法说	95
运用你的机智和幽默	97
恰当地夸奖对方	102
忠言不必逆耳	109
学会拒绝	118
嬉笑怒骂各有所用	125

5 成为口才高手的说话策略

以退为进	130
话也要“八面玲珑”	133
迂回周旋的说话术	134
有理也要讲策略	137
好话一句如寒冬的暖炉	139
怎样安慰	141
如何更换话题	144
给人好感的交谈要领	146
巧用修辞	149

6 使人接受的说话技巧

循序渐进	162
抓住弱点予以驳斥	164
减轻对方难堪予以说服	165
摧毁对方的拒绝心理	166
向对方请教	167
用激将法使对方应允	168
迎合对方的自傲以得到承诺	170
旁敲侧击	171

7 赞美和批评的技巧

赞美,也可以“独具匠心”	176
夸奖也须看过程	177
夸屋及乌	178
夸奖对方自己都没发现的优点	179
大方得体地夸奖对方	180
善意地批评对方	181
轻描淡写地谴责对方	183
责备后巧妙处理的说话技巧	184
压制反抗心理的说话技巧	186
对失误若无其事	187

8 说服的艺术

说服,从了解对方开始	190
没有热情的说服是不会成功的	196
满足他人的欲望	198
消除对方的不安	200
利用比较心态	203
说服要选择适当的时机和场所	205
说服别人要先了解对方	209
站在对方的立场上考虑	211
说服别人的原则与方法	214

9 职场中的说话技巧

和上司谈话	222
如何管理你的下属	228
与人共处的说话技巧	232

10 演讲的技巧

演讲前要有充分的准备	238
选择自己熟悉的主题	242
演讲要满怀热诚	246
演讲的语气要生动活泼	249
演讲要融入个性	251
与听众融为一体	256
如何使演说有好的开始	260
如何说服听众	271
如何使演讲圆满结束	276

我就是口才高手

1

成为口才高手的先决条件



分析一下自己的谈话能力

我们一般人，都不能算是很会说话，但也不能算是对于说话这件事一窍不通。那种逢人就像哑巴一样不会说话的人，到底是很少的。大多数人，都多多少少懂得一点谈话的方法，不过很少用科学方法去剖析而已。

如果你有决心提升自己的谈话能力，那么请回想一下自己在日常生活中与人谈话的经验，然后就下面的问题对自己测验一下：

——是不是一旦见了陌生人或在人群中，就觉得好像无话可说？

——是不是很难找到一个大家都有兴趣的谈话题材？

——是不是常常无意中说出些犯了别人禁忌的话？

——发觉自己的话使别人发生反感时，是不是只能发愁，不知如何是好？

——能不能把自己所要谈的问题，用各种不同的表达方式，适应每一个不同的谈话对象？

——是不是在熟识的人面前，就有很多话说，而在陌生人面前，却连一句话也说不出呢？

——是不是在遇见别人不同意自己的意见时，只会

再三地重复自己已经说过的话呢？

——是不是喜欢和别人发生争执？

——是不是常常被人说自己很“固执”呢？

——对于比自己年纪要大或是地位较高的人，有没有给以适当的尊敬呢？

——自己一向跟别人谈话的态度恰不恰当呢？

——能不能根据别人的说话方式，来调整自己的态度？

——自己的说话内容是不是不能引起别人发言？

——是不是自己的谈话，总东一句西一句地没有条理，内容空洞？

——是不是能够很轻松自然地改变谈话的题材？

——是不是不知道应该在何时结束自己的谈话？

——是不是口齿不清？

——说话的声调是不是不悦耳？

——是不是常常忘记别人姓名？

——是不是常用一些不文雅的俗话？

对于以上 20 个问题，一般人几乎都不可能完全做到，但必须先弄清楚自己究竟在哪一方面发生困难。或者，可以用一枝红笔，在有困难的问题上，作一个记号，看究竟困难是多还是少，并研究如何改善。

说到这里，希望读者不要只是随意地翻看。如果你没有认真地想一想前面所提的那些问题，这样看下去的效果不会太大。所以本节列出的 20 个问题，请你们仔细自我检讨，至少得做 3 次才行。

似乎一个人必须真正面临问题时，再去翻阅如何解

决困难的书,才是最容易收到成效的。那股“火烧屁股”的救灾冲动,正好发挥了我们的潜力。

如果你真有心克服不懂说话的困难,就千万不要偷懒。用个本子,逐项地记下你认为要改善的每一个问题,并且把现有的经验也记录下来。例如,你要记下来究竟在什么人的面前,你感觉到无话可说?为了什么原因呢?你得自己先想一想。

单是这样想一想还不够,你最少用一个星期的时间,每天认真地默记下来,你在这一天里跟别人谈话时的情形。到了周末,你再冷静地分析在那个本子上,你应该最先要改进的是哪一点。

然后一个星期、一个星期地执行下去,一面看书,一面研究你自己的实际情况。边看看书中所讲的,能不能解决你的问题,一边又把自己的经验心得,记在本子上。

如果能这样实行,在3个月之内,你就可以得到惊人的进步,可以减少害羞次数,可以改善口气和态度,说话更有条理,不再让人讨厌,当然更知道避免和人“抬杠”了。

充实自己的口中知识

有一位学者说过这样的话:“如果你能和任何人继续谈上一分钟而使对方发生兴趣,你便是最佳的交际人物。”

这句话看来简单,其实并非容易,因为“任何人”这范

围是很广的,也许是工程师,也许是个律师,或是教师,或是艺术家。总之,无论是三教九流,或各种阶层人物,你都能和他谈上一分钟且使他对你的话感兴趣,那真是不容易。

姑且不论困难或容易,我们总要克服这个难关。常见许多人因对于对方的职业毫无认识而相对默然,这是很痛苦的。其实如果肯下点功夫,这种“无言以对”的情形可以减少,即使成为一个优秀的交际人物也非难事。

“工欲善其事,必先利其器”。虽是一句老语,但至今仍然适用。所以,首先必须充实你自己的口才知识。

一个胸无点墨的人,你当然不能希望他应对如流。学问是一个利器,有了这宝贝,一切皆可迎刃而解。你虽不能对各种专门学问皆有精湛的研究,但是所谓“常识”却是必须具备的,有了一般的“常识”,倘若再加以巧妙地运用,那么要应付任何一个人做出一分钟使他有兴趣的谈话都是不难的。

“与世界一同呼吸”,这是充实你自己的最佳方法。每天的报纸,每月所出的各种著名杂志,都是必须阅读的,这是最低限度的准备工作,如果你想在谈话中赢得别人的赞赏的话。世界的动向,国内军政情形,一般经济的概况,科学界的新发明和新发现,世界所注目的地方或新闻人物,以及艺术名作、流行时尚、电影戏剧新作品的内容等等,皆可以从周围的报纸杂志中看到。此外,还应该多听演讲、多读书等。

但若以提升自己的口才能力为目的而去阅报、听演讲和读书,还得需要一定的技巧。

在你看报纸的时候，要各拿一枝红、蓝色圆珠笔，把每天最有兴趣的新闻，或是所见的好文章勾起来。要是能剪下来，就更好。每天只要两条，两个星期之后，你便记得不少有趣的事情了。

在你看杂志或书籍的时候，每天只要能够记住其中的一两句你认为很有意义的话，用红、蓝色圆珠笔，在那句话旁边画上线，或者能抄在日记本上或是笔记本里那就更好。

是的，开始时不要贪多。不要一开始就使自己过分为难，否则没有几天你就会放弃了。

每天只要一两句，又省事，又容易记。可是不要看不起这一两句，如果你每天不停地记下去，两三个月后，你就会发觉自己的知识比以前丰富得多了。谈话的时候，很容易地就想起它们，或者用自己的话把它们加以发挥。这些有意义的话，随时随地都会跳出来，帮助你，解救你的谈话窘境。

在听演讲时，或在听别人谈话时，随时都可以听见展现人类智慧的名言或是谚语。把这些佳句记在心中，抄在纸上，久而久之，你谈话的题材和内容就越来越丰富有趣了，你的口才自然就越来越精进了。再过不久，你简直可以“出口成章”，随便说什么都可以条理清晰、生动活泼了。

例如在杂志上的某一篇论文里看见这么几段话：

“我们现代人应当成为这个样子的人——就是要看得远，要让眼界宽广。别始终只留在自己的角落里，只看见同样的一些街道和人物，同样的一些墙和屋顶，同样的一个地平线。我们必须把生活圈扩大，利用我们的眼睛和

耳朵、手和脚，使我们成为广大地球村的一员。”

“现代人应当学会拿自己的损失和许多人的损失作比较，拿自己的缺乏和所有人的缺乏作比较。”

像这样的文字，都是值得你记下来的，如果你能了解它的意义，被它所感动的话。之后，当你检讨你自己的行为时，或是规劝朋友不要整天斤斤计较时，或是批评一个不识大体的人只会破坏大局时，这几段话便会跳出来帮你的忙，使你的谈话增强说服人、感动人的力量。

这种例子是举之不尽的。为了激发你练习口才的动机与兴趣，现在再举几个可以经常使用的话：

“无论何时都不要拒绝工作中琐碎的事情，因为伟大的事业是由繁杂的细节构成的。”

“爱一个人，最要紧的是爱他未来的模样。”

“人一定要顾及社会，因为保护他的是整个人群。”

“无论对哪一个人，如果他只肯给我束缚的爱和友情，那我就两样都不要。”

“不灭的只有事业！生命是要在活动中才能壮大的。”

“对于学习，永远不会太早；对于改过，永远不会太迟。”

“聪明人从傻瓜那里所学的，比傻瓜从聪明人那里所学到的多。”

这里说“使用”这些话，而不说“引用”这些话，因为这些话到底是从书本上抄下来的，多多少少总带着一些书本气。说的时候，只是根据它的主要内容，自己再加以发挥，把它说得更明白一点，更顺口一点。

不妨看一个怎样利用的例子吧！