

六项基本功训练、二十四个常用情景
15-55岁中国读者口才训练绝佳用书!



技巧与素材全书

邹远 编著

QINGJING KOUCAI
JIQIAO YU SUCAI
QUANSHU

用一流的口才打动你的听众，感化你的上帝，让他们接受你的观念、
服从你的意志，好口才是人格魅力和个人凝聚力的源泉！



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

情景口才

技巧与素材全书

邹远 编著

QINGJING KOUCAI
JIQIAO YU SUCAI



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

情景口才技巧与素材全书/邹远编著.—北京:企业管理出版社,2008.10

ISBN 978-7-80255-067-4

I.情… II.邹… III.口才学 IV.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 150311 号

书 名:情景口才技巧与素材全书

作 者:邹 远

责任编辑:逢 春

书 号:ISBN 978-7-80255-067-4

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100044

网 址:<http://www.emph.cn>

电 话:出版部:68414643 发行部:68414644 编辑部:68428387

电子信箱:80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷:河北固安保利达印务有限公司

经 销:新华书店

规 格:787 毫米×1092 毫米 16 开 25.5 印张 495 千字

印 次:2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷

印 数:1-5000 册

定 价:39.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换



前言

现代社会中的科技文化知识迅猛发展,经济的高速增长,使得国际间的交往也日趋多样化、复杂化、深层化,人们对交往中的口才技巧的实用性需求也越来越高了。甚至有学者指出,口才技巧已经成为衡量现代人文化素质高低的重要评价指标。

正如文章中所说的那样,人们之所以要在社交场合尽量懂得控制自己的感情,是因为一旦感情用事,就容易犯错误,而这种错误有可能让你抱憾终生。著名的卡内基大师曾说过:对于喜怒哀乐的情绪可要小心地加以控制,对自己不理想的事情倍感愤怒是最容易产生误会争端的,弥补造成的损失需要花费更多的努力。

因此,为了适应现代生活快节奏的脉搏,我们精心编撰了《情景口才技巧与素材全书》一书,本书主要抓住心理素质决定口才发挥的核心论点来撰写,本书采用循序渐进的学习模式,从口才的基本功开始,到金口才在各个领域、各种情景下的广泛应用,内容几乎涵盖了工作、学习、生活的各个方面。从某种意义上来说是一本“驾驭情绪的红宝书”,同时,本书也是一本心理大全或者令生活愉悦的书籍。

具体来说,本书具备如下一些主要特点:

第一、突出实用特色。

本书结合了近几年读者对口才技能的具体要求,取众家的口才著作以及教材的诸多长处,同时开展了广泛的社会调查,注重从具体情境出发,注重从实用的角度出发。本书既重视读者层次的把握,也注重读者的实际应用能力的提高。在读者面的覆盖上,既强调通用性,也照顾到专门性。

第二、鲜明的创新意识,敢于与时俱进。

除了突出本书的实用特色之外,文章的许多篇幅内容主要立足于情景口才的实战训练方面,如口才能力的自我训练、自信心提升训练、情绪驾驭能力训练、逻辑能力训练、思维模式的训练等内容都具有明显的与时俱进的时代色彩,同时也兼顾到时尚潮流的特点,如当下流行的话题(月光族、BoBo族、啃老族、奔奔族……)在文章的行文中都广泛涉及。本书还专门增加了有关中国五千年历史文化、世界之最、多个名人专题等介绍内容,实现了实用文体和说明文体的双向结合。

第三、语言明晰,表述恰当,内容丰富。

自古以来,人们都非常重视语言在文章中的广泛应用。语言是组成文章的“细



胞”，是文章的最基本的建筑材料。而由于各种文体的特殊性，本书在遵循和完善实用性的基础上，又有自己的特点。

首先，本书语言的文体形式活泼多样，既有规范的书面语言，确保读者能正确理解，不会产生不必要的歧义，又保持了该书的政府发文机关的权威性。

其次，本书引用了大量的专门用语，语言严谨规范。如历史典故、名人箴言、文化常识、常用成语、歇后语等。这些都是一些规范化的约定俗成的固定词汇，表达明确精炼又不失文化的浓墨重彩。

最后，本书在讲述情景口才的过程中，精选了规范、典型、实用而又新颖的例子作为“样本”，相信读者在阅读的同时既享受到一种语言的跳动性，又能轻轻松松地掌握实际技巧。

相信这本《情景口才技巧与素材全书》会在提高读者的交际口才和交际素养上收到最卓尔不凡的效果，使本书真正成为读者身边的良师益友。

编者

2008年12月



目 录

第一篇 口才的基本功训练

第一章 心理素质训练:临场不乱的大家风范	2
●心理素质决定口才表现	2
●口才能力的自我测试	3
●口才表现的心理类型	4
●自信心提升训练	6
●情绪驾驭能力训练	8
●调节心理的技巧	12
第二章 逻辑能力训练:掌握思维和语言的规律性	14
●最实用的逻辑思考方式	14
●思维模式的训练	16
●逻辑表达能力训练	17
●语言风格的训练	20
●通俗易懂的要领	22
●在动态语境中训练表达技巧	23
第三章 表达技巧训练:抑扬顿挫中的艺术	25
●发音优美的技巧	25
●发音修正的技巧	27
●练习声音的技巧	28
●抑扬顿挫的技巧	30
●语调整奏的技巧	32
●提高语音质量的技巧	35





第四章 口才修辞训练:化繁为简的要领 38

- 比喻的使用技巧 38
- 象征的使用技巧 40
- 夸张的使用技巧 41
- 比拟的使用技巧 42
- 借代的使用技巧 43
- 对照的使用技巧 44
- 引用的使用技巧 45
- 排比的使用技巧 46
- 双关的使用技巧 47
- 反问的使用技巧 48

第五章 体态手语训练:无声胜有声的力量 50

- 面部表情的训练 50
- 体姿的训练 52
- 眼神的训练 53
- 首语的训练 55
- 手语的训练 55
- 仪表的训练 57

第六章 说话的原则和尺度:约定俗成,轻易不破 59

- 说话的得体原则 59
- 说话的禁忌原则 62
- 情感与真诚的表达原则 64
- 赞美的使用要领 66
- 称谓的使用原则 67
- 寒暄的使用原则 68
- 在对方失去耐心之前结束谈话 69
- 积累口才知识的技巧 71



251		251
151		151
131		131
第二篇 情景口才技巧训练		
第一章 求职面试情景口才：“说”出自己的精彩 76		
137	● 自我介绍的技巧	76
137	● 面试准备的15个要领	78
139	● 面试应答的技巧	79
141	● 回答难题的技巧	80
147	● 出奇制胜的技巧	83
149	● 面试中最常问的问题	85
第二章 职位变更情景口才：游刃有余的职业魅力 89		
171	● 竞职演讲的原则与技巧	89
181	● 就职演讲的原则与技巧	94
191	● 述职讲话的原则与技巧	99
198	● 离职、调动口才的原则与技巧	104
第三章 即席发言情景口才：最体现个人素质的语言艺术 106		
151	● 即席发言的类型	106
	● 选题的技巧	108
151	● 组织材料的技巧	109
151	● 结束的技巧	110
第四章 公关情景口才：谈成朋友，做成生意 112		
181	● 与陌生人的交谈技巧	112
181	● 与名人的交谈技巧	114
281	● 政府公关口才技巧	115
	● 涉外公关口才技巧	117
141	● 公关语言的“八不要”	118
第五章 应酬情景口才：游刃有余的说话技巧 120		
191	● 应酬语言的7大规则	120
201	● 致辞的技巧	121
201	● 敬酒的技巧	123





● 劝酒的技巧	125
● 拒酒的技巧	128
● 祝寿的语言技巧	131

第六章 应对媒体情景口才:展现一流的组织和个人形象

● 应对媒体的基本原则	137
● 应对媒体的积极策略	139
● 应对不同媒体的技巧	141
● 回答敏感话题的技巧	147
● 处理棘手采访的技巧	149

第七章 辩论情景口才:成功者的辩论艺术

● 立论的技巧	155
● 准备的技巧	158
● 论证的技巧	160
● 主动的技巧	166
● 诡辩的技巧	169
● 反诡辩的技巧	171
● 提高辩才的必备训练	172

第八章 谈判情景口才:金口才谈出大生意

● 陈述的技巧	178
● 提问的技巧	179
● 攻防的技巧	181
● 破局的技巧	182
● 沉默的使用技巧	183
● 谈判中的常见误区	185

第九章 演讲情景口才:抓住听众的感受

● 成功演讲的准备技巧	187
● 那些失败的开场白	190
● 成功开头的6种方法	193
● 吸引听众的技巧	195
● 感动听众的技巧	196



● 提问的技巧	197
● 结束演讲的技巧	199
● 演讲技能的日常训练	202
第十章 主持情景口才:最大限度调动观众的情绪	206
● 主持人口才的基本能力训练	206
● 电视主持情景训练	207
● 广播主持情景训练	210
● 文艺主持情景训练	212
● 视频主持情景训练	213
● 婚礼主持情景训练	215
● 仪式主持情景训练	218
● 庆典主持情景训练	220
第十一章 会议情景口才:有序有效地信息反馈	222
● 不同会议的主持要领	222
● 精彩开场的技巧	224
● 营造气氛的技巧	225
● 调动情绪的技巧	227
● 应对不利局面的技巧	229
● 会议总结的技巧	231
第十二章 紧急应变情景口才:急中生智的语言艺术	233
● 转移话题的技巧	233
● 咽下怨气的技巧	236
● 以谬制谬的技巧	238
● 巧用谐音的技巧	239
● 幽默解围的技巧	240
● 虚张声势的技巧	242
● 将错就错的技巧	243
第十三章 管理下级情景口才:成功领导工作用语艺术	245
● 获取信服的技巧	245
● 维护威信的技巧	247



●应对诉苦的技巧	248
●澄清流言的技巧	250
●承认错误的技巧	252
●应对加薪的技巧	253
●合理批评的技巧	254

第十四章 同事相处情景口才:办公室用语艺术 262

●在语言中体现尊重	262
●在语言中体现谦逊	263
●与同事闲谈的技巧	264
●包容是一种智慧	265
●把握公私分明的原则	266
●这样说话会让你受到欢迎	267
●被提拔后的说话技巧	269

第十五章 应对上司情景口才:赢得上司支持的语言艺术 271

●区别对待不同上司的技巧	271
●大局为重的技巧	273
●达成默契的技巧	275
●汇报工作的技巧	276
●巧言进谏的技巧	277
●赢得赏识的技巧	278
●升职加薪的技巧	279
●应对不当批评的技巧	280
●应对不当委托的技巧	282

第十六章 介绍、聊天情景口才:轻松自如的社交语言艺术 285

●称呼的最佳说法	285
●谈心的最佳说法	287
●介绍他人的最佳说法	289
●自我介绍的最佳说法	290
●初次交谈的技巧	295
●寻找话题的技巧	300



第十七章 拜访、接待情景口才:迎来送往的语言艺术	302
● 拜访的语言技巧	302
● 说客套话的技巧	305
● 公务接待的语言技巧	309
● 迎客语言的使用技巧	311
● 探望病人的语言技巧	313
第十八章 求人办事情景口才:获取他人力量的语言艺术	316
● 对症下药的技巧	316
● 软磨硬泡的技巧	317
● 投其所好的技巧	318
● 投桃报李的技巧	320
● 巧立明目的技巧	321
● 事未办成别忘感谢	323
● 不吝啬你的感谢,才有下一次	324
第十九章 推销情景口才:卖产品就是卖自己	326
● 有效提问的技巧	326
● 回避问题的技巧	328
● 说服客户的技巧	331
● 使用数据的技巧	334
● 强势推销的技巧	336
● 洞悉顾客心理的技巧	337
● 不回避缺点的推销方法	339
● 评价竞争对手的技巧	341
● 使用电话介绍产品的技巧	343
第二十章 情爱情景口才:说出那份柔情蜜意	345
● 讨好女性的技巧	345
● 赞美男性的技巧	350
● 初次见面如何表意	353
● 用语言传达爱意的技巧	354
● 和好的语言技巧	355
● 理解体谅的表达技巧	357





第二十一章 开幕式、闭幕式、庆功会、慰问情景口才：身价的展露艺术 359

- 开幕式情景口才 359
- 闭幕式情景口才 361
- 庆功会情景口才 364
- 慰问情景口才 367

第二十二章 电话情景口才：一线赚万金的艺术 368

- 开门见山的技巧 368
- 平等和蔼的技巧 369
- 精炼准确的技巧 370
- 清晰明亮的技巧 371

第二十三章 翁婿、婆媳相处情景口才：家庭和睦第一位 373

- 为什么婆媳难和睦 373
- 婆媳达成谅解的技巧 374
- 婆媳避免争吵的技巧 376
- 女婿说好客套话的技巧 377
- 让老人觉得受尊重的技巧 381

第二十四章 教育子女情景口才：怎么说孩子才肯听 385

- 帮孩子改正错误的技巧 385
- 培养孩子勤奋的技巧 387
- 明话暗说的技巧 388
- 急话缓说的技巧 389
- 长话短说的技巧 389
- 硬话软说的技巧 390
- 相互规劝的技巧 392



趁此風素野心 一章一策

蘇風寒大隨話不礙甜

第一篇

口才的基本功訓練

與素卡口室宛麗美野心





第一章 心理素质训练： 临场不乱的大家风范

人们之所以要在社交场合懂得控制自己的感情，是因为一旦感情用事，就容易因小失大，导致工作或任务的失败。所谓“小不忍则乱大谋”、“一忍可以支百勇”，说的就是这个道理。

从某种意义上讲一个人会说话，其心理素质一般都优于常人，而良好的心理素质不是天生的，是需要后天的锻炼和培养的。

◎ 心理素质决定口才表现

一个人的心理素质虽无实体可触可摸，但却实实在在地决定着一个人的口才表达能力和反应能力。“心慌意乱，语无伦次”，说的就是这个道理。

鲁迅先生认为，某些人“‘急不择言’的原因并不在没有想的工夫，而在有工夫的时候没有想”。鲁迅先生剖析的是深层次的原因，是平时积累的问题，但我们要看到，“急不择言”与心理素质、心理因素是有关系的。情绪紧张，不善于控制和调节情绪，易受周围环境干扰，就很可能使本来准备好了的语言发生障碍。

第二次世界大战期间，荷兰被德军占领，荷兰流亡政府在伦敦设立总部。荷兰总理原来很少出国，几乎不会说英语。有一次会见丘吉尔时，他刚刚看到丘吉尔就伸出手友好地说：“Good-bye？”丘吉尔愣了一下，回答道：“先生，我真希望所有政治性会见都如此简短而且切中要害。”

这里，表现了丘吉尔反应的迅速和善意的幽默，同时也看出了荷兰流亡政府总理的心情有一点紧张，他虽然“很少出国”，但毕竟出过国；虽然是“几乎不会说英语”，但毕竟懂一些客套语，作为欧洲的一个政府的总理不见得连何时该说“Good-bye”也不懂吧！闹出这个笑话的原因主要是由于他见到丘吉尔这位大名鼎鼎的首相，心里难免有些紧张的缘故。

香港凤凰卫视的著名节目主持人窦文涛，上初中时还很腼腆，曾被人误认为是女孩子，而且还有点结巴。后来经过刻苦练习，长大后居然成为著名主持人。



他在《凤凰周刊》2000年试刊号的一篇文章中说：“人要珍惜每一个当众出丑的机会。我在上初中的时候，教师让我参加演讲比赛，写了演讲稿，也倒背如流了，我让家里的人说任何一个自然段的头一个字，我唸唸地就把下面的给背出来了。上台的时候，底下黑鸦鸦的一片，我背了第一段，就想第二段开头的字，背完了第二段，我的大脑一片空白，冲着全校师生沉默了足有一分钟，之后全校师生目睹我跑出校门。”

后来我回学校总觉得旁边有女生笑我。老师对我说：“虽然你没有讲完，在学校没有名次，但是你朗诵的那两段挺好的。你不要紧张，能背下来肯定能得一个名次，我推荐你去区里参加比赛。”我这次答应得比上次痛快，好像觉得无所谓了，结果背下来真得了一个名次。从此之后我就有点变化了……卸下这个负担后，我觉得自己还行，也能经常在这种场合露露脸。再往后，我就慢慢总结出一个道理，只要在大庭广众之下讲话，就要设法进入一个心理上的自由王国和无我的状态。”

心理素质的训练不能从书本上得来，也不能向别人借来，它需要从实践中去体验，去积累。每个人都应该勇于实践、勤于实践，在新经济时代的大潮中锻炼出镇定自若、如入无人之境的心理素质。

◎ 口才能力的自我测试

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，都还是多多少少懂得一点谈话的方法。

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：

- (1) 是不是一旦见了陌生人或在人群中，就觉得好像无话可说？
- (2) 是不是很难找到一个大家都有兴趣的谈话题材？
- (3) 是不是常常无意中说些犯了别人禁忌的话？
- (4) 发觉自己的话使别人产生反感时，是不是只能发愁，不知如何是好？
- (5) 能不能把自己所要谈的问题，用各样不同的表达方式适应每一个不同的谈话对象？
- (6) 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？
- (7) 是不是在碰到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？
- (8) 是不是喜欢和别人发生争执？
- (9) 是不是常常被人说自己很“固执”呢？



- (10)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?
- (11)自己一向跟别人谈话的态度恰不恰当呢?
- (12)能不能根据别人的说话方式来调整自己的态度?
- (13)自己的说话内容是不是不能引起别人发言?
- (14)是不是自己的谈话,总东一句西一句地没有条理,内容空洞?
- (15)是不是能够很轻松自然地改变谈话的题材?
- (16)是不是不知道应该在何时结束自己的谈话?
- (17)是不是口齿不清?
- (18)说话的声调是不是不悦耳?
- (19)是不是常常忘记别人姓名?
- (20)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正确,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,希望你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。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籍,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?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,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。

◎ 口才表现的心理类型

人们当众说话水平的高低与心理状态不同的类型,在说话时便有不同的表现。心理类型主要有以下几种: