

中国热门行业实用丛书

陈冠任 ◎ 著

顶 尖

说话口才

.....
为唤醒昏昏欲睡的听众，使场面活起来，笑起来，
我们必须具备说话口才。
.....

- ◆ 评论答辩口才 ◆ 批评口才
- ◆ 外交辞令口才 ◆ 说服口才
- ◆ 司法舌战口才 ◆ 拒绝口才
- ◆ 商贸洽谈口才 ◆ 安慰口才
- ◆ 教学语言口才 ◆ 道歉口才

DINGJIAN
SHUOHUA
KOUCAI



中国工人出版社

顶尖说话口才

陈冠任 编著

中国工人出版社

中国热门行业丛书

顶尖说话口才

为唤醒昏昏欲睡的听众，使场面活起来，笑起来，我们必须具备说话口才。

DINGJIAN

SHUOHUA

KOUCAI



图书在版编目(CIP)数据

顶尖说话口才/陈冠任编著. —北京:中国工人出版社, 2002. 8
ISBN 7-5008-2873-X

I. 顶… II. 陈… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 067280 号

书 名: 顶尖说话口才

编 著 者: 陈冠任

出版发行: 中国工人出版社

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 北京秋豪印刷有限公司

开本印张: 850×1168 1/32 15.5 印张

字 数: 350 千字

版 次: 2002 年 8 月第一版

印 次: 2002 年 8 月第一次印刷

印 数: 1—3064 册

定 价: 27.80 元

前 言

古今中外，大凡顶尖人物，都能说会道，有着顶尖的口才。

所谓“一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师”，就是他们杰出口才的写照！话如其人，一个人的说话水平往往是一个人能力和素质的体现。在平时的日常生活中，一个擅长说话的人可以使忧郁的人笑起来，一个嘴笨的人只能让人笑话。良言一句三春暖。人际交往更是需要杰出的口才，只有能说会道的人，才能在复杂的人际关系中游刃有余，获取成功。

顶尖的人才，需要顶尖的口才。

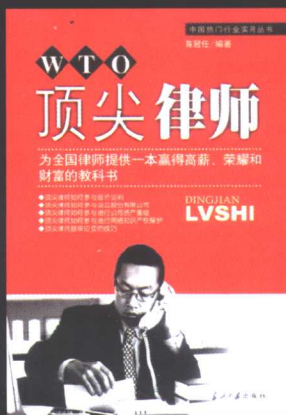
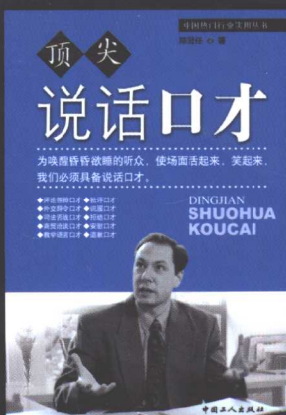
顶尖的工作，需要顶尖的口才。

顶尖的生活，需要顶尖的口才。

.....

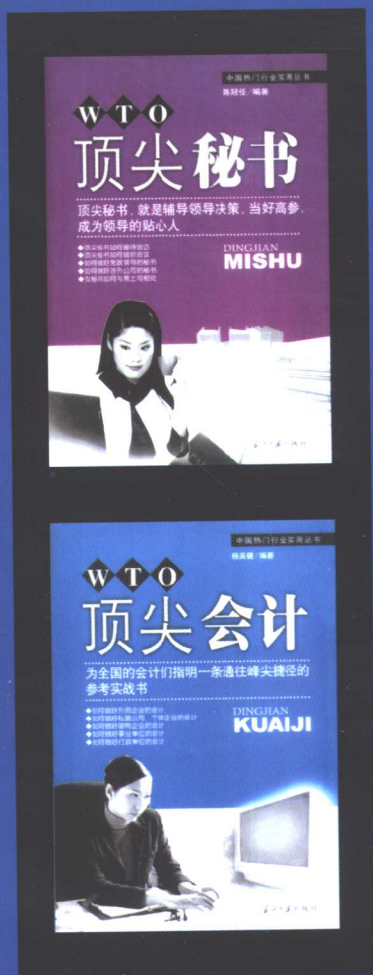
甚至谈恋爱、交朋友、处理家庭关系、去工作应聘、去演讲、去做报告，没有很好的口才都不行。

顶尖的成才是复杂人际关系的润滑剂，是获取成功事业的好帮手，是迈向顶尖人生颠峰的助力器。



责任编辑：刘 岚

封面设计：  中子画艺术设计



目 录

第一章 顶尖说话的基本原则

无规矩不成方圆。做任何事情都要遵守一定的规矩。有人曾把写诗喻为戴着脚镣跳舞,就是说,写诗只能在诗歌规律(包括诗的格律)允许的范围内发挥创造性。规律是客观存在的,人们总结出来的规律总在一定程度上达到了主客观的统一。所以社会生活要求人们,而人们也要求自己,遵守规律,才能适应社会,完成各种理想。无视规律而想办好事情,无异于鲁迅曾经嘲笑的抓着自己的头发想要离开地球。

说话也是有规律可循的,口才的施展必须遵循反映说话规律的一些基本原则,才可能取得理想的效果。

第1节 话由旨遣.....	(2)
一、要有清楚的说话目的	(2)
二、说话要有敏锐的应变能力	(4)
三、妙语连珠	(6)
第2节 话因人异.....	(9)
一、说话要看对象	(9)
二、说话要考虑对方文化教养.....	(10)

三、说话要考虑对象的情感需要·····	(11)
四、说话要注意对方的心境·····	(13)
五、说话要看对方性别、年龄和性格·····	(15)
第3节 话随境迁·····	(17)
一、说话要顾及场合·····	(17)
二、说话要讲究语境·····	(19)
三、利用特定场合和情境·····	(22)
四、“居家优势”与说话场合·····	(25)
第4节 话贵情真·····	(27)
一、说话要有真情·····	(27)
二、情感要发自内心·····	(30)
三、真情流露并不等于不加节制·····	(31)
四、说话要注意感情色彩·····	(33)

第二章 顶尖说话的具体体现

“口语化”是顶尖说话口才语言的基本风格特征。

有人会说,不善辞令、笨嘴拙舌的人说出来的不也是口语和口语化吗?其实不然,从嘴里说出来的不一定是口语,更不一定是口语化。譬如念古文、致悼词就显然不是口语和口语化,而是“古语化”和“书面语言化”。从语言学、口才学的角度说,“口语”的概念一般是指具有中等以上文化程度的人所讲的体现了口头表达共同规律的规范性口头语言;而“口语化”指的则是这种规范性口语在口头交际中的恰当和创造性运用。

第1节 好说易懂——口语化·····	(38)
--------------------	------

一、口语化的说话有魔力·····	(38)
二、话语要明快、简略·····	(40)
三、灵活多变·····	(42)
四、运用通俗生动的群众语言·····	(44)
第2节 声情并茂——节奏感·····	(48)
一、节奏是说话表达的“第一要素”·····	(48)
二、节奏与情感色彩·····	(51)
三、声情结合·····	(53)
四、说话要讲究停顿·····	(57)
第3节 活灵活现——具象性·····	(59)
一、说话要有具象性·····	(59)
二、利用感觉形象化·····	(61)
三、巧将教师比悟空·····	(63)

第三章 顶尖说话的基本技巧

在说话的时候,要想使听众感兴趣,那么,说话人就只能给他们以“兴奋剂”,而绝不能给他们以“安眠药”。为此,只要恰当和必要,可以运用各种技巧去达到说话的目的。这样,顶尖的口头表达才能将内容充分地表现出来。这绝非单纯为了表现才能,而是为了更好地表达你的思想感情,传递说话人要传递的信息。但是,技巧并不是万能的,只有当说话人在熟练地掌握各种基本技能的基础上,并巧妙地运用它们的时候,技巧方能显示出其魔力般的作用。

第1节 修辞技巧·····	(68)
一、“相对论”并不能懂·····	(68)

二、“翘尾巴”便是骄傲	(69)
三、“换一个名字”	(70)
四、“言过其实”	(71)
五、一个词表示两个意思	(72)
六、为了鲜明突出,不妨对比一番	(73)
七、同韵同构,悦耳动听	(74)
八、巧用熟语和术语	(75)
第2节 逻辑技巧	(77)
一、从“种牛痘”说起	(77)
二、使对方别无选择	(78)
三、假如鬼可以投胎为人	(79)
四、巧换概念	(80)
第3节 语言技巧	(82)
一、准确	(82)
二、精练	(84)
三、平易	(88)
第4节 其他技巧	(91)
一、此时无声胜有声	(91)
二、轻重相宜,刚柔相济	(93)
三、幽默、委婉与模糊	(94)

第四章 拜访与接待的口才

接待和拜访客人需要好的口才。客人与主人交谈,首先不要进入实质性的问题,可先谈谈天气,问问主人小孩的学习情况,说说趣闻,关心关心对方老人的健康……待气氛融洽时,也就是双方心理相容时,再慢慢说明来意。这样,定能使你乘兴而来,满载而归。所

以说,要想稳操胜券,寒暄是不可少的。

第1节 拜访 (98)

一、寒暄不可少..... (98)

二、言谈不要散..... (99)

三、体态语不宜多..... (99)

第2节 接待..... (100)

一、主人的第一要着 (100)

二、知人善谈 (101)

第五章 介绍人的口才

介绍,是社交中人们互相认识、建立联系的必不可少的手段。介绍,同样要讲究说话艺术。有一对朋友谈论他俩都认识的一位医师徐教授。可两人对徐教授的看法截然相反:一位认为徐教授很有教养,对病人关怀备至;另一位认为徐教授脾气暴躁,对病人态度不好。究其原因,原来后一位第一次见到徐教授时,他正在对一位病人发脾气,于是,就形成了难以改变的“第一印象”。第一印象亦称“首因效应”,它在人们心目中一旦形成,便定下了对这个人的认识的基调,成为了以后交往的依据。因此,我们必须利用好的第一印象进行自我介绍。

第1节 给人良好的“第一印象”..... (105)

一、说好一个“我”字..... (106)

二、独辟蹊径..... (106)

三、巧报“家门”..... (107)

第2节 用言语搭起结识的桥梁·····	(108)
一、选择什么内容介绍他人·····	(108)
二、采用什么样的语言形式介绍他人·····	(109)

第六章 与人聊天的口才

大文豪肖伯纳曾说过这么一段话：“倘若你有一个苹果，我也有一个苹果，而我们彼此交换这个苹果，那么，你和我自然各有一个苹果。但是倘若你有一种思想，我也有一种思想，而我们彼此交流这些思想，那么，我们每个人将各有两种思想。”聊天就是交流思想的一种好形式，也是较为频繁的一种社交活动。聊天具有很大的随意性和不确定性，属于自由度较大的散文式“闲谈”。正因为如此，参与者便可把自己所见、所闻、所想、所感毫无拘束地“聊”出来。所以它已成为人们加强联系、传播和获取信息的重要途径之一。

第1节 聊天，交流思想·····	(112)
一、海阔天空任驰骋·····	(112)
二、“上乘、中乘、下乘、最下乘”·····	(113)
第2节 怎样聊天才有趣·····	(115)
一、不能独霸讲坛·····	(116)
二、聊天的话题要有吸引力·····	(116)
三、聊天也要讲文明·····	(117)
第3节 如何使自己健谈·····	(117)
第4节 如何堵住“悬河之口”·····	(119)
一、首先明白告示·····	(120)
二、善意提醒·····	(120)

三、直接截引	(121)
--------------	-------

第七章 交友口才

英国有一位著名哲学家对于交友有过精辟的论述：“没有真挚朋友的人，是真正孤独的人。”希腊作家斯托贝对交友也有高度评价：“财富不是朋友，而朋友却是财富。”可见交友于人是十分有益的。然而，交友也有学问，友人交谈更有技巧。只有讲究交朋结友言谈技巧的人，才能享受友谊带来的快乐。

第1节 促膝交谈	(123)
一、友人交谈有技巧	(123)
二、促膝交谈	(124)
第2节 好朋友也要口下留情	(126)
一、揭短挖苦的话	(127)
二、过分指责的话	(127)
三、贬低对方的话	(128)
四、揭露老底的话	(128)

第八章 恋爱口才

“关关雎鸠，在河之洲，窈窕淑女，君子好逑。”自古以来，男女青年都憧憬着情投意合、忠贞不渝的爱情。然而要给爱情下个确切的定义却又是那么不容易。别林斯基说：“爱情是生活中的诗歌和太阳。”泰戈尔说：“爱情是理解和体贴的别名。”有人认为爱情是和谐，也

有人说爱情是默契,还有的说爱情是奉献……古往今来,作者笔下的爱情故事,更是情意绵绵,催人泪下。可见,爱情是世上十分美好十分微妙的感情。惟其微妙,互相倾慕的男女双方,只有掌握了恋爱的语言艺术,才能品尝到爱情的甘美。

第1节 如何表白爱意	(130)
一、含而不露	(130)
二、含中有露	(131)
三、露而不含	(131)
第2节 妙语酿情情更浓	(132)
一、甜言蜜语	(132)
二、轻言细语	(133)
三、窃窃私语	(134)
四、默默不语	(134)
第3节 如何进行初恋交谈	(135)
一、同“搭桥式”恋人交谈	(135)
二、同“友谊发展式”恋人交谈	(136)
三、同“一见钟情式”的恋人交谈	(138)

第九章 家庭口才

家人相处需要讲究说话技巧。夫妻有时直抒爱语并不是多余的,它可以给平淡生活激起一串串五彩浪花,把生活点缀得更美好、更惬意,推进夫妻的爱情之舟驶入幸福美好的港湾。

第1节 夫妻语言,充满爱意	(141)
---------------	-------

一、直抒情爱之语	(141)
二、体贴关怀之语	(142)
三、逗趣玩笑之语	(142)
第2节 教子有方	(143)
一、忌说损伤孩子自尊心的话	(143)
二、忌说吓唬孩子的话	(144)
三、忌说命令孩子的话	(144)
四、忌说气话	(145)
五、忌说污辱孩子人格的话	(145)
六、忌说埋怨孩子的话	(145)
七、忌说欺骗孩子的话	(146)
八、忌说过分宠爱的话	(146)
九、忌说粗俗脏话	(147)
第3节 说服长辈的话要巧	(147)
一、利用类比讲明道理	(147)
二、以长辈的期望作为自己的旗帜	(148)
三、发挥坚定决定的震撼力	(149)
第4节 争吵有度	(150)
一、不带脏字	(150)
二、不揭短	(150)
三、不贬低对方	(151)
四、不翻旧账	(151)
五、不涉及亲属	(151)
第5节 如何结束家庭冷战	(152)
一、直言和解	(152)
二、认错求和	(153)
三、幽默和好	(153)
四、借助中介和好	(153)

第6节 处理婆媳关系,全凭一张嘴	(154)
一、受欢迎的婆婆	(154)
二、儿媳与婆婆友好相处的说话技巧	(157)
第7节 丈夫和儿子尴尬的说话台阶	(159)
一、妥善地搞好信息传递	(159)
二、不偏不倚,关心重视如初	(160)
三、多做“和稀泥”工作	(161)
四、利用“可借用力”做工作	(161)

第十章 如何进行动人的演说

演讲有一定的场面,一人讲而众人听。演讲者在演讲时,同时使用有声语和体态语表达思想和情感,声形一体化。就是说,听众听演讲,既有听的又有看的,既听有形象的声音,又看有声音的形象,倾听和直观融为一体。当然,其中占第一位的,还是演讲者的有声语言,成功的演讲应当首先字正腔圆,抑扬顿挫,动听悦耳。

第1节 演说要动人	(163)
一、三寸之舌,强于百万之师	(163)
二、演讲与谈话不同	(164)
第2节 登台之前	(166)
一、了解听众	(166)
二、生发激情	(167)
第3节 凤头、猪肚、豹尾	(168)
一、开头要漂亮	(168)
二、正文要激荡饱满,有理有趣	(169)