

KOUCAI DUANLIAN HE JIAOJI FANGFA



曲渊 / 著

口才锻炼和交际方法

HANGZHOU PUBLISHING HOUSE 杭州出版社

口才锻炼和交际方法

曲 渊 著

杭 州 出 版 社

特约编辑：董炳新

封面设计：邵秉坤

口才锻炼和交际方法 曲渊 著

出版发行：杭州出版社

杭州跑马场路 97 号 邮编：310013

排版：杭州国风出版咨询有限公司

印刷：余杭人民印刷厂

开本：787×1092 1/32

印张：8.75

字数：18 万

印数：5000 册

1997 年 7 月第一版

1997 年 7 月第一次印刷

ISBN 7—80633—029—1/G·015

定价：9.80 元

自序

语言是交际的工具，而口才则是语言技巧的娴熟应用，所以，从这个意义上来说，口才是一种艺术、一门学问。

人要交往，话当然人人会讲，然而把话讲得很得体、言语运用得很巧妙以至口若悬河的人就不多见了。很多年轻人，很多在校的学生，很多生意场上买卖人，很多进入社交场合的人们往往由于不善表达或言不达意或语不惊人而引起人们的注意和重视，办不成事情或办坏了事情……要改变这种窘况，只有下决心、花功夫去掌握这门学问；只有通过学习、锻炼和不断的实践、应用来获得这种才能，否则，将永远穷于应付、陷于被动，影响到你的事业和前程。

现代，是一个突飞猛进的科学技术时代，是一个人际交往频繁、情感沟通频繁和信息交往频繁的时代，生活在其中的我们稍不留意就会跟不上时代的步伐；现代社会还是一个生存竞争日渐激烈的时代，每一个想要出人头地的人必须掌握最基本的三大生存本领：一是口语交际技巧（包括外语），二是计算机技术，三是熟练专业的操作技术。而口语交际技巧则是起开导沟通和领先作用的，一个木讷寡言、不善口头表达的人将是何等的遗憾！

锻炼吧！作者写这本书就是为你提供这方面的专门知识和技巧技艺，书中引用了古今中外大量的生动事例，将会使

你感动，使你自信，使你奋发，你一定会懂得口才如何锻炼，讲演如何掌握，论辩怎样学用，交际怎样应变……

锻炼吧！口若悬河者，滔滔雄辩者，著名的演讲家，一流的雄辩家都不是天生的，从木讷寡言到夸夸其谈，从默默无闻到惊天动地，都是从地平线开始，一步一个脚印攀上顶峰的！

锻炼吧！一切成功者，都生存在人间。一切成功者，就是你我他！你就是古代中国的苏秦、张仪；你就是古希腊的苏格拉底、德穆梯尼；你就是英国的丘吉尔，五四时期的陈独秀抑或最近舌战狮城讲台夺得“最佳辩手”的蒋昌建、姜丰！

作者

一九九六年一月

目 录

第一章 口才的意义、分类及其适需的条件

一、口才艺术的社会意义	1
(一) 什么是口才艺术	1
(二) 口才艺术的力量	3
(三) 口才艺术与各行各业	7
二、口才与各种口语表达形式的关系及分类	12
<u>论辩</u>	12
<u>辩护</u>	13
<u>诡辩</u>	14
<u>演说</u>	14
<u>报告</u>	15
<u>讲话</u>	15
<u>发言</u>	16
<u>闲谈</u>	16
<u>复述</u>	17
<u>朗读</u>	17
<u>播音</u>	18
<u>讲解</u>	19
<u>问答</u>	20
<u>对话</u>	20
<u>朗诵</u>	21
<u>相声</u>	21

说书	22
讲故事	22
三、适需口才的基本条件	23
(一) 口才与讲话、口齿、喉音	23
(二) 口才与思维	26
(三) 口才与记忆力	29
(四) 口才与普通话	35
第二章 如何训练口才技巧	
一、口才来之于苦练	38
二、口才锻炼的十种方法	44
三、归根结蒂是四个字	49
读	49
背	50
诵	52
讲	53
第三章 讲演艺术的运用	
一、激情、“有话要讲”是讲演、报告的首要条件	55
二、精心地设计好开场白，是讲演和报告获得成功的一半	58
三、明确的主题、严密的逻辑是讲演和报告折服听众的关键所在	63
四、掌握住听众的心理，是讲演和报告博得欢迎的秘诀	67
五、讲话、演说应利用动人的故事以吊起听众的口味	72
六、报告、演说应利用可靠可信的数字打动人心	76
七、清晰明了，切忌冗长，是讲话、演说、报告的	

一条禁令	81
八、使用美丽的词句，把握住听众的兴趣	85
九、幽默、含蓄是讲演的重要手段	88
十、高超地运用递进、排比和叠句，能使讲演力量 无穷	92
十一、语气和声调是讲演臻于完美的一个重要因素	96
十二、表情和姿势是讲演的必修之功	101
十三、巧妙地安排好结束语，能使讲演魔力无边， 余味长存	105
第四章 怎样运用论辩艺术	
一、牢牢地把握住真理，是论辩取胜的根本	111
二、雄辩的事实，有力的论证，能使论辩立于不败 之地	114
三、出以公道，大度豁达，是论辩取胜的基石	118
四、严密的逻辑，明晰的条理，能使论辩无懈可击， 力量无穷	122
五、了解对方的心理，趁虚长驱，是论辩容易取胜的 法宝	125
六、主动“出击”，慷慨陈词能使对手束手无策 ...	127
七、“以子之矛，攻子之盾”能使你的对手哑口无言	132
八、以退为进，暗藏锋芒，是说辩艺术的上策	133
九、迂回旋绕，从容委婉是说辩的一种高超技巧	135
第五章 怎样运用谈话艺术	
一、美好的态度是与人谈话的基础	139
(一) 诚恳	140

(二) 热情	141
(三) 亲切	142
(四) 友善	142
(五) 文雅	143
(六) 礼貌	144

二、掌握好对方的心理，是与人谈话的高超诀窍

.....	144
(一) 同得意人谈话	145
(二) 同失意人谈话	145
(三) 同顺境中的人谈话	146
(四) 同逆境中的人谈话	146
(五) 同有成就的人谈话	147
(六) 同犯错误的人谈话	147
(七) 同正在追求事业和荣誉的人谈话	148
(八) 同浑噩懒散的人谈话	149
(九) 同正在发生困难的人谈话	149
(十) 同亟需接受指教的人谈话	150
(十一) 同正在追求利益的人谈话	150
(十二) 同体弱多病的人谈话	151
(十三) 同生理上有缺陷的人谈话	152
(十四) 同鳏寡孤独者谈话	152
(十五) 同正在闹恋爱的人谈话	153
(十六) 同恋人的第一次谈话	154
(十七) 同气质豪放的人谈话	159
(十八) 同性格拘谨的人谈话	159
(十九) 同具有艺术气质的人谈话	160
(二十) 同爱打扮的人谈话	161
(二十一) 同“吝啬鬼”谈话	162

(二十二) 同虚荣心极强的人谈话	162
(二十三) 同急性子的人谈话	163
(二十四) 同沉默寡言的人谈话	163
三、因地制宜，因人而异，是必须掌握的谈话方法	164
(一) 同北方人谈话	164
(二) 同南方人谈话	166
(三) 同山区人谈话	166
(四) 同少数民族的人谈话	167
(五) 同城市里的人谈话	167
(六) 同农村里的人谈话	168
(七) 同老年人谈话	169
(八) 同青年人谈话	170
(九) 同孩子们谈话	170
(十) 同家庭妇女谈话	171
(十一) 同干部谈话	172
(十二) 同知识分子谈话	172
四、平等待人，主持公道，是与人谈话的根本	173
(一) 同地位高于你的人谈话	173
(二) 同地位低于你的人谈话	175
(三) 同诚恳老实的人谈话	175
(四) 同油腔滑调的人谈话	176
(五) 同高傲的人谈话	176
(六) 同缺少文化修养和思想修养的人谈话	177
五、尊长爱幼，谦逊大度，是与人谈话的一种美德	178
(一) 同长辈谈话	178
(二) 同儿孙们谈话	179

(三) 同亲戚朋友谈话	180
(四) 同初次见面的人谈话	181
(五) 同曾经闹过意见的人谈话	181
(六) 同不合自己脾胃的人谈话	183
六、能机灵地在各种场合交谈，会使得你八面玲珑， 受人器重	184
(一) 同众多的人谈话	184
(二) 到一个陌生地方时的讲话	187
(三) 在喜庆场合讲话	187
(四) 在悲伤场合讲话	190
(五) 在谈判席上讲话	191
(六) 在贸易商场上的讲话	192
(七) 答来访者的讲话	194
(八) 如果需要即席发言	195
七、巧妙地选择发问“契机”，会使你的交谈畅通 顺利	196
(一) 从兴趣爱好谈起	196
(二) 从周围环境谈起	197
(三) 从家庭情况谈起	198
(四) 从询问健康谈起	198
(五) 从新闻趣事谈起	199
(六) 从共同利益谈起	199
(七) 如何叙说	200
(八) 怎样结束交谈	201
八、熟练地掌握多种交谈术，能使你的交谈得心应手	201
(一) 激将法	201
(二) 迂回法	203

(三) 回避法	204
(四) 亮相法	205
(五) 探询法	206
(六) 提示法	207
(七) 接话法	208
(八) 旁敲侧击法	209

第六章 交际艺术的运用

一、运转交际的技能，犹如手中的一把万能钥匙	211
学识	211
记忆	211
口才	212
观察	213
应变	213
二、真诚待人，是与人结交的根本	213
讲老实话	214
办老实事	214
做老实人	214
三、笑脸迎人，人们会觉得你和蔼可亲	215
(一) 见面时用微笑	216
(二) 表示赞同、会意时用微笑	217
(三) 高兴时、成功时哈哈大笑	217
(四) 握手告别、道别时用微笑	217
四、语态谦逊、热情，能取得人们对你的好感与尊敬	218
(一) 见面话	218
(二) 告别话	219
(三) 感谢话	219

(四) 关心话	219
(五) 同情话	220
(六) 鼓励话	220
(七) 邀请话	220
五、主持公道，会赢得人们的信赖，并愿意与你接近	221
(一) 弄清事物的真相	221
(二) 不撑“顺风船”	222
(三) 坚持正义	222
(四) 讲公道话	222
六、了解对方的性情、癖好，是与人交往的必要本领	222
(一) 了解对方	223
(二) 建立“一本账”	224
七、选择有益的朋友，是择友、交友的一条原则	225
(一) 选择品质高尚的人做朋友	226
(二) 选择乐于助人和肯患难与共的人做朋友	226
(三) 选择勤奋好学、进取心强的人做朋友	227
(四) 选择有真才实学的人做朋友	227
八、争取众多的朋友，是你取得事业成功的一种力量	228
(一) 完美人格，做到诚、公、信	229
(二) 努力使自己去适应社会大众	229
(三) 你要人给予，你须先予人	230
(四) 学一点结交朋友的方法与技巧	231
九、尊重他人意愿，不谈不做他人不高兴的事情，是交际中的一条守则	231

(一) 对方已声明不高兴让你说时	232
(二) 当你发问两次以上, 对方仍不作回答时	232
(三) 当在谈论中或是一件事正在进行中发现对方不高兴时	233
(四) 对方认为是不体面的事	233
十、不在背后非议别人, 是交际中的上等品格	233
(一) 学习	234
(二) 克制	234
(三) 抵制	235
(四) 养成	235
十一、避免不必要的争论, 是维持友情的一种方法	235
(一) 学会了解对方	236
(二) 学会宽宏大量	236
(三) 学会商量的口气	237
(四) 好胜心极强的人更应学会控制自己, 加强涵养	237
十二、多给别人一点光荣, 别人也会以体面回敬	238
(一) 多表扬、宣扬别人的优长	239
(二) 多为别人代过担责	239
(三) 多给别人以光荣的机会	239
(四) 不要当众批评、责难他人	240
十三、多给别人一点帮助, 别人总不会把你忘记	240
(一) 经济上的帮助	241
(二) 学习上的帮助	242
(三) 工作上的帮助	242

(四) 出路、出息上的指点帮助	242
十四、讲过做到，恪守信义，是与人结交的重要信条	243
(一) 加强涵养	243
(二) 不要信口开河	244
(三) 信守口头诺言	244
(四) 遵守文字条款	244
十五、不亢不卑，以礼相待，是交际中的优良气节	245
(一) 在权贵面前不亢不卑	245
(二) 在得意与失意时不亢不卑	246
(三) 在人前人后不亢不卑	246
(四) 在“洋人”面前不亢不卑	246
十六、勤奋、豁达，不贪图他人便宜，你就能获得众多的友情	247
(一) 勤奋	247
(二) 豁达	248
(三) 不贪图他人便宜	248
十七、不趋炎附势，做到三个“一视同仁”，是高风亮节、平等待人的崇高品行	249
(一) 对权贵与平民一视同仁	250
(二) 他人对我有利与无利一视同仁	250
(三) 对“同路人”与“非同路人”一视同仁	251
十八、恒心、长心，是交谊中的一条重要“价值”标准	251
(一) 稳重作风	252
(二) 增长知识	252
(三) 珍视友谊	253

十九、养成良好的生活习惯，使你成为交际场中倍受欢迎的人	253
如果你抽烟	254
如果你喝酒	254
如果你要人餐桌	255
如果你要咳嗽、吐痰、擤鼻涕	256
如果你有严重口臭	256
如果你讲话时唾沫飞扬	257
如果你有传染病	257
如果你有脚气病或有随意抠脚丫的习惯	258
二十、使用点交际“润滑油”，能使交际“机器”运转得更加轻松自如	258
(一) 一支烟的作用	259
(二) 一杯酒的力量	260
(三) 一杯茶的效果	260
(四) 一封感谢信的价值	261
(五) 一份贺年信的意义	261
(六) 一张喜报的妙用	262

第一章 口才的意义、分类及其适需的条件

一、口才艺术的社会意义

(一) 什么是口才艺术

社会由人类组成，说话是人类表达思想、传递情感的工具和本能。口才则是人们在社会交往中启迪人、感化人、说服人以至“俘虏”人的技能。没有口才的人，犹如发不出声音的机器人，虽然也在那里呼呼转动，却不会使人感到兴趣；一个缺乏讲演才能的人站在台上作报告或在大庭广众发表讲话，会使人索然无味，昏昏欲睡，厌意顿生，只想逃之夭夭。反之，当你面对一位口齿简洁伶俐、言词逻辑严密、语意形象感人、思路宽广敏捷、仪态落落大方、感情丰富多彩的雄辩家、演说家，在台上、在公众场合发表绝妙的辩论词、演说词或作一个精彩的报告时，你就会感到兴味盎然，全神倾听，陶醉在其中了——口才艺术的美酒，使人其乐无穷，其味无穷，其美无穷！

口才是人类生活中应用最普遍、也是最难能可贵的一种技术。在一个单位里，在一千个人当中，能有几个是擅长口才的呢？在日常生活的交谈中，在交际场合的应酬中，在大庭广众的讲演中，在特定环境的论辩中，能遇到多少娓娓动