



一部大、全、精、深的强势口才全攻略！
是人才不一定有口才，有口才必定是人才！

学好口才

闯天下

演讲台上口若悬河；
辩论场上独领风骚；
应聘会上随机应变；
交际场上运筹帷幄。

三十天口才速成法

如果这些一直是你可望不可及的梦想，那么现在——拿起这本书的时候，距离你的理想仅剩三十天。

沈启 编著

H019 / 109

一部大、全、精、深的强势口才全攻略!



——是人才不一定有口才，有口才必定是人才!——

学好口才 闯天下天下

沈启 编著

三十天口才速成法

美 黑龙江美术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

学好口才闯天下/沈启著. — 哈尔滨: 黑龙江美术出版社, 2005.6

ISBN 7-5318-1366-1

I. 学... II. 沈... III. 口才学—通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 059360 号

学好口才闯天下

作 者/沈 启 编著

出版发行/黑龙江美术出版社

地 址/哈尔滨道里区安定街 225 号

邮政编码/150016

责任编辑/乔 琛

发行电话/(0451)84270529

电子信箱/hrblb@sohu.com

印 刷/北京星月印刷厂

开 本/880×1230 1/32 开

印 张/7

字 数/150 千字

版 次/2005 年 8 月第 1 版

印 次/2005 年 8 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 7-5318-1366-1/J·1367

定 价/21.00 元

★版权所有 侵权必究★

序 言

相信自己

语言是人类历史长河中绽放的最美丽的花朵，人们之间无时无刻不在通过各式各样的语言在影响着别人，同时也在受着别人的影响。

于是，在人际交往中，因时因地、因人因事地凭借自己的知识和阅历，自信和睿智，准确地表达出自己的态度、见解和感情，就成了一个迫在眉睫的事情。

在现实生活中，我们常常会因为遇到事情不知道说什么，说出来的话和自己想表达的有出入，终于意思表达对了，却又没能完全地表现出自己的思想感情。最终没能达到自己的目的，抱憾终身。

马丁·路德·金这个名字被世人所认识，也正是由于那篇脍炙人口的《我有一个梦想》。

历史上有很多这样的故事在震撼着我们。然而，英雄和名人都是可遇不可求的，而我们所要做的，就是成为一个会说话的人，遇到事情和需要与别人接触的时候，可以应付自如，很愉快地把事情办成功。最终帮助自己事业有成，爱情美满。

表达是浪花，内涵是海水。

客观地讲，成为一个语言大师不是一朝一夕的事，所以我们只能踏踏实实地从每一天做起。

看一下时间，从现在算起，三十天之后你会变成另外一个样子。

相信自己！

编 者

2005年7月

目 录

入门篇

学

第一周 根基篇

星期一 方向是前提 / 9

星期二 知识是基础 / 15

星期三 准备是关键 / 22

星期四 材料是要诀 / 26

星期五 调整是技巧 / 34

星期六 风格是魅力 / 45

星期天 每周杀手锏——自信是动力 / 54

好

口

才

闯

天

下

第二周 招式篇

星期一 择言的逻辑窍门与节奏感 / 65

星期二 择言的修辞窍门 / 72

星期三 以谬制谬 欲擒故纵 / 80

星期四 巧妙迂回 借题发挥 / 86

星期五 偷梁换柱 声东击西 / 91

星期六 以攻为守 以谬归入 / 97

星期天 每周杀手锏——主动出击 / 102



目 录

学 好 口 才 闯 天 下



第三周 秘籍篇

- 星期一 风度是美的再现 / 107
- 星期二 说话要精练易懂 / 112
- 星期三 要有良好的口德 / 116
- 星期四 学会赞美别人 / 121
- 星期五 知己知彼 / 125
- 星期六 投其所好 / 129
- 星期天 每周杀手锏——微笑 / 138

第四周 登峰造极篇

- 星期一 “一见钟情”的说话技巧 / 149
- 星期二 与名人和朋友的谈话 / 158
- 星期三 幽默——独特的效果 / 162
- 星期四 幽默的气质 / 175
- 星期五 幽默的技巧 / 185
- 星期六 不可不知的说话方式 / 192
- 星期天 每周杀手锏
——会说话才是最受欢迎的人 / 201

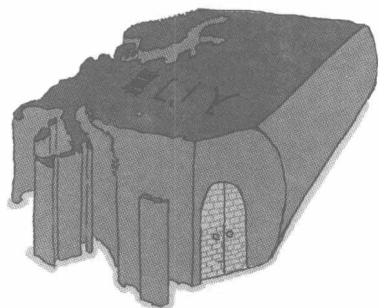
出关篇

入门篇

目标：获得勇气

想要摘一朵冰雪中的雪莲，就要有爬上高山不怕严寒的勇气。

同样想要获得好的口才，就不能逃避，更不能妄自菲薄。而应该拿出勇气，这样才能有进不止。



积极心态训练

每日名言：

“我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲。我一定行！今天一定是幸福快乐的一天！”

要 点：清晨第一件事大声念 10 遍。

每日经典：

经典故事：

三个犯人

有三个人要被关进监狱三年，监狱长给他们三个一人一个要求。美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄。法国人最浪漫，要一个美丽的女子相伴。而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。

三年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满了雪茄，大喊道：“给我火，给我火！”原来他忘了要火了。接着出来的是法国人。只见他手里抱着一个小孩，美丽女子手里牵着一个小孩，肚子里还怀着第三个。最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：“这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了 200%，为了表示感谢，我送你一辆劳施莱斯！”

每日重点：

每天给亲人、同事讲上则故事至少一遍。



每天至少 10 分钟，想像自己在公众场合成功地演讲，想像自己成功时的样子。

每天至少 10 分钟在镜前学习微笑，展示自己的手势及形态。

每天至少 10 分钟深呼吸训练。

每天至少与 5 个人有意识地交流思想。

每天至少 10 分钟大声朗诵或大声讲话。

每天至少训练自己“3 分钟演讲”一次或“3 分钟默讲”一次。

抓住一切机会讲话，锻炼口才。

讲话技巧：

A. 讲话前，深吸一口气，平静心情，面带微笑，眼神交流一遍后，开始讲话。

B. 勇敢地讲出第一句话，声音大一点，速度慢一点，说短句，语句中间不打岔。

C. 当发现紧张卡壳时，停下来有意识地深吸口气，然后随着吐气讲出来。

D. 如果表现不好，自我安慰：“刚才怎么又紧张了？没关系，继续平稳地讲。”同时，用感觉和行动上的自信战胜恐惧。

E. 紧张时，可以做放松练习，深呼吸，或尽力握紧拳头，再迅速放松，连续 10 次。

辅助锻炼：

1. 每天至少 40 分钟阅读图书，培养自己积极心态，学习一些技巧。

2. 每天放声大笑 10 次，乐观面对生活，放松情绪。

3. 训练接受他人的视线、目光，培养自信和观察能力。
4. 培养微笑的习惯，要笑得灿烂、笑得真诚，锻炼亲和力。

要 点：第一天为一个模板，以后每天都要坚持按照第一天的要求来练习。

第一周 根基篇

目标：解决说什么的问题

有勇无谋的勇只能算是匹夫之勇，真正想要提高口才，一定要有真材实料才行。知识是人们在社会实践中所获得的认识和经验的总和，是说话者能够很好地以言辞实现人际沟通交流的源泉。有的人之所以说话很有水平，究其根本原因，就在于丰厚的知识积累，胸有成竹，欲发则出；积之愈深，言之愈佳。



星期一 方向是前提

每日名言：

我们必须要有恒心，尤其要有自信力！我们必须相信我们的天赋是用来做某种事情的，无论代价多么大，这种事情必须做到。

——（法）居里夫人

每日经典：

经典哲理故事：

和尚与庙

去过庙的人都知道，一进庙门，首先是弥勒佛，笑脸迎客，而在他的北面，则是黑口黑脸的韦陀。但相传在很久以前，他们并不在同一个庙里，而是分别掌管不同的庙。

弥勒佛热情快乐，所以来的人非常多，但他什么都不在乎，丢三落四，没有好好地管理账务，所以依然入不敷出。而韦陀虽然管账是一把好手，但成天阴着脸，太过严肃，搞得人越来越少，最后香火断绝。佛祖在查香火的时候发现了这个问题，就将他们俩放在同一个庙里，由弥勒佛负责公关，笑迎八方客，于是香火大旺。而韦陀铁面无私，锱铢必较，则让他负责财务，严格把关。在两人的分工合作下，庙里呈现出一派欣欣向荣景象。

每日重点：

提高说话水平，必须明确说话目的。即说什么，说给谁听，如何使之愿意听等，没有目的的表达，谓之“有口无心”，又谓



之“乱弹琴”，心中没谱儿，是不可能“弹”出“水平”来的。

1. 以听者明白为前提

在人们的交际活动中，交际者向别人陈述一件事情、说明一个道理，或向别人提出一个问题、请别人办一件事情，都是为着一定的目的进行的，要达到目的，首先是让别人明白自己的话语。比如，一位汽车销售公司的经理在向顾客介绍自己经销的汽车时说：“我这里销售的汽车都是‘大贸’手续，质量可靠、价格公道。‘大奔’、‘大卡’都是全市最低优惠价，‘小面’都是零公里车，我们还可以代办保险、牌照，实行一条龙服务。”乍一听，真弄得人莫名其妙，一头雾水。“大卡”？是大卡车吗（实际上是指大卡迪拉克）？“小面”是什么东西（实际上是指小型面包车）？这种说话就达不到良好的交际目的。

青年说话水平问题。

从表面来看，说者是主体，但用交流效果来检验，说者的言语都是围绕听者进行的。从这个角度来说，说话水平应当以听者为主体，那位经理不考虑听者，只顾自己乱用节缩语，结果影响了交际的效果。所以，对一个青年说话水平的实践训练而言，最起码的是让听者懂他的话。这是青年说话水平历练的首要原则。

以听者为主体，就是要考虑听者的接受能力、处境、心情、实际需要、思想性格等等诸因素。

一家日杂商场专门空出一块地方，让一名临时工兼营小商品生意，渐渐地，来买各种小商品的人多了起来，小商品生意越做越好。在一次全商场工作人员大会上，经理开玩笑地说：“咱们店跟别的店不一样，别的店那里是正神吃供，咱店里是野鬼烧香。”意思是小商品的生意比主营生意还好，借以激励商场中的其他员工。不料，那名临时工却一下子站了起来，红着脸

要求调换一个柜台，并表示坚决不再管小商品柜台了。显然，经理的话被误解了。为什么会产生这种误会呢？因为经理忘了负责经营管理小商品柜台的员工是名临时工，临时工的处境和心情决定了他容易误解经理的这句玩笑。

青年更应当明白“到什么山上唱什么歌”的道理，说话时应当根据不同的对象采取不同的谈话方式。

某公司经理要乘飞机去外地办事，呼喊司机把车开过来，由于很着急，经理一拉开车门就对司机大声说，“快点！快点！这么慢慢腾腾的，什么都不利索！”司机很不高兴，小声说了一句：“不加满油走到半路趴窝了，你还能赶什么鬼飞机去呀！”经理立即意识到自己语言有误，随即笑呵呵地说：“别着急！我是经理，这飞机也许会看我的面子等咱一会儿。”从而避免了更大的冲突。应当说，这位经理的处理方法和说话的原则、方式基本上是成功的。

2. 以说服对方为目的

在洽谈生意或说服对手时，用人情入理的说服技巧，容易招人喜欢，被人接纳。人情入理，一方面显示说服者坦诚的态度；另一方面又尊重对方并为对方着想。这样就无论在交易原则上，还是在人的情感上都达成了沟通，扩大了双方的共识，促使合作成功。

松下电器公司还是一家乡下小工厂时，作为公司领导的松下幸之助总是亲自出马推销产品。松下幸之助在碰到杀价高手时，他就说：“我的工厂是家小厂。炎炎夏天，工人在炽热的铁板上加工制作产品。大家汗流浹背，却努力工作，好不容易制出了产品，依照正常利润的计算方法，应当是每件××元承购。”

对手一直盯着他的脸，听他叙述。听完之后，展颜一笑说：“哎呀，我可服你了，卖方在讨价还价的时候，总会说出种种不