

第 一 版 畅 销 15 万 册 最 新 修 订 版

口才全集

9-59岁的国人锻造口才的权威用书



Koucai Quanji

一个人的成功只有15%归结于他的专业知识

还有85%归于他表达思想的能力

——[美] 卡耐基



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

第 一 版 畅 销 15 万 册 最 新 修 订 版

口才全集

9-59岁的国人锻造口才的权威用书



Koucai Quanji

一个人的成功只有15%归结于他的专业知识

还有85%归于他表达思想的能力

——[美] 卡耐基



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目(CIP)数据

口才全集/檀明山编著. —北京:中央编译出版社,

2008. 1

ISBN 978-7-80211-569-9

I. 口… II. 檀… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 199878 号

口 才 全 集

责任编辑 冯 章

出版发行 中央编译出版社

地 址 北京西单西斜街 36 号(100032)

电 话 (010)66509360(总编室) (010)66509366(编辑室)
(010)66509364(发行部) (010)66509618(读者服务部)

网 址 <http://www.cctpbook.com>

经 销 全国新华书店

印 刷 北京盛兰兄弟印刷装订有限公司

开 本 787×1092 毫米 1/16

字 数 330 千字

印 张 34

版 次 2008 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

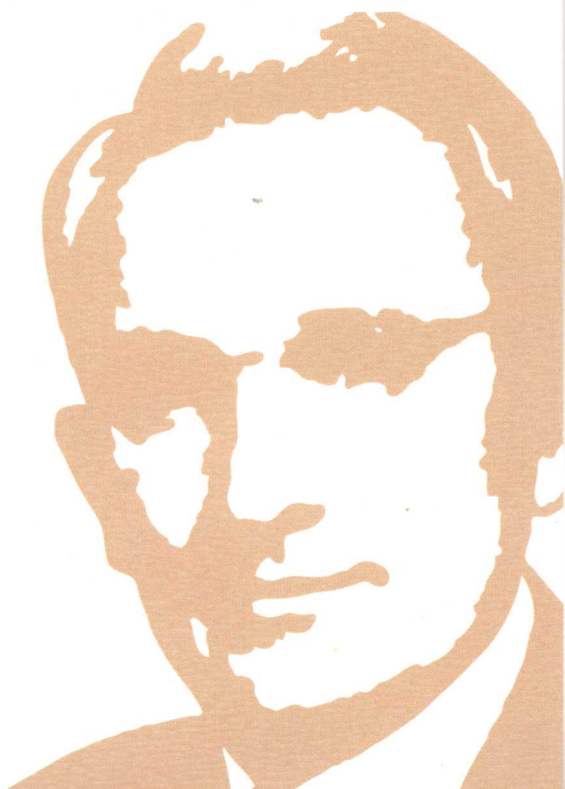
定 价 49.90 元

本社常年法律顾问:北京建元律师事务所首席顾问律师 鲁哈达

口才全集

最新修订版

本书全面系统地介绍了25种口才及其技巧和训练方法。包括交际口才、演讲口才、论辩口才、谈判口才、说服口才、幽默口才、诡辩口才；求职口才、职场口才、推销口才、领导口才等；以及夸张口才技巧、反问口才技巧、设问口才技巧、双关口才技巧等。此书内容丰富、方法实用、实例精彩、语言流畅，是适合9—59岁读者的口才训练权威用书。



作者简介：

檀明山，畅销书作家，出版著作26部，尤其擅长口才学，著有《口才学概论》、《语言艺术手册》等，本书是作者20年的研究成果。

第一版畅销15万册 最新修订版

口才全集

9-59岁的国人锻造口才的权威用书



Koucai Quanjì

一个人的成功只有15%归结于他的专业知识
还有85%归于他表达思想的能力
——[美] 卡耐基

中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

责任编辑 冯 章

电子邮箱 chfengzhang@vip.sina.com

封面设计



前言



我们生活在一个知识飞速增长的时代，同时我们的国家正处在一个巨大变革的时期，每一个青年人都希望为国家做出更多的贡献，每一个青年人都渴望事业成功。所以，我们每天都能感觉到“危机与机遇共存”这句话的真正含义。我们每天都能深切地体会到：我们不懂的东西太多了，我们需要学习的东西太多了。我们需要不断从书中吸收知识，充实自己的头脑，提高自己的素质，才能适应对我们要求越来越高的这个时代。但是，我们总是显得忙忙碌碌，总是觉得没有时间。我们不想总是重复“时间，就像海绵里的水，只要愿挤，总还是有的”这样的忠告。我们只想提醒自己：一个文盲挣钱的时代已经过去，知识与成功二者的关系已经越来越紧密。急功近利只能使我们在时光流逝中越来越没有底气，而只有沉下心来

踏踏实实地积累知识与能力，才会使我们拥有把握未来机遇与成功的实力。

值得我们高兴的是，人们已越来越重视积累知识，提高自己的素质。《口才全集》就是在这种环境下诞生的。

《口才全集》把社会生活中最直接、最便利、使用率最高的语言艺术技巧介绍给你，并努力使你用最短时间掌握能说会道、能言善辩的本领。

本书就语言艺术的共同特点和规律，以准确贴切、鲜明犀利、生动活泼、精练含蓄，节奏明快为主线，归纳概括了现代信息社会对语言的基本要求 and 常见的运用语言的艺术技巧。

该书取材丰富，剖析出新、虚实相谐，事理兼备，具有十分突出的实用性；同时，力求概念明确，说解严谨，真正做到了语言通俗易懂，文笔活泼流畅，有理论，有事例，有趣味，有形象，具有很强的可读性。

全书共分9章，包括交谈、交际、演讲、论辩、谈判、说服、幽默、诡辩等语言艺术，最后还附有实践性的语言训练，全书总分有序，前后贯通，和谐完整，浑然一体，框架体系具有显明的开拓性。

本书由富有研究语言艺术经验的专家、学者，掌握详实的材料，钩玄提要，博中取约，纂集而成。这部内容充实，形式活泼，富有特色的读物，一定会受到广大读者的喜爱和欢迎。

愿《口才全集》一书成为你的案头同伴，良师益友。

本书初版(书名《青年必知语言艺术手册》)于2001年，销售近15万册，非常畅销。目前市场上已买不到，全国各地许多读者向出版社和作者询问、购买，因此，我们对该书基本保留原貌，另外为适应新要求，作了适当的修改。

目 录

前言

第一章 交谈口才

交谈特征	1
交谈原则	2
交谈对象	3
交谈关系	5
交谈时境	6
交谈方式	7
交谈礼节	8
交谈风度	9
交谈态度	10
交谈知识	12
交谈话题	13
交谈开头	14
交谈称呼	15
交谈敬辞	16
交谈措词	18
交谈语句	19
交谈词汇	20
交谈语气	21
交谈哲理	22
交谈提问	23

交谈反问	23
交谈应答	24
交谈争论	25
交谈插话	26
交谈岔题	27
交谈倾听	29
交谈委婉	30
交谈效果	31
交谈毛病	33
交谈忌讳	34
交谈结束	35
友人交谈	36
师生交谈	37
同事交谈	38
亲友交谈	39
异性交谈	40
恋人交谈	41
夫妻交谈	42

第二章 交际口才

交际魅力	45
交际时间	47
交际介绍	47
交际称呼	48

交际问候	49
交际寒暄	50
交际口语	51
交际试探	52
交际对话	54
交际提问	55
交际应答	56
交际措词	57
交际态度	58
交际赞扬	59
交际鼓励	61
交际谦虚	62
交际谈心	63
交际访晤	64
交际安慰	65
交际良言	67
交际致辞	68
交际致谢	70
交际祝贺	71
交际致歉	72
交际应变	73
交际借口	74
交际暗示	75
交际拒绝	76
交际解释	77
交际批评	79
交际失言	80
交际冷场	81
交际语病	82
交际难题	84

交际手势	85
电话交际	87
初交语言	88
女性语言	89
男性语言	90
应酬语言	91
求爱语言	92
求人语言	93
求职语言	94
求借语言	95
劝酒语言	96
劝架语言	97
调解语言	97
领导语言	98
公关语言	100
导游语言	102
教学语言	103
推销语言	105
司仪语言	106

第三章 演讲口才

演讲目的	108
演讲作用	109
演讲分类	111
演讲特征	113
演讲风格	114
演讲形象	116
演讲造型	117
演讲组织	119
演讲指导	119



演讲听众	120	和谐演讲	161
演讲心理	122	暗示演讲	163
演讲能力	123	说服演讲	164
演讲逻辑	125	说理演讲	165
演讲材料	126	哲理演讲	167
演讲形式	128	理性演讲	169
演讲结构	129	求同演讲	170
演讲事例	131	类比演讲	171
演讲题目	132	仿拟演讲	172
演讲文稿	134	反衬演讲	174
演讲主题	136	套用演讲	175
演讲中心	138	强调演讲	177
演讲开头	138	幽默演讲	179
演讲结尾	140	演讲悬念	180
演讲记忆	141	演讲气势	182
政治演讲	142	演讲兴波	183
学术演讲	142	演讲高潮	185
传知演讲	143	演讲应变	187
社交演讲	145	演讲升华	189
竞聘演讲	147	演讲语言	190
就职演讲	148	演讲语音	191
答谢演讲	150	演讲语调	192
即席演讲	152	演讲节奏	194
自我演讲	153	演讲妙语	195
激励演讲	155	演讲默语	196
鼓动演讲	155	演讲体语	198
思辨演讲	156	演讲表情	199
风暴演讲	157	演讲眼神	201
共鸣演讲	159	演讲手势	202
情感演讲	160	演讲禁忌	204

第四章 论辩口才

论辩特点	206
论辩原则	207
论辩类型	208
论辩阶段	208
论辩思维	209
论辩能力	210
论辩作用	211
论辩风度	212
论辩技巧	213
论辩时间	215
论辩演习	216
论辩情绪	217
论辩重点	218
论辩攻击	219
论辩破题	220
论辩论题	221
论辩过程	222
论辩论据	224
论辩材料	224
论辩语言	226
论辩语调	227
论辩提问	228
论辩推导	229
论辩突破	230
反证论辩	231
逻辑论辩	231
正反论辩	233
因果论辩	234

求同论辩	235
求异论辩	237
连锁论辩	238
同一论辩	240
比喻论辩	242
归纳论辩	243
引证论辩	244
类比论辩	246
反驳论辩	247
双关论辩	248
哲理论辩	250
剥笋论辩	251
形象论辩	252
模拟论辩	254
虚实论辩	255
应变论辩	256
情感论辩	258
顺势论辩	259
抑扬论辩	260
直言论辩	261
正名论辩	263
隐含论辩	264
谐音论辩	265
妙语论辩	266
设问论辩	267
刚言论辩	269
反语论辩	271
嘲讽论辩	272
幽默论辩	274
戏谑论辩	275



自嘲论辩	276
委婉论辩	278
形象论辩	279
引用论辩	280
别解论辩	282
反诘论辩	283
巧释论辩	285
歪解论辩	286
悬念论辩	287
矛盾论辩	289
诘难论辩	291
出奇论辩	292
激将论辩	293
棒喝论辩	294
择机论辩	295
示错论辩	297
借题论辩	298
攻心论辩	299
发问论辩	301
示假论辩	303
引申论辩	304
两难论辩	305
假言论辩	306
诱敌论辩	308
模糊论辩	310
迂回论辩	311

第五章 谈判口才

谈判定义	314
谈判目的	314

谈判原则	315
谈判类型	317
谈判理论	318
谈判特征	319
谈判准备	320
谈判预测	321
谈判时间	322
谈判地点	323
谈判议程	324
谈判入题	325
谈判语言	326
谈判礼仪	327
谈判语境	328
谈判气氛	329
谈判技巧	330
谈判提问	331
谈判应答	332
谈判叙述	334
谈判说服	335
谈判压力	336
谈判僵局	337
谈判攻心	338
谈判出奇	339
谈判应变	341
谈判让步	342
谈判幽默	343
谈判倾听	344
谈判误解	345
谈判拒绝	346
谈判合作	347

谈判胜负	348
------------	-----

第六章 说服口才

说服魅力	349
说眼对象	350
说服方法	351
说服氛围	352
说服时机	353
说服距离	354
说服表情	355
说服姿势	356
说服手势	357
说服声调	358
说服转换	359
说服收场	360
说服禁忌	361
逻辑说服	363
权威说服	363
格言说服	364
怒言说服	365
示错说服	366
对症说服	367
宽容说服	368
幽默说服	369
归谬说服	370
暗示说服	371
现身说服	372
树标说服	373
唤醒说服	374
比喻说服	375

对比说服	375
借物说服	376
激将说服	377
回劝说服	378
忠告说服	379
警告说服	380
耐心说服	381

第七章 幽默口才

拟人幽默	383
位移幽默	384
稚语幽默	385
化怒幽默	386
推理幽默	387
铺垫幽默	387
讽刺幽默	388
暗示幽默	389
套用幽默	390
戏谑幽默	391
归谬幽默	392
借题幽默	393
迂回幽默	394
歪解幽默	395
模拟幽默	396
悬念幽默	397
反还幽默	398
夸张幽默	399
含蓄幽默	400
反语幽默	401
借语幽默	402



类比幽默	403
随意幽默	404
急智幽默	405
联想幽默	406
黑色幽默	407
歪语幽默	408
错用幽默	409
圈套幽默	410
婉曲幽默	411
错释幽默	412
自嘲幽默	413
颠倒幽默	414
求职幽默	414
比喻幽默	415
反问幽默	416
直言幽默	417
想象幽默	418

第八章 诡辩口才

美言诡辩	420
危言诡辩	421
借言诡辩	422
醉言诡辩	423
激言诡辩	424
谐音诡辩	425
反语诡辩	427
歧义诡辩	428
双关诡辩	429
别解诡辩	430
拆合诡辩	431
巧释诡辩	433
衍义诡辩	434
幽默诡辩	435
夸张诡辩	436
二难诡辩	437
多难诡辩	438
连锁诡辩	439
喻证诡辩	440
对比诡辩	441
歪解诡辩	442
自嘲诡辩	444
戏谑诡辩	445
易位诡辩	446
例证诡辩	447
借代诡辩	447
反诘诡辩	448
辩证诡辩	450
因果诡辩	451
数据诡辩	452
转意诡辩	454
递升诡辩	455
设问诡辩	457
模仿诡辩	458
示物诡辩	459
揭悖诡辩	460
喻讽诡辩	461
限制诡辩	462
暗示诡辩	463
圈套诡辩	465
引申诡辩	466

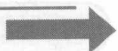


错位诡辩	467
曲解诡辩	468
借用诡辩	469
矛盾诡辩	471
求同诡辩	472
证伪诡辩	473
转换诡辩	474
循环诡辩	476
制谬诡辩	477
类比诡辩	478
混淆诡辩	479
虚假诡辩	480
模糊诡辩	481
反还诡辩	482
隐夺诡辩	483
引申诡辩	485
牵连诡辩	486
迂回诡辩	487
攻心诡辩	488

第九章 口才训练

心理训练	491
思维训练	492
语智训练	493
思路训练	494
记忆训练	496

表达训练	497
听力训练	498
接力训练	499
活力训练	500
气息训练	502
共鸣训练	503
语音训练	504
语感训练	505
语调训练	507
语流训练	509
音色训练	510
重音训练	511
节奏训练	512
吐字训练	513
停顿训练	515
降调训练	516
微笑训练	517
择语训练	518
演讲训练	520
论辩训练	522
朗诵训练	524
解说训练	525
同步训练	526
综合训练	527
放松训练	528



第一章

交谈口才

交谈特征

交谈，是人类口才表达活动中一种最基本、最常用的方式。交谈就是两个或两个以上的人以口头语言为工具，以对话为基本形式，面对面（或通过声频电子通讯器材）进行思想、感情和信息交流，达到互相了解的一种语言表达活动。

交谈活动以对话为基本形式。每一个对话的组成，都包括发话者、受话者和对话内容三个方面。三者缺一即不成为对话。

在交谈活动中，对话的主体和客体不具有固定性，而具有互换性，也就是说，语言表述的进行不是单向性，而是呈双向性或多向性。惟其如此，方能称为交谈，而不是演讲或报告。

在社会生活中，交谈不仅仅局限于人与人之间的感情交流，而且许多工作和职业都要通过谈话进行。如经贸系统洽谈生意，接待顾客；工厂企业签订产销合同，商讨生产方案；医生询病诊断，交流会诊；教师讲课解疑，家访谈心；法官审案量刑；律师理案辩护；记者调查采访等等，都是在交谈中进行的，交谈效果的好坏甚而可以决定其工作成败。

可见，广泛的交谈可以沟通信息、获取知识；可以联络感情，增进友谊；可以洽谈业务，创造效益；可以明辨是非，伸张正义。掌握和提高交谈的语言口才艺术，可以使每个人走向成功。

那么，交谈有哪些特征呢？

1. **即兴性** 交谈常常是面对面接触后才开始进行的，所以不能事先做好准备，即使有些涉及到工作的交谈，可以事先考虑一个交谈的中心，但也无法作详尽的准备，因为交谈的双方在交谈的过程中，每个人都有各自的想法，在交谈的同时，还会产生新的想法，这就决定了交谈往往是边想边说的即兴发言。即兴说话思考时间短，



出语时间快，所以交谈者必须听辨灵敏、反应迅速，否则会使交谈受阻不畅。

2. **相互性** 交谈是由双方或多方共同进行，所以交谈的一方都受对方的制约。交谈中，必须使自己的话与对方的话相呼应，否则会驴唇不对马嘴，导致交谈的失败。这就要求交谈者要注意倾听对方的谈话，而后作出恰当的反应，方能达到“酒逢知己千杯少”的境地。

3. **灵活性** 交谈有时没有明确的中心，只是自然而然地任意交谈各种话题。有时有中心，但由于时间、地点和交谈对象的变化，不得不改变话题，或者发现自己原先考虑的意见不合此时此境而决定改变交谈内容和说话方式，避免造成误会和损失。交谈的灵活多变性，要求交谈者具有灵巧的应变力，切合适宜地寻找和转换话题。

4. **并行性** 交谈是一种双向传递信息的语言活动，双方互为发言者也互为听众，所以交谈者不仅要善于说，还要善于听，而且是边说边听，互换进行的。从某种意义上说，听比说还要重要，不会听话的人，往往也不善于说话。

交谈原则

人是最怕孤独和寂寞的高级动物。然而，由于现代生活节奏的加快，竞争的日益激烈，人与人之间的关系，逐渐有走向冷漠和封闭的趋势。这种态势是有害人的身心健康的。因此，扩大交谈的圈子和提高交谈的质量就显得更加有意义。

但在现实生活中“话不投机半句多”的现象，却时有发生。有时，交谈不过三言两语，就闹得不欢而散，不但没有达到交流思想、增进了解和友谊的目的，还伤害了彼此的感情。究其原因是多方面的，但最主要的是非理智的行为和非理智的语言在作怪。

1. **争强好胜** 争强好胜并非总是坏事，在工作中，追求事业上的争强好胜是应该鼓励的，是人有进取心和上进心的表现。但在交谈中争强好胜就不太妙了，往往会把交谈变为争辩，争辩发展为抬杠、钻牛角尖，最终导致强词夺理，甚至是人身攻击。争强好胜在年轻人中表现得最为突出。

2. **“心是口非”** 口是心非乃做人的大忌，心是口非是交谈的大忌。所谓的心是口非就是有好心肠没有好的表达，“刀子嘴、豆腐心”指的就是这类人。心是口非在亲朋好友中交谈较为常见，家庭成员中的对话更是司空见惯，这样的例子不胜枚举。

3. **玩笑过度** 高雅适度的玩笑，可以营造一种温馨的谈话氛围，缩短心理距离，并产生一种“把酒临风”般的喜悦。庸俗过度的玩笑，效果恰恰相反，它会有辱人格，伤害自尊心，是极不可取的。