



影响一生 感动一生 珍藏一生



口才训练 与演讲艺术

▶ 一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师 ◀

KOUCAIXUNLIAN
YU YANJIANGYISHU



马银春 / 编著

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦得来的，古今中外口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

口才是一个人智慧的反映，这是影响一个人事业成功、人际和睦、生活幸福、精神愉快的重要因素，也是一个人必备的永不过时的基本能力。



中国物资出版社





影响一生 感动一生 珍藏一生



口才训练 与演讲艺术



► 一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师 ◀

KOUCAIXUNLIAN
YU YANJIANGYISHU



马银春 / 编著

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦得来的，古今中外口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

口才是一个人智慧的反映，这是影响一个人事业成功、人际和睦、生活幸福、精神愉快的重要因素，也是一个人必备的永不过时的基本能力。



中国物资出版社



图书在版编目(CIP)数据

口才训练与演讲艺术/马银春编著. —北京:中国物资出版社,
2005.4

ISBN 987-7-5047-2345-1

I. 口… II. 马… III. ①口才学②演讲学
IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 029204 号

责任编辑 钱衣齐

责任印制 衣 薇

责任校对 齐 岩

中国物资出版社出版发行

网址:<http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街 25 号

电话:(010)68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

北京法大印刷厂印刷

开本:710×1000 mm 1/16 印张:15 字数:310 千字

2005 年 4 月第 1 版 2010 年 11 月第 2 次印刷

书号:ISBN 987-7-5047-2345-1

印数:0001-5000 册

定价:29.80 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

前 言

有人把口才、通讯工具和交通工具并称为 21 世纪最重要的三大交际工具,而美国人也早在上个世纪 40 年代就把“口才、金钱和原子弹”看作是世界生存竞争的三大法宝,60 年代以后,他们又把“口才、金钱和电脑”看作是最强有力的三大法宝。口才的作用由此可见一斑。

有些人以为好口才是天生的,是政治家、军事家、外交家、律师等名人的专利,而事实上口才存在于千千万万普通人的生活中,存在于人类的一切活动领域。从职场到情场,从社交到谈判,从演讲到辩论,口才无处不在。当然,口才也并不是天生就有的,而是经过后天培养习练而成的。许多人以为口才只是口上之才,这种看法是片面的。一个人口才的好坏,有赖于相当的训练。

我们处在这样一个信息时代,一方面口才的作用日益重要,另一方面有更多的人对自己的口才不满意。人际交往中,谁不渴望用准确、机敏的话来沟通和交流?谈判桌上,谁不渴望用清晰的思维先入为主,大获全胜?辩论场上谁不渴望用犀利的语言扳倒对手、一举制胜?职场上谁不渴望用得优雅谈吐赢得上司的好感,成就一方自己的天空?……

没有人不渴望自己有一口金口才,而金口才又是可以后天培养的,此书正是基于此而编写的。它是一本口才培训的入门指导书,其宗旨不在于单纯阐述原理,而是力求用最通俗的语言展示给大家最简便的提高口才能力的各种途径。

本书内容丰富,共分八章,涵概了职场、社会、演讲、辩论等生活的各个方面。其

文条理清楚,论理透彻、由浅入深,理论联系实际地阐述了各种口才培训的方法和技巧。相信你读了此书后,定会受益匪浅。

现代社会正处于飞速发展的时代,不论你从事何种行业,本书所提供给你的口才培训方法都将成为您步入成功之途的法宝!

编著者
2005 年 4 月

目 录

第 一 章

口才基础培训

口才是一个人德、识、才、学的试金石。如果你渴望步入口才家的行列,就必须掌握以下培训口才的训练点,以达到事半功倍的效果。

口才培训的意义、要求和原则	3
掌握口才培训的训练点	5
提高口才的诀窍——口、耳、眼并用	7
普通话技巧	9
内容,语言的灵魂之所在	10
合乎逻辑是好口才的关键	12
让修辞为你的口才镀镀金	14
幽默口才培训法	16
声情并茂	20
为有源头活水来	23

第二章

职场口才培训

好口才才能使你与上司相处更融洽。可以说口才是联系上下级之间的一条重要纽带,因此必须重视职场口才培训,这会关系到你的发展前途和晋升问题。

如何在上司面前说好话	27
把握好说话时的声和气	29
委派任务时的口才技巧	32
酒桌上的口才	34
把批评寓于表扬之中	36
如何说服上司	37
这样的话不能说	39
同事交谈的特殊要求	40
成功的领导语言	41

第三章

社交口才培训

也许有人认为,社交无非是注意改善自己的容颜、服饰、风度和形象,从而使自己能够引来别人的注目,赢得别人的欣赏罢了。其实,刚好相反,成功的社交,是你不失时机地以发自内心的话语言辞,清楚地向对方表达出你对他的敬重、体恤、赞美、感激,或是歉意。当你向对方说出这些表露你的真情实意的话语之后,相信将会很快得到令你欣慰和喜悦的回报。

社交口才培训的基本要求	45
口才的言语特征	47
口才培训八诀	50
婉言相拒的本领	55
批评要使人能够接受	57
使气氛融洽的交谈口才	59
幽默如同“味精”	62
推销自己的口才艺术	64
交际提问的口才	66
陌生人和老朋友之间的距离有多远	68

第四章

演讲口才培训

古人说：“一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师。”演说的作用，早已为人们所认识。一场智斗，能免却刀兵之祸；同外商洽谈、索赔，一段利辞，可赢得亿万资财；作施政演说，一段妙语，可使群情激奋，民心大振；做思想工作，一席恳谈，可使庸人立志，浪子回头。

注意语音、语调、语速	73
培训演讲口才的基本要求	74
完美的演讲稿语言	78
演讲语言的无穷魅力	80
演讲的艺术手法	83
如何“说”动人心	87
演讲成功模拟法	89
来个响亮的开头	93
演讲口才禁忌	96
结尾一定要圆满	98

第五章

辩论口才培训

辩论是历史的产物,并不是今天才有的。马克思说:“真理是由争论而确立的。”可以说是辩论推动了社会发展,没有辩论就没有真理。当然辩论的口才也不是天生的,而是要经过培训才能形成和提高了的。

提高辩论口才能力的途径	103
培养良好的心理素质	105
如何提高口才表达能力	108
法庭辩论以理服人	110
增强论辩的攻击性	113
论辩口才的特点	115
论辩逻辑要严谨	116
辩论的基本性	118
巧妙地掌握五项尺度	121
辩论语言的特性	124

第六章

谈判口才培训

在当今时代,生活无处不在谈判;这世界就像一张巨大的谈判桌,谈判范围之广,可以涉及到方方面面,它无处不在,无时不有;即使我们在交谈问题时,你自己不认为是谈判,其实也正在谈判。

谈判中的口才技巧	128
掌握谈判中叙述的技巧	130
屡试不爽的口才妙招	132
用舌头操纵谈判	134
谈判口才培训的特定要求	138
谈判中的提问和应答	141
谈判口才培训的方法	147
口才出奇扭转乾坤	149

第七章

推销口才培训

推销是面谈艺术,你在整个推销过程中,从接受顾客到解除疑惑,直到最后成交,都离不开这张嘴,俗语说:“良言一句三冬暖,恶语伤人六月寒。”可见,会不会谈话是有不同结果的。

提高推销口才的基本要求	155
推销员必备的素质	162
设计绝妙的开场白	165
妙口化解与客户接近的障碍	171
促进成交的口才培训	174
向不同准客户推销的口才	178
恰如其分的话促成交易	182
排除成交障碍的口才技巧	184
关键时刻的关键口才	190
电话中的口才大战	198

第八章

说服口才培训

说服他人,就必须在他人身上下功夫,好的说服语言,能击中对方的要害,只有切中了要害,说服就一定会大告成功,“知彼知己、百战百胜”,这句话是非常有道理的,战争如此,说服人也同样如此。

说服口才培训的七个方案	205
说服禁忌	209
说服别人的基本方法	211
提高说服力的七大窍门	213
说服他人有高招	216
如何掌握说服战术	222
说服别人的四个步骤	226

第一章

口才基础培训

口才是一个人德、识、才、学的试金石。如果你渴望步入口才家的行列,就必须掌握以下培训口才的训练点,以达到事半功倍的效果。

口才培训的意义、要求和原则

1. 口才培训的意义

(1) 口才培训是现代化建设的需要

社会的进步和经济的发展使人们生活内容丰富了,节奏加快了,彼此间的交往日趋频繁了,并且越来越讲究交际的效率。因此,口才在交际中的地位和作用越来越被人们重视,对口才也提出了越来越高的要求。

高效率化的现代社会,要求人们把话讲得清晰、简洁、易懂。现在一些国外的会客室里常挂块牌子“谈话不得超过五分钟”,节约谈话的时间,也是提高工作效率的一个方面,那种“懒婆娘的裹脚——又臭又长”的谈话,显然是与现代社会生活紧张的节奏不相适应的。高效率的谈话,要求人们思维敏捷,说话的针对性强,能一语道破而且言简意赅,废除套话、空话,能出口成章,语脉清晰,用语严谨。

随着经济的高速发展,人们交际的范围愈来愈大,这对口才提出了更高的要求,必须符合语言规范和口语语法规范,用语要准确,符合逻辑。因此,进行严格的口才培训,尽快提高整个民族的口才素质是一个重要而紧迫的任务。

(2) 口才培训是全面提高语言能力的需要

口才培训是进行以说为重点的听、说能力的训练,它不仅可以进行听、说能力的培养,而且可以带动读写能力的提高,尤其是可以促进写作能力的提高,“说”和“写”二者是相通的,也是互相促进的。叶圣陶先生说:“我们说某人善于说话,并不是说他花言巧语,只是说他能将一些意思说出来,通体完美,没有拖沓、脱节、似是而非等毛病。假如是这样一个人善于说话的人,他写的文字尽可以直录语言,怎么说就怎么写。”这就是“我写我口”,作文其实就是写话。把话说得准确、有条理、有意味,写下来就是一篇好文章。反之,把写好的文章试着念一遍,运用“口语”的语感去品味,去推敲,再进一步修改,也是提高写作能力的好方法。这正是“说”对“写”的促进作用。

(3) 口才培训可以促进思维能力的发展

思维和语言是密切联系的,语言是思维的表现形式,思维是借助语言进行的。从“听”和“说”的心理过程来看,思维都起着决定作用。所以进行听说能力训练的过程,也就是进行思维训练的过程。语言的发展必然促进思维的发展,口才培训可以培养思维的敏捷性和逻辑性,提高思维品质。比如有不少教师把学生的演讲录了音,再放给他们听,许多学生惊奇地发现:凡是讲话时结结巴巴停顿时间过长的地方,准是思想上卡了壳;凡是颠三倒四,语无伦次的地方,一定是思想乱了。思维混乱是造成语言混乱的根本原因。所以说,口才培训是一种最好的思维训练。

同时,口才培训也有助于观察力的锻炼及注意力和想像力的培养。

2. 口才培训的要求

口语能力训练,是专门研究口语表达的特点、规律,并在口语基础理论的指导下,进行科学、系统而严格的口语表达技能训练,以培养和提高口头表达能力为目的的一种语言实践活动。主要是培养“说”的能力,以及和说有关的“听”的能力。

具体要求:一是能用普通话正确、流利、有感情地朗读书面语,并能运用语调、重音、停顿、语速等因素的变化技巧,提高语言的表现力。二是经过较短时间的准备,能当众进行较复杂的成套讲话。做到中心明确,有条理,声音宏亮,语态大方。三是能掌握演讲的技巧,提高语言的说服力、感染力。四是谈话时能根据对方的心理,恰当采用说话的方式,能较好地展开话题,懂得一些论辩的技巧,提高交际的效果。

3. 口才培训的原则

能力是练出来的,口才培训如果离开科学地、严格地训练是难以奏效的。练,是培训口才最重要的方法。但不是盲目地练,要在科学理论指导下去练,要根据循序渐进的原则系统地练。具体说来,就是要遵循以下三条原则:

(1) 循序渐进,系统训练

口才能力的提高和其他能力的提高一样,需要由简到繁,由易到难,即由单项训练到综合训练的程序进行,达到有计划、有系统地提高口才。

(2) 以练为主,突出实践

“练”,是口才培训的基本活动,必须突出重点,因此必须注重在理论指导下的语言实践,这是培训口才的根本环节。

(3) 听说兼顾,全面提高

口才培训虽然以说为主,但不可忽视听的训练。听和说两者关系密切,听是说的基础,听好才能说好,说好为听好提供方便,又促进听的能力的提高。所以听也是我们学习语言的最重要最方便的途径,听和说不可偏废,必须兼顾。

口才培训,不是一朝一夕的事,应持之以恒,长期坚持。所谓“拳不离手,曲不离口”,日久天长,一定能练就一副好口才。