

赵修琴 ○ 李元方 ○ 编著

中央编译出版社

口才演讲精论

口才演讲精论

524335



湘都文化
XIANGDUWENHUA

央编译出版社

口才演讲精论

◎ 李元秀 ◎ 编著

QIANGDU

YI WENHUA

BIANZHU

口才的意义在于成功，而成功的口才是阐发自己心志的能力和激发他人蕴藏的潜能

锻炼口才，就是增长学识和智慧，磨砺品格积淀成功

一言可以兴邦，也可误国

口才是人的力量统帅

- 世界第一威力是口才吗？
- 培养口才的秘诀在哪里？
- 实战口才的技巧有哪些？
- 如何做一个优秀的演讲家
- 本书为您讲述口才演讲的真谛

图书在版编目(CIP)数据

口才演讲精论/赵修琴、李元秀编著. - 北京:中央编译出版社,
1998.9

ISBN 7 - 80109 - 275 - 9

I. 口… II. 赵… III. 李… IV. 演说 - 研究艺术 V. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 26901 号

书	名	口才演讲精论
作	者	赵修琴 李元秀
出	版	中央编译出版社
经	销	全国新华书店
任	编	徐丽娜
责	辑	金积蓉
任	校	北京奥隆印刷厂印刷
印	刷	850 × 1168 毫米 1/32
开	本	360 千字
字	数	19.25
印	张	1998 年 10 月第 1 版第 1 次印刷
版	次	1 - 50000 册
印	数	ISBN 7 - 80109 - 275 - 9/G·30
书	号	22.80 元
定	价	

本书如有印装质量问题,请与出版社联系

彼岸的铃声

曾经苍海难为水。

乾坤之间，挥洒着人类的思想。我们不时抬头仰望，祈盼那个成功的清晨或黄昏。

事业与责任让我们寻觅万千，曾几何时，每个人都在选择到达彼岸的一种方式。口才，必竟不是一个新鲜的课题，然而它潜存的威力却是抵达成功彼岸迎面而去的一艘快船。“一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”拿破仑也曾说过：“一支笔，一条舌，能抵三千毛瑟枪。”

彼岸的成功是文明与进步，是新时代必然崛起的力量。从我国古代的先秦孔孟到现代的世界伟人巨首，无不紧握口才这把神奇之剑。他们或慷慨陈辞贬时论政，或激情满怀唤众心之荡漾点燃心灵之火，使迷惘者得以清醒，沉沦者为之之振作，观望者毅然奋起。他们用口才本质的力量证实着口才对国家、对社会、对个人求索与实现的重要性。

口才，作为人类最古老的一门艺术，正以它岁月沉积的智慧，演绎着现代人的价值与认识观，并向我们频频挥舞昭示：世界上的三大威力——口才、电脑、原子弹。文明与进步，更加意味着多层次沟通交往与多方位的较量竞争，未来的成功是超越自我，人本身的成功。语言在作为最频繁的第一信息传递时，

7-1146/15

正是口才生存发展的最佳土壤。

口才既属于历史,也属于现在,更属于将来。

彼岸舌鼓催征,旅人缘声而近,踏水寻梅。

口才是一种铃声,是一曲在表达中感动别人的精美乐章。它能演奏出无形的巨力,征服着世界上最复杂的东西——人的心灵。正如有人说,是人才未必有口才,而有口才必定是人才。

思想中,我们常常被这种铃声激动不已,亦常常构想自己能拥有这铃声。

如果说,说话是我们事业成败一个举足轻重的先决条件,那么,口才已成了衡量人整体素质的一个不可缺少的重要标准,这是我们现代社会每个人正在接受或将要接受不可避免的人才观。

如果你渴望如约抵达彼岸,你就要拥有并学会弹奏这样的铃声。大凡成功的人几乎都是成功的谈话者,我们生活、工作中受人拥戴者又大多是善言之人。常人的口才能产生魅力,伟人的口才是推进社会的动力。

真诚地希望彼岸的路上能听到你如意的铃声。

是为序。

赵彦昂
壬午秋月于北京

目 录

彼岸的铃声（序）

第 一 篇

口才艺术——妙演世界攻无不克的神奇武器

第一章 口才是构筑精彩人生的一把金钥匙

- 口才，生活中第一实用才能（ 3 ）
- 口才与生命乐趣（ 5 ）
- 口才与博爱精神（ 7 ）

第二章 口才的魅力

- 一个充满自信与光彩的形象（ 11 ）
- 一个儒雅智慧的现代人（ 14 ）

第三章 口才是人的力量统帅

- 口才为你扣响机遇的门扉（ 16 ）
- 事业的成败取决于口才（ 17 ）

第 二 篇

口才艺术——舌剑锋自苦寒来

第四章 口才的积累

- 一、语言是口才的基础 (22)
 - 避免假话 (23)
 - 不说空话 (24)
 - 摒除大话 (25)
 - 制止套话 (27)
- 二、口才是内在修养的体现 (28)
 - 我是谁? (29)
 - 真诚的背后 (29)
 - 乐观的土壤 (30)
 - 气质? 风度? (31)
- 三、口才的捷径 (32)
 - 口才源于求知与执著 (32)
 - 应该博览群书 (33)
 - 成功的金科玉律 (34)
 - 挽留记忆的秘诀 (35)
 - 百闻不如一见 (36)
 - 组织连贯的技能 (37)
 - 记住要点 (38)
 - 演讲不是放录音机 (39)

第五章 口才的行为准备

- 心理训练 (40)
- 思维训练 (41)
- 思路训练 (43)
- 思辩训练 (45)

· 记忆训练	(47)
· 听力训练	(49)
· 微笑训练	(50)
· 气息训练	(52)
· 共鸣训练	(54)
· 音色训练	(56)
· 语音训练	(57)
· 语感训练	(59)
· 重音训练	(61)
· 节奏训练	(62)
· 停顿训练	(64)
· 语调训练	(66)
· 语流训练	(68)
· 情感训练	(70)
· 反馈训练	(71)
· 择语训练	(73)
· 应对训练	(75)
· 快语训练	(77)
· 论辩训练	(79)
· 解说训练	(81)
· 朗诵训练	(83)
· 当众训练	(84)
· 综合训练	(85)

第六章 口才艺术的适宜性

一、突出适宜的主题与理顺章法	(88)
· 韩复榘的笑柄	(88)
· 触龙的机智	(89)
· 长途电话不长	(92)
· 日蚀的时候	(94)
· 晋文公问罪	(95)

二、切近对方	(98)
· 问候是一缕春风	(98)
· 回答是一种感情表达	(101)
· 似是而非	(102)
· 听者的需求	(105)
· 给你一个空间	(106)
三、易人易语	(107)
· 适度得当	(107)
· 留有余地	(108)
四、寻求最佳表达	(111)
五、贵在含蓄	(114)
· 含蓄的时机	(114)
· 如何含蓄	(117)
六、择其所好	(121)
· 听者最关心自己	(121)
· 兴趣话题	(123)
· 传神描绘	(125)
七、扬长避短	(126)
· 不故做幽默	(127)
· 最忌伪谦词	(128)
· 指令口吻最糟	(128)
· 口下留人	(129)
· 先扬后抑	(129)
· 回避争论	(130)
· 请教不同观点	(132)
· 不要让人失望	(133)
· 韧的品质	(133)
· 七分口才，三分形象	(135)
· 塑造人格的魅力	(136)

第 三 篇

拥有口才,遨游于人格品质,睿智博学的至高境界

第七章 口才的见识艺术

一、察言观色的技巧	(140)
· 人物观察	(140)
· 人物鉴定	(143)
二、让听者接受的艺术	(146)
· 让别人把话说完	(146)
· 用自责启发对方	(149)
· 让对方疏于防范	(150)
· 把责备隐藏在玩笑背后	(152)
· 宽厚反对者	(153)
· 谦逊的风度	(154)
· 让别人认同	(155)
· 锲而不舍	(155)
· 角度换位	(156)
· 触及对方心灵与侧隐	(159)
· 运用矛盾论	(160)
· 仙人指路,义无反顾	(161)
· 诱导的学问	(162)
· 暴露弱点的智慧	(164)
· 循序渐进	(165)
三、收揽人心的艺术	(166)
· 掌握你的属下	(166)
· 礼贤下士	(168)
· 以德归心	(170)
· 责任自负,功劳归彼	(171)

- 土井胜利的襟怀 (173)
- 利益的思考 (174)
- 孔明的收心术 (176)

第八章 口才的提问艺术

- 一、提问 (179)
 - 因人而异多角度发问 (179)
 - 发问的策略 (182)
 - 避免“冷场” (184)
 - 给对方创造谈话空间 (185)
- 二、提问技巧 (186)
 - 法拉奇式问话 (186)
 - 发现矛盾与破绽 (188)
 - 伺机插针 (191)
 - 诱其反戈 (193)

第九章 口才的辩论艺术

- 一、关于辩论 (198)
 - 辩论的内涵 (198)
 - 利害与巧辩 (199)
- 二、辩论的实质 (201)
 - 有理走遍天下 (201)
 - 尊重事实，实事求是 (204)
 - 有理不在声高 (207)
 - 刚柔并济，相得益彰 (209)
 - 不要人身攻击 (210)
- 三、舌战技巧 (212)
 - 让对方接受九法 (212)
 - 引对方入话题十二招 (220)
 - 打消对方反驳欲望十七要诀 (232)
- 四、反驳的艺术 (249)
 - 击中要害，迎刃而解 (250)

· 以子之矛，攻子之盾	(255)
· 讽喻对比，巧妙说理	(258)
附：法庭上的精彩舌战	(261)
第十章 口才的谈判艺术	
一、关于谈判	(269)
· 谈判的概念及行为	(269)
· 谈判的因素构成	(271)
· 商务谈判的类型	(274)
二、商务谈判奇招二十四	(278)
· 意向引导	(278)
· 投石问路	(279)
· 步步为营	(280)
· 有得有失	(281)
· 故意冷淡	(282)
· 偷梁换柱	(283)
· 夸大其辞	(283)
· 幽默招财	(284)
· 坚定信念	(285)
· 让他自信	(286)
· 虚张声势	(287)
· 激一激他	(287)
· 穷追不舍	(288)
· 以德报怨	(288)
· 声东击西	(289)
· 欲擒故纵	(290)
· 合纵连横	(290)
· 将心比心	(291)
· 威望感召	(292)
· 依附流行	(293)
· 限量供应	(293)

- 定点销售 (294)
- 电话应对 (295)
- 请您稍候 (296)

附：一次成功的谈判 (297)

第十一章 口才的幽默艺术

- 一、幽默是口才的标志之一 (302)
- 二、幽默的魅力 (306)
 - 幽默的社交弹性 (308)
 - 幽默伴你左右 (309)
 - 幽默使烦恼消除 (311)
- 三、幽默的语言 (312)
 - 风趣 (312)
 - 笑话 (314)

第十二章 口才的恋爱乐章

- 一、约会的学问 (317)
 - 约会的时机 (318)
 - 约会的时间 (318)
 - 约会的地点 (319)
 - 约会的话题 (319)
- 二、赢得女性青睐 (321)
 - 留意潜意识动作 (321)
 - 不要吝啬爱语 (322)
 - 炮制偶遇 (322)
 - 承受女人的“不” (323)
 - 勿入“雷池” (323)
 - 有形赞美 (324)
 - 感觉共享 (325)
 - 漂亮的语言 (325)
 - 接受“撒娇派” (326)
 - 独裁主角 (326)

· 模棱两可	(327)
· 了解傲慢的本质	(327)
· 女人需要“毒品”	(328)
· 适度进攻	(329)
· 虚荣与欲望	(329)
· 进退自如	(330)
· 当一回大男人	(330)
· 要制胜必自信	(331)
· 女人喜欢厚脸皮男人	(332)
· 台阶意识	(332)
· 调情要慎重	(333)
· 别总装傻	(334)
· 苏醒的感觉	(335)
· 润雨细无声	(335)
· 学会大惊小怪	(336)
· 多些爱抚	(337)
· “但是”的艺术	(338)
· 别挑毛病	(338)
三、搏取男人欢心	(339)
· 赐予机缘	(339)
· 呢哝的话题	(340)
· 挥洒语言的魅力	(344)
· 天马行空	(345)
· 柔情万种	(345)
· 让他开口	(346)
· 无聊的女人惹人生厌	(347)
· 表态的勇气	(347)
· 夸奖的误区	(348)
· 轻松处理牢骚	(349)
· 不妨用礼物表态	(350)
· 珍重告别	(351)

· 保持风度	(352)
· 既有方便又有不便	(354)
· 时尚语言	(355)
· 语言“贫血症”	(355)
· 真诚的谎言	(356)
· 行为语言	(358)
· 交谈搁浅也是一道风景	(359)
· 适时赞扬	(360)
· 不入俗流	(361)
· 尊重对方和感情基础	(362)

第十三章 口才的交际艺术

一、学会说话及说话技巧	(364)
· 把握好情绪就是成功的开端	(366)
· 方言能唤起乡土感	(367)
· 呼吸准备	(368)
· 如何变成“话题人”	(369)
· 多变化话茬儿	(371)
· 理性谈话有利于形象	(372)
· 幽默是一种教养	(373)
· 学会用敬语	(374)
· 适时致歉	(377)
· 抢占心理优势	(378)
· 一点突破	(379)
· 挫其锐气，小题大作	(381)
· 分化瓦解，逐个击破	(382)
· 不是最好，也不是最差	(383)
· 现实不可违	(384)
· 能屈能伸	(385)
· 暂时让步	(386)
· 化小为大	(387)

· 保持心距	(388)
· 转移次要问题	(389)
二、求职的语言技巧	(390)
· 虚心聆听	(390)
· 寻求共鸣	(391)
· 巧言掩饰	(392)
· 请多指教	(394)
· 先声夺人	(395)
· 展示你的优势	(396)
三、与人结下善缘	(397)
· 中伤如炭	(398)
· 勿传闲言	(399)
四、相逢何必曾相识	(400)
五、与领导的谈话艺术	(402)
· 上下有别	(402)
· 奉承的艺术	(404)
· 服从的艺术	(405)
· 必要的妥协	(405)
· 灵活的斗争	(406)
· 必要的礼节	(407)
· 经常请教	(409)
· 毛遂自荐	(410)
· 听话要听音	(413)
· 及时汇报	(414)
· 因人施谏	(415)
· 虚心接受“批评”	(416)
· 见风使舵	(419)
· 见机行事	(421)
六、与同事谈话的艺术	(424)

第十四章 口才的演讲艺术

一、演讲——口才的最精彩表演	(426)
二、演讲的准备	(428)
· 选材与整理	(429)
· 像专家那样演练	(436)
三、演讲的技巧	(439)
· 如何开始	(439)
· 环境选择	(445)
· 置身于听众中	(446)
· 建立友善联系	(447)
· 让听众参与	(448)
· 强化经验	(448)
· 再现细节	(449)
· 激发情感	(450)
· 鲜明重点	(451)
· 列举重点	(452)
· 充满激情的结尾	(454)
四、情感与演讲	(458)
· 情感作用	(458)
· 情感来源	(461)
· 情感表达	(464)
五、即兴演讲	(469)
· 怎样应付即兴发言	(469)
· 付诸行动	(470)
· 怎样使主持人正确地介绍你	(470)
· 如何介绍演讲人	(470)
附录：美国总统口才艺术精萃	(472)
· 不拘一格 引人入胜	(472)
· 似是而非 巧中取胜	(478)
· 随机应变 答辩自如	(479)
· 施谋用计 出奇制胜	(482)
后记	(486)