

实用口才大全

新编

刘毅政/编著
Liuyizheng

舌头是一把利剑，
演说比打仗更有威力。

——古希腊名言

人类能够用言辞来保护自己，
就像用体力保护自己一样。
运用理性的言辞比运用体力更符合人的本性。

——亚里斯多德

ELOQUENCE
COMPLETE WORKS

内蒙古人民出版社

实用口才大全

刘毅政 编著

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

实用口才大全/刘毅政编著. - 呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2001. 9

ISBN 7-204-05932-8

I. 实… II. 刘… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 057588 号

实用口才大全

刘毅政 编著

*

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

武警内蒙古总队印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:13.625 字数:340 千

2001 年 9 月第 2 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

印数:1-6 000 册

ISBN 7-204-05932-8/G·1318 定价:20.00 元

前 言

随着我国改革开放的深入,市场经济的发展和人际交往的频繁,“口才”愈来愈显示出它在社会中的地位和作用。

近年来,在迅速发展的心理学、思维学、脑科学的影响下,人们更加重视“口才”与“思维”关系的研究,指出口才是一个人思维品质的反映。表明:一个人“只有想得清楚,才说得明白”;“只有才思敏捷,才能言辞利达”。古代圣人孔子早就说过:“言之无文,行而不远”;“夫人不言,言必有中”。这两句古语,都说明了“口才”的涵义和作用。前句意思是强调说话要讲艺术,后句意思是不说话则已,说话一开口就要击中要害。古时还有“一言可以兴邦,一言也可误国”之说;有“一人之辩重于九鼎之宝,三寸之舌强于百万之师”之论。都说明了“口才”对一个成功的演讲家、思想家和革命家是何等重要。

如今,随着人与人之间关系和交往的密切,思想、文化、科学技术日益广泛的交流,传播手段的日益现代化,不要说思想平庸、知识浅薄、口齿不清的人根本无法适应飞速发展的形势,即使是一个品德高尚、学识渊博的人,如果不善言谈,说话词不达意,缺乏口才知识的话,也是无法充分发挥自己全部聪明才智的。美国学者戴尔·卡耐基说:“一个人的成功,只有百分之十五是由于他的专业技术,而百分之八十五则要靠人际关系和他的做人处世能力。”说明口才在社交领域和人际交往中所起的重要作用。

目前,我国学者对“口才学”的研究,已把视野扩展到社会科学



和社会生活各个领域,并提出“知识就是财富,口才就是资本”的新概念。本书的编写正是适应当代研究“口才学”的新形势,选择其中最为实用的口才,分编为八章,力求突出实用性、示范性,体现教科书的新风格。本书在行文中,力求语言通俗,内容有理论,有事例,有趣味,有形象,具有很强的可读性,本书既可供广大读者阅读和欣赏,又可供大专院校所设《口才学》课程的教学参考。

本书在编写过程中,广泛地参考了国内出版的书刊,并吸收了有关《口才学》的研究成果,在此表示诚挚的谢意。

编者

2000年12月



目 录

1	前言
1	第一章 概论
1	一、口才的基本概念
	什么是口才
	口才的重要
	口才与说话
	口才与交际
	口才与事业
15	二、口才的语言特征
	语言表达——口语化
	声情并茂——节奏感
	活灵活现——具象性
24	三、口才的基本技巧
	修辞技巧
	逻辑技巧
	其他技巧



41	四、口才的基础训练
	思维训练
	记忆训练
	声音训练
64	第二章 演讲口才
64	一、演讲与口才
	演讲的定义和特征
	演讲的语言要素
	口才在演讲中的作用
83	二、演讲口才的艺术修养
	演讲者的修养和能力
	演讲者的形象美
	演讲者的风度美
	演讲者的声音美
	演讲者的态势美
	演讲者的情感美
	演讲者的应变技巧
	演讲成败决于最后五分钟
114	三、中国近现代名人的演讲艺术
	名人演讲的开场白例析
	孙中山演讲的艺术
	宋庆龄的第一次讲演
	鲁迅演讲的艺术特色
	闻一多演讲的形象化手法

	毛泽东演讲的独特风格
	周恩来的演讲艺术
	邓小平的说话艺术
138	第三章 社交口才
138	一、通向社交成功之路
	崇尚口才的历史渊源
	社交中的情感沟通
	社交中的平等相处
	社交中的真诚待人
	口才在社交中的作用
	人际交往的断想与思辨
152	二、社交口才的基本功训练
	锤炼语言是口才家的基本功
	提高语言在社交中的应变力
	如何培养驾驭语言的功能
165	三、社交口才的实践举例
	拜访与接待
	介绍与聊天
	交友与恋爱
	赞美与批评
	说服与拒绝
	安慰与道歉
200	第四章 论辩口才



200	一、论辩之道的真谛
	论辩的意义浅识
	论辩者取胜的基本条件
	论辩获胜的技巧
	识别和驳倒诡辩者的方法
214	二、论辩取胜的技法与战术
	善于疏导 百川归海 ——因势利导法
	饮水思源 睹影知竿 ——追本穷源法
	利害相关 荣辱与共 ——牵连钳制法
	层层剥笋 丝丝入扣 ——拊背扼喉法
	敲山震虎 避实击虚 ——旁敲侧击法
	顺势行事 因利乘便 ——顺水推舟法
	坚韧刚强 言必有中 ——咸中肯綮法
	听其陈述 揭其隐匿 ——俟机逼近法
	以其“美”言 揭其丑行 ——言行相悖法
	软中带硬 外柔内刚 ——“绵里藏针”法
	以其人之道 治其人之身 ——借鸡生蛋法
	抑制对方优势 使之愤怒失态 ——抑制激怒法

	无疑而问作先导 有疑而问为主体 ——单刀直入法
245	三、中国古代名人的论辩口才
	荀子的辩说原则
	墨子的论辩艺术
	子贡利口游说四国
	孟子辩术面面观
	古人的酬嘲艺术
272	第五章 司法口才
272	一、司法口才面面观
	司法口才的涵义和特点
	律师在法庭上的发问技巧
	律师在辩护中的口才艺术
	律师口辩的四项原则
	司法提问的控制与方法
	法庭答辩的策略与技巧
	刑事侦查员口才的重要作用
	法庭辩论错话正误录
	法庭辩论勿犯忌讳十五条
298	二、司法口才与秉公办案
	罗律师巧举金表制英商
	一场错吃熊掌的官司
	法律无情人有情的辩说
	一宗釜底抽薪的论辩术
	一场虚虚实实的心理战



	不辱使命的梅法官
	轰动全国的一起“安乐死”案
	一果多因辩主因的惨案
	流传南方的杜芸芸遗产官司案
310	第六章 谈判口才
310	一、制胜的谈判口才
	知识是谈判者口才的源头
	谈判口才的特征
	谈判主题的资料工作
	谈判前的寒暄与投石问路
	谈判中的文明礼貌用语
322	二、谈判的技巧
	谈判中的叙述技巧
	谈判中的提问技巧
	谈判中的答复技巧
	谈判中的说服技巧
335	三、谈判的谋略
	谈判中的曲线进攻
	边谈边打的战术
	“装聋作哑”的谈判战术
	谈判中婉言妙语的巧用
	“声东击西”的谈判战术
349	四、谈判的艺术
	学会好马不吃回头草

	谈判中的妥协让步
	谈判中的幽默妙用
356	第七章 商务口才
356	一、商务口才的重要作用
357	二、商务谈判与口才技巧
	商务谈判语言七忌
	商务谈判中的说服技巧
	商务谈判成功的技巧
	商务谈判中的答复技巧
367	三、商务谈判与策略
	刚柔相济的策略
	打破僵局的谋略
	善于应变的对策
374	四、商业经营中的推销口才
	推销员的语言技巧
	推销员如何与顾客打招呼
	推销员的应变语言技巧
	推销员必知的五步推销法
389	第八章 公关口才
389	一、公关口才的基本原则
	公共关系是一种传播活动
	公关传播中的语言形式
	公关语言的艺术技巧



	公关口才的语言六点要求
	公关口才的用语范围和原则
412	二、中外古今名人话公关
	一言安邦话子贡
	晏子使楚辩诘难
	毛遂自荐促联盟
	刚柔相济劝刘邦
	简雍巧劝刘皇叔
	耶律楚材的口才
	朱元璋的“天下江山图”
	纪晓岚巧对乾隆帝
	曾纪泽不辱使命
	戴高乐的赞美话题
	基辛格会见周恩来
423	主要参考书目

第一章 概 论

一、口才的基本概念

什么是口才

人们在交际过程中,因时因地、因人因事地凭借自己的知识和阅力,力求准确地表达自己的态度、见解和感情,以期充分发挥交际功能的口头表达能力,就是口才。口才的含义是很广泛的,可由下面要素组成:它包括胆、情、智、识、知、辩、力、度、思、仪十大要素。

所谓“胆”即无私无畏、临场不慌,言其所必言。“情”即真情流露。“智”即驾驭交际场面的能力。“识”即见解、主见。“知”即丰富的知识和阅历。“辩”即不同的场合运用不同的言语表达形式,句式、语气、语速、语势、语体风格要运用得当。“力”即感染力、说服力、号召力、战斗力。“度”即言语交际过程中,或赞或贬、或喜或悲、或坦陈或婉言、或精确或模糊,都要有个程度轻重的问题。“思”即贯穿于言语交际活动全过程的思维活动。“仪”即仪态、神情、举止。即指交际者的仪态神情只有与交际者的性格气质及特定语境中的言语三者和谐时,才能相得益彰。

简而言之:口才就是说话人对持不同见解的人有巨大的说服力;口才是说话人语言的吸引力,能吸引周围的人倾听其话语,并有所乐、有所得;口才也是能用把心中的话充分表达出来的说明



力,使听者一听了然。

口才作为语言的艺术,它具有无穷的魅力。因为语言是人类“奇妙的花朵”。人是漂浮于语言中的。没有语言,人是极为苍白的。语言是构成概念的前提。语言是一条大川,而口才则是语言的运用和演绎。随着人际交往和全球交往的增多,对口才需求会越来越多。演讲、法庭辩论、观点表达、会议争论,都需要口才。口才的重要性在于表示自己、影响别人。但这并不是说讲得越多越好,喋喋不休不是口才,从某种意义上说保持沉默也是一种境界。对不能讲的东西保持沉默,此时无声胜有声。

有人说:“最好的口才是言简意赅,最妙的口才是一语中的。”这两句话是对口才的含义极为具体的概括。

口才是“包装”完美的人生的。那么人怎样才算是有口才呢?正如一位大学教授说:“一个人具有口才,从外在形式看有一口流利而又符合逻辑且生动形象的话,但从深层次看应该具有广博的知识和驾驭这些知识的能力。口才好比一片汪洋,表达是浪花,内涵是海水。所以我认为要用一种全面、完整的知识作为底蕴,作为源泉。有了丰富的知识,才使口才有了“口若悬河”的根底。口才不能靠拔苗助长,胸中有了东西才能自然流露。知识面是构成好口才的‘基面’。另外,学习口才、修辞学、辩论学是很重要的,这正像有了材料,要做成产品,还需要工艺一样。“一个人知识的积累要像一座金字塔。”这位教授还告诉人们,练就好口才的方法:“从内容到形式考虑,一是有理论,二是有技巧。口才,关键还是练。节目主持人反应快,口齿伶俐,是练出来的。最好的方法是真刀真枪上台去试。”

口才的重要

在当代人们的社会生活中,人与人之间及人与社会之间的关

系,是非常复杂而密切的,因此社交往来也是不可缺少的。随着人们相互交往与合作机会的增加,我们的说话表达能力,人与社会交际面关系的扩大和人们应变口才能力的提高,口才更显得必要和重要了。

人们生活到了现在,口才已成为决定一个人生活及事业优劣成败的一个因素。由一个人每天所说的话,可以判定他每天的工作生活情况;一个人每天的喜怒哀乐,往往由其言语来决定。一生失败于口才的人很多,我们和人接触时所说的话,是很容易被人估定其价值的。口才妈,说话流利会使人付托重任。有了才干,即使没有口才,虽也可以达到成功的目的,但有才干兼有口才的人,他的成功希望更大。因为你的才干可以通过言语谈吐加以充分地表露出来,使对方更深一层地了解你,并且信任你,这样对方才敢付托给你重任。尤其是一个有学问而没有口才的人和人交往时,就有点儿难于应付,同时在无形中就损失了不少的收获。往往有些人,在繁忙的人事接触中,觉得别人说的话,有如自己被威胁似的,也许别人的话太圆滑多变,太富于煽动性,使自己的话反觉得木讷结舌了。一个滔滔不绝的说话者,颇有一种不可思议的力量,可以影响周围气氛的松弛与紧张。

口才,确是人类生活中最难能可贵的艺术或技术,你看到一百个人中能有几个人是长于口才的呢?少数人的口才,可以说是出于天才,但多数人的口才,却是出于平常多锻炼的缘故。

没有口才的人,有如发不出声音的留声机,虽然是在那里转动,却不使人感兴趣。工业社会是一个繁忙的社会,具有口才的人,他必然是现代社会中的活跃人物。口才是一种技术,也是一种艺术。能干的大企业家,定要具备这技术或艺术,律师、教师、演员、推销员等等,都是侧重于口才的。口才是人类生活中应用普遍而最难能可贵的技术或艺术。一个人的说话能力可以代表他的力量,口才好的人往往容易被人尊敬,而口才差的人容易被人冷淡遗



忘,由此足以显示“口才”两字立于人生旅程是具有何等重要的意义。

一个人的生活,包括衣、食、住、行、育、乐六件要事,一个小孩子在初生落地的时候,他第一个要求就是要吃奶,因为他要求生存,乳汁是维持他生存的要素;后来,孩子渐渐长大起来了,他不仅要吃,而且要求行动上的自由。倘若父母们,缚住了孩子的手脚,他一定会一刻不停地挣扎着;倘若挣扎再不能生效,继之便号啕大哭。随着孩子们年龄的增长,衣、食、住、行、育、乐六项,是他们一日不可或缺的要素。这是天经地义,谁也推翻不了的。不过,这里还得提醒大家一句,就是一个孩子在七八个月的时候,他们还有一件极重要的表现,那是什么呢?老实说罢,这一种表现是由于人类本能的作用而产生的。人类本有一种说话的本能,小孩子在七八个月的时候,他们要求表达他们心理的意思,咿呀地发出各种不同的声音,这正是人类生活中的一种奇迹,而这种奇迹,许多人都把它忽略了,以为它并不是生活的要素。

人类生活的要素,一方面是物质生活的满足,如衣、食、住、行、育、乐的舒适;另一方面却是精神生活的安慰,如思想、意念、情感等等。充实精神生活,正和满足物质生活一样的重要,甚至在某一种境地中,满足精神生活,却比满足物质生活重要得多,尤其是表达思想,满足意念,传述情感的语言,更是人类生活当中一件不可少的事情。当你无法表达你的意思,满足你的意念,传达你的情感时,你所受的痛苦一定是非常大的。譬如你正和大家谈得十分起劲,这时若你的声音嘶哑了,无从发言,你将觉得如何的窘迫呢?

人类生活已经到了不能孤独生存的境地中,语言的作用,更表现出不可一时或缺。你无论在什么环境中,你总不可能避免跟人们交往,那么你就不能不依靠说话来做交往的媒介。这里我们不必多费时间来研究语言是如何发生的问题,但是我们却不能不讨论人生和语言的密切关系。一个人的说话能力,可以显示他的力