

全面规范实用教程

口才培训经典范本

创新口才系列丛书

Eloquence

实用口才 必备手册

●语言是你用来表达思想，传达情感的一种工具，一样利器。好的工具可使你无往不利，赢得更多的友谊和成功，创造更完美的人生。一生事业之成败，一世荣显之得失，实在与口才有很大的关系。因此，我们能不精研口才这门课程吗？



舒丹 博士 ● 编著

CIP 中国电影出版社

Eloquence

实用口才 必备手册

●语言是你用来表达思想，传达情感的一种工具，一样利器。好的工具可使你无往不利，赢得更多的友谊和成功，创造更完美的人生。一生事业之成败，一世荣显之得失，实在与口才有很大的关系。因此，我们能不精研口才这门课程吗？



CFP 中国电影出版社

图书在版编目(CIP)数据

实用口才必备手册/舒丹 编著. —北京:中国电影出版社, 2005. 4

ISBN 7-106-02286-1

I. 实... II. 舒... III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 020833 号

责任编辑:李 寻

封面设计:蔡式荣

实用口才必备手册

舒丹 编著

出版发行: 中国电影出版社(北京市北三环东路 22 号)邮编:100013

电话:64299917(总编室) 64216278(发行部)

E-mail:Jsja@netchina.com.cn

经 销:新华书店

印 刷:中国电影出版社印刷厂

版 次:2005 年 5 月第 1 版 2005 年 5 月北京第 1 次印刷

规 格:开本:880×1230 毫米 1/32

印张:22.25 字数:400 千字

印 数:1-10000 册

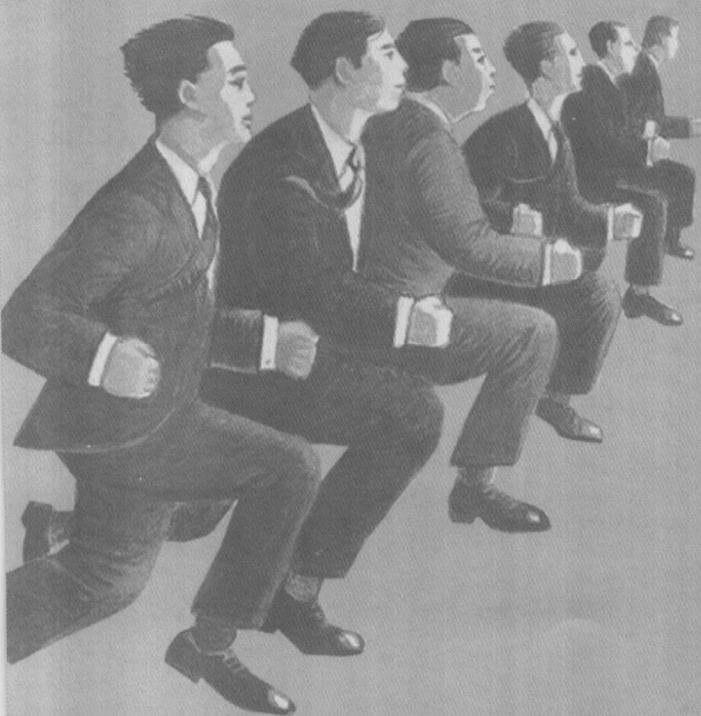
书 号:ISBN 7-106-02286-1/H·0003

定 价:43.80 元(全 2 册)

全面规范实用教程

口才培训经典范本

创新口才系列丛书



前 言

现在，人们越来越注意到口才在社会的人际交往中的重要作用。比如说话言不达意、笨嘴拙舌，可能会使你坐失良机；而出语精当、应对机敏就可以赢得主动；如果善于辞令，可能会使你左右逢源，而出言不当可能会顿感“四面楚歌”；精辟的外交答辩可以维护国家的尊严，而精彩的竞选演说则可以使选民们热血沸腾；一席语重心长的话可以使浪子回头，而一席情意深切的话也可以消弭夫妻间的猜忌……现代社会的快节奏、高效率是以较好的口才为前提条件的。语随口出就能表达思想，交流信息，这远比书面语呈现和传递信息的速度快。语言交流的临场及时性和反馈性，可以更好地推动工作、推动事业，有助于在充满竞争的现代社会中捕捉转瞬即逝的机遇，走向成功。

口才，也是对一个人的才干、一个人的活力、一个人的人格力量的检验——衡量人才的质量要看“口才”，这是用人单位的一把尺子，已经成为新人才观的重要组成部分。

因此，人们正在把口才质量的高低作为衡量创造型、开拓型人才的标准。前几年，法国圣戈班集团社会事务主任比德甘来我国演讲，他谈了自己的人才观，他说：“起决定作用的是与人打交道的能力以及对各种事物的反应能力。”

他说的主要是“口才”——这是“起决定作用的”！

当你看到，在各种社交场合，有人应付自如、谈笑风生，几句简洁明智的应对，就轻松自然地摆脱了令人困扰的言语之争或人事纠葛的时候；

当你看到，在紧张激烈的商业谈判中，有人用严密周详的表述、用机敏有力的回驳使对方进退维谷，终于赢得最后胜利的时候；

当你看到，有人在求职应聘时，或在营销洽谈时，能相时而动、言必有中、用语得体，终于获得对方青睐的时候；

当你看到，在庄严的学术答辩中，有人用无懈可击的逻辑论证，鞭辟入里地阐明自己的独到见解，最后博得了专家、学者点头赞许的时候；

当你看到有人走上讲台，面对莘莘学子期待的目光，一开口，满屋顿然生辉、学生如坐春风的时候；

当你看到，在轻松的节日晚会上，有人出口成趣，一两句精言妙语就引得满堂欢腾、热烈喝彩的时候；

.....

这时，你一定暗暗惊叹他们的干练，夸赞他们的智慧，赞叹他们的才华和魅力；但是，你最惊羨的，肯定是他们的口才。

朋友，何必只是目瞪口呆地赞叹、惊羨呢？古人说“为之，则难者亦易矣；不为，则易亦难矣。”——训练自己的口才吧！不畏艰苦地练起来，持之以恒地练起来，就从现在开始！

那么，怎么样才叫有口才呢？

在人们的言语实践中，口才是一种复杂的语言现象，有时甚至真伪难辨，我们得认真作出区别。

比如，

虽伶牙俐齿，却喋喋不休，很难说这是口才，而惜言如金，甚至快如霜刀，才是口才；

用语晦涩，虽言简意赅却故作高深，很难说这是口才，而深入浅出，言简意明，才是口才；

强词夺理，擅用诡辩，虽口若悬河、滔滔不绝，很难说这是口才；而合乎逻辑，以理服人，才是口才；

堆砌词藻，套话连篇，虽语流顺畅却充满陈词滥调，很难说这是口才，而用语贴切，言之有物，才是口才；

哗众取宠，讽刺辱骂，虽入木三分却很难说这是口才，而幽默风趣，庄谐杂出，才是口才……

当然，口才作为一种技巧，一种艺术，它风格多样，表达形式也各有差异，真可谓百花齐放、万紫千红——

有的爽朗明快，有的片言偶发；

有的淋漓尽致，有的委婉含蓄；

有的激情洋溢，有的清新隽永；

有的朴实无华，有的典雅诙谐；

……

但是，形成这样多种风格的共同特点是，它体现的是综合性才能——它是“口”才，是“思”才，是“耳”才，也是“眼”才……

它反映了人的语言才能，同时，也是人的素养、气质、品格、情操的统一和谐的流露。

口才不完全是与生俱来的才能，虽然有人有点儿这方面的天赋，但主要还是靠后天的学习、培养和锻炼。口才作为一种难度较大的才能，训练起来却是一个既艰难又充满乐趣的过程。因此，我们必须有坚定的信心、不懈的毅力和顽强的意志。

苦练出口才——这方面的例子很多：

——古代希腊演说家德谟斯蒂斯从小口吃，但立志演说。为矫正口吃，使口齿清晰，他将小石头含在嘴里不断地练说。他曾把自己关在屋里练习，为避免别人打搅，竟把头发剃去一半，成了“阴阳头”，硬逼着自己专心一意地练口才。经过12年刻苦磨练，终于走上了成功之路。

——美国总统林肯出身于农民家庭，当过雇工、石匠、店员、舵手、伐木者等，社会地位卑微，但是他从不放松口才的训练。17岁时他常徒步30多英里到镇上，听法院里律师慷慨陈

词的辩护，听传教士高亢激昂的布道，听政界人士振振有词的演讲，回来后就寻一无人处精心模仿演练，终于口才日日进步。1830年夏天，他为准备在伊利诺斯一次集会上的演讲，面对光秃秃的树桩和成行的玉米，一遍又一遍地试讲。后来他连任两届总统，也成了世界著名的演说家。

——英国戏剧大师萧伯纳的口才是有口皆碑的。但是，他年轻时却胆小木讷，拜访朋友都不敢敲门，常常“在门口徘徊20多分钟”怯于开口。后来，他鼓起勇气参加了“辩论学会”，不放过一切机会和对手争辩。他练胆量，练语言，练机智，千锤百炼终成口才家。他的演说，他的妙对，传诵至今。有人问他怎么练口才的，他这样说：“我是以自己学溜冰的办法来做的——我固执地、一味地让自己出丑，直到我习以为常。”

这正是：“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”

高速发展的现代社会，正催迫着人们以分秒必争的势头重新塑造自己，现代社会高质量的人才必须具备口才。我们可以毫不夸张地说：一个发挥口才，充分运用口才的时代，已经到来。为了适应时代，适应潮流，为了迎接挑战，迎接竞争，提高全民族的语言素质，使每个人都具备口才，这已是摆在我们面前的迫切任务。

你想征服人心获得别人对你的敬慕吗？

你想在人生的追求中不断获得成功吗？

你想拥有你的海洋、你的太阳、你的世界吗？

——你如果艰难跋涉，不惜流下汗水，那么你必能浇灌出成功之花；如果你在“口才训练”这座熔炉中冶炼，那么你必将会成为一块充满自信的合金，成为我们事业的中坚分子，成为令别人刮目相看的、出类拔萃的人！

目 录

前言	1
第一章 口才基础	1
第一节 口才交际 成功阶梯	1
第二节 口才四要 熟能生巧	7
模仿复述	12
口头评述和解说	13
演讲练习	13
快速回答的论辩	14
第三节 高瞻远瞩 厚积薄发	16
第四节 立体思维 左右逢源	21
逆向思维训练	21
纵深思维训练	22
多向思维训练	23
综合思维训练	24
第五节 心态平和 信心倍增	26
呼吸调节法	29
转移注意法	29
表情调节法	29
心境调节法	30
暗示调节法	30
第六节 字正腔圆 魅力顿生	32
念准字音	33
尽量用普通话交流	34
正音、辨字	37
第七节 语气节奏 引人入胜	39
掌握语气的特点	39
改变不良习惯语势	40

因时、因地、因人调整语气	40
掌握各种句调的特点	42
有说服力的语调	43
控制说话的轻重快慢	43
培养扣人心弦的语调	44
分清语言节奏的类型	46
练习每个句子成分的节奏	47
灵活自如地控制节奏	48
第八节 选词择句 出口成章	49
要积累语言材料,多多益善	50
对积累的词语辨析特点,愈细愈好	51
培养遣词造句的习惯	52
第二章 口才技巧	54
第一节 人才需要口才 口才就是人才	54
领导工作与口才艺术	54
经济工作与口才艺术	55
求职者与口才艺术	55
宣传工作与口才艺术	56
外事活动与口才艺术	58
各行各业都需要口才	58
第二节 称谓介绍 见面之礼	62
第三节 恭维得体 缩短距离	68
第四节 访晤交谈 风度翩翩	74
进门语	74
寒暄语	76
晤谈语	77
辞别语	77
谈话要有幽默感	78
适时赞美	80
第五节 巧问妙答 不败之地	80
答非所问法	83
诱导引答法	84
含蓄作答法	84
突破限制法	84
反射矛头法	84
以虚制实法	85
反刍应答法	85

移花接木法	85
第六节 赞美祝贺 获得好感	87
实事求是 措词适当	88
赞美要具体、深入、细致	89
借用第三者的口吻赞美他人	89
赞扬须热情具体	90
把赞美用于鼓励	90
赞美还要注意适度	90
适合祝贺的场景	91
祝贺时感情要真挚	92
祝贺的话要简洁,有概括性	93
祝贺要注重礼节	93
祝酒	93
贺婚	94
第七节 致谢道歉 真心诚意	94
第八节 反对拒绝 曲径通幽	99
通过暗示来拒绝	100
先肯定对方的要求,再强调拒绝的理由	100
用沉默表示否定	100
用拖延来表示拒绝	100
用推托来表示拒绝	101
把对方请求的根据,转为拒绝的理由	101
转移话题,表示拒绝	101
答非所问,避实就虚	101
预埋伏笔,适当时候再拒绝	102
态度要真诚,不能嘲讽,冷落对方	102
要顾及对方的自尊,给对方留台阶	103
要给对方留退路	103
要选择适当的时间、地点和机会,尽量减少“副作用”	103
让对方明白你是赞同的	104
避免只针对对方一人	104
以友好、热情的方式拒绝	105
第九节 说服劝慰 情至事成	105
在形象上让别人接受,进而使他相信自己提高自己的可信度	105
要了解说服的对象	105

在说服以前要进行周密的准备	106
在说服时要做到观点正确、条理清楚、陈述具体,动之以情, 晓之以理,综合运用各种说服方法	106
要同情,不要怜悯,不要摆出居高临下的架子	109
要真诚地开导、帮助他,不要摆架子训人	109
要积极鼓励帮助他树立信心,不要消极埋怨	110
劝慰要选择恰当时机,不要事过境迁再安慰,更不要火上浇 油惹是非	110
第三章 交际口才	113
第一节 为人处世 交流第一	113
第二节 聊天谈心 获取信息	116
应对	120
诱导	120
赞美	121
批评	121
开场白	122
澄清事实	122
结束语	123
第三节 诚实无欺 交友之道	123
多交君子之友	124
多交耿直之友	124
不交趋炎附势之友	124
不交拨弄是非之友	125
为人要大度,交知心朋友	125
对等	126
谈心	127
求同	127
合作	128
交换	128
第四节 繁简曲直 因时而宜	128
尊重对方,诚恳待人,坦诚相见,心胸广阔	134
避免花言巧语、饶舌油滑	135
多种因素配合,表达真挚情意	137
第五节 精选话题 巧解冷场	138
顺水推舟	142
顺手牵羊	143
另起炉灶	143

第六节 重视反馈 洞察人心	146
注意研究对方的心理定势	147
注意获得反馈信息	148
准确判断反馈信息	149
第七节 潇洒迷人 吸引异性	153
第八节 窘境难免 妙语得脱	157
直言不讳	158
含蓄委婉	158
幽默还击	159
巧妙闪避	160
及时转向	160
装聋作哑	161
含糊笼统	162
反口诘问	162
随机应变	162
第四章 婚恋、家庭口才	164
第一节 先生谈情 十法谨遵	164
约会地点	164
邀请技巧	165
彬彬有礼	166
及时展开心理攻势	166
恭维女孩子的相貌	167
向她说心里话	168
尊重她、了解她	168
注意她的服饰变化	169
喜欢她的爱好	169
多赞美女孩	169
建立能获得支持和“营养”的人际关系	171
超脱别人对自己的期望	171
始终想着自己的长处	172
时刻想着自己能成功	172
第二节 女士说爱 有法可行	172
气质美首先表现在丰富的内心世界	173
气质美看似无形,实为有形	173
气质美还表现在举止	173
气质美还表现在性格上	173
高雅的兴趣也是气质美的一种表现	173

第三节 含情脉脉 表达爱意	179
沉默寡言型	179
夸夸其谈型	179
甜言蜜语型	180
直言不讳型	180
唯唯诺诺型	182
作好准备	182
问候致谢	183
引出话题	183
叙述说明	184
忌自我吹嘘	184
忌胆小羞怯	184
忌粗言劣语	185
甜言蜜语	185
轻言细语	186
窃窃私语	187
回避与对方独处的场合	189
在他面前不拘言笑	189
当众显示你与他的格格不入	190
对所有的朋友表示友好	190
第四节 夫妻生活 幸福美满	191
夫妻间要多商量	192
夫妻间要实在	192
夫妻间要多安慰	192
夫妻间要宽容	193
夫妻间要多信任	193
要严于责己	194
夫妻间要多忍让	194
说话要文雅风趣	195
要互相尊重体贴	196
互相尊重,态度温和	198
关心对方,体贴入微	198
不抱怨、不指责和不侮辱	199
第五节 欢乐家庭 其乐融融	202
学会引导孩子	202
学会闲谈	202
学会说服	203

学会处理长幼之间矛盾	204
引旁证	208
找根据	209
观“天”色	209
套近乎	209
献殷勤	210
善于介绍、问候	211
善于询问、诱导	212
善于区别对待	213
来了新邻居怎么办?	214
邻家遭遇、随便怎么办?	215
孩子间吵架了怎么办? 分三步进行	216
听到搬弄是非的话怎么办?	216
邻家贪小便宜怎么办?	216
邻家强横无理怎么办?	217
邻家发生争吵怎么办?	217
第五章 幽默口才	218
第一节 幽默睿智 众人欢迎	218
机敏诙谐	225
含蓄深刻	226
温和亲切	227
第二节 幽默之法 切忌滥用	231
要沉住气	233
讲笑话要合适	234
要注意引导听众思路	235
要有宽恕容忍的态度	237
要有板有眼	238
不要自己“傻乎乎”地笑	239
幽默切忌滥用,超过了应用的限度,会让人反感	240
第三节 善于表达 谈吐幽默	242
夸张	243
一语双关	243
比喻法	244
曲解法	245
类比法	246
拟人法	247
巧借话题	247

转换法	248
中断法	249
第四节 缓和矛盾 化解干戈	250
缩短距离	256
脱离困难	257
揭露缺点	257
评判是非	258
宽松精神	258
第五节 学会幽默 大有作为	261
要有高尚的情操	263
要有较高的文化素养	265
要注意场合和对对象	267
正确的动机	268
要有较强的应变力	269
第六章 推销口才	273
第一节 成就事业 口才当家	273
要善于分清轻重抓住主要问题	274
要善于鼓动部下激发部下讲话的愿望	275
要善于激发部下的真情,启发部下讲真情实话	275
把握自己的情绪,要善于克制自己,避免冲动	275
尽量少打断部下的谈话,要善于掌握评论的分寸	275
要善于给部下积极的暗示表达对谈话的情趣和热情	276
注意谈话中短暂的间歇,要善于利用谈话中的停顿	276
有敏锐的直觉,要善于克服社会知觉中的最初效应	276
不拘泥于形式,要善于利用一切谈话机会	276
决择	277
平等	277
条理	277
拓宽	277
竞选答辩	278
就取讲话	279
镇住纷乱	279
实业救国	279
走向世界	280
接受采访	280
第二节 商品推销 锲而不舍	280

言多必失 适可而止	282
人同此心 心同此语	282
察颜观色 先知先觉	283
消除疑虑 为己服务	283
好与人辩 推销大忌	284
潜移默化 迂回战术	285
第三节 自荐求职 巧妙经营	285
第四节 热忱微笑 推销语言	289
情感	294
礼貌	294
通俗	294
风趣	295
诱惑	295
夸张	295
简洁	296
科学	296
问候	297
接近	297
商品宣传	298
第五节 推销游说 机变百出	300
第七章 演讲口才	305
第一节 选材精当 表达灵活	305
选择真实的材料	306
选择有新意的材料	306
要使材料有幽默感	309
第二节 心理稳定 信心十足	312
汲取成功的经验	317
避免可能使你不安的反面刺激	317
给自己打气	317
表现得信心十足	317
第三节 举止衣着 气度不凡	317
第四节 情真意切 一鸣惊人	322
用故事开始讲话	326
借助于物品	326
在演讲开头提一个问题	326
用名言开头	327
用使人惊奇的事实开头	327