

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 培训手册

●美国中学常年开设语言类课程，大学本科与研究生中也设有此专业。目前，中国的大中院校已经陆续开设了这类课，全国中学高中语文课本也专门增加了“交际口才”这门课程。



舒丹 博士 ● 编著

CIP 中国电影出版社

Eloquence

实用口才 培训手册

●美国中学常年开设语言类课程，大学本科与研究生中也设有此专业。目前，中国的大中院校已经陆续开设了这类课，全国中学高中语文课本也专门增加了“交际口才”这门课程。



CIP 中国电影出版社

图书在版编目(CIP)数据

实用口才培训手册/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 020834 号

责任编辑:李 寻

封面设计:蔡式荣

实用口才培训手册

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)

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，你最惊羡的，肯定是他们的口才。

朋友，何必只是目瞪口呆地赞叹、惊羡呢？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 口才的重要性	1
第一节 一言九鼎	1
口才的重要	2
口才会使人托付重任	4
口才与说话	5
口才与交际	7
口才与宴会	10
口才与事业	12
第二节 话如其人	14
社交是场必须认真做的成年人游戏	14
别人没有理由讨厌一个对他没有奢求的人	14
别把功夫花在装腔作势上	15
不以贫寒为卑贱,不因富贵而骄人	16
以同样的态度对待你周围的每一个人	16
把你的努力化作快乐传播给别人	17
建立一种“天生我才必有用”的自信心	18
知己功夫是诚意,知彼功夫是技巧	18
信赖帮你改变他人	19
士为知己者死	19
在预定时限内完成工作是最基本的职业道德	20
不要养成纵容自己过失的习惯	20
以宽恕之道待人必然使你大受欢迎	21
你的行动也会影响到别人的行动	22

第二章 口才训练术 23

第一节 基础训练

训练目标:准确鲜明、入耳动听 23

把握重音 23

轻重调节 26

句间停顿 26

口齿清晰 27

声气传情 30

一语多调 31

朗读朗诵 32

节奏控制 35

语体转换 36

体态表意 38

第二节 听悟训练

训练目标:听知听悟,反应迅捷 41

听辨注意力训练 43

听辨记忆力训练 45

听辨理解力训练 45

第三节 语流训练

训练目标:知而能言,言之能顺 49

快读快讲 52

语汇储存 54

自言自语 54

放胆畅言 55

句句依存 56

筛选冗余 57

模式独白 58

回映训练 59

近义语描摹 64

讲述故事 65

第四节 备稿演讲

训练目标:和谐得体,朴实感人 69

模仿起步 71

备稿试讲	73
显示个性	75
情态演练	76
情感传导	78
摆脱“卡壳”	80
第五节 即兴演讲	
训练目标:挥洒自如,即兴成篇	81
散点连缀	83
格化构思	85
说句成篇	87
意象组合	88
意随情遣	89
借题发挥	91
第六节 语智训练	
训练目标:相时而动,妙语服人	94
快速择语	95
直觉思辨	98
速喻明理	99
突破惯性	100
语境生智	101
反常合道	102
第七节 应对训练	
训练目标:灵动机敏,对答如流	106
自问自答 互问互答	109
逼问快答 对答如流	111
克己适彼 线性接引	115
变通顺承 机敏转接	117
顺应语势 直陈己见	119
以简驭繁 一语中的	120
避实就虚 迂回曲对	123
适度冲撞 顺贬反诘	124
分离曲解 岔答诘难	127

超句补救 力挽狂澜	129
第八节 辩论训练	
训练目标:力排众议,反驳有力	132
模拟起步	134
自我争论	135
熟悉技巧	136
对峙“抬杠”	138
限时反驳	139
力排众议	141
第九节 交谈训练	
训练目标:互动和谐,言路畅通	143
访友待客	145
劝说诱导	147
沟通之道	149
求职应聘	151
洽谈协商	153
采访提问	154
第十节 趣说训练	
训练目标:谈笑风生,出口成趣	155
说俏皮话	159
谐趣对话	161
幽默引趣	162
谐趣解说	168
趣闻对“侃”	169
趣说自己	170
学讲笑话	173
第三章 提问的艺术	177
第一节 发问	177
第二节 问话的技巧	181
思考与练习	189
第四章 说服对方的艺术	190
第一节 察言观色的技巧	190

人物观察法	190
人物鉴定法	192
第二节 说服的技巧	195
把别人想指责的话都说完	195
以自责的话启发对方将心比心	197
以退为进使对方疏于防范	198
把责备隐藏在玩笑背后	199
适度温雅可化敌为友	200
谦逊使人愉悦	201
让对方无法说“不”	201
一次不行二三次	202
以第三者来影响对方	203
触发对方恻隐之心	205
矛盾互攻,不点自明	206
指点迷津,当断则断	207
诱导对方频频赞同	208
将自己放在下风处	209
欲速则不达	210
第三节 收揽人心的技巧	210
掌握部下的心理	211
尊重善待士人	212
以德了然,人心所向	213
责任自负,功劳归他	214
不要吹毛求疵	215
有福同享	217
从长计议,攻心为上	218
思考与练习	219
第五章 交际口才	220
第一节 人际交往中口语交流的基本原则	220
第二节 如何做好自我介绍	224
第三节 营销活动中的劝说艺术	229
思考与练习	234

第六章 谈判口才	235
第一节 谈判的重要作用	235
第二节 谈判的准备工作	242
第三节 谈判的策略要点	246
思考与练习	253
第七章 论辩之道	254
第一节 形形色色的舌战	254
第二节 带有表演性质的辩论赛	261
第三节 论辩中的反驳	268
思考与练习	276
第八章 幽默妙语	277
第一节 幽默的定义与分类	277
第二节 两极情感催开的幽默之花	283
第三节 幽默是金	287
第四节 幽默要避免负面效应	292
思考与练习	297
第九章 招聘面试	298
第一节 面试的重要性与面试题类型	298
第二节 如何过好招聘口试关	306
第三节 面试答题中的理性分析	309
第四节 面试中的“情商”测评	314
思考与练习	318
附录一:口才训练题卡	319
附录二:招聘面试选题	329

第一章 口才的重要性

· 口才强于百万之师,重于九鼎之宝,改变着我们每天的生活。

· 话如其人,老实不会说话乃无用之别名。每个人所说的话,间接或直接地体现出他全部的品质。

- 我们所讲的话,可以决定我们每天的遭遇!
- 我们一天的祸福悲欢,往往决定于我们的言语!
- 所以,言语是我们教育文化的标尺!

第一节 一言九鼎

有人说,当今世界有三大武器,即原子弹、电脑和口才。确实,现代社会中人与人之间的言语交流越来越频繁,口才的重要性越来越突出。我们说,口才是未来社会最重要的武器,甚至是当今社会最重要的武器。

高尔基曾经讲过一个俄罗斯谜语:不是蜜,却可以粘住一切;谜底是语言。试想,人们深邃的思想,哪一样离得开语言来表达呢?所以说它能“粘”住一切。人有一张口,作用无非是两个,一是吃饭,二是说话。也许说话对人类来说是太普遍,太平常了,人们对这个抓不住、摸不清,稍见即逝的“怪物”的由来作种种美好的想象。有这样的一个传说,在人类还处于野蛮时,大

家都是哑巴，传情达意只靠手势和眼神。有一年大旱之际，忽然下起了大雨，久渴的人们纷纷张大嘴巴来喝。奇怪的是，这雨水一落到哑巴人的嘴里，即能听出声音，继而又能说出话。

在人类社会生活中，古今中外都涌现出一大批能言善辩，能说会道的雄辩家。如在古罗马，演说曾风靡一时，群众把倾听演说作为生活的享受之一。那时演说家比文学家占有更光辉的地位，雄辩术甚至成为一切高尚生活不可缺少的因素和装饰品。那时，人们不愿意听音乐，而愿意把时间花在听讲演，听争辩上。每到这个庄严的时刻，城市万人空巷，铺子关门，主教也由卫兵簇拥着去听。我国封建社会某些时期，统治阶级甚至专门养一批“说客”，周游天下，为宣传自己的主张服务。战国时，公孙衍与张仪，一纵一横，其辩才声震天下，所谓“一怒而诸侯惧，安居而天下息”。至于司马错论伐蜀，虞卿斥楼缓等，这些说客，词锋锐利，议论透辟，推论事理，切中时弊，他们都不愧是口才艺术家。纵观我国历史，从古代的孟轲、晏子、墨子……直到近代许多杰出的人物，如严复、孙中山、李大钊、肖楚女等，都有着极其高超的说话艺术。外国的有希腊的西塞罗、雅典的德谟斯提尼斯、美国的华盛顿、林肯，直至马克思、恩格斯、列宁、斯大林、季米特洛夫，都堪称口语艺术家。他们运用口语，在推动历史前进的政治斗争中，起到不可磨灭的宣传作用。

口才的重要

每天我们都会遇到一些场合，需要我们说几句适当的话。这几句适当的话，能够帮我们很大的忙，解决我们大大小小的问题。

一个会说话的人，可以流利地表正自己的意图，也能把道理说得很清楚、动听，使别人很乐意接受。有时候还可以立刻从问答中测定对方语言的意图，从对方的谈话中得到启示，了解对方，与对方建立很好的友谊。但是，我们常看到许多不会说话的人，他们说话不能完全表达出自己的意图，往往使对方听起来费神，又不能使人信服地接受，造成了交际上的困难。

遇到有事情和别人接触，或跟别人合作的时候，说话流利的人，总能很愉快地谈成很多事情，使人清楚地明白自己的意图。

今天的社会生活,人与人之间及人与社会之间的关系非常密切,广泛的社会往来不可缺少。随着人们互相合作机会的增加,我们的口头表达能力,愈加显得重要了。

人类生活到了现在,口才已成为决定一个人生活及事业优劣成败的一个极为重要的因素。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,往往由其语言来决定。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。口才好,说话流利会使人们托付重任。

有了才干,即使没有口才,虽然也可以达到目的,但有才干兼有口才的人,成功的希望更多。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,信任你,更敢付托给你重任。一个有学问而没有口才的人在交往时,窘于应付,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,是对自己的威胁似的,也许别人说话太圆滑多变,太富于感动性,相形之下,觉得自己木讷结舌了。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,确实是人类生活中最难能可贵的艺术或技术。我们看到,一百个人中能有几个人长于口才呢?少数人有口才,可以说出于天才,但多数人有口才,却是出于常常训练的缘故。

说话流利的人受人欢迎,他能够使许多原本不相识的人携手,亦能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解,能替人排解纠纷,消除人与人之间的隔阂。能医治他人的愁苦、忧闷,使大家生活得更美好,更快乐。我们又知道有口才的人能使生活变得很快乐,他们业余和朋友或家人相伴,使大家得到很多的乐趣。

有许多人自己觉得说话不流利,不能自如地表情达意,感到生活上很不方便。他们平时很少说话,若跟几个熟得不得了的人东拉西扯倒可以,可是一到要跟其他人打交道的时候,一句有用的话也说不上来。他们在社会生活中,处处觉得话不达意,时时感到困窘。于是别人就会说他们是些老实人。他们也会渐渐地觉得自己是老实人,自己对自己说,或是对别人说:我是老实人,我不会说话。好像老实人就必定不会说话,不会说话的必定

是老实人。这样，怪不得有些人取笑说：“老实乃无用之别名。”

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，却不使人感到兴趣。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最普遍的技术或艺术。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渐渐遗忘，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。

口才会使人托付重任

有人以为有了才干，即使没有口才，也可以达到成功的目的。但有了才干兼口才的人，他的成功希望更多！因为你的才干，可以从你言语谈吐之间，得以充分的表露，使你的对方深深地了解你，并且信任你，这样对方才敢付托给你重任！

据说有一个人对商业广告极有研究，曾在无机会的处境中创造机会。他以求职的目的去拜访一个大公司的经理。会面以后他始终没有把谋职的意思说出，他只和经理谈天，在巧妙的谈话中尽量把广告对于商业的重要和其运用的方法说出，他举了许多有力的例证。以犀利的词锋引起了经理的兴趣，结果没说谋职，反而经理主动请他替公司试办设计广告事务。他的目的达到了。这就是仅凭一席话给自己创造机会的人。他有才干，而且知道怎样用巧妙的谈话去找得他发展才干的职位。另外有一个青年应聘一家电器厂职位。他对于此行业原是外行，但为了去应聘，预先调查国内电器厂的产品数量和市场，外国电器在市场上的地位，和各种电器厂产品的比较，对各竞争厂家的营业情形等等。当他应聘时，他对于此行业研究的广博使主持者大感兴趣，在几十个应聘者中他俨如一朵奇葩。结果不消说的，机会是给他夺去了。所以，预备一些使对方发生深切兴趣，同时表现你对此道才干的谈话资料，往往能帮助你获得成功。

如果你不相信，我们再引证一个戴尔·卡耐基说过的故事。他告诉我们在费城的大街上，常踟躅着一个失业的英国青年，不