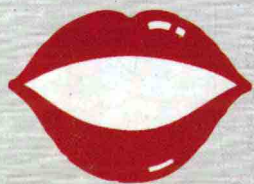


DIRECT ELOQUENCE

用最少的时间掌握说话的技巧，
使你在处世交际的各种场合中能说会道，
能言善辩。



捷 进



才

有口才必是人才

在以数字化和因特网为标志的知识经济时代，一种新的口才训练模式——《捷进口才》应运而生，这部集国内外口才与演讲著作之大成的口才学，必将成为芸芸众生中的读者诸君实现新世纪梦想的一种神奇武器。

赵修琴 / 著

中国文联出版社

103010

DIRECT ELOQUENCE

用最少的时间掌握说话的技巧，
使你在处世交际的各种场合中能说会道，
能言善辩。



捷进口才



有口才必是人才

在以数字化和因特网为标志的知识经济时代，一种新的口才训练模式——《捷进口才》应运而生，这部集国内外口才与演讲著作之大成的口才学，必将成为芸芸众生中的读者诸君实现新世纪梦想的一种神奇武器。

赵修琴 / 著

中国文联出版社

图书在版编目(CIP)数据

捷进口才/赵修琴著. - 北京:中国戏剧出版社,1999.12

ISBN 7-104-01193-5

I.捷… II.赵… III.口才学 IV.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 72778 号

捷进口才

赵修琴 著

中国戏剧出版社出版

(北京海淀区北三环西路大钟寺南村甲 81 号)

(邮政编码:100086)

新华书店总店北京发行所 经销

北京昌平科教印刷厂 印刷

350 千字 850×1168 毫米 1/32 开本 13.5 印张

2000 年 5 月第 2 版 2000 年 5 月第 2 次印刷

印数:5001-10000 册

ISBN 7-104-01193-5/C·41 定价:19.80 元

序 言

每一个想实现自身价值的人都应具备优秀的语言表达能力，这就是《捷进口才》问世的初衷，也是最终目的。

口才是指一个人口头表达的才能，《捷进口才》则是探讨如何迅速获得这种才能的途径和方法。这部集国内口才与演讲著作之大成、富有鲜明时代特色的《捷进口才》有以下四个显著特点：

第一，吸收了以往的优秀成果，并融进了最新研究成果，可谓推陈出新；

第二，将口才的培养和训练置于知识经济背景，可谓富有时代特色；

第三，体例和选材进行了科学而全面的安排与取舍，可谓之精炼；

第四，全书行文流畅，理论深入浅出，选例堪称经典，极为好读易学，可谓名符其实。

当然，《捷进口才》的出现并不是无中生有，空穴来风，在我国历史上，出现过许多杰出的口才家，春秋时期的孔子就开设过口才训练课程，他在《论语·泰伯篇》中就提到了君子修养的三个方面，其中之一是“出辞气，斯还鄙倍矣”，意思是说话时，应事先考虑言辞和口气，就可以避免粗野和错误。还有《战国策》，也生动记载了大量纵横家的精辩口才妙语，如苏秦凭雄辩口才挂起六国相印；晏子使楚，名噪青史。三国时孔明善辩，舌战群儒，一时传为美谈。到了近代，闻一多、鲁迅、周恩来更是能言善辩的巨擘，他们优

秀的口头表达能力和临战时羽扇纶巾的风采，都可称为千古的佳话。

而今，以数字化和因特网为标志的知识经济时代扑面而来，它使我们信息交换的手段日益丰富，生活的节奏和工作的效率大大加快和提高，但这并不能否认口语是人类最主要的交际工具，因为仍有 70% 以上的信息是依靠语言传递的。一个新的时代已经到来，一种新的口才训练模式——《捷进口才》应运而生，它必将成为芸芸众生中的你我他实现新世纪梦想的一种神奇武器。

赵鸣琴



一九九二年十二月一日于北京

目 录

序 言.....	(1)
----------	-------

第一篇 捷进口才基本理念

第一章 良好口才是新世纪成功的金钥匙	(3)
口才详解	(3)
良好口才是信息时代成功的关键	(3)
为“能说会道”正名	(6)

第二章 良好口才是良好素质的反映	(10)
德是口才灵魂	(11)
识是口才方向	(11)
才是口才核心	(12)
学是口才基础	(13)

第三章 现代口才的实质是信息输出和信息认同	(15)
信息输出的合作原则	(15)

信息输出的变异原则	(16)
-----------------	--------

第四章 科学训练是口才捷进的阶梯	(20)
勤练出口才	(20)
科学训练是捷径	(20)

第二篇 捷进口才修炼

第一章 心理修炼	(27)
----------------	--------

第二章 底气修炼	(29)
----------------	--------

闻花练气	(30)
------------	--------

气息体操	(30)
------------	--------

压腹数数	(31)
------------	--------

跑步背诵	(31)
------------	--------

偷气换气	(31)
------------	--------

第三章 音质修炼	(32)
----------------	--------

共鸣训练法	(32)
-------------	--------

音色训练法	(33)
-------------	--------

语调训练法	(35)
-------------	--------

第四章 语感修炼	(36)
----------------	--------

训练遣词能力	(36)
--------------	--------

训练节奏感	(38)
-------------	--------

练习停顿	(40)
------------	--------

第五章 综合修炼	(42)
听解能力训练法	(42)
记忆能力训练法	(43)
朗诵法	(44)
快速口语训练法	(45)
模拟实战演练	(47)

第三篇 捷进口才技法

第一章 寒暄、问答技法	(51)
寒暄技法	(51)
一、称呼	(51)
二、寒暄	(53)
提问技法	(54)
一、提起话头	(54)
二、深入交谈的提问	(58)
三、提问时的遣词造句	(61)
应答技法	(63)
一、应答的基本要求	(64)
二、应答的基本方式	(65)
三、机智应答	(66)
四、机智应答技法	(72)
巧语解围	(76)
一、围魏救赵	(76)

二、含糊其词	(76)
三、诱导自我否定	(77)
四、诙谐趣答, 以柔克刚	(77)

第二章 捷进深谈技法

求同存异, 寻找话题

一、有备无患

二、就地取材

三、循循善诱

鼓励对方

一、巧言赞美

二、善于倾听

三、缓开金口

四、伺机插话

五、学会应和

六、打听冷场

巧妙说“NO”

一、沉默

二、拖延

三、推脱

四、回避

五、反问

六、客气

七、用外交辞令

巧妙说“NO”的艺术方式

一、转移话题

二、无效回答

三、装聋作哑

四、坦诚相告	(92)
五、先肯定后否定	(92)
叙述	(93)
一、叙述的基本要点	(94)
二、叙述技法	(95)
描述	(97)
一、描述基本要点	(98)
二、直接描述	(99)
阐述	(101)
一、阐述的基本要点	(101)
二、论证式阐述	(102)
三、辩驳式阐述	(106)
第三章 终止谈话技法	(109)
见好就收	(109)
见势就收	(110)
第四章 幽默技法	(112)
幽默的魅力	(112)
一、融洽人际关系	(112)
二、化解困境,柳暗花明	(114)
三、最为有效的批评	(115)
四、巧妙回敬攻击	(117)
幽默的精髓和神韵	(118)
一、幽默是豁达、乐观、智慧的完美结合	(118)
二、幽而不露,默而不嚣	(120)
三、幽默一放手就成胡闹	(120)

(82)	四、幽默的最高层次是自嘲而嘲人	(122)
(82)	幽默构成规律	(123)
(82)	一、正话反说	(123)
(10)	二、借力打力	(124)
(20)	三、有意曲解	(125)
(70)	四、隐含判断	(125)
(80)	五、比喻	(126)
(00)	六、谐音双关	(127)
(101)	七、夸大其辞	(128)
(101)	八、故作不知	(129)
(501)	幽默技法集成	(130)
(201)	一、设制反差类	(130)
	二、借力打力类	(135)
(001)	三、归谬取胜类	(138)
(001)	四、装痴作呆类	(142)
(1001)	五、自我嘲讽类	(146)
(011)	六、正言歪解类	(148)
	七、综合类	(151)

第四篇 捷进情景口才

	第一章 捷进情恋口才	(157)
(811)	叩开爱的门扉	(157)
(811)	一、甜言蜜语	(158)
(001)	二、轻言细语	(159)
(001)	三、窃窃私语	(160)

四、豪言壮语	(160)
成功男人的十大功夫	(161)
一、精心选择约会地点	(161)
二、留心邀约技巧	(162)
三、注意准备话题	(162)
四、善于赞美女孩	(163)
五、恰当表现男士风度	(164)
六、及时展开心理攻势	(165)
七、爱她所爱，来点情调	(167)
八、让她觉得你最信任她	(168)
九、不要当着她的面赞美别的女人	(168)
十、做一个体贴男人	(169)
得意女人的看家本领	(170)
一、“给”他一个认识机会	(170)
二、“送”他一个话题	(172)
三、“给”他一件小礼物	(172)
四、向他借书和请教	(173)
五、“给”他点新花样	(173)
六、柔情万种	(174)
七、不要动不动生气	(174)
八、当断即断，勇敢接受婚约	(175)
九、难舍难分	(176)
十、不要藕断丝连	(177)
第二章 捷进家庭口才	(178)
学会与家人聊天	(178)
要说服，不要压服	(179)
成为孩子的良师益友	(180)

讲究批评和建议之道	(181)
巧应酬, 搞好家庭外交	(188)
一、善于介绍、问候	(188)
二、善于询问、诱导	(190)
三、交好新邻居	(192)
四、邻居太随便怎么办?	(192)
五、调解孩子间的纠纷	(193)
六、改造“铁邻居”	(193)

第三章 捷进求职口才

硕士、博士败于专科生的奥秘	(195)
树立主动出击的勇气	(198)
精心准备每个环节	(200)
一、写好自荐信	(201)
二、抢先一步思考	(204)
面试决胜	(209)
一、仪表端庄	(210)
二、积极热情	(210)
三、注重礼节	(211)
四、寻求共鸣	(211)
五、虚心聆听	(212)
六、虚虚实实	(213)
七、曲线前进	(213)
八、大度面对拒绝	(215)
九、见习时多来点“表现”	(215)

第四章 捷进演讲口才

演讲是最精彩的口才	(216)
演讲的基本特征	(217)
一、“三方”、“四联”、“五环”	(217)
二、独白的言态表达	(219)
三、富于宣传鼓动	(219)
演讲的准备	(220)
一、写出精彩的演讲稿	(220)
二、反复演练	(222)
演讲技法详解	(223)
一、有声语言技法	(223)
二、体态语言技法	(228)
三、面部表情技法	(229)
第五章 捷进谈判口才	(230)
商务谈判的攻防技法	(231)
一、投石问路	(231)
二、吹毛求疵	(232)
三、报价要高，砍价要狠	(233)
四、挑起竞争	(234)
五、沉着忍耐	(236)
六、巧言拒绝	(237)
七、以“硬”抗“硬”	(238)
八、示之以弱	(239)
九、“不便拍板”	(241)
十、立字为据	(243)
外事谈判的攻防技法	(244)
一、外事谈判的回答技法	(244)
二、委婉含蓄	(247)

三、留有余地	(248)
四、注意分寸	(249)

第六章 捷进辩论口才 (251)

辩论的基本特点 (251)

一、说服力 (252)

二、逻辑性 (253)

三、目的性 (254)

四、健康性 (254)

日常反驳的艺术 (255)

一、抓住要害，一针见血 (255)

二、以毒攻毒 (257)

三、对比说理 (257)

赛场辩论 (258)

一、选择最佳攻防角度 (259)

二、以攻为守，攻中有防 (259)

三、破解诡辩高招 (266)

第七章 捷进办公室口才 (271)

领导口才 (271)

一、领导语言要四结合 (271)

二、领导情景口才 (274)

部下口才 (279)

一、部下口才原则 (280)

二、部下口才应用 (280)

同事口才 (292)

一、工作之交 (292)

二、朋友之友	(293)
--------------	-------

第八章 捷进主持口才

主持的控场要求	(295)
---------------	-------

一、能说会唠	(296)
--------------	-------

二、面面俱到	(296)
--------------	-------

三、少而精	(297)
-------------	-------

四、灵活多样化	(297)
---------------	-------

主持技法	(298)
------------	-------

一、开场精彩	(298)
--------------	-------

二、连接紧密	(298)
--------------	-------

三、应变灵活	(299)
--------------	-------

四、分寸得当	(300)
--------------	-------

主持的语言要求	(301)
---------------	-------

一、通俗流畅	(301)
--------------	-------

二、大众喜爱	(302)
--------------	-------

三、体现个性	(302)
--------------	-------

会议主持	(303)
------------	-------

一、准备周详	(303)
--------------	-------

二、灵活驾驭	(304)
--------------	-------

三、总结精炼	(306)
--------------	-------

谈话节目(脱口秀)	(307)
-----------------	-------

一、句式简短	(307)
--------------	-------

二、情真意切	(308)
--------------	-------

三、话题连贯	(308)
--------------	-------

四、话脉一致	(308)
--------------	-------

第五篇 精典口才案例

第一章 经典问话与应答	(313)
法拉奇采访霍梅尼和卡扎菲	(313)
邓小平接受美国记者采访	(323)
邓小平的口才艺术	(332)
第二章 经典演讲	(336)
帕特里克·亨利：不自由，毋宁死	(336)
林肯：使这个民有、民治、民享的政府永存	(339)
丘吉尔：为自由而奋斗	(340)
马丁·路德金：我有一个梦想	(342)
陈月异：新时代的流行色	(346)
张勤：我从玫瑰色的梦境中醒悟	(349)
第三章 经典辩论	(353)
金庸以柔克刚战王朔	(353)
龚永强胜诉西雅图	(361)
人性本善还是本恶？	(364)
跳槽是否利于人才发挥作用	(380)
电脑时代是否导致人际情感隔离	(396)
第四章 经典说服	(412)
(张朝阳游说尼葛洛庞帝——一个知识英雄的诞生)	(412)