

精品
珍藏

历代经典文丛

口才无所不用，口才须臾不可离

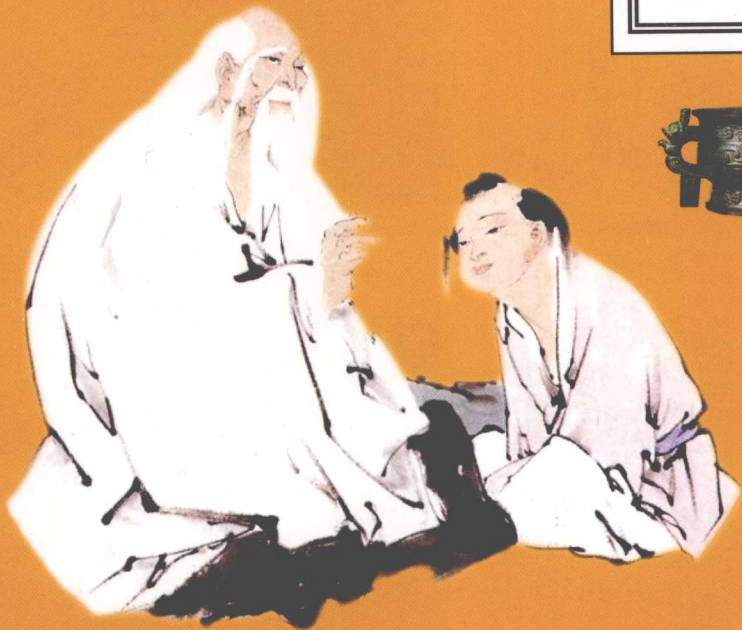


一个善于言谈或口才好的人，必须具备敏锐的观察能力，深刻地认识事物、准确地反映事物的能力；必须具有辩证、科学的思维能力，能够全面的分析、准确的判断，合乎逻辑的推理；必须具有广博的知识，能够旁证博引，言之有理有据；还必须有良好的应变技巧，词汇丰富，条理清晰、风趣幽默。

口才学

宿文成·编著

口才学是门科学，又是一门艺术，所以我们要对口才学有一个严谨、求实的态度



延边人民出版社



历代经典文丛

口才学

宿文成◎编著

延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

历代经典文丛/雷海锋 主编.——延吉:延边人民出版社,2003.8(2008.12重印)

(新世纪素质教育阅读丛书)

ISBN 978-7-80698-029-3

I. 历... II. 雷... III. 文化-青年读物

IV. I.565

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第069669号

责任编辑:张光朝

责任校对:李秋根

版式设计:李宏

历代经典文丛——口才学

宿文成 编著

出版:延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路363号, <http://www.ybchs.com>)

印刷:河北三河华东印刷有限公司

发行:延边人民出版社 印数:3000

开本:710×1000毫米 1/16 印张:240 字数:2800千字

版次:2008年11月修订 2008年12月第3次印刷

标准书号:ISBN 978-7-80698-029-3

定价:298.00元

(如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。)

前 言

古人曾经说过：“行万里路，读万卷书。”然而对于现代人来说，行万里路容易，读万卷书则太难了。科技的车轮正以惊人的速度横扫世界，终日在电脑和千奇百怪的机器前忙碌的现代人，用电线、轨道、或航线，把地球变成了一个村落。点击鼠标，我们可以在世界的任何角落把自己粘贴出去。

不过，人首先要认识自己，才可以认清世界。这些已经被中外智慧人士不断印证过了。他们的成功，正是因为有着矢志不移的追求；有着不可摧毁的意志；有着对痛苦等闲视之的心境。在一次次生活的坎坷与磨难中自我提升与超越，才使他们成就了自己，丰富了自己。

正是基于此，我们编著了这套书，作为读者朋友面对现实生活的一面旗帜，来感召、激励人生，共同朝着美好的未来前进。这套书能为你的人生指点迷津：不可以背着沉重的历史上路，而是需要汲取前人的经验；不可以复制他人的成功方法，而是需要学习成功人士的奋斗精神；不可以接受单一的价值标准，而是需要认同那些有益于人生的观念；不可以热衷于某些处事计谋，而是需要改善自己的思维方式。

卡耐基曾经说过：“人生的价值，就是创造有价值的人生。正是如此，人生最值得回味的地方并不在功成名就之时。”请带着我们去到达成功的彼岸吧！



目 录

第一章 口才是一堂人生必修课

口才是一门学问	1
好口才可以通过练习得来	3
见什么人说什么话	5
出言不慎就是祸	8
老实人也要有口才	10
修辞技巧在口才中的运用	12
身体是重要的语言工具	18
让表情为语言锦上添花	21
巧用逻辑规律出新意	24
巧借手势来传情	28
含蓄的口才技巧	31
婉言的口才艺术	35
树立良好的第一印象	38
暗示的几种表现方式	40
注意社交语言中的禁忌	44

第二章 口才的必备素质

能说话并不等于有口才	47
从语音、语调、语气等方面分项逐步进行	49
多读多写,练就超群的谈吐本领	54
要学会使用高度概括、十分凝练的语言	56





根据对象和场合调整好语速和声音	59
说话时手势不能太频、太多	62
善于运用积极性词汇的力量	63
让你的语言更具有哲理,令人回味	65
学会恰当地运用幽默的语言	66

第三章 口才来源于生活

生活中应注意的交谈事项	68
说话时应该克服的坏习惯	70
杜绝令人讨厌的言谈习惯	72
努力克服爱发牢骚的习惯	75
说话之前一定要细心斟酌	76
成功说服他人的秘诀	78
有效说服他人的方案	81
从对方喜欢的事物着手	84
电话沟通中应注意的技巧	86
面谈和电话沟通的不同	89

第四章 口才决定你的一生

口才的作用日益重要	91
口才是事业成败的重要因素	93
好口才是成功人士的必备素质	95
好口才让你脱颖而出	98
口能言之,国宝也	100
口才足以影响人的前途	103
好口才是智慧的体现	106

第五章 口才让你成为最受欢迎的人

生活的细节是别人喜欢你的关键	110
----------------------	-----





用主动的问候赢得他人的好感	115
微笑的魅力是无穷的	118
学会自我保护	121
对待得寸进尺的人的技巧	123
与人相交最忌讳“功利心”	125
尽量帮助他人完成心愿	127
对于他人的侮辱巧妙应对	129
主动去拉近自己与领导的距离	131
和领导良好相处	132
和领导谈话应该注意的事项	135
机敏的头脑和善辩的语言让上司赞赏	137
用恭维的话语让上司觉得他很优秀	138
把提给上司的建议做得更加充分	140
在工作中表现你老练的能力	142
强化自己的能力,为你的领导排忧解难	143
恰当的汇报能够加强和上司的关系	145
经常与上司沟通,确保工作圆满完成	147
做自己能办到的事情	149
对自己应得的利益积极去争取	152
平和地接受上司的批评	156

第六章 口才之演讲篇

开场白一定要精彩	160
演讲稿要能讲能演	165
避直就曲吸引听众	172
竞选演讲中要选准切入点	176
自问自答在演讲中的应用	178
适时把握演讲中的停顿	180
口语更具形象性	182
新颖是演讲的灵魂	184
破旧立新	186





让结尾回味无穷	188
演讲的注意事项与禁忌	193

第七章 口才之谈判篇

谈判语言的基本准则	197
谦虚能增加谈判的力量	200
和“言”悦色不仅是态度	202
谈判前的寒暄不可少	204
环境对谈判的特殊效应	207
巧于言辞的谈判谋略	210
站在对方立场看问题	213
商业谈判的成功秘诀	215
商业谈判适用投石问路	217
化解谈判僵局的策略	219
“泄露机密”诱导对方	221
幽默可以营造融洽气氛	223
以退为进的谈判术	226
摸清对方信息有方法	229
不妨运用以柔克刚	232
突破对方的心理封锁	234
善于感知成交迹象	237
多在“共性”上做文章	239
善听者即有善言者	241
自嘲的作用不可小试	243

第八章 口才之辩论篇

论辩贵在思维敏捷	246
知彼知己攻守有度	249
先发制人的辩论术	251
自信者的语言有力量	253





逆向反驳攻其不备	255
学会适时转换话题	258
以其人之道治其身	260
适机发挥即兴辩解	262
辩论中的巧用谐音	264
增强语言的表达效果	266
欲擒故纵收奇效	268
让对方进退两难	270
以退为进将计就计	272
善于抓住对方悖论	274
驳斥诡辩的几种方法	276
抓住势去引导	279
掌握追根寻源的技巧	281
牵连钳制显其锋芒	283
顺水推舟有力反击	286
善于捕捉反驳的战机	289
有效反驳“两难”诡辩	291
识破对方诡辩伎俩	293

第九章 口才之幽默篇

幽默的口才是一生的财富	295
幽默在谈吐中的作用	298
幽默风趣是可以培养的	302
幽默是逗人开心的钥匙	305
幽默就是出乎意料的歪理	308





第一章 口才是一堂人生必修课

口才是一门学问

书面语言与口头语言有着很大的不同，书面语言是给人看的，可以反复看多遍；而口头语言是给人听的，它是稍纵即逝的。古语曰：“听君一席话，胜读十年书。”与那些具有渊博知识和良好口才的人交谈，的确可以让人受益匪浅。良好的话语不仅带给人愉悦和欢畅，帮助我们增加知识和修养，激发人的创造力，也可以增进人们感情。

好口才是一种综合能力的体现。一个善于说话的人必须具有敏锐的观察力，才能深刻地认识事物的本质；还必须有严密的思维能力，懂得分析、判断和推理事物的来龙去脉，说出话来才能滴水不漏，有条有理；此外，还必须有流畅的表达能力，词汇丰富，知识渊博，话才能说得生动、明了、通顺。正因为好口才具有综合能力的特征，所以说，好口才是学识的标志，是一门学问。

历史上有作为的人，都把口才作为必备的修养之一，从而具有雄辩的良好口才。比如，古罗马共和国末期的政治家西塞罗就是一位雄辩家。公元前63年，西塞罗当选为执政官，遇到了以喀提林为首的阴谋集团夺取政权的事件。为揭露他们的阴谋，西塞罗在元老院接二连三地发表了著名的《反对喀提林》的四篇演说。在演说中，他表现出了高超的口才，把讽刺、比喻、比较等修辞手法同简练明快、优美动人的词汇巧妙地结合起来，使演讲跌宕起伏，衔接紧凑，犹如高山流水般欢畅清澈，雄壮有力。结果，喀提林失败了。口才成功地帮助西



塞罗达到了既定的政治目的。

再如,革命导师列宁在苏维埃政权的最初年代里,为了动员群众捍卫十月革命的伟大成果,巩固新生的人民政权,也曾深入工厂、农村、军队发表演说 300 多次,号召人民起来与形形色色的阶级敌人作斗争,有效地团结了人民。试想,如果一个领导者在动员群众的时候没有很好的口才,处处依靠秘书起草讲稿,然后照本宣科,效果就会大相径庭。

现代社会中,口才这门学问对我们有深刻的启迪作用。其重要性愈来愈明显地呈现在人们面前,从而也加深了对它进行研究的迫切性。在这方面,欧美各国,都一直把口才当做一门学问来看待。各级学校都开设口才课,连高层的政治家也参加训练,所以现代西方人都很擅长口语的表达。而在我国,口才训练则相对要薄弱得多。

有些人以为自己将来并不想当教师,更不想当企业家、外交家,口才的学问似乎可有可无。殊不知,科学技术的突飞猛进,对人们口语表达的要求日益提高,科学家也根据需要发明了口语指挥机器。现代化的车站、码头、飞机场,甚至开汽车、开飞机都可以通过人机对话进行指挥和管理。在日本和美国,口语自动识别机可以用来预订火车票。人和机器对话,虽然不要求有纵论天下的雄辩口才,但口才的一些基本原则还是要熟练掌握的。如果说的不是标准语,而是含糊不清、颠三倒四地表达,那么,机器就不会按你的意愿去办事。

由此可见,在现代信息社会中,人们学习口才这门学问越来越迫切。随着人们社会交往的增多,说话、演说、交流的能力已经成为现代人必须具有的重要能力,更是创造型、开拓型人才的必备素质。现代西方人,也将“口才、金钱、电脑”戏称为人生的“三大战略武器”。这些都充分说明了口才在现代社会的重要性。





好口才可以通过练习得来

语言表达能力的高低是天生的吗？答案是否定的。戴尔·卡耐基说：“世上没有天生的演讲家。”一个人的观念造就了人的行动，如果观念改变了，人生也能改变。任何一种能力，都是经过后天培养、锻炼而成的，好口才也可以通过练习得来。

美国第16任总统林肯，是闻名于世的大演讲家。他的“葛底斯堡演说”已铸成金文，至今存放在牛津大学，被作为英文演说的典范。他的多次法庭辩护演讲，几度轰动全国。同许多演讲家一样，他的演讲才能也是靠苦练获得的。他年轻时，经常徒步30英里，到一个法院里去听律师们的辩护词，看他们如何辩论，如何做手势。他一边倾听那些政治演说家的声若洪钟、慷慨激昂的演说，一边模仿他们。他听了那些云游四方的传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后也学他们的样子。”为了提高语言表达能力，他曾对着树桩和成行的玉米演讲过多次。

古希腊卓越的演讲家德摩斯梯尼，年轻时有发音不清、说话气短、爱耸肩的毛病。可是，当时在雅典想要当一名演说家，必须以声音洪亮、发音清晰、姿势优美、富有辩才见称，尤其需要广博的知识。他最初演说时很不成功，以致被观众轰下台。然而，失败、嘲笑与打击并没有使他气馁。他一方面刻苦读书，虚心请教朗读方法，学习用最简洁的语言表达丰富的思想；另一方面，他又向著名的演讲者请教。为了练嗓音，他把小石子含在嘴里朗诵，迎着呼啸的大风说话。为了克服气短的毛病，他故意一面攀登陡峭的山坡，一面不停地吟诗。为了克服耸肩的毛病，每次练习演讲时，他都在自己上方挂两柄剑，剑尖正对自己的双肩，迫使自己随时注意改掉不必要的动作。为了自己能安心地在家练习演讲，不外出游走，他剃了阴阳头。他还家里安装一面大镜子，经常对着镜子练习演讲，以克服演讲上的毛病。后来，他终于成为一名闻名于世的大演讲家。

我国著名的现代学者、诗人闻一多先生，也是著名的演讲家。他的演讲之所以成功，也是与他年轻时刻苦练习分不开的。

1919年，他在清华大学学习，从不间断演讲练习，一旦有所放松，就立刻警



觉起来。他常在日记里警告自己：“近来学讲演练习又渐疏，不猛起直追，恐便落后。”“演说降到中等，此大耻奇辱也。”他坚持练习演讲，在1920年1月9日的日记里写道：“夜出外习演讲十二遍。”1月10日他又写道：“演说果有进步，当益求精致。”北京的1月天寒地冻，可他毫无畏惧。14日，“夜至凉亭练演说三遍”，回宿舍又“温习演说五遍”，第二天又接着练习演说。

1983年元旦，英国女王为多年给首相撒切尔夫人担任顾问的戈登·里斯授以爵位。其主要功绩是：有效地提高了撒切尔夫人的演说能力和应答记者提问的能力；为撒切尔夫人撰写了深得人心的演讲稿……一句话，为英国塑造了一位崭新的“风韵绰约、雍容而不过度华贵、谈吐优雅和待人亲切自然”的女首相形象。由此可见，就是英国首相也有专门的演讲顾问，辅导首相练习口才。

上述几个例子充分说明，任何一个人的语言表达能力，都不是天生的。哪怕是笨嘴拙舌，甚至犯有口吃的毛病，只要不怕困难，长期实践，就一定能不断提高自己的语言表达能力。

青年人具有较高的语言表达能力，既是社会交际的需要，也是顺利实现理想目标的可靠保证。然而高超的语言表达能力并不是与生俱来的，它来源于丰富多彩的社会生活，更主要的在于为提高自己的语言表达能力，有计划、有步骤的学习和实践。





见什么人说什么话

见什么人说什么话,意即当你在和对方交谈时,尽量使用对方认同的语言,谈论对方熟悉和关心的话题,并且也要视当下的具体情况灵活应变,以便在迎合对方心理的同时,也赢得对方的好感。惟有赢得对方的好感时,你才有可能得到你想获得的东西,而这也是成就大事的一种技巧。

话总是说给别人听的,至于说得好不好、是否有口才,不仅要看话语是否适当地表达了自己的思想和情感,也要看别人能不能心领神会并且乐于接受。如果你所说的话让别人听不懂,或者让人没有专心聆听的意愿,那么这样的谈话还有什么意义呢?

与不同身份的人交流

与地位较高者谈话必须注意以下几点:态度要表现出尊敬;对方讲话时要全神贯注地听;不要随意插话,除非他希望你讲话;回答问题要简洁得当,尽量不讲题外话;说话自然,不要显得紧张。同时,还要显出你自己也是尊重自己的,不应该只做一个“应声虫”。若你只说“是”,那么你的话就可能会使别人不悦。

而与地位低于你的人谈话,则要庄重。和一个地位较自己低下者谈话,你也许会谈得很多或漫不经心,因为你觉得和他谈话太简单,不用多费脑筋,所以你的话会使他产生很随便敷衍的印象。因此,在与一个地位低于自己的人谈话时,你应使他觉得对他所说的话十分感兴趣,而且你必须请他发表自己的看法,必须做到庄重、有礼、和蔼,避免以一种领导者的态度自居。既要赞美他人完美的工作成绩,又不要讲话太多,显得太亲密,更不要以你自己优越的地位来威吓他人。

和女性谈话时,你得先开个头,然后她就会接下去。可以询问天气;询问她的健康;询问书籍、金鱼、花草或其他种种事物。总之,要询问她们所感兴趣的。同时应该切记,要以她们为中心,采取一种可使对方感情增加的谈话口气、态度和方式,那么,你和她之间的对谈,就能很愉悦而顺利地进行下去。女人们喜欢谈她自己、她的家庭及她的嗜好,喜欢发表她的意见,更喜欢告诉人家她是一个



多么好的人,所以她需要一个好的聆听者。假若你想用谈话来吸引女人的话,那么你就不要轻视她,不要以为她们知道的比你少,或她们的意见毫无价值,要对她们至少像对待一个可敬的对手一样。这样,就能迎合她们自尊的天性,而使她们觉得与你谈话十分快乐。

与不同年龄的人交流

同一交谈内容,对不同年龄的人,用语也应有所区别。比如打听对方的年龄时,对老年人不宜说:“您今年几岁了?”而应问:“您今年高寿?”或“您今年高龄?”对中年人不妨问:“您今年多大年纪了?”而对小孩则应说:“你今年几岁了?”如果谈话对象是西方人,则不宜打听人家的年龄。

年龄不同,思想文化基础和心理性格特征必然有所不同,交谈中必须加以区别。

从交谈的内容来说,不同年龄的人往往有不同的喜好:少年儿童求知欲强,喜欢富于故事性、趣味性、知识性的交谈;年轻人往往对前途理想、婚姻恋爱、科学文化、娱乐体育的话题倍感兴趣;中年人多热衷于专业学术、社会新闻、家庭管理、人际关系的互动;老年人则对退休生活、健身长寿、文物古迹、书法诗画颇感兴趣。在交谈中,我们应加以区别,投其所好。

从交谈的形式来说,对老年人应多运用含蓄性、委婉性的语言;对少年和儿童应多运用具有平易性、幽默性、启发性的语言;对青壮年应多运用具有科学性、哲理性的语言。

与老年人谈话要谦虚。我们常可以听到长辈指导晚辈时说:“我走过的桥比你走过的路还多。”这是很有道理的。老年人可能接受的知识比你少,可是无论怎样,他的经验比你丰富得多。因此,在与他谈话时必须保持谦虚的态度。

老年人不喜欢别人说自己年纪大,他们喜欢显得比他自己的实际年龄更年轻,或试图获得青年人的活力和神采。所以在你与一位老年人谈话时,你先不必直接提起他的年纪,你只提起他所做过的事情,这样你的话语就能温暖他的心,而使他觉得你是一个非常令人喜欢的人。

与年幼者谈话要注意保持适当的距离。比你年幼的人,他们有些思想太前卫,但有些知识不如你丰富。在前一种情形下,你和他们谈话是丝毫不觉得困难的。你只需保持适当的距离就行,不要降低你自己的身份,不要让他们忘记需要尊重你。假如你不这样的话,那么你想赢得长辈应得的敬重,就很困难了。还要注意千万别让他们直呼你姓名,那是很不好的。不要与他们辩论,也不要





坚持你的权力,那会使你更难堪。你只要让他们知道,你是希望他们对你存有适当尊敬的。要记住,人们总是因你自己看重自己才愿意尊重你,尤其是那些年纪小于你的人们。

与那些在前辈面前会害羞的年幼者交谈,你会觉得相当愉快。你可谈一些他感兴趣的事物,让他相信你是从他的立场来观察事物的,让他能明白你也有与他一样新潮的观念,这样一来,你们的谈话就能很顺利地进行下去。

与青年人交谈似乎是比较困难的。他们常会询问你对于某些事物的看法,而你对这些事物所持的意见,或许并不比其他他人高明,那么你就得小心应付了。不要破坏他们的理想,说话不要太直率,不要让话超出自己的知识范围,别以为他们不会怀疑你的论点。一句话,他们是会千方百计拆穿你的。宁可讲他们感兴趣的事,也不要讲你自己感兴趣的事,用话题把他们引过来,别让他们耍得你团团转。

与不同文化背景的人交流

不同文化背景和知识水准的人,说话的特点是不一样的。从事不同职业、具有不同专长的人,他们头脑里所具有的信息类型和兴奋点也常常是不一样的。专业知识和丰富经验的贮存,常常使他们对相关话题津津乐道,如果我们由他们一窍不通或一知半解的领域来当做谈话的主题,他们就会感到索然无味或者无言以对,这样想要深谈是很困难的。如果能抓住对方职业或专长这一点,以此诱发话题,就能较容易地触动他发言的“热情”,进而产生心灵相通的共鸣。

还有,我们的交友对象也出现了不同国家、民族、地区、阶层的人,各民族在长期的社会发展中,形成了各自的称呼习惯,如英国、美国人习惯称已婚妇女为“夫人”,未婚女子为“小姐”,在比较严肃的场合,一般统称为“女士”。如果错称已婚者为“小姐”,在比较严肃的场合,一般会被谅解。因为,西方女性认为这是一个“令人愉快的错误”。但是,在日本对妇女一般不称“女士”、“小姐”,而称“先生”。

要适应交际的广泛性,就要考虑不同文化背景的人说话的不同特点,而我们说的话自然也是如此。

因人而异的谈话方式不仅表现了你的气质修养,更能让对方在与你的谈话中得到尊重与信任,所以每个人,尤其是青年人不可不知,不可不学。



出言不慎就是祸

中国有句俗语：“祸从口出。”说的是语言不仅能给我们带来益处，有的时候也能给我们带来灾祸，形象地说明了口才对于人的重要性。

战国时期，晋文公一次用餐时，厨官让人献上烤肉，肉上却缠着头发。文公叫来厨官，大声责骂他说：“你存心想让我噎死吗？为什么用头发缠着烤肉？”厨官叩着响头，拜了两拜，装着认罪，说：“小臣有死罪三条，我找来细磨刀石磨刀，刀磨得像宝刀那样锋利，切肉肉就断了，可是粘在肉上的头发却没切断，这是小臣的一条罪状；拿木棍穿上肉块却没有发现头发，这是小臣的第二条罪状；捧着炽热的炉子，炭火都烧得通红，烤肉烘熟了，可是头发竟没烧焦，这是小臣的第三条罪状。君王的厅堂里莫非有怀恨小臣的侍臣么？”文公说：“你讲的有道理。”就叫来厅堂外的侍臣责问，果然有人想诬陷厨官，文公就将此人杀了。这个故事里的厨官用好口才保全了自己的生命。

柳宗元的《童区寄传》也为我们讲述了一个孩子以口才自保的生动故事。11岁的放牛孩子区寄被两个人贩子劫持，区寄趁其中一个外出联系买主，而另一个醉卧之时将其杀死逃出。这时，外出的一个正好回来，见状，要杀他。区寄说：“做两个主人的奴仆，哪有做一个的好？他待我不好，我才杀了他；你如好好待我，我就听你的。”这个人贩子一想，觉得有道理，卖了孩子可以独得脏款，便将孩子捆好带到集市。

半夜，区寄靠着炉火烧断绳子，并将熟睡的人贩子杀死，然后大喊。他的喊声惊动了整个集市后，区寄大声说：“我是区家的孩子，不要抓我做奴仆。两个人贩子绑架了我，我把他们都杀了，请把这事向官府报告。”官吏得知后，表扬了他，将他送回了家乡。区寄的口才表现了他的不畏强暴和机智勇敢，也有效地保护了自己。

同样是孩子，曹睿也是利用好口才救了自己的性命。

曹睿是三国时北方魏国皇帝曹丕的儿子，自幼聪明，曹丕非常喜欢他。但是，曹丕因为听信了郭贵妃的谗言，杀害了曹睿的亲生母亲，把郭贵妃立为皇后。

