

口才指南

经典口才
系列

成功法则

口才训练

与演讲艺术

好口才行遍天下  好口才改变人生!



Koucai
Xunlian Yu
Yanjiang Yishu

杨 炘◎主编

线装书局



25% 靠
天才和能力
75% 靠
成功的口才

口才指南

经典口才
系列

成功法则

口才训练

与演讲艺术

好口才行遍天下



江苏工业学院图书馆
藏书章



Koucai
XunlianYu
YanjiangYishu

杨 炘◎主编

线装书局



25% 靠
天才和能力
75% 靠
成功的口才

图书在版编目(CIP)数据

口才训练与演讲艺术 / 杨炘主编. —北京: 线装书局, 2009.1

(经典口才系列)

ISBN 978-7-80106-772-2

I. 口… II. 杨… III. ①口才学 - 基本知识②演讲学 - 基本知识 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 205010 号

口才训练与演讲艺术

主 编: 杨 炘

责任编辑: 杜 语 孙嘉镇

排 版: 杨静贤

出版发行: 线装书局

地 址: 北京市鼓楼西大街 41 号 (100009)

电 话: 010-64045283 64041012

网 址: www.xzhbc.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市顺义康华福利印刷厂

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 287 千字

版 次: 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 10000 册

定 价: 298.00 元 (全 10 册)

目 录

第一章 相信自己，你是最好的

话出口，水泼出	1
抑扬顿挫	4
找到切合实际的话题	5
会说话的第一要素	7
调节心理状态	9
练口才的方法	21

1

第二章 先学礼仪，再开口说话

社交中的礼节	26
自我介绍的礼仪	29
交谈礼仪	32
待客的礼仪	34
办公室礼仪	36
与上司相处的礼仪	41
婉拒的礼仪	44
致招待辞的礼仪	45

在公共场合发言的礼仪	46
------------------	----

第三章 机智应对，妙语如珠

说话前做好铺垫	48
为幽默设置悬念	55
巧妙暗示	59
说话如战斗	65
避让锋芒	70
移花接木	76
以谬制谬	77
说话中的弹性力	79
出其不意赢语锋	80
反戈一击	81
虚张声势	83

第四章 应用修辞，提升素质

比喻的方式	84
象征的方式	87
夸张的方式	88
比拟的方式	90
借代的方式	91
对照的方式	92
引用的方式	94
排比的方式	96
双关的方式	97

第五章 察言观色，从容讲话

赞美也要有讲究	100
谈对方喜欢的话题	103
相谈不欢怎么办	105
以让人欢迎的态度说话	109
尽量少谈自己	111
注意细节	113

第六章 声音和语调

噪音是你的名片	116
你有发音缺陷吗	118
语言表达能力的培养	120
如何消除怯场	121
创新思维法	125
给自己一个明确的定位	127
善于用简洁明快的语言	131
演讲要彰显个性	133

第七章 怎样用演讲征服听众

演讲要从听众的角度出发	134
如何用语言征服你的听众	137
凡事，要开个好头	143
熟记演讲词的几点建议	148

控制演讲时间的几点建议	149
卡耐基的演讲经验	151
借题发挥	153

第八章 谈判专家的口才魔力

提高自身的综合素质	157
为谈判营造一个良好的气氛	164
优秀的谈判人员应该知道的控制谈判的注意事项	169
谈判人员应该及时掌握谈判的主动权	172
成功谈判报价的技巧	183
谈判中让步的原则	185
走出谈判误区方法	189
商务谈判的一般程序	197
商务谈判制胜的原则是什么	202
谈判中应该如何合理拒绝对手	204
文化背景信息交流	207
商业谈判陷入僵局时怎么办	211
商务谈判中的四种探测技巧	213
商务谈判五大基本功	216

第九章 办事高手语言攻心术

怎样克服办事的恐惧感	218
求朋友帮助有些什么讲究	220
怎样向别人提出请求	222
求人办事应怎样说话	223

办事中如何没话找话	225
如何揣摩对方心理说话	228
如何看对方的具体情况说话	229
如何避免碰钉子	231
如何与领导攀关系	233
如何利用同事关系	236
如何利用同学关系	238
如何向别人借钱	241
与人套近乎有哪些诀窍	243
如何“软磨硬泡”地办事	247
送礼有哪些技巧	249
酒桌上如何说话	250
如何替别人办事	253
怎样拒绝他人的请托	256
论辩需要什么样的智力	257

第一章 相信自己，你是最好的

有人说，细节决定一切，谈话也是一样。往往重视每次谈话细节的人，正是那些被称为说话高手的人，他们之所以成为口才高手，是因为他们不轻易放过任何一次交谈的机会，把说话的有利战果尽收囊中。

话出口，水泼出

1

俗语说：“开弓没有回头箭。”在社交场合中，我们与人打交道，所说的第一句话就相当于这把箭（无法收回），它决定了你将要谈话的心态，也暗含了你谈话的动机。特别与人初次见面，第一句是留给对方的第一印象，也是给对方此次谈话要旨的第一个信号。因此，说好第一句话便关系重大。常见的有3种方式。

1. 问候式

中国有着5千年的文明史，礼貌在社会的发展过程中亦愈是重要的起来。比如日常生活中的“吃了没有呀”或是“您好”等等。是一种向对方问候表达友好的方式。如果我们能在日常生活里根据不同的对象、

不同的时间使用不同的问候语，效果会更好。我们对长者说声“您老人家好”，以示我们的敬意；对同龄者，能称“老×（姓），您好”，或是“同学好”就显得亲切一些；如果对方是医教师，就可以说“王老师，您好”，透露出一种对其的尊重。在节日里，说声“节日好”给人以欢乐的气氛，往往显得更得体一些。不可否认说好第一句话是至关重要的，营造出了一种良好的氛围。使接下来的谈话中往往能更顺利，也避免了尴尬。在谈话的过程中再能谈得有味，谈得投机，那这次谈话就是很顺利的谈话了。在谈话的过程中有两点也应该多注意：

第一，在谈话过程中应有共同的话题，能吸引双方的兴趣。但有时候两个素昧平生的人又何来共同感兴趣的话题呢？我们生活在同一个时代，在同一片土地上，接受着相同的教育，只要认真观察，何愁找不到共同的话题？一位小学教师和一名泥水匠，似乎两者是话不投机的。但是，如果这个泥水匠是一位小学生的家长，那么，两人可就如同教育孩子各抒己见，交流看法，如果这个小学教师正在盖房或修房，那么两者可就如同购买建筑材料，选择修造方案沟通信息，切磋探讨。只要在谈话的过程中能留意对方去试探对方，总会发现彼此间有对某一话题上相同的观点、或是某一方面共同的兴趣爱好、某一类大家关心的事情。从而避免在初次相见时感到的拘谨、难堪。第二，谈话过程中要注意察言观色，掌握其心理。从而了解对方的现状、了解对方关心的问题。从而，能了解对方的禁忌话题，使对方留下不可磨灭的印象。例如，知道了对方的子女今年高考落榜，因而举家不欢，你就应劝慰、开导对方，说说“榜上无名，脚下有路”的道理，举些自学成才的实例。如果对方子女决定明年再考，而你又有自学、高考的经验，则可现身说法，谈谈高考复习需注意的地方，还可表示能提供一些较有价值的参考书。在这种场合，切忌大谈榜上有名的光荣。即使你的子女已考入名牌大学，也不宜宣扬，喜形于色，使对方脸上感到无光。在谈话中一定要注意方式、技巧。

2. 攀亲式

在人生三大喜事中，其中之一就是他乡遇故知。可见，在社会交往中我们对亲人、友人、乡亲等更有亲切感的。三国时，赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的第一句话是：“我，子瑜友也。”子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的同事挚友。短短的一句话就定下了鲁肃跟诸葛亮的交情。其实任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”“友”关系。当然，攀亲的概念容易被人误解为一种不好的行为。在运用过程中我们更应当注意技巧性，弄巧成拙反而没有了意义。

3. 敬慕式

对初次见面者应有最起码的礼节，应当表现出应有的敬重、仰慕，要显得这是热情有礼。例如：

“您的大作我读过多遍，受益匪浅。想不到今天竟能在这里一睹作者风采！”

“今天是教师节，在这光辉的节日里，我能见到您这颇有名望的教师，不胜荣幸。”“桂林山水甲天下，我很高兴能在这里见到您——尊敬的山水画家！”在实际运用这种方式的过程中必须注意，掌握好分寸，做到恰到好处，胡乱的吹捧，只能让对方感觉到反感，要注意因时因地而异。

抑扬顿挫

往往细节决定一切，谈话中更是如此。那些被称为说话高手的人往往会重视谈话的细节，也正因为他们不曾放过任何一次可以交谈的机会，最终能得到满意的结果。

在我们日常交际中社交性质的谈话，一般都是从“闲谈”中开始，并非直接切入正题。当然，这就有些人是不喜欢“闲谈”，他们觉得那些都是无聊的废话，从而不喜欢谈。然而往往这些闲谈对接下来的正式交谈起到了很大的作用。就是交谈的准备，这就好比在打篮球之前，蹦蹦或是跳跳，伸伸手脚一样，先做一些热身运动。

与人交际就要交谈，在谈话的过程中我们又要面对着不同的场合，面对着不同的人物，我们又要做得恰到好处，这确然不是一件容易的事。但交谈开始我们做得不好，往往就不能继续彼此之间的交往，还使得对方感到反感，从而给对方留下不太好的印象。

也许，在日常的交际中我们是亲切有礼、言辞得体的。我们各方面都做得很好。但有时也达不到良好的效果。

因此，我们在日常生活中要多储备一些“闲谈”的资料。也许这些有你所不关心的、不感兴趣的。也只有这样在谈话中显得才能轻松，让人留下美好的印象。

(1) 家庭方面的。在日常生活中我们最离不开的就是衣食住行，当然，现在生活条件越是好就越要关心家庭怎么布置、购物的经验、夫妻之间关系怎么相处，等等。我们就应该总结并把其整理成素材，用于日常的交际中，尤其是对于那些家庭妇女，更是可以从中找到话题。

(2) 娱乐方面的。娱乐方面的可就多了，像打乒乓、篮球、足球、羽毛球等等还有高雅点的谈些保龄球、钓鱼、听话剧等等。这些是有很好的有共同兴趣的话题。特别是一些著名的歌手、超棒的球员，或是有什么好影片要上演等。

(3) 健康方面的。可以谈谈营养的怎么搭配，如何延年益寿，如何增加体重，如何减肥等一系列的话题，不但能引起人们的关注，而且对人也有很大的好处。当你的亲朋好友出现健康问题的时候，如果这时你能提供一些有价值的意见，那他就会对你万分感激的。另外还可以讲些惊险故事，讲些无伤大雅的笑话，体现出自己的幽默、博学以吸引他人的眼球给别人留下些好印象。

找到切合实际的话题

5

在人际交往中，起始话题的选择对谈话的成功与否，起着至关重要的作用。首先在心里确定谈话目的、关系深浅和现场氛围，其次选择合适的话题，引入要谈的内容。

一般而言，开场白有 3 种不同的方式：

- (1) 提出问题；
- (2) 陈述事实；
- (3) 说出意见。

此外，比较保险的做法是谈论对方或自己的专长、目前进行的工作或最近发生的新闻事件。对于沉默寡言的人你要考虑到哪些话题适合用来刺激他们，使他们的心灵受到震撼，从而发表他们的意见，你不妨试着引入以下几方面的话题：感恩、尊敬、宽宏大量、仇恨、道德等。为

了掌握谈话气氛，你要善于从对方的开场白中判断他的心理状况。根据他的心理来确定他喜欢谈论的话题，通常情况下人们都喜欢谈论自己的事情，例如他们所从事的职业和居住城市的特征。

你的负面意见最好不要在这里发表。如果你想让在场的领导重视你，或想让主管知道你这个月的突出的业绩，通常情况下通过第三者来推介往往比自我介绍要好得多。当然，这个“第三者”应该是你的知己或者很熟悉你的人。谈话时你要把握好由闲聊切入正题的时机，培养这样的本能当然很重要，但也有些技术性的规律，比如应仔细观察哪些人加入或退出了谈话圈子，别人对闲聊是否表现出厌烦（这也许正是切入正题的时机），以及自己还有多少时间可以准备，等等。当你要引出新话题时，要尽量引入出一些简单的问题，让人较轻松的加入你的话题，然后再转入较深的话题。介入较深的话题你不放向经验丰富的人请教，那样被请教的人通常觉得非常受用。他对这个问题或多或少会了解一些，就会发表他的意见。如果你重视他的意见，就会给他一种他很受用的感觉。谈话过程中，要时刻注意提出新的信息与观点，不要做一个只会点头的应声虫。特别要注意当别人提出他的看法的时，即使你完全同意他的见解也不要只是点头或是说“再对不过”这样的话。

相反的，你应该提出新的资料或看法。这就像打网球一样要有来有往，即使你球技并不怎么高明，也不能只是静静地站在场上唱独角戏。

要注意每个话题的持续时间，根据话题的价值与谈话人的情趣来确定话题的长短。一般而言，谈话的有趣与否节奏起着关键性的作用。有的时候我们必须给人惊喜或提起别人的好奇心。在此，我们有3种方式调整谈话的节奏，大家可以作为参考：升高或降低音调，加快或减慢说话的速度以及增加或减少情感的成分。通常并不要什么大的改变就能引起别人的注意，你可以注意一些小的细节，这就看大家的临场发挥能力了。

会说话的第一要素

20 世纪的口才大师、英国首相丘吉尔在自己的第一篇口才学论文中曾认真地分析和论证了口才的语言技能问题。他得出结论：口头表达艺术主要有四大要素，而其中占第一位的就是口语的节奏。丘吉尔是深谙口才之道的，他将“节奏”列在四大要素之首，就是因为他切实体会到和懂得口语节奏具有十分强烈、深刻和丰富的表现力。

大自然和人类社会运动形式的可以通过节奏来体现。日出日落，潮涨潮消，花开花谢，冬去春来；而人的起居作息，社会的兴衰更替，更大程度的体现出事物运动形式是有秩序、有规律的变化。所以这个过程所呈现出来的规律、秩序的变化就是节奏。

中国的古代典籍《礼记》中说：“节奏，谓或作或止。作则奏之，止则节之。”还说，“言语之美，穆穆皇皇。穆穆者，教以和；皇皇者，正而美”。

唐代大诗人白居易的名篇《琵琶行》就对琵琶音乐节奏有过绝妙的写照：

大弦嘈嘈如急语，小弦切切如私语。
嘈嘈切切错杂弹，大珠小珠落玉盘。
间关莺语花底滑，幽咽泉流水下滩。
水泉冷涩弦凝绝，凝绝不通声暂歇。
别有幽愁暗恨生，此时无声胜有声。
银瓶乍破水浆迸，铁骑突出刀枪鸣。
曲终收拨当心画，四弦一声如裂帛。

.....

这里的“急语”“私语”“莺语”和“大珠小珠”等就生动地展现了琵琶乐音的轻重快慢及起伏停顿的节奏。

节奏的性质和口语节奏的表现力这是古人早就认识到的了。现代人也常说，“急人快语”，“疾言厉色”，“语重心长”，“听话听声，锣鼓听音”等。这些，也都在无形中说明了口语节奏所具有的感情色彩、形象内涵和动人力量。

一次谈话，一回座谈，一场论辩，一台演讲，一堂教学从头到尾声调高亢不行，从头到尾轻声细语也不好；从头到尾平铺直叙，平淡无奇不妥，从头到尾光怪陆离、危言耸听也不佳。讲话、座谈、教学和演说要想获得理想的效果就要使听众自始至终都能精神饱满和有效地接受信息，以下两点可以起到关键的作用：

(1) 通常形式上，讲话语速就应有快有慢，吐字停顿就应有长有短。语音就应有高有低，语调就应有抑有扬。

(2) 在表达手法方面，文采就应有浓有淡，风貌就应有俗有雅，信息应有强有弱，主旨应有贴有离，情与理就应有穿插交错，例证与论述就应用不同方面的逻辑格式展开。

口语节奏有如下效果。

一，高亢铿锵的语调催人奋发，快急的语速使人激动、紧张，低沉的语音叫人深思和黯然神伤。或者进一步说，快的语速，重的语音，扬的语调，短的句式，小的停顿，凝练的信息内容，刚健的词语风格会表现出兴奋、爽快、高昂、激动和急切的感情色彩，从而使听众不自觉地受到相应的感情冲击和影响，并产生相应的亢奋、紧张或紧迫等心理。

二，会使对方不由自主地受到相应的情绪感染和影响，并产生相应的懒散、恬适、庄重、深沉和伤痛的心理往往是长的句式，大的停顿，松散的信息内容，慢的语速，轻的语音，抑的语调，柔和的语词风格又可描述出安然、从客、平静、淡雅和严肃、沉重的感情色彩。

调节心理状态

心理状态对人会产生不同的影响，所以调节好心理状态对一个人是很重要的。关系到一个人的成败！

1. 调节自卑心理

在一个人的成长过程中，自卑感总是不同程度地存在着。奥地利著名心理学家阿德勒认为，自卑感起源于在幼年时期由于无能而产生的不信任、不自信、胆怯和痛苦的感觉。从普通心理学上说，自卑感一般指个人由于某些生理缺陷或心理缺陷及其他原因（如智力、记忆力、判断力、气质、性格、技能等欠佳）而产生的轻视自己、认为自己在某个方面或几个方面不如他人的心理。自卑心理容易使人孤僻、抑制自信心和集体荣誉感。自卑心理大大加强，甚至以畸形的形式如嫉妒、自欺欺人等方式表现出来时，那就可能是那人的某种能力缺陷受到旁人的轻视、嘲笑或侮辱。调节和克服自卑感首先要培养自我意识。通过直接或间接的自我认识对自己心理和身体特征的研究来形成自我意识。也可通过自我监督和自我教育而形成自我意识。其次要自我强化，即通过自己的行为结果来控制自己的行为。最后要进行自我暗示和自我激励，即不断在心里提醒自己不要自卑，要相信自己行，且不比别人差。即使是处于不利的地位，也要鼓励自己增强自信。