

一人之辩，重于九鼎之宝·三寸之知，重于百万雄兵



每天学点

口才学

学习口才艺术·提高说话水平
突破交流瓶颈·铸就卓越人生



吕华◎编著

良好的口才表达能力是成功人生的重要资本

口才不仅是衡量一个人学识的重要尺度，还是衡量一个人实际能力的判别标准。
人才需要口才，口才成就人才。有了好的口才，不仅能够更好地表达自己，更好地与他人交流，
加深彼此的了解和好感，而且能办事顺利，事半功倍。

内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社

一人之辩，重于九鼎之宝·三寸之知，重于百万雄兵



每天学点

口才学

学习口才艺术·提高说话水平
突破交流瓶颈·铸就卓越人生



吕华◎编著

良好的口才表达能力是成功人生的重要资本

口才不仅是衡量一个人学识的重要尺度，还是衡量一个人实际能力的判别标准。人才需要口才，口才成就人才。有了好的口才，不仅能够更好地表达自己，更好地与他人交流，加深彼此的了解和好感，而且能办事顺利，事半功倍。

内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点口才学 / 吕华编著. — 呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2012.1

ISBN 978-7-204-11480-1

I. ①每… II. ①吕… III. ①口才学 - 通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 009468 号

每天学点口才学

编 著 吕 华

责任编辑 晓 峰

装帧设计 汇集山水

出版发行 内蒙古出版集团 内蒙古人民出版社

地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷 三河市冠宏印刷装订厂

开 本 787 × 1092mm 1/16

印 张 16

字 数 300 千字

版 次 2012 年 2 月第 1 版

印 次 2012 年 3 月第 1 次印刷

印 数 1-12000 册

书 号 ISBN 978-7-204-11480-1/G·3399

定 价 28.00 元

图书营销部联系电话: 4972001 4972092

如出现印装质量问题, 请与我社联系。联系电话: (0471) 4971562 4971659



前 言

一个人在自己的事业中,是否拥有良好的口才,会直接影响工作的成绩和成就。作为销售员、经理、店员、部门负责人、团体领袖、教师、护士、主管、医生、律师、会计师、工程师等,我们都身负职责,需要解释专业领域里的知识,并给予职业性的指导。我们是否能以清晰、简明的语言来做这些解说,经常是我们的上司用以判断我们能力的尺码。从事口才表达的练习,可以获得快速思考与敏捷用词的技巧,然而这种技巧却不仅限于正式的讲演,它还可以每天为我们每个人所使用。最近,在工业界、金融界、政府机关里和各职业组织里风起云涌纷纷开设口才沟通的课程,更加说明了今天在各种职业和行业里。对清晰明确口才表达能力的要求。

我们知道,口才学是探讨和研究人们在社会交际活动中口语表达规律的人文学科。它与许多学科都有密切的关系,如哲学、社会学、写作学、修辞学、逻辑学、心理学等等,同样,它与美学也有着直接而密切的关系。美学是把社会美、自然美和艺术美的创造、鉴赏等全部内容作为研究对象,而口才学则把口语表达的内容、技巧、结构、语言、风度、服饰和场景美等作为研究的对象。当然,研究口才学离不开美学上的各要素研究,口才学要借助美学的研究成果来进行研究。同时,反过来,关于口才的美学因素的研究成果,也必然会给美好的基础理论提供可靠的依据。所以,多角度研究口才,就形成了口才学。

口才学,是以口语表达所具有的审美性质和听众对口语表达的审美经验为依据,研究口才艺术的审美价值及其与口语表达实用价值的关系,口语表达的主体与客体间的审美关系,以揭示口语表达过程中的美和听众获取的美感的本质、构成、特征和规律为基本任务。





优秀的口语表达也是创造美、传播美、展示美的过程,也体现出人与现实的审美关系,因此,其本身就包含着许多美学因素。

一个人要想在社会交际活动中通过口语表达取得成功,获得大家和社会的认可,除了应具备相应的道德情操、思想品德、文化教养、政策理论、行为举止等各种修养外,尤其必须具有丰富的口才知识与较高的口才修养。

编 者





目 录

第一章 好口才铸就好人生

口才在历史上具有举足轻重的地位。第二次世界大战中,一些西方人士曾把“舌头”、“原子弹”、“金钱”并提,称之为“世界三大威力”。而在我们所生活的今天,又有人把“口才”、“美元”、“电脑”作为“三大战略武器”。足可见口才的重要性。随着我国改革开放形势的深入发展,口才艺术的应用与研究已经越来越受到社会各界的重视与关注。

口才的重要性	2
口语表达的特性	5
提高口才的途径与方法	10
口才——目的实现的有效手段	13

第二章 练好口才从说话开始

我们不见得每个人都是专业的老师,可是我们每一天都会有许多时候,要用言语来对别人说明什么,像父母教育子女、邻居间介绍修剪玫瑰的新方法、旅游者就最佳的路线交换意见等,我们常会在自己要说话时,发现清晰、连贯的思考、强劲有力的表达是多么重要。这时,我们就会发现好的口才和沟通技巧是多么的有用。

说话有哪些特点	22
为什么要讲究说话	24
看对象说话	24
看身份说话	27
看场合说话	30
该明确的地方明确,该模糊的地方模糊	31
直讳委婉要得当	34
该简略的地方一定简略	36
先说后说要分清	40
寻找双方感兴趣的话题	41





用语精练	42
避免说太多的“我”	43
切莫打岔	44
避开无聊的话题	44
避免攻击别人	45
切勿故意伤害他人	46
讨论并非争论	46
宽忍他人	47
倾听	48

第三章 口才表达艺术

一个人说话是否中听,能否引人入胜,除了是否具有丰富的内容之外,还取决于是否掌握了口语表达的基本技巧。口语表达技巧包括叙述、说理、反驳、修辞等技巧,它们是口才的重要内容,直接影响着口才施展的成败。在社交活动中,能否掌握并运用口语的表达技巧,对于社交的成功与否,起着决定性作用。

逻辑推理技巧	52
针锋相对的反驳技巧	54
以退为进的反驳技巧	55
引申归谬的反驳技巧	55
釜底抽薪的反驳技巧	56
论证错误的反驳技巧	57
运用比喻的技巧	57
运用比拟的技巧	59
运用借代的技巧	60
运用对比的技巧	62
运用对偶的技巧	63
运用夸张的技巧	65
概述与详述技巧	66
顺叙和逆叙技巧	66
合叙和分叙技巧	67
特叙和复叙技巧	68
归纳说理技巧	69
运用双关的技巧	69





运用易色的技巧	70
类比说理技巧	72
演绎说理技巧	72
其他表达技巧	74
安慰的口才	75
赞美口才	76
批评口才	78
交谈口才	79
提问口才	81
答问口才	84
拒绝口才	88
劝说口才	89
称呼口才	90
自我介绍口才	92
介绍他人口才	93
寒暄口才	93
聊天口才	95
致谢口才	96
道歉口才	96
说客套话口才	97
恭维口才	98
问路口才	99
借东西口才	100
做解释口才	101
幽默口才	102
推销自己的口才	104
表达坦诚的口才	105
劝架口才	106
活动主持人口才	107
展览会解说口才	109
典礼仪式中口才	110
婚礼司仪口才	112
导游口才	113





第四章 社交口才

在社交中,应对的口才如何,是一个重要的因素。一个人说话能力越强,就越能在各种社交场合中表现得潇洒自如,游刃有余。说话能力弱的人往往充当的是陪衬角色,成为默默的听众。因此,培养和掌握社交口才的技巧,成了现代人取得事业成功和生活快乐不可缺少的必备素质。

温暖人心的安慰	116
与陌生人相交的诀窍	117
初次交谈的禁忌	119
自我介绍的艺术	122
怎样说好应酬话	123
把握应酬的主动权	125
聚会时的说话艺术	127
称呼他人的艺术	129
让对方感到一见如故	131
道歉的原则和要领	133
与人交流时应注意的禁忌	136
当你说不下去时怎么办	137
如何开始话题	138
怎样正确地插言	140
学会说些善意的谎言	141
说赞美话应记住哪些要点	142
如何引荐和介绍朋友	143
如何请客	145
打电话应注意哪些礼仪	146
如何向别人表示祝贺	147
记住他人的名字	148
如何应付喋喋不休的人	149
如何对付咄咄逼人的人	150
如何与寡言者交流	151
赞美人的艺术	153
遇误解如何“解”误	153
同难缠人的说话艺术	154





传达噩耗的说话技巧	156
度过交际过程中的危险期	158
言语交际中的“兜圈子”技巧	159
投其所好的说话技巧	162
怎样使自己说的话更有分量	163
忠告三要素	166
追寻人际交往的动情点	168

第五章 领导口才

领和导在古汉语里都有统一思想和行动的意思,即通过一种方式把众多的思想统一在一点上,共同去完成某一项事情。要想理顺复杂多样的想法,必须要树立某一个观念的权威性和中心性。这就要通过精湛的语言表述来实现。良好的口才是领导者团结群众,完成领导事业的一大法宝。

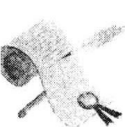
领导口才的基本要求	172
领导口才的基本特点和类型	173
领导口才的训练方法	177

第六章 职场口才

谁都不是超人,谁都有解决不了的问题,所以在日常生活和工作中我们常常会有求于人,或求人办事,或求人给自己提供方便、机会或具体的东西,等等。

求人办事的方法	186
向别人提出请求的注意事项	188
帮不了朋友怎么办	189
朋友托你办事怎么办	191
怎样克服办事的恐惧感	193
求人办事应怎样说话	194
请求人应怎样说话	195
如何与领导相处	197
如何处理同事关系	198
如何处理同学关系	199
如何向别人借钱	202
缩短双方距离的诀窍	203
送礼的学问	206





要常和朋友联络感情	207
-----------------	-----

第七章 商务谈判口才

在商务谈判中,对方的底价、时限、权限及最基本的交易条件等内容,均属机密。谁掌握了对方的这些底牌,谁就会赢得谈判的主动。因此,在谈判初期,双方都会围绕这些内容施展各自的探测技巧,下面就有关技巧做一些介绍。

谈判要具备很高的综合素质	210
成功谈判报价技巧	214
及时掌握谈判的主动权	215
组织好开场白	216
商务谈判的一般程序	222
营造良好的谈判气氛	226
控制谈判的注意事项	229
谈判中如何拒绝对手	230
商务谈判致胜的原则是什么	232
谈判让步的原则	233
走出谈判误区方法	235
谈判陷入僵局时怎么办	241
文化背景信息交流	242
商务谈判五大基本功	245

第一章 好口才铸就好人生

口才在历史上具有举足轻重的地位。第二次世界大战中，一些西方人士曾把“舌头”、“原子弹”、“金钱”并提，称之为“世界三大威力”。而在我们所生活的今天，又有人把“口才”、“美元”、“电脑”作为“三大战略武器”。足可见口才的重要性。随着我国改革开放形势的深入发展，口才艺术的应用与研究已经越来越受到社会各界的重视与关注。





口才的重要性

口才是一种必不可少的能力

当前全民瞩目“素质教育”，作为21世纪的大学生，究竟应该拥有怎样的素质呢？一开口就露丑的大学毕业生，难道可以说具有很高的文化素质吗？当然不能！也许有人会说，孔圣人不是说过“君子讷于言而敏于行”吗？对，孔子是说过这样的话，但是，殊不知，作为当代青年，将来面临各式各样的工作，你所谓的“言”，往往就是你“行”的一部分，言与行在许多工作中是密不可分的。比如说，你想成为一名光荣的人民教师，就要靠口耳相传来达到教学目的；你想成为一名高尚的法律工作者，就要面对法庭辩论，你的所有的“言”，也就正是维护法律尊严的正义之“行”；你想成为一名畅游商海的企业家，那你就需要鼓动你的如簧之舌，去说服顾客和你的合作伙伴……因此，具有口才的人，必然是现代社会中的活跃人物。能干的企业家，要应用这门技术去开拓，律师要运用这门技术去雄辩，政治家要用这门技术去阐述自己的政见，教师、推销员、演员等等无不如此，都必须具备这门技术。对于许多专业而言，练就一副过硬的口才，将是终身受用不尽的法宝。

究竟什么叫做“口才”呢？口才是以口头语言为外壳的，德、才、学、识的综合体。它是人们在交谈、辩论、质询或演讲时，熟练地将自己的思维成果、知识学问、道德情操等多方面修养综合起来，充分发挥语言表情达意作用的一种高超的能力。

口才是一种争取更多机遇的技术

人类社会发展到今天，口才已经成为决定一个人生活及事业优劣成败的重要因素之一。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，往往由其言语来表现。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、说话流利会让人托付重任。有才干没有口才，虽也可以达到成功的目的，但有才干兼有口才的人，成功的希望更大。一个滔滔不绝的说话者，有一种不可思议的力量，可以影响周围的气氛是松弛还是紧张。

口才，确实是人类生活中最难能可贵的艺术或技术，但它并不全是天生的，是可以训练的。口才可以给人带来意想不到的机会。





有一个人对商业广告极有研究，曾在无机会的环境中创造机会。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，尽量地把广告对商业的重要性及其运用的方法说出。他举了许多有力而又典型的例子，他丰富的知识、犀利的词锋引起了经理的兴趣。结果他虽没说出谋职，反而由经理主动请他替公司设计广告事务。他的目的达到了，这就是仅凭一席话，给自己创造机会的人。

还有一个青年去应聘一火柴厂的职位，对于这类业务他原是外行，但是为了去应聘，预先调查好了国内火柴厂的出品数量和销量、外国火柴在市场上的地位、各种火柴厂产品的比较、各竞争厂家的营业情形等等。当他应聘时，他对于这一业务的广博研究使主持者大感兴趣，在几十个应聘者当中脱颖而出。所以，预备一些使对方发生深切兴趣，同时表现你具备此道才干的谈话资料，往往能帮助你较易获得成功。

工业社会是一个繁忙的社会，具有口才的人，必然是现代社会中的活跃人物。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受人重视，而口才差的人容易被人冷淡遗忘，口才对人生具有着重要的意义。

口才是生活中一种必备的要素

人类生活的要素，一方面是物质生活的满足，如衣、食、住、行、乐的舒适；另一方面是精神生活的安慰，如思想、意念、情感等等。充实精神生活，与满足物质生活一样重要，甚至在某一种境地中，满足精神生活，较之满足物质生活要重要得多，尤其是表达思想、满足意念、传述情感的语言，更是人类生活当中一件不可少的要素。当你无法表达你的意思、满足你的意念、传达你的情感时，你所受的痛苦一定是非常巨大的。人类生活已经到了不能孤独生存的境地，语言的作用，更不可或缺。无论在什么环境中，都无法避免与人交往。

口才好的人很受人欢迎，他能够使许多原先不相识的人携手，还能使许多本来彼此不感兴趣的人互相了解，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，能把生活变得十分快乐。他们业余时间，可以和朋友或家人快快乐乐地度过，使大家得到很多的乐趣。

人的见解、主张，是经过长期实践形成的。但也是可以变的。想通了这一点，当别人的意见和你不一致时，一方面就不会过于迫切地要求别人认同自己，会容人多多考虑一下，并且希望别人多多考虑一下；另一方面，也不至于一听别人意见和自己不同，就说什么“话不投机半句多”，三言两语合不来，就要断绝交往了。相反地，你会很有兴趣地听听别人有什么不同的意见，然后在证明自己的意见确实高于他的时候，进一步胸有成竹地进行引导和说服。





事业的成功和失败，有时决定于某一次的谈话，这绝不是夸张。在富兰克林的自传中，有这样一段话：我在约束我自己的时候，曾有一张美德检查表。当初，在那表上只列着十二种美德，后来，有一个朋友告诉我，说我有些骄傲，这种骄傲，常在谈话中表现出来，使人觉得盛气凌人。于是，我立刻注意到这位友人给我的忠告，相信这足以影响我的前途，然后我在表上特别列上了“虚心”一项，决定竭力避免一切直接触犯别人感情的话，甚至禁止自己使用一切确定的词句，像“当然”、“一定”、“不消说”……而改用了“也许”、“我想”、“仿佛”……来代替。这是千真万确的，一个人事业的成败，常会在一次谈话中体现出来。所以，你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。

口才是人际交往的调节剂

要使别人瞧得起自己，先要自己瞧得起自己，绝不可露出乞怜的样子。在人际交往中，可以谦逊，但绝不可以谄媚，不可以唯唯诺诺，使人觉得你无动人之处。

当你需要说出你的能力，当你被试探着你的智慧时，回避不是办法，简单作答，是必须的要求。发表意见时不可肆意批评别人，更不可以告诉对方说你的计划一定成功，如果雇用你必可使业务发展等等。这种效果是只能由对方心里称许，而不应由自己说出，表现能力而不流于自夸，得失应该让对方去评判。这样，即使你的见解与他人不相符，希望仍在，夸必连带着固执，这种态度只会使人厌恶。如果你去拜访一个人，把目的简单地说出之后就可以离开了。即使环境许可可逗留一些时间，也应该立刻把话题转到别处。

在工作交往上，不仅要胜任，还要保持工作的气氛愉快，不要摆一副冷面孔，尽量减少情绪上的困扰及不切实际的想法，可以谈谈工作上所需要的知识，以及工作经验，要诚心诚意，不存任何的成见。在一块儿工作的人，必须彼此敬重、礼貌、关心，语气温和。如果有人不想说话，我们必须尊重他不想说话的权利。若有人略显慌乱或口吃时，周围的人就要开口为他解围，适时掩饰他的词穷。

有些人常感到这样一种痛苦：当在一群同事或与工作有关系的人中，他们的信心就瓦解了，开始怀疑自己是一室人中最不风光也最不机智的人。沮丧布满了他们的全身，反应也开始迟钝。他们只顾喝饮料，甚至连好友的名字也忘掉。对待这些人，我们既不忽视他们，也不要过分注意他们，忽视会使他们更不自在，而过分注意又会使他们更加难堪。

失言是常有的事。此时应该立即承认自己犯了错误，就不会致使情况恶化，而且你很可能还有所收获。现在有勇气说“我错了”的人并不多，因此，敢说“我错了”也能赢得尊重。





口语表达的特性

由于社会职业的多元化，口才的类型也是多种多样的。按照口语表述的不同职业功能，口才可以分为宣传教育口才、知识传授口才、推销营业口才、文艺表演口才以及日常交际口才等等；按照口语表述的语气和语言手段的特点，口才又可以分为叙述口才、质询口才、抒情口才、演讲口才、辩论口才等等。在所有这些种类的口才中，演讲口才和辩论口才则是最具有综合性的两个大类。

口语表达作为一种特殊的社会实践活动，有着自身固有的用以区别其他活动的一些特性。

口语表达的综合性

口语表达是一种综合性的活动，这是口语表达最为突出的特点。

首先，口语表达的综合性体现为系统的综合。口语表达活动是由语音系统、声调系统、态势系统、主体系统、听众系统和时间系统等构成的复杂的大系统，它具有整体感和时间感。这主要体现在每个子系统既作为独立的单元而存在，具有自己独特的规律和功能，又作为口语表达活动整体的一部分而出现，服从和服务于口才艺术的总目标和总要求。同时，又通过心想、口说、耳听、目视、情动等生理和心理活动的默契配合，协调一致，来共同完成口语表达的任务。例如陶渊明的《归去来兮辞》。有人怀疑这个题目是否有问题，其中的“辞”是一种文体，“兮”是语气词，自不必说，那么“归去来”三个字又该如何解释呢？是归去，还是归来？这正好形成相反的取向。其实在陶渊明来说，这正是他心之所想，情之所动，口之所言，笔之所书的结果。那么，作为读者就必须“以意逆志”，去逆推作者之本意。据钱钟书先生的解释是：“《辞》作于‘归去’之前，故去后着‘来’。”其实，这个“来”字并非去向动词，而是语气助词，即民歌中所谓“一月里来是新春”的“来”，是“来兮”两个虚字的连用。“兮”即“哦”、“啊”之类，也就是“依呀呀哦来哦”的用法。在这里，“归去来兮”作为全篇首句，就强烈抒发了陶渊明经过反复的思想斗争之后，终于痛下决心，“不为五斗米折腰向乡里小儿”，坚决离开污浊的官场，回归清新大自然时的欢快心情，于是，不自觉地脱口而出：“归去来兮，田园将芜胡不归！”以下便是想象归途中的情景，“载奔载欣，乃瞻衡宇”，“木欣欣以向荣，泉涓涓而始流……”，这一切都充分体现了生理活动和心理活动的默契配合，协调一致。

其次，口语表达的综合性，还表现为调动的综合性。口语表达的过程，是一个从生活到思想，再由思想到口语的双重转换过程。既然是双重转换，那么从生活到思想的第一层





转换就离不开表达者认识并加工生活的摄制力；而在从思想到口语的第二层转换中，又离不开表达者“调动”多方面素养储备的表现力。因此，口语表达的实质是对自身储备的一种综合“调动”。这种储备包括表达者多方面的素养、能力和知识。在综合储备大体相当的情况下，不同的表达者所表现出调动艺术能力的高低，就有着决定性的意义。何谓“调动”？调动，就是通过想象和联想，促成各种沉淀记忆的复活和再现，以便源源不断地满足连续讲话的需要。正因为表达是一种调动，所以，“积之愈厚，发之愈佳”。善于调动而又能厚积薄发，常常是口语表达的秘诀所在。还是举一个教学口语的例子吧。李白有一首名作《蜀道难》，开篇几句十分特殊，也就是被贺知章一见即称为“谪仙人”的首要表现，那就是“噫嘘唏，危乎高哉！蜀道之难难于上青天”。在一般人读来，只能按照字面的读音，根本无法表达诗人彼时彼地特有的惊叹之情，而储备深厚者，就能知道“噫嘘唏”三字今读为细音，而古读为宏音。细音不能抒发豪情，只有宏音才行，开口度要大。这里就有一个古今语音演变的知识储备问题了。其实说来很简单，语音学上有一条，叫做“古无高元音(i)”。因而，(i)音中古以前皆读为(o)，又jqx在语音演变中对应的是gkh，于是我们就明白了，原来“噫嘘唏”按古音应该读为“哦嚯嚯”。只有读出了这样一种惊叹语音的时候，我们才能充分领会谪仙人李白那豪迈奔放的诗歌特色。

第三，口语表达的综合性还体现为表现手段的综合性。口语表达超越文字之外，具有传声性和表情性两大长处和手段多样性的特点。就传声性来说，口语表达通过声调的高低、强弱，语气的缓急、长短、粗细，使有声语言增强了活力，在语流进程中显示出千姿百态，甚至还可以掩盖内容的不足，所以，苏东坡有所谓“三分诗七分读”的说法。在宋代，有一人名叫王沔，字楚望，皇上殿试举人，常常让他来读试卷。王沔也素来善于读文，即使是文格低下的文章，他也能读得抑扬顿挫，使听者不厌，而且经过他阅读的卷子往往能高中。所以在举子中流传着这样的说法：“得王楚望读之，万幸也。”

语言思维的同步性

口语表达的另一显著特点，就是作为外部语言的口语和作为内部语言的思维，它们的运动是同步的。实际上，口语表达的过程是一个将自己的思维语言迅速外化为口头语言的过程。在这个过程中，从思维到快速的选词造句，再到口头语言，几乎是闪电般的快捷，当然，从更加精确的意义上说，这种同步实际上是具有一定时差的同步。

口语和思维的同步运动是在现想现说、现说现想的情况下进行的。当要说又还未启口的时候，思维往往是最为活跃的，与话题相关的内容想到了很多，但不一定有条理，或者仅有一个大概的轮廓。在说话的过程中，前一个意思说完了，新的想法很快又产生了，而且总想尽量使所要表达的意思说得更加完善、更加充实。有时，口头语言已经说完了，但思维所产生的意思尚未完全被语言所表达出来，于是，经过快捷的思维，又迅速用口语加