

晋
华
文
化

杰出
青少年成长
丛书

SHOUYI YISHENG DE KOUCAIKE

受益一生的 口才课

付微微◎编著

一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。
——《史记》

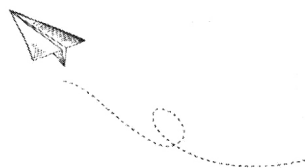
人际交往离不开沟通
成功的沟通离不开好口才

语言
是力量的
统帅



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

杰出
青少年成长
丛书



受益一生的
口才课

付微微◎编著



人民邮电出版社
北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

受益一生的口才课 / 付微微编著. — 北京: 人民邮电出版社, 2012.9
(杰出青少年成长丛书)
ISBN 978-7-115-29274-2

I. ①受… II. ①付… III. ①口才学—青年读物②口才学—少年读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第197137号

内 容 提 要

本书针对青少年的成长、学习特点,从打好口才基本功、初次见面、礼貌沟通、适度赞美、机智应对、幽默妙语、校园讲台——演讲大师的训练场以及缜密逻辑——从小成为辩论高手八个方面全面生动地描述了青少年如何培养口才能力。全书运用浅易的文字和幽默的故事展示了训练好口才的方法,帮助青少年朋友在轻松的氛围中提高自己的口才能力。

本书适合广大青少年以及对演讲感兴趣的读者阅读。

杰出青少年成长丛书

受益一生的口才课

◆ 编 著 付微微

责任编辑 陈斯雯

执行编辑 徐晓菲

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 11

2012年9月第1版

字数: 92千字

2012年9月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-29274-2

定价: 25.00元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第0021号

青少年都渴望快乐成长，走向成功，为青春的旅程留下一段深刻的足迹。青春岁月正是自我积累、为人生赢得资本的黄金季节，这就需要我们不荒废每一刻，努力充实自我，把自己打造成一个身心充满阳光、具有无限潜力的人。语言表达能力，就是青少年人生成长中的必修课。

现实生活中，你是否发生过类似下列的现象：

在家沉默寡言，除了学习就是上网、看电视；

一有陌生人来访，立刻躲到一边，不知道该如何接待；

去到一所新的学校，不知如何与新同学打招呼，交朋友；

当他人提问时，明明知道答案却无法条理清晰地回答出来；

面对他人的质问时，讲话结结巴巴，颠三倒四，不知所云；

登台演讲时，更是面红耳赤、心慌意乱、大脑空白，甚至连背熟的演讲稿也忘得一干二净；

.....

上述这些问题，都是因为不善言谈造成的。语言表达能力的培养，从古至今一直是人们十分重视的事情。古人云：“一言可以兴邦，一言可以误国。”“一言之辩，重于九鼎之言；三寸之舌，强于百万之师。”生活中，我们每天都需要与人进行交流。对于青少年来说，如果你口才好，会说话，那么就具备了一种重要的沟通能力，这也是你今后参加工作、步入社会的一种优势、一种资本。然而，语言表达能力并非天生，它需要后天训练。

任何人都不是天生的语言大师，说话的技巧和层次自然也就有高低之分。语言的技巧只有在学习中能不断提高，只有在实践中才能不断增强。西方一位哲人曾说过：“世间有一种成就可以使人很快地完成伟业，并获得世人的赏识，那就是讲话令人喜悦的能力。”

为了帮助青少年训练自己的口才，快速提升交流能力，我们特意推出了这本书。本书列举了大量因口才而成功的实例和理念，精心挑选了许多谈话技巧和秘诀，睿智的话语，犀利的观念，全新的理念，深入浅出地揭示了胜人一筹的说话本领。

本书不仅内容精彩，而且极具启发性，青少年在品读这些故事的时候，会感到身心完全放松，真正享受到阅读的乐趣。每天读一点，每天多一份快乐；每天看一段故事，每天多一点收获。

本书在编写过程中，作者得到了以下人员的大力支持与帮助：付微微、付雪婷、陈斯雯、王微、高崎。在此向他们致以诚挚的感谢，没有他们的参与，本书就很难面世。

由于编者水平和实践有限，书中难免有疏漏与不妥之处，敬请各位专家、读者予以批评并指正。

第 1 章 打好口才基本功

青少年说话水平的高低,直接影响着日常生活与学习,以及将来的就业。语言能力是现代人必备的一项重要素质,卡耐基曾说过:“一个人的成功,约有 15%取决于知识和技能,85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”所以说,好口才就是成功的敲门砖,也是助燃剂。

树立良好的说话形象 2

好口才,靠训练 4

基本功,要磨炼 6

摒弃不良的口头禅 10

人不同,话不同 12

- 学会倾听，做个好听众 14
说话条理清晰，符合逻辑 17
言辞着色，引人注目 19

第2章 初次见面

人们在与初次见面的人打交道时总是容易紧张，这其实与我们自己的心理活动密切相关。心理学家解释说，当我们面对不同的说话对象和说话环境时，人的心理常会出现微妙的变化，这是由于人们心理夸张性感受所导致的，要想缓解这种情况，必须让我们的心理感受重新归位，提醒自己对对方做客观、正确的认识，对自己做准确、公正的评估，这样就能保持清醒，树立信心。

- 自我介绍有技巧 24
我好话题，拉近沟通距离 26
不是蜜，却可以粘住一切 29
保持微笑，温文有礼 31
真诚交谈，易获信任 33
巧寒暄，融洽沟通气氛 35
注重肢体语言，赢得印象分 37
善于提问，开启话匣子 40

第3章 礼貌沟通

我国古代思想家荀子说过：“人无礼不立，事无礼不成，国无礼不宁。”礼貌，是中华民族的传统美德，也是待人接

物的一种风度。礼貌能反映出一个人良好的个人修养，讲礼貌的人，无论何时都带有一种美的光彩，气度翩翩，表现出明亮的心灵和良好的道德品质。

懂礼貌，交流更顺利	46
礼貌，是一个人的名片	48
说话有礼，易获帮助	51
举止有礼，易获赞赏	52
礼貌交谈，不揭短处	54
“对不起”，万能的礼貌用语	57
说话懂轻重，把握好语言分寸	59
适时插话，避免无礼	61

第4章 适度赞美

看似平淡无奇的赞美，背后却是有一定的学问。威廉·詹姆士说过：“人类本质里最深远的驱动力是——希望具有重要性。人类本质中最殷切的需求是——渴望得到他人的肯定和赞美。”正是这种需求产生了丰富的人类文化，赞美也正是抓住了人性深处的这一“渴望重要”的软肋。

为沟通加点“糖”	66
赞美，有一种神奇的力量	68
赞美要恰到好处	70
赞美要有新意	72
赞美与奉承不同	75
赞美是一把双刃剑	76

谦卑赞美，真诚可爱 78

多赞美对方的才能和成就 81

发挥才智，赞美自我 83

第5章 机智应对

讲话要讲求技巧，只有富于技巧、诚挚生动的言辞才能打动别人，引发心灵的共鸣。机智妙语能够让你心想事成，如果你机智灵活、妙语连珠，就能像蜜蜂一样，终日在花园里采食甜美的蜂蜜；也能像淘金人那样，长期在沙砾中挖掘真金。

做个机智的应变高手 88

失言后要及时弥补 90

以点带面巧批评 93

面对紧逼，不落被动 95

机智应对，从容反击 96

旁敲侧击，留有颜面 99

巧言妙语，化解尴尬 101

创意口才，深刻锐利 103

第6章 幽默妙语

幽默是生活的润滑剂，它能够驱散身心的疲惫，放松内心世界，使人智慧、乐观地面对生活，使生活多姿多彩，充满乐趣。幽默还有助于人们在社交中形成良好、融洽的人际

氛围，拥有良好的人际关系，帮你实现人生的理想。

懂幽默，生活更快乐	108
幽默是人际关系的润滑剂	110
自嘲也是一种幽默	112
幽默拒绝，不伤感情	114
笑看芸芸，洞察智慧	116
幽默也可以表达愤怒	118
幽默的言谈，豁达的心灵	120
幽默推销自我，轻松得人赏识	122

第7章 校园讲台——演讲大师的训练场

演讲是一种口头的语言表达方式，演讲中“演”和“讲”是紧密结合、相互协调、共同发挥作用的。美国著名演说家洛克伍德·桑佩说过：“在整个演讲过程中，要想做到轻松巧妙地与听众交流思想是很困难的。然而，做到这一点的关键是用字和表达。”

演讲，帮我实现梦想	126
确定演讲主题，引发听众共鸣	130
说好开场白，博得满堂彩	132
释放演讲激情，赢得听众共鸣	134
真诚表述，方能入心	136
控制现场，减少抵触	138
随机应变，应对突发事件	140
精彩结尾，余音绕梁	143

第8章 缜密逻辑——从小成为辩论高手

辩论是人生中非常重要的一个课题，所谓“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”，说得就是这个道理。辩论中，双方的较量不只是智慧的较量，也是心理素质的较量，更是口才的较量。青少年要想辩论得精彩，彻底地说服对方，就必须灵活运用各种语言艺术。

思维缜密，保持统一	148
小中见大，精彩论辩	150
出其不意，妙语连珠	151
另辟蹊径，变逆为顺	153
直面难题，处变不惊	155
抓住漏洞，一箭击中	157
坚持真理，据理力争	158
声东击西，达到辩论目的	160

参考书目 163

Chapter

1

第1章

打好口才基本功

青 少年说话水平的高低，直接影响着日常生活与学习，以及将来的就业。语言能力是现代人必备的一项重要素质，卡耐基曾说过：“一个人的成功，约有 15% 取决于知识和技能，85% 取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”所以说，好口才成功的敲门砖，也是助燃剂。

树立良好的说话形象

以貌取人，这个观念虽然一直备受谴责，但在实际交往中，人们还是会不由自主地对外貌形象良好、说话得体的人产生好感。形象关乎一个人的命运及前途，是人们前行的助力军，能够助人抵达成功的彼岸。所谓说话形象，是指你在与他人沟通交流时的仪表仪态、面部表情等。

仪表——整洁、得体的着装可以让青少年看起来整齐清爽，给人留下良好的第一印象。青少年不宜穿奇装异服，那会让人觉得你邋遢和没有责任感。

仪态——“站如松，坐如钟，走如风，卧如弓”是中国传统礼仪的要求，在当今社会中已被赋予了更丰富的含义。随着对外交往的深入，我们要学会用兼收并蓄的宽容之心去读懂对方的姿态，更要学会通过完善自我的姿态去表达自己想要表达的内容。

面部——面部表情，是指通过眼部肌肉、面部肌肉和口部肌肉的变化来反映各种情绪状态，例如眼睛不但可以传达感情还可以交流思想。面部表情是一种十分重要的非语言交往手段。艺术家们往往会通过对人物面部表情的描绘来表现人物内心的情绪和情感，栩栩如生地展现人物的精神面貌。现实生活中，我们在与人交流时应时刻注意自己的面部表情，要保持目光和蔼，面带微笑，这样才能融洽交流气氛，使沟通更顺利。

胡雪岩是我国清末民初有名的商人，有一次，他面临生意上的危机，其上海新开的商行遭到当地商人的联合攻击，不久就波及到大本营杭州。有一些大客户怕胡雪岩垮台，闻风而动，准备终止和他的生意往来。

这天，胡雪岩从上海回来了，他们悄悄躲在暗处观察，估计想看到胡雪岩灰头土脸的样子。结果令他们失望了，他们看到的是一个衣冠楚楚、精神抖擞的胡雪岩。他们还不放心，又跟踪胡雪岩到他的商行去。他们认为胡雪岩会暂停生意进行整顿，可是胡雪岩的商行不仅没有关闭，而且他还亲自坐镇，在柜台上悠闲自得地喝起茶来。

这下子令他们糊涂了，一个人遭受这么大的打击，竟然还能够如此镇定从容？最终，胡雪岩从容的表现征服了他们，他们又对胡雪岩恢复了信心。

根据西方学者雅伯特·马伯蓝比教授研究出的“7/38/55”定律：在整体表现上，旁人对你的观感，只有7%取决于你真正的谈话内容；38%取决于说话者的口气、手势等；而55%的比重决定于你看起来够不够分量、有没有说服力，也就是你的外部形象如何。由此可见，良好的外部形象是非常重要的。

趣味小故事

亚里士多德是古希腊伟大的哲学家。有一天，他去参加一个宴会，进门时，他穿了一件普普通通的衣服。宴会主人不知道他是谁，反应十分冷淡。于是，亚里士多德走了出去，换了一件崭新的皮大衣重新回到了宴会。宴会主人的态度马上发生了变化，变得十分殷勤，他邀请的客人们也纷纷对亚里士多德表示敬意，过来向他敬酒。见此情况，亚里士多德马上脱下自己的大衣，拎着大衣说：“喝酒吧，亲爱的大衣兄弟！”许多人都奇怪地看着他，亚里士多德说：“你们不了解，我的大衣兄弟可是十分清楚，所有的一切礼节都是冲着它来的，它才是今天的客人。”

fluency

好口才，靠训练

口才和其他的才能一样，需要日积月累，不能一步登天。没有人天生口才流利，能言善辩，即使是令人钦佩的名嘴或语言大师，也不是在任何场合都能赢得满堂彩。他们也是在一次又一次的实践中总结失败的经验，逐渐掌握语言技巧，不断提升自己的说话能力。

●被西欧称为“历史性的雄辩家”的狄里斯是这样练习口才的。

据说，他天生声音低沉、呼吸短促、口齿不清，旁人经常听不清他在说什么。当时，狄里斯的祖国政治纠纷严重，因此，能言善辩的人便格外引人注目，备受重视。尽管狄里斯知识渊博，思想深邃，十分擅长分析事理，能预见时代潮流和历史发展趋势，但是他认为自己缺乏说话技巧，容易被时代淘汰。

于是，他作了一番周密、细致的思考，准备好了精彩的演讲内容，第一次走上了演讲台。不幸的是，他遭到了惨重的失败，原因就在于他声音低沉、言语不清，以致听众无法听清楚他所言何事。但是，狄里斯并不灰心，他反而比过去更努力地训练自己的说话能力。他每天跑到海边，对着浪花拍击的岩石放声呐喊；回到家中，又对着镜子观察自己说话的口型，做发声练习，坚持不懈。狄里斯如此努力了好几年，终于功夫不负有心人，当他再度上台演讲时，博得了众人的喝彩与热烈的掌声，并一举成名。

●古希腊著名演说家德摩斯梯尼的口才是这样练成的。

当时在古希腊，谁能登台演讲谁就是领袖，那是非常了不起的一件事！德摩斯梯尼第一次登台演讲的时候，他希望得到的是掌声而不是笑声。结果，没有笑声，却有了掌声——背掌！他被轰下了讲台。他讲得实在是太差了，经常讲着讲着就耸肩。一个演讲者，耸肩这个姿势多难看！再讲一

讲，他的气就不够用了，总是长出一口气。大家想一想，这个形象是不是很难看呢？就这样，听众把他轰下台去了。

但是，德摩斯梯尼并不气馁，他回到家以后，给自己剃了个奇怪的头型，表示再也不出去了。他还把所有的书籍都找出来，拼命地读书，并采用了以下几种方法来克服自己讲话时的毛病。

(1) 为了克服自己耸肩，他在棚上吊了两把宝剑，剑尖正好对着自己肩膀的两侧，如果一耸肩就会扎到他。经过这样长期的练习，耸肩的毛病克服了。

(2) 说话不清楚，怎么练？他找来一块小鹅卵石含在嘴里。就这样经过艰苦的努力和训练，最后就算他嘴里含着鹅卵石说话都非常清楚。

(3) 气不够用，怎么办？他边朗诵诗歌，边往山上跑。

终于，这三个毛病都被克服了。他的内功有了，即丰富的学识和思想；他的外功也有了，就这样口才练成了。此后每次登台演讲，人们的掌声就会如暴风雨般地响起来。

●美国名人山姆·李先生是在日常生活中不断练习口才的。

山姆·李先生不但是广播、电视明星，而且还是在美国各地都很有影响力的口才大师。他在纽约任中学教员时，喜欢与亲人、同事和学生就工作和生活中的一些事情发表意见，作简短的谈话。没想到这些谈话引起了听众热烈的反响。不久，他被受邀为许多团体演说，后来还成了许多广播节目里的特约嘉宾。之后，山姆·李先生便改行向娱乐界发展，且成就非凡。

●为了训练口才，美国前总统林肯也做出了不懈的努力。

为了练习口才，林肯每天徒步 30 英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势，并且一边倾听一边模仿。他曾对着树、木桩、成行的玉米练习口才……

由此可见，好口才是通过持之以恒的努力练出来的。“一勤天下无难

事”，这些名人与伟人正是通过反复琢磨和练习才练就了过硬的口才。对于青少年来说，不应该放过任何一次当众练习讲话的机会，只有刻苦勤奋、坚持不懈地努力练习，才会获得令人惊奇和瞩目的成绩。

趣味小故事

曹植从小非常聪明，深得曹操喜爱。一年中秋，全家在一起赏月，曹操问曹植：“月亮跟外国比，哪个远？哪个近？”曹植立刻答道：“月亮近，外国远呀！”曹操问他为什么。他说：“月亮抬头就能望见，所以说它近；外国抬头望不见，所以说它远！”曹操听了很高兴，着实夸奖了他一番。

第二年中秋，有几个外国朋友来拜访曹操。在宴会上，曹操想起去年赏月的事，便问客人：“月亮跟贵国比，哪个远？哪个近？”客人们众说纷纭，争论不休。曹操想当众显露一下儿子的才能，就说：“这个问题，就让我的三儿子来回答，望诸位多多指教！”

曹植很有礼貌地对客人说：“贵国近，月亮远呀！”曹操听了，很不高兴地说：“去年中秋，你不是说月亮近，外国远吗？怎么长了一岁反倒变糊涂啦！”曹植不慌不忙地答道：“月亮虽然抬头望得见，但它可望而不可及，所以说它远；外国虽然看不见，但可以跟我们互相往来，所以说它近！”客人们听了非常高兴，都说有道理，曹操暗自得意。

fluency

基本功，要磨炼

正如上一小节所讲的，练习是成为口才高手的必要手段，那些能克服忧虑、身经百战，无论何时讲话都充满自信的人，全都是磨炼出来的。那