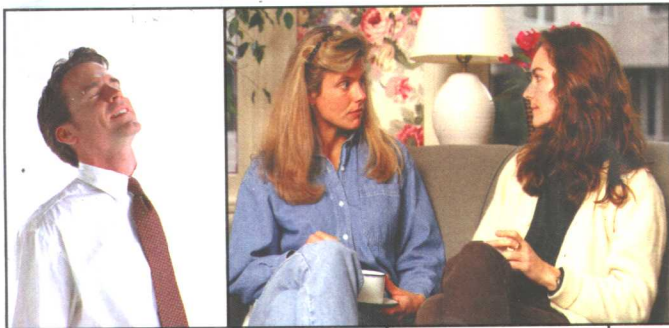


二十一世纪口才艺术丛书



口才训练艺术

Koucairunlianyishu

编著 刘秀梅

时代文艺出版社

二十一世纪口才艺术丛书

口才训练艺术

刘秀梅 编 著

时代文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

二十一世纪口才艺术/刘秀梅主编. —长春:时代文艺出版社, 2001. 1

ISBN 7-5387-1498-7

I. 二... II. 刘... III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 84574 号

二十一世纪口才艺术丛书·口才训练艺术

编 著:刘秀梅

责任编辑:张四季

责任校对:张四季

装帧设计:吴 波

出 版:时代文艺出版社

(长春市人民大街 124 号 邮编:130021 电话 5638648)

发 行:时代文艺出版社

印 刷:长春市利源彩印厂

开 本:850×1168 毫米 32 开

字 数:180 千字

印 张:10

版 次:2001 年 5 月第 1 版

印 次:2001 年 5 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-5387-1498-7/I·1445

定 价:115.20 元 (全套 9 册 12.80 元/册)

前 言

这是一套《二十一世纪口才艺术》丛书，共推出九部。

什么是口才？简单地说，口才就是口语表达的才能，或者说是口语表达的艺术和技巧。具体地说，口才就是在各种口语交际实践活动中，表达主体运用准确、得体、恰当、有力、生动、巧妙、有效的口语表达策略，达到特定的交际目的，取得圆满交际效果的口语表达的艺术和技巧。但是，在现实生活中，有些人却误解了口才的内涵，他们或将巧舌如簧、耍嘴皮子，或将夸夸其谈、哗众取宠，或将强词夺理、无理诡辩与口才联系在一起，或片面认为口才只是口语表达的方式、方法。这就与口才的真谛大相径庭了。口才实际上是一门综合性的学问，是一门艺术。一个具有卓越口才的人，往往同时具有敏捷的思维、清晰的思路、渊博的知识、出众的智谋、机警的反应、高超的口语表达艺术，尤其是具有良好的心理素质。这些也是口才作为一门艺术的集中反映。

回顾人类社会发展的历史，就会发现，口才在社会发展和人的自身发展中的作用是不容置疑的。古语说得好：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”在漫长的社会发展进程中，口

才作为一门艺术，被天下学者、志士趋之若鹜，沉醉于其中。涌现了无数个著名的演说家，如我国古代的盘庚、苏秦、张仪等一大批凭“三寸不烂之舌”而“一言可以兴邦”的杰出游说家，留下了许许多多脍炙人口的千古佳话。农民起义的领袖们，也是运用口才来动员和组织群众的。据《史记·陈涉世家》中记载：陈胜揭竿而起时，就号召说：“公等遇雨，皆已失期，失期当斩。借第令毋斩，而戍死者固十六七。且壮士不死即已，死即举大名耳，王侯将相，宁有种乎！”就是在陈胜这番话的鼓动下，爆发了中国历史上第一次农民起义。在西方社会，演说雄辩之风相当盛行。如在古希腊和古罗马，人们把演说作为一种享受。那时，演说家比文学家占有更显赫的社会地位，论辩术成为一切高尚生活不可缺少的因素和“装饰品”。到了近现代社会，演说更是成为各国社会名人的一个显著特征。像马克思、列宁、林肯、丘吉尔、戴高乐、孙中山、毛泽东、周恩来、鲁迅、闻一多等都是当时杰出的演讲家，留下了许多令后人反复传颂的佳作。

现在，人类社会已经步入了二十一世纪，进入了知识经济时代。竞争越来越激烈，人们的生活节奏日益加快，活动空间越来越大，由此而带来的人与人之间的交往也比过去任何时代都更频繁、更紧密，口才在社会发展和人的自身发展中的作用越发重要起来。第二次世界大战以后，西方一些人曾将舌头和原子弹、金钱并提，称之为“三大威慑力量”；现在，又将舌头与美元、电脑视为人们赖以生存和竞争的“三大战略武器”。这就足以证明口才的

地位和作用已被推崇到何等惊人的高度！

实际情况也是如此。我们大家都知道，美国的总统竞选，与其说是各方势力的较量，不如说是竞选总统者个人演说才能的“大比拼”，最后胜利者的演讲能力和口才水平都是令人称道的。在我们的日常生活中也是这样，我们随时都可以看到，那些能在各种场合充分地展示自己才智、才学、才华的人，恰恰是那些能说会道、能言善辩、伶牙俐齿、出口成章的人。为什么？一个最根本的原因就是由于他们有一副好的口才！当今社会，竞争越来越激烈，生活在这个社会里，我们怎样才能轻松自如地在工作中交谈、在政治上辩论、在学术园地里争鸣、在经济战场上驰骋，在生活中尽情地挥洒和展现自己的才华，真正地去体现自我、实现自我。做到这些，除了应具有丰富广博的知识外，还要有把知识表达出去的才能，也就是要有一个能把自己的知识“送”出去的口才。一个人即使是满腹经纶，但是却木讷寡言，可谓“茶壶里的饺子——有货倒不出来”，这样的人是极不容易在社会中存在和发展的。因为他们不善于去表现和“推销”自己，就不可避免地会失去很多机会。

由此可以看出，口才不仅在社会发展中具有重要作用，而且也是现代人所必须具备的能力之一。然而，优秀的口才不是与生俱来的，它依赖于我们每个人后天的刻苦学习和锻炼。为此，我们组织部分学者编写了这套《二十一世纪口才艺术》丛书，希冀通过我们的努力，能够为大量有志于提高和强化自己口才修养的读者以帮助。

本套丛书共分为九个部分，包括《演讲口才艺术》、《社交口才艺术》、《论辩口才艺术》、《应变口才艺术》、《情恋口才艺术》、《家庭口才艺术》、《幽默口才艺术》、《谈判口才艺术》、《口才训练艺术》。在这套丛书中，我们力求从口才艺术的各个方面给广大读者提供帮助，其中既有一般性的介绍，也有专门性的分析，还附有一些实例。相信读者一定能从这套丛书中学到许多有关口才方面的知识及进行口才训练的方法和技巧，从而更加适应现代社会的需要。

本套丛书的编写，我们力求坚持理论与实践、原理与技能、继承与开创、普及与提高有机结合的原则，坚持简明实用，深入浅出，通俗易懂，可操作性强这样的指导思想。但是由于我们的水平所限，在有些方面做的还不够，还不能做到精益求精。为此，希望广大读者能够给予批评指正。

另外，我们在编写这套丛书的过程中，借鉴、吸收、摘录了大量其他学者的思想和研究成果，恕不能一一列出。在此表示歉意和感谢。

编 者

2001年1月于长春

目 录

第一章 口才训练是你走向成功的途径	1
不善言辞容易吃亏	2
好口才不能与生俱来	5
有学问不一定有好口才	9
经过训练,人人都能拥有好口才	10
第二章 口才训练的基本原则	16
消除胆怯 树立自信	17
朴素自然 浅白易懂	26
准确通顺 言简意赅	29
琅琅上口 声情并茂	36
切近对方 投其所好	43
扣人心弦 耐人寻味	50
第三章 口才训练的基本技巧	56
知识训练	57
语言训练	61
思维训练	70
记忆训练	75
心理训练	80
态势训练	98
逻辑训练	117
第四章 口才训练艺术分类指导	130

演讲口才训练艺术	131
论辩口才训练艺术	154
社交口才训练艺术	164
谈判口才训练艺术	184
推销口才训练艺术	195
求职口才训练艺术	206
主持人口才训练艺术	218
第五章 口才训练艺术经验漫谈	229
最基本的训练方法	230
挖掘你的潜能	233
注意运用手势	234
逐渐培养说话艺术	236
多样化的标准	238
抓住对象	240
一种有效的技能	242
说话艺术的条件	245
说话者的至宝	247
关键的说话技巧	250
扣人心弦	252
话题不断	254
摒弃废话	257
注意口、耳、眼的配合	260
把握重点	262
说话的方式	264
说话的七个禁忌	266
说话的诀窍	268
随机应变	269

简洁高雅	272
自我测试 20 题	274
言路中的绊脚石	277
讲好第一句话	283
听和说一样重要	292
结束的技巧	295
第六章 口才训练事例精选	302
狄里斯面对挑战	303
萧伯纳不怕出丑	304
罗慕洛大胆自信	305
田中角荣克服口吃	306
德摩斯梯尼磨炼意志	307
尼克松自己写讲稿	308

第一章 口才训练是你走向成功的途径

常言道：七分本事，三分机遇。本事，可以通过汗水取得，但机遇就显得变幻莫测了。要紧的是，本事再大，没有捕捉机遇的技能，在激烈的竞争中同样无法立于不败之地。于是，越来越多的人把目光专注在研究如何捕捉转瞬即逝的机遇的技巧上。而口才，恰恰是这种技能最常见、最有效的手段。

不善言辞容易吃亏

某家公司有些新进人员到公司报到。上司要两位新进人员陪同参加应酬，其目的是向客户介绍自己公司的新产品，并希望新进人员学习与客户应对的要领。

他们到一家咖啡厅去，等大家坐下后，两位新进人员始终保持沉默。最后，客户只好打破僵局，与他们闲聊：

“你们年轻人最近都喜欢哪些业余活动？”

“我，很多。”

“很多？”

“是的，像打网球，唱卡拉 OK 等。”

“你们觉得有趣吗？”

“还好。”

“平常喜欢到哪儿玩？”

“很多地方。”

“譬如说？……”

客户主动发问一会儿后，也就再也不说话了。于是，两位新进人员便聊起天来，而且越谈越起劲，似乎忘记了客户的存在。

他们的上司看在眼里，心中十分不悦，决定不再带他们参加商务应酬。他认为，这两位新进人员

的素质成问题。

新进人员发生这种情形还无可厚非，但如果时间长了，仍然毫无进展，那么这些员工的前途恐怕就不容乐观了。

许多人都容易犯一个错误，亦即采取自以为是的谈话方式。业绩不佳的业务员通常有个特征，那就是完全不关心对方的想法，只将注意力集中于如何说完自己想说的话上。如果对方插嘴，便以为对方在向自己进行“攻击”，于是采取全面“备战”的姿态，必定会使对方产生不信赖感。

许多人说，很多的年轻人都不善于言辞。究其原因，主要是因为他们习惯与熟悉的同伴进行交谈。这种交谈可以使用暗语、暗号、不为外人了解的私语等，而如何去适应陌生的对象所特有的谈话习惯和风格，便一愁莫展了。关于这一点，如上述的例子，两位新进人员正是这种情形。

他们一直保持沉默，直到他人先开口为止。但即使他人向他们搭话，也只是简略作答而已；他们不肯探求对方关心所在，似乎认定彼此是属于不同世界的人，因而难以沟通、了解；若因工作需要，他们便会单方面地说个不停，既不确认对方的反应，也不尝试让对方了解自己。这种表现，绝对无法建立良好的人际关系。如果采取此种态度进行商场上的商谈，更不可能获得客户的信赖。

顺利进行沟通的关键只有一点，那就是较早与

对方建立“面熟的关系”，接着逐渐加深彼此的亲密程度，发展气味相投的关系及可提出过分要求的关系。

其第一个步骤是先开口说话。亦即主动与对方谈话；由天气等无关紧要的话题说起，逐渐加深话题力度，探求对方所关心的话题；和对方谈话时，应尽量让对方说话，自己则当听众，并技巧地应对。

事实上，当个好听众，就可成为口才好的人。因为仔细听对方说话，才能说出符合对方心理的话。而当对方眼见你如此耐心地听他说，自然就会对你产生信赖感，并进一步接受你的言谈。

每一个人都乐于见到他人认真地听自己吐露心声，如此一来，说者将会说得更起劲。因为这表示对方很重视你。

我们常可看到以下的情形：工作得精疲力尽的先生回家后，已先行回家的太太便开始诉说各种琐事，先生只好反复地说“哦、嗯”作答，有时甚至将注意力集中到报纸或电视上。不久，太太见先生不答腔，也就停止唠叨，紧接着便是一片沉默。

以上这种情形，是先生的态度造成的。常此下去，难保夫妻间不会产生间隙，而且此间隙很可能愈来愈大。

当然，太太也有责任。她应该等先生稍作休息后，再开始和先生聊天，同时也应注意选择一下所聊的内容。

这种情形很容易改善。

不过，若采取一切尽在不言中的态度，却要彼此培养良好的默契就不可能了。因此，必须明白表达自己的意思，好让对方了解。即使表达能力不佳者，只要努力，进行会谈或业务交往时，必定能站在优势的位置。否则，吃亏是难免的。

好口才不能与生俱来

许多人不愿与自己同伴以外的人交谈，因而无法建立良好的人际关系。此外，也有许多人自认为口才不佳。

然而，这世上没有天生口才好的人。即使公认口若悬河者，也不是在任何状况下都可应付自如的。任何人都必须历经失败的经验，才能逐渐进步，进而获得口才好的美誉。

播音员、节目主持人、演员等，都是使用语言的行家，但他们大都认为自己从小就不善于言辞。原因很简单，由于他们口才不佳，才加倍努力，最后获得了成功。

在企业界也是一样。曾有调查结果显示，业绩最优和最差的业务员，几乎都是些性格内向者，且口才不佳，甚至有些神经质。至于性格外向，能言善道的一些人，则大都业绩平平。

这是因为，性格内向且有神经质的人，通常会深入探求事物的来龙去脉，并热衷于研究，当他们完成一件事后，必定会检讨得失，找出导致失败的因素。而且，他们会再度尝试导致成功之因素的可行性。若再次成功，便获得“新因素是成功的关键”的证明。

他们就是如此累积成功的经验。

事实上，当你和一流的业务员交谈时，将会发现，对方看来很文静，话说得不多，但你却始终有种被他吸引，也被他了解的感觉。

口才好并不表示一定要舌灿莲花。

许多年轻人在非正式的场合与伙伴共聚一堂时，总能说些幽默、逗趣的话，而获得众人的欢迎。

但这些人参加正式的会议时，却变得沉默寡言，凡事都以“是”、“不是”、“很可能”或“不知道”来作答。也就是说，他们无法在正式的场合说出得体的话。

由于惧怕被人取笑，因此在过于介意他人对自己评估的心理压力下，便无法自在地发表意见。

任何人在正式的场合都会怯场，很多著名演员，在初次面对摄影机时，紧张得几乎忘了台词，这也是常有的事。

只要表现得从容、大方，自然可说些得体的话，如果能“不伤大雅地幽默一下”就更好了。

是由体验中所获得的自信。

事实上，语言对人类而言是非常重要的。只要有自信，所说的话自然会显得有力、有分量。

要培养自信，首先应勇于尝试，由尝试的结果中，可找出成功和失败的关键。

所谓口才不佳，只是为自己的不努力寻找借口罢了。

在多次的尝试与体验中，自可学会谈话的技巧，只要经常有如下的想法：“这种方法不尽理想，是什么原因呢？”，“其他还有更好的方法吗？”如此追根究底，就能获得各种经验。此外，看报刊、看电视、听人说话，都可以学习说话的技巧，从中提高口才能力。

常听人说这么一句话，“真是闷得发慌，连个说话的人都没有”。由此看到，让一个人一直或长时间保持沉默就是一件痛苦的事情。从这个意义而言，说话是一件乐事。

说话一般是从公式化的打招呼开始的。若认为打招呼只是形式而忽略了它，就无法继续谈论主要的话题。因此，和别人初次见面时，还是应该公式化地逐步进行交谈。

彼此若能公式化地进行交谈，沟通时便不至于受到阻碍。

初踏入社会的人，无法建立良好的人际关系，原因之一，就是不惯于作公式化的交谈，亦即不惯