

口才演讲全集

 吉林大学出版社

好口才，决定好人生。好演讲，助推好事业。
发生在成功人物身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。

丁畅◎编著

一人之辩重于九鼎之宝三寸之舌强于百万之师

口才演讲全集

丁畅◎编著

吉林大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才演讲全集/丁畅编著. —长春: 吉林大学出版社, 2011. 1

ISBN 978 - 7 - 5601 - 6786 - 2

I. ①口… II. ①丁… III. ①口才学—通俗读物②演讲学—通俗读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 247092 号

口才演讲全集

丁畅◎编著

责任编辑、责任校对: 刘冠宏 吴笛
出版发行: 吉林大学出版社
社 址: 长春市朝阳区明德路 421 号
邮 编: 130021
电 话: 0431 - 88499826
网 址: <http://www.jlup.com.cn>
E - mail: jlup@mail.jlu.edu.cn
印刷装订: 三河市佳星印装有限公司

开本: 787 × 1092mm	1/16
字数: 400 千字	印张: 27.5
版次: 2011 年 1 月第 1 版	印次: 2011 年 1 月第 1 次印刷
书号: ISBN 978 - 7 - 5601 - 6786 - 2	
定价: 39.80 元	

版权所有, 翻印必究。本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换。

前 言

口才，是一个人立足社会，进行人际交往的一项基本技能。一个能言善辩，能够在众人面前清晰准确地表达自己的观点和思想的人，很容易成为社交中的赢家。对于那些能够在任何场合，面对任何人侃侃而谈的演讲者，我们总会对他产生一种敬佩和认同感。具备这种能力的人，面对不同的人都能展示出自己最闪光的一面，从而成为一个极具感染力的人。可以说，好口才是一个人社交成功的关键所在，更是从事商务谈判和讲演必不可少的一种能力。

口才既是一种天赋，也需要靠后天的修炼获得。古今中外口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，他们的成功都是重视自身学习的结果。我们应重视“说”的作用，讲究“说”的艺术。在日常生活中，我们要时刻注意语言的学习与积累，使自己无论在什么情况下都能用最得体、最恰当的语言来表情达意，以获得好的人脉关系和表达效果。

成功大师卡耐基是一位卓越的口才艺术家。他曾提出过这样一个观点：一个人事业成功的因素当中，有85%来自于人际沟通能力，只有15%依赖于专业知识。成功学大师拿破仑·希尔说：“人与人之间原本只有很小的差异，但是这种很小的差异却导致人的一生迥然不同。这种很小的差异就是你所具备的心态是积极的还是消极的，最终的结果就是成功或失败的不同人生结局。”教皇彼得二世也说过：“口才的力量，万夫莫敌，它比任何东西都有能力来统治这个世界。”所谓“一言定邦”、“语惊四座”、“三寸不烂之舌，强于百万之师”、“铁齿铜牙”、“一语道破天机”等，无一不是在赞叹口语交际的神妙作用。

由此可见，无论是在生活中还是在事业上，口才对一个人起着至关重要的作用。在现代信息社会中，人们对社会交往的重视程度越来越高，而社交能力的高低主要表现在是否掌握了说话的艺术。为了让每一个人都成为说话高手，成为最受欢迎的人，在生活与事业上左右逢源，游刃有余，特编纂《口才演讲全集》，本书详细阐述了基本的口才与讲演艺术，帮助你修炼出色口才技巧，培养当众讲演的良好心理素质。内容涉及人际沟通的基本原则和技巧，说话的风格，如何规避说话误区，职场口才、销售口才、家庭生活口才、恋爱口才、谈判口才以及演讲和实用竞聘演讲口才等。告诉大家在不同社交场合如何让自己说话更得体，充分展现自己的魅力，如何战胜自己的弱点，从而帮助自己变得更自信，实现人生

理想。

如果你想在人生道路上走得更加顺畅，如果你想在人际交往中无往而不利，那就必须得重视口才。如果你想通了，却不知道该怎么入手，那就参考本书吧，它将从社交的角度谈口才，全面分析社交口才的基本理论和方法，深入地介绍社交口才制胜的方法和策略。这是一本全面、权威、实用、科学的口才与讲演读本，它能够让你突破语言障碍，快速地提高自己的口才，能够帮助我们解决在语言表达上的问题，从而完善和提高自己，创造更灿烂的人生。

本书适合所有希望提高自身语言表达能力的人士阅读，尤其适合管理者、销售人员、教师和学生阅读。

目 录

上篇 会说话的艺术——让你的人生熠熠生辉的口才

一、会说话，是你的资本	(3)
口才是第一竞争力	(3)
一句话就能改变命运	(5)
会说话，人人应该具备的素质	(6)
巧说话，你能赢得他人的喜爱	(9)
好口才让社交轻而易举	(11)
好口才是事业腾飞的翅膀	(12)
什么才是真正的好口才	(16)
说话也有原则与技巧	(20)
谈话应该看时机，分场合，讲节奏	(25)
中心要明确，准备应充足	(27)
先用耳朵再动脑，张嘴之前想明了	(28)
说得简单通俗，讲得从容不迫	(32)
同样的意思，不同的表达	(35)
坦诚、投入、发自内心地交流	(39)
不妨展露你的幽默和智慧	(42)
培养驾驭语言的能力	(49)
二、系统训练，成为口才大师	(51)
口才家必备心理素质	(51)
系统的语言、语音训练	(53)
有效的口才训练	(63)
提高你的倾听能力	(72)
用好你的肢体语言	(78)
如何增强记忆力	(84)

改掉不良的说话习惯	(87)
培养自己说话的风格	(91)
把握说话的节奏	(96)
以柔克刚的艺术	(102)
兜圈子的艺术	(104)
话要说在点子上	(105)
睿智精辟的口才	(108)
妙语如珠的口才	(109)
李敖的大师口才	(110)
三、给人生增色的演讲口才	(113)
基本概念	(113)
常见演讲类型	(118)
演讲的内容选题与立意	(121)
演讲稿上定成败	(123)
思想准备不可少	(128)
提前演练是法宝	(130)
好的开场白是成功的一半	(132)
勇敢出丑也是一种成功	(135)
演讲需要用心“演”	(138)
好的演讲需要互动	(140)
让听众掌声雷动的秘密	(145)
应对尴尬与突发情况	(148)
演讲中不能犯的毛病	(150)
让结束成为经典	(153)
即兴讲话不怯场	(158)
演讲技巧 100 例	(165)
四、提升说服力的谈判口才	(169)
谈判的原则	(169)
谈判的准备	(172)
谈判目标的定位	(176)
谈判目标定位的选择原则	(179)
谈判语言运用原则	(184)
谈判中的设问引诱	(186)

谈判说服技巧·····	(187)
知道何时说“不”·····	(187)
著名的谈判案例与方法·····	(190)
五、熠熠生辉的交际口才·····	(200)
社交与口才·····	(200)
口才的基本要求·····	(202)
说话与风度·····	(203)
口才与宴会·····	(205)
与人一见如故的说话艺术·····	(206)
做一个开口让人难忘的人·····	(209)
交谈中要把握自我·····	(210)
克服自己的卑怯心理·····	(212)
与异性交谈的技巧·····	(215)
把握说话的分寸·····	(217)
如何说圆场的话·····	(218)
委婉使对方知趣·····	(220)
得体应对别人的出言不逊·····	(223)
谈话“卡壳”怎么办·····	(226)
巧招应对“模糊语言”·····	(227)
如何道歉最得体·····	(230)
如何委婉拒绝别人·····	(231)
抱怨的艺术·····	(232)
巧妙让人听取建议·····	(233)
怎样巧妙赞美他人·····	(235)
怎样积极鼓励他人·····	(236)
六、行走职场的达人口才·····	(238)
面试时八种“说不得”·····	(238)
面试中的应答技巧·····	(241)
展示自己的能力和个性·····	(244)
职场称呼技巧·····	(245)
办公室里的10种说话技巧·····	(246)
电话交谈的艺术·····	(248)
秘书电话应急妙计·····	(249)

管好自己的嘴巴·····	(254)
与领导争论问题的技巧·····	(257)
指正上司的技巧·····	(258)
和老板说话要掌握的三大关键·····	(259)
与自己的上司达成默契·····	(261)
七、领导有方的加分口才·····	(264)
领导讲话应具备的特点·····	(264)
领导补充讲话的要点·····	(265)
领导讲话先要看对象·····	(267)
领导讲话的艺术策略·····	(268)
领导安慰下属的策略·····	(269)
领导说服下属的策略·····	(270)
领导批评下属的策略·····	(274)
领导暗示性的谈话艺术·····	(276)
以奇制胜的领导口才·····	(278)
八、留住顾客的销售口才·····	(282)
如何塑造出色的销售口才·····	(282)
推销员语言注意点·····	(283)
让顾客无法拒绝你的绝招·····	(285)
与顾客闲谈的技巧·····	(286)
销售员的七张禁嘴·····	(288)
满足顾客自尊·····	(289)
面对不同类型客户的语言技巧·····	(292)
用声音留住你的客户·····	(294)
化解顾客的价格异议·····	(295)
顺藤摸瓜问话法·····	(297)
保险推销口才·····	(299)
九、循循善诱的教育口才·····	(302)
教师怎样增强语言的亲和力·····	(302)
与学生进行有效沟通·····	(304)
消除与学生的沟通障碍·····	(308)
寓新意于说教·····	(311)

和学生做朋友·····	(311)
用故事启迪人·····	(312)
借题发挥的艺术·····	(313)
激发学生的积极性·····	(314)
处理学生的冷顶撞·····	(315)
利用孩子的童心·····	(316)
妙用逻辑推理·····	(317)
运用数字的力量·····	(317)
用谦虚的心对待晚辈和学生·····	(318)
接受孩子的批评·····	(319)
顾左右而言他法·····	(320)
激发联想法·····	(321)
调动兴趣法·····	(321)
给孩子讲故事的有效方式·····	(322)
十、主持辩论的巧妙口才·····	(326)
使播音主持声音动听的技巧·····	(326)
使话语充满情趣和智慧·····	(332)
谈话类节目主持人的语言技巧·····	(335)
综艺节目主持人的语言功能特色·····	(338)
会议主持人要当好“配角”·····	(340)
主持文艺晚会的几种方法·····	(342)
让串联词为文艺演出点睛添彩·····	(345)
律师的辩论口才能力·····	(348)
解决民事纠纷的口才·····	(350)
民警巧辩排险情·····	(353)
交通警察辩论语言艺术·····	(355)
如何在论辩中运用孙子谋略·····	(357)
辩论中的反面阐述法·····	(359)
利用标准牵住论辩的牛鼻子·····	(361)
用“显微镜”和“望远镜”捕捉论敌的破绽·····	(363)
大言不辩的辩论艺术·····	(365)
尽量不使论敌难堪·····	(367)
让道理说服双方·····	(371)

下篇 百年精粹，不朽经典——演讲名篇集萃

一、分析、辩解篇	(377)
苏格拉底临终辩辞	(377)
赫胥黎为达尔文的进化论辩护的辩护词	(378)
甘地：我邦之呼吁	(379)
列宁在伯尔尼国际群众大会上的演说	(380)
爱因斯坦：原子能时代的和平	(382)
罗斯福针对“珍珠港事件”的演讲	(383)
二、游说篇	(385)
拿破仑向卫队发表的演说	(385)
欧文关于幸福的演说	(386)
俾斯麦在德国国会上发表的演说	(392)
道格拉斯的论奴隶制度	(393)
杜波依斯在莫斯科全苏拥护和平大会上的演讲	(396)
斯大林面对德国突然袭击发表的广播演说	(400)
三、政治演说篇	(402)
华盛顿就职演说	(402)
林肯就职演说	(405)
丘吉尔任职演说	(407)
罗伯斯庇尔的临终演说	(408)
德穆兰反革命演说	(410)
门罗致美国国会第七年度咨文	(412)
杰克逊就职演说	(413)
四、抒情演说	(415)
歌德纪念莎士比亚的讲话	(415)
韦伯斯特悼念约翰·亚当斯和杰斐逊逝世的演说	(418)
纪念伏尔泰逝世一百周年的讲话	(420)
恩格斯在马克思墓前的讲话	(422)
马克·吐温为霍姆斯七十寿辰致辞	(423)
福煦纪念拿破仑逝世一百周年演说	(424)
麦克阿瑟西点军校作的演讲	(425)

上 篇

会说话的艺术——让你的人生熠熠生辉的口才

一、会说话，是你的资本

口才是第一竞争力

语言是人类最重要的交际工具，它随着社会的产生而产生，随着社会的发展而发展，随着社会的消亡而消亡。语言是社会成员相互联系的桥梁和纽带，是相互沟通和表达思想的工具，社会片刻也离不开语言，没有语言，社会就会崩溃，不复存在。任何一种语言，除了表情达意的功能，还能起到消除误会、拉近距离、增进相互了解的作用。此外，语言还是一扇窗口。不同国家、不同民族的人，通过互相学习语言，不仅能够走进彼此的心灵，而且能掌握更多的知识，欣赏更多的美景，了解更为广阔的世界。

我们现在所处的社会是一个竞争与合作并存的社会，有的人在竞争中不幸落败，有的人在合作中屡屡成功，这其中到底有何奥妙？生意场上有“利言攸先”，文化行业有“破题之语”，政治场上有“一言定升迁”，日常生活中有“一言之重”，甚至于还有“一言兴邦、一言丧邦”等等之说。可见，在我们现在的生活中，会不会说话，已经能够直接影响一个人的成功或失败。

有人曾说过：“舌头是一把利剑，一个人可以面对多少人就代表这个人拥有着多大的成就。”毋庸置疑的是，口才已经成为了一门语言的艺术，懂得这门艺术的人，往往也是懂得相处之道的人，他不会勉强别人应和自己，而是经常会巧妙地引导他人往同一处去思考。那些善于说话，能够灵活运用口才，形象表达自己思想感情的人，他们办事往往能够取得成功；反之，那些不懂语言艺术的人，则常常会让自己陷入尴尬的境地。

春秋时代，越国有一个人摆筵席，宴请宾客。时近中午，还有几个人未到。他自言自语地说：“该来的怎么还不来？”听到这话，有些客人心想：“该来的还不来，那么我是不该来了？”于是起身告辞而去。这个人很后悔自己说错了话，连忙解释说：“不该走的怎么走了？”其他的客人心想：“不该走的走了，看来我是该走的！”也纷纷起身告辞而去，最后只剩下一位多年的好友。好友责怪他说：“你看你，真不会说话，把客人都气走了。”那人辩解说：“我说的不是他

们。”好友一听这话，顿时心头火起：“不是他们！那只有是我了！”于是长叹了一口气，也走了。主人面对着空空如也的筵席，满脸错愕，怎么都想不明白为什么客人会一个一个先后离开。这个故事也变成了笑谈，逐渐被广泛流传开来。

先哲云：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是说话令人喜悦的能力。”口才往往能够直接地反应一个人的综合素质，语言的力量甚至能够征服世界上最神秘莫测的东西——人的心灵。通过口才，不相识的人可以在短时间内迅速熟识成为朋友，不愉快的人互相之间长期的隔阂可以在瞬间化为乌有，它的功用甚至远远超越了人与人的范畴，即便是单位之间、社团之间、国家之间的矛盾也能够通过它得到解决。但如果语言运用不当，轻则会导致交际的失败，重则会损害自身的形象。

口才是现代智能型人才的基本素质，头脑敏捷、能言善辩是事业能够取得成功的保证。一个会说话的人，他往往也具有敏锐的观察力，能够对周边事物有深邃的了解，所说的话也能一针见血、直透要害。会说话的人往往也有严密的思维能力，他们逻辑鲜明，善于分析，在判断和推理上胜人一筹，经常能够做到说话有条有理、言谈滴水不漏。此外，会说话的人往往拥有流畅的表达能力，他们能够左右逢源，妙语连珠，毫不费力地将自己的满腹知识倾泻而出，征服在场的所有听众。

通观古今中外就不难发现，那些有所作为的人往往都将口才作为自己的必备修养——无论是古罗马共和国的著名政治家西塞罗，还是我们敬爱的周恩来总理，或是著名的美国总统林肯，都是蜚声天下的口才大师。有道是“听君一席话，胜读十年书”。跟那些见识广博并且口才出色的人交谈相处，无疑是件赏心悦目的事，良好的话语让人如沐春风，让人不自觉陶醉其中，它能增进自己的学识素养，也可以增进人们感情的融洽和谐，正因如此，我们才说，口才是知识的标志，是事业成功的阶梯，是真正的人的第一竞争力。

三国时期，吕布被曹操擒获。吕布是一个难得的人才，所谓“人中吕布，马中赤兔”，就能很形象地说明这一点。但吕布也有缺点，就是贪图财色，骨头不硬。吕布被曹操俘虏后，想保全自己的性命，便向曹操投降，并保证自己以后忠于曹操。曹操是个做大事的人物，胸怀宽广，他念吕布是个人才，便有心收他为己用。

刘备当时在曹操那里避难，避难的原因就是不敌吕布。这个吕布，曾投降刘备，刘备对他非常看重，把小沛让给他驻扎。但吕布却在刘备攻打袁术时造反，从小沛发兵直扑刘备的老巢下邳。后院起火的刘备，被吕布打得无家可归，只好暂时寄于曹操篱下。

在曹操命人给吕布松绑时，刘备心里非常着急：一则他和吕布有家仇，吕布打下下邳时俘虏过刘备的妻儿；二则怕曹操若得了吕布这个得力的战将后会如虎

添翼，自己将来恢复汉室之路会更加艰难；三则他要是日后和仇敌共同身处曹营，一山二虎的局面很难预料，说不定哪天吕布使什么坏就把自己的命给要去了。

这三点，可谓集国恨家仇以及个人性命于一体，刘备哪肯轻易放过吕布这个眼中钉！但刘备该怎么办呢？他毕竟不能直接定吕布生死。刘备在情急之下，找到了一件杀人的武器——口才。他只用一句话就断绝了曹操收服吕布之心：“不可以啊，明公，你难道忘记了丁建阳与董卓的事了吗？”

刘备所说的丁建阳与董卓，分别是吕布的恩人和干爹，却先后死于吕布之手。刘备其实还故意忘了提自己。他虽然不是吕布的干爹，但对于吕布也是一度情深义重，但换来的结果是被其搞得如丧家之犬。刘备故意不提，是不想给曹操一个公报私仇的错感，同时他也相信曹操能联想眼前这个苦巴巴的刘备如此落魄的原因。

前有丁建阳与董卓，今有刘备可以作为榜样。这样的人，留着无疑是养虎为患。曹操想到这里，心里一下就凉透了。于是，他痛下决心，把吕布处死。

刘备用口才置人于死地，五代后唐时期的敬新磨却能用口才挽救自己的生命。当时唐庄宗弯弓搭箭对着宦官敬新磨，欲射杀他。敬新磨的生命可谓命悬一线，他急中生智，大声说：“杀不得，杀不得！我和陛下是一体的，杀了不吉祥！”庄宗听了感到奇怪，问他这话怎么讲。敬新磨回答道：“陛下年号同光。天下人都称陛下为同光帝。同，就是铜，杀了敬（镜）新磨，铜就没有光了啊。”（因为铜磨了后更亮）庄宗听了，哈哈一笑，收回了搭在弓上的箭。

一句话就能改变命运

古人云：一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。这就是口才的魅力；一言可以兴邦，片语可以辱国。这就是口才的威力。

口才是各方面才能融于一体的综合之才，一个人能够善于观察、懂得观察，才会把话说好；也只有善于听取、心态良好，才能把想说的、该说的酣畅淋漓地尽情展现。口才是一种浓缩了高度智慧的才能，它使知识在内部完成了融会贯通，是综合知识和综合素质的结晶。学好口才，是成功的基石，也是提升人格魅力的重要途径。

大师卡耐基曾经说过：“一个人成功15%是靠知识、技能，而85%是靠人际关系、社会交往以及有效说话。”从这点上来说，口才的价值无穷、魅力也同样无穷。拥有好口才的人，其人生从开始就会与众不同。好口才是一种竞争力，好口才也是一种生存力，人们一旦拥有了它，就会终生受益，岁月和时间的磨砺只

能让它更有光彩。它是如此乖巧轻灵，不用耗费丝毫力气你就能将它藏匿在身；它又是如此的作用巨大，甚至一句话就能改变你的人生。

艾莉斯是家中的独生女，父母对她宠爱有加，总是想给她提供最舒适的生活环境。但艾莉斯并没有在父母的宠爱下变得任性、懒惰，而是渐渐成长为一个独立、坚强而又充满智慧的女孩。当她觉得自己已经有能力养活自己，不需要再依靠父母时，她找到了一份工作，那时她才只有16岁。

有一年暑假，艾莉斯对爸爸说：“爸爸，我已经长大了，不要再整个夏天都向你伸手要钱，我要找个工作。”爸爸吃惊地看着这个在自己眼里还是个小娃娃的孩子，疑惑而又不安地点了点头，以示同意。

艾莉斯在“事求人”广告中仔细挑选，终于找到了一个符合自己爱好和特长的工作。广告上说找工作的人要在第二天早上8点钟到达42街的一个地方。艾莉斯早早来到了面试的地点，但当她到达时，前面已经排满了20个求职者，她是第21位。

如果前面的人都顺利通过，那就意味着艾莉斯将会失去这份工作，甚至都得不到尝试的机会。怎样才能引起主试者的特别注意而赢得职位呢？艾莉斯想出了一个办法：她走向秘书小姐，恭敬地对她说了一些悄悄话，并郑重其事地恳求：“小姐，请您现在就帮我把话给你的老板转达一下，这非常重要！”

秘书小姐是一位见多识广的人，听完艾莉斯的话后不禁莞尔一笑，她重新打量了一下眼前的这个女孩，只觉得在这个小女孩身上散发出一种独特的气质和智慧。“好啊。”秘书小姐微笑着起身，立刻走进了老板的办公室。老板听完所转达的话后，也大声笑了起来，并对艾莉斯进行了重点面试，最后艾莉斯被顺利地录用。事后别人纷纷询问艾莉斯到底说了什么悄悄话，艾莉斯微笑着说：“先生，我排在队伍的第21位，在您看到我之前，请不要作出最后的决定。”

会说话，人人应该具备的素质

我们在社会生活中无时不在交流，无时不在表达，现代人对于口才的要求标准越来越高，人们形象地把舌头、电脑、外语比喻为现代人生存的三大法宝。西方人甚至把“舌头、金钱、原子弹”列为了三大武器。在如此竞争激烈的现代社会中，语言表达的重要性已毋庸置疑。这是因为科技的发展，已经使我们的地球变小了，人们不仅仅是面对面的交流更加频繁了，而且电视、广播、电话等现代设备向人的口语表达能力提出了更高的要求，如果没有一定的口语表达能力，人们已无法适应这种信息社会生活。那种“祸从口出”的古训已不再被人们奉为真理，那种“君子敏于行而讷于言”的看法已逐渐被人们所抛弃。