

口才演讲经典

KOUCAIYANJIANGJINGDIAN

□□口才演讲并不是一门封闭的艺术，它不像许多教科书中所说的那样，必须经过多年的美声以及十分艰苦的修辞训练之后才能取得成功。只要你遵循一些简单却又十分重要的规则，就可以做到这一点。

张德玉 主编



内蒙古人民出版社

口才

演讲经典

koucai yanjiang jingdian

张德玉 主编

图书在版编目(CIP)数据

口才演讲经典/张德玉编著. — 呼和浩特: 内蒙古人民出版社,
2008.3

(世界励志典藏书系)

ISBN 978-7-204-08939-0

I. 口… II. 张… III. 口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第032497号

世界励志典藏书系

主 编 张德玉

责任编辑 毅鸣

封面设计 宗沅雅轩

出版发行 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 三河市华东印刷有限公司

开 本 710×1000 1/16

印 张 400

字 数 6000千

版 次 2008年5月第1版

印 次 2008年5月第1次印刷

印 数 1-10000套

书 号 ISBN 978-7-204-08939-0/Z·498

定 价 400.00元(全二十册)

目 录

上篇：让口才成为你的名片

“口才”一词，远在两千多年前的周朝已有所见。据孔丘门人所撰《孔子家语·七十二弟子解》称：“宰予，字子我，鲁人，有口才著称。”口才是一个人智慧的反映，是影响一个人事业成功、人际和睦、生活幸福的重要因素，是一种可随身携带永不过时的基本能力。口才活动离不开知觉、观察、记忆、思维、想象等心理活动的基本形式。一个人的气质、性格、能力等个性心理特征直接决定了其口才的高低、风格，甚至是社会价值。

第一章 精彩口才是漂亮的外衣

第一印象很重要	1
说话要有节奏	3
声调的妙处	4
话要说在点子上	6
一语中的	7
到什么山上唱什么歌	9
不要过分使用华丽词藻	10
说话也要养成好习惯	12
“口才”一词的来源	15

第二章 得当的语言美化形象

聆听是一种智慧	17
---------------	----

能言善道不是坏事	18
“孔子曰”为何流行千年	19
说话反映你的素质	22
沉默是金吗	25
你会说话吗	27
得体的称谓	28
得体的寒暄	30
请客也要讲究艺术	31
美丽的借口	33

第三章 言语中的智慧

让语言更形象	35
以情感人	36
俗中见雅	38
语言的最高境界	40
用语言征服他人	41
言语为你加分	43
微笑的力量	45
让语言充满动感	46
找到共同的话题	47

第四章 智言慧语让你充满魅力

有话好好说	50
话到嘴边留半句	51
含蓄是软中刚	52
正话反说	53
正确选择话题	55
一言一语皆源心	55
多言无益，言多必失	56
幽默藏在言谈中	58
充满情趣的幽默才动人	59
累积语言素材	60

社交的法则	61
培养良好的心理素质	63
调节心理状态	64

第五章 幽默拉近距离

幽默是沟通的桥梁	67
笑, 启人心智	68
幽默是一种智慧	68
幽默的方式	71
机智和幽默	73
幽默让你更容易融入人群	74
幽默应得当	77
幽默的三大条件	80
如何表现幽默	81
幽默的九大注意事项	85
培养幽默感	86

第六章 引人入胜的幽默语言

幽默思维是如何形成的	88
幽默不遵常理	93
难得糊涂是一种智慧	98
变幻莫测的错位	103
幽默的概念	108
幽默的种类	112
幽默的作用	118
幽默的基本要诀	124
幽默的特征	130
幽默在交际中的应用	134
幽默在工作中的应用	139
训练自己的幽默感	146

第七章 良好的口才是一种财富

会说话是一种资本	151
----------------	-----

名人都有出色的口才	152
会说话能得到更多机会	154
语言体现你的气质	156
语言体现个性	159
如何给人留下美好印象	160
爽洁的语言展现开朗的你	162
让自己独树一帜	165
言行提升魅力	168
善于利用魅力资本	170
优雅的风度	175
随意不等于随便	178
爱上你自己	179
沉默未必智慧	182

下篇：如何拥有良好的口才

言语是我们的思想及情感的表达，是心底的声音，没有言语作为工具，我们的思想及情感就表现不出来。言语是思想的衣裳，它能完全表现一个人。一个粗浊或优美的品格，在粗浊或优美的措辞中会自然而然地流露出来。言语是一种严肃的东西，有口才的人绝不滥用它，同时也劝你不要强求别人听你的话；如果别人不愿意听，最好还是住口不说。回为对方或许对言语的重要未有相当的认识：以致无法乐观地接受。说话天才，不是天生的、是从现实中锻炼出来的，是一分天才，九分努力的结果。

第一章 相信自己，你是最好的

话出口，水泼出	185
抑扬顿挫	187
如何找到话题	189
会说话的第一要素	191
调节心理状态	192

和谐交流	194
大胆开口	195
开口说话, 不要害羞	197
克服说话紧张	198
临场发挥, 随机应变	200
体态传递信息	201
训练出精彩的口才	203
练口才的方法	205

第二章 先学礼仪, 再开口说话

社交中的礼节	211
自我介绍的礼仪	213
交谈礼仪	215
待客的礼仪	217
办公室礼仪	218
同事相处礼仪	220
与上司相处的礼仪	222
婉拒的礼仪	224
致招待辞的礼仪	225
在公共场合发言的礼仪	226

第三章 机智应对, 如珠妙语

说话前做好铺垫	227
为幽默设置悬念	232
巧妙暗示	236
说话如战斗	240
避让锋芒	244
接木移花	248
以谬制谬	249
说话中的弹性力	251
出其不意赢语锋	252
反戈一击	253

虚张声势	254
------------	-----

第四章 应用修辞，提升素质

比 喻	255
象 征	257
夸 张	258
比 拟	259
借 代	260
对 照	261
引 用	262
排 比	264
双 关	265

第五章 察颜观色，从容讲话

赞美也要有讲究	267
谈对方喜欢的话题	269
相谈不欢怎么办	270
如何与朋友进行沟通	272
让人欢迎的说话态度	273
尽量少谈自己	275
小节更需注意	277

第六章 抑扬顿挫，起伏有致

嗓音是你的名片	279
你有发音缺陷吗	281
培养语言表达能力	282
如何消除怯场	283
思维训练法	286
明确你的角色	288
相信自己	288
简洁明快的语言惹人喜欢	290
精彩演讲，彰显个性	292

第七章 怎样用演讲征服听众

演讲要从听众的色度出发	293
如何用语言征服你的听众	295
开个好头，就等于成功了一半	299
如何熟记演讲词	302
如何控制好演讲时限	304
卡耐基的演讲经验	306
借题发挥为你的演讲锦上添花	308

上篇：让口才成为你的名片

“口才”一词，远在两千多年前的周朝已有所见。据孔丘门人所撰《孔子家语·七十二弟子解》称：“宰予，字子我，鲁人，有口才著称。”口才是一个人智慧的反映，是影响一个人事业成功、人际和睦、生活幸福的重要因素，是一种可随身携带永不过时的基本能力。口才活动离不开知觉、观察、记忆、思维、想象等心理活动的基本形式。一个人的气质、性格、能力等个性心理特征直接决定了其口才的高低、风格，甚至是社会价值。

第一章 精彩口才是漂亮的外衣

进入 21 世纪，人们对口才的重视达到了前所未有的高度。有没有良好的口才，已作为衡量一个人素质的基本标准之一。从一个人的口才上往往能看出一个人的综合实力，口才几乎在每一个人的命运里都扮演着十分重要的角色。口才好，有可能改变你的命运。

第一印象很重要

“印象”，是一个人的某些特征在他人头脑中留下的迹象。而“第一印象”，是在与人初次接触时给对方留下的形象特征，心理学上称为“首因效应”。

著名演讲家戴尔·卡耐基说：“最近，我在纽约参加过一个宴会，中间有一位少女，她在不久之前得到了一笔巨额的遗产，所以她就花了大量的金钱，把自己从头到脚装饰得十分华丽。她为什么要这样做呢？无疑的，她是想使宴会中的宾客，每个人对她都有一个好印象。可是，不幸得很，她的衣饰是足够华丽了，但是，她的一副面孔，十分的深沉，好像是有着一股凌人的傲气，令人看了无论怎么也不会生出愉快的感情来。她只知道在自己的服饰上用工夫，而忘掉了人最要紧的是面部的表情。”

确实，一个人有一张笑脸，那是谁都欢迎的，如果老是一张哭丧脸，那么无论服饰怎么华丽，也会使人讨厌。这情形不单有关于女人，凡是男女老幼，都是一样。两个孩子，一个是天真烂漫，十分快乐，一个愁眉蹙额，老是一副哭丧脸，那么你喜欢哪一个孩子呢？

第一印象在人际交往中所产生的定势效应有很大的稳定性，一个人留给他人的第一印象就好像深刻的烙印，很难改变。

良好的第一印象是成功交往、创建和谐的人际关系的良好开端。因此在与人的初次交往过程中，要注意给人以良好的第一印象。该怎么做呢？

首先，礼貌待人，主动热情。礼貌待人要求用语礼貌，使用“请”“谢谢您”“对不起”等日常礼貌用语既是对别人的尊重也是对自己的尊重。另外还要举止得体，坐有坐相，站有站姿，不忸怩作态，也不随意放肆。主动热情要求在交往中表现为喜欢、赞美和关注他人。同时良好的卫生习惯、机灵勤快也能给人留下深刻的印象。

其次，积极求同，缩短距离。人际交往中有个重要的原则：相似性原则。双方只要在兴趣、爱好、观点、志向，甚至年龄、籍贯、服饰等方面有相同之处，往往可以缩短彼此间的距离，消除陌生感。常言道：亲不亲，故乡人；美不美，故乡水。异邦遇同乡，他地谈故里。初次交往积极寻求接近的共同点，会给人留下良好的第一印象。

最后，了解对方，记住特征。与人初次交往之前，如有可能要尽量了解对方的情况，作为相识和交谈的基础。譬如你了解到对方喜欢养花，那你就可以在谈话时说些有关养花的逸闻趣事，对方一定对你的谈话感兴趣。

说话要有节奏

说话不仅可以表现一个人的内在形象，更可以体现出一个人的内在修养。

那些讲话磕磕绊绊没有任何节奏感的人，很少能够打动我们，这样的人，几乎说不出什么值得我们去注意的东西。只有懂得说话的节奏、思路清晰的人，才会有活跃的思维。

掌握好节奏的最高境界是说话自然流利。

当然，恰当的停顿不属于不流利，因为我们经常利用停顿展开新的思路，或者从一个要点过渡到另一个要点，或者重复某个词以期给听众留下更深一层的印象。

磕绊的次数是可以数出来的，这也是熬过听那些令人生厌的讲话的有趣方法。在大多无味的讲话中都会磕绊。在你自己的讲话中，请别人统计一下，你发生磕绊的次数，具有很大的实际价值。

很少有人能够在即兴讲话中不出现磕绊情况。我们发现最多达到每分钟30处，有许多的教授也有20处之多。

那么，如何提高说话的流利水平呢？

首先，应熟悉讲话的主题。当我们的思考不发生任何迟疑的情况时，要说的话也自动地到了嘴边。充分的准备可以增加流利程度，因为这能增加自己的自信心，从而更能坚信自己要讲的东西。另外，熟悉主题会使讲话者有更大激情，这种激情会使讲话者的整个身心都投入到其演说的境界之中。这样，流利也就不成其问题了。

其次，发音要准确。发音含糊不清是说话犹豫的一种表现。如果讲话者连续几个地方都有迟疑不决的现象，就会使人感到他其实并不知自己在讲什么，而是在头脑中力图发现哪儿出了毛病，结果说话更加不流利。因此，如果我们有意识地在流利方面做出一些努力，会收到很好的成效；反之，如果我们在演说的其他方面下工夫，而认为到时候自然会流利起来，那结果将只有失望。

再次，要充满热情。我们注意到，人们激动时，声音变高，语速变快，此时，语言似乎更加流利。所以，在演讲时，要用你的热情感染他人，要大声讲话。如果你的情绪已经紊乱，如果你站在听众前面怕得发抖，你就特别要大声地讲话。

最后，迅速地讲话也能提高流利程度。当你迅速讲话时，你的心理便能更

快地发挥功能，就像阅读一样，如果你能集中力量快速阅读，那么，在你只用于读一本书的时间内，你就能读两本书，并且获得更透彻的理解。掌握好说话的节奏，使说话就像琴弦一样有张力，像流水一样缓缓东流。对此，我们应去积极地学习。

声调的妙处

我们在日常说话中，只要重视并运用语调的抑扬顿挫的变化，即使是抽象枯燥的内容也能讲得娓娓动听，牢牢吸引住听众；如果不善于运用语调变化，古板平淡得很，即使是生动有趣的内容，也会讲得单调平淡，使听众昏昏欲睡。这就要求我们必须掌握驾驭语调的技能技巧，以便能淋漓尽致地表达思想感情，增强说话效果。

1. 停顿与连接

说话中的停顿与连接是为表达语句的意义和层次、思想和情感服务的，并不完全受标点符号的制约。没有标点符号的地方，有时需要停顿；有标点符号的地方，有时则要连接。这一点应该牢记，但也不能死搬硬套。

停顿与连接在说话中起着重要的表情达意的作用，主要意义在于以下6点：

- ①保证语意清晰明确，不使听者产生误会；
- ②强调重点，加深印象；
- ③并列分合，使内容完整；
- ④造成转折呼应；
- ⑤体现思考判断，给听众的领悟提供依据和时间；
- ⑥造成意境，令人回味想象。

2. 重音

重音可分为语法重音和强调重音。语法重音是显示语句语法结构的，位置比较固定，有一定的规律。强调重音可分为逻辑重音和感情重音。感情重音强调某种特殊的感情，如表露喜怒好恶等所使用的重音。逻辑重音是能突出语句目的、体现逻辑关系、点染感情色彩的关键词句，其具体表现较为复杂，应根据内容予以区分并把握。重音需在非重音的环境中存在并采取适当的方法加以突出，二者必须有机地衔接和过渡，做到和谐统一。

在表达时，重音一般是重读，但也可根据不同的言语环境选择相应的语音变化来突出重音，如压抑气息、用轻声或低声表达，用短促有力的声音表达，用拖长的声音表达等，都可以显示重音并实现言语目的。

在言语交锋中，有时可以利用重音技巧摆脱对方所设计的圈套，取得有利地位，同时也陷对方于尴尬境地。例如：

一天，林肯低着头在擦自己的靴子，有位外国外交官看见，便嘲讽道：“喂，总统先生，你经常擦自己的靴子吗？”

“是啊，”林肯答道，“你是擦谁的靴子呢？”

林肯一句话就转移了对方说话的重音，使自己脱离被嘲弄的境地，而陷对方于尴尬之中。

3. 快慢

快慢指的是说话的速度变化。在这里，快和慢是相对来讲的。

说话速度的快慢，与交际目的、表达内容、环境气氛、心境情绪有关。一般说来，说明叙述时，语速稍快；抒情议论时，语速稍慢。紧张热烈时，语速稍快；在幽静庄重或沉闷凄凉的气氛中，语速稍慢。心情激动时，语速较快；心情平静或忧伤时，语速较慢。说话速度的快慢还与人物的年龄、身份、性格有关。一般来说，年轻人说话语速较快，老年人则相对慢些；地位较低或身份一般的人说话要快些，职位较高或身份显赫的人则相对慢些；活泼开朗、机智勇敢或鲁莽急躁、狡猾奸诈的人说话要快些，憨厚老成、沉着镇静或愚钝迟缓的人说话就慢些。

语速变化是表情达意的一种重要手段。速度快，会使人感到急促、紧张；速度慢，会使人感到安闲、平静。恰当地运用语速的变化并结合其他言语技巧，可以渲染场景，烘托气氛，增强言语的节奏和气势，产生巨大的艺术感染力。

4. 升降

人在说话时，声带拉紧声音就升高；声带放松，声音就降低。语调的这种高低抑扬变化，就是升降。人在说话中，同一语句的高低升降变化不同，所表达的思想感情和内容也就不同。试体会一下“我怕你”这句话因高低升降不同所产生的不同感情与内容。

语调的升降变化贯穿于整个语句，但在句末表现得最明显。它可分为高升、降抑、平直和曲折四种类型。

高升调句子语势逐渐由低到高。一般表示惊讶、疑问、反诘、呼唤、号召

等。例如：

①冬天来了，春天还会远吗？↗（表反诘）

②我们一定要把经济搞上去！↗（表号召）

降抑调句子语势先高后低，逐渐下降，句末低而短。一般表示肯定、恳求、感叹、自信、允许、祝愿等。例如：

①我相信我们一定能成功。↓（表示肯定自信）

②你瞧，多美的彩虹啊！↓（表赞叹）

平直调整个句子语势平稳舒缓，没有明显的高低升降变化。一般用来叙述、说明、解释，表示庄重、严肃、冷淡、迟疑、悼念等。例如：

①他是一个很不错的一个人，心地善良，乐于助人。→（表叙述）

②一根火柴可以毁掉整个森林。→（表严肃）

曲折调全句语势曲折变化，或先升后降，或先降后升，句末尾音特别加重、拖长并造成曲折。一般用来表示夸张、讽刺、幽默、嘲弄等。例如：

①他是很好，好得连说谎都有人谅解。（表嘲弄）

②你是一个人，一个脱离了低级趣味的人。（表讽刺）

话要说在点子上

“吹笛要按到眼儿上，敲鼓要敲到点儿上”，话说在点子上对方自然会欣然接受。

古人讲：山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵。说话也是如此，话不在多，点到就行。在生活节奏紧张快速的现代社会中，没有人愿意花费大量的时间去听你的长篇大论。这就要求你在谈话时要做到言简意赅，一针见血。

乔治是美国加利福尼亚州的大亨，资产逾10亿美元。某年他与商业伙伴戴维从加州飞往中国某大城市，准备投资建厂，寻找合作伙伴。3天后，乔治坐到了谈判桌前，谈判对象是我国某一大型企业的领导。这位领导精明能干，通晓市场行情，令乔治颇为欣赏。听了这位领导对合资企业的宏伟设想后，乔治感到似乎已看到了合资企业的光辉前景。正准备签约时，忽听这位领导又颇为自豪地侃侃而谈道：“我们企业拥有2000多名职工，去年共创利税700多万元，实力绝对雄厚……”

听到这儿，乔治暗暗地掐指一算：700万元人民币折成美元是90余万，

2000 多人一年才赚这么点儿钱？而且，这位领导居然还十分自豪和满意。这令乔治非常失望，离自己预定的利润目标差距太大了！如果让这位领导经营的话，是很难有较高的经济效益和利益的。于是决定立即终止合作谈判。

试想一下，假若那位领导不说最后那句沾沾自喜的话，谈判也许会以另一种结局而告终。那位领导最后那些不着边际更是画蛇添足的话，不仅暴露出他自身弱点，而且令外商失去了合作的信心，最终撤回投资意向，的确是多余之至，应该引以为戒。

在生活中我们经常看到，有的人习惯于喋喋不休、滔滔不绝地高谈阔论，而又词不达意，语无伦次，让人听而生厌；还有的人喜欢夸大其词，侃侃而谈，说话不留余地，没有分寸。这样都容易造成画蛇添足的恶果。因此，我们“在开口之前，应先让舌头在嘴里转十个圈”。把多余的废话“转掉”，准备一些简单明了的话，一开口就往点子上说，千万不要东拉西扯，不知所云。

一语中的

古语讲“至诚足以感人”，如果一个人所说的话语中肯，怎么会不受听众的欢迎呢？

1915 年，科罗拉多州煤铁公司的矿工为了要求改善待遇，进行了罢工，因为公司方面处置不善，这次罢工又演变成了流血的惨剧，劳资双方都各自走了极端。这次罢工，持续了两年之久，成为美国工业史上一次有名的大罢工。那时管理矿务的人，就是美国石油大王洛克菲勒的儿子。这位小洛克菲勒，最初使用高压手段，请出军队来镇压，闹成了流血惨剧，不仅没有解决问题，反而使罢工的时间更延长下去，使他的财产，受到了更大的损失。后来，他改变方法，用了柔和的手段，把罢工的事情暂时置之不谈，特地去和工人为友，到各个工人的家中去慰问，使两方面的情感慢慢地转好起来。以后，他叫工人们组织代表团，以便和资方洽商和解。他看出了工人们已经对他稍稍释去了敌意，于是，便对罢工运动的代表们作了一次十分中肯的演说。这一次演说，把两年来的罢工风潮竟完全解决了。

他在那次演讲中说：“在我有生之年，今天恐怕要算是一个最值得纪念的日子。我十分荣幸，因为我能够和诸位认识，如果我们今天的聚会是在两个星期之前，那么，我站在这里就会是一个陌生人了；因为我对于诸位的面孔的认