

口才训练经典范本

KOUCAIXUNLIAN
JINGDIANFANBEN
KOUCAIDEYISHU

· 蔡践 冯章◎主编 ·

口才
的
艺术

· 幽默的魅力 · 说话的力量 ·
· 口才的艺术 · 演讲的风采 ·



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

口才训练经典范
KOUCAIXUNLIAN
JINGDIANFANBEN
KOUCAIDEYISHU

· 蔡践 冯章◎主编 ·

口才
的
艺术

· 幽默的魅力 · 说话的苏量 ·
· 口才的艺术 · 演讲的风采 ·



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

口才的艺术 / 蔡践编著. — 北京: 中国经济出版社,
2005. 10 ISBN7-5017-7188-X
I. 口… II. 蔡… III. 领导人员 - 口才学 - 通俗读物
IV. C933. - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 096362 号

出版发行: 中国经济出版社(100037·北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 杨莹(电话: 68359421)

责任印制: 张江虹

封面设计: 任燕飞

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京市地矿印刷厂

开 本: 787mm × 980mm 1/16

印 张: 18.5 字 数: 215 千字

版 次: 2005 年 10 月第 1 版

印 次: 2005 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN7-5017-7188-X/Z·849

定 价: 25.00 元

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225

68369586

68346406

68309176

《口才的艺术》

编委会

主 编：蔡 践 冯 章
编写人员：徐立军 蔡 践 厉 鑫 张德斌
 李 莢 李少伟 周树清 李 平
 许均珂 卞宗昌 白战锋 雷 波
 田 唱 宁志英 李丽丽 张颖洁
 冯 章



目 录

第一章 领导口才策略

体察对方说话有效	4
总统讲话永垂青史	7
流畅口才如虎添翼	10
个性突出号召有力	13
一把钥匙开一把锁	16
选择话题拉近距离	19
不同场合讲话有异	22
看碟下菜看人讲话	25
讲话高手注重身份	27

第二章 领导口才十大秘诀

语言准确领袖风度	32
知识丰富语言有力	35
厚积薄发讲话成功	37
拟定提纲语言流畅	40
不用背稿也能讲好	43
不善言者能为善言	46
选用材料掌握“四性”	49
注意听者言语适宜	52

目 录



语言生动公众喜欢	54
说话真诚情理服人	57
发出指令方法得力	60

第三章 “一把手”的口才

方法得当使人愉悦	65
询问仔细真心称赞	67
热情诚挚生动感人	69
投其所好说服对手	71
善于说话保护部下	74
和言悦色规劝有方	76
巧用幽默打开僵局	78
出言有据使人信服	81
后发制人一招取胜	84
话要投机才能有效	86

第四章 领导口才重在说服

正反比照说理透彻	91
说服之道攻心为上	93
善于比喻巧于说服	95
委婉迂回蕴藏真意	97
对症下药力敌千钧	99
赞扬在先说服在后	101
因人制宜巧言激将	104
直截了当平中见奇	106
和声细语良言感化	108



说服他人三大战术	110
----------------	-----

第五章 领导即席讲话十大技巧

引人入胜通俗易懂	115
言不在多达意则灵	118
语言简洁朴实动人	120
先声夺人抓住听众	122
穿插有方错落有致	125
抓住“题眼”借题发挥	127
推陈出新表达独到	129
运用排比磅礴大气	131
善选话题功成一半	132
即席讲话打好腹稿	134

第六章 主持会议的口才艺术

精彩开场吸引听众	139
巧妙连接承上启下	141
调动情绪激发活力	143
灵活应变有机调整	145
善于提问恰当引导	148
集中精力解问答疑	151
主持会议掌握原则	153
开好会议把握要领	156
提高素养会议成功	160
干净利落圆满总结	163

目

录

♪



第七章 领导演讲技巧

演讲艺术必须重视	169
领导演讲提高素质	171
言简意赅打动人心	174
缩短距离从心开始	177
主题突出定义精确	179
身体语言影响演讲	182
化敌为友攻心为上	184
随机应变风趣幽默	186
亲切自然攫住听众	188
旁征博引千锤百炼	190

第八章 领导的谈判艺术

谈判谋略意义重大	195
知己知彼百战不殆	197
曲线进攻柳暗花明	200
互相尊重融洽气氛	202
轻松自然迂回入题	205
善用“客套”敦促有方	208
投石问路掌握主动	210
说服高手左右逢源	213
把握尺度答复有方	216
避其锋芒以柔克刚	218
机敏发问赢得主动	221
能曲能伸收放得宜	224



第九章 领导辩论

发挥能力掌握要领	229
言为心声以情动人	231
借题发挥迂回进攻	233
对付诡辩反驳有术	236
是非分明据理力争	240
因势利导准确出击	243
反驳有力克敌制胜	245
诚于纳言民众爱戴	247
坚信信念以弱胜强	249
寻找空隙进行反驳	251
虚晃一招出奇制胜	253
心平气和以理服人	255
铁证如山不容狡辩	257

目 录

第十章 表扬有道批评有术

真诚赞美促进下属	261
巧用赞词笼络人心	263
温和刺激产生奇效	265
先扬后抑赞扬得力	267
慷慨给予多加赞美	269
随便指责效果不佳	272
批评反驳各个击破	274
当众批评于事无补	276
批评具体讲求策略	278



指责别人辞令恰当	280
迂回批评进言有术	283
发泄无用方法重要	285

口才的艺术



领导口才策略





1971年7月，美国的基辛格博士为尼

克松总统访问中国打前站，与周恩来总理进行谈判。周恩来说：“我们两国之间的分歧是巨大的。例如，台湾问题就是两国关系紧张的根源。博士先生，我们终于坐下来了，就可以相互阐述自己的观点，让对方有充分的了解。”

基辛格与助手们交换了一下眼神。从目光的交流可能感觉到，他们长久以来为台湾问题担心，现在这块压在心上的石头卸落了一半。

周恩来又说：我大致同意尼克松总统7月6日在堪萨斯城演讲的观点。总统讲到当今世界存在“五极”，也就是五种中心力量……

“堪萨斯城？五极？”基辛格愕然了，迷惑地反问。

在基辛格出发谈判以后，尼克松在7月6日又正式在公开场合推出“五极”理论，而事前并没有给基辛格打招呼。

现在在谈判中由周恩来提出来，这一下子就使基辛格处于不利的境地。

周恩来不愧是谈判高手，很快就敏锐地感觉到了，问：“你们是不是在路上没有听到总统的



说活？”

基辛格被周恩来触及痛处，显得尴尬发窘，只好点点头。

周恩来却虚怀若谷真诚地为对方介绍尼克松的观点，说：“尼克松总统声明，本届政府‘务必首先采取步骤，结束大陆中国与世界社会隔绝的状态’，他预见到世界上将出现‘五个超经济大国’，即美国、苏联、西欧、日本和中国，它们之间的关系将决定当代和平的结构。我们赞同你们总统的观点，但我们不是‘超级大国’，也不参与大国之间的这场比赛。”

周恩来无意利用对方不利地位的真诚态度，使基辛格松了一口气，说：“总理同意我们总统的观点，我很高兴。尽管我们之间是存在着严重的分歧，却也能寻到一致的地方。”

很显然，这次谈判，由于周恩来运用了心理相容的战术，使他和基辛格之间有了初步的心理沟通，为今后的谈判创造了良好的条件。



体察对方说话有效

一个善于辞令的人，必是善解人意的人，必能充分引起别人的兴趣和注意，像这样的人，有可能成为大事业的成功者。

1917年7月，美国的基辛格博士为尼克松总统访问中国打前站，与周恩来总理进行谈判。周恩来说：“我们两国之间的分歧是巨大的。例如，台湾问题就是两国关系紧张的根源。博士先生，我们终于坐下来了，就可以相互阐述自己的观点，让对方有充分的了解。”

基辛格与助手们交换了一下眼神。从目光的交流可能感觉到，他们长久以来为台湾问题担心，现在这块压在心上的石头卸落了一半。

周恩来又说：我大致同意尼克松总统7月6日在堪萨斯城演讲的观点。总统讲到当今世界存在“五极”，也就是五种中心力量……

“堪萨斯城？五极？”基辛格愕然了，迷惑地反问。

在基辛格出发谈判以后，尼克松在7月6日又正式在公开场合推出“五极”理论，而事前并没有给基辛格打招呼。

现在在谈判中由周恩来提出来，这一下子就使基辛格处于不利的境地。

周恩来不愧是谈判高手，很快就敏锐地感觉到了，问：



“你们是不是在路上没有听到总统的说话?”

基辛格被周恩来触及痛处，显得尴尬发窘，只好点点头。

周恩来却虚怀若谷真诚地为对方介绍尼克松的观点，说：“尼克松总统声明，本届政府‘务必首先采取步骤，结束大陆中国与世界社会隔绝的状态’，他预见到世界上将出现‘五个超经济大国’，即美国、苏联、西欧、日本和中国，它们之间的关系将决定当代和平的结构。我们赞同你们总统的观点，但我们不是‘超级大国’，也不参与大国之间的这场比赛。”

周恩来无意利用对方不利地位的真诚态度，使基辛格松了一口气，说：“总理同意我们总统的观点，我很高兴。尽管我们之间是存在着严重的分歧，却也能寻到一致的地方。”

很显然，这次谈判，由于周恩来运用了心理相容的战术，使他和基辛格之间有了初步的心理沟通，为今后的谈判创造了良好的条件。

一个高明的谈话者，不仅能仔细体察别人的内心世界，而且还有广阔的胸怀去吸取别人的意见、别人的喜、怒、哀、乐等各种复杂的情感。

在别人说话的时候，一个高明的听讲者往往会认真地听，不只是听语言，还听对方的声调。同时，还会以饶有兴趣、欣赏、友善的目光看着对方，观察对方的动作和表情。这种亲切的态度和友善的目光，会像春风解冻一样，使对方浑身上下都有一种轻快的感觉，什么都想讲，并且越说越有劲。



口才的艺术

在听别人说话的过程中，一位高明的谈话者往往体现出许多良好的素质。他富于同情，能乐人之乐，忧人之忧；他有深厚的涵养，能体谅别人的难处，宽恕别人的错误，容忍别人的缺点；他有良好的耐性，能够长时间地听取别人零乱、不成熟，甚至是语无伦次、前后矛盾的意见。他还具有发掘和吸收别人的观点的热忱和能力，当别人因为顾虑而欲言又止的时候，他能诚恳而友善地鼓励他们讲下去；而别人偶尔说出有趣的话，他就发出会心的微笑；当别人讲出一些不错的道理时，他就连连点头；当别人试图说出一些难以表达的思想时，他就凝神细听，并且不时就没有听清楚的问题向别人请教；当别人的讲话告一段落时，他就把别人所讲的内容整理得条理清楚，并加以吸收。因此，高明的谈话者往往能深刻细致地了解各式各样的人。他的语言，往往可以非常有效地打动人的心坎。这样，无论什么人见到他，都愿意把他当作知心朋友。



总统讲话永垂青史

口才才是人类生活中难能可贵的技术和艺术，如果能掌握并大胆恰当地发挥出来，将会使事业、人格大放异彩，将会使领导更成功。

作为一个国家卓越的领导人，同时又是一位声名卓著的演说家，林肯总统以其非凡的领导口才享誉世界。著名的葛底斯堡演说，以主题鲜明，重点突出，字字珠玑，一气呵成，而为万人折服。

而当时的主持者艾弗莱特则语言唠叨，内容庞杂，与之形成鲜明的对照。艾弗莱特自叹弗如，次日他写给林肯一封信说：“我用了两个小时总算接触到了你所阐明的那个中心思想，而你只用了两分钟就说得明明白白。”可见林肯驾驭语言功力之非凡。他的演说仅 600 余字，从上台到下台还不到 3 分钟，却赢得了 155 名听众经久不息的掌声，并轰动了全国。当时报纸评论说：“这篇短小精悍的演说是无价之宝，感情深厚，思想集中，措词精炼，字字句句都很朴实、优雅，行文完美无疵，完全出乎人们的意料。”因此，其手稿被收藏于国会图书馆，演说词被铸成金文，放在牛津大学，作为英语演说的最高典范。

以上实例告诉我们，作为一个领导人，如果你要更好地发展你的事业，在群众中树立你的威望，良好的领导口才将会使你事半功倍。