

本书从战略角度出发，针对不同场合、环境提出独到的口才修炼见解，旨在引导读者注重自身口才修炼，培养修炼口才的思维能力，以求达到出口成章、语惊四座的口才境界。

蓝海战略 之口才修炼

卢孟来◎编著

BLUE OCEAN STRATEGY
OF ELOQUENCE IMPROVEMENT



内蒙古文化出版社

本书从战略角度出发，针对不同场合、环境提出独到的口才修炼见解，旨在引导读者注重自身口才修炼，培养修炼口才的思维能力，以求达到出口成章、语惊四座的口才境界。

蓝海战略 之口才修炼

卢孟来◎编著

BLUE OCEAN STRATEGY
OF ELOQUENCE IMPROVEMENT



内蒙古文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才修炼/卢孟来编. —呼伦贝尔:内蒙古文化出版社,
2009. 1

(蓝海战略)

ISBN 978 - 7 - 80675 - 672 - 0

I. 口… II. 卢… 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 205651 号

蓝海战略之口才修炼

卢孟来 编著

出版发行 内蒙古文化出版社
(呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街4付3号)

直销热线 0470 - 8241422 **邮编** 021008

印刷装订 北京燕旭开拓印务有限公司

责任编辑 白鹭

封面设计 知尧视觉

开本 787 × 1092 毫米 1/16

印张 17 **字数** 200 千

2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

印数 1 - 8000 册

ISBN 978 - 7 - 80675 - 672 - 0/H · 037

定价:30.00 元

版权所有 翻印必究

前 言

口才是一种才能,口才是一种技术,口才更是一种艺术,但是口才并不是一种天赋的才能,因为好口才不可能一蹴而就,它是靠刻苦修炼得来的。一般人说话的境界好比红海,高人说话的境界即为蓝海。如何让口才从红海驶向蓝海,这是不少人的困惑。

口才不是口若悬河,不是空洞无味的废话堆积,口才是一个人综合能力的体现:智慧、胆量、学识、素质、仪态……这些方面都是靠一天天的努力修炼来达到的。

一句话可以说得让人笑,但是一句话也能说得让人家跳。会说话的人,能用流利的语言表达自己的意图,能把道理讲得很清楚明白,能把事情说得有条有理,能把握好语言的节奏,能眼观四方琢磨对方的心思,能恰当掌握自己说话的语气语调,能把难言之事说得使别人乐于接受……

今天我们把口才训练提升到战略角度上来,只是因为它对于我们的的重要性简直只亚于粮食,因为不少人对口才重要性的认识不够。

古人说:“一言可以兴邦,一言可以误国。”可见会说话的重要性。大至安邦治国,小至家庭和睦都与说话是分不开的。

21世纪,是信息时代,竞争激烈,机遇和风险并存。实力当然必不可少,但交际也相当重要。交际离不开讲话,尤其是当众讲话能力,是获得社会认同、上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友帮助

的必要条件。

那些事业有成、得到提拔、能够鼓舞他人的人往往是那些非常善于沟通的人。他们能够清晰地、有说服力地提出自己的意见；他们能够领导、激励、鼓舞和说服他人。

口才是一个人综合素质的体现，有口才的人具备良好的做人素质，健康热忱充满自信心的心态素质，睿智思想、聪慧思维品质素质，广博知识素质。它是敏锐的观察力、丰富的想象力、联想力，深邃的思考力，较强的记忆力的综合运用和体现，这些素质和能力正是未来强者的素质和能力，这种素质和能力，就是创造物质丰裕、精神愉悦的基石，所以，有了好口才就有好未来；要创好未来，必练好口才。

本书从战略角度出发，针对不同场合、环境提出独到的口才修炼见解，旨在引导读者注重自身口才修炼，一步一步地培养修炼口才的思维能力，以求达到出口成章、语惊四座的口才境界，真正让自己的口才修炼水平从红海驶向蓝海。

编者

2009年1月

目 录

第一章 底气修炼——浩然之气是真功

- 摸摸底气,认清自我 (3)
- 远离胆怯,找回自我 (5)
- 树立自信,坚定自我 (7)
- 学会微笑,展现自我 (13)
- 重视对方,推销自我 (16)
- 塑造魅力,完善自我 (20)
- 练声习气,夯实自我 (23)

第二章 语气修炼——轻重适度得人心

- 轻重急缓,抑扬顿挫 (33)
- 声音花园,你属哪枝 (36)
- 语音名片,感染他人 (40)
- 批评得体,轻重有度 (45)
- 拒绝他人,不伤和气 (48)
- 好声好气,各有魅力 (51)
- 幽默语调,化解尴尬 (55)
- 面对奚落,不动干戈 (59)

分量话出,语惊四座 (61)

第三章 语境修炼——山头唱歌自有道

山头唱歌,节外无枝 (67)

初次见面,有理有节 (70)

适时恭维,恰到好处 (74)

面对尴尬,巧下台阶 (78)

求人办事,游刃有余 (80)

迂回入题,缓解紧张 (83)

特殊环境,无胜于有 (85)

第四章 弯曲修炼——转个弯儿照样行

话能转弯,迂能生直 (91)

兜个圈子,道理在后 (94)

反弹琵琶,其妙自现 (98)

话里藏锋,莫测其深 (100)

颠来倒去,别有洞天 (104)

轻松说“不”,摆脱纠缠 (106)

巧妙暗示,水到渠成 (111)

第五章 客套修炼——人人爱听客套话

良好印象,谋面开始 (117)

称赞异性,抛开容貌 (120)

逢人短命,遇货添钱 (123)

提出意见,顺水推舟 (127)

批评得当,春风化雨 (130)

- 谈判寒暄,铺路架桥 (139)
- 觥筹之间,客套有数 (141)

第六章 对象修炼——看准对象下菜碟

- 知己知彼,百战不殆 (145)
- 三六九等,金睛看准 (148)
- 不拘小节,有礼有节 (154)
- 芳心破译,轻松搞定 (157)
- 投其所好,自得其妙 (161)
- 批评上司,绝不直言 (163)
- 拒绝上司,智慧为上 (166)
- 求神看佛,说话看人 (169)

第七章 目的修炼——有的放矢不放空

- 树高千丈,不能没根 (173)
- 明确目标,对症下药 (175)
- 认清目的,去繁从简 (178)
- 突出重围,抓住重点 (179)
- 利用反馈,提升效率 (182)
- 欲要求人,先利己器 (183)

第八章 快慢修炼——节奏快慢该有度

- 有快有慢,凸显个性 (193)
- 遇到急事,慢慢地说 (195)
- 表达观点,清楚地说 (198)
- 遇到小事,幽默地说 (200)

面试陷阱,三思而言	(204)
以退为进,欲擒故纵	(208)
下达指令,清晰明了	(211)
大智无声,能拖则拖	(214)

第九章 虚实修炼——话里自有乾坤道

能辨风向,才能使舵	(219)
弦外之音,洞若观火	(222)
月有圆缺,脸有阴晴	(225)
透过眼睛,窥视人情	(227)
座位之间,人心地图	(229)
外在衣着,内在性格	(232)
虚实辉映,谈吐幽默	(234)
装疯卖傻,另有玄机	(237)

第十章 稳重修炼——稳重得体信服人

病从口入,祸从口出	(243)
沟通禁忌,小心触雷	(245)
学会道歉,赢得信任	(249)
尴尬困境,沉着应对	(251)
藏匿锋芒,大智若愚	(257)
随机应变,巧妙周旋	(259)

第一章

底气修炼

▶——浩然之气是真功

摸摸底气,认清自我

说话是否有底气,首先看你说话是否有自信,看你是否从内心认定自己要说的话是正确的和有道理的,如果你自己都不敢肯定,那你说出话来肯定没有底气,其结果就是犹犹豫豫、吞吞吐吐。自信是一个人拥有底气最基本的心理素质,一个人对自己都不能相信,别人还会相信你吗?我们永远要对自己说,我行,我可以,别人能做成功的事,我也一定能够成功,这种来自内心深处的相信自己,而不是在别人面前夸夸其谈,也不是在别人面前炫耀自己的能耐。拿破仑曾说过一句话:我的字典里没有不可能的字眼。坚强的自信,来自对事业孜孜不倦的追求,自信的基础来自实力。可以说,自信是有形的,有实力的人才会越来越自信,自信不是一种口号,从骨子里焕发底气的人必然是一个自信的人。在我们说话的时候,怎样才是自信呢?我们不妨来做个小测验。

当你讲话讲到一半的时候,突然有人打断你的话,转移话题,你会作出怎样的选择:

- A. 把剩下的话吞下去,当做没讲
- B. 等对方讲完,再接下去讲
- C. 跟对方抢着讲,看谁声音大
- D. 马上要求对方尊重你,不要插话

如果你选 A:那么你是属于对自己没有自信的人,对自己没有信心,对你的人际关系更没信心。在你的心态上来讲,话讲到一半就被人打断,甚至转移话题,这是非常不尊重你的表现。你觉得受这样的污辱是很见不得人的,所以尽可能地把话吞进去,而且还希望大家不会注意到你,就当没讲。这是一件很令你难过的事,而你也是那种挨打也不吭声的人。

如果你选 B:那么你是那种话不吐完,心里就不舒服的人。一旦有人不尊重你,打断你说话,你会等对方讲完,再接下去讲。从这点可以看出来,你是一个很沉得住气的人。虽然你知道对方不尊重你的发言权,但你又不便

于当面翻脸,只好耐心地等对方说完,然后才以很有君子风度的样子继续讲完。一来可以避免话没说完的尴尬,二来可以给对方一个教训,这是一个很好的制敌之术。

如果你选 C:那么你是那种经不起侵犯,一触即发的人。你的脾气很不好,一旦有脾气上来,压也压不住,就会直接爆发出来。所以,如果对方要恶意打断你的话,你会不甘示弱地拉高嗓门,要和对方拼一拼。你的性格是一条肠子通到底的,如果凡事不三思而行,很容易惹祸,也很容易掉进敌人的圈套中,还是小心为妙!

如果你选 D:那么你的气势凌人,颇有领导人的架势。在你讲话的时候,不许别人插嘴或打断,否则你不会坐视不管,并且会当面警告对方,要尊重你的发言权。你的性格是很主观的,而且是以自我为中心的人。你想做的事,你就会按照自己的意思来做,不容许别人干涉,一旦有人干涉,你会毫不客气地提出纠正。这除了要有很大的自信外,也要有很大的勇气和实力,因为,你这种直接响应对方的做法,很容易和对方起冲突。

口才修炼很重要的一点就是要从根本上提升自己的底气,一个牛高马大的男人,如果说出话来唯唯诺诺,甚至带点娘娘腔,这种人是明显没有底气的表现。反过来,有底气也并不意味着说话大大咧咧,以声高压人,以气势压人。真正的底气应该是心中满怀正义感,头脑冷静,能够做到善于聆听、察言观色,能够在尴尬气氛中,化尴尬为无形,能适可而止,能胸怀浩然之气。

一个从骨子里焕发底气的人,是一个对社会对家庭对朋友负责的人,他的所作所为一定能得到社会、家庭、朋友的理解和宽容,而他的言行举止,举手投足永远是那样的从容不迫,恰到好处。他能在低谷中眺望高峰,困境中展望未来,这种底气会将会贯穿他的一生,让他受用无穷。

远离胆怯，找回自我

善于言辞，无疑对每个人的事业和生活都裨益无穷，能言善辩、口若悬河的演说家更是令人羡慕，受人崇拜。但是，在我们的生活中，并不是每个人都拥有完美的语言技巧，我们周围不善说话、沉默寡言的人比比皆是。这些人天生性格内向、孤僻，存在着和别人说话的胆怯心理。

“我总是不敢在别人面前讲话、发言，因为我觉得那样会使我心跳加快，然后就是脑中一片空白……”有人坦诚地承认自己和他人说话时的胆怯，并且为之相当苦恼。

往往每一个说话胆怯的人都以为怯场的只是自己，以为别人并不怯场，总是在想“我为什么老是怯场呢”。其实，这并非某个人所特有的现象，只不过别人对怯场状态不太注意而已。

每当我们打开电视机，总是被那些潇洒大方、谈吐自如的节目主持人所折服，打开收音机，也会被一些口若悬河、音色优美的播音员所倾倒。其实，他们也并非我们想象的那样说话时无忧无虑，收放自如，他们也往往碰到怯场的情况。据闻，日本某演员临近自己拍片的时候就要上厕所，并且一去就是5分钟以上；美国某播音员，起初每次临近播音，就要先到浴室去洗一次澡，因为只有这样，才能保持播音时的镇定自若。如果碰到外出进行现场直播，他不得不提前到达场地，然后就近寻找浴室。

既然很多人都可能存在说话胆怯的情况，这就说明说话时胆怯是一件正常的事情。怯场时，最明显的症状就是脸红、心跳加快、语无伦次、词不达意等情况。如果此刻说话者想到“怯场啦！怎么办呢”，他就会因紧张而说不出话来。但是，如果当时他想“这种情况下，换了任何一个人都会怯场，我怕什么”，他有可能会因此而镇定下来，并很快能恢复正常。因此，正确地对待怯场非常重要。

美国一位年轻议员在向一位年老而富有经验的老议员请教时说：“我在演说之前，心里总是扑通扑通地跳，这是否正常？”老议员则回答道：“那是说明你对你所要说的话进行着认真的考虑，这是必然的。即使你到了我这年龄，也难免会出现这种情况。”

台湾一著名歌星这样说过：“每当面对观众，如果我不怯场，那时我做歌手的生命也就结束了。”

此话表明了他对每一次演唱都是全力以赴、认真对待。如果他觉得马马虎虎凑合着就可以了，那他也就不存在怯场的心理了。

由此可见，说话胆怯是一种非常正常又极其普遍的现象，它可能发生在每个人的任何一次与他人的谈话中，而绝非个别人的语言方面的障碍。那些常为自己胆怯而深深苦恼的人，大可不必为此担心，而应振作精神，努力克服这种困难。

虽然人人都可能有胆怯的心理，但是造成这种心理的原因又是千差万别的。比如，有的人可以和亲朋戚友聊上一两个小时；有的人一打起电话来就是半天，主题源源不断，越说越起劲；有些人经常能说出让人大笑或非常感兴趣的话题，可谓是相当会说话。但是，一到了正式场合，一面对麦克风，他们就不知所措，六神无主了，这是为什么呢？

根据对多人的调查，我们分析了大概有以下两种原因：

第一，不想献丑。这些人的想法是：只要我不在别人面前暴露自己，别人就不会知道我的缺点。但是一旦在大家面前说话，自己的粗浅根底、拙劣看法都被暴露出来了，那么从此以后，哪里还有自己的立足之地，所以，还是不说为好。

其实，有这种心理的人，只要你认真地发挥全力，诚诚恳恳地把话说出来，不要踮高足尖充内行，应该会有不错的表现。

第二，不知道如何组织说话的内容，就像被硬拉到陌生的世界一样，所以有感到惶恐的心理恐惧。

其实，只要我们看清造成自己紧张、恐惧的原因，并以积极的态度认真去分析，就会发现，我们本来就没有什么好怕的。

说话胆怯，是由我们缺少必要的自信引起的，同时也是我们说话底气不足的一个重要原因，只有远离胆怯，我们才有可能真正迈上口才终极修炼之旅。

树立自信,坚定自我

面对大庭广众说话,需要巨大的勇气和胆量,这是培养和锻炼自信的重要途径。在我们周围,有很多思路敏锐,天资颇高的人,却无法发挥他们的长处。为什么?因为他们害怕与人交流,并不是他们不想参与,而是缺乏信心。树立自信,坚定自己的信念,确认自己能行,我们得先从与陌生人说话锻炼开始。

面对陌生人,一般人的反应都是好奇和提防,尤其是提防。很多孩子从小就受到父母的告诫:不要和陌生人说话,不要吃不认识人的东西。的确,个别心怀鬼胎的人会利用小孩子识别能力不强来干坏事,甚至很多成年人也常遭受其害。但是,理性地来看,和陌生人交谈并非一无是处。

和陌生人交谈可以体现和增强一个人的自信。心理学实验表明,人类很多特性的分布都有一个规律:特别好和特别差的人各只占2%左右,中间水平的占95%,也就是说绝大多数的人都是差不多的。所以,和陌生人交谈,碰到正常人的几率远大于碰到一个坏蛋。和正常的陌生人进行一次交谈,可能让我们吸收到新信息,也可能验证我们对人性的一些观念,还可能感受到人与人之间的热情、信任,这些良性的结果必定增强一个人生活的信心。

和陌生人交谈,还能体现个人独立性,有助于人格发展。大家都明白,和熟人打交道,说话的方式依附于社会关系,服从说话人的身份,很多时候并非个人独立意志的表达。和陌生人说话则不一样,互相之间常常作为独立的个体交往,彼此没有切身的利益关系,双方见到的都只是眼前的这个人,不会特殊关照也不会有什么成见,相对客观、平等,这种完全对等的关系,对一个人的人格成长是很有帮助的。

和陌生人交谈,更能锻炼口才和人际沟通艺术。熟人之间,彼此都很了解,不会很注意说话的方式和技巧。而陌生人之间的交往从零开始,需要有意识地运用沟通技巧来建立关系,多次下来,人际沟通能力和口才就会得到提高。

在公众场合,沉默寡言的人都认为:“我的意见可能没有价值,如果

说出来，别人可能会觉得很愚蠢，我最好什么也别说，而且，其他人可能都比我懂得多，我并不想让他们知道我是这么无知。”这些人常常会对自己许下渺茫的诺言：“等下一次再发言。”可是他们很清楚自己是无法实现这个诺言的。每次的沉默寡言，都是又中了一次缺乏信心的毒素，他会愈来愈丧失自信。

从积极的角度来看，尤其是性格内向的人，如果尽量发言，尽量多和别人交流，就会增强信心。不论是参加什么性质的会议，还是在人多聊天当中，每次都要主动发言，主动和别人交流。有许多原本性格内向或有口癖的人，都是通过练习当众讲话而变得自信起来的。因此，当众发言是信心的“维他命”。培养说话的信心，我们需要对自己有个明确的了解，同时，对说话的题材熟悉，并且不能有失败的打算。不妨试试下面的几种方式：

一、挑前面的位子坐

你是否注意到，无论在教学或各种聚会中，后排的座位是怎么先被坐满的吗？大部分占据后排座的人，都希望自己不会“太显眼”，而他们怕受人注目的原因就是缺乏信心。

坐在前面能建立信心。把它当作一个规则试试看，从现在开始就尽量往前坐。当然，坐前面会比较显眼，但要记住，有关成功的一切都是显眼的。

二、练习正视别人

一个人的眼神可以透露出许多信息。某人不正视你的时候，你的直觉马上就会问自己：“你想要隐藏什么呢？他怕什么呢？他会对我不利吗？”

不正视别人通常意味着：在你旁边我感到很自卑；我感到不如你；我怕你。躲避别人的眼神意味着：我有罪恶感；我做了或想到什么我不希望你知的事；我怕一接触你的眼神，你就会看穿我。这都是一些不好的信息。

正视别人等于告诉对方：我很诚实，而且光明正大。我相信我告诉你的话是真的，毫不心虚。