



NLP 卓越青少年训练营

# 把口才练好 全世界都听你的

NLP卓越青少年训练营导师团队◎编

从灰姑娘到气质公主、从懵懂小子到成熟男子汉的口才提升枕边书

突破当众讲话的紧张与恐惧，提升说话的技能  
从自卑走向自信，从寡言少语变成妙语连珠

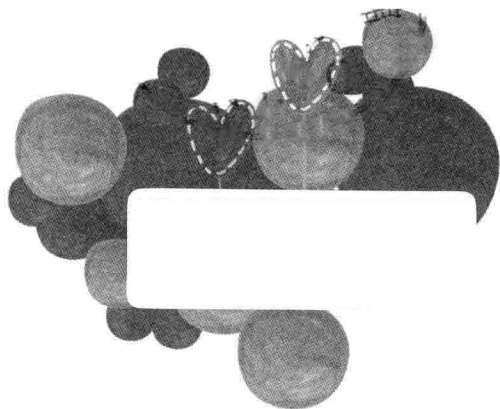




NLP 卓越青少年训练营

# 把口才练好 全世界都听你的

NLP卓越青少年训练营导师团队◎编



## 图书在版编目(CIP)数据

把口才练好,全世界都听你的 / NLP卓越青少年训练营导师团队编. — 长春:吉林出版集团有限责任公司, 2013.6

(NLP卓越青少年训练营)

ISBN 978-7-5534-1968-8

I. ①把… II. ①N… III. ①口才学—青年读物②口才学—少年读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第118696号

BA KOUCAI LIANHAO QUAN SHIJIE DOU TING NI DE

把口才练好,全世界都听你的

NLP卓越青少年训练营导师团队 编

出版策划:孙昶

项目统筹:张岩峰 李超

项目策划:郝秋月

项目助理:王媛

责任编辑:王媛 杨俊梅

装帧设计:颜森设计

出版:吉林出版集团有限责任公司(www.jlpg.cn/yiwen)  
(长春市人民大街4646号,邮政编码:130021)

发行:吉林出版集团译文图书经营有限公司  
(http://shop34896900.taobao.com)

电话:总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728

印刷:长春新华印刷集团有限公司

开本:787mm×1092mm 1/16

印张:15

字数:270千字

版次:2013年7月第1版

印次:2013年7月第1次印刷

书号:ISBN 978-7-5534-1968-8

定价:25.00元

## 前 言

人类的智慧大都是用语言表示出来的。语言这种东西，如果我们能够掌握它奇妙的魔力，在人类社会中，它就能成为一种力量。

所以，早在20世纪40年代，美国人就把“口才、金钱、原子弹”看作是在世界上生存和发展的三大法宝；到60年代，又把“口才、金钱、电脑”列为最有力量的三大武器。因而青少年应该学会说话，好好说话，以好的口才来获取未来的成功。

口才能力可以体现一个人的内涵、素质。说话本身很容易，两片嘴唇碰一碰，语言便生成了。但若想把话说出水平，说得有意思，说得有创意，就不是那么容易的事情了。一个说话讲究艺术魅力、讲究技巧的人，常常是说理切、举事赅、择辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节、进退有余地、游刃有空间；可陶冶他人之情操，也可为济世之良药；可以体现个人的雄才大略，更能提高个人的社会地位。

有人以为口齿伶俐便是会说话，以为言语优美便是口才好，以为一味去称赞别人、拍别人的马屁就是一个八面玲珑的人。这恐怕只是一种误解，要知道，别人对你的印象大部分都是从你的言语中总结出来的。人们运用语言的目的，是交流思想，而不是表现口才。过于随便或者过于卖弄都会让别人对你心存芥蒂。

一个人能否把话说得有魅力，对其人生的成败是非常重要的。不妨假设一下：如果你的说服力与影响力比现在提升十倍，如果你能让人心甘情愿地接受你的观念，如果你能在短时间说服任何人，如果你能让人无法对你说不……

那么，你的事业，乃至人生，会变得如何呢？

全书首先从口才的准备活动开始讲起，如怎样克服自身不利于沟通的毛病，做一个谈吐动人的说话者；与人交谈前先检查自身，了解不利于说话的方方面面；克服胆怯，自我暗示，锻炼自己的信心，学会使用修辞，使你说的话丰富多彩起来。其次讲了沟通中的实用技巧，如怎样打造良好的第一印象，怎样让你更易被信赖，怎样更受欢迎等。接着讲了如何学会赞美，学会掌握说话的分寸，怎样通过口才来让朋友更喜欢你。介绍了在交谈中应该如何应对困境，如何通过开玩笑等方式让自己掌控交流过程，达成自己的目的。最后还讲了应该如何演讲才能受到欢迎。

总之，读本书可以使你享受语言、游戏语言、掌控语言，最终得益于语言。





## 目 录 / CONTENTS

### 第一章 怎样拥有打动人心口才能力 / 1

- 练习清楚正确的发音 / 2
- 用抑扬顿挫的语调感染人 / 3
- 驾驭语气表达感情 / 4
- 脸上的表情比说的话还重要 / 5
- 充沛的情感才能打动人 / 6
- 有理不在声高 / 7
- 说话时也要讲究细节 / 8
- 面带微笑地讲话更受欢迎 / 10
- 拥有好的仪表为说话增添魅力 / 11

### 第二章 与人交谈前你要知道的事 / 13

- 与人交谈请务必尊重他人 / 14
- 说话要因人而异 / 15
- 说话要有诚恳的态度 / 16
- 手势也可以传情达意 / 17
- 别让你的眼睛出卖了你 / 18
- 谈话不是你一个人的事 / 19
- 不要让你的话产生歧义 / 20

- 要注意说话的场所 / 21  
谈话的第一美德是虚心 / 22  
用心聆听对方才有好人缘 / 24

### 第三章 训练自己，做一个自信的发言者 / 27

- 克服胆怯，“我并不比别人差” / 28  
经常告诉自己“我是最棒的” / 29  
不断累积学问才能有底气 / 30  
多多创造大胆开口的机会 / 31  
营造轻松愉悦的说话氛围 / 32  
适当的幽默让你更加自信 / 33

### 第四章 掌握技巧，让你成为说话精彩的人 / 35

- 巧用俗语成语，说话文采奕奕 / 36  
学会举例打比方，语言更生动 / 37  
巧用双关，意此言彼才有趣 / 38  
旁征博引，更显丰富内涵 / 39  
联想设喻，迂回巧答 / 40  
巧用夸张，烘托轻松气氛 / 42  
利用谐音，反贬为褒效果更好 / 43  
反弹琵琶帮你缓和紧张局面 / 44  
巧用反问可争取主动权 / 46

### 第五章 初次交谈打造良好的第一印象 / 47

- 初次见面请做好功课 / 48  
从对方感兴趣的话说起 / 49  
精彩地说出自己的名字 / 50  
牢牢记住他人的名字 / 51



- 恰当地赞美对方 / 53
- 用“我们”拉近距离 / 54
- 不涉及隐私话题 / 56
- 用话题突破交谈的“瓶颈” / 57

## 第六章 适当沉默和倾听，让你更易被信赖 / 59

- 请把说话的机会让给别人 / 60
- 倾听是对他人的最好恭维 / 61
- 做一个倾听者也有吸引力 / 63
- 管住自己的舌头 / 64
- 用沉默巧妙应对困境 / 66
- 有些场景保持沉默更适合 / 67
- 沉默可作为最有力的回击 / 68
- 别让多说暴露了你的无知 / 70
- 用倾听来解决麻烦 / 71
- 不开口的批评是最严厉的批评 / 72

## 第七章 学会赞美和拒绝，让你更受欢迎 / 75

- 绝不要吝惜你的赞美 / 76
- 真诚的赞美更让人开心 / 77
- 给他人最想得到的一种赞美 / 79
- 让赞美看起来不是肉麻和阿谀奉承 / 80
- 赞美也要分人 / 81
- 批评也能穿上赞美的“外衣” / 82
- 巧借他人之口将赞美送出去 / 83
- 该说“不”时不要犹豫 / 84
- 让别人帮你把“不”说出口 / 85
- 装傻充愣避免直接冲突 / 86



- 不方便直接拒绝时不妨兜圈子 / 87
- 用诙谐言语愉快拒绝 / 89
- 拒绝他人要顾及尊严 / 90

## 第八章 掌握好说话的分寸，让你如鱼得水 / 93

- 说话要有“眼力见儿” / 94
- 插话时机要找准 / 95
- 含蓄而巧妙地表达不满 / 96
- 触及他人痛处要急救 / 98
- 废话要少说 / 99
- 信口开河要不得 / 100
- 委婉指出他人过错 / 101
- 说得多不如说得对 / 102
- 批评宜曲缓而不宜直接 / 104
- 在私底下指出他人的缺点 / 105
- 不让第三人知道的批评更有效 / 107

## 第九章 学会道歉和调解纠纷，让友谊更坚固 / 109

- 开口说声抱歉很重要 / 110
- 态度诚恳才能换来原谅 / 111
- 与众不同的道歉更易被接受 / 113
- 让“他”把道歉的话说出来 / 114
- 适当地褒一方，贬一方 / 115
- 转移话题是打圆场的一种方式 / 116
- 找到让双方都满意的调解之道 / 117
- 维护当事人的自尊心 / 118
- 用幽默感化解他人的怒气 / 120
- 化小争端本身的严重性 / 121



拿当事人的荣誉感说事 / 122

## 第十章 说话时注意细节，让朋友更喜欢你 / 125

设身处地为朋友说话 / 126

站在对方的角度想一想 / 127

用心把握好交谈尺度 / 128

用暖心话拉近距离 / 129

交流过程中可多说“我们” / 130

满足对方的成就感 / 132

在闲聊中加深感情 / 133

勇敢承认自己的错误 / 135

让“小人物”也能感受到你的温暖 / 136

保全他人的面子很重要 / 137

## 第十一章 灵活应对困境，让谈话更有影响力 / 139

含糊其辞，模糊应对困境 / 140

有时装糊涂是一种聪明 / 141

说话时不妨转个弯儿 / 142

顺水推舟，把话说圆 / 143

淡化色彩，表达不满 / 145

以退为进，彰显姿态 / 146

巧妙应对他人当众指责 / 147

遭遇冷场可用“开涮”化解 / 148

敏感话题，巧妙回避 / 149

用调侃之辞化解尴尬处境 / 150

话不投机时学会及时转弯 / 152

## 第十二章 巧开玩笑，建立良好的交流氛围 / 153

- 开玩笑不能伤害他人自尊 / 154
- 玩笑话不要口无遮拦 / 155
- 开玩笑也要分场合 / 156
- 开玩笑要把握好分寸 / 157
- 拿自己开玩笑也很讨喜 / 158
- 玩笑间别踩进别人的“雷区” / 159
- 用说笑来巧妙拒绝别人 / 160
- 冷场时学会笑打圆场 / 161
- 巧用玩笑话化干戈为玉帛 / 162
- 在谈笑之间加深感情 / 163

## 第十三章 幽默让你轻松成为人群焦点 / 165

- 幽默开场迅速感染他人 / 166
- 自嘲助你增添自身魅力 / 167
- 幽默树立起乐观形象 / 168
- 幽默应对拒绝更显涵养 / 169
- 幽默的批评方显宽容 / 170
- 幽默寒暄营造欢乐气氛 / 171
- 幽默反击祝你巧达目的 / 172
- 用幽默方式保全他人面子 / 174
- 淡定的幽默抓住听众的心 / 175
- 在严肃氛围中也能使用幽默 / 176

## 第十四章 讲究说话策略，让你更易办成事 / 179

- 用热情敲开对方的大门 / 180
- 循序渐进更容易如愿以偿 / 181
- 打破冷场，转移注意力 / 182

- 看什么人说什么话 / 183
- 站在他人的角度上说服他人 / 184
- 善于制造心理共鸣 / 186
- 使交谈双方变成同盟者 / 188
- “对着干”也能把事办成 / 189

## 第十五章 运用说话艺术，让别人心服口服 / 191

- 用建议代替发号施令 / 192
- 说服之前先称赞对方 / 193
- 不妨顺着对方往下说 / 194
- 诱导对方不得不说是 / 195
- 把自己置于“大家”之中 / 196
- 批评对方前先批评自己 / 198
- 用优雅的方式提出忠告 / 199
- 在你的批评中加点糖 / 201
- 委婉的争辩让人心悦诚服 / 202

## 第十六章 抓住听众心理才能使演讲更易成功 / 205

- 谦虚的态度让你更易被接受 / 206
- 抓住听众最想听的 / 207
- 讲近在身边的事儿会更好 / 208
- 用自己的亲身经历感染听众 / 209
- 让听众“看见”你的话 / 211
- 与听众合二为一 / 212
- 用诚意让听众信任你 / 213
- 用幽默感拉近和听众的距离 / 214

## 第十七章 成功的演说还需注意以下技巧 / 217

良好的“开篇”是成功的一半 / 218

巧设悬念，吊人胃口 / 219

运用句式推进情感表达 / 220

利用数字增强说服力 / 221

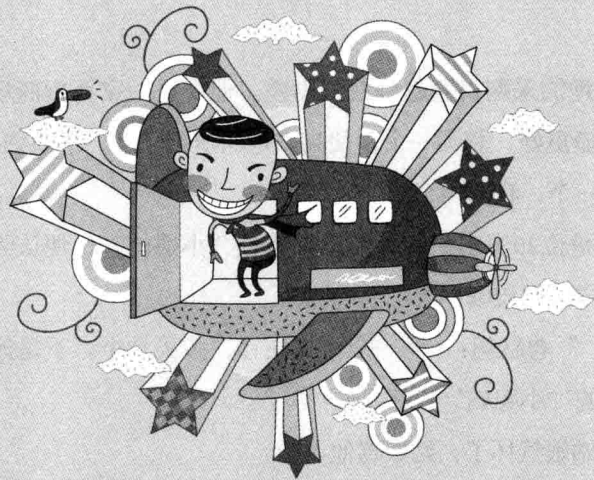
巧用静默与停顿增强感染力 / 222

制造高潮，扣人心弦 / 224

有效地把握好时间 / 225

让结尾回味无穷 / 226





## 第一章

# 怎样拥有打动人心的口才能力

世界上有许多的伟人，都是利用自己动人的谈吐资本赢得了事业上的成功、家庭上的舒心美满。在所有人眼里，似乎已经自然而然地形成了一个规律：任何一个优质人才都有着足以打动人心的口才能力。清晰明了、强劲有力的表达，是当今社会中才能最突出的标志之一。

那么，青少年要想拥有较好的口才能力，首先应该怎么做呢？

## 练习清楚正确的发音

西南某地的采购员老赵到武汉出差。他走进一家百货商场，看到柜台上摆着的小提壶挺好，想买一个，便高兴地叫道：“哇，小媳妇(小提壶)，挺漂亮！多少钱一个，我要一个！”

售货员是位20岁出头的姑娘，听他喊“小媳妇”，便认为他心术不正，气得骂了一声：“流氓！”

“6毛？”老赵想：6毛一个可真便宜，多买几个。于是他说：“6毛就6毛，你这儿的‘小媳妇’我都要啦！”

这下把姑娘气坏了，姑娘骂他无耻。

老赵一听，这是什么话，售货员怎么骂人，就说：“我要‘小媳妇’嘛，你怎么骂起人来了？”结果，双方大吵起来。

故事中的老赵和售货员出现的矛盾就是因为方言差异，发音不准造成的一场误会。我们在平时多练习吐字发音，掌握发音规律，尽可能说规范的普通话，就不会产生这样的误会了。另外，在说话的时候，对于每一句子要明白易懂，避免用艰涩词汇。千万别以为说话时用语艰深，就是自己有学问。其实，这样说话不但会使人听不懂，而且会令人反感。

### 自我训练

1. 看电视时，可以多多模仿新闻联播主持人的发音。
2. 每天早晨大声诵读一篇现代白话文的文章，或者一份报纸。
3. 对一些关键的词语，最好说得慢一点，重一点，使你的思想感情表现得清楚明晰，这样让听你说话的人才不会产生误解。

## 用抑扬顿挫的语调感染人

波兰有位明星，人们都称她为摩契斯卡夫人。一次她到美国演出时，有位观众请求她用波兰语讲台词。于是她站起来，开始用流畅的波兰语念出台词。观众们虽然不了解她台词中的意义，却觉得听起来令人非常愉快。

摩契斯卡夫人接着往下念后，语调渐渐转为低沉，最后在慷慨激昂、悲恸万分时戛然而止。台下的观众鸦雀无声，同她一起沉浸在悲伤之中。而这时，台下传来一个男人的笑声，他就是摩契斯卡夫人的丈夫——波兰的摩契斯卡伯爵，因为他的夫人刚刚用波兰语背诵的是九九乘法表！

从这个故事中我们可以看到，语调的不同竟然有如此不可思议的魅力。即使不明白其意义，也可以使人感动，甚至可以渗进人们心中，完全控制对方的情绪。此外，语调还起着润色语言的作用，促进思想沟通，使语言表达更加清晰明确，从而增强语言的表现力。因此，学会运用抑扬顿挫的语调，对于提高语言表达能力是十分重要的。

### 自我训练

1. 在表示有疑问的时候，你可以稍微提高句尾的声音。要强调的时候，声音的起伏可以更大些。要表现强烈的感情时，可以把调子降低或逐渐提高。
2. 如果一句话非常长，那么就要断句说，把意思表达清楚。人们说话都有轻重之分。一般来说，重要的词语或需要强调的内容应说得重些，句子中的辅助成分或平淡的内容则应说得轻些。说话轻重适宜，能使语意分明，语气生动活泼，说话信息中心突出，从而引起他人的注意。所以我们应根据说话的内容，该轻则轻，该重则重，使人感到音节错落有致，听起来舒服畅快。



## 驾驭语气表达感情

抗日战争时期，文学大师郭沫若在台下观看自己创作的五幕历史剧《屈原》的演出，他听到婵娟痛斥宋玉：“宋玉，我特别恨你，你辜负了先生的教训，你是没有骨气的文人！”

郭老听后，感到“你是没有骨气的文人”这句话，骂得还不够分量，就走到后台去找“婵娟”商量。“你看，在‘没有骨气的’后面加上‘无耻的’三个字，是不是分量会重些？”

这时，正在一旁化妆垂钓者的演员张逸生，灵机一动，插了话：“不如把‘你是’改为‘你这’，‘你这没有骨气的文人’，这多够味，多么有力！”

郭老拍手叫绝，连称：“好！好！”

说话离不开语气。在一句话中，不但有遣词造句的问题，而且有用什么样的语气表达，说话才准确、鲜明、生动的问题。故事中一字之改，不仅使原来的陈述句变为坚决的判断句，而且使语言有强烈的感情色彩，语气也更加有力，婵娟的愤怒之情溢于言表。一个人只要驾驭了语气，就能够出口成章。

### 自我训练

1. 在与人交谈时，尽量使用温和的语气，这样会使你表现得更加有涵养。
2. 少用命令的语气，多使用“请”“谢谢”等礼貌用语。
3. 有些人将“哼嗯”这种鼻音视为一种时髦的说话方式，但如果你想让自己所说的话更具吸引力和说服力，期望自己的语言更加富有魅力，就尽量少用或不用鼻音说话。

总之，恰当的语气才能增强语气的魅力，才能恰当地表达思想感情，才能引起听者的共鸣。