

摇摇图书在版编目 (CIP) 数据

领导口才艺术 / 韩春礼主编. — 北京: 大众文艺出版社, 2014.12
(新领导艺术丛书)

领导口才艺术 / 韩春礼主编. — 北京: 大众文艺出版社, 2014.12

I 领导...摇 II 韩春礼...摇 III 领导人员 口才学摇 IV 领导艺术

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 244444 号

领导口才艺术

大众文艺出版社出版发行

(北京市东城区府学胡同甲 11 号 邮编: 100007)

北京智慧源印刷有限公司印刷 新华书店总店经销

开本: 787mm×1092mm 1/16 摇 印张: 12

2014 年 12 月第 1 版 2014 年 12 月第 1 次印刷

印数: 1000 册

定价: 25.00 元

版权所有, 翻版必究。

编 委 会

丛书主编：宿春礼

本书主编：徐保平

副 主 编：王 辉 李 辉

编 委 会：（排名不分先后）

齐 巍 高 兵 郭 强 杜延起
徐保平 陆晓飞 管嫣红 张保文
齐 冲 李秀敏 詹子杰 彭鸿峰
李 辉 蔡亚兰 何瑞欣 邢群麟
朱登华 苏亚莉 王燕群 李克时
于心愿 蒙明炬 王荣奎 张毅军
刘延庆 龚卫国 刘招弟 李 乐
胡乃山 孙明波 李伟强 周悦平
袁丽卿 张 平 李小琳 王 静
策 划：郭 亮

目 录

第二篇 领导口才的培养

第一章 领导口才的基本准则	(猿园)
第一节 说话的七项基本原则	(猿园)
一、让对方充分领悟你的意图——说话的准确性	(猿园)
二、生动活泼 ,引人入胜——说话的感染性	(猿园)
三、让别人服从自己的意志——说话的说服力	(猿园)
四、心与心的双向沟通——说话的互动性	(猿园)
五、到什么山唱什么歌——说话的针对性	(猿园)
六、丰富的语言来自内心的灿烂——说话的知识性	(猿园)
七、厚积薄发才能机敏过人——说话的智慧性	(猿园)
第二节 口语运用的基本技巧	(猿园)
一、具有感情色彩的节奏和语气	(猿园)
二、字正腔圆 ,音色甜美	(猿园)
三、纠正形形色色的语病	(猿园)
四、话多不如话少 ,话少不如话好	(猿园)
五、要清楚明白	(猿园)
六、明白如话通俗易懂	(猿园)
七、片言以居要 ,一目能传神	(猿园)
八、反其意的逻辑规则	(猿园)
九、幽默是轻松中露出的深刻	(猿园)
十、语不惊人死不休	(猿园)
十一、同语异义的正反表现力	(猿园)
十二、同一意思不同表达的同义异语	(猿园)
第二章 领导口才培养的素质要求	(猿园)

第一节 领导的素质修养	(猿愿)
一、领导的人格素质	(猿愿)
二、领导的思想道德素质	(猿愿)
三、领导的文化素质	(猿苑)
四、领导的心理素质	(猿愿)
第二节 领导的知识结构	(猿怨)
一、知识与讲话魅力	(猿怨)
二、作为领导应具备的知识	(猿怨)
三、领导建立知识结构	(猿员)
第三节 领导的思维	(猿缘)
一、领导的抽象思维	(猿远)
二、领导的形象思维	(猿愿)
三、领导的灵感思维	(猿苑)
第四节 领导的能力要素	(猿愿)
一、领导的观察能力	(猿愿)
二、领导的想像能力	(猿苑)
三、领导的记忆力	(猿愿)
四、领导的表达能力	(猿愿)
第三章 领导口才的自我培养	(猿缘)
第一节 领导口才的自我设计	(猿缘)
一、明确目标	(猿远)
二、领导口才的要求	(猿苑)
第二节 领导口才的心理准备	(猿愿)
一、积极的心理态度	(猿愿)
二、增强自我表现意识	(猿怨)
三、克服怯场心理	(猿远)
四、信心和决心	(猿远)
第三节 领导口才的知识储备	(猿愿)
一、知识是口才的基础	(猿愿)
二、知识的积累	(猿怨)
三、口才离不开知识储备	(猿愿)
第四节 领导口才的经验积累	(猿远)

一、综合所有感官	(缘园)
二、揣摩声音	(缘园)
三、委婉的语气	(缘园)
第四章 领导口才的训练	(缘园)
第一节 领导需要训练口才	(缘园)
一、口才训练的历史	(缘园)
二、口才训练促进个人能力的提高	(缘园)
第二节 个人修养是领导口才的基础	(缘园)
一、提高理论修养	(缘园)
二、领导政策修养	(缘园)
三、提高品德修养	(缘园)
四、如何提高文化修养	(缘园)
五、提高语言修养	(缘园)
第三节 口才训练的方法	(缘园)
一、听也是一种训练	(缘园)
二、把要说的话写出来	(缘园)
三、弱点的克服	(缘园)
四、说普通话 形成自己的风格	(缘园)
五、口语训练重在练	(缘园)

领导口才艺术的培养

第二篇

台上三分钟，台下十年功。

——口才的磨炼

第一章 领导口才的基本准则

第一节 说话的七项基本原则

一、让对方充分领悟你的意图——说话的准确性

在人类社会生活中，口才一直是决定一个人生活及事业优劣成败的重要因素。由一个人每天所说的话，可以判定他每天的工作生活情况；一个人每天的喜怒哀乐，往往由其言语来决定。一生失败于口才的人很多，我们和人接触时所说的话，是很容易被人估定其价值的。口才好，说话流利会被人赏识付托重任。有了才干，即使没有口才，虽也可以达到成功的目的，但有才干兼有口才的人，他的成功希望更大；因为你的才干可以通过言语谈吐充分地表露出来，使对方更深一层地了解你，并且信任你，这样对方才敢付托给你重任。尤其是一个有学问而没有口才的人和与人交接时，就有点难于应付，同时在无形中就损失了不少的收获。往往有些人，在繁忙的人事接触中，觉得别人说的话，有如自己被威胁似的，也许别人的说话太圆滑多变，太富于感动性，使自己的说话反觉和木讷结缘了。一个滔滔不绝的说话者，颇有一种不可思议的力量，可以影响周围气氛的松弛与紧张。

有个人为了庆贺自己的四十岁生日，特别邀请了四个朋友来家中吃饭。

三个人准时到达了。只剩一人不知何故迟迟没有来。

主人有些着急，不禁脱口而出：“急死人啦！该来的怎么还没来呢？”

在座的有一客人听了之后很不高兴，对主人说：“你说该来的还没来，意思就是我们是不该来的，那我告辞了，再见！”说完，就气冲冲地走了。

一人没来，另一人又气走了，主人急得又冒出一句：“真是的，不该走的却走了。”

剩下的两个客人，其中有一个生气地说：“照你这么讲，该走的是我们啦！好，我走。”说完，掉头就走了。

又把一个客人气走了。主人急得如热锅上的蚂蚁，不知所措。

最后留下的这一个朋友交情较深，就劝主人说：“朋友都被你气走了，你说话应该留意一下。”

这人很无奈地说：“他们全都误会我了，我根本不是说他们。”

最后这朋友听了，再也按捺不住，脸色大变道：“什么！你不是说他们，那就是说我啦！莫名其妙，有什么了不起。”

说完，铁青着脸也走了。

一个会说话的人，总可以流利地表达出自己的意图，也能够把道理说得很清楚、动听，使别人很乐意地来接受。有时候还可以立刻从问答中测定对方言语的意图，并从对方的谈话中得到启示，增加自己对于对方的了解，跟对方建立良好的友谊。不会说话的人，不能完全地表达出自己的意图，往往会使对方费神去听，而又不能使他信服地接受。

1954年，美国化验学家路易斯在一篇论文中首次提出了“共价键”的电子理论。这个理论对于有机化学的发展具有重大意义。可是这一理论发表后，在美国化学界并未引起应有的反响。其中一个重要的原因便是路易斯不善言谈，没有公开发表演说，以宣传自己的见解。

三年以后，美国另一个著名化学家朗缪尔发现了路易斯见解的可

贵。于是，朗缪尔一方面在有影响的美国化学会会志等刊物上发表多篇论文，阐述和发展路易斯的理论，同时，又多次在国内外的学术会议上发表演讲，大力宣传“共价键”。由于朗缪尔能言善辩，对“共价键”作了大量宣传解释工作，才使得这一理论被美国化学界承认和接受，一时间，美国化学界纷纷议论朗缪尔的“共价键”，而把这理论的首创者路易斯的名字几乎忘却了，有人甚至把它称作朗缪尔理论。

遇到有事情和别人接头，或有事情需要跟别人合作的时候，说话流利的人，总能很愉快地谈判成功很多事情，使人清楚地明白自己的意图。

二、生动活泼，引人入胜——说话的感染性

说话富于幽默感的人，自然会给周围的人增添快乐，也会使你的话更具有诱人的魅力。但是说话富于幽默感的人不多，因为首先要善于说话，而说笑话又是口才中最难的技巧。不过，这却不妨碍你去培养自己的幽默感，只是你在培养幽默感的时候应该注意几点：你在说笑话时，记住不要伤人；你在开玩笑时，不要使它变作恶作剧；你在嘻嘻哈哈时，不要流于无聊胡闹。你可以参加一切有趣的谈话，欣赏体会那些使人发笑的言词，你可以记住一些好笑的事例和机智幽默的语言，并且深知其中的含义。如果你是一个习惯严肃的人，你可以学习一下轻松，认识轻松的价值。轻松能使人把工作做得更好，使人跟别人更容易相处；

如果你想你的话能发生灵效，你非竭力使你的话有一吐为快时，我们劝你讲起话来，不应该单是报告一些事实，还该表明对这事实的态度。说话成功的人，大都是富有活力和精神抖擞的人，他们具有爆发力，可把内心的情绪爆射出来。倘若你因为害羞，不敢和人交往，不敢和社会接触，那是很可惜的事，畏怯是可以征服的，害羞是人类一种心

理现象，是人类特有的感情，这种心理和感情，也是可以纠正的，而且必须革除。如果你觉得害羞，只要耐心去纠正这种现象，并不是一件困难的事。只是因为你没有发展自己的社交能力，所以你在众人面前，会感到内心很不安。你假如有这种现象，应该鼓起勇气慢慢与朋友一次又一次地交谈，虽然谈的不好，也不要灰心，说话的艺术是可以慢慢培养出来的。

有良好的口才，说话流利，会使你所说的话，发生良好的效果。要使口才好，说话流利，首先应克服害羞的心理。你应当明白，好口才、能善辩并不是天赋给予的特权，这种才干，也并不难造就，一分天才，九分努力。倘若你还觉得有些怕见人，有一种克服这弱点的办法，当你在路上行走的时候，可故意走到某家商店前，向服务员问一声现在是什么时候，或是故意走到警察亭问某路怎么走法，你尽可试验一下，这种方法可以增加你多与人们交谈的勇气，减少害羞的心理。

你应当勇敢地忍受一切难堪，鼓起你的决心，跟大家说话。那么，不久以后，你就可以成为滔滔善辩长于口才的人。

印度前总理英迪拉·甘地夫人早年在英国学习时，曾应邀参加过一次群众集会，作过一次极糟糕的演说。在《甘地夫人自述》一书记载了这件事：

“……在那次会上，梅农（会议主持人）突然宣布说尼赫鲁小姐（即甘地夫人）要讲话，这使我惊讶万分。在那天之前，我只是在儿童时代的集会上讲过话，从来没有对成年听众发表过演说。我很害怕，尤其是会场又这么大，可能是卡克斯顿大厅吧，我当时简直连一点声音也发不出来！最后，我还是讲了几句，听众中有一个醉汉说：‘她不是在讲话，她是在尖叫。’听他这么一说，听众当然哄堂大笑，我发誓以后再也不在公众面前讲话了。”

这件事似乎说明了甘地夫人并不具有口才。但是，我们不要过早地

下结论。就在这次糟糕的演说之后不久，她又进行了一次极为出色的演说：

“当我到达南非时，非洲人说：

‘我们将在大会堂为你举行一次招待会，欢迎你，你要讲话。’

我说：‘噢，不行，我一句话也不准备讲，只有依了我这个条件，我才赴会。’

他们很吃惊，因为他们已经租下了会堂，而且一切都已安排就绪。最后，他们说，不管怎么样，你总得坐在讲台上。还说，他们会设法为我保持沉默作些解释。

那天的招待会在下午四点举行，整个上午我都在参观非洲铁路工人的生活区，那里的条件真是糟糕透顶，使我非常生气。招待会上，当宣布尼赫鲁小姐不讲话了的时候，我拍了一下桌子说：

‘我倒要讲讲。’

会议主席大吃一惊，怔住了，没等他开口说话，我已走到话筒前。我激动万分，记不得自己说了些什么，肯定讲了班图人和其他人的生活条件。我的讲话在非洲报纸上刊登了出来。第二天，无论我走到哪里，都受到人群的欢呼。女的过来吻我，男的同我握手……”

这次演说为什么取得如此出人意料的成功呢？感情起了重要作用。本来不想讲，却抑止不住感情的冲动，非要“讲讲”不可；本来似乎没有口才，这回却讲得十分出色。可见，口才与感情也是息息相关的。一个人对于所要论述的内容毫无兴趣，只是硬着头皮去讲，自然很难在说的过程中充满激情，也就很难打动听众。反之，如果自己对于所要论述的问题早就有一肚子要说的话，那么，此时登台，如江河开闸、一泻千里，每句话都会“闪光”，都会“发热”，都会“惊心动魄”。因此，每个努力想把话说好的人，必须注意说话时的感情，做到“以情动人”。

第一位获得诺贝尔文学奖的国家元首是英国首相温斯顿·丘吉尔。他获得1953年诺贝尔文学奖，是“由于他精通历史和传统的叙述，同时也由于他那捍卫崇高的人的价值的辉煌演说”。丘吉尔的演说在第二次世界大战期间对于反法西斯军民曾起过巨大的鼓舞作用。

澳大利亚前总理孟席斯评论丘吉尔的演说时说：“他深知作为演说家，要想感动别人，首先要感动自己，并对一切了如指掌。”在第二次世界大战最黑暗的时期，当德寇飞机对英国施行狂轰滥炸之时，丘吉尔曾向秘书口授了一篇演讲稿。这里摘录一段精彩的文字：

“我们决不投降，决不屈服。我们要战斗到底。我们将在法国作战，我们将在海上和大洋上作战，我们将满怀信心地在空中越战越强。我们将不惜任何代价保卫我们的本土。我们将在海滩上作战，在敌人的陆地作战，在田野作战，在山区作战。我们任何时候决不投降！”

据丘吉尔的秘书讲，当口授完这篇演讲稿时，这位年近七旬的首相竟“像小孩一样，哭得涕泪横流”——这是何等激动的感情啊！这激情来自于对祖国的爱，对敌人的憎，来自于珍视自由、热爱和平的崇高信念，大大增强了言辞的感染力。丘吉尔向秘书口授讲稿尚且如此动情，当众演说时的澎湃的情绪便可想而知了！

以情动人除了要求说话人自己要动真情之外，还要求说话人善于将自己的真情实感淋漓尽致地充分表达出来，迅速激起对方的共鸣。说话人必须善于体察对方的心境，用饱含浓情的言辞去拨动对方的心弦。

桓谭《新论》中记载着战国时这样一个小故事：

有一个叫雍门周的琴师去见齐国的孟尝君。孟尝君问他：“你弹琴能使我悲伤吗？”

雍门周说：“我弹琴是想使你愉快，怎能使你悲伤呢？但我替你想想，确也很有可以悲伤的事。譬如百年之后，你的坟上长满了荆棘，放牛的、担柴的在上面跳跳蹦蹦地唱起歌来，他们将唱道：‘唉，像孟尝

君那样尊贵的人竟也会这样啊！’”

孟尝君听了雍门周的这番话，不禁泛起悲凉之感，眼泪已涌到了睫毛边，不过还没有掉下来。这时，雍门周拨动琴弦，轻轻一弹，孟尝君的眼泪就不由得掉下来了……

这故事真是“未成曲调先有情”啊！让孟尝君潸然泪下的，显然不是乐曲，而是雍门周的一番“开场白”。这“开场白”勾勒了一个悲凉的景象，引导孟尝君去联想“百年之后”的事情，而且，用“我替你想想”表达了雍门周对孟尝君的同情之心，这就很容易地达到了“以情动人”的强烈效果。

雍门周的“开场白”以“催人泪下”为目的，当时并没有竞争的对手，还是比较容易做到的。如果是竞选时的演讲，谁更能牵动听众情感，谁就能获胜。此时，这种“牵动听众情感”的本领就显得更为重要了。

美国南北战争结束后，有一个叫约翰·爱伦的普通人和一个在南北战争中的著名英雄陶克将军竞选国会议员。陶克功勋卓著，曾任过二三次国会议员，口才也很好。他在竞选演讲即将结束时，还说了几句很带感情色彩的话：

“诸位同胞们，记得十七年前（南北战争时）的今天，我曾带兵在一座山上与敌人激战，经过激烈的血战后，我在山上的树丛里睡了一个晚上。如果大家没有忘记那次艰苦卓绝的战斗，请在选举中，也不要忘记那吃尽苦头、餐风宿露造就伟大战功的人。”

这话应该说是很精彩的，许多听众都认为爱伦定输无疑了。然而，爱伦不慌不忙，说了几句很轻松的话，便扳回了败局。他是这样说的：

“同胞们，陶克将军说得不错，他确实在那次战争中立下奇功。我当时是他手下的一个无名小卒，替他出生入死，冲锋陷阵。这还不算，当他在树丛中安睡时，我还携带了武器，站在荒野上，饱尝寒风冷露的

味儿，来保护他。”

这话比陶克说的更高明了。因为听众中许多人是南北战争时的普通士兵，所以，爱伦的话更容易激起这些人的共鸣。于是，爱伦居然击败了陶克，胜利地跨进了国会大厅。

大家都爱听刘兰芳说《岳飞传》吧。她为什么说得那么好呢？这与她在书中贯注满腔激情分不开。

许多老演员曾经告诫她，岳飞风波亭受刑一段是说书人“败笔”之处，很难收到艺术效果，一些老演员往往是避而不讲。但是，刘兰芳却认为这一段只要演员深深地“进入角色”，反而更为感人。于是，她大胆突破陈规，对岳飞受刑进行了满含深情的渲染，充分展示了人物的高风亮节。当她说到岳飞不顾皮肉剧痛，在生命垂危之时，依然忧国忧民、仰天长啸气吞山河的《满江红》时，深为岳飞的英雄气概所感动，止不住热泪滚滚夺眶而出。

正是因为刘兰芳这样声情并茂的表演，所以，每次播讲时，都牵动了千千万万听众的心。

一位女教师找到刘兰芳，紧紧握住她的手说：“你讲的奸臣得势，忠良受害，真是太感动了。我想听又不敢听，最后还是下决心流着泪听完了……”

像这样的艺术效果，应该说是十分显著的。惟有真情，才能换得真情。

三、让别人服从自己的意志——说话的说服力

一个人口才好不仅是指会说话，而且是指能通过说话办事情。

凡事都要和人谈，而谈话双方可能有不同的观点。但观点是可以改变的，要改变对方的观点，就要说服对方。要说服对方，就要下工夫。

在人际交往中，许多地方都离不开说服。比如，父母说服自己的孩

子学钢琴、学外语；老师说服学生少看电视；干部说服群众遵守规章制度；营业员说服顾客购买自己店里的商品，等等。说服别人转变看法是很有意义的，但也是不容易的。

说服要注意些什么呢？

首先要取得对方的信任，这是进行说服的基础。如果你在对方心目中没有地位，说服就没有分量，对方当然不会信服你。

其次，说服要针对对方的心理，这是成功的关键。话说到人家心坎上，让对方有所触动，这是说服别人的一个关键所在。

具体来说，说服方法有以下几种：

（员）迂回诱导法像中国古代触龙说服赵太后纳谏就是一个迂回诱导的成功例子。又如，李燕杰说服青年摘下挂在胸前的十字架，他先从《圣经》说起，以渊博的学识首先博得了青年的信任，尔后再用正反两面的例子启示青年，使他懂得什么是真正的美，最后使青年自觉地摘下了十字架。

（圆）以退为进法说服是要坚持原则的，但是如果以为只有一直进攻决不后退才是坚持原则，这也是不妥当的。局部的后退是为了全局的进攻，适当的退让会让对方感到你是通情达理的，这为你进一步说服创造了条件。

（猿）逐步递进法一个聪明的妻子要说服丈夫戒烟，先动员他把每天抽两包以上减为一天一包，之后再说服他两天抽一包，它分解成几个小目标，逐步递进，这样对方容易接受，效果反而显著。

（源）证法这样做，说理比较透彻、全面，可以赢得被说服者的信任感。而且，也反驳了对立的观点，在逻辑上更显得无懈可击，也更具说服力。

（缘）情感激励法要说话某人或某团体完成一项艰巨的任务时，情感激励法往往比一般的命令要有效得多。比如，学校决定把疏通校园角落

臭水的任务交给 獭班，这任务比一般打扫卫生艰巨得多，獭班学生对此不满。怎样才能说服他们呢？

你可以这样说：“同学们知道校方为什么要把这个艰巨的任务交给我们班吗？因为我们班是全校闻名的‘文明班级’，历次卫生检查都得满分。我相信，这次我们也不会辜负校方的希望，能出色地完成任务！”很显然，这样就能激发同学们的自尊心，燃起他们的热情，从而达到了你说服的目的。

功夫不在嘴上，而在心上。在心上是指在“谋”上，在谋上是指了解对方。了解对方的情况越多，可供分析的资料越多，分析的准确率就越高，分析的结果就越正确。

通过分析，就能找到对方的弱点。找到对方的弱点，说服才有效。所以，不要认为自己会说话，就是好口才。口才好不好，关键是看说话有没有效。说话有效，还要掌握方法，还要学会表达，还要掌握说话的艺术。

说话的艺术，就是要能够以对方喜欢的方式，表达你自己的思想。俗话说，“见什么人说什么话”，“不要对牛弹琴”，就是这个意思。

如果说我们的口才有问题，那是因为我们都没有经过好好训练。无论我们是做什么的，口才都是自己的一个武器。许多做失败的事情，都跟你的口才有关。所以要想成功就要提高你的说话能力。

1945年 8月 6日。美国白宫进行了一次具有历史意义的会谈。美国经济学家萨克斯受爱因斯坦等科学家的委托，想说服罗斯福总统重视原子能的研究，抢在纳粹德国之前制造出原子弹。他先向总统面呈了爱因斯坦的长信，接着读了科学家们关于核裂变发现的备忘录，可是罗斯福却听不懂那艰深生涩的科学论述，反应十分冷淡。

萨克斯不得不地向总统告别。后来，罗斯福为了表示歉意，邀请他第二天来共进早餐，这无疑又给了萨克斯一次机会，他整夜在公园里徘