# 演讲与口才：如何训练好口才

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2025-05-15

*如何训练好口才？——创造良好沟通的语言魅力 　　“张小姐，您今天的打扮看起来真是容光焕发，这件衣服的式样和颜色真的很适合您！”“真的吗？谢谢！你的话，会让我一天心情都愉快……”这样的对话，您一定不陌生。 　　我们常会希望自己也像上面这则对话...*

如何训练好口才？——创造良好沟通的语言魅力

　　“张小姐，您今天的打扮看起来真是容光焕发，这件衣服的式样和颜色真的很适合您！”“真的吗？谢谢！你的话，会让我一天心情都愉快……”这样的对话，您一定不陌生。

　　我们常会希望自己也像上面这则对话里的男主角一样，是一个能令人愉快、喜欢与人为伍的人际高手。或许您并不习惯接受或付出真诚的恭维和赞美，但是应该也不会反对和周遭的朋友，至少维持一种像是目前最热门的中美外交经贸议题的模式──pntr（永久正常贸易伙伴关系）吧！人际相处问题虽不似国际外交关系那么复杂，但若要做到和多数人维持正常、和谐的互动关系，如何善用您的口才及语言魅力来达成良好的沟通就非常重要！

　　有威力的沟通 从培养口才开始

　　口才，顾名思义是指口头表达的能力展现，而口才也是掌握人际沟通中，相当重要且可直接感受到的关键因素。

　　内容清晰，逻辑严谨，见解独特的人，通常较容易取得别人的信赖并达成共识，这也就是好的口才所具备的优势。要想在现今处处强调竞争优势的社会上立足，您不能不具备熟练的“嘴上工夫”。否则，别说是应付工作上的实际需要，就连和家人的日常生活相处上，恐怕也会容易出现磨擦。

　　良好而有威力的沟通，要从单项表达的口才开始，若表达得流利，内容丰富，使用的语言很精确，就有机会发展成为一个沟通专家！以下是口才训练的基本技巧，希望对您口才的培养有助益。

　　perfact的口才公式

　　如果人际关系好，对方比较容易接受你的说话内容，说服力也高；反之，人际关系不好，想拓展人际也会比较困难。对陌生人拜访时，如何才能建立良好人际关系？好的人际沟通，便可以建立好的人际关系。想拥有好的人际沟通，就要懂得运用人性对话技巧，perfact公关口才即是掌握人性的口才公式（与英文字“完美”perfect仅差一字，相当好记）。

　　polite─口才礼仪

　　说话要有礼貌，应对要符合礼节。开发下线或推销商品时，不能过于急躁，流露急躁会让对方怀疑你心理有压力，开始对妳产生防御、退缩而使推销失败。有礼貌让人感觉不急躁，应对符合礼节，对方就不会有戒心。

　　常说敬语、尊称、谦让语是初访顾客极为重要的表达技巧。对方看到妳彬彬有礼，也会回敬以礼，双方可以提高接受度。

　　面对不是很熟的顾客，记得多尊称对方先生或小姐。让对方觉得被尊重。谦让语是“请、谢谢、对不起、麻烦你、不客气、是否可以”六句话。譬如：“李小姐，谢谢您提供宝贵的时间，让我有机会向您推荐思科的产品与制度。这些资料是本公司的商品简介，麻烦请大家传阅一下。”

　　evaluate─经评估后肯定、塑造对方价值

　　肯定、塑造对方价值的技巧，是让对方觉得他在你心目中是不错的，赞美他、肯定他、都是很好的技巧。

　　直销业务需要不断彼此激励，彼此肯定，因此要常[口吐莲花，让对方感觉温暖。赞美别人需要勇气与肚量，一般人为了保护自己的面子与满足优越感，不太能够赞美别人。直销业不一样，愈把自己缩小，鼓舞别人发挥，业绩愈更好。

　　respect─尊重对方

　　人喜欢被尊重，这是人性沟通最重要的部份。有些上线喜欢用批判的口吻批评下线的做法不对，下线一天到晚被她数落不是，感觉没有尊严，慢慢的家庭聚会不出席，产品说明会也不带新朋友来参加，最后这条线就离开了。

　　工作的方法有很多种，人的想法也有很多种，我们必须尊重别人的观点与做法，不要心中一把尺，量尽天下事。包容不同意见，彼此间的相处会更好。

　　familiar 熟稔、亲和力

　　推销的障碍是顾客与你之间的陌生感、警戒心与排斥行为。如何排除以上障碍，运用speak the same language技巧，拉近距离、建立熟稔关系是的方法。speak the same language有以下五种用法：

　　〈用法一〉讲相同的母语：宋楚瑜到苗栗演说用客家话，在台南用闽南话，目的就是拉近与各地乡亲的距离。与顾客用相同的母语，可以瓦解对方的陌生感。

　　〈用法二〉讲对方有兴趣的话题：与对方谈她有兴趣的话题，对方就会如数家珍，谈的口沫横飞，忘了陌生与排斥。

　　〈举例〉

　　上线：妳对那一种商品比较有兴趣？谈谈妳的经验。

　　对象：桑叶茶系列，我以前曾经研究过它的药用价值。

　　上线：很好！妳从桑叶茶开始推展业务，相信业绩一定会很好。

　　〈用法三〉讲对方关心的话题，打开对方的心扉。

　　〈举例〉

　　上线：你现在工作上最关心的问题是什么？

　　对象：中年二度就业，我最担心的问题是跟不上时代的脚步。

　　上线：为什么会有这种想法？

　　对象：因为有家庭要照顾，无法全天候上班，新知识又不足，实在担心……

　　上线：我提供一个上班不受时间限制，经常有教育训练的工作机会给你。

　　〈用法四〉讲对方专长的话题

　　〈举例〉

　　上线：你原来从事名品服饰专店工作，请透露一点这行业的经营技巧。

　　对象：我有五年以上的经验，想经营成功一定要……

　　上线：很好的经验！把这些经验转移到思科来吧！

　　〈用法五〉遇到对方抗拒时，可以用讲相同立场的话来排除。

策略：yes-but（是…但是）意见不合时，不要与对方马上起冲突，应该用同理心使对方产生共鸣，让对方降低敌意，待对方情绪控制好时，再提出意见。

　　〈举例〉

　　对象：我目前对加入直销业工作，还不太能接受。

　　上线：我了解，从事直销确实需要心理建设。我不想给你压力，不过你要给自己一点压力，因为直销是一份很迷人的事业。希望你赶快下决心，跟大家一起打拼，直销是美丽的梦，一起行动吧！

　　attractive─吸引力

　　说话内容有吸引力之外，说话者的人格特质也要有吸引力。会说话的人，听他讲三天三夜都不会疲倦。

　　care─时常关怀

　　随时表示对对方的关心，让对方感到很窝心，人际关系会更好。爱要勇敢说出来，关怀也要时时挂在嘴上，特别是下线面临情绪低潮时，更需要运用关怀法鼓励他把问题说出来，给予激励让他恢复工作士气。

　　thank─时时感激

　　带一颗感恩的心与人相处，常常对人说出感激的话，对方会给你更多的回报。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！