



年轻人受益一生的口才宝典

说话可以是简单普通的言语沟通，也可以是让人唇齿生香的高雅艺术

大受欢迎的 口才技巧

富有魔力的语言可以让人左右逢源，把话说得漂亮，
能让你在交谈中巧妙地拨动他人的心弦，
用动人谈吐成就非凡的人生！



郑一◎编著

掌握打动人心的说话技巧，
结交挚友、搞定客户、升职加薪……

语言是医治人心的灵丹妙药，
化解矛盾、安抚忧伤、增加自信……



年轻人受益一生的口才宝典

说话可以征服世界，沉默可以让人倍受尊重。掌握说话技巧，你就是生活的主宰。

大受欢迎的 口才技巧

掌握非凡的说话技巧，左右逢源，把话说得透彻，能让你在交际中四两拨千斤，让别人心服口服，用动人话语成就非凡的人生！

郑一明 编著



掌握打动人心的说话技巧，
结交挚友，搞定客户，升职加薪……

语言是医治人心的灵丹妙药，
化解矛盾，安抚忧伤，增加自信……

内 容 提 要

良好的口才是年轻人闯荡社会的一项基本技能,是受人欢迎、脱颖而出的法宝。把话说得得体、出色,在交谈中迅速拨动对方的心弦,博得对方的好感和青睐,就能获得好人气、好运气、好福气。

本书以通俗易懂的方式阐述贴近日常工作和生活的口才技巧,以实例的方式展现成功人士说话的艺术,指导读者如何与陌生人顺畅地进行交流,如何与不同的人愉快交谈,如何讲赞美、激励、批评、说服、拒绝、幽默的话,如何丑话好说、大话小说、急话缓说、虚话实说。翻阅本书,你会发现说话的魔力超乎你的想象,书中实用的口才技巧会让你的口才能力迅速提升,从而助你在竞争中脱颖而出。

图书在版编目(CIP)数据

大受欢迎的口才技巧 / 郑一编著. —北京:中国
纺织出版社, 2016. 5

ISBN 978-7-5180-2494-0

I. ①大… II. ①郑… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 064702 号

责任编辑:闫 星 责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2016 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:16.75

字数:232 千字 定价:35.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

序言



美国著名教育专家卡耐基说过：“假如你有好的口才，那么你可以结交好的朋友，可以使他人喜欢你，使你获得满意的结果；假如你是一名教师，那么你的口才可以增加学生学习的热情；假如你是一个店主，你的口才帮助你吸引顾客；假如你是一个律师，你的口才可以吸引一切诉讼的当事人。”由此可见，良好的口才对我们的生活有多么重要的作用。

曾参加中央电视台《实话实说》节目创建的著名社会学家郑也夫说，多数人讲话刻板、干巴、冗长、模式化、不够风趣，甚至在学历高的人群中这种现象也很突出，《实话实说》要找到合适的“侃爷”真的很难。在现实生活中，谋职、合作、讨论、请示、汇报、讲课、谈判、争论，以至打官司，都毫不例外地依赖于口语表达。

20岁以后的年轻人面临着升学、就业和结婚的压力，若拥有良好的口才，在处理这些问题和压力的时候就会游刃有余，不但能赢得别人的好感，还会为升学、就业以及恋爱增砖添瓦。良好的口才技巧影响着年轻人的命运。

人与人的交往是通过语言来交流思想，通过交流思想使陌生变为相识，令相识变为熟知，让熟知结成友谊。没有交流，没有沟通，就无法学到更多的知识和技能，没有知识和技能，也就谈不上在竞争中获胜。对于20岁以后的年轻人来说，没有坚实的人脉，没有过硬的学识，那你的未来、你的成功将无从谈起。而这一切，在很大程度上都取决于你是否掌握了高超的口才

技巧。

本书就是一本提高口才技巧的实用读本。本书分为上下两篇,上篇主要讲了 20 岁以后的年轻人在社交时的口才技巧,通过 10 个章节分别从善用赞美、说话到位、学会拒绝、学会倾听角度系统地阐述了基本的口才技巧。下篇通过 10 个章节分别从和长辈交流、和朋友交流、和恋人交流以及和陌生人打交道等多个角度详细介绍了如何和不同身份的人交谈以及在不同场合中的口才技巧。

本书所讲的口才技巧可以帮助 20 岁以后的年轻人迅速提高口才技巧,让他们拥有一流的口才,能在工作、生活以及恋爱中因好口才而赢得赞赏,取得事业成功并获得美满生活。

本书理论与实践相结合,语言活泼,生动有趣,内容通俗易懂,不但适合 20 岁以后刚刚走上社会的年轻人,而且还适合在校大学生和高中生阅读,是提高口才技巧、赢得好人缘的良师益友。

编著者
2015 年 7 月



上篇：说话讲究技巧，人见人爱

第一章 20 岁以后让赞美的话不离口——善用赞美打动人心	3
常常赞美别人，让你大受欢迎	4
赞美的话要真实，言过其实反不好	6
雪中送炭的赞美更得人心	8
夸到细节处，说出具体的可赞之处	9
赞美要发自真心，不可虚情假意	11
赞美不要千篇一律，独辟蹊径受人喜爱	12
第二章 20 岁以后把话说到点子上——说话要巧花心思	15
看好对方的真实情绪再说话	16
设身处地站在对方角度说话	18
用点策略，多说让对方自得的事	20
巧用激将法，让对方主动去做	22
敞开心扉表现诚意，没有人会拒绝	24
以柔克刚，温言劝说使对方妥协	26
第三章 20 岁以后要学会拒绝技巧——说“不”是一种智慧	29
拒绝时转个弯	30
拒绝的意思要明确，表达要委婉	32
用柔和的言语拒绝不伤人心	33
不要不好意思拒绝	35



让对方不会因拒绝而心里不舒服的方法	37
拒绝术在谈判中的应用	39
第四章 20岁以后要学会适时沉默——倾听比说话更有力量	43
倾听时适当插话避免冷场,让谈话更愉快	44
倾听时给予回应,是对他人的尊重	46
倾听要用心,能够听出话外之意	48
倾听要客观,不被主观情绪影响	49
兼听则明,不可偏听一家之言	51
有重点地倾听,并为己所用	53
第五章 20岁以后要学会提问技巧——好问题让你无往而不胜	55
用反问别人的方法解救自己	56
尽量避免提出无效问题	57
递进式提问,逐步深入	59
敏感问题把握好尺度	61
掌握主动权,让对方主动回答	63
委婉迂回的提问也是解决问题的方法	65
第六章 20岁以后要学会化解尴尬——灵活应对言语的伤害	67
不想表露真实想法的时候不妨装聋作哑	68
对方攻势太强,可以顺势而下	70
适时转移话题,让冲突化解于无形	71
把话说圆满,让对方无从挑剔挑衅	73
局面不利时不如将错就错	75
该糊涂时别明白,小心得不偿失	77
第七章 20岁以后说话要不同凡响——善用修辞增加感染力	81
拟人和比喻让表达更精彩	82

借代和象征的运用显示知识底蕴	83
排比和夸张,让语势更强烈	85
双关语的运用让思想层次更丰富	87
引用典故,显示学识和内涵	88
对偶和对照,显示飞扬的文采	90
第八章 20岁以后说话声情并茂显魅力——用肢体语言促进沟通	93
神情变化展示内心想法	94
表情丰富让表达更吸引人	95
用恰当的手势让表达更清晰	97
得体的外貌让交流更愉快顺畅	99
有涵养的坐相和站相让你更有气质	101
下意识的小动作体现真实内心	103
第九章 20岁以后要学会自我解嘲——自嘲是有魔力的语言	105
直接暴露自己的缺点博得同情	106
窘境自嘲为自己免除尴尬	108
用自嘲挽回被拒绝失去的面子	110
自嘲可以化解尴尬僵局	112
用自嘲为自己赢得好感	113
自嘲可以含沙射影警示他人	115
第十章 20岁以后说话要激发他人好感——学会用幽默赢得人心	117
用些歪理傻话引出笑话	118
用好歇后语中暗藏的道理	119
用双关语引出欢乐话题	121
把逻辑颠倒过来也是幽默常用法	122
关键时刻抖出幽默的包袱	124
幽默的语音要精练,切忌冗长	126



下篇：跟谁说话都不怵，不同场合游刃有余

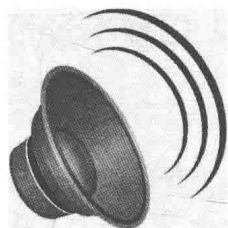
- 第十一章 20岁以后多关心长辈——呵护的语言暖人心扉** 131
- 爱要常表达，感情才能持续升温 132
 - 偶尔语出惊人，调节家庭气氛 133
 - 家庭和谐需要暖心言语的支撑 135
 - 善意的谎言也是一种关怀 137
 - 尊重并理解父母的用心良苦 139
 - 关心父母的爱好，让他们老有所乐 141
- 第十二章 20岁以后常联系朋友——贴心的话语维系人际关系** 143
- 能够准确喊出新朋友的名字 144
 - 友谊的常青树需要经常浇灌 145
 - 经常设身处地地为朋友着想 147
 - 要照顾朋友的情绪 149
 - 做一个能够为朋友保守秘密的人 150
 - 以宽容之心对待朋友 152
- 第十三章 20岁以后多理解恋人——甜蜜的言语稳固感情** 155
- 第一次约会找对话题避免尴尬 156
 - 偶尔的“吵闹”为感情加温 158
 - 多赞美少批评，恋人之间多包容 160
 - 甜蜜的情话不妨多说一些 161
 - 让道歉与原谅也浪漫起来 163
 - 学点巧妙拒绝的技巧 165
- 第十四章 20岁以后会见陌生人——脱俗的言语表现真诚** 169
- 说话有礼貌，不做不尊重人的事 170

学会使用“冷热水”效应	171
用真诚的寒暄赢得他人的喜爱	173
说好开头话,好的开始是成功的一半	175
让对方产生惺惺相惜的亲近感觉	177
从小处着手,逐渐接近主题	179
第十五章 20岁以后会利用电话——用声音增加好感	181
通电话时注意措辞,给对方留下好印象	182
做好准备工作,顺利展开话题	184
注意电话礼仪,别失了你的风度	185
修饰出好嗓音,让对方喜欢你的声音	187
说话控制语速,让对方听得清楚明白	189
控制好说话的语气,谈话基调拿捏平稳	190
第十六章 20岁以后演讲不怯场——用你的热情点燃全场	193
多储备知识才能做到言之有物	194
心态平和,临场不紧张	195
说话抑扬顿挫,调动观众情绪	197
学会“豹头凤尾”的演讲方式	199
沉着冷静,从容对待冷场和意外	201
发自内心的真情才能打动观众	202
第十七章 20岁以后巧言赢辩论——唇枪舌剑妙语摄人心	205
知己知彼,才能百战百胜	206
抓住对方的漏洞,寻找突破时机	207
适当旁敲侧击,让对方自行就范	209
狭路相逢不示弱,针锋相对勇者胜	211
以退为进,采用迂回策略达到目的	213
发挥自身优势,借势打破僵局	215



第十八章 20岁以后不争口舌之利——有理有礼自能得青睐	217
人前学会服软,硬碰硬没有好处	218
有点耐心,心急吃不下热豆腐	220
用动情话感化他人,用道理说服他人	222
抛出共同利益说服他人	224
抓住紧要时机,顺水推舟说服他人	225
用恰当的恭维满足对方的虚荣心	227
第十九章 20岁以后用谋略求职——智言妙语助你获认可	231
面对考官,表现得不卑不亢	232
让自己放松下来,声音平静流畅	234
自我介绍有重点,详略得当	235
适时提出问题,掌握主动权	237
语言表达真诚恳切,委婉含蓄	239
巧妙回答敏感问题	241
第二十章 20岁以后游弋于职场——能审时度势讲话灵活	243
学点为上司出谋划策的秘籍	244
不与同事进行无谓的争辩	246
老板的隐私别去关注	247
学会在老员工面前装嫩	249
懂点请求老板加薪的技巧	251
会说软话,平息顾客的不满情绪	252
参考文献	255

上篇



说话讲究技巧,人
见人爱

第一章

20岁以后让赞美的话不离口

——善用赞美打动人心



在所有的语言当中,赞美通常被称作语言的钻石。赞美的语言就如同美妙的音乐,会永远在他人的记忆深处歌唱。所以别忘了为别人留下一点赞美的温馨,因为这一点温馨可以燃起友谊的火炬。不会赞美也被认为是一种不健康的人际沟通形态,会让你的人际沟通处处受阻。虽然赞美在人际交往中发挥着神奇的作用,但也不是所有的赞美都是起作用的,甚至有时你的赞美会被怀疑为另有所图。那么怎样的赞美才受人欢迎呢?赞美别人需要掌握哪些技巧呢?



常常赞美别人,让你大受欢迎

❖ 口才实例

美国一个叫露西尔·布莱克的人在亚利桑那大学学习风琴,在镇上一家语言障碍诊所工作,还在绿柳农场指导一个音乐欣赏班。平时,露西尔就住在绿柳农场里,并经常在那里聚会、跳舞,在星光下骑马。可是,有一天早上她因心脏病倒下了。医师对她说:“你要躺在床上一年,要绝对静养。”但医师并没有保证她还会像以前一样健康。在床上躺一年,这对露西尔意味着她将要成为一个无用的人——或许还会死亡。因此,一时间她感到毛骨悚然,又悲痛又感到不平,但只好照着医师的嘱咐躺在床上。这时,她的邻居鲁道夫先生告诉她:“你以为在床上躺一年是个不幸?其实不然。现在,你有了时间去思考,去认识自己,心灵上的成长将大过以往。”露西尔听了鲁道夫先生的教导以后,平静了下来,读些励志书籍,试着树立新的价值观。一天,她听到收音机传来评论员的声音:“唯有心中想什么,才能做什么。”这种论调露西尔以前不知听过多少次,这次却是第一次对这句话有了深刻的理解,她改变了主意,开始只想些自己需要的东西:欢乐、幸福、健康。露西尔开始强迫自己每天早晨一醒来就衷心赞美并感谢所拥有的一切:没有痛苦、可爱的女儿、健康的视力、听力、收音机里优美的音乐、有阅读的时间、丰富的食物、好朋友……

过了一段时间,当医师准许露西尔在特定的时间内可以接待亲友来访时,她是那样的高兴。几年时间过去了,露西尔的日子过得充实而有活力。露西尔认为这一切都得感谢在床上的那一年。那是她在亚利桑那最有价值、最快乐的一年,因为她养成了每天清晨赞美感谢的习惯。

❖ 技巧点睛

赞美的力量是无穷的,它能让人认识到自己存在的价值,能鼓舞人的斗志,同时,学会赞美别人也是一种美德,在赞美别人的同时,我们也完善了自己,提升了自己的价值。真诚的赞美能使我们更好地与人交往,从而增进与



身边的人的友情。要把赞美当成生活的一种习惯，当你发自内心真诚地去赞美别人的时候，别人会从你的赞美中感受到真诚。尤其是作为 20 几岁以后的成年人，要摒弃那些虚浮的、不切实际的语言，要用真诚去打动人，不要吝啬你的赞美，那时候，你就会成为最受欢迎的人。如何赞美他人呢？

发现别人的优点

生活因为有了欣赏而变得更加精彩，生命因为有了赞美而变得更加美丽。但有的人总是说，我也想赞美别人，但我赞美别人什么呢？要知道生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。

当你与人交往的时候，要发现对方的优点，从对方的优点处去赞美，对方也能体会到你是在赞美他最擅长的事情，他就会很高兴和你交往。

人生在世，除了让自己快乐，也得让别人快乐起来。每个人都是一块金子，只不过有些被尘土掩盖着，没有发出耀眼的光芒。发现别人的优点，把赞美常挂嘴边能让你成为受欢迎的人。

尽量表达你的真诚和热情

赞美要成功，第一个策略就是要让别人感觉到你的真诚和热情。所谓“精诚所至，金石为开”。只有深切的、真诚的赞美，才能唤起别人的回应。如果你在赞美别人的时候是冷冰冰的，或者说一些不着边际的话，那么听者会以为你不是在赞美而是在嘲笑，真诚的赞美源自人内心深处的一种欣赏，它反映了一个人对另外一个人的认可，是其中一个人在另外一个人身上发现了可赞美的优点。真诚赞美要实事求是，事物不存在完美，人更不存在十全十美，在赞美别人时，不要用“最”的字眼，真诚地赞美他人是智慧的体现。

培根说：“赞美者心中有朝霞、露珠和常年盛开的花朵。”可见，懂得赞美他人的人是多么高尚和可贵。当你看到一个值得你赞美的人或一件值得你赞美的事情时，请不要吝惜你的赞美之声，大声地喝彩吧！



赞美的话要真实,言过其实反不好

❖ 口才实例

曾国藩很善于赞美自己的下属,鼓舞他们的士气,并且他的赞美有理有据,没有一丝言过其实。有一次,曾国藩把自己的下属全部召集在一起讨论下一步的作战方针。他说:“洪秀全是从长江上游东下而占据江宁的,现在湖北、江西两地均为我收复,在江宁之上,仅存安徽一省没有收复,如果安徽被我收复,那么江宁早晚必成孤城一座。”

此时,曾国藩手下一贯沉默寡言的李续宾从曾国藩的话中意识到了下一步的用兵重点,就试探着插话问道:

“涤帅(指曾国藩)的意思,是要先攻打安徽?”

“对!”

曾国藩见李续宾猜出了自己的意图,以赏识的目光看了李续宾一眼,接着说:“迪庵(李续宾)说得好,看来你平时对此已有思考。为将者,拔营、攻寨、算路程等尚在其次,重要的是胸有成竹、规划宏远,这才是大将之才。迪庵在这点上,比诸位要略胜一筹。”其他将领也点头称是。

❖ 技巧点睛

曾国藩的赞美之所以那么成功,原因有二:一是抓住了李续宾的一句话就引出大将之才的许多道理,事实清楚,道理深刻;二是善于把握时机,赞美得有理有据,没有言过其实。赞美的力量是无穷的,它能让人认识到自己存在的价值,能鼓舞人的斗志。赞美要有理有据,这样大家才能心服口服。“有理”就是要求说话要有道理,无可挑剔。“有据”就是要有事实依据,确凿无疑,谁也说不出个“不”字来。除此之外,在赞美别人时,我们还要注意什么呢?