

实用口才

SHI YONG KOU CAI JI QIAO

技巧

才才才才才才才才才才
口口口口口口口口口口
世默判论爱变
处幽谈辩恋应
交智务心庭诡
社机商攻家奇

赵全 编著

中国物资出版社

实用口才

技巧

第 一 章

口才与口才技巧

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

《实用口才技巧》/赵全编著.-北京:中国物资出版社,
1999.8

ISBN 7-5047-1609-X

I.实… II.赵… III.口才-人间关系-
通
俗读物 IV.C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(1999)第10343号

中国物资出版社出版发行

全国新华书店经销

北京北航印刷厂印刷

开本:850×1168毫米 1/32 印张:13.5 插页2 字数:250千字

1999年8月第1版

1999年8月第1次印刷

ISBN7-5047-1609-X/Z·0092

印数:0001-5000册

定价:18.80元

目 录

第一章 口才基础训练

(83)	一、语言是口才的基础	(1)
(83)	· 避免假话	(1)
(111)	· 不说空话	(3)
(111)	· 摒除大话	(4)
(151)	· 制止套话	(6)
(144)	二、口才是内在修养的体现	(7)
(171)	· 内在修养	(8)
(181)	· 真诚待人	(8)
(190)	· 乐观大度	(9)
(192)	· 气质与风度	(10)
(222)	三、口才的捷径	(11)
(222)	· 口才源于求知与执著	(12)
(222)	· 博览群书	(13)
(222)	· 恒心与毅力	(13)
(222)	· 记忆秘诀	(14)
(222)	· 百闻不如一见	(15)
(222)	· 组织连贯技能	(16)
(222)	· 记住说话要点	(17)

· 演讲不是放录音机	(18)
第二章 口才艺术适宜性	
一、如何突出中心	(20)
· 触龙的机智	(22)
· 长途电话不长	(25)
· 日蚀的时候	(27)
· 晋文公问罪	(28)
二、切近对方	(31)
· 问候是一缕春风	(31)
· 回答是一种感情表达	(34)
· 似是而非	(35)
· 听者的需求	(38)
· 给你一个空间	(39)
三、易人易语	(41)
· 适度得当	(41)
· 留有余地	(42)
四、寻求最佳表达	(44)
五、如何含而不露	(47)
· 含蓄的时机	(48)
· 如何含蓄	(50)
六、择其所好	(54)
· 听者最关心自己	(55)
· 兴趣话题	(56)
· 传神描绘	(59)
七、扬长避短	(60)
· 不故做幽默	(60)
· 最忌伪谦词	(61)
· 指令口吻最糟	(62)
· 口下留人	(63)

(101)	·先扬后抑	(63)
(102)	·回避争论	(64)
(103)	·请教不同观点	(66)
(102)	·不要让人失望	(66)
(101)	·韧的品质	(67)
(108)	·七分口才三分形象	(69)
(101)	·塑造人格的魅力	70

第三章 口才的同识艺术

(111)	一、察言观色的技巧	(73)
(113)	·人物观察	(73)
(112)	·人物鉴定	(76)
(117)	二、让听者接受的艺术	(79)
(111)	·让别人把话说完	(79)
(119)	·用自责启发对方	(82)
(120)	·让对方疏于防范	(83)
(121)	·把责备隐藏在玩笑背后	(85)
(122)	·宽厚反对者	(86)
(123)	·谦逊的风度	(87)
(131)	·让别人认同	(88)
(131)	·锲而不舍	(89)
(131)	·角度换位	(89)
(132)	·触及对方心灵与侧隐	(92)
(134)	·运用矛盾论	(93)
(134)	·仙人指路,义无反顾	(95)
(132)	·诱导的学问	(96)
(132)	·暴露弱点的智慧	(97)
(132)	·循序渐进	(98)
(140)	三、收揽人心的艺术	(99)
(142)	·掌握你的属下	(100)

(80)	· 人心收揽术种种	(102)
(81)	· 礼贤下士	(102)
(82)	· 以德归心	(103)
(83)	· 责任自负, 功劳归彼	(105)
(84)	· 士井胜利的襟怀	(106)
(85)	· 利益的思考	(108)
(86)	· 孔明的收心术	(110)

第四章 口才的提问艺术

(87)	一、提问	(112)
(88)	· 因人而异多角度发问	(113)
(89)	· 发问的策略	(115)
(90)	· 避免“冷场”	(117)
(91)	· 给对方创造谈话空间	(119)
(92)	二、提问技巧	(119)
(93)	· 法拉奇式问话	(120)
(94)	· 发现矛盾与破绽	(121)
(95)	· 伺机插针	(125)
(96)	· 诱其反戈	(127)

第五章 口才的辩论艺术

(97)	一、关于辩论	(131)
(98)	· 辩论的内涵	(131)
(99)	· 利害与巧辩	(132)
(100)	二、辩论的实质	(134)
(101)	· 有理走遍天下	(134)
(102)	· 坚持真理, 不是坚持己见	(135)
(103)	· 尊重事实, 实事求是	(138)
(104)	· 女子为何不耐烦	(138)
(105)	· 有理不在声高	(140)
(106)	· 刚柔并济, 相得益彰	(142)

(455) ·不要人身攻击	(144)
(455) 三、舌战技巧	(145)
(455) ·让对方接受九法	(145)
(456) ·引对方入话题十二招	(154)
(455) ·打消对方反驳欲望十七要诀	(166)
(455) 四、反驳的艺术	(183)
(455) ·击中要害，迎刃而解	(184)
(456) ·以子之矛，攻子之盾	(190)
(456) ·讽喻对比，巧妙说理	(193)
(456) 附：法庭上的精彩舌战	(196)
第六章 口才的谈判艺术	
(456) 一、关于谈判	(204)
·谈判的概念及行为	(204)
(458) ·谈判的因素构成	(206)
(456) ·商务谈判的类型	(209)
(456) 二、商务谈判奇招二十四	(213)
(456) ·意向引导	(213)
(456) ·投石问路	(214)
(458) ·步步为营	(215)
(456) ·有得有失	(216)
(456) ·故意冷淡	(217)
(456) ·偷梁换柱	(218)
(456) ·夸大其辞	(210)
(456) ·幽默招财	(219)
(456) ·坚定信念	(221)
(456) ·让他自信	(221)
(456) ·虚张声势	(222)
(456) ·激一激他	(223)
(456) ·穷追不舍	(223)

· 以德报怨	(224)
· 声东击西	(224)
· 欲擒故纵	(225)
· 合纵连横	(226)
· 将心比心	(227)
· 威望感召	(228)
· 依附流行	(228)
· 限量供应	(229)
· 定点销售	(230)
· 电话应对	(231)
· 请您稍候	(232)
附：一次成功的谈判	(233)
第七章 口才的幽默艺术	
一、幽默是口才的标志之一	(238)
二、幽默的魅力	(242)
· 幽默的社交弹性	(244)
· 幽默伴你左右	(245)
· 幽默使烦恼消除	(247)
三、幽默的语言	(248)
· 风趣	(249)
· 笑话	(251)
第八章 口才的情爱乐章	
一、约会的学问	(253)
· 约会的时机	(254)
· 约会的时间	(254)
· 约会的地点	(255)
· 约会的话题	(255)
二、赢得女性青睐	(257)
· 留意潜意识动作	(257)

(185)	· 不要吝啬爱语	(258)
(585)	· 炮制偶遇	(259)
(586)	· 承受女人的“不”	(259)
(587)	· 勿入“雷池”	(260)
(587)	· 有形赞美	(260)
(588)	· 感觉共享	(261)
(588)	· 漂亮的语言	(261)
(588)	· 接受“撒娇派”	(262)
(588)	· 独裁主角	(262)
(588)	· 模棱两可	(263)
(589)	· 了解傲慢的本质	(264)
(589)	· 女人需要“毒品”	(265)
(589)	· 适度进攻	(265)
(589)	· 虚荣与欲望	(266)
(589)	· 进退自如	(266)
(589)	· 当一回大男人	(267)
(589)	· 要制胜必自信	(268)
(589)	· 女人喜欢厚脸皮男人	(269)
(589)	· 台阶意识	(269)
(589)	· 调情要慎重	(270)
(589)	· 别总装傻	(271)
(589)	· 苏醒的感觉	(271)
(589)	· 润雨细无声	(272)
(589)	· 学会大惊小怪	(273)
(589)	· 多些爱抚	(274)
(589)	· “但是”的艺术	(275)
(589)	· 别挑毛病	(275)
(589)	三、搏取男人欢心	(276)
(589)	· 赐予机缘	(276)
(589)	· 呢哝的话题	(277)

· 挥洒语言的魅力	(281)
· 天马行空	(282)
· 柔情万种	(283)
· 让他开口	(283)
· 无聊的女人惹人生厌	(284)
· 表态的勇气	(285)
· 夸奖的误区	(286)
· 轻松处理牢骚	(287)
· 不妨用礼物表态	(288)
· 珍重告别	(289)
· 保持风度	(290)
· 既有方便又有不便	(291)
· 时尚语言	(292)
· 语言“贫血症”	(293)
· 真诚的谎言	(294)
· 行为语言	(296)
· 交谈搁浅也是一道风景	(297)
· 适时赞扬	(298)
· 不入俗流	(299)
· 尊重对方和感情基础	(300)

第九章 口才的交际艺术

一、学会说话及说话技巧	(301)
· 把握好情绪就是成功的开端	(303)
· 方言能唤起乡土感	(304)
· 呼吸准备	(305)
· 如何变成“话题入”	(306)
· 多变化话茬儿	(308)
· 理性谈话有利于形象	(309)
· 幽默是一种教养	(310)

·学会用敬语	(311)
·适时致歉	(314)
·抢占心理优势	(315)
·一点突破	(317)
·挫其锐气, 小题大作	(318)
·分化瓦解, 逐个击破	(319)
·不是最好, 也不是最差	(320)
·现实不可违	(321)
·能屈能伸	(322)
·暂时让步	(323)
·化小为大	(324)
·保持心距	(326)
·转移次要问题	(327)
二、求职的语言技巧	(328)
·虚心聆听	(328)
·寻求共鸣	(329)
·巧言掩饰	(330)
·请多指教	(332)
·先声夺人	(333)
·展示你的优势	(334)
三、与人结下善缘	(335)
·中伤如炭	(336)
·勿传闲言	(337)
四、与领导的谈话艺术	(338)
五、与领导的谈话艺术	(340)
·上下有别	(340)
·奉承的艺术	(341)
·服从的艺术	(342)
·必要的妥协	(343)
·灵活的斗争	(344)

·必要的礼节	(345)
·经常请教	(347)
·毛遂自荐	(348)
·听话要听音	(351)
·及时汇报	(352)
·因人施谏	(353)
·虚心接受“批评”	(355)
·见风使舵	(357)
·见机行事	(359)
六、与同事谈话的艺术	(362)
第十章 口才的演讲艺术	
一、演讲——口才的最精彩表演	(364)
二、演讲的准备	(366)
·选材与整理	(367)
·像专家那样演练	(375)
三、演讲的技巧	(377)
·如何开始	(377)
·环境选择	(383)
·置身于听众中	(384)
·建立友善联系	(385)
·让听众参与	(386)
·强化经验	(386)
·再现细节	(387)
·激发情感	(388)
·鲜明重点	(389)
·列举重点	(390)
·充满激情的结尾	(391)
四、情感与演讲	(396)
·情感作用	(396)

·情感来源	(399)
·情感表达	(403)
五、即兴演讲	(407)
·怎样应付即兴发言	(407)
·付诸行动	(408)
·怎样使主持人正确地介绍你	(409)
·如何介绍演讲人	(409)

第一章 口才基础训练

一、语言是口才的基础

从统计的数目来分析,人的非睡眠行为状态近二分之一是语言行为。我们的言谈,随时会被别人当成判断我们的真实依据。我们的语言代表着我们的思想及修养程度,在更为简单的谈话中,似乎能让听者了解我们是何出身及教育和文化的证明。

如果说语言是口才的基础,我们如何才能和语言发生密切的关系?当然这个方法是一个公开的秘密。美国总统林肯使用这个方法获得了骇人的成就。他可以把拜伦、布朗宁等人的诗集整本地背诵出来。在这个世界上,全新的事物真是太少了,每个时代的每一个人都得自愿或不自愿地捡起前人的衣钵。即使是伟大的演说家,也要借助阅读的灵感。

另外,朴实无华的语言是真挚心灵的表达,是美好情感的映射。因而,语言的朴素美来自朴素的处事态度,话如其人,言为心声,平时为人处世质朴真诚,说话也就自然不会扭捏做作。古语说:“其行也正,其言也质”正是说以真诚的态度为人,永远是语言朴素美的前提。语言的朴素美贵在保持个性,该怎么说就怎么表达,或严肃,或幽默,或直率,或调侃,或委婉,只要是发自内心,保持本色。

避免假话

我国历来讲究“文风武德”。是故文有文风，说有说风。说风是一个人的观点、修养、作风、立场等在口才表达中的综合体现。我国人民历经五千年中华传统文化的濡染，历来有着赞颂说真话的美德。在最早《韩非子·外储说左下》中关于曾子教妻的故事，一直历久不衰。曾子把妻子开玩笑说的话付以行动，将猪杀了，让孩子相信母亲的诺言。这则故事的另一层意思我还认为教育的双面性。曾子的妻子未必是在有意欺骗孩子，但至少可以说，她没有意识到这种哄孩子的方式有极深的危害性。曾子可以说虽近乎愚拙，但他坚持了一种最可贵的精神。不让妻子说假话，不跟孩子说假话。

美国首任总统华盛顿，小时候曾用一把斧子把父亲种的一颗樱桃树砍掉了。当他父亲责问时，他说了真话，父亲不但没有责怪他，反而称赞他：说老实话，是英雄行为，这比一千颗樱桃树还有价值。我们还会从下边的各国民间格言中体味真谛。

谎言没有脚，但有招祸的翅膀。（日本）

既使说一句假话也是说谎，既使偷一根针也是盗窃。（蒙古）

谎言跑得再快，也永远追不上真理。（俄罗斯）

人若不夸口，羞耻不临头。（非洲）

宁愿听痛苦的实话，不听甜蜜的谎言。（非洲）

我们看到这简单的格言中蕴含着深刻的哲理。列宁说过：有时仅仅一句话就能成为毁坏一桶蜜的一勺柏油。由此可以看出，由于一句谎话，使人们连另外的九十九句真话也产生了怀疑。

谎言固然使人切齿，而对说真话也应有一个正确的理解，

换句话说，应该树立辩证的观点。鲁迅先生在《半夏小集》中写过这么一段话：

甲：乙，我们当你是一个可靠的好人，所以几种关于革命的事情，都没有瞒你。你怎么竟向敌人告密去了。

乙：岂有此理：怎么是告密！我说出来是因为他们问了我呀。

甲：你不能推说不知道吗？

乙：什么话！我一生中从来没有说过谎，我不是这种靠不住的人！

经过一番品味和评价时，我们在甲与乙之间会说谁是诚实人呢？当然是甲。如此说来，乙向敌人告密不是也在讲真话么。保尔·法拉根在回忆马克思时有一段话：马克思是个极其忠实的人，他简直就是真实的化身。一看到他，立刻就能知道我们所接触的是怎样的人了。在往常处于敌对状态的“文明”社会里，当然不是任何时候都可以说真话的，否则就等于把自己交到敌人手里或把自己驱逐于社会生活之外。然而，不是任何时候都说真话，也绝不是说应该说假话。我不是任何时候都说出我所感到和想到的，但这并不是说我应该或必须说我没有感到和想到的，前者是智慧，后者是虚伪。

我们生存于大千世界，各自都面临着实际生活的各个领域，真话与谎言既存在对立的层面，同时也存在着策略问题。

不说空话

大多数的孩子都喜欢吹肥皂泡，被吹出来的肥皂泡在阳光下闪耀着色彩艳丽的光泽，实为美妙。随着五彩泡泡的不断升高，接着一个接一个纷纷破碎。所以人们常把说空话喻为吹肥