

打动人心的 160个 口才技巧

好口才才是真本事，
打动人心好办事

孙 和◎编著

即使你拥有了一个了不起的构想，
如果传达的方式不对，打动不了人心，
得不到别人的认同，你的构想也将一无
是处。

口才欠佳的人生是黑白的，口才的好坏可以决定你的一生！本书助你快速掌握各种场合下的口才技巧。

快速掌握
说话技巧的实用读本



北京工业大学出版社

打动人心的 160_个 口才技巧

好口才真是本事，
打动人心好办事



孙 和◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

打动人心的 160 个口才技巧 / 孙和编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2009.2

ISBN 978-7-5639-2048-8

I.打... II.孙... III.口才学-通俗读物 IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 213612 号

打动人心的 160 个口才技巧

编著者: 孙 和

责任编辑: 朱 军

封面设计: 创品牌工作室

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010-67391106 010-67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 九洲财鑫印刷有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 787mm×1 092mm 1/16

印 张: 16.25

字 数: 226 千字

版 次: 2009 年 2 月第 1 版

印 次: 2009 年 2 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2048-8

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换

前言



现代生活流行的格调和时尚的本质出乎人们的意料。它不是过去人们想象的什么东西，而是每个人都有的“语言”，并且已经成为了一种财富，一种虚拟的、可以直接兑现的财富。

语言作为人类的财富，它首先体现在作为交流的工具这层意义上。对于那些不善于使用这种工具、不懂得如何交流的人，其语言的价值已经被自己打了折扣。“语言”没有固定的角色。不要因为你是教师或所谓的知识分子说话就要流露出酸味来；也不要因为你是工人、农民就一定要讲粗话。在“语言”的层面上，人是绝对自由的，没有年龄、性别、高低、贵贱之分。

语言的迷人之处在于它不仅是一种交流的工具，还在于它本身就具有快感，所以，人们对绝妙口语的崇拜是不言而喻的。把握住语言这种财富，用它驾驭你的谈吐，将会给你带来意想不到的快乐和机会。

人们常常根据你的谈吐来决定是否聘你为其工作，是否拥戴你做他们的领导，或推举你为他们的代表。它甚至能影响人们是否下决心购买你推销的商品，是否愿意邀请你到家中做客，并进一步和你交往。

语言是“思想的直接表现”，是信息的第一载体，而口语又是人们最广泛应用，最经济简便的表达方式和交流手段。口才不仅是处理国与国之间关系的有力武器，而且更是生活中人际交往的桥梁，人们通过交谈表达自己的思想和愿望，表达自己的喜悦和忧伤，人们通过语言的表达实现思想的交流，情感的沟通，增进相互的友谊。如果你懂得和掌握口才的奥秘，



打动 人 心 的 160 个 口 才 技 巧

那么你的生活必定充满阳光！有口才的人，其人生将会更加丰富多彩，因为他可以凭借驾驭谈吐的能力，给自己创造一个融洽的环境，一片任其驰骋的天空。

在交谈中，你可以很活跃，在脸上和姿态中尽情表现你的生气。情趣盎然的交谈，可以增加了解，促进友谊；细致缜密的交谈，有利于工作的开展；一家人亲密交谈，天伦之乐共享；朋友品茗谈心，温馨感觉常伴。一次成功的交谈可以是愉快的，也可以是严肃的。你也许会发现自己就是最好的交谈者，一次好的交谈，能让人有“与君一席话，胜读十年书”的感觉，人们从中可以感受到轻松和愉快。

千万别小瞧了语言的魅力，要想使自己所说的话符合倾听者的口味，就请你看一看《打动人心的 160 个口才技巧》这本书，它会告诉你谈话时怎样多些赞美，如何用诚恳的态度，热情洋溢的话语来与对方交谈。只要你掌握了这样的说话方式和技巧，就能在交谈时表现出自己的涵养、友善，而且，能迅速博得对方的好感，从而拨动对方的心弦，与其产生共鸣，达到最佳目的。



目 录



第一章 交际口才技巧

树立和陌生人交谈的信心	3
说话要善于迎合他人的心理	4
说话要适合倾听者的口味	6
要善于运用“我们”这个词	6
用能打动人的语言交谈	7
在交谈中表示对对方的关心	8
与人交谈要说真话	9
与人说话要真诚	10
与人说话要讲究规矩	12
与人交谈要自然	15
说话的声音要富有魅力	16
与人交谈要谦虚	17
虚心求教会让人心动	17
多说对方熟悉的话	19
用恰当的语言与人交谈	20
多说“谢、拜、对”之类的话	20



把握好交谈的距离	22
学会适时闭嘴	23
主动认错能得到他人的谅解	25
掌握说体贴话的技巧	26

第二章 赞美口才技巧

用热情洋溢的话赞美对方	31
赞美要有针对性	32
要善于寻找赞美的话题	34
赞美的语言忌讳信马由缰	35
要善于赞美他人值得赞美的地方	36
恰如其分地赞美对方	37
恰当地运用赞美的语言	38
赞美他人要讲究方法	39
奉承话也是一种赞美	41
根据他人的性格优点加以赞美	42
发掘别人的长处进行赞美	43
从细节之处进行赞美	44
真诚赞美的三种形式	45
多赞美对方的功绩	47
请教式的赞美能获得他人的好感	48
巧妙的赞美能化解矛盾	49
寓鼓励于赞美之中	51
把尊荣给予赠送者	52
恰当运用赞美的方式	53
要善于说祝贺的话	54
说好恭维话有技巧	56
掌握说吉利话的技巧	59
掌握说感谢话的技巧	60

第三章 幽默口才技巧

从生活中提炼幽默	67
从日常语言中表现幽默	68
怎样“制造”幽默	70
善用幽默能拉近和听众的距离	71
幽默是群体水平的体现	72
幽默是家庭幸福的良方	73
学会幽默地自我解嘲	75
善于适时地使用幽默	76
俏皮话也能表现幽默	76
善用幽默解脱尴尬	78
要会说风趣、幽默话	79
幽默的方法和技巧	80
成为一个具有幽默感的人	81

第四章 婉言口才技巧

说话委婉是一种处世策略	87
曲解含讽在语意上做文章	88
含蓄隐晦地表达自己的语意	89
以恰当的语言化解窘境	90
大词小用的幽默应用	93
刻意误解巧妙地表达	94
佯装糊涂能化解难堪	95
软中带硬话外有音	96
善意的谎言可使感情更融洽	97
说明白话要把握技巧	99



善于化严肃为诙谐	101
就近取譬，深入浅出	102
要善于说点糊涂话	103
拒绝也要讲究方法策略	105
转移话题婉拒对方	107
对纠缠者不可婉言	108
拒绝他人要得体	110
委婉拒绝的技巧	112
委婉提问有方法	114

第五章 礼貌口才技巧

与人交谈要有诚意	119
与人交谈要文雅礼貌	120
与人交谈要谦雅适当	124
如何做到礼貌得体	125
礼貌的访晤用语	128
说好寒暄应酬语	130
礼貌交谈的基本要素	131
交谈时尊重对方的人格	133
与人交谈要有风度	134
要注意交谈时的态度	136
巧妙地结束交谈	137
有礼貌地拒绝对方	138

第六章 会议演说技巧

演讲者口语必须准确清楚	143
了解现场状况利于演说	144



用自信战胜怯场	144
演说要有时间意识	145
演说口语应通俗易懂	146
要善于灵活机动地发挥	147
即兴演说技巧	149
演说要紧扣主题	150
演讲要善于抓住听众	150
引人入胜的演说技巧	151
演讲时临场发挥要自如	152
演讲内容要精练扼要	153
演讲表达要生动有力	155
演讲语言要朴实灵活	158
演讲要善用短句	159
演讲时多用哲理名言	160
把握好演讲的分寸	162
掌握演说的声音与速度	164
要吸引人、感动人、说服人	165

第七章 说服口才技巧

说服要有诚意	169
说服要讲方法	170
要善于把道理说透	171
要设身处地替别人着想	172
劝导说服要有情有理	174
说服要善于抓住关键	175
说服他人要有技巧	177
善用“软”话进行说服	178
在说服中运用哲理	179
说服时要善于变换角度	180



“以退为进”巧说服	181
说服时要寻求共鸣	182
激将劝服的技巧	183
善于激发对方的需要	183

第八章 与异性交谈的技巧

主动热情地与异性交谈	187
与异性交谈时要互相尊重	188
把握与异性交谈的分寸	188
用恰当的方式与异性交谈	191
交谈的语言要富有智慧	192
交谈时要善于沟通情感	194
欲言又止是一种智慧	195
用真情来打动对方	197
恋人之间要善用称呼	197
含蓄地表达自己的爱意	199
夫妻交谈也要讲分寸	200
用幽默的话语化解矛盾	201
夫妻间交谈有“四美”	202
主妇与丈夫的朋友言谈五忌	204

第九章 说话有心机

说话有心机是一种语言艺术	209
说话要善于投缘	211
与情趣相投的人交谈	214
交谈要看对象	214
性别不同，交谈的方式也不同	216



教养层次不同，交谈的内容也不同	217
看对方心境交谈	218
不同的地域，交谈的言辞不同	219
说话要与特定的文化背景一致	220
根据对方的性格交谈	221
与人交谈时要摸清对方的心理	223
根据对方的情况进行交谈	224
根据自己的身份说话	225
说话要把握时机	226
说话要会观场合	228
说话要讲原则	231
说话要善于找借口	233
用巧妙的语言探知对方的态度	234
以朋友的口吻与下属说话	237
谈判时不要暴露你的弱点	239
话不投机时要讲究说话的策略	240
善于在交谈中反被动为主动	243
说话要留有余地	244
巧妙地使用模糊语言进行答对	245
不了解对方底细不要轻易开口	245
时机未到时不要轻易开口	246





第一章

交际口才技巧



树立和陌生人交谈的信心

由于是初次见面，素昧平生，“怕生”的心理使得一些人感觉到不自然，因而，“不好意思”交谈；也有人感到不知从何说起，“没有办法交谈”。他们或局促一角，尴尬窘迫；或欲言又止，话不成句；或说话生硬，使人误解……产生这种现象的原因便是缺乏和陌生人交谈的勇气。所以，在与陌生人交谈时首先要坚信自己是能够把话说清楚的。

有了信心，我们就面临着一个找话题的问题。一旦找到合适的话题，就能使交谈融洽自如。好话题是初步交谈的媒介，深入细谈的基础，纵情畅谈的开端。

寻找和陌生人交谈的话题，建议你不妨从天气、籍贯、兴趣和衣着等方面着手。问对方这些问题较不易触及对方敏感处，这比用薪水、职位和年龄做开端来得保险可靠。

例如：“您是哪里人？”“江苏。”于是，你就顺着“江苏”往下发挥，“那是个好地方！不但风景美丽，而且那儿的人非常注重礼节。”“是啊，咱们江苏……”如此，你就轻松地使对方打开了话匣子。或者，你可以说：“今天天气真好，如果能爬山，一定很不错。”“你喜欢爬山？爬过哪些山呢？”“我曾爬过……”顺话找话，绝对能令你发掘出源源不断的话题，甚至觉得意犹未尽呢。

一位穿着典雅的青年女子在一个首饰店的柜台前看了很久。售货员问



了一句：“小姐，您要什么？”

“随便看看。”青年女子的回答明显缺乏足够的热情。可她仍然在仔细观看柜台里的陈列品。此时，售货员如果找不到与顾客交谈的话题，就很难营造良好气氛，可能会白白放弃一笔生意。

细心的售货员发现了青年女子的裙装别具特色，就灵机一动说：“您这套裙装好漂亮呀！”“啊！”青年女子的视线从陈列品上移开了。

“这种裙装的款式很少见，是在隔壁的百货大楼买的吗？”显然这是售货员设计的话题。

“当然不是！这是从国外买来的。”青年女子对自己的回答颇为得意。

“是这样呀，我说在国内从来没有看到这样的裙装呢。说真的，你穿这套裙装，确实很吸引人。”“您过奖了。”青年女子有些不好意思了。

“只是……对了，可能您已经想到了这一点，要是再配一条合适的项链，效果可能就更好了。”精明的售货员终于转移了主题。

“是呀，我也这么想，只是项链这种昂贵商品，怕自己选得不合适……”

“没关系，来，我来为您参谋一下……”

聪明的售货员巧妙地找到与顾客沟通的话题，最后，这位顾客终于在这家首饰店购买了自己满意的项链。

说话要善于迎合他人的心理

有一家电器公司想拓展农村业务，就派了一位代表到乡下去考察，以便借机推销。那位代表到了乡下后，先去询问当地经销处的经理。经理说：“乡下农民之所以不愿使用电器，原因无非是他们生活俭朴，不愿花钱购买昂贵的电器使用。同时，他们对于我们公司的产品，也很不满意。我试过了，一点希望也没有。”这位代表听后，觉得在此情形下，推销电器的确是一件很棘手的事，但是，他知道如何迎合人们心理，于是，决定亲自去尝



试一下。

有一天，他来到一户农家门前，上前敲了敲门，门打开一条缝，一位农妇探出头来。那农妇听说他是推销电器的，便露出十分厌恶的神情，并把门紧紧关上。他又敲了敲门，那位农妇不得已又打开了一条缝，把她对他们公司的不满一股脑地说了出来。

他一看情形不对，就心生一计，装着很客气的样子，对那位农妇说：“对不起，我打扰了你。我今天来不是推销电器的，我只是想买你家一些鸡蛋。”妇女听他这么说，就半信半疑地把门开了一半。他接着说：“我看你家养的多明尼克鸡又肥又大，我想它生出来的蛋一定很好吃。”“你怎么知道我家的鸡是多明尼克鸡？”那位农妇被这句话所吸引，同时又把门打开了一些。“我自己也养鸡，但是不如你们家养得好。”那农妇一听心花怒放，打开门问他：“那你为什么要买我们家的鸡蛋呢？”他便装出内行的样子说：“白鸡生白蛋，黄鸡生黄蛋，做蛋糕用黄蛋做得好吃。我妻子很喜欢做蛋糕，自己又没有黄蛋，所以要买你家的鸡蛋。”农妇听得津津有味，便热情地将他让进院子。

他看见牛栏里养着几头奶牛，便称赞道：“我想你养的鸡下这么多的蛋，一定比你丈夫卖牛奶挣的钱多吧？”这时，那位农妇已完全改变了原来的态度，很热情地告诉他许多养鸡的方法，并领他去参观自己的鸡棚。他们交谈了很长时间，那位农妇越说越起劲。临走时，农妇忽然主动告诉他：“我们的邻居也养鸡，他们的生意比我们的好，听说他们家鸡棚中装了电灯，这大概和他们的生意好有关。现在我们也想装，应该怎么装？”他知道时机已经十分成熟了，不用自己竭力劝说，她就主动要求装了。

隔了两个星期，这笔电灯生意便由这家电器公司具体承办。本来是一件毫无希望的事，但经他略施小计，居然马到成功。其实，他并没有替公司宣传推销，也没有和客户争长论短，只是在农妇不高兴的时候，设法使她高兴，使她自己想到要用电器而已。

正如俗语所说的：“话不投机半句多！”说话也是如此，不在说得多少，而在能说得恰如其分。

