

口才好，人缘好，办事顺。

GOLD ELOQUENCE

◆ 李全生◎主编

滴水不漏

拥有一张能说会道的嘴，
就如同拥有一笔取之不尽的财富！

JINKOUCAI

金口才

好口才将使你能说会道，事业有成。

本书通过一些深入浅出、贴近工作和生活的事例，
展现成功人士说话的艺术，
力求能对锤炼您的口才有所帮助。



吉林人民出版社

the

NEW

口才好，人缘好，办事顺。

GOLD ELOQUENCE

◆ 李全生◎主编

滴水不漏

拥有一张能说会道的嘴，
就如同拥有一笔取之不尽的财富！

JINKOUCAI

金口才

好口才将使你能说会道，事业有成。

本书通过一些深入浅出、贴近工作和生活的事例，
展现成功人士说话的艺术，
力求能对锤炼您的口才有所帮助。



◎ 吉林大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

滴水不漏金口才/李全生编著. —长春:吉林大学出版社, 2010. 5

ISBN 978-7-5601-5692-7

I. ①滴... II. ①李... III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 071469 号

书 名: 滴水不漏金口才
作 者: 李全生
责任编辑: 王世林
责任校对: 王世林
封面设计: 创品牌
出版发行: 吉林大学出版社
社 址: 长春市明德路 421 号
邮 编: 130021
发行部电话: 0431-88499826
网 址: <http://www.jlup.com.cn>
E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn
印 刷: 三河市耀德印务有限公司
开 本: 710×1000 毫米 1/16
印 张: 18
字 数: 240 千字
版 次: 2010 年 6 月 第 1 版 第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-5601-5692-7
定 价: 33.80 元

版权所有 翻印必究

前 言

现代社会重社交，社交需要好口才。社会交往，能言善道朋友多；人际沟通，口才精妙得人心。知识使人变得文雅，口才使人变得机智，而社会交际则使人变得完整。如果你想让自己高雅、机智和完善、那就让自己拥有金口才吧。

励志大师卡耐基说过：一个人的成功 15% 取决于技术和知识，85% 取决于社交能力，而社交能力中的 85% 又取决于语言能力。

但是，我们应该明白的是，能说的人并不一定是具有金口才的人。具有金口才的人是些什么人呢？具有金口才的人，不是见什么样的人说什么样的话，抬高别人而贬低自己的人，不是闲聊时口若悬河大道理满天飞，而真正派上用场时却哑口无言的人；拥有金口才的人，说话能把握分寸、打动人心，说理能循循善诱、让人折服，且言而有信、言行一致，这种人才才能一呼百应，也才算得上能说会道、有真本事的人。正如荀子所说：“口能言之，身能行之，国宝也。”

凭嘴巴的本事吃饭，靠智慧的手段生存。拿破仑说：“宝贝放错了地方就是废物。”嘴巴也是如此，上天赐予每个人一张嘴，有些人用它成就了大事，有些人却让它成了自己的祸根。拥有一张能说会道的嘴巴，就等于拥有了一笔取之不尽的财富。如何把话说得滴水不漏，练就能说会道的金口才，是现实生活中每个人必修的一堂课。

本书将告诉你练就金口才的方法与技巧。本书通俗易懂，不仅在讲述道理方面比较透彻，而且善于利用事实说话，举例生动贴切，更利于读者借鉴和学习。

目 录

一、社交口才基本的原则

1. 说心理话	1
2. 你想说什么	4
3. 想好了再说	6
4. 收集谈话资料	9
5. 适时“打住”	10
6. 要让人听得进去	12
7. 善于察言观色	13
8. 避免口语陋习	15
9. 尊重的原则	17

二、社交口才妙招

1. 说好交谈第一句	20
2. 一开始就抓住人心	22
3. 运用口才的最终目的是双赢	24
4. 用自嘲解困	26
5. 降低身价留后路	27
6. 批评别人力求委婉	29

滴水不漏金口才>>>>

DI SHUI BU LOU JIN KOU CAI

- 7. 赞美他人的方法 32
- 8. 巧借体态语 35
- 9. 善于多问多听 37
- 10. 放低姿态 39

三、社交语言的技巧

- 1. 社交语言的禁忌 41
- 2. 记住别人的姓名 45
- 3. 千万别抬杠 47
- 4. 避免争执 49
- 5. 学会应对不同情况 51
- 6. 不要酒后失言 53
- 7. 恭维的妙处 54
- 8. 容纳不同意见 56
- 9. 善于倾听 58
- 10. 因其势而利导之 60

四、幽默的实用技巧

- 1. 社交中的幽默艺术 62
- 2. 顺势转化仅凭一句幽默 64
- 3. 三言两语好风趣 67
- 4. 自嘲式幽默 68
- 5. 随机应变的幽默 70
- 6. 幽默有助你的人际交往 72
- 7. 幽默并不等于油滑 73

8. 幽默表达的方法 75
9. 幽默在生活中无处不在 77

五、说服的实用技巧

1. 让热情灌注于说服的全过程 80
2. 说服要有针对性 81
3. 说服要注意客观环境 83
4. 摆道理讲事实 87
5. 鼓励与鞭策 88
6. 重视对方的立场 89
7. 目的表达、说服不止 91
8. 说服要透彻分明 92
9. 软硬兼施的说服技巧 94
10. 怎样改变对方立场 96
11. 怎样说服自己 98
12. 制造心理威势 100
13. 说服一定要人情人理 102

六、辩论的实用技巧

1. 辩论气势定输赢 105
2. 巧设圈套 106
3. 充分运用事实的雄辩力量 107
4. 以退为进、抢占主动 109
5. 巧用比喻 111
6. 左右为难送对方 112

滴水不漏金口才>>>>

DI SHUI BU LOU JIN KOU CAI

7. 咬牢关键问题	113
8. 答非所问之术	115
9. 守中带攻策略	116
10. 向有利方面全力发挥	118
11. 一手鲜花一手宝剑	120
12. 以不变应万变	122
13. 善于引经据典	123

七、推销口才实用技巧

1. 推销从交谈开始	126
2. 说好开场白	129
3. 循循善诱	131
4. 说对方高兴的话题	133
5. 适时加压	135
6. 掌控顾客心理	136
7. 满足顾客的虚荣心	138
8. 和气生财	140
9. 怎样推销自己	141
10. 不要过分推销	142

八、谈判口才的实用技巧

1. 熟悉谈判原则	144
2. 努力寻找共同点	146
3. 出其不意的战术	148
4. 听出对方的漏洞	150

5. 假装糊涂有洞天 151
6. 谈判桌上尤需情感投入 152
7. 排除万难直奔主题 154
8. 一定要给自己留有余地 155
9. 把对手当朋友 157
10. 先兵后礼之计 160
11. 有软有硬要双赢 161
12. 谈判时的小花招 162

九、人际交往中的谈话注意事项

1. 朋友之间不说假 165
2. 对朋友和亲人不必虚伪客套 166
3. 切忌人前自吹 168
4. 讽刺一定要有分寸 170
5. 情人间的谈话技巧 172
6. 亲朋间的赞美无需过分 174
7. 别太自我感觉良好 176
8. 重视亲友的意见 177
9. 亲友间要说心里话 179
10. 有时不妨善意地谎言 180
11. 学会自我介绍 181
12. 打破初交沉默 183

十、赞美的实用技巧

1. 恭维要不露痕迹 186

滴水不漏金口才>>>>

DI SHUI BU LOU JIN KOU CAI

2. 间接赞美更显诚意 194
3. 赞美要分清对象，区别对待 196
4. 怎样用赞美缩短你与陌生人间的距离 204
5. 博得对方的好感的灵丹妙药 207
6. 如何掌握好赞美的火候 212
7. 求人办事须美言 215
8. 赞美也需有远见卓识 219

十一、批评的实用技巧

1. 批评尽可能做到公平中肯 222
2. 怎样缓解批评时的紧张情绪 224
3. 不要当众指责他人的过错 226
4. 给对方留面子就是给自己面子 228
5. 用温和的语言点明问题效果更好 234
6. 通过赞美暗示对方注意自己的错误 238
7. 避免没有必要的批评 242
8. 引导对方明白自己错在何处 243

十二、拒绝的实用技巧

1. 让幽默缓解拒绝的尴尬气氛 246
2. 为拒绝找个借口 248
3. 不伤感情巧说“不” 252
4. 把难处说出来 256
5. 让答案消失在等待中 263

十三、演讲口才实用技巧

1. 态度诚挚，以情动人 266
2. 立场鲜明，以理服人 268
3. 脱颖而出的主题构思方略 269
4. 语言应通俗易懂 271
5. 以数字服人 272
6. 结尾利索又能让人回味无穷 274

一、社交口才基本的原则

1. 说心理话

大凡历史上的领袖人物都非常自信，所以在表述时，他们神态自若、思维敏捷、记忆精确，兴奋与抑制过程始终处于最佳状态，应对自如、毫无做作、真切动人，从而产生极强的感染力和说服力，使表述目的得到最佳实现。然而，生活中大多数人缺乏这种自信。

在美国，有人曾以“你最怕什么”的问题调查了3组人，结论显示人们最怕在众人面前讲话。“我总是不敢在众人面前讲话、发言，那会使我心跳加快，脑中一片空白……”有人坦然承认自己的胆怯，而且对此颇为苦恼。不过，往往每一个说话胆怯的人都以为怯场的只有自己，以为别人并不怯场，总是在想：“为什么只有我会这样呢？”

其实，怯场并非某个人的特有现象，而是许多人都如此，只不过我们没有注意到别人怯场的状态而已。

每当打开电视机时，我们往往会为那些潇洒大方、表达自如的节目主持人所折服；每当拧开收音机时，也往往会为那些口若悬河、音色优美的播音员所倾倒。其实，他们并非我们想象的那样说话时毫无顾虑、应付自如，他们也常常怯场。据闻，日本某演员临近自己拍片的时候就想去上厕所，甚至一去就是半小时。美国某播音员，最初每临到播音，都要先到浴池去洗一次澡，如果不这样，播音时就不能镇定自若。如果碰到外出进行现场直播，他便不得不提前到达目的地，并在直播室旁寻找

滴水不漏金口才>>>>

DI SHUI BU LOU JIN KOU CAI

浴室。

由此可见，说话胆怯是一种非常正常、极其普遍的情况。它有可能发生在一个人的任何一次与他人的交谈中，而绝非个别人在语言方面的缺陷。如果有谁不论在何种场合都毫无气色变化，心脏的跳动也完全没有变化，那才是异常。

要在大庭广众面前自然、流畅地说话的确很不容易，这对每个人来说，都是一种挑战。做演员的尤其能体会到这点，对于那些生性羞怯、不善言辞的人来说更是困难。

每个人都希望自己有朝一日能像那些口若悬河的人一样，把自己的思想、意见、看法等等向别人娓娓而谈、令人折服。其实，能做到这样并不是不可能的，只要你相信自己，丢掉羞怯的包袱，消除心中的紧张不安，努力锻炼就一定能实现，因此自信是通向成功的第一步。

丢掉羞怯的包袱

羞怯的心理是成功表现自己的强敌，只要你克服了这种心理，勇敢地向众人展示你自己，你就已经抬起了迈向成功的脚。

经常会有人自我解嘲地说：“我口才不好，不会说话。”这是因为羞怯与恐惧的缘故。其实，只要能克服障碍，每个人都能打开话匣子，侃侃而谈。

要使自己从胆怯紧张中站出来，必须先遗忘恐惧，勇敢地面对问题。社会瞬息万变，生活的步调如此快速，随时随地都可能出现新的状况，难道要一辈子像只鸵鸟般地逃避现实吗？多给自己一些信心和勇气，你就会发现自己其实是很出色的。你要鼓励自己面对问题，克服胆怯。每个人几乎都曾经有在众人面前发表意见的经验，也可能怯场过。即使是那些在台上说得眉飞色舞、慷慨激昂的演说家，或者是知名的表演者，他们在面对大众的前一刻也会胆怯、紧张；但是当他们在众人面前时，一切的恐惧就会全部抛诸脑后，一心一意只想把事情做好。因此，克服

恐惧最好的方法就是——接受你必须面对的情况。

另外，如果你随时随地都因为担心说错话而压抑自己，不敢与他人交谈，你将会无法享受谈话的乐趣。有一位朋友常常告诫自己要“谨言慎行”，避免和他人任意交谈，所以在朋友群中，他是最沉默的一个人。当别人指责他、要求他时，他从不辩解也不开口拒绝，于是朋友们都笑称他为“好好先生”。他的个性使他无法轻松与人交谈，即使觉得委屈、愤怒也不明确表示出来，渐渐地，他和朋友之间有了一层隔阂，不但阻碍了人际关系的拓展，也造成了他和朋友之间的误解。

总之，请不要把说话看成一种负担，丢掉羞怯和恐惧的包袱，你也可以谈笑自如，娓娓道来。

消除心中的紧张不安

很多人在别人面前说话会紧张，在会议或公开场合需要发言时，勇气就不知跑到哪儿去了，总是畏畏缩缩的。说话的时候，你可能会手心冒汗双手发抖，连声音都颤抖起来，然后整个脑袋一片空白，连自己在说什么都搞不清楚，中断好几次自然是少不了的状况。这是为什么呢？其原因在心理学上是这样解释的：“说话者由听者的表情、动作及眼神中，自认为听者对自己的说话方式及内容感到不耐烦。”所以说，会紧张的原因，就是因为你的意识与注意力，转移到了令你不安的对象身上。

的确，当听者的表情及态度，和说者的预期有所差距，甚至是超出其想象之外时，说者的意识就已经离开了话题本身，注意力就会转移到听者的身上。

比如说，说者本来预期这一席话可以惹得大家哄堂大笑，可是放眼望去，听众却丝毫不为所动，而且还以冷漠的眼神望着他；或者是他期望大家能轻松点来听他说话，没想到大家的表情都很严肃，并且以锐利的眼光望着他。这些未能被预期到的状况，让说者的注意力无法集中在说话本身，因此产生紧张。

不过，不是只有你会紧张！如果市场上有卖“防止紧张”的药，那它的销售量一定不会差的，就连那些演说家也可能会争相购买。这说明了什么？不管是谁，大家多多少少都会紧张，如果你知道这个事实，就会认为“会紧张是当然的”，“大家都会紧张，没什么好怕的”。不信的话，你去问身边的朋友，看他们在人面前说话时会不会紧张。那些你以为很大方的人，给你的答案一定是肯定的。如此一来，你紧张的心情自然能舒缓不少。

不过这样还不够，为了让自己在人前能自然地说话，还是得靠多练习，先一个人多做发声练习，接着多在人前练习说话，这样才能消除紧张，自然地说话。

2. 你想说什么

我们在平常的生活和人际交往中，失言是不可避免的。失言的原因是多方面的，但其中最根本的原因，往往是因为缺乏清醒的目的。

谈话的目的，不只是一种社交上的需要，也不只是互相认识和了解一下。

例如，你找一位朋友请他参加一个团体，或者请一位医生解决一个医疗问题，或是买卖双方谈论生意上的事情，这一类谈话究竟和一般社交性质的谈话有什么不同呢？在有些方面，两者是一样的：例如，你要具有一般的谈话能力，你要能够适应对方，尽可能了解对方的特点，你要有兴趣，态度要友好而又真诚等等。但有些地方却是不同的，这类谈话，每次都有一个特殊的目的。

一般来说，人们说话的目的，不外乎以下五种：

——传递信息或知识。

如课堂教学、学术报告、现场报道、产品介绍、展览解说等一类的

说话。

——引起注意或兴趣。

多是出于社交目的，或为了与人接触；或为了与人沟通；或为了表明自身的存在；或为了取悦于人，如打招呼、应酬、寒暄、提问、拜访、导游、介绍、主持人讲话等。

——争取了解和信任。

如人们交谈、叙旧、拉家常、谈恋爱等，往往旨在交流感情，增进友谊，密切关系。

——激励或鼓动。

旨在加强人们现有的观念，坚定信心，振奋精神，有时也要求得到行动上的反应，如赞美、广告宣传、洽谈、请求、就职演说、鼓动性演讲，以及聚会、毕业典礼和各种纪念活动、庆祝活动中的讲话等。

——说服或劝告。

诸如谈判、论辩、批评、法庭辩护、竞选演说、改革性建议等此类说话，大多力图改变对方的某种观念或信念，阻止对方采取某种行动。

坚持话由旨遣的原则，明确说话目的，是说话取得成功的首要条件：目的明确，谈话、社交往往能够取得良好的效果，有时甚至能够使说话人急中生智，化险为夷。

只有明确了目的，才知道应准备什么话题和资料，采取何种语体风格，运用哪些技巧，从而能够有的放矢，临场应变。若目的不明，不顾场合地信口开河、东拉西扯，对方就会不知所云，无所适从。

因此，每次说话之前，不妨扪心自问，或者“人家为什么要我说？”预先想下效果，并把预期的效果当作目标并为之努力。

3. 想好了再说

孔子在《论语·季氏篇》中说：“言未及之而言，谓之躁；言及之而不言，谓之隐；不见颜色而言，谓之瞽。”这段话的意思是：“不该说话的时候说，叫做急躁；应该说话的时候不说，叫做隐瞒；不看对方的脸色变化，便信口开河，叫做闭着眼睛瞎说。”

以上三种毛病都是没有把握好说话的时机，或者是没有注意到说话的策略和技巧。由于说话是双方的交流，而不是一个人的单方行为，所以它会受到谈话对象、时间设定、周边环境等种种限制。也就是说，我们说话时，务必要把握时机，如果该说的时候不说，时机转瞬即逝，便失去表达的机会。同样，如果不顾及说话对象的心态、不注意周边的环境气氛，或者是不该说话时却急于抢说，都极有可能引起对方的误解，甚至反感。要是信口开河地乱说一通，后果自然更加严重！所以，说话要选对时机，该出口时才出口。

战国时期，楚王的宠臣安陵君能说善辩，很受楚王的器重。

他并不是遇事便立即脱口而出，而是十分讲究说话的时机。

安陵君有一位朋友，叫江乙。一天，他突然问道：“安陵君，您没有一寸土地，也没有至亲骨肉，却身居高位、享受优厚的奉禄，国人见到您，也无不整衣跪拜，等着接受您的号令，为您效劳，这是为什么呢？”

安陵君答道：“这是大王太过抬举我了，不然我哪能这样！”江乙闻言，不无忧虑地说：“用钱财相交的人，一旦钱财用尽，交情也就断了，如同靠美色相交的人，美色衰老则会情移。因此美丽女子还没等到卧席被磨破，就已遭人遗弃；得宠的臣子也等不到车子被坐坏，便被驱逐。如今您掌握楚国大权，却没有办法和大王深交，我暗自替您担心，觉得您的处境实在是太过危险了。”