



李问渠◎编著

口才 成就一生

全集



KOUCAI
CHENGJICHU YISHENG

好口才让你轻松交际、事业成功、家庭和睦、
生活幸福……**好口才**会成就你的一生。

- ◆ 好口才如绵绵春雨，滋润心田；
- ◆ 好口才如战鼓催征，雄兵开拔；
- ◆ 好口才使顾客盈门，财通三江；
- ◆ 好口才使家庭美满，其乐融融。

口才 成就一生

——全集——

KOUCAI
CHENGJIU YISHENG
QUANJI

图书在版编目(CIP)数据

口才成就一生全集 / 李问渠编著. —哈尔滨: 哈尔滨出版社,
2010.6

(励志经典系列)

ISBN 978-7-5484-0011-0

I. 口 ... II. 李 ... III. 口才学 - 通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 032121 号

书 名: 口才成就一生全集

作 者: 李问渠 编著

特约编辑: 郭海东

责任编辑: 张恩平 王洪启

责任审校: 陈大霞

封面设计: 上尚设计

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市香坊区泰山路 82-9 号 邮编: 150090

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市文林印务有限公司

网 址: www.hrbcs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900272 87900273

邮购热线: (0451) 87900345 87900299 87900220 (传真) 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本: 787 × 1092 1/16 印张: 22.75 字数: 350 千字

版 次: 2010 年 6 月第 1 版

印 次: 2010 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-0011-0

定 价: 38.00 元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。服务热线: (0451) 87900278

本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

第一章 生活中的口才艺术

第一句话给人留下好印象	002
见什么人说什么话	003
知识是口才的基础	005
说得多不如说得妙	009
学会让幽默为你说话	010
使用柔和的语言基调	012
掌握语言的停顿与重音	014
借风行舟，巧入正题	015
事实令说话变得简单	017
说话以简为美	018
理直不一定要气壮	018
争吵有“度”，和好有方	020
用激将法使对方应允	022
压制反抗心理的说话技巧	023
对失误若无其事	024
说服父母有妙招	025
让语言擦出爱的火花	028
让对方知道你的爱	029
有些话父母要忌说	031

第二章 职场中的口才艺术

制造良好的面谈印象	036
求职时学会自我“推销”	037
如何应对招聘者的问题	038
面试要控制说话节奏	041
求职口才面面观	043
喋喋不休，徒劳无益	049
不要说“我比你聪明”	050
亮出你的新颖创意	051
贬抑自己而赞扬对方	052
诚实赢来机遇	053
回绝要让人听着顺耳	054
思考是职场的保险箱	056
掌握与上司交谈技巧	057
如何对上司说“NO”	060
与同事和谐相处	062
与职员相处之道	065
领导者的语言艺术	067

第三章 演讲时的口才艺术

做好演讲前的准备工作	070
说好演讲第一句	072
为演讲的开端赢来喝彩	074
制造演讲高潮	080
选择自己熟悉的主题	081
灵活机动地把握时间	084
掌握“煽情”的技巧	086
抓住听众的好奇心	088

保持良好姿态	089
演讲要满怀热忱	091
演讲的语气要生动活泼	092
演讲要声色共鸣	094
演讲要融入个性	096
与听众融为一体	099
千万不可死记硬背	102
即兴演讲的自我秀	103
演讲要尽量通俗易懂	106
演讲时注意自己的发音	108
让语言传递达最佳效果	111
如何说服听众	113
怎样结尾最精妙	117

第四章 辩论时的口才艺术

成功辩论的基本要求	122
针锋相对地反驳	123
找出对方的逻辑破绽	124
善于抓住对方的矛盾	125
出色记忆力削弱对方士气	127
出色的应变力让对方心慌意乱	128
让对方自相矛盾	129
情理交融易取胜	130
抓紧对方的“小辫子”	132
预先给对方挖好“陷阱”	133
以谬制谬，用无理对无理	134
左右夹击，妙用两难推理	135
借他物为己用，化不利为优势	137
皮球反踢，让对方自食其果	137

答非所问，避实就虚	139
就坡骑驴，借梯登高	140
抓住漏洞，进攻薄弱	141
循循善诱，因势利导	144
融会贯通，巧用联系	145
明知故问，点破道理	146
诱导巧问，以理服人	147
巧比妙论，寓讽于喻	149
变换角度，应对自如	151
用激将法，需要引导	153
引申荒谬，智慧出击	155
取喻明理，喻证驳敌	158
装聋作哑，聪明制胜	159
釜底抽薪，不攻自破	161
心战为上，兵战为下	162
以迂为直，先到终点	163

第五章 谈判时的口才艺术

谈判是口才与智力的角逐	166
掌握商业谈判的“十八般武艺”	167
稳操胜券的谈判法则	169
谈判时应绵里藏针	170
谈判时要善于选择语言	172
要善于察言观色	173
斗智斗谋，顾左右而言他	175
谈判时应和颜悦色	177
诱之以利，掌握全局	179
“软弱”也是一种力量	182
别把话说得太死	183

婉言相劝出奇功	185
预设圈套，轻松取胜	186
与谈判对手做朋友	187

第六章 推销时的口才艺术

自我介绍是一张有声名片	190
有力的开场白揽住顾客心	191
仔细倾听顾客的心声	193
别忘多说一句话	194
把顾客的心拉近	195
把顾客当做“上帝”	196
与众不同的推销战术	197
别跟“上帝”过不去	200
要善于向顾客示弱	201
善于制造悬念	202
顾客考虑时你该做什么	203
客户说“没钱”你该怎么办	204
用暗示影响顾客	206
转移焦点，掌握主动权	207
给顾客一个合适的解释	207

第七章 如何充分表达自己

分析自己的谈话能力	210
善于运用谈话资料	212
培养敏锐的观察力	213
说话要有的放矢	215
正本清源，完美表达	216
挑战自我，克服恐惧	218

好口才要多练习	220
什么场合，说什么话	221
说对方感兴趣的事	223
赞美要发自心底	224
表达要尽可能凝练	226
言谈内容要适应文化背景	228
恰当地自赞自夸	229
表达你的诚实和热情	230
填充你的口才营养库	233
身体语言的巧妙运用	235
看准你在对谁说话	237
意味深长的收尾	239
表达不同意见的秘诀	241
指桑骂槐，另有所指	243
巧言善辩，自找台阶	245
让语言发生转折	247
巧妙插入别人的谈话	248
委婉暗示出奇效	249
以气势论输赢	251
率先定义，掌握主动权	252
先转话题再攻核心	253

第八章 如何才能口才制胜

精诚所至，金石为开	258
寒暄是交谈的热身运动	259
欲擒故纵，施饵钓鱼	261
巧妙运用“心理共鸣”	262
善用细节，说话有力	264
明里嬉笑，实则怒骂	265

对付“揭短”，别急着还击	266
对付羞辱，保持清醒与理智	267
好口才化解小矛盾	268
巧妙处理责备后的说话技巧	270
面对挑衅，搅乱对方阵脚	272
话中有话，言有尽意无穷	274
看准机会再说话	275
后退是为了前进	277
自信是口才制胜的定盘星	279
勉励胜过劝慰	281
借题发挥不拘私情	283
关注“微不足道”的细节	284
循序渐进说服对方	285
让你的建议主导对方的决定	286
赞美也可以“独具匠心”	287
夸奖也须看过程	288
恭维要恰如其分	288
将批评的刺软化	290
不要刺伤对方	291

第九章 交谈时应重视礼仪

谈话时需要注意些什么	294
大方、得体的问候	296
如何做好介绍人	298
如何给人留下好印象	301
如何亲近陌生人	303
如何称呼人	304
礼多人也怪	306
留心对方的忌讳	308
要善于倾听	310

要善于找到共同点	313
要作适合具体情景的表达	315
学会就地取材	316
自嘲也是礼仪的一部分	317

第十章 交谈时要避免误区

忠言不必逆耳	320
特殊场合的忌讳	324
言多必失, 学会少说话	325
不要油腔滑调磨嘴皮子	328
不要把谈话谈成僵局	329
不要针锋相对地质问	330
不可无理也不可无礼	331
切忌自我吹捧	333
少用语言的化妆品	334
赞美也有忌讳	335
道歉也要找时机	336
唱反调不是好习惯	337
勿让语意模糊不清	339
不说容易得罪人的言辞	340
不要浇灭他人谈话的热情	341
开玩笑要把握好分寸	342
有些回答令谈话陷入绝境	343
别把自己的烦恼带给别人	345

附 录 经典演讲例文

最后一次讲演	348
我有一个梦想	350



第一章

生活中的口才艺术

一个人口才的优劣主要表现在日常生活中，无论是与人打交道、交朋友、工作，还是与家人相处，都离不开良好的口才技巧。你可以说出令人愉悦的话，也可以说出令人恼恨的话，全在于你的语言表达能力。

常言道：只有好口才，才有好人生。如果你想让自己的生活圆满幸福，就必须锻炼自己的口才，从现在开始！

第一句话给人留下好印象

初次见面的第一句话，是留给对方的第一印象。说好坏，关系重大。说第一句话的原则是：亲切、贴心、消除陌生感。常见的有这么三种方式：

——攀认式

赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的第一句话是：“我，子瑜友也。”子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的挚友。短短的一句话就定下了鲁肃跟诸葛亮之间的交情。其实，任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”、“友”关系。

例如：“你是××大学毕业生，我曾在××进修过两年。说起来，我们还是校友呢！”

“您是体育界老前辈了，我爱人可是个体育迷。你我真是‘近亲’啊！”

“您来自苏州，我出生在无锡，两地近在咫尺，今天得遇同乡，令人欣慰。”

——敬慕式

对初次见面者表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现。用这种方式必须注意：要掌握分寸，恰到好处，切忌胡乱吹捧，不说“久闻大名，如雷贯耳”之类的过头话。表示敬慕的内容也应该因时因地而异。

例如：“您的大作《教你能说会道》我读过多遍，受益匪浅。想不到今天竟能在这里一睹作者风采。”“桂林山水甲天下。我很高兴能在这里见到您这位著名的山水画家。”

——问候式

“您好”是向对方问候致意的常用语。如能因对象、时间的不同而使用不同的问候语，效果则更好。对德高望重的长者，宜说“您老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“老×（姓），您好”，显得亲切；对方是医生、教师，说“李医师，您好”、“王老师，您好”，有





尊重意味。节日期间，说“节日好”、“新年好”，给人以祝贺节日之感；早晨说“您早”、“早上好”则比“您好”更得体。

见什么人说什么话

有些人的脑袋是“少根筋”，他们经常搞不清楚情况便胡扯瞎说。比如在寿宴上对寿星大谈人寿保险的好处；对孕妇说养孩子没什么好处，孩子翅膀硬了就飞了；对新人们说今天喜宴的菜好吃极了，下回别忘了再请我；甚至当别人就要出门旅行时，却大谈今年发生过多少起飞机失事的意外事件等等。

也许这类人有时只是谈兴正浓，没有注意到交谈对象的情况。不过，即使他们并不是故意说出这些话，却也在不知不觉中伤了人。当然，也有可能他们真的是“少了根筋”，木头脑袋，转不过弯！

话总是说给别人听的，至于说得好不好，是否有口才，不仅要看话语能否适当地表达自己的思想感情，也要看别人能不能理解并乐于接受。如果你说的话别人听不懂，或者根本让人提不起兴趣，那么这样的谈话还有什么意义呢？所以与人交谈之前，你应该搞清楚对方的个性。假如他喜欢委婉，你就说些流利的话；假如他喜欢率直，你就说些直接的话；假如他崇尚学问，你就说点高深的话；假如他喜欢谈些琐事，你就说点浅显的话。这就是所谓的“见什么人说什么话”。而事实上，只要你说话的方式能与对方的个性相符，在交谈时便能一拍即合。

当你和对方交谈时，尽量使用对方会认同的语言，谈论对方熟悉和关心的话题，并且视具体情况灵活应变，以便在迎合对方心理的同时，也赢得对方的好感。只有赢得对方的好感，你才有可能得到想获得的东西，而这正是成就大事的一种技巧。

当你与地位较高的人谈话时，必须注意以下几点。

——态度要尊敬，对方讲话时要全神贯注地聆听。

——不要随意插话，除非对方希望你有所响应。

——回答问题时要简洁适当，尽量不说及题外话。

——说话态度自然，不要显得紧张。

——不要做“应声虫”。因为当你只一味地说“是”时，对方可能会心生不悦，甚至认为你没有主见。

当你与地位低的人谈话时，你应表现出庄重的态度，千万不可在交谈时漫不经心。一旦你认为和对方谈话不用多费脑筋，你的态度就会给人一种随随便便的感觉，更何况对方的地位虽然比你低，并不意味着他的能力也一定比你弱。所以，这时你应让对方感觉到你对他的谈话内容有兴趣，并且让他继续说下去。而当你说话时，你必须庄重、有礼、和蔼，避免出现高高在上的态度。此外，你不妨赞美对方出色的工作表现。但切记不要太过聒噪，或太过亲密；最重要的是，你不要用自己的优越地位去阻止对方发言。

当你和女性谈话时，你必须先开启话头，以便能够继续交谈。不妨询问对方有关书籍、花草或其他轻松的某些事物。总而言之，你必须选择能够让对方感兴趣的交谈话题。同时，一切要以对方为中心，并用能够增加对方感情的谈话口气、态度和方式。如此一来，你们的交谈就能愉悦而顺利地继续进行。

另外，最为重要的一点是，当你与女性交谈时，务必保持尊重对方的态度，除不可随意打断对方的谈话外，也不应轻蔑对方。换言之，只要你表现出有礼、诚恳、尊重、和善的态度，自然就能让对方觉得与你谈话是一件十分愉快的事。

当你和老年人谈话时，应该保持谦虚的态度。你会经常听到长辈在教育后辈时说：“我走过的桥比你走过的路还多。”其实这句话很有道理，因为老年人接受的新知识虽然比你少，可是他的人生经验却比你丰富，所以在双方谈话的过程中，你应谦逊虚心。特别是有些老年人不喜欢别人说自己年事已高，甚至他们希望自己显得比真实年龄年轻。所以在与老年人谈话时，你不要直接谈及他的年纪，只需提及他的阅历。一旦这种话题赢得他的欢心，他会觉得你非常讨人喜欢。

当你和年幼的人谈话时，你会发现有些人的思想比较成熟，有些人则没有你懂得多。如果遇到第一种情形，你和对方的交谈并不会有太大的



障碍，只要你表现出更为沉稳的态度即可。也就是说，不要降低自己的身份，也不要给对方直呼你姓名的机会，同时避免与他们有所辩论。你只需让他们明白，你希望他们尊敬你，而你也一直在维护自己的尊严。毕竟人们总是因为你自己的看得起自己，别人才会对你尊重有加，尤其那些比你年幼的人更是如此。

另外，当你与对方交谈时，你也必须考虑到对方的文化背景，因为不同文化背景的人，在说话方式上也会呈现不同的特点。

简单地说，从事不同职业、具有不同专长的人，他们所接触的信息类型和话题往往不相同，而他们也会因为不同的专业知识和经验，对不同的话题津津乐道。因此，如果你以对方一窍不通或一知半解的事物作为话题，他们就会觉得味同嚼蜡，这样，你想与对方继续深谈将会显得十分困难。相反，如果你能抓住对方职业或专长上的特点，并借此作为交谈的话题，就能非常容易拉近心灵间的距离，从而使双方产生极佳的共鸣。

综观以上情况，你一定能够发现因人而异的谈话方式不仅体现了你自身的素质和修养，也让对方感受到尊重与信任。因此，对于这种说话技巧，我们不可不知，不可不学！

知识是口才的基础

有一位学者说过这样的话：“如果你能和任何人持续谈上一分钟而使对方发生兴趣，你便是最佳的交际人物。”

这句话看来简单，其实并非容易，因为“任何人”这范围是很广的，也许是工程师，也许是个律师，或是教师，或是艺术家。总之，无论是三教九流，或各种阶层人物，你都能和他谈上一分钟且使他对你的话感兴趣，那真是不容易。

姑且不论困难或容易，我们总要克服这个难关。常见许多人因对对方的职业毫无了解而找不到话题，这是很痛苦的。其实如果肯下点工夫，这种“无言以对”的情形就可以减少，即便成为一个优秀的交际人物也非难事。



“工欲善其事，必先利其器。”虽是一句老语，但至今仍然适用。所以，首先必须充实你自己的知识。

一个胸无点墨的人，当然不能应对如流。学问是一个利器，有了这宝贝，一切皆可迎刃而解。你虽不能对各种专门学问皆有精湛的研究，但是所谓“常识”却是必须具备的，倘若再加以巧妙运用，那么要应付任何一个人做出一分钟使他有兴趣的谈话都是不难的。

“与世界一同呼吸”，阅读每天的报纸，每月所出的各种著名杂志，这是充实你自己的最佳方法。这只是最低限度的准备工作，如果你想在谈话中赢得别人的赞赏的话。世界的动向、国内军政经济的概况、科学界的新发现和新发明、世界各地所瞩目的地方或新闻人物，以及艺术名作、流行时尚、电影戏剧新作品的内容等等，皆可以从周围的报纸杂志中看到。此外，还应该多听演讲、多读书等。

倘若以提升自己的口才能力为目的而去阅报、听演讲和读书，还得需要一定的技巧。

在你看报纸的时候，要各拿一支红、蓝色圆珠笔，把每天最有兴趣的新闻，或是所见的好文章勾起来。要是能剪下来，就更好。每天只要两条，两个星期之后，你便能记住不少有趣的事情了。

在你看杂志或书籍的时候，每天只要能够记住其中的一两句你认为很有意义的话，用红、蓝色圆珠笔在那句话旁边画上线，或者能抄在笔记本上或是笔记本里那就更好。

是的，开始时不要贪多。不要一开始就使自己过分为难，否则没有几天你就会放弃了。

每天只要一两句，又省事，又容易记。可是不要看不起这一两句，如果你每天不停地记下去，两三个月后，你就会发觉自己的知识比以前丰富得多了。谈话时用自己的话把这些知识加以发挥。这些有意义的话，随时随地都会跳出来，帮助你，解救你的谈话窘境。

在听演讲时，或在听别人谈话时，随时都可以听见展现人类智慧的名言或是谚语。把这些佳句记在心中，抄在纸上，久而久之，你谈话的题材和内容就越来越丰富有趣了，你的口才自然就越来越精进了。再过不久，你简直可以“出口成章”，随便说什么都可以条理清晰、生动活泼了。