



好口才 你学得会

任何时候都用得着的说话技巧

陶玉立◎编著

美国推销者协会调查发现，
80%的成功案例出自于10%的优秀推销员。
而这10%的推销员都有一个共同点：**拥有令人信服的好口才。**

你的口才决定你的人生！

本书教你高超说话的基本功与技巧，
让你在纷繁复杂的**职场与生活中**变得游刃有余。

中国华侨出版社





好口才 你学得会

任何时候都用得着的说话技巧

陶玉立◎编著

图书在版编目(CIP)数据

好口才你学得会:任何时候都用得着的说话技巧 /
陶玉立编著. —北京:中国华侨出版社,2013.1

ISBN 978-7-5113-3167-0

I. ①好… II. ①陶… III. ①口才学-通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第313787 号

好口才你学得会:任何时候都用得着的说话技巧

编 著 / 陶玉立

责任编辑 / 尹 影

责任校对 / 王京燕

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/17 字数/300 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2013 年 3 月第 1 版 2013 年 3 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-3167-0

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

前言



第二次世界大战期间，美国人将“舌头”、原子弹和金钱称为赖以生存和竞争的三大战略武器，现今，“舌头”、美元和计算机同样成为三大战略武器。“舌头”独冠三大武器之首，其价值非同小可。

从古至今，口才都一直影响着社会的进步。古有“烛之武退秦师”、“晏子使楚”、“诸葛亮舌战群儒”……这些历史人物无不影响着当时的政局与历史的发展；现如今，职场、生活、爱情中，口才也是一项必不可少的技术，有很多口才不佳者都暗自忿恨，而善于运用口才技巧的人很多都成为我们当中的佼佼者。

中国有句老话：“一句话让人跳，一句话也能让人笑。”一句话，常会让两个陌生人成为朋友，也会让朋友形同陌路；一句话，会让一笔生意泡汤，也会让一笔生意成交；一句话，会让情侣结婚，也会让情侣分手……生活中这样的例子举不胜举，如果我们能掌握口才的技巧，掌握语言的魅力，无疑，我们会成为那个笑的人。

有一个流传民间的小故事，用一个简单的情节说明一个深刻的道理——话，在于说；说，在于说者的口才。

一天晚上，国王梦到自己满口的牙齿都掉光了，醒来后感觉心情很不好，担心有什么预兆，于是，便命人请来解梦人解梦。

国王问他：“为什么我会梦到自己满口的牙齿都掉光了呢？这代表着什么？”

第一个解梦人听后解释道：“国王陛下，这个梦的意思是，在你所有的亲属一个都不剩地全部死去后，你才死。”

国王一听，勃然大怒，觉得十分晦气，接着问第二个人：“你呢？你的解释也和他一样吗？”

第二个人解释说：“不，国王陛下，这个梦的意思是，您将是您所有亲属当中最长寿的一位！”国王听后，立即露出了笑容，直夸这位解梦人有学问，并命人赏了100枚金币给他。

明明两个人说的是同一个意思，为什么一个会挨打，另一个却会受到嘉奖呢？这就是会说话和不会说话的区别。

生活中，许多人并不是败在能力上，而是败在口才上。口才是一个无形的高价值产品，它融汇在我们的生活中，也是生活中不可少的必学课。它就像一口气一样若隐若现，又像一口气一样能吞云吐雾。

通过一次又一次的口才革命，很多培训机构开始推出口才课，培训大家的口头表达力，本书正是基于这一点而著成的，作者的职业即是一位口才培训师，作者将工作中的教学知识与各行各业的学生在生活与工作中遇到的疑虑和难题精挑细选后编写成书，希望能给还在受口才之困的人们提供一点帮助。



第一篇

说话水平决定办事水平

不管是生活还是职场，只要开口了，肯定都是希望能把事做成。开口需要一定的技巧，言多必失，因此，能说的话要挑着说，不能说的话要咽到肚子里去。

与人交流时，要用心听，用脑袋思考对方话中的含义，以倾听为主，不要什么话都抢着说。

第一章 攀谈口才

- 技巧① 改变不和陌生人说话的偏见 2
- 技巧② 放平害羞心态，战胜害羞心理 5
- 技巧③ 开口前做好被拒绝的心理准备 7
- 技巧④ 攀谈前先想好怎么说第一句话 10
- 技巧⑤ 攀谈前要设法了解对方的心理 13
- 技巧⑥ 合适的攀谈场景更容易成功 17

第二章 社交口才

- 技巧① 用一颗至诚的心与别人交流 20
- 技巧② 避开那些涉及个人隐私的话题 21
- 技巧③ 谈话时，用眼睛交流表示赞许 23
- 技巧④ 真心重于金银，真心换得真心 26
- 技巧⑤ 做“合群”的人，学会与不同的人相处 29
- 技巧⑥ 赢得人心的五个小细节 32

第三章 谈判口才

- 技巧① 避开正常的心理战局，从侧面突击 36
- 技巧② 冷静思考问题，不要急于回答 38
- 技巧③ 谈判中如何运用妥协和退让 41
- 技巧④ 以静制动，熟知谈判中的拖延战术 43
- 技巧⑤ 了解谈判内容对双方的利弊关系 47

第四章 辩论口才

- 技巧① 巧妙破解悖论，使对手难以自圆其说 50
- 技巧② 辩论时，对付诡辩的几种技巧 55
- 技巧③ 让对手陷入自相矛盾之中 59
- 技巧④ 当对手比自己强大时，以慢制胜 63
- 技巧⑤ 询问是一颗“软钉子”，以柔克刚 66
- 技巧⑥ 接过对手的球，然后精准射门 69

第五章 销售口才

- 技巧① 成功推销的 80%取决于最初的十秒 71
- 技巧② 见客户时巧“换”名片，而不是“要” 74
- 技巧③ 给销售“加点儿料”，妙趣横生地介绍产品 78
- 技巧④ 最令人厌烦的是强行推销 81
- 技巧⑤ 谈价策略，货真价实的表达方式 84
- 技巧⑥ 主动让步换得顾客满意成交 86

第六章 演讲口才

- 技巧① 提前做好准备，有备而来不慌张 89
- 技巧② “我叫不紧张”，轻松演讲不卡壳 91
- 技巧③ 不够精彩没关系，卡在半截才尴尬 95
- 技巧④ 精神胜利法让你克服演讲恐惧 97
- 技巧⑤ 合理组织语言，让演讲具有即时性 100
- 技巧⑥ 展开发散思维，既高明又幽默 102

第七章 聚会口才

- 技巧① 赠送礼物时，看对情景说对话 104
- 技巧② 公众场合说好致辞语让你更体面 107
- 技巧③ 在酒桌上说话一定要把握好分寸 110
- 技巧④ 饭局上谈论大家都能参与的话题 113
- 技巧⑤ 生日祝酒辞视年龄和对象而定 115

第二篇

说话方式决定说话效果

“话不在多，起作用就行。”在和对方谈话的时候，要使各种口才技术相结合，形成一道艺术的屏障。只用一种谈话的技术，会使人产生单调、厌烦之感。

美好的东西是每个人都喜欢的，所以说话之时，要以对方感觉美好为前提，以对方态度良好为标准，以对方微笑为继续交谈的准则。

第八章 幽默口才

- 技巧① 强大的幽默感染力让心得以顺畅地交流 122
- 技巧② 勿以消极态度处事，幽默能带来希望 125
- 技巧③ 幽默是观察力和想象力培养的果实 127
- 技巧④ 风趣幽默，一言九鼎威力大 130
- 技巧⑤ 层出不穷的幽默也能阻断沟通 132
- 技巧⑥ 异性间的幽默勿涉及敏感问题 135

第九章 赞美口才

- 技巧① 多说空话无用，夸人夸到点子上 138
- 技巧② 赞美要发自内心，忌随声附和 140
- 技巧③ 赞美对方时，勿以否定他人做铺垫 143
- 技巧④ 盲目赞美不可取，勿让赞美变谄媚 145

第十章 批评口才

- 技巧① 忠实之劝不逆耳，爽口良药也治病 148
- 技巧② 私底下批评，给对方留足面子 152
- 技巧③ 熟人之间暗示比直接批评更有效 154
- 技巧④ 说到对方心坎里，让对方意识错误 157
- 技巧⑤ 批评时给对方留下改正的余地 160

第十一章 说服口才

- 技巧① 说服的语言要“上口”、“入耳” 164
- 技巧② 从对方的角度去说服会更有力度 166
- 技巧③ 说服要晓之以理，不要凭空去说 168
- 技巧④ 说服要动之以情，减少沟通障碍 170
- 技巧⑤ “一语勾心”的四个小技巧 173

第十二章 拒绝口才

- 技巧① 不用说“不”的暗示拒绝法 176
- 技巧② 该拒绝却不好拒绝时先缓一缓 178
- 技巧③ 让对方感觉到你的拒绝是出于无奈 180
- 技巧④ 办不了的事千万不要答应 183
- 技巧⑤ 拒绝时，应说明具体原因 186

第三篇

说话对象决定说话技巧

美国人类行为科学研究者汤姆森说：“发生在成功人物身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。”口才影响着也决定着一个人的命运。会说话会让你更受别人的欢迎，还能助你快速走向成功。

好口才是一笔无限的资源，只要学习者能充分地将口才的艺术展示出来，能使你处处受到他人的欢迎和爱戴，能使学习者在社会中顺风顺水、抢占先机。

第十三章 交友口才

- 技巧① 熟知男士和女士的语言特点 190
- 技巧② 赞美男人要委婉，赞美女人要直白 192
- 技巧③ 交友贵在交心，沟通贵在动情 194
- 技巧④ 不要随意对朋友说“你错了” 197
- 技巧⑤ 勿以自我为中心，做一个善听之人 199

第十四章 情感口才

- 技巧① 幸福的家庭由幸福的人组成 201
- 技巧② 喊出“我爱你”，让爱情找到方向 204
- 技巧③ 第一次约会时，应该如何开口 207
- 技巧④ 比道理更大的道理是“情”和“爱” 209

技巧⑤ 善于表达爱，大声喊出“爱家宣言” 212

技巧⑥ 经常鼓励孩子，让孩子独自“远行” 214

第十五章 职场口才

技巧① 避谈别人的弱点，揭短伤人伤己 218

技巧② 职场谈话有玄机，礼节制造和谐 220

技巧③ 集体介绍时的几种礼节要求 222

技巧④ 不该开口之时不要急于开口 225

技巧⑤ 掌握说话分寸，哗众取宠只于一时 228

技巧⑥ 传达“坏消息”时要委婉地表达 230

第十六章 领导口才

技巧① 不可一世的领导，会越来越孤立 233

技巧② 变批评为激励，使员工充满动力 235

技巧③ 表扬时，让员工朝着更高的目标前进 239

技巧④ 调动下属的积极性，让开会变“开心” 241

技巧⑤ 巧用激将法，激发出隐藏的自尊心 245

第十七章 员工口才

技巧① 介绍几种向领导提建议的好方法 248

技巧② 计划不如变化，不要大包大揽 251

技巧③ 抱怨不如抱负，未来是你自己的 254

第一篇

说话水平决定办事水平

不管是生活还是职场，只要开口了，肯定都是希望能把事做成。开口需要一定的技巧，言多必失，因此，能说的话要挑着说，不能说的话要咽到肚子里去。

与人交流时，要用心听，用脑袋思考对方话中的含义，以倾听为主，不要什么话都抢着说。



第一章 | 攀谈口才

技巧① 改变不和陌生人说话的偏见

人与人之间的认识都是从陌生人开始的——认识久了以后，颇有好感的叫朋友；互相有了感情，很可能会发展成情侣……任何关系的建立都是从陌生人开始的。

生活就是如此奇妙，两个萍水相逢的陌生人，只要其中一个先伸出友谊之手，陌生人也会变成好朋友。人生在世，多个朋友多条路，多个敌人多堵墙。其实构建人际关系最重要的一点就是从陌生人开始的。从陌生人开始构建自己的“关系网”，需要注意如下几点。

1. 陌生人，正在影响我们的生活

说到每个人与陌生人的关系，在畅销漫画作品《向左走，向右走》里有着这样的描述：都市里的大多数人，一辈子也不会认识，却一直生活在一起。

我们每个人都无法避免与陌生人打交道。同时，在每个人的一生当中或多或少地得到过陌生人的帮助。陌生人正在以这样或那样的方式影响着我们的生活。

2. 陌生人与我们如影相随

我们有没有想过，在我们所有的人生经历中，陌生人在我们的生活中充

当着什么角色？对我们的生活造成了什么样的影响？

其实，人与人之间的影响是没有国界，也没有种族之分的。许多看似外表冷淡的人，其实他们的内心也是热情四溢的。

无论你愿不愿意，也无论你是否已经意识到了这一点，陌生人一直都是与我们如影相随的。

3. 陌生人在积极地影响我们的生活

人与人之间的血缘之爱是上天赋予的，而与我们没有血缘关系的陌生人的爱则是一种大爱，一种比血缘感情更深刻的东西，它有着无形的凝聚力，把人类团结在一起。

相信我们每个人都有得到陌生人帮助的经历。我们有没有想过，大多数的陌生人愿意帮助我们，而且觉得帮一个人是很轻松平常的事情？他们就是以这样的一种角度在积极地影响着我们的生活。

我们来看下面一则故事。

在美国纽约时报广场上有一位步履蹒跚、白发苍苍的老妇，她天天在广场上走来走去，不管是严冬还是酷暑，不管是烈日当头还是细雨连绵，她没有一天不出现在广场上。

有人猜测她是在活动筋骨，也有人猜测这是位无家可归的可怜的老人。有一天，报纸上登出了这位老人的照片和事迹，人们全都惊呆了，原来这位老人既不是在活动筋骨，也不是无家可归，她是在熙熙攘攘的人群中搜寻那些需要帮助的人。见到独自乱跑的小朋友，她就上前关切地问一句：“小东西，是不是找不着家了？需要我帮忙吗？”

见到满目忧伤的小女孩，她就上前关怀地问一句：“孩子，有什么烦心的事吗？那就说出来吧，或许我能帮助你。”

见到心事重重、满脸沮丧的年轻人，她也会主动上前打个招呼：“你遇到什么困难了吧？要不要我给你出出主意呀？”

就是这位老人，曾救助过因长期失业而感到前途无望企图自杀的人，还送回家过离家出走的学生和迷途的智障老人，她还曾成功地劝说过走投无路的犯罪分子去投案自首。

报社曾特意找到了一位曾被这位老人救助过当时想要自杀的男人，他现在在一家跨国公司担任高管。他在回忆当时的情形时说：“听到她关切的问话后，我竟然扑到了她的怀里大哭了一场，当时我感到她就像是我的母亲，又像是我的祖母。在她的劝导下，我对生活再次充满了信心，并且时刻记着老人当时说的话：‘只要活着，一切都有希望。’”

在这位老人的感染下，纽约成立了一个自发性的银发老人救助组织，他们唯一的口号就是多和陌生人说话。现在越来越多的退休老人加入了这个行列，他们都像那位老妇人一样，走上街头，用他们那双睿智的眼睛去搜寻那些需要帮助的人。

从上面的故事中，我们就可以看到，我们的生活和工作，甚至我们所有的一切都受到过从未谋面的陌生人的影响甚至是支配。我们吃的食品是陌生人加工的；我们在互联网搜索到的信息是陌生人传播的；我们在人生的旅途中，随时随地得到了陌生人无私的帮助；在人生的迷途，我们曾得到或将要得到陌生贵人的指点……陌生人已经成为我们的世界里熟悉的一分子了。

随着网络信息技术的高速发展，我们的生活圈子在自觉或不自觉地向外扩张，所以，我们与陌生人之间也就自然而然地产生了一个交集圈。并且，这个交集圈在前所未有地影响着我们的生活。

这种改变让我们不得不去审视自己的惯有看法和偏见——不要和陌生人说话。既然陌生人在我们的生活中扮演着重要的角色，那么跟随着缘分而来的任何一个陌生人都应该被我们隔离和疏远。和他们相见相识，从陌生人成为好朋友，我们的世界就会变得更为丰富多彩。

技巧② 放平害羞心态，战胜害羞心理

你是不是有过这样的经历？别人叫你一块聚餐，你有些害羞不敢去；朋友叫你一块出去玩，你有些放不开，不敢去。其实这就是害羞心理在作祟。

每个人多多少少都有些害羞。国外相关研究表明，约 40%的人都承认自己是害羞的。可见，害羞并不是一种病，而是一种非常普遍的现象，诸如，面试时，不敢直视考官的眼睛；发言时，看见台下的听众就脸红心跳……相信我们很多人都吃过害羞的“苦头”，不能充分表达自己的想法、展示自身的优势，让机会与自己擦肩而过。

美国斯坦福大学的心理学家约翰·加伯瑞里研究发现，害羞与基因有着一一定的关联。他发现，害羞的人有 1~2 个基因比较短。这些基因和大脑中一种名叫血清素的化合物的分泌有关，血清素能影响人的焦虑、抑郁和其他一些情绪状态。

虽然相关研究发现害羞与基因有关，但这并非不可克服。运用一些简单的方法，就能让羞怯远离我们而去。

卡耐基训练大中华区负责人黑幼龙建议，给予支持和关怀的环境是害羞族踏出破冰的第一步。黑幼龙举例称，在卡耐基训练课堂上，学员必须轮流上台和大家聊天，即便他词不达意、颠三倒四，讲师和其他学员都会找到他的优点加以肯定与赞扬。

美国沟通专家利尔朗蒂在《再见，脸红心跳》一书中指出：外部环境的