

☆☆☆
超值典藏书系
23.80

经典口才

JING
DIAN
KOU
CAI



丛书编委会◎编著

大全集

你想克服恐惧，培养自信和勇气吗？你想流利地表达自己吗？你想增加收入，赢得商业上的竞争吗？你想做一个成功的领导者吗？那么，请阅读此书吧！这是一本能帮你训练口才技巧，达到有效沟通的书，一本教你如何说话、如何改写人生命运的书。



吉林出版集团有限责任公司

经典口才

JING
DIAN
KOU
CAI



丛书编委会◎编著

大全集

图书在版编目(CIP)数据

经典口才/《超值典藏书系》丛书编委会编著. —长春:吉林出版集团有限责任公司,2012.6

(超值典藏书系)

ISBN 978-7-5463-9917-1

I. ①经… II. ①超… 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 126935 号

超值典藏书系 经典口才

编 著 丛书编委会
责任编辑 师晓晖
开 本 787mm×1092mm 1/16
字 数 300 千字
印 张 20
版 次 2012 年 6 月第 1 版
印 次 2012 年 6 月第 2 次印刷

出 版 吉林出版集团有限责任公司
(长春市人民大街 4646 号 邮编:130021)
发 行 江苏可一出版物发行集团有限公司
(南京市山西路 67 号世贸中心 4 楼 邮编:210009)
电 话 总编办:0431-85600386
市场部:025-66989810
北京市场部:010-85804668
网 址 www.keyigroup.com
印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司

ISBN 978-7-5463-9917-1 定价:23.80 元

版权所有 侵权必究 举报电话:010-85808988 025-66989810

前言

Preface

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”

他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”美国资产阶级革命时期的著名政治家、企业家、外交家本杰明·富兰克林也说过：“说话与事业的进步有很大的关系。”

事实上，口才在现实生活中的方方面面都扮演着极其重要的角色：谈话需要口才，说服需要口才，求人办事需要口才，演讲需要口才，商务谈判需要口才，推销需要口才，特别是想要出人头地、成就大业的人更需要口才……总之，生活的方方面面都离不开口才。

有了好口才，能使你较好地与他人沟通，并与对方建立起良好的人际关系，获得更多的好朋友，并使你的事业欣欣向荣、蒸蒸日上。

有了好口才，能使你拥有一个温馨而和谐的家，生活中充满欢声笑语，幸福美满。

总之，有了好口才，就有了比常人突出的优点。因而，也会给自身带来更多的方便和好处，使原本漫长的等待大大缩短，使原本不可能的事情变得可能，使自己想都不敢想的机会降临在自己的头上……

前苏联领导人戈尔巴乔夫访问美国，在几所著名的高等学府发表演讲五场，共获报酬 200 万美金。在台湾，一批影视明星、体育明星在电视上为大企业做广告，短短十几秒，寥寥数语，同样“出口成金”。罗马的演说家西塞罗，美国的演说家詹宁斯·伯瑞安，中国著名的演说家李燕杰，在千千万万人中脱颖而出，成为众人瞩目的名人，正是因为他们拥有无与伦比的口才。

美国人早在 20 世纪 40 年代就把口才、金钱和原子弹看作赖以在世界上生存和竞争的三大法宝，60 年代以后，他们又把口才、金

钱和电脑看作最有力量的三大法宝，值得注意的是，随着科学技术的迅速发展，用“电脑”代替了“原子弹”，而“口才”竟连续夺冠“三要”之首，足见其重要性。

知识就是财富，口才就是资本。说话水平高，能说会道，你的才干就可以通过言语充分地展露出来，你的良好形象就可以通过口才具体地展现出来，使你脱颖而出，施展才华，助你在事业上走向成功。

未来的社会，口才的重要性将会日益显现。随着办公自动化的迅速发展，几乎所有的例行工作都可由机器来处理，但在这场惊涛骇浪般的自动化革命潮流之中依然能够屹立不动的，便是最具有人性化那些部门，也就是与人谈话和交往最多的部门。由于说话几乎不可能被融入办公自动化的范围内，因此它便成了生意人的最后筹码。因此，一个人是否具备良好的沟通能力，就成为决定他生存的一项重要资本。

上篇 工作中的出色口才

第一章 口才是人生的重要资本 3

巧嘴为你带来好运气	3
当众说话是一门必修课	5
“舌头”的功能	6
好口才来自勤学苦练	8
几种行之有效的口才训练方法	11
用知识武装“牙齿”	11
读书破万卷，开口如有神	13
丰富的阅历为话题增色	14
内涵深厚才能妙语连珠	15

第二章 站在演讲台上 17

演说用语应通俗易懂	17
要善于灵活机动地发挥	18
演说内容要精练扼要	19
演说表达要生动有力	20
演说要善用短句	20
用开场白调动听众的兴趣	23
开场白一定要精彩	25
让结尾回味无穷	28
深化演讲主题的方法	31
自问自答在演讲中的应用	34
避免冷场的办法	36



抒发感情，激发听众共鸣	37
情自肺腑出，方能入心灵	39

第三章 职场中的达人口才

41

带着智慧的头脑去面试	41
面试中应避免的言谈错误	42
求职面试不能这样说	44
以适当的方式展示自己	46
职场须知的语言策略	46
职场中不能说的“秘密”	48
友好地与同事相处	50
办公室不是争辩的场所	52
不适宜在办公室里说的几种话	55
在工作岗位说话要慎重	57

第四章 上司与下属之间的沟通

59

领导者与下属谈话的技巧	59
领导的赞扬要及时	61
表扬是激励下属的最好手段	62
批评下属要刚柔相济	63
巧言挽回在上司面前的失误	64
和主管接触言辞有技巧	66
向领导建议的高明方法	69
以机智巧妙的方式影响领导	72
以嘴巧为上司解脱尴尬	73
拍马屁需要水平	74
让你平步青云的十种说话句型	77

第五章 左右逢源的交际口才 79

有效沟通的十大秘诀	79
让闲聊拉开深入交谈的序幕	80
语言交际的三项技巧	82
交谈的话题与礼节	83
学会提问	84
积累谈话的素材	85
学问是一个利器	86
谈话需注意的六大问题	86
说话要把握好分寸	89
巧答记者的刁难	91
闪烁其词有时是个好办法	93

第六章 学会同陌生人打交道 95

让第一句话打动人心	95
精彩的自我介绍	96
用言语搭起结识的桥梁	98
让自己成为一个“自来熟”	99
和陌生人说话时把握好分寸	101
与陌生人说话需注意的事项	102
如何与陌生人友好交流	104
对陌生人不要吝惜赞美	106
与十种不同性格的人交谈	107
谈话中的好结尾	108

第七章 求人办事有学问 111

借古喻今巧求人	111
说好听的话，办事更容易	112

目录CONTENTS

激将法达成目的	113
利用“酒话”好办事	114
利用乡音巧求人	115
用执著和真诚打动对方	116
求人办事会开口	117
说软话也是一种策略	118
旁敲侧击更易打动人	119
第八章 营销中的“嘴皮子”功夫	123
推销需要好口才	123
好的开头才有好的结果	125
要学会随机应变	126
让客户打开话匣子	128
先要引起顾客的兴趣	132
以征询的方式促成销售	133
对顾客说真话	136
设身处地为顾客着想	137
循序渐进地说服客户	138
高超的说服技巧使交易顺利	139
门店销售应注意的语言表达	142
第九章 谈判中的铁嘴钢牙	144
此时无声胜有声	144
斗智的较量	145
适时收敛锋芒	146
谈判中要善于投石问路	147
要做到知己知彼	148
友好的态度	152
巧于言辞的谈判谋略	154

以退为进的谈判术 156

中篇 领悟口才的魅力

第十章 说服他人的艺术 161

说服他人要讲究方法 161
 从利益关系角度诱导 163
 反语相劝，轻松说服 163
 因势利导，步步为营 165
 晓之以理，动之以情 166
 层层剥笋，循序渐进 168
 攻心为上，打好“感情牌” 170
 退一步，巧说服 171
 以理说服人 172
 说服他人的四个步骤 174

第十一章 辩论制胜之道 177

雄辩家是怎样炼成的 177
 运用正确的逻辑推理 179
 用“愚钝”麻痹对方 180
 辩论时要以理服人 181
 掌握辩论时的说话技巧 182
 善于借题发挥 184
 巧比妙论、寓讽于喻 185
 反驳要善用机智幽默 186
 归谬的论证技巧 187
 能言善辩不是强词夺理 187

目录 CONTENTS

面对挑衅，巧妙反击	189
运用讽喻法增加论辩的说服力	190
为自己诡辩	192
第十二章 拒绝他人要讲究策略	193
拒绝别人的策略	193
拒绝他人的要求要有礼貌	195
掌握好说“不”的分寸	196
运用智慧的表达方式推辞	197
恰当的推辞无损形象	198
用委婉的方法表示推辞	199
对死皮赖脸者态度要坚决	200
拒绝他人，要给他人留面子	201
采取灵活的策略拒绝同事	202
妥善地拒绝朋友	204
第十三章 赞美的力量	206
赞美必须是发自内心的真诚	206
赞美是调节人际关系的润滑剂	207
赞美可以奇迹般地激励他人	209
说奉承话的人比较吃香	210
恭维他人的话要够度数	212
多说顺耳话	213
别出心裁的赞美	213
背后说人好话效果更好	214
赞美的12项原则	215
赞美的几种方法	218

第十四章 学会批评与自我批评	219
批评他人的实用方法	219
榜样的示范作用	223
“三明治”的批评方法	224
先给个“甜枣”，再打个“巴掌”	225
别忘给他人留面子	227
主动自我检讨	228
言语失误的补救	229

下篇 生活中的口才技巧

第十五章 不妨幽默一默	233
机智的幽默	233
幽默感能显出一个人的才智	235
幽默能助人们走出困境	237
巧用幽默为自己解围	239
幽默的原则	240
常见的幽默方式	242
幽默的谈吐源自豁达的胸怀	244
幽默是化解矛盾的好办法	246
幽默能帮你消除尴尬	247
幽默是一种豁达的人生境界	248
豁达自信，自我解嘲	250
自嘲是最高境界的幽默	251

第十六章 如何谈情说爱 253

与恋人交谈的方法	253
谈情说爱的表达艺术	254
谈恋爱重在口才	255
点燃爱情的火花	256
如何向女孩表达你的爱意	258
含蓄使爱情更美	259
让斗嘴成为爱情的催化剂	260
分手时不要把话说绝	263

第十七章 好口才营造幸福家庭 265

夫妻争吵不说过头话	265
家庭不该乱攀比	266
经常表达爱	267
如何结束家庭“冷战”	270
不痴不聋，不为家翁	271
如何劝说孩子	272
与孩子交流有技巧	273
对孩子忌说的话	276

第十八章 对敌斗争的“猎枪” 278

“嘴”下留情	278
不要逞口舌之快	279
以有力的语言回击冷语	280
抓其弱点，攻其傲气	282
成功后如何对待反对者	283
对付无赖后发制人	283

编造真实的克敌技巧	284
针锋相对的斗争技巧	286
用铁的事实揭示真相	287
巧用妙言，化敌为友	288
第十九章 管住自己的舌头	289
说话表达有八忌	289
说话要看对象	290
注意社交语言中的禁忌	292
避免交谈中的“抬杠”	294
恶语伤人六月寒	295
“刀子嘴”往往伤人害己	297
不做流言的传播者	298
得饶人处且饶人，不咄咄逼人	300
不要当讨厌的“乌鸦”	301



上 篇

工作中的出色口才



第一章 口才是人生的重要资本

人类自从有了语言，便有了交流的工具。但对现代人来说，仅仅一般性地掌握语言是不够的，还得有好的口才，还需要掌握说话的艺术和技巧。

没有人天生就是好口才，就能言善辩，就舌灿莲花。好口才需要日积月累，不断训练。只要你掌握正确的训练方法，扎扎实实地下工夫，就能成为一个出色的演说家，一个令人钦佩的名嘴。

巧嘴为你带来好运气

语言是一柄双刃剑，用得好，可以为你逢山开路、遇水搭桥；用得不好，就有可能成为回头剑，反过来伤了自身。因此，一定要谨慎使用。古今中外，一生败于说话的人很多，如三国时被曹操斩首的杨修，被孔明骂死的王朗。一生成功于说话的人也很多，如春秋战国时期的二桃杀三士的晏平仲，完璧归赵的蔺相如，讽齐王纳谏的邹忌等。

有的人可以凭着自己一张巧嘴，在危险中救得自己的性命。

唐朝“安史之乱”，安禄山攻陷京城长安，在皇宫中捉到了一名乐工，正准备推出午门问斩之时，那乐工大叫道：“你不能杀我啊！”安禄山坐在唐明皇的龙椅上，双手摸着肥厚的肚子笑道：“我为何不能杀你？”

“我有一技之长，你杀了我会后悔的。”

安禄山大笑：“你不就是会吹吹打打吗？杀了你何悔之有？”

“我还会占梦啊！”乐工忙道。

“你会占梦？那好，我问你，昨晚我做了一个梦，你若能解，我就不杀你。否则……”

“将军请说，我一定能解！”

“我梦见自己的衣袖筒很长，手臂无论如何也伸不出来。你说说这个梦是什么意思？”

乐工听后，沉思片刻，便拱手相答：“这是大吉之梦：衣袖不能出手，意味着将军可垂