

参透语言玄机，练就动人谈吐。

理论最系统·内容最全面·方法最实用·解析最专业



# 我最想要的 口才书

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

THIS IS THE BOOK  
OF ELOQUENT SKILL I DESIRE

吴继良 赵永涛◎著

受益一生的口才技巧，完美人生的口才艺术。  
让你突破语言障碍，提高说话能力，创造成功人生。

中国华侨出版社



# 我最想要的 口才书

THIS IS THE BOOK  
OF ELOQUENT SKILL I DESIRE

吴继良 赵永涛◎著

中國華僑出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

我最想要的口才书 / 吴继良, 赵永涛著. — 北京: 中国华侨出版社,  
2011.2  
ISBN 978-7-5113-1101-6

I. ①我… II. ①吴… ②赵… III. ①口才学—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第010016号

## • 我最想要的口才书

---

著 者 / 吴继良 赵永涛

责任编辑 / 宋 玉

责任校对 / 吕 红

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 16开 印张 / 22.5 字数 / 350千

印 刷 / 北京华戈印务有限公司

版 次 / 2011年6月第1版 2011年6月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1101-6

定 价 / 36.00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 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: [www.oveaschin.com](http://www.oveaschin.com)

E-mail: [oveaschin@sina.com](mailto:oveaschin@sina.com)



# 序言

## Preface



“震天下者必震之于声，导人心者必导之于言。”语言不仅是人类思维的表达方式，更是人类的交际工具。海涅说：“言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨人，把巨人彻底打垮。”可见，语言之力量。

不错，语言能力是每个人都必须具备的素质之一。说话不仅仅是一门学问，还是你赢得事业成功的常变常新的资本。好口才才会给你带来好的运气和财气，拥有好口才，就等于拥有了成功的人生。一个人，不管你生性多么聪颖，接受过多么高深的教育，穿着多么漂亮的衣服，拥有多么雄厚的资产，如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想，就无法真正实现自己的价值。

口才的力量是巨大的，它能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。通过好的口才，陌生人可以变成知己，长期形成的隔阂可以自动消除，借助于好的口才，甚至可以叱咤风云，一句话抵得上千军万马，可以翻江倒海，完成一些看似不可能完成的任务。

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，现在，又把“舌头”、美元和计算机同样作为三大战略武器。而“舌头”竟独冠三大武器之首，足见其价值非同小可。

“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”纵观古今中外，社会的文明和进步，人际交往的频繁和扩大，口才实际上已成为一个人成功的重要条件。翻看古今中外的历史，口才的效应无与伦比。历史上，毛

遂自荐，救赵于危；晏子使楚，不辱使命；墨翟陈辞，止楚攻宋；诸葛亮的“隆中对策”，是天下三足鼎立的策略基础，“舌战群儒”更是力挽狂澜的宏论雄辩。

当代社会，口才的效应同样突出，口才的应用无处不在。少年时代，在学校里与老师、同学谈笑自如，受到他们的喜欢，好的口才可以让你脱颖而出、引人注目；长大后求职、面试、升迁、创业都需要好口才的相助。

可以毫不夸张地说，好口才是成功的有力保障。在人生的每个时期、每个事业环节、每个重要关口都需要有良好的口才作为成功的保障。事实上，任何人不管在什么时间，身处什么地方，也不管在做什么事情，都是需要口才应用的。透过有形的产品或无形的理念，以完成自己所欲达到的目的，口才深深影响着每个人一生的成败，也就是说，擅长口才者，更容易成大功、立大业。

说话人人都会，但不见得人人会说话。一句话说得好，可以说得人笑；一句话说得不好，可以说得人跳。一句话可能化敌为友，冰释前嫌，化干戈为玉帛；一句话也可以化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争。所以，你仅仅能说还是不够的，还要会说。

那么怎样才是会说话呢？这正是我们出版本书的目的。本书用精练的语言、睿智的话语、全新的理念，深入浅出地向您透露了胜人一筹的说话本领，每一小节都结合相关理论和经典案例为您讲述一个个短小而又生动有趣的口才故事，以便让您在闲暇之余随时翻阅，并在此基础上感受到拥有上佳口才的迷人魅力，希望为您走向辉煌的人生提供最有效的帮助。

吴继良 赵永涛

2011年5月于郑州

# 目录

---

## CONTENTS

### 第一章 好口才才是通往幸福人生的阶梯

口才是一门非常实用的艺术	/ 003
好口才是成功的“敲门砖”	/ 005
口才可以改变命运	/ 007
口才的好坏决定事业的成败	/ 008
会说话，可以转危为安	/ 010
一言可以兴邦，也可以丧邦	/ 011
用语言来提升自己的影响力	/ 012
话说得好就能福从口入	/ 014
说错话就会祸从口出	/ 015
让自己的声音充满魅力	/ 016
话贵在精而不在多	/ 017
话多不如话少，话少不如话好	/ 019
到什么山上唱什么歌	/ 020
说话之前不忘考虑三秒钟	/ 021
设法了解听者的心理	/ 022
说话要有自己的独特风格	/ 023

### 第二章 悦耳动听的社交口才

注意场合，根据气氛选择合适的语言	/ 027
营造让对方吐露真言的氛围	/ 028
优雅的谈吐讨人喜欢	/ 029
运用得体的表达方式	/ 030
掌握好说话的语气	/ 032

给人留下良好的第一印象	/ 033
语言的魅力源于真诚	/ 034
巧妙寒暄拉近彼此的关系	/ 035
造就亲近感的小技巧	/ 037
用请教的态度和口吻与人交谈	/ 038
多谈对方了解的事	/ 039
妙用“花言巧语”收奇效	/ 041
用言语搭起沟通的桥梁	/ 042
求神要看佛，说话要看人	/ 043
多留说话机会给对方	/ 044
用智慧的语言做“护身符”	/ 046
勿当众揭对方的失误或隐私	/ 047

### 第三章 妙趣横生的幽默口才

幽默是一种豁达	/ 051
幽默是一种乐观的心态	/ 052
幽默是一种坚强的意志	/ 053
幽默是化解尴尬的良药	/ 054
说话要有幽默感	/ 055
谈吐幽默，会让你更受欢迎	/ 056
在诙谐的言谈中寻找欢乐	/ 058
张冠李戴巧说话	/ 059
开个玩笑，让场面轻松起来	/ 060
自嘲是对付尴尬的最佳武器	/ 061
幽默为你锦上添花	/ 062
理不歪，笑不来	/ 063
巧设悬念幽默	/ 065
随机应变巧幽默	/ 066
偷换概念制造幽默	/ 068
百无禁忌非幽默	/ 069

### 第四章 委婉含蓄的辞拒口才

说“不”是一门高深的学问	/ 073
--------------	-------

逐客令也要充满人情味	/ 074
给自己不能承揽的事找一个合理的挡箭牌	/ 076
说“不”要灵活，点透即可	/ 077
先发制人，把对方的要求堵在嘴里	/ 079
先表示尽力，再让对方认识到你能力的局限	/ 080
转换话题，是一种非常有效的拒绝方法	/ 082
借用别人的意思表示拒绝	/ 083
把不好回答的问题踢给对方	/ 084
用替代的方式拒绝	/ 085
善用缓兵之计	/ 086
对死皮赖脸者态度要坚决	/ 087
拒绝是每个人的权利	/ 089

## 第五章 恰到好处的赞美口才

赞美的四个方式	/ 093
赞美也要注意对策	/ 095
赞美要因人而异	/ 096
赞美≠拍马屁	/ 097
赞美可以用来救命	/ 098
赞美之中无小事	/ 100
每个人都渴望被赞美	/ 101
“高帽子”要送得巧妙	/ 102
不要给赞赏打折扣	/ 103
怎样“赞”高人一筹	/ 104
间接赞美更显诚意	/ 105
如实赞扬，而非浮夸	/ 106
恭维要有诚意	/ 108
恰当地自赞自夸	/ 109

## 第六章 直言曲达的批评口才

批评他人要真诚	/ 113
批评要紧抓事实	/ 114
用鼓励代替批评	/ 115
责骂他人一定要掌握尺度	/ 116

批评要注意方式	/ 118
批评也风趣	/ 119
批评“点到为止”即可	/ 120
含蓄批评让人更爱戴你	/ 121
从被批评者的角度选择批评的方式	/ 123
先提及别人的优点，批评更易于被接受	/ 125
给人自省的机会	/ 126
委婉的批评，别人才听得进去	/ 127
批评也要给人一个台阶下	/ 129
批评也要有策略	/ 130
把批评隐藏在玩笑背后	/ 131

## 第七章 灵活机智的解难口才

故意错答，让刁难者有劲使不上	/ 135
针锋相对地对付有意的刁难	/ 136
转换话题，让你化险为夷	/ 137
面对险境积极地进行自我辩解	/ 138
随机应变，机敏应答	/ 140
自我解嘲，化解尴尬	/ 141
避重就轻绕着说	/ 142
顾全当事人的面子，才有助于化解纠纷	/ 143
话不投机，及时转弯	/ 144
机智应对揭短	/ 145
智言妙语，摆脱尴尬	/ 147
面对紧逼，不落被动	/ 148
反击恶语要讲究策略	/ 150
失言后及时弥补	/ 151

## 第八章 协调疏导的说服口才

劝说他人要遵循的原则	/ 155
善于沟通才有利于说服	/ 156
说服要善于变换角度	/ 157
为对方着想的劝说，会使事情迎刃而解	/ 158
让对方对你的话产生兴趣，他就会按照你的想法去做	/ 159

激将有法，实现说服目的	/ 160
在恭维中给对方提要求	/ 162
说透道理消除他人疑虑	/ 163
劝服要有情有理	/ 165
循循善诱有利于说服	/ 166
隐藏劝说的动机	/ 167
善于用事实说话	/ 169
以荣誉感刺激对方	/ 170
以损失作诱因的说服法	/ 172
此时无声胜有声	/ 173

## 第九章 妙语横生的婚恋口才

第一次约会这样说话	/ 177
爱意该如何表达	/ 178
传情达意，接近异性的说话技巧	/ 179
情场妙语添浪漫	/ 181
卖个关子，引起对方的兴趣	/ 182
巧言化解小矛盾	/ 183
安慰恋人的技巧	/ 185
学会商量，让爱相伴终生	/ 187
嘴上让一步，生活才会更和睦	/ 188
甜言蜜语永远是进行时	/ 189

## 第十章 挥洒自如的职场口才

有备而谈是一种智慧	/ 193
做好自我介绍	/ 194
谈缺点的时候注意扬长避短	/ 195
升华自己的语言求职	/ 197
遇到两难问答时选用折中法	/ 198
说话要符合倾听者的口味	/ 199
态度恭敬，增进感情	/ 200
得饶人处且饶人	/ 201
办公室的谈话禁区	/ 202
汇报工作时，说到点子上	/ 205

在领导面前言谈要自如	/ 207
让领导做决定	/ 208
因势利导，激发潜能	/ 209
维护上级，大局为重	/ 210
公私分明，把握分寸	/ 211
让别人变得重要	/ 213

## 第十一章 能说会道的办事口才

会说话的人才能办好事	/ 217
求人办事，哪些话说不得	/ 218
见什么人说什么话	/ 219
说话水平决定办事结果	/ 220
从对方感兴趣的事谈起	/ 222
让对方感同身受	/ 223
有意说错话	/ 225
有针对性地逐步消除对方重重疑虑	/ 226
站在对方的立场上更好办事	/ 227
求人办事受冷落怎么办	/ 228
以退换取对方点头	/ 230
交情是这样套的	/ 231
用真感情打动陌生人	/ 232

## 第十二章 打动人心的营销口才

销售口才的四项原则	/ 235
成功推销的两个先决条件	/ 236
寒暄是推销员的一种能力	/ 237
直奔主题不可取	/ 239
坦诚地向顾客说真话	/ 240
从客户的立场出发	/ 241
“谢谢”增加顾客的好感程度	/ 242
谈客户最关心的事	/ 243
用智慧叩开客户的大门	/ 244
用真诚的语言打动顾客	/ 246
“会说话”提升顾客满意度	/ 248

销售就是为了说服	/ 249
不随意打断客户的话	/ 251
如何应付顾客的吹毛求疵	/ 252
唤起顾客的好奇心	/ 254
不可不知的销售忌讳	/ 255
为客户寻找一个拒绝的理由	/ 257

## 第十三章 彰显智慧的辩论口才

谨防有“论”无“辩”	/ 261
明察秋毫，破解悖论	/ 262
摆出事实，巧妙应付诡辩	/ 264
以退为进，避实就虚	/ 265
察言观色，机智辩论	/ 267
必要时模糊作答	/ 268
旁敲侧击的辩论技巧	/ 269
运用正确的逻辑推理	/ 270
巧比妙论，寓讽于喻	/ 272
针锋相对的反驳技巧	/ 273
拐弯抹角，曲线救国	/ 274
怪问怪答，以谬制谬	/ 275
借题发挥，摆脱被动处境	/ 277
抓住对方语言的破绽进行攻击	/ 278
辩论收场的常用技巧	/ 279

## 第十四章 炉火纯青的谈判口才

谈判时的入题技巧	/ 283
要善于控制自己的情绪	/ 284
营造良好的谈判氛围	/ 285
善于寻找语言突破口	/ 287
当众讨价有必要	/ 288
假装“愚钝”麻痹对方	/ 289
构思创新不可缺	/ 291
掌握谈判的主动权	/ 292
沉默是一种利器	/ 293

出其不意，发出“最后通牒”	/ 295
威胁策略也能达成协议	/ 296
兼顾己方立场与对方立场	/ 298
不要轻易地认错或改口	/ 299
一开始就让对方说“是”	/ 300

## 第十五章 卓尔不凡的演讲口才

用信心战胜怯场心理	/ 305
把握演讲会场的情况	/ 306
营造良好的演讲氛围	/ 307
演讲切勿照本宣科	/ 308
如何应对演讲“卡壳”	/ 309
设计吸引人的开场白	/ 311
制造悬念以吸引听众	/ 312
情真意切的语言更能打动人	/ 313
演讲语言应通俗易懂	/ 314
演讲语言要简洁明了	/ 315
幽默诙谐的语言更能活跃气氛	/ 316
多使用形象性的语句	/ 318
演讲结尾的方式	/ 319

## 第十六章 文明得体的聚会口才

怎么说祝酒词	/ 327
巧妙拒绝他人的劝酒	/ 328
巧妙拒食自己不喜欢吃的食物	/ 329
劝酒时应该怎么说	/ 330
结婚喜宴的祝词要热烈温馨	/ 333
生日宴会的祝词要热情真诚	/ 334
不轻易打断别人的话	/ 338
无法出席宴会的谢绝技巧	/ 339
迎来送往，语言有讲究	/ 340
拜访时的语言技巧	/ 341
精心设计“告别语”	/ 343



第一章

好口才是通往幸福人生的阶梯

## 口才是一门非常实用的艺术

### 哲思小语

语言的魅力千姿百态，会说话的人不计其数，只要能在恰当的场合说出恰当的话，就是会说话的人。

### 精彩跟踪

我们每个人，从咿呀学语开始，一生要说出无数句话。即便是没有说话能力，也会用手语和表情来表达自己的思想。如此多的人，说如此多的话，必然异彩纷呈、千姿百态。

有一位营业员一次接待一位年近花甲的老大娘。老大娘选好了两把牙刷，由于营业员忙着去接待另外的顾客，老大娘道声谢后就抬脚走了。

这时营业员才想到钱还没收。

营业员一看，大娘离柜台不远，便略提高声音，十分亲切地说：“大娘，您看。”

老大娘以为什么东西忘在柜台上了，便走过来，营业员举着手里的包装纸，说：“大娘，真对不起，您看，我忘记把您的牙刷给包上了，让您这么拿着，容易落上灰尘，多不卫生呀，这可是入口的东西。”

说着，接过大娘的牙刷，熟练地包装起来，边包边说：“大娘，这牙刷，每支一元，两支共两元。”

“呀，你看看，我忘记给钱了，真对不起！”

“大娘，我妈也有您这么大年纪了，她也什么都好忘！”

看，这个营业员用一个小小的“迂回术”，很自然地把大娘“请”了回来，又很自然地把话引到牙刷的价格上，这样一点拨，大娘也就马上意识到了。

整个谈话中，这位营业员没有一个发难的词，没有一句说及钱未付的话，启发得十分自然，引导得十分巧妙。如果他不是使用“迂回术”，而是对着刚离开柜台的大娘喊一声：“哎，您还没付钱呢！”这样做也未尝不可，并且省力多了，但是，对方会十分难堪。而使顾客难堪，对做生意是不利的。

语言的魅力千姿百态，能说会道的人成千上万。假如要举行一场比赛，选出一个世界上最会说话的人，那场面肯定会热闹得很。当然了，世界上会说话的人不计其数，也未必非要弄出个排行榜不可。其实，只要能在恰当的场合说出恰当的话，就是会说话的人。

在中国，说话聊天还有很多“别称”，山东人叫“拉呱”，东北人叫“唠嗑”，而到了北京人那里，说话聊天就成了“侃大山”。尤其是这最后的“侃”，影响最大，也大有学问。

所谓“侃”，就是侃侃而谈的意思，比如在一些人中间能将某人某事说得头头是道。“对侃”是讲几个人中每个人都能说一套，把一个话题说深说透。训练口才，不应放过一切“侃”的机会，要大胆地“侃”，饶有兴味地“侃”，互不相让地“侃”。

能说会道的人被戏称为“侃爷”，走遍大江南北，这类人非常多。当“侃爷”什么都不要，只要张嘴就可以了。“侃”是闲谈、聊天，看似东拉西扯，漫无边际，其实是相互补充见闻，既可以消磨时光，又可以开阔眼界。

名人们也爱“侃”，往往一“侃”就会擦出思想的火花，渐渐酝酿出新的见解。鲁迅的《门外文谈》最初就是炎炎夏日的夜晚在“门外”同几位邻居对“侃”，后来写出来的。爱因斯坦的一些重要科学观点，据说是同朋友在瑞士伯尔尼“奥林比亚”咖啡馆聚会时，一边吃着简便的晚餐，一边无拘无束地“调侃”，然后再经过深入思考提出来的。

不过，像鲁迅、爱因斯坦那些名人那么“侃”的人是太少了。所以，“侃爷”也是分层次的。有的人，碰到一起就噼里啪啦、叽叽咕咕，说的都是背后损人的话，那种“侃爷”最叫人生厌了。还有的人不“侃”则罢，一“侃”准带点儿“荤”，什么打情骂俏、桃色新闻，“侃”得眉飞色舞，口沫横飞，不堪入耳，这样的人就有点无聊了。现代社会环境宽松，“侃”的范围很广泛，干嘛要“侃”那些无聊的东西？

因此说，“侃”有“侃”的品位，高品位的“侃”益智明理，增长见识，也训练口才；低级的“侃”，污言秽语，夸夸其谈，虚度光阴，一事无成，不如不“侃”！

## 好口才才是成功的“敲门砖”

### 哲思小语

好口才是人生最基本的技能，是走向成功的基本保障，练就一副好口才，就能在谈笑间达成预期的目标。

### 精彩跟踪

一个人有了正确的目标、端正的态度，要想取得社交的成功，还要讲究一些方法，良好的方法是达到目标的保证。当然，社交成功的方法是多种多样的，其中很重要的一点，是取决于一个人的口才。

在现代社会中，人们的交流越来越频繁，谁都不可能脱离他人过着离群索居的生活，无论是工作、生活、爱情，我们都要和别人接触，都要和别人说话交流。拥有好口才，我们就能在错综复杂的人际关系中游刃有余，就能在激烈的社会竞争中脱颖而出，就能在斗智斗勇的谈判桌上侃侃而谈、屡出奇招；拥有好口才，就能在针锋相对的辩论台前巧舌如簧、雄辩如虹，就能在难以测定的情场中挥洒自如、胜券在握。也就是说，好口才就是成功的敲门砖。

尼尔·鲍尔特，是美国加利福尼亚州储藏室设计改装公司的创始人。一天，他为了赶往城外，在公寓前拦下一辆计程车。当他坐上座位后，那位友善的司机便跟他攀谈起来。

“您住的这个公寓真的很漂亮。”司机说。