

实用



• S H I Y O N G K O U C A I Q U A N S H U •

李屹之 主编

口才



全书

快速提高表达能力和
沟通技巧的实用宝典

一言能兴邦，一言能丧国；
一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。

口才 实用全书

李屹之 主编

快速提高表达能力和
沟通技巧的实用宝典

图书在版编目(CIP)数据

实用口才全书/李屹之主编. —北京:新世界出版社,
2007. 1

ISBN 978-7-80228-226-1

I. 实... 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(2006)第 148459 号

实用口才全书

李屹之 主编

责任编辑:陈晓云

出版发行:新世界出版社

社 址:北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总编室电话:(010)68995424 (010)68326679(传真)

发行部电话:(010)68995968 (010)68998733(传真)

本社中文网址:www.nwp.com.cn

本社英文网址:www.newworld-press.com

本社电子邮箱:nwpcn@public.bta.cn

版权部电子邮箱:rights@nwp.com.cn

版权部电话: +86(10)6899 6306

印 刷:三河市南阳印刷有限公司

经 销:新华书店

开 本:720 × 1020 1/16

字 数:480 千字

印 张:20.75

版 次:2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-80228-226-1

定 价:29.80 元

新世界版图书 版权所有 侵权必究

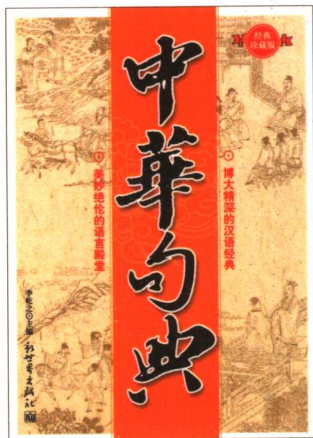
新世界版图书 印装错误可随时退换

中国古代就有“一言能兴邦，一言能丧国，一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”这样的论述，可见我们的祖先早已注意到口才的重要性。现代社会分工越来越细化，很多事情都需要通过团队合作来完成，人与人之间的沟通、交流显得尤为重要。很多人越来越意识到这一点，人生的成败，往往取决于口才的好坏。想要出人头地，除了专业能力，还要有能言善辩的好口才。

本书是一部最完善的口才训练全书，将传授你在不同的场合与不同的人交谈时的技巧，帮助你在最短的时间内掌握一流的交际口才和说服艺术，练就娴熟的语言技巧和处事能力，从而在各种场合，都能应对自如。

五千年汉语荣光

新时代语言盛宴



定价：38.00元

中华文化博大精深，汉语文字奥妙无穷。悠久的历史为我们创造出了鲜活精彩的语言和文字，每一个字、每一句话都是一个故事，都牵动着华夏文明的神经。

本书共收录1500则名言警句、3500条歇后语、500则谜语、800副对联、2000个俗语、2500条谚语、200则语文故事。这些鲜活的语言文字语简意赅，大多经过千锤百炼，代代相传，才流传至今。这些语句，或寓意深长，或幽默风趣，有着过目难忘的艺术效果。

本书版式新颖，图片精美，随手翻阅，能给人以赏心悦目之感。阅读本书，既能提高语言能力，也能开阔心胸，启迪思维，领悟到传统文化中的深邃智慧。希望本书能够成为您的良师益友。

本书策划：李异鸣

责任编辑：陈晓云

封面设计：清之水设计工作室



目 录



◇如何表达自己

- 未雨绸缪——分析自己的谈话能力 / 3
- 善假于物——要善于运用谈话资料 / 4
- 洞若观火——培养敏锐的观察力 / 6
- 有的放矢——明确表达的目的 / 8
- 正本清源——完美表达的关键 / 9
- 挑战自我——如何克服恐惧 / 10
- 持之以恒——好口才要多练习 / 12
- 随情应景——什么样的场合,说什么样的话 / 13
- 投其所好——说对方感兴趣的事 / 15
- 言出于衷——赞美要发自心底 / 16
- 与时俱进——言谈内容应适应文化背景 / 18
- 毛遂自荐——恰当地自赞自夸 / 18
- 诚能感人——尽量表达你的诚实和热情 / 20
- 形神兼备——身体语言的巧妙运用 / 23
- 明眸善睐——看准你在对谁说话 / 25
- 脱离窠臼——意味深长的收尾 / 26
- 怎样说“不”——表达不同意见的秘诀 / 29
- 指桑骂槐——另有所指 / 30
- 巧言善辩——给自己台阶下 / 32
- 声东击西——让语言发生转折 / 34
- 见缝插针——如何巧妙插入别人的谈话 / 35
- 异曲同工——委婉暗示出奇效 / 36

- 理直气壮——以气势论输赢 / 38
先声夺人——率先定义,掌握主动权 / 39
殊途同归——先转话题再攻核心 / 40



◆如何打动别人

- 精诚所至,金石为开 / 45
情寓理中,情理交融 / 46
装聋作哑,聪明制胜 / 48
欲擒故纵,施饵钓鱼 / 49
釜底抽薪,不攻自破 / 50
心战为上,兵战为下 / 51
以迂为直,先到终点 / 53
答非所问,避实就虚 / 55
晓知以理,动之以情 / 56
就坡骑驴,借梯登高 / 58
抓住漏洞,进攻薄弱 / 59
循循善诱,因势利导 / 61
融会贯通,巧用联系 / 62
明知故问,点破道理 / 63
抛砖引玉,循序引导 / 64
诱导巧问,以理服人 / 65
旁敲侧击,迂回包抄 / 66
巧比妙论,寓讽于喻 / 68
变换角度,应对自如 / 70
用激将法,需要引导 / 72
善用细节,说话有力 / 74
引申荒谬,智慧出击 / 75

取喻明理,喻证驳敌 / 77

明里嬉笑,实则怒骂 / 78



◆如何口才致胜

别急着还击——怎样对付“揭短” / 83

保持清醒与理智——对付羞辱的技巧 / 84

给爱加上一把盐——好口才化解小矛盾 / 85

责备后的“售后”服务——巧妙处理责备后的说话技巧 / 87

搅乱对方阵脚——巧妙应对挑衅 / 88

话中还有话——言有尽而意无穷 / 91

看准机会再说话——把握说话时机 / 92

后退是为了前进——学会灵活变通 / 93

勉励胜过劝慰——怎样安慰人 / 96

借题发挥不徇私情——找准突破口 / 98

做个有心人——关注“微不足道”的细节 / 98

别想“一口吃个胖子”——循序渐进说服对方 / 100

让你的建议主导对方的决定——向对方请教 / 101

迎合对方的自傲——获取承诺的妙法 / 101

非同一般的赞美——赞美也可以“独具匠心” / 102

过程很重要——夸奖也须看过程 / 103

赞美因人而异——恭维要恰如其分 / 103

将批评的刺软化——善意地批评对方 / 105

轻描淡写地谴责——不要刺伤对方 / 106



◆谈话时需注意的礼仪

- 谈话时需要注意些什么 / 111
- 大方、得体的问候 / 113
- 如何做好介绍人 / 115
- 如何给人留下好印象 / 118
- 如何亲近陌生人 / 119
- 如何称呼人 / 121
- 礼多人也怪 / 123
- 留心对方的忌讳 / 124
- 要善于倾听 / 126
- 要作适合具体情景的表达 / 129
- 学会就地取材 / 130



◆交谈时需避免的误区

- 言多必失,学会少说话 / 135
- 不要把谈话谈成僵局 / 137
- 不可无理也不可无礼 / 138
- 切忌自我吹捧 / 140
- 少用语言的化妆品 / 140
- 赞美的忌讳 / 141
- 忠言不必逆耳 / 142
- 特殊场合的忌讳 / 147
- 习惯唱反调 / 148

勿让语意模糊不清 / 149
容易得罪人的言辞 / 150
浇灭他人谈话的热情 / 152
玩笑不是取笑 / 152
令谈话陷入绝境的回答 / 154
别把自己的烦恼带给别人 / 155
不要针锋相对地质问 / 157



◆生活中的口才艺术

“工欲善其事，必先利其器”——充实自己的口中知识 / 161
“秤砣虽小压千斤”——说得多不如说得妙 / 164
“有理不在声高”——尽量使用柔和的语言基调 / 165
“说话以简为美”——招人喜欢的短句 / 167
“何时停，何处顿？”——掌握语言停顿技巧 / 167
“重音所在即重点所在”——突出说话重点 / 168
“家和万事兴”——争吵有“度”，和好有方 / 169
“见什么人说什么话”——分清谈话对象 / 171
“借风行舟”——切入正题的特殊方式 / 174
“你的能力比别人差”——用激将法使对方应允 / 175
“你这混蛋！”——压制反抗心理的说话技巧 / 176
“士为知己者死”——对失误若无其事 / 177
“按体重排座位”——让幽默为你说话 / 178
“最重要的第一句话”——给人留下好印象 / 180
“把鸡蛋立起来”——事实胜于雄辩 / 181
“有些话父母要忌说”——别伤了孩子的自尊心 / 182
“以父母的期望作旗帜”——说服父母有妙招 / 184
“让语言擦出爱的火花”——如何与恋人交谈 / 186



◆职场里的口才艺术

- 面试有学问——如何应对招聘者的问题 / 193
- 找好工作并不难——求职方法面面观 / 196
- 自我“推销”——求职工作的晤谈 / 201
- 制造良好的面谈印象——求职面试诀窍 / 202
- 喋喋不休徒劳无益——不可乱说话 / 204
- 不要说“我比你聪明”——时刻牢记谦虚 / 205
- “请不要急于作决定”——亮出你的新颖创意 / 206
- 贬抑自己而赞扬对方——谦卑和赞扬的力量 / 207
- “我没有救过人”——诚实赢来的机遇 / 208
- 回绝要让人听着顺耳——想好理由再拒绝 / 209
- 掌握与上司交谈技巧——应对上司之术 / 211
- 拿捏自己的言谈——与同事和谐相处 / 214
- 建立良好形象——与职员相处之道 / 217



◆演讲时的口才艺术

- 有备无患——做好演讲前的准备工作 / 221
- 胸中有丘壑——选择自己熟悉的主题 / 223
- 自然就好——千万不可死记硬背 / 225
- 好的开始是成功的一半——说好第一句 / 226
- 打响第一炮——如何使演说有好的开始 / 228
- 制造演讲高潮——正文才是重头戏 / 235

- “说话看对象”——演讲要尽量通俗易懂 / 236
- 演讲要有“味儿”——如何达到语言传递的最佳效果 / 238
- 随机应变——灵活机动地把握时间 / 240
- “通情才能达理”——掌握“煽情”的技巧 / 242
- 站在听众的立场——抓住听众的好奇心 / 244
- 姿态是心境的体现——保持良好姿态 / 246
- 心灵传递思想——演讲要满怀热诚 / 247
- 提高你的说话效果——演讲的语气要生动活泼 / 249
- 做自己,不模仿他人——演讲要融入个性 / 250
- “你”和“我们”——与听众融为一体 / 253
- 抓住“一滴蜂蜜”——如何说服听众 / 256
- 余音绕梁——怎样结尾最精妙 / 259



◆辩论时的口才艺术

- 用声音买味道——让对方自相矛盾 / 265
- 用无理对无理——以谬制谬 / 266
- 妙用两难推理——左右夹击 / 267
- 把皮球反着踢——让对方自食其果 / 268
- 转个弯再奔主题——出其不意 / 270
- 口中的“武器”——成功辩论的基本要求 / 271
- 牵着对方鼻子走——预先挖好“陷阱” / 272
- 借他物为己用——化不利为优势 / 273
- 抓紧对方的小辫子——层层深入逮话柄 / 273
- “举起真理之石”——针锋相对的反驳 / 274
- “流行性感冒也是高尚的”——找出对方的逻辑破绽 / 275
- 不打自招——善于抓住对方的矛盾 / 276



◆谈判时的口才艺术

- 口才与智力的角逐——谈判特性概说 / 281
- 掌握“十八般武艺”——商业谈判技巧 / 281
- 说话听声——要善于察言观色 / 284
- 顾左右而言他——斗智斗谋 / 286
- 好态度烧热炉灶——谈判时应和颜悦色 / 287
- 一言胜过百万兵——诱之以利,掌握全局 / 289
- 口才的诸多技巧——稳操胜券的谈判法则 / 292
- “软弱”也是一种力量——紧扣“死线” / 293
- 弓不要拉得太满——别把话说得太死 / 294
- 柔弱中显示刚强——谈判时应绵里藏针 / 296
- 无中生有——预设圈套,轻松取胜 / 297
- 以共同点为突破点——与谈判对手做朋友 / 298
- 谁想背着贷款度日?——婉言相劝出奇功 / 299



◆推销时的口才艺术

- 强有力的开场白——揽住顾客的心 / 303
- 与众不同的应对技巧——新颖的推销战术 / 305
- 别跟“上帝”过不去——交易中不宜争辩 / 308
- “要善于示弱”——赢得顾客的妙招 / 309
- 别急于给产品报价——善于制造悬念 / 310
- “我还要考虑考虑”——顾客考虑时你该做什么 / 310
- “没钱”可能是一种借口——客户说“没钱”怎么办 / 312

用暗示影响顾客——巧妙地利用环境 / 313
当一个好的听众——仔细倾听顾客的心声 / 314
学会“岔题”——转移焦点,掌握主动权 / 315
别忘多说一句话——注重心灵沟通 / 316
把顾客的心拉近——了解顾客的需求 / 317
把顾客当作“上帝”——让顾客感受重视 / 317
富贵无边——给顾客一个合适的解释 / 318

如何表达自己

没有人是天生的口才家,许多擅长说话的人,最初大都是拙嘴笨舌的人。

著名的演说家和心理学家爱德华·威格恩先生曾经非常害怕当众说话或演讲。他读中学时,一想到要起立作5分钟的演讲,就惊悸万分。当演讲的日子来临时,他就会生病,只要一想到那可怕的事情,血就直冲脑门,脸颊发烧。读大学时还是这样,有一回,他小心地背诵下一篇演讲辞的开头,而当面对听众时,脑袋里却“轰”地一下,不知身在何处了。他勉强挤出开场白:“亚当斯与杰克逊已经过世……”就再也说不出一句话,然后便鞠躬……在如雷的掌声中沉重地走回座位。校长站起来说:“爱德华,我们听到这则悲伤的消息真是震惊,不过现在我们会尽量节哀的。”接着,是哄堂大笑。当时,他真想以死解脱。后来,他诚恳地说:“活在这个世界上,我最不敢期望做到的,便是当个大众演说家。”

同样如此,像林肯、田中角荣等世界著名的演说家的第一次演讲都是以失败告终的。那么,他们为何会在如此薄弱的基础上获得了令人惊奇和引人瞩目的成功呢?

也许每个人都会产生这样的疑问,每个人也都有过这样的梦想,希望自己有一天能像他们一样口若悬河,娓娓而谈,令人折服。其实,答案很简单,只要你勇敢地面对现实,大胆面对挑战,注意以下几个基本条件,刻苦勤奋,坚持不懈地努力练习,你完全可以拥有出色的口才,实现自己的梦想。

未雨绸缪——分析自己的谈话能力

我们一般人,都不能算是很会说话,但也不能算是对于说话这件事一窍不通。那种逢人就像哑巴一样不会说话的人,到底是很少的。大多数人,都多多少少懂得一点谈话的方法,不过很少用科学方法去剖析而已。

如果你有决心提升自己的谈话能力,那么请回想一下自己在日常生活中与人谈话的经验,然后就下面的问题对自己测验一下:

- 是不是一旦见了陌生人或在人群中,就觉得好像无话可说?
- 是不是很难找到一个大家都有兴趣的谈话题材?
- 是不是常常无意中说了些犯了别人禁忌的话?
- 发觉自己的话使别人发生反感时,是不是只能发愁,不知如何是好?
- 能不能把自己所要谈的问题,用各样不同的表达方式,适应每一个不同的谈话对象?
- 是不是在熟识的人面前,就有很多话说,而在陌生人面前,却连一句话说不出呢?
- 是不是在遇见别人不同意自己的意见时,只会再三地重复自己已经说过的话呢?
- 是不是喜欢和别人发生争执?
- 是不是常常被人说自己很“固执”呢?
- 对于比自己年纪要大或是地位较高的人,有没有给以适当的尊敬呢?
- 自己一向跟别人谈话的态度恰不恰当呢?
- 能不能根据别人的说话方式,来调整自己的态度?
- 自己的说话内容是不是不能引起别人发言?
- 是不是自己的谈话,总东一句西一句地没有条理,内容空洞?
- 是不是能够很轻松自然地改变谈话的题材?
- 是不是不知道应该在何时结束自己的谈话?
- 是不是口齿不清?
- 说话的声调是不是不悦耳?