

职场大天地，秀口路路通；社会大戏院，巧言结知己；

商场如战场，铁嘴处处赢；人生大舞台，妙语走天下。

如何克服自卑和胆怯，如何说话富有底气，如何与陌生人沟通，如何说服他人，如何化解危机，如何打破僵局，如何化解尴尬，如何当众讲话，如何舌战群雄，如何谈判成功……拥有实战口才，成为人生赢家。

王舒/编著

中国致公出版社

实战

口

才

兵法

88



实战口才兵法 88

- ◎ 职场大天地,秀口路路通
- ◎ 社会大戏院,巧言结知己
- ◎ 商场如战场,铁嘴处处赢
- ◎ 人生大舞台,妙语走天下

88

实战口才兵法

王舒 / 编著

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

实战口才兵法 88 / 王舒编著. - 北京: 中国致公出版社, 2006. 8

ISBN 7 - 80179 - 507 - 5

I. 实... II. 王... 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 095519 号

实战口才兵法 88

编 著: 王 舒

责任编辑: 刘 秦

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 香河闻泰印刷包装有限公司

开 本: 690 × 960 1/16

印 张: 20.5

字 数: 260 千字

版 次: 2006 年 9 月第 1 版 2006 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7 - 80179 - 507 - 5

定 价: 28.00 元

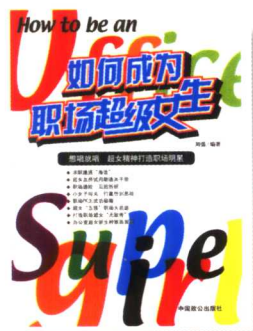
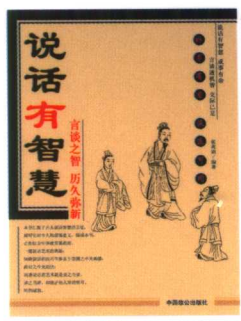
版权所有 翻印必究

88 套实战口才兵法，展示口才技巧的可模

仿性和可操作性，尽现语言无穷魅力，使你学

以致用，用而弥新，并佐以实例，使得你处处

「吃得开」。



责任编辑：刘 秦
封面设计：杨文婷

F 前言

FOREWORD

如何克服自卑和胆怯，如何说话富有底气，如何即兴发言，如何打破僵局，如何与陌生人沟通，如何化解危机，如何当众讲话，如何舌战群雄，如何说服他人，如何谈判成功……惟有实战口才，能让你力挽狂澜、起死回生！

在当今社会，会说话已成为现代人必不可少的交际手段之一，能把话说到别人心里就会运气通、人气畅、财气旺；能把话说到别人心里就会使人在社交场合中脱颖而出、左右逢源、如鱼得水，顺利地成就事业。因此，对于生活在现代社会的人们来说，一定要认识到口才之功的重要性，更要意识到口才是一种“实战技能”，而不仅仅是书面上的功夫。

本书通过 88 套实战兵法，将语言的无穷魅力及口才技巧的可模仿性和可操作性呈现给每一位读者，使你能学以致用，用而弥新。本书以易学易懂、实用有效为根本宗旨，不仅教你如何掌握说话的场合、时机、对象、作用，更收录了很多让你无往不利的说话通则，佐以实例，印证出什么样的说话方式能让你到处“吃得开”，什么样的说话方式又会让你屡吃“闭门羹”。

有人的地方，就有江湖！在武侠世界里，侠客们依靠刀枪拳脚行走江湖；在现实世界里，大人物们则靠说话功夫纵横天下，使其做到叱咤风云，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使命。

实战口才兵法之精髓乃是：以彼之道，还施彼身，用对方刁难你的方式还击对方；语不虚发，话在精妙不在冗多，一句搞

定；环环相扣，设计好说话程序，令对手自陷局中；赢家语势，得势更不饶人；以言应变，告诉你盘缠推拿，以柔克刚之道；激将大法，如何以退为进，馭人于股掌之间；一人之辩，面对众多口舌攻击，如何一一破解；收心之法，获得人心，从而赢得天下的秘诀；待时而语，揭开笑里藏刀真相，以防掉入言语陷阱；示假隐真，危机面前巧妙化解，面对对手自如应对……最厉害的口才兵法，成大业者必备。

一般人不靠嘴巴打天下，只靠手脚出苦力，因而浪费了人生无数大好良机。《实战口才兵法 88》集古代人的智慧与现代人的理念为一体，分为社交口才兵法、说服口才兵法、交友口才兵法、办事口才兵法、面试口才兵法、职场口才兵法、谈判口才兵法、营销口才兵法、应变口才兵法和辩驳口才兵法共计十篇，力求独霸天下！上乘的说话高手，能够把一套套功夫，演绎成挣脱困境和成就大事的杀手锏。

人生如战场，在这个战场上，要赢得人生胜局，就要掌握装备精良的武器以及独步天下的兵法奥妙，使自己得心应手，马到成功，而口才功夫之强弱无疑就是你能否出人头地的关键所在。

编著者

目录

CONTENTS

前言 / 1

第一篇 谦辞婉语,游刃有余的社交口才兵法

人们常把社会交际比喻成行军打仗,战则胜,不战则败。社会是人的社会,人是社会的人,人不可避免地要在社交的战场上进行“搏杀”,然而,要想在社会上立于不败之地,就必须学会艺术地说话。掌握说话的艺术就如同制定了一份统筹全局、左右逢源的作战规划,能够指导你把握作战的主动权,在战场上攻无不克,战无不胜。

社交口才兵法 1: 见什么人就该说什么话 / 2

社交口才兵法 2: 批评也需讲艺术 / 6

社交口才兵法 3: 制造幽默的语言技巧 / 11

社交口才兵法 4: 怎样克服谈话中的胆怯心理 / 16

社交口才兵法 5: 说出有创意的赞美 / 20

社交口才兵法 6: 忠告亦应不逆耳 / 24

社交口才兵法 7: 巧妙拒绝的艺术 / 29

社交口才兵法 8: 掌握好道歉的门道 / 32

社交口才兵法 9: 适时沉默,无声胜有声 / 34

第二篇 妙语攻心，无往不利的说服口才兵法

在日常生活中，说服已成为我们建立和谐人际关系的关键。说服是一门艺术，也是一门技术，要想成功地说服他人，不仅需要有巧言善辩的口才，亦需要攻心为上的技巧。

说服口才兵法 1：如何说服你的老板为你加薪 / 38

说服口才兵法 2：以情动人的攻心说服术 / 41

说服口才兵法 3：以德服人的说服力量 / 44

说服口才兵法 4：用好心态影响你的说服对象 / 47

说服口才兵法 5：设身处地的说服方法 / 49

说服口才兵法 6：一语中的的说服方法 / 51

说服口才兵法 7：因人而异的说服谋略 / 53

说服口才兵法 8：说服他人的 6 种心理战术 / 56

说服口才兵法 9：墙里开花，墙外飘香

——司马喜成功说服中山君 / 59

第三篇 三言两语，一见如故的交友口才兵法

俗话说：“多个朋友多条路。”会交朋友、会说话是成就人生大业的重要资源。拥有这种能力，就能够营造出一个良好的人际网络，可以使你办任何事都能够轻松应对，从而使你的事业一帆风顺。

交友口才兵法 1：好口才赢得好人缘 / 62

交友口才兵法 2：与陌生人一见如故的谈话技巧 / 66

交友口才兵法 3：言真意切结知己 / 69

交友口才兵法 4：“攀龙附凤”结贵人 / 71

交友口才兵法 5：如何与你的老板成为知己 / 76

交友口才兵法 6: 有朋自远方来

——选择与外宾交谈的话题 / 78

交友口才兵法 7: 重承诺才能交到真朋友 / 82

交友口才兵法 8: 与名人交谈要真诚有礼 / 84

第四篇 言必有中，左右逢源的办事口才兵法

在当今这个市场竞争日益激烈的社会，会办事是一门学问，能够办得左右逢源则是一门艺术。谁都想办事情能够事事顺心，事事如意，一片坦途，可是要想进入这样一个办事的快速通道，就必须找到“会说话”的窍门，会说话是一把打开成功之门的金钥匙，只有充分掌握其中的奥秘才能在社会交往中游刃有余。

办事口才兵法 1: 同窗情深事能成

——求同窗办事的说话技巧 / 88

办事口才兵法 2: 乡音未改事好说

——求老乡办事的说话技巧 / 92

办事口才兵法 3: 求同事办事要诚恳真挚 / 94

办事口才兵法 4: 求人办事要会说赞赏话 / 97

办事口才兵法 5: 巧借他人成事 / 101

办事口才兵法 6: 向“名人”借个光 / 106

办事口才兵法 7: 利用人情巧办事 / 111

办事口才兵法 8: 借人口中言，传己心腹事 / 116

办事口才兵法 9: 借“礼”谋事人不怪 / 120

第五篇 随机应变，挥洒自如的面试口才兵法

“随机应变，争取主动”的战略是攻克求职面试关的一件法宝。在当今高度商品化的社会，人才也因此打

上了商品烙印。能否在激烈的人才角逐中脱颖而出，关键在于你会不会推销自己，说好该说的话。

面试口才兵法 1: 求职中的自我推销 / 124

面试口才兵法 2: 面试中学会“见风使舵” / 127

面试口才兵法 3: 面试时如何提出你的困难 / 129

面试口才兵法 4: 征服面试官的秘诀:好牌不要一次出光 / 131

面试口才兵法 5: 十招助你成功通过面试 / 133

面试口才兵法 6: 求职面试的十二种高级错误 / 140

面试口才兵法 7: 跳出面试问题的“陷阱” / 144

面试口才兵法 8: 问“倒”你的面试官 / 148

第六篇 睿智通达，展现自我的职场口才兵法

战争的胜与败取决于是否守住了阵地，因此，修筑一套固若金汤的防御工事尤为重要，还要在战争中不断加固调整，派重兵把守。在现代社会，职场亦如战场，会说职场话就如同修筑了攻不可摧的战略防御工事，既能保证你不受外敌入侵，也能让你在社会的战场上勇往直前、出奇制胜。

职场口才兵法 1: 避开办公室里的语言“雷区” / 152

职场口才兵法 2: 影响同事关系的言行 / 156

职场口才兵法 3: 办公室里话圆事自圆 / 159

职场口才兵法 4: 办公室里学会“察言观色” / 163

职场口才兵法 5: 功劳面前低头说话 / 166

职场口才兵法 6: 与领导交流的技巧 / 168

职场口才兵法 7: 办公室里会说“人情话” / 171

职场口才兵法 8: “批评”上司要巧 / 174

职场口才兵法 9: 如何说服你的上司 / 176

职场口才兵法 10：办公室里如何“化敌为友” / 180

第七篇 铁齿铜牙，纵横捭阖的谈判口才兵法

凡是有经验的战士都会为自己打造一件得心应手的兵器，这使得他们在冲锋陷阵时能够所向披靡。在现代商战场上，拥有舌战群儒、纵横捭阖的绝佳口才，就如同握有一件无坚不摧的兵器，使得你战无不胜。

谈判口才兵法 1：财富来回滚，全凭舌上功

—— 商务谈判策略及语言艺术 / 184

谈判口才兵法 2：谈判中的性格探测术 / 188

谈判口才兵法 3：商务谈判中的拖延战术 / 190

谈判口才兵法 4：“投其所好”谈判术 / 194

谈判口才兵法 5：谈判中的黄金解题法 / 196

谈判口才兵法 6：谈判中的暗示技巧 / 199

谈判口才兵法 7：怎样说话才能赢得商业谈判 / 202

谈判口才兵法 8：如何打破谈判中的僵局 / 205

谈判口才兵法 9：哈佛谈判“兵法” / 208

第八篇 吃透心理，圆通变达的营销口才兵法

对于营销人员来说，语言是与客户沟通的媒介，一切营销活动首先是通过语言建立起最初的联系，从而使营销活动不断进展，最终达到营销目的。所以，语言交流是营销活动的开端，这个头开得好不好，直接关系到营销的成败。话说得恰到好处，就会把与客户的距离拉近，生意就可能做成、做大、做好。

营销口才兵法 1：激发买主的购买欲 / 216

营销口才兵法 2: 用柔性的态度突破客户的心理防线 / 219

营销口才兵法 3: 创意开场白 / 222

营销口才兵法 4: “花言巧语”促营销 / 227

营销口才兵法 5: 推销员迎合顾客心理的八大技巧 / 230

营销口才兵法 6: 营销“术”语 / 236

营销口才兵法 7: 反问让你更主动 / 244

营销口才兵法 8: 赞美你的客户 / 248

营销口才兵法 9: 用迂回战术打开顾客的钱包 / 251

第九篇 处变不惊，巧脱困境的应变口才兵法

在战场上，形式变化多端，敌人的招式也难免会在自己的意料之外出奇出新，令人防不胜防。在社交战场上，遇到突如其来的尴尬或者陷入窘迫的境地，是常有的事，有随机应变能力的人，就能调动自己的智慧，化被动为主动，使尴尬境遇烟消云散。

应变口才兵法 1: 调侃自嘲化尴尬 / 256

应变口才兵法 2: 妙语脱窘境 / 260

应变口才兵法 3: 找个台阶好下台 / 264

应变口才兵法 4: 智者处变而不惊 / 269

应变口才兵法 5: “打圆场”的技巧 / 274

应变口才兵法 6: 避免冷场的说话技巧 / 277

应变口才兵法 7: 突破僵局的说话技巧 / 280

应变口才兵法 8: 巧舌头解开死疙瘩 / 283

第十篇 机智善对，攻守兼备的辩驳口才兵法

在社交场合，有时会遇到别人有意无意抢白、奚落、挖苦、讥讽你，这时，你应该用语言作“护心符”，

筑起防卫的堤坝，练就“机智善对，攻守兼备”的口才“防御功”，会使得你即使在四面楚歌之时，也能披荆斩棘，突出重围，从而占据主动，稳操胜券。

辩驳口才兵法 1：论辩中的进攻与防卫的技巧 / 290

辩驳口才兵法 2：面对讽刺，莫用“针尖”对“麦芒” / 293

辩驳口才兵法 3：遇“误”解，巧“解”误 / 296

辩驳口才兵法 4：如何对待反调 / 298

辩驳口才兵法 5：如何有效地破斥诡辩 / 301

辩驳口才兵法 6：牵着对手的鼻子走 / 305

辩驳口才兵法 7：学会先发制人 / 307

辩驳口才兵法 8：让取笑者自取其辱 / 309

辩驳口才兵法 9：人际关系中以退求进的论辩方法 / 311

主要参考文献 / 314

第一篇

谦辞婉语，游刃有余的社交口才兵法

SHE JIAO KOU CAI BING FA

人们常把社会交际比喻成行军打仗，战则胜，不战则败。社会是人的社会，人是社会的人，人不可避免地要在社交的战场上进行『搏杀』，然而，要想在社会上立于不败之地，就必须学会艺术地说话。掌握说话的艺术就如同制定了一份统筹全局、左右逢源的作战规划，能够指导你把握作战的主动权，在战场上攻无不克，战无不胜。

社交口才兵法 1:

见什么人就该说什么话

交谈不是一味地发泄自己的感想和情绪，而是一种合作的程序。人们说任何一句话，都希望能够对听话人产生适合己意的作用和影响。但在社会交往过程中，由于听话对象存在着民族、地域、性别、性格、年龄、职业、地位、阅历、文化修养、兴趣爱好、语言习惯等方面的不同，产生的作用和影响也迥然有异。因此，采用什么样的语言和口吻说话也应当有所不同。

孔子带着他的几名学生出外讲学，一路上十分辛苦。这一天，孔子一行人来到一个村庄，他们在一片树阴下休息，正准备吃点干粮、再喝点水，不料，孔子的马挣脱了缰绳，跑到庄稼地里去吃了人家的麦苗。一个农夫上前抓住马嚼子，将马扣下了。

子贡是孔子最得意的学生之一，一贯能言善辩。他凭着不凡的口才，自告奋勇地上前去企图说服那个农夫，争取和解。但他说起话来文绉绉，满口之乎者也，天上地下，将大道理讲了一串又一串，尽管费尽口舌，可农夫就是听不进去。

有一位刚刚跟随孔子不久的新学生，论学识、才干远不如子贡。当他看到子贡与农夫僵持不下的情景时，便对孔子说：“老师，请让我去试试看。”

于是他走到农夫面前，笑着对农夫说：“你并不是在遥远的东海种田，我们也不是在遥远的西海耕地，我们彼此靠得很近，

相隔不远，我的马怎么可能不吃你的庄稼呢？再说了，说不定哪天你的牛也会吃掉我的庄稼哩，你说是不是？我们应该彼此谅解才是。”

农夫听了这番话，觉得很在理，责怪的意思也顿然消释了，于是将马还给了孔子。旁边几个农夫也互相议论说：“像这样说话才算有口才，哪像刚才那个人，说话不中听。”

看起来，说话必须要看对象、看场合，否则，你再能言善辩，别人不买你的账也是白搭。

战国时期有一位著名学者邓析子在他的《转辞篇》中，就主张“依类辩故”。他明确指出：“与智者言，依于博；与博者言，依于辩；与辩者言，依于安；与贵者言，依于势；与富者言，依于豪；与贫者言，依于利；与勇者言，依于敢；与愚者言，依于说；此言之术也。”他的意思就是说，在辩、说的时候，要区分不同对象的不同情况而采取不同的表达形式。要做到这一点，我们可以从多个方面着手，主要有：

1. 看性别说话

性别不同，对言辞的接收程度也有差别。俄罗斯有一句著名的谚语说：“男人靠眼睛来爱，女人靠耳朵来爱。”这就指出了性别对于接受程度是有影响的。无论言词涉及的内容，还是言辞表达的程度、声调都是如此。

说话者必须依据性别的差异选择说话内容，努力使自己的言辞吻合接收者性别的需求。一般地来说，男士的话题大而广，通常涉及时事、政治、体育、文化、社会话题、经济动向等方面；女士的话题小而狭，通常是在服饰、美容、化妆、购物、婚姻、家庭、日常生活等方面。

在言辞接受的程度上，说话者必须依据接受对象的性别选择自己的表达方式与说话程度。一般地说来，男士较能承受率直、干脆、粗放的话语；而女士则喜欢委婉轻柔、细腻的话语。