

掌握口才技巧 造就幸福人生
依靠口才改变命运的制胜准则

好口才 好命运



丁惠中 编著

口才是决定一个人生活及事业优劣成败的重要因素，
好口才可以助你变危机为转机，化劣势为优势，
在谈笑间无往不利，不经意间改变你的命运。

掌握口才技巧 造就幸福人生
依靠口才改变命运的制胜准则

好口才好命运

丁惠中 编著



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

好口才好命运/丁惠中 编著. —北京:企业管理出版社,
2004.7

ISBN 7-80197-100-0

I. 好... II. 丁... III. 口才学—通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 067675 号

书 名:好口才好命运

作 者:丁惠中 编著

责任编辑:申先菊

技术编辑:晴 天

书 号:ISBN 7-80197-100-0/F·101

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100044

网 址:<http://www.cec-cceda.org.cn/cbs>

电 话:出版部(010)68414643 发行部(010)68414644

编辑部(010)68428387

电子信箱:80147@sina.com

emph1979@yahoo.com

印 刷:北京师范大学印刷厂

经 销:新华书店

规 格:880 毫米×1230 毫米 1/32 开 8.625 印张 200 千字

版 次:2004 年 8 月第 1 版 2004 年 8 月第 1 次印刷

印 数:10000 册

定 价:19.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

“命运天定”那只是无能者用宿命的观点来姑息和迁就自己的托词。行走于竞争越来越激烈的现代社会,每个人都需要不懈奋斗,才能改变自己的命运。

20 世纪 40 年代,“口才、金钱、原子弹”是一个国家获取好命运的保障,20 世纪 60 年代以后,无论国家还是个人都极力依靠“口才、金钱、电脑”三大法宝的力量为自己争取好命运。

时间长河,淘尽无数沙砾,也淘去了许多黄金,而“口才”却像一颗永恒的明珠一直照耀着、守护着人们的“命运”,其作用甚至超过了“金钱”的魔力。究其原因,也不足为怪,因为好口才确实会给人带来好命运。

一个拥有好口才的人并不仅仅是舌灿如莲花,能滔滔不绝的人,口才好还意味着在不同的场合说出得体的话,获取好人缘,准确清楚地表达自己的意思,和别人有效沟通,顺利办事,达成双赢。

相反,没有口才的人其命运可能就要艰难而坎坷得多。有一个词语叫“人微言轻”,反过来说,“言轻人微”,说话不得力,没有什么分量的人自然会被别人看轻。得不到别人重视的人,他

II

Good Speechcraft Good Fate

自己也会觉得卑微；得不到别人尊敬的人，他自己也会认为人生无味；受不到重视又得不到尊敬的人办事容易碰壁，甚至求人时连诉说的对象都难以找到。

好口才具有特殊的魔力，因为出色的语言表达，亲人会更亲，情谊会更深，爱意会更浓；陌生人能成为朋友；不共戴天的仇人、冤家也能化干戈为玉帛。一国之首能凝聚全国上下的人心；拥有好口才的老师能赢得学生的尊敬；善于说话的小伙子会轻易赢得姑娘的芳心……嘴上说的话能让心灵相互碰撞，这也是好口才最大的魔力所在，因为心灵的共鸣能让人获得好人缘。

“口才就是人缘；口才就是财富；口才就是力量，力量就能改变命运”。在纷繁复杂的人际关系中，小到邻里纠纷，大到国际争端，一个善于言辞的人能轻易地让大事化小，小事化了，在谈笑间就能让檣櫓灰飞烟灭。更多的时候，一个人的口才所产生的力量 and 影响，是其他因素，诸如金钱、暴力等所不能创造的。

掌握口才如同谙熟一般兵器，需要长时间耐心地练习，但是其间也潜藏着许多技巧和策略。你可以轻松玩笑，可以委婉说“不”，可以装聋作哑，可以颠来倒去，可以声东击西，可以嬉笑以怒骂，可以指桑以骂槐，甚至可以三缄其口，默不作声……

口才有技巧可循，口才也讲究策略，只有如此才能获得人际关系的和谐、沟通的顺畅和利益的双赢。当人际关系和谐，沟通顺畅，利益有保障了，你又何愁没有好命运呢？可见，好口才就是好人缘；好口才就是大财富；好口才就是强力量；好口才就是好命运！

目 录

获取好人缘的口才魔力

训练一副好口才	3
树立美好的第一印象	6
注意初次见面的问候	10
不要小看自我介绍	13
来一段精彩的开场白	16
给人好感的交谈要领	21
找出最适当的称呼	25
见什么人说什么话	27
先“声”可夺人	31
自然而有活力的仪态	34
善听者即是善言者	37
掌握插话的技巧	39
口要伺机而开	41
就地取材找话题	44
休得谈话无“礼”	48
身体也会说话	50

敏锐洞察,话题无限	54
营造吸引听众的磁场	57
问号中的小聪明	61
慎用“我”字	63
不要吝于赞美他人	65
恭维要恰如其分	68
玩笑不是取笑	71
严肃抬杠不如一笑而过	73
委婉说“不”	76
不要用质问冒犯他人	79
滥用夸张的言辞并不明智	82

善于运用口才技巧

以气势论输赢	87
率先定义,掌握主动权	90
明利害,控全局	92
先转移话题,再攻入核心	97
情寓理中,情理交融	100
装聋作哑,聪明制胜	103
让幽默为你说话	105
欲擒故纵,施饵钓鱼	108
釜底抽薪,不攻自破	110
妙用矛盾分析法	112
柔和的谈吐更能征服人心	115

攻心才是真正的上策	117
激将也需要引导	120
善用细节,说话更有力	124
说得多不如说得妙	126
以迂为直,先到终点	128
用情感共鸣赢得认同	131
就坡骑驴,借梯登高	134
抓住漏洞,进攻薄弱环节	136
循循善诱,因势利导	139
能声东击西就不要直来直往	141
实证胜过雄辩	143
用历史事实增加分量	145
巧用事物之间的联系	147
明知故问,点破道理	149
情绪感染,以情动人	151
引导对方多说“是”	153
诱导巧问,以理服人	155
巧比妙论,寓讽于喻	157
变换角度,应对自如	160
引申荒谬,智能出击	163
无须多说,讲个故事	167
取喻明理,喻证驳敌	170
明里嬉笑,实则怒骂	173

轻松运用语言策略

话出于肺腑,而入肺腑	177
适其境而动其舌	182
信言不美——用语宜平实	184
擦去词语的感情面纱	185
看其着装,得体说话	186
招人喜欢的短句	188
何时停,何处顿?	190
重音所在即重点所在	192
善用拒绝策略	194
使用语言的附加意义	197
少用语言的化妆品	200
学点模糊的“外交辞令”	202
遭遇问难,来点弯弯绕	205
设个圈套让人跳	207
自我辩解找梯子下	209
运用流星战术,转移注意力	212
答非所问,避实就虚	215
说话也要学会踢皮球	217
颠来倒去,效果奇佳	219
指桑骂槐,打牛射马	221
出其不意,巧换概念	223
话中有话,意在口外	225

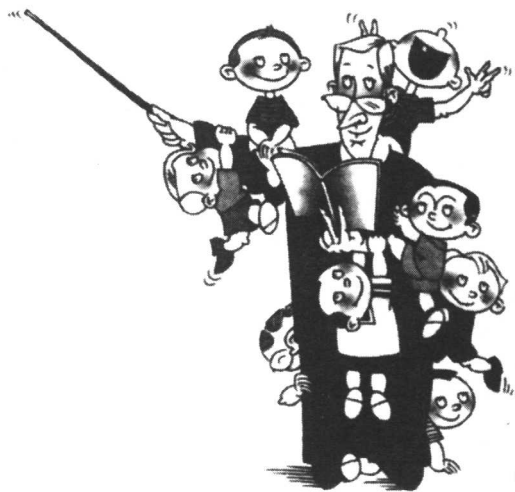
为更有力的出击要适时收敛	227
借题发挥,化被动为主动	229
说一不一定就是一	231
让环境帮你说话	233
“无效回答”很有效	235

好口才获得双赢

两难推理,在夹缝中求生	239
绵里藏针,暗中较量	241
旁敲侧击,操纵对方	244
巧用谐音摆脱窘境	248
借风行舟巧转话锋	250
顺势牵连解尴尬	252
有意岔题,创造转机	253
一语双关的妙用	254
留有余地才能进退自如	255
自我解嘲,对付“揭短”	258
慎用同语异义的言辞	260
责骂之后,巧妙处理	262
巧用暗示胜于直言	264

Good Speechcraft Good Fate

获取好人缘的口才魔力



训练一副好口才

世界上没有人天生就会能言善辩，即使是令人钦佩的名嘴或演说家也没有这种运气。事实上，口才和其他才能一样，都需要日积月累的训练和学习才能获得。我们不妨观察那些口才较好的人，他们也都是是在一次又一次的实践过程中，经常观察听众的反应，逐渐地掌握说话技巧，从而不断地提高自己说话能力的。

说话是为了让他人能够了解自己的意思，交谈是为了取得彼此的互信和互谅。但是，如果你仅仅因为对方无法了解你的意思，便认为自己口才不好，甚至不愿再花费时间、心思和他交谈，那你并没有了解说话的功能。

许多播音员、节目主持人、演员等，都是驾驭语言的行家，可是他们大多认为自己从小就不擅言辞。为什么他们最终还能够靠嘴上功夫吃饭呢？正是由于他们自认口才不佳，所以更加努力地提高自己的表达技巧。

这个现象在企业界也是一样。据一项调查显示：业绩最好和最差的业务员，几乎都是性格内向、口才不佳的人，而性格外向、能言善辩的人，则大部分业绩平平。为什么呢？研究显示，性格内向的人往往会深入探求事物的来龙去脉，并且热衷

于研究原因。比如,当他们完成一件事情后,他们一定会检讨得失,从中找出导致失败的原因,并进行新的尝试,以找到促使事情成功的关键因素。他们就是这样逐步积累自己的成功经验。因此,当你和一流的业务员交谈时,你会发现对方表面上很文静,话也不多,而你却始终有一种被吸引、乐于被他了解的感觉。

我们必须深刻体会所谓“好口才”的定义,舌灿莲花或八面玲珑并不一定意味着好口才。有许多人在非正式场合,比如,与朋友欢聚一堂时,总能说些幽默、逗趣的话,深受大家欢迎。但当他们参加一些正式会议时,却变得沉默寡言,凡事都以“是”、“不是”、“有可能”或“不知道”来回答。

之所以这样是因为他们和不熟悉的人讲话时,往往觉得浑身不自在,总是担心自己说错话,这样就不能集中精力思考,也就不能清晰地表达出个人想法,甚至不清楚自己说些什么。总之,他们无法在正式场合说出得体的话,这当然不能称之为好口才。

也许你也有过这种心有余而力不足的感觉。是的,我们每个人都希望自己能随心所欲地思考问题、有逻辑地归纳想法,并能泰然自若地当众发表谈话——无论是在商场还是在社交场合中——都能口若悬河、侃侃而谈,思路清晰,富有魅力,让大家佩服。但是,由于我们害怕出错,害怕被人取笑,在这种过于注意他人评价的心理压力下,我们自然无法轻松地表达自己的意见。

其实任何人在正式场合,都难免会有点怯场,即使许多著名的演员第一次面对摄影机时,也经常紧张到几乎忘词的地

步。但他们最后都靠平时严格的训练克服难关,并从每次的演出经验中累积自信,从而取得成功。所以只要我们能够表现得从容、大方,在谈吐上自然就可以做得十分得体。并且,只要拥有自信,说出来的话就会显得既有力又有分量。而当你勇于尝试,并从中找到成功和失败的关键时,你的口才便会越练越好,你离好口才也就越来越近了!因此,所谓的口才不佳,都不过是为自己的不努力而加以辩护的借口罢了!

所以你要时常保持这样的想法:“这种方法不尽理想,是什么原因呢?”“还有其他更好的方法吗?”只要你如此追根究底,积累各种经验,并经过多次尝试与体验,你就能学会说话的技巧。此外,阅读报刊、欣赏电影、倾听人们说话,也是学习说话技巧、提升个人表达能力的方式。

总之,任何人要被一个群体所接纳,就必须遵守该群体的规则。而当我们体会到这些规则后,就可以自在地使用语言,并让说话成为一件愉快的事情。同时,我们不能仅仅停留在公式化的寒暄上,还必须向更高层次的目标前进。一旦你发现自己的想法获得大家的认同,或者是在交谈过程中感觉到自己更善于待人处世时,你就会发现会说话真的很重要。那就像人际交往中的一柄利器,无往不利。并且,你还会发现提升自己的说话能力其实很简单!

树立美好的第一印象

在人际交往中，第一印象对今后的发展起着举足轻重的作用。

只要见过罗斯福的人，无不对他广博的见闻佩服得五体投地。其中一位曾经拜访过他的人说道：“无论来访的是牛仔、骑兵还是政治家、外交官，罗斯福都能找到适合对方身份的话题，并且让谈话十分愉快。”

罗斯福和每个初次见面的人都能融洽交谈，这一能力不是天生的，而是因为每次会谈前，他都会查阅当事人的资料，确认来者的身份和喜好，这样在会谈中，他就能迅速地和对方找到共同话题。

一般情况下，和别人初次见面，彼此都会感到紧张与尴尬。但只要双方能找到共同点，有共同的话题，就能很容易地拉近彼此的距离。比如说，双方都是背井离乡，外出求职的，又是同一所学校毕业，还认识共同的人等，在交谈过程中他们就会倍感亲切。再比如刚开始见面时，一方问对方：“请问你是哪里人？”或者是“你是哪所学校毕业的？”如果对方回答：“我是杭州人。”他就会接着说：“杭州啊！我去过。我记得当地最具特色的产品有……”这样用不了几分钟，两人便可以聊得非常



热乎,仿佛是多年不见的朋友一样。

所以,当你准备参加座谈会时,如果即将碰面的对象是陌生人,而你想和他初次见面就增加熟悉感,你就应该尽量找出彼此的共同点。先查阅一些有关对方的资料,或者向他人询问对方的相关背景,对他初步的了解。这样,当你在座谈会上提问时,对方会因为你对他有所了解,进而对你产生好感,乐于与你谈话,你们的关系也就会水到渠成。

当然,要留给对方良好的第一印象,这只是一方面,此外,你还要注意运用技巧,同时注意以下几点。

一是由于初次见面时,双方的信任还未达到一定的程度,所以你最好不要询问太过深入的话题,尤其是隐私。

如果贸然提出不当问题,你极有可能会造成对方的尴尬,以至于形成交谈时的障碍。因此我们在与人初次交谈时,应该尽量避免谈及自己不清楚的问题,以免无形中侵犯到他人的