

Z



口才新概念 系列丛书

江左浩◎主编

zuorenbanshi koucai yibenquan

一滴墨水引发你的思考
一本好书改变人的一生

做人办事 口才 一本全



- 教给您最实用、最简单、最经典的口才表达技巧，
使您早日步入侃侃而谈、滔滔不绝、口若悬河的佳境
- 口才培养的自助摇篮，说话技巧的全方位应对

石油工业出版社





做人办事 口才 一本全

它告诉你怎样说话，如何更好地说话。
提高表达水平，展示美好形象。

- ◎ 社交口才 使你机智处世 游刃有余
- ◎ 演讲口才 使你出口成章 妙语连珠
- ◎ 论辩口才 使你纵横论坛 独占鳌头
- ◎ 谈判口才 使你舌战职场 处变不惊
- ◎ 幽默口才 使你谈笑风声 彰显个性
- ◎ 应聘口才 使你应对如流 尽显才华
- ◎ 主持口才 使你应变自如 尽展才艺

ISBN 7-5021-4655-5



9 787502 146559 >

ISBN 7-5021-4655-5/B·108

定价:18.00元

Z  口才新概念 系列丛书
uorenbanishi koucai yibenquan

江左浩◎主编

做人办事 口才 一本全



石油工业出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

做人办事口才一本全/江左浩主编.

北京:石油工业出版社,2004.8

(口才新概念系列丛书)

ISBN 7-5021-4655-5

I. 做…

II. 江…

III. 人间交往—语言艺术

IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 072157 号

做人办事口才一本全

江左浩/主编

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址: www.petropub.cn

营销部: (010)64262233-3628 版权部: (010)64219112

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京密云华都印刷厂印刷

2004 年 8 月第 1 版 2004 年 8 月第 1 次印刷

850 × 1168 毫米 开本: 1/32 印张: 12.875

字数: 280 千字 印数: 1—8000 册

定 价: 18.00 元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究

 语不惊人誓不休

——基础口才必备

- 交谈时,恰当地表示出重音,可以让对方更清楚你言谈的中心所在 /3
- 交谈中,恰到好处地使用语气可以更好地向对方表达你的好恶、立场和观点 /5
- 交谈时,巧妙地使用停顿,可以使表达增加新的含义,产生出人意料的效果 /7
- 该快则快,该慢则慢,恰当语速有助于你的表达为对方所接受 /9
- 交谈时,要尽量避免前后不一致,以免让对方偷换概念或论题 /10
- 交谈中,不同的语调可以产生多种表达效应,使感情色彩更丰富 /12
- 需要鉴别真伪时,使用复杂问语可以有效地达到目的 /14
- 交谈中,巧妙地运用设问、反问等表达技巧能够紧紧地抓住对方,取得主动 /16
- 把比喻技巧运用到说话中,可以使你的言语更加具体、通俗、浅显 /18
- 妙用俗语可以调节气氛,增加文采,增强语言的感染力 /20
- 言谈中,巧妙地引用名言、史料,可以使观点更加充实,更具说服力 /22
- 交谈中,及时地套用事物内在的逻辑关系可以使表达更加诙谐,产生幽默感 /23
- 交谈中,巧用模糊言语能够增加语言的灵活性 /25
- 交谈中,采用古词今用,褒词贬用,今词古用,贬词褒用等一系列方法制造语体移置,言谈更具幽默感 /27

做人办事 口才一本全



- 侃大山时,刻意夸张,往往更能达到令人解颐的目的 /28
- 交谈中,巧妙地使用双关语可以使语言更加含蓄,表达出不便于直接表达的观点与立场 /30
- 交谈中,巧用比喻幽默,可以使你的话语产生更好的表达效果 /32
- 中心突出、表述流畅的描述巧妙地运用在叙述性话题中更能吸引对方 /33
- 应用数字在交谈中有时比讲故事、说道理更真切,更能打动人 /35
- 发言中使用口头禅会破坏语言的连贯性,使表达拖沓、紊乱 /36
- 遇到需要岔题情况时,采用巧换概念,同音异义等方法能取得良好的效果 /38
- 恰当地使用礼貌语、客套话,能使我们在交际中更受欢迎 /40
- 赞美他人时,多说一些具体、深入、细致的话更能打动对方 /41
- 走出赞美的误区——赞美他人不是溜须拍马、阿谀奉承 /42
- 引经据典时,要多在典故的“适”、“实”二字上做文章,这样才能取得更好的表达效果 /44
- 交谈中,采取避实就虚、模糊含混、转移话题等方法可以有效地保护自己的隐私 /46
- 交谈中、巧用杂糅可使我们的语言更具幽默感 /47
- 交谈中,恰到好处地运用重复手法可以加强语势和感情力度 /49
- 恰当使用寓意深刻、韵味隽永的顺口溜,可使交谈产生新鲜、生动的感觉 /50
- 交谈时要尽量避免使用错别字,以免闹出笑话 /52
- 在方言区交谈时,巧妙地插入方言,可以增加语言的幽默感 /53
- 说话时,尽量少省略,少用文言词、同音词和多意句,以避免被人误解 /55
- 交谈中引用寓言故事时,要确保寓言的明朗化、立体化、个性化 /57
- 与人交谈时,从自身形象、风俗习惯、个人生活及经历等方面进行避讳,可以避免产生不快 /59

- 发言时感情要真实、自然,尽量克服过激和冷漠等不良情绪 /61
- “三通”可以使你成为“舌坛高手” /62
- 交际中,多使用一些委婉的话语,不仅可以使你摆脱僵局,也可以显示出你的礼貌与修养 /64
- 交谈时,选择身边的、双方都感兴趣的话题,更能为大家所接受 /68
- 交际过程中,类语言的巧妙运用能够收到更好的表达效果 /69
- 巧妙地运用提问可以创造良好的交谈气氛,有利于交谈的顺利进行 /71
- 需要讲述故事时要从生活中实实在在、平平常常的事说起,才能以事明理 /73
- 人在接受信息时往往喜欢选择新奇古怪的,所以,新颖独特的材料更能吸引对方 /74
- 做一个善于倾听的人,往往更能获得对方的信任与尊重,赢得事业的成功 /76
- 聆听他人谈话时,尽量不要随意打断他人的发言,插话时一定要察言观色,看准时机 /77

舌绽春雷惊四座

——即兴说话艺术

- “即兴发言时任何人都会怯场”,这样想反而不会太紧张 /83
- 即兴讲话时要能即“时”兴讲,即“事”兴讲,寻找“触媒”,临场发挥 /84
- 即兴讲话要精短、新颖、生动方能打动听众,被听众所接受 /86
- 即兴讲话时,采用亲切寒暄、表明观点、阐述契因等方式可以取得良好的“开场白” /88
- 采用以下十八种方法可以在即兴发言时有效地消除紧张 /90
- 在进入交际场合之前多准备几个话题,心里会轻松许多 /92
- 即兴发言时,运用先总后分,层层递进等方法可在短时间内迅速地组材运例 /93

做人办事 口才一本全



- 临场交谈时,话题的选择要尽量就地取材,与日常生活联系紧密 /94
- 面对强硬和无理,要以气夺人,以刚言慑服对方 /97
- 即兴发言时,多说一些发生在身边的具体事例,可使表达更具说服力 /98

此时无声胜有声

——态势语言表达

- 说话时辅之以恰当的姿态可以更清楚地表达情感与立场 /103
- 能够读懂对方的面部表情有利于交谈在友好、愉快的气氛中进行 /105
- 与他人交谈时,辅之以恰当地“目光语”,可以使表达更加精彩 /107
- 运用前视、侧视、环视、点视、虚视等方法,自然亲切地用好目光语 /109
- 传情达意时不能总是面带微笑,否则对方认为你表情虚假 /110
- 得体的手势能构成丰富多彩的主体形象,使表达更富有感染力 /112
- 明白下列二十种手势的含义,可以使手势运用得恰到好处 /114
- 发言时语言和动作要尽量自然,接近生活,力避戏剧动作和戏剧语言 /116
- 交谈中使用夸张变形的体态举止可使表达更具幽默感 /118
- 根据自己的体型选择服装的款式与颜色,使形象更具魅力 /119
- 了解常见颜色的含义和搭配规律,有助于进行得体的衣着打扮 /121
- 在社交场合,淡雅的化妆有助于表现出一种平常自然之美 /123
- 恰到好处地确定双方的空间位置可以使交谈取得更好的效果 /124

以理服人展诚意

——说服口才技法

- 在劝说时,锲而不舍的精神往往更能打动对方,达到目的 /129

- 抓住对方的弱点进行说服,可以使表达更有说服力 /131
- 迂回包抄、曲线进攻的交谈技巧可以有效地解除对方的戒备心理,使对方心悦诚服 /132
- 运用因果论证法可以显示事物间的本质关系,增强表达的说服力 /135
- 面对对方的逆反心理,表达者只能接受、化解、协调,不能排斥、压制 /137
- 面对故意刁难,通过反唇相讥、巧妙转移、诱敌深入等回答技巧来化解 /138
- 交谈中,恰当地插入幽默、笑话,有利于创造轻松、愉快的谈话气氛 /141
- 要说服对方,采用制造气氛、顺势引导、旁敲侧击等一系列方法有利于达到目的 /142
- 面对他人刁难、荒谬的提问,巧设条件可以使你更加从容地应对 /146
- 批驳他人时,从对方言行的矛盾之处打开缺口,可以取得“以子之矛,攻子之盾”的良好效果 /147
- 采用抢占先机,突然袭击等先发制人的言谈技巧有利于在交谈中取得主动 /149
- 巧妙地运用视觉材料可以使你的发言更有说服力,更能为对方所接受 /152
- 强化对敌攻势,加强心理慑服时,刚柔相济是常用的方法 /153
- 有时含蓄委婉的表达更能启发他人的思考与想象,取得共识 /154
- 浅显易懂,朴实平坦的口语更能打动对方,取得心灵上的共鸣 /156
- 运用声东击西的说服方法在劝说上级、领导等权威人士时往往更有效 /158
- 直截了当的正面批驳可以一举揭露对方的错误与荒谬,收到立竿见影的效果 /160
- 提建议时,若对方犹豫不决,可妙用激将法使对方痛下决心 /162
- 批评他人时,旁敲侧击,巧妙暗示等含蓄隐晦的方法更能让对方接

做人办事 口才一本全



受 /165

- 批评人要尽量避免“失言”，使表达能够恰到好处 /166
- 调解纠纷时，遵守如下三条原则，有利于纠纷的解除 /167

三寸利舌说古今

——演讲表达技巧

- 男士演讲时，要尽量做到声音洪亮、内容理性、言语豁达、动作潇洒、感情丰富 /173
- 女士演讲时的特点是感情细腻、形象生动、打扮得体、态势精巧 /174
- 在参加演讲比赛时要在听众心目中树立起良好的“第一印象” /176
- 演说时，适当地运用反问句式和双重否定句式可以强化要肯定的内容或观点 /178
- 演讲开头，可以使用引人入胜的开场白，形成良好的心理定势 /179
- 当众说话时，一旦“卡壳”不要急躁，否则会更难以控制 /181
- 演讲时，仅仅为了获得听众的好感而片面追求直观效果，就会流于庸俗 /182
- 要把表达的情感迁移到听众身上，听众才能与你达到心灵相通 /184
- 开诚布公、直言不讳的表达方式在劝说时更能为对方所接受 /186
- 以情动人，丰富的情感往往比纯说教式语言更能打动对方 /188
- 选择得体、恰当的称呼有利于和听众在感情上形成共鸣，促进演讲的成功 /190
- 当众讲话时，采用以下技巧可以有效地减轻心理压力，克服怯场 /192
- 演讲后，彬彬有礼的最后道别，可使你的形象长留听众心中 /193
- 运用超常的语言和动作可以使情绪低落的听众热情起来 /194
- 大型场合发言时，恰到好处地使用麦克风可以使你的语言倍增魅力 /196

- 在报告发言时,使用的概念一定要经得起推敲,一旦有悖逻辑将贻笑大方 /197
- 当内容篇幅较长时,可在正式发言之前把目的、主题等告诉听众 /198
- 致欢迎辞时,礼貌的言谈,亲切的态度,发自内心的真情有助于致辞的成功 /199
- 简短、明快、礼貌、真诚、生动的发言运用于致欢送辞,更能打动听众 /201
- 致答谢辞时,多说一些具体的事,更能把自己的感受和谢意表达出来 /203
- 致开幕辞,要尽量做到层次分明、结构严谨、思路清晰、语言简洁、观点鲜明 /206
- 致闭幕辞时,简洁、热情、昂扬、幽默会使表达收到更好的效果 /209
- 致悼辞,要注意语气由沉痛到赞颂、崇敬,再到安慰、激励的“三部曲” /213
- 致慰问辞时,使用或安慰、或关怀、或同情、或赞美的语气更能使对方感到欣慰 /214
- 致倡议书时,要注意做到语句朴实,语气激昂,语速平稳,这样才会有感召力和鼓动性 /217
- 致告别辞时,简短而精确的语言,可使你的语言更能打动听众 /219
- 自信、自强的竞选态度,客观、实在的自我评价,有利于竞选的成功 /221
- 发表就职演说,要注意抓住主要问题,切中时弊,要言不烦,简明有力 /224
- 发表离职讲话时,热情、达观的态度有利于激励继任者创造更大业绩 /227
- 聚会中,简洁、真切、朴实的发言有利于增加友谊,增进理解 /229
- 进行战前动员时,充满激情的语言,跌宕起伏的表达有利于坚定全

做人办事 口才一本全



军信心 / 230

- 在庆祝节日上致辞时,要尽量做到新颖、独到、简练、活泼、真挚 / 233
- 在纪念会上发表讲话时,要尽量做到简短、生动和深刻 / 234
- 在开业典礼上致辞时,热情有礼的态度可以使气氛更加热烈 / 236
- 在奠基落成典礼上致辞时,热烈而真挚的情感,清晰明朗的结构可以使表达更具感染力 / 238
- 在开学典礼上发言时,要尽量做到表达亲切、突出中心、生动简洁 / 240
- 在毕业典礼上致辞时,要尽量做到感情真挚、言之有序、朴实亲切、条理清晰 / 243
- 社交中致辞宜短而新,能给听众以身心为之一振的清新感 / 246
- 致贺辞时,真挚的情感,朴实的话语可以使对方更为感动 / 247
- 会议上发言时,使用明朗、精确而简洁的语言更能被与会者认同和接受 / 249
- 致誓词时,具体、真实、坚定、沉着、自信的表达更能赢得听众,展示你的风采 / 251

唇枪舌剑展风采

——论辩舌战技法

- 在论辩中,巧妙地诠释辩题,能够使自己处于更有利的地位 / 255
- 通过限定外延,明确内涵等方法对你的观点做出严整注解能使你的观点更具说服力 / 256
- 及时抓住对方失误,攻击致命弱点,能够使反驳更有力 / 259
- 在论证时充足、可靠的理由更能证明观点的正确性 / 261
- 运用对比可以形成强烈反差,使正确的更加正确,荒谬的更加荒谬 / 262

- 使用排比可以起到增强语气的作用,使表达更有气势 /265
- 在论述中,运用以小见大的方法对于发现本质,揭示规律有重要作用 /268
- 层层递进的说理方法在阐述观点、进行论辩时更容易说服对方 /270
- 将两难法巧妙地运用到辩论中去可以令对方进退两难,寸步难行 /272
- 辩论中,可以采用巧设圈套,诱敌入“瓮”的方式抓住对方的错误,进而给予有力地反击 /274
- 辩论时,巧妙地进行语义别解可以增强表达效果 /276
- 面对强词夺理,可以用仿拟法来暴露对方言论的荒谬性 /278
- 与人争辩时,巧妙地运用顺水推舟的方法可以使自己处于主动地位 /280
- 争论时,要注意进退有序,攻守结合,一旦条件成熟,立即奋起反击 /282

一言一语总关情

——日常口才艺术

- 开始交谈前,文明举止可以建立良好形象,利于交谈的顺利进行 /287
- 交谈时,真挚朴实的情感流露,满腔热情的自然抒发最能打动听众 /289
- 在交谈中,恰当的提问方式有利于提问的成功 /293
- 诚恳明确的态度、巧用时间地点、暗示不良后果等语言技巧是巧妙拒绝的好方法 /295
- 请求他人帮忙时,采用制造气氛、探试商讨、实话实说等技巧可使对方更愿意帮你 /297
- 恰到好处地引用古典诗词,可使语言更具感染力 /299
- 与他人交谈时,可以利用谐音来增加表达的幽默感 /300
- 运用虚实相克的方法可以使语言更加主动、灵活 /302

目

录

做人办事 口才一本全



- 根据表达的需要而灵活地更换词语或调整语序,可以摆脱困境,变被动为主动 /304
- 巧妙地使用反语、正话反说等方法可以形成强烈的反差,使语意更为突出 /306
- 良好的交谈技巧有助于在社交场合中给对方留下好的印象 /308
- 合理地恭维对方可以博得对方的好感,有助于交谈的成功 /310
- 在交谈中,方法适当有利于制造热烈的交谈气氛 /313
- 大词小用可形成强烈的对比效果,更能引起对方的兴趣 /314
- 在交谈中,要巧用方法恰到好处地表达自己的谦虚态度 /315
- 在与陌生人初次说话时,要恰到好处地展开话题 /318
- 恰到好处地使用“谢谢”,可以使你在社交中更受欢迎 /320
- 在介绍双方相互认识时,遵守以下几条原则,可以使介绍合乎社交礼节 /321
- 在交谈中,如果出现尴尬的局面,要巧妙运用技巧进行话题转移 /323
- 精彩的结尾可以使交谈给对方留下深刻的印象 /325
- 与人交谈时,要尽量避免出现恶语伤人、盲目批评等情况 /327
- 日常交谈中,大智若愚,难得糊涂是用来麻痹对手,反守为攻的最佳选择 /329
- 巧妙地改变语境可使表达更加灵活,更具弹性和可塑性 /331
- 道歉时,诚恳的态度,及时的时间和幽默的语言更能取得对方的谅解 /332
- 借东西时,使用商讨式语气更利于达到目的 /334
- 被拒绝后,恰当的言词,良好的态度有利于妥善处理双方的尴尬 /336
- 面对困境,巧妙地加以戏谑,可以缓解矛盾,解除尴尬,活跃气氛 /338
- 开玩笑时要看准对象,注意场合,适合时令,绝不能“乱开一气” /340
- 当碰到极其卑劣的人和事时,要针锋相对,反戈一击,以牙

还牙 / 342

- 在特殊场合中,运用诡辩法可以巧妙地为自己的“失言”开脱 / 344
- 聊天时,巧用幽默可以使聊天更加尽兴、开心 / 346
- 面对指责,冷静克制的态度更有助于问题的解决 / 347
- 在发言时,巧妙地违反常规往往更加吸引人,达到出奇制胜的效果 / 350
- 打电话时,多从发音、音量、表达、用词等方面进行考虑,表达更能被人接受 / 351
- 酒宴上说话尽量做到“四要四不要”,可以更受人欢迎 / 352



口吐莲花创奇迹

——应用口才表达

- 应聘时,良好的自我介绍有助于应聘的成功 / 357
- 面试时,求职者要特别注意细节,防止“大意失荆州” / 359
- 拜访时,做到提前预约,礼貌得体,有助于达到谈话目的 / 360
- 探病时,多说愉快的话题更有利于劝慰病人 / 362
- 以不良方式探望患者,会让患者更加难受 / 363
- 批评学生时,运用灵活多变的方式和动之以情的语言更能为学生接受 / 365
- 恰到好处的谈话技巧有利于领导在与下属谈话时更有成效 / 367
- 领导在赞美下属时,要尽量做到“五要”、“五不要”,使下属更乐于接受 / 369
- 与领导交谈时,不卑不亢,含蓄委婉的语言能使你获得领导的青睐 / 370
- 求爱时,表达方式要灵活,才能有助于求爱的成功 / 373
- 恋爱时,男士对女士可采用“两多一少”的办法,有利于恋爱的成功 / 376

做人办事 口才一本全



- 与孩子们谈话时,尽量满足他们的好奇心,多用讲故事的形式,有利于交流 /378
- 给孩子讲童话寓言故事时,要巧施技巧才能受孩子们的欢迎 /380
- 谈判时,正视自己的不足可以使对方感到诚实、可信 /381
- 谈判时,多强调一些有关对方利益之处,有助于谈判的成功 /382
- 采用以下十种谈判技巧,有助于卖方获得更大的利益 /383
- 谈判中,采用增强欲望,以退为进、避实就虚等方法进行让步,可以减少损失 /384
- 当谈判陷入僵局时,可通过采用转移主题、最后通牒、亮底求变等方式打破 /385
- 谈判时,恰到好处地运用幽默技巧可以使自己进退自如 /387
- 推销产品时,恰到好处地运用幽默会使推销大获成功 /389
- 主持节目时,幽默调侃可以取得良好的开场白 /391
- 做导游时,采用摹状、设问、调侃等讲解方法,可以调动对方的兴趣和积极性 /394



语不惊人誓不休

——基础口才必备

