

TALKSHOW

出口秀

◎ 刘莹 / 编著

——即兴口才的
风格与魅力



中国时代经济出版社

出口秀

◎ 刘莹 / 编著

——即兴口才的
风格与魅力



中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

出口秀:即兴口才的风格与魅力/刘莹编著. - 北京:
中国时代经济出版社, 2003.6
ISBN 7-80169-420-1

I. 出… II. ①刘… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 050287 号

出 口 秀

——
即兴口才的风格与魅力

刘莹
编著

出版者	中国时代经济出版社
地 址	北京东城区东四十条 24 号 青蓝大厦东办公区 11 层
邮政编码	100007
电 话	(010)64066019 88361317
传 真	(010)64065971
发行经销	各地新华书店经销
印 刷	北京泰山兴业印务有限公司
开 本	880×1230 1/32
版 次	2003 年 6 月第 1 版
印 次	2003 年 6 月第 1 次印刷
印 张	11.75
字 数	210 千字
印 数	1~8000 册
书 号	ISBN 7-80169-420-1/Z·018
定 价	23.00 元

版权所有 侵权必究

前言

古人云：“一言以兴邦，一言以丧邦”，这正说明了语言的力量。

的确，当人类进入文明社会后，一个人是否有能力以及这种能力是否能发挥出来，其中最重要的因素之一就是取决于他说话的技巧高明与否。

随着人类社会的进步，体力与智力在人们生活中的地位与作用已经发生了根本性的转变。体力再也不像在茹毛饮血、刀耕火种的年代里那样重要了。相反，表现人类智慧的语言越来越成为衡量人们在社会中地位和作用的准绳。

人类社会的进步与发展，需要人们进行广泛的交流与沟通。当然，对于每一个正常的人来说，口语是使用最普遍的交际工具，在这一点上，我们别无选择。其他交际工具，诸如手势、表情、身体动作、旗语或纸笔，乃至最新的电子传真机都无法取代最普遍、最传神、最丰富的口头语言。好像我们生来有口、有头脑，多半就是为了用来说话和思考的。无论科学技术怎样发展和进步，如果有一天人们全都缄口不言，世界将会怎么样呢？那真是不可思议

913203103

的事情。让我们计算一下，每天早晨醒来直到夜里酣然入梦，有多少事情是需要依靠说话的帮助才能完成的。

在当今的信息时代，一方面是语言交流的作用日益重要，另一方面由于网络技术的发展，人们更多地通过网络进行联系，许多人的语言能力在不断退化。

开放的社会需要人与人之间更多、更广泛的交流，需要准确、机敏的话语来沟通情感、交流思想、开辟途径。那种认为说话是与生俱来的本能，没有什么特别学问的看法，实在很无知和可笑。语言表达能力与思维的清晰程度有着相当直接的关系。混乱、粗俗的谈吐，其根源在于思想杂乱无章。改进谈吐使之清晰有条理，是促进和提高思维能力的有效途径。

许多人拙于言辞，不是失去了朋友，就是耽误了生意。但遗憾的是，他们自己却往往没有发现这一点，这可能是他们忽略了说话重要性的缘故吧！

本书分别就有效的说话方式、不间断地谈话、聆听、双向沟通及提高水平的途径等方面，讨论了我们日常生活中的谈话艺术、商业应酬以及待人处世的说话技巧。其宗旨不在于单纯阐述原理，而是撷取大量日常生活中有趣的“语言现象”进行分析，介绍简便易行的改进技巧。相信读者看过此书后，定会受益匪浅。不论你从事何种行业，学习说话的技艺，将有助于你步入成功之路。

编译者

2003年6月



目 录

第一编 基础篇

第一章 社交的工具 /3

“观棋不语真君子，起手不悔大丈夫”。谈话亦同下棋，局面千变万化。如何与对方交谈，便要靠技巧而随机应变，没有这种技能及经验，就难达到预期的效果。把握人际关系第一步——学会语言的技能。

- 一、语言的作用 /4
- 二、人际关系的第一步 /6
- 三、寒暄与招呼 /11
- 四、交谈的条件 /13



五、礼多人不怪 /16

第二章 基本原则 /22

没有根深蒂固的根须，开不出美丽的花朵，没有心诚的语言，收不到丰收的成果，掌握语言的学问，强似百万精兵。

一、说话的态度 /23

二、服饰要整洁 /25

三、说话的重要性 /29

四、沉默是金，祸从口出 /32

五、不拘泥于旧法则 /36

第三章 说话的魅力与激情 /40

语言的魅力，谈话的技巧，幽默的风格，在各种场合十分重要，是人际交往不可缺少的。谈笑风生，举止自若，会给人留下极佳的印象。然而如何做到，是每个人需要十分注意



的。尤其是语言的魅力，胜于优雅的仪态。

- 一、谈笑风生的魅力 /41
- 二、说话影响与效果 /43
- 三、说话能力与诚实语言 /45
- 四、鹦鹉式的说话艺术 /51
- 五、华而不实与简朴 /53
- 六、演讲中的激情、个性与风度 /54

第二编 方法篇

第一章 提高水平的途径 /63

人有失神，马有乱蹄，没有不说错话的人，恰如其分的谈话是与人交流的秘诀，对象



不同，说法有异，内容不同，方法有别，要学会随机应变。

- 一、博闻广记助你丰富话题 /64
- 二、开启对方话匣的钥匙 /73
- 三、交谈的要诀 /84
- 四、美言一句三冬暖 /99
- 五、幽默的魅力 /104

第二章 最佳的选择 /112

出
口
秀

少说多听，不要打岔，不要太好争论，不要急于说出自己的观点，抓住重点牢记在心，不要正面反对对方的某个观点。当你了解对方的目的和处境后，就明白说话技巧的意义。

- 一、拒绝的艺术 /113
- 二、不令人生厌的劝告 /117
- 三、说话中的忌讳 /122
- 四、不使人难堪的批评 /128



第三章 因人而异 /134

见机行言，因人而异，投其所好，及时推销自己的观点，只要能避免讨论时双方脱离主题，就能与任何人谈任何事。

- 一、如何与意见不同者交谈 /135
- 二、怎么与不同身份的人交谈 /140
- 三、嘴大口阔 /151

第四章 实用的表达方式 /156

在使用一个漂亮的词语之前，请先给它找一个位置，过分使用恭敬语，无异于表示怀有一种警戒心。切切记住，嘴上的错误还须嘴巴去弥补，有一张笑脸，便不怕别人不欢迎。

- 一、为什么别人怕和你谈话 /157
- 二、不可滥用恭维的话 /176
- 三、一见如故谈话术 /182



- 四、突破僵局的说话奥妙 /191
- 五、电话交谈的学问 /196
- 六、商务中的交谈技巧 /201
- 七、怎样和异性交谈 /212
- 八、使你的演说更精彩 /223
- 九、眼神与语言同样重要 /230

第三编 实战篇

出
口
秀

第一章 才思与睿智 /241

敏捷的才思是即兴发挥的重要基础，各种技巧的使用需要睿智，语言有着不可磨灭的功能，秀口是战胜对手有力的武器。

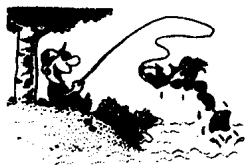
- 一、能使对方接受的说法 /242
- 二、使之说出真心话的套法 /243
- 三、隐瞒自身缺陷的做法 /245
- 四、赢得主动权的斗法 /246



- 五、“装蒜”式的表达 /248
- 六、当对方在举棋不定时 /250
- 七、最后摊牌的使用 /251
- 八、使对方陷入圈套 /252
- 九、对失误若无其事的应法 /253
- 十、反获成效的说理 /254
- 十一、巧用理论的方法 /255
- 十二、虚拟失败 /257
- 十三、获得信赖的方法 /258
- 十四、依神态来取胜 /259
- 十五、转弯指责对方 /260
- 十六、转移对方注意力 /261
- 十七、阻止对方推卸责任 /262
- 十八、晓以大义套对方 /263
- 十九、抓住弱点驳斥 /264
- 二十、改变对方的态度 /265

第二章 轻松过招 /267

各种复杂的生活环境，是斗智斗勇的舞台，各种语言技能和沟通技巧，能使你轻松过



招，生活精彩绝伦，令人钦佩不止。

- 一、自欺欺人的招式 /268
- 二、缩短与对方的距离 /269
- 三、使不可能成为可能 /270
- 四、巧换对象的方式 /272
- 五、多见面增进亲密感 /273
- 六、减轻对方难堪的说法 /274
- 七、摧毁拒绝心理战术 /276
- 八、扩大共同点的要领 /277
- 九、以赞许作提醒的箴言 /278
- 十、让对方感到“欠人情” /280
- 十一、提高参与意识的方法 /281
- 十二、让步姿态的拒绝 /282
- 十三、可信度的使用 /283
- 十四、谴责对方的良心 /284
- 十五、使“不”变为“是” /285
- 十六、让对方别无选择 /286
- 十七、化解防御的心理 /287
- 十八、用对方特长使之就范 /289
- 十九、把“偶然”认作“命运” /291



第三章 嘴上擒拿术 /293

欲擒故纵，对于自己的目的不说出来，旁敲侧击，使对方放松戒备，达到更好地控制对方，实现自己的目的。嘴上擒拿术，就是要让对方在心理上造成错觉，彼此距离拉近，让听者知道你是可信之人。

- 一、制造共同的假想敌人 /294
- 二、对方察觉自己的过失 /295
- 三、赞同他的反调的技巧 /296
- 四、道破自己的缺陷 /297
- 五、巧妙避开对方的追究 /298
- 六、满足其需求减弱攻击 /299
- 七、压制住对方的情绪 /300
- 八、先让对方发泄完再击倒他 /301
- 九、责骂后巧妙处理的招术 /302
- 十、压制即将爆发的情绪 /304
- 十一、拉近彼此距离的阵法 /305
- 十二、使其局促不安的操作 /307



十三、挫败反对的理论 /308

十四、把对方当做代言人 /309

第四章 保持优势 /311

如果受到抨击，则尽量分散受抨击的焦点，千万不要“针尖对麦芒”，这样容易造成两败俱伤，尽量保持自己的优势。要求不易为人接受，采取先发制人的方式，事情便容易进行。

出
口
秀

一、夸大问题削弱其气势 /312

二、粉碎整体意见 /313

三、使对方认为其要求过分 /314

四、引诱对方让步 /316

五、与对方保持一定的距离 /317

六、用基本问题搪塞具体要求 /318

七、故意否定己见以让对方赞同 /319

八、承认错误以躲避追究 /320

九、巧妙回避对方紧急要求 /321

十、使对方明白其要求不切实际 /323



十一、以道歉方式阻止对方抗议 /324

十二、先发制人取得心理优势 /325

十三、分散挥击目标的技俩 /327

第五章 最好的效果 /328

对难以说服者，不妨向他请教解决之法，给人一种谦虚的印象，达到自己的目的。这样的做法要因人而异，不能千篇一律。

一、二者择一使对方早作决断 /329

二、“时差攻击”的说服技俩 /331

三、表面上服从对方 /332

四、使对方速下决断 /333

五、掩饰自己的主观 /334

六、站在对方立场来说服 /336

七、用激将法使对方应允 /337

八、使顽固者接受要求 /340

九、让对方答应苛刻条件 /341

十、降低身份松懈对方 /342

十一、利用对方的优越感取胜 /344



- 十二、引用名言让众人信服 /345
十三、先以大前题揭示的说法 /347
十四、故作吝啬以引起对方的兴趣 /348
十五、触及对方自尊以得到承诺 /349
十六、压制对方怒气的说法 /351

后 记 /354

——秀口永远鲜活诱人

出
口
秀