

YU BU DONGREN  
SHIBUXIU

挖掘自身潜力，  
掌握口才技巧，  
迈向精彩人生。

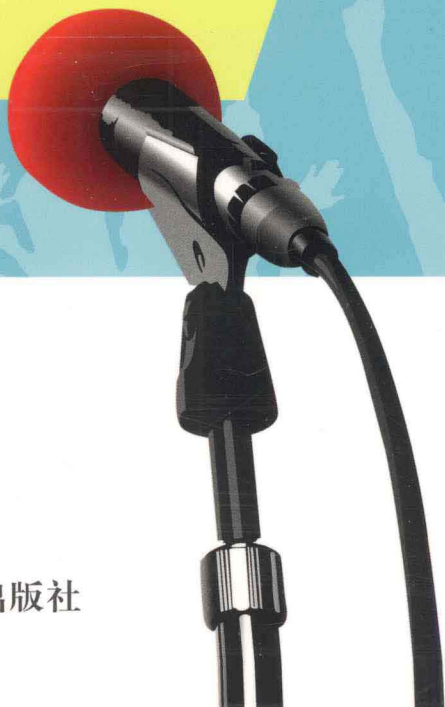
# 语不动人 誓不休

——让掌声响起来的精彩讲话

玄 浩◎编著

学会语言的表达，  
掌握语言的力量。

北京工业大学出版社



# 语不动人 誓不休

——让掌声响起来的精彩讲话

玄 浩◎编著

北京工业大学出版社



## 图书在版编目(CIP)数据

语不动人誓不休：让掌声响起来的精彩讲话 / 玄浩  
编著. —北京：北京工业大学出版社，2013.8

ISBN 978-7-5639-3601-4

I. ①语… II. ①玄… III. ①口才学—通俗读物  
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 155023 号

---

## 语不动人誓不休——让掌声响起来的精彩讲话

---

编 著：玄 浩

责任编辑：李 华

封面设计：翼之扬设计

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：北京建泰印刷有限公司

开 本：787 mm × 1092 mm 1/16

印 张：14.75

字 数：226 千字

版 次：2013 年 8 月第 1 版

印 次：2013 年 8 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-3601-4

定 价：26.00 元

---

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)

# 前言

口才，是一个人能力的象征。在现代社会，口才的作用体现在生活的各个领域。我们每天都要说话，但是，有的人说起话来，娓娓动听，使人听了全身的筋骨都感觉到舒服，而有的人说起话来，一开始就使人感觉到厌烦；有的人磨破嘴皮，也不能解决问题，而有的人寥寥数语，却能化干戈为玉帛；有的人因话语不周，引来大祸临头，而有的人却滔滔雄辩，退却千军万马；演讲时，有的人会令听众感到枯燥无味，使人昏昏欲睡，有人则使听众聚精会神，使听众精神振奋；有的人与人谈话使对方觉得“话不投机半句多”，有的人使对方有“听君一席话，胜读十年书”之感。可见，言辞的力量，比我们想象中要大得多。

然而，说话并不是一件容易的事，我们天天都在说话，但并不见得个个都会说话。俗话说：两年胳膊三年腿，十年难磨一张嘴。

学会说话，很有必要，因为同样的词句不同的组合方式表达出来的效果会截然不同，同样的语言掺杂不同的语气表达也会耐人寻味。

说话是实践性极强的学问，如果我们不开口去训练，不找一切机会去实践，我们在这方面要超越和突破，几乎绝无可能。从这个角度来看，这是一本不可多得的口才实战教程。

# 目 录

## 上篇 社交场合口才实战技巧

### 第一章 以美言动人：好话谁不爱听

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 技巧 1：大大方方地把好话说出来 .....    | 003 |
| 技巧 2：按照对方的期望去赞美 .....     | 006 |
| 技巧 3：多赞美对方不易被人发现的优点 ..... | 008 |
| 技巧 4：赞美要恰如其分 .....        | 011 |
| 技巧 5：赞美要自然、顺势 .....       | 013 |

### 第二章 以委婉动人：该转弯时别直说

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 技巧 6：与人交往，该委婉时不要直白 .....    | 016 |
| 技巧 7：只要是善意的，谎言也美丽 .....     | 018 |
| 技巧 8：谎言以不伤及对方为目的才是善意的 ..... | 020 |
| 技巧 9：编造出的“真实”更具吸引力 .....    | 023 |



## 第三章 以尊重动人：批评不是贬低对方

- 技巧 10：批评要保全他人面子 ..... 027
- 技巧 11：批评不是挑刺 ..... 030
- 技巧 12：有些话不必说透 ..... 032
- 技巧 13：间接地说出更能让对方接受 ..... 034

## 第四章 以幽默动人：轻松一笑脱困境

- 技巧 14：退避有道，摆脱困境的妙招 ..... 037
- 技巧 15：用自嘲黑色幽默一番 ..... 040
- 技巧 16：藏锋芒于微笑之中 ..... 045
- 技巧 17：将幽默运用在轻微的讽刺、戏谑中 ..... 048
- 技巧 18：得体的幽默可以化解尴尬局面 ..... 051
- 技巧 19：调侃得体才受人欢迎 ..... 054

## 第五章 以攻心动人：说服就是敲击“心铃”

- 技巧 20：先服其心，再服其力 ..... 058
- 技巧 21：形象生动的语言别人更愿意听 ..... 060
- 技巧 22：说服之前先用赞美投石问路 ..... 062
- 技巧 23：对于固执己见的人，直话不要直说 ..... 063
- 技巧 24：触及内心深处的话才能吸引人 ..... 066





## 第六章 以巧妙动人：说“不”需要有技巧

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| 技巧 25：拒绝别人时，别让对方丢面子 .....      | 069 |
| 技巧 26：当自己不是心甘情愿时，就大胆说“不” ..... | 072 |
| 技巧 27：要学说“不”，先从小事起 .....       | 074 |
| 技巧 28：不能完成的事要明确拒绝 .....        | 075 |
| 技巧 29：婉言拒绝更易被人接受 .....         | 078 |

## 第七章 以暗示动人：不好明说的话就暗说

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 技巧 30：用不经意的话暗示别人 .....   | 081 |
| 技巧 31：防止“弦外之音”伤人 .....   | 084 |
| 技巧 32：让别人主动说出自己想说的 ..... | 085 |

## 第八章 以策略动人：针锋相对中策略是法宝

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 技巧 33：欲擒故纵，静待反击最佳时机 ..... | 087 |
| 技巧 34：以实就虚，击中对方要害 .....   | 089 |
| 技巧 35：以子之矛，攻子之盾 .....     | 092 |
| 技巧 36：巧装糊涂，难得聪明 .....     | 094 |
| 技巧 37：以退为进，步步为营 .....     | 097 |
| 技巧 38：根据自己的身份说话 .....     | 099 |
| 技巧 39：巧妙闲话化解尴尬 .....      | 101 |





## 语不动人 誓不休

——让掌声响起来的精彩讲话

- 技巧 40: 多讲“良言”, 少说“恶语” ..... 103
- 技巧 41: 别做争强好胜的“嘴上英雄” ..... 105

## 第九章 以倾听动人: 会听才能更好地说

- 技巧 42: 会说不如会听 ..... 110
- 技巧 43: 适时的沉默比雄辩更有威慑力 ..... 113
- 技巧 44: 倾听不只是听对方说出的话 ..... 116
- 技巧 45: 该听时不说话, 该说时不沉默 ..... 119
- 技巧 46: 即使不愿听, 也要耐心听 ..... 121
- 技巧 47: 话要三思而后说, 才有分量 ..... 123

## 下篇 演讲场合口才实战技巧

## 第十章 以真情动人: 唯有情才能使人心动

- 技巧 48: 真情实感, 成功演说的第一乐章 ..... 129
- 技巧 49: 打动听众的最佳方式莫过于“情” ..... 132





## 第十一章 以激情动人：情不深则无以惊心动魄

- 技巧 50：释放激情就是展示自我 ..... 138
- 技巧 51：拿出明确的行动目标和计划号召听众 ..... 143
- 技巧 52：随时调节气氛，吸引对方注意力 ..... 147
- 技巧 53：煽情的话要既有煽动性又不过火 ..... 151
- 技巧 54：没有恐惧才能释放出激情 ..... 152

## 第十二章 以语言动人：有感染力才有生命力

- 技巧 55：轻松上台，说话不紧张 ..... 156
- 技巧 56：快慢有度，节奏得当 ..... 160
- 技巧 57：你的吐字方式决定你的演讲气魄 ..... 162
- 技巧 58：流畅的才是好听的 ..... 163
- 技巧 59：巧妙运用听众的听觉差异性 ..... 166
- 技巧 60：运用俗语增强语言的感染力 ..... 168
- 技巧 61：通俗的口语更容易让人听懂 ..... 170

## 第十三章 以精准动人：新瓶装旧酒也能使人精神一振

- 技巧 62：一语中的，秀出你自己 ..... 173
- 技巧 63：话不在多，而在于精 ..... 176
- 技巧 64：声情并茂更易打动听众 ..... 178





## 第十四章 以技巧动人：此言一出，举座皆惊

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 技巧 65：三句话抓住听众的心 .....    | 182 |
| 技巧 66：从实实在在的事说起 .....    | 186 |
| 技巧 67：找到引发联想的触点 .....    | 188 |
| 技巧 68：组织好材料，做到有话可说 ..... | 189 |
| 技巧 69：发散思维，折射出幽默色彩 ..... | 192 |
| 技巧 70：哲理性语言更有震撼性 .....   | 193 |
| 技巧 71：感人的话用故事来说 .....    | 195 |
| 技巧 72：收场要引起共鸣 .....      | 197 |

## 第十五章 以体态语动人：此时无声胜有声

|                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| 技巧 73：听众的反应很大程度上取决于他看到了什么 ..... | 199 |
| 技巧 74：让态势语为你的演讲添彩 .....         | 202 |
| 技巧 75：手和脸一样富有表情 .....           | 204 |
| 技巧 76：适当的动作可以增强表达观点的力量 .....    | 207 |

## 第十六章 以规范动人：世上没有天生的演讲家

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 技巧 77：迎送演讲规则 ..... | 211 |
| 技巧 78：祝贺演讲规则 ..... | 214 |
| 技巧 79：答谢演讲规则 ..... | 215 |





|                     |     |
|---------------------|-----|
| 技巧 80: 简介演讲规则 ..... | 217 |
| 技巧 81: 解说演讲规则 ..... | 219 |
| 技巧 82: 会议演讲规则 ..... | 221 |



## 上篇 社交场合口才实战技巧

---







## 第一章 以美言动人：好话谁不爱听

没有人会因为被别人赞美而感到不愉快。人这种感情动物的殷切需求，就是希望能够得到他人的认同、接受以及正面的评价。

真诚而又充满智慧的赞美，一定能让别人喜欢我们，相信我们，进而信服我们，心甘情愿地帮助我们。



### 技巧 1：大大方方地把好话说出来

一句简单的赞美话就会获得使别人对我们别样的好感，真诚的赞美有时可以成为一种动力，激发别人帮助我们。

德国诗人歌德有一句名言：“最真诚的慷慨就是赞赏。”美国作家马克·吐温也曾夸张地说：“一句美好的赞扬话，能使一个人不吃不喝活上两个月。”然而奇怪的是，现实生活中有些人却不愿启齿赞美别人，其实，一句简单的赞美的话就会获得别人对我们别样的好感，真诚的赞美有时可以成为一种动力，激发别人帮助我们。

在家庭生活中，学会赞美尤其重要。人们常常婚前甜言蜜语，婚后批评抱怨，以为结了婚就如进了爱情的保险箱，用不着挖空心思讨好、夸奖对方，因此有了“婚姻是爱情的坟墓”的说法。其实，婚后妻子更需要丈





## 语不动人誓不休

——让掌声响起来的精彩讲话

夫的欣赏，丈夫更渴望妻子的鼓励，批评挑剔不但于事无补，反而会适得其反。

有一则故事叫《王大姐驯夫记》。王大姐之夫平日懒惰，从来不理家务，无论王大姐如何唠叨、指责都毫无效果，无奈之下她只好求教于心理医生。得到心理医生的指点后，王大姐一反常态，再不唠叨抱怨，而代之以刻意观察寻找丈夫偶尔表现出来的良好行为。某日，其夫无意中洗了一次自己用过的碗，于是王大姐大加赞赏，并承诺做几道好菜予以鼓励，其夫心里颇为受用。再一次，其夫又无意中顺手洗了自己的袜子，王大姐马上如法炮制，大做文章。渐渐地，其夫感到家庭颇为温暖，一回家即主动做家务活儿，并逐渐乐在其中。

当然，丈夫家务做得好，妻子对他的表现很满意，就不要吝啬自己的赞美之词，要将自己的感激表达出来。也许有的妻子吝惜自己的赞美，是害怕自己的表扬会让丈夫“翘尾巴”，其实，心理学家的研究结论指出：人最喜欢得到别人的赞美。因为只有通过别人的赞美，他才感觉得到别人对他的认可和他自身的价值。因此，妻子对丈夫的赞美，既表达了妻子对丈夫的尊重，也是送给丈夫的最好礼物和报酬，是夫妻关系更为融洽的情感润滑剂。同时，由于得到了妻子的赞美，丈夫的表现会越来越好。聪明的女人总是就生活的点点滴滴赞美自己的丈夫。

同样的道理，我们在工作中对于同事的帮助、下属的良好表现，以及外出时的所遇所感要大胆地说出来。只要自己的赞美是由衷而发，确实不求回报，确实充满善意，确实问心无愧，我们就大大方方、清清楚楚地把自己的赞美话说出来。比如，在餐厅吃饭，遇上了一位服务态度确实非常好的服务员。当她将我们的衣服挂好，给我们斟满一杯热茶时，我们要发自内心地说声“谢谢”，并对服务员周到、得体的服务给予恰当的表扬。千万不要认为“她本应如此”，“反正总会有别的顾客表扬她”。要知道当我们发出由衷的赞美时，对方也会对我们真诚地说声“谢谢”，还有更为甜美的微笑，相信此时此刻我们的心情也一定特别舒畅。

赞美别人就是这样一件“赠人玫瑰，手有余香”的乐事。说一句“你





这个主意真不错”或是“你的皮肤晒得真漂亮”，虽然只是最基本的关注和认可，但它传递出了赞美者的友好和热情。赞美他人并不会让自己低人一等，相反，会获得意想不到的收获。

美国哲学家詹姆士说：“人类本质中最殷切的需求是渴望被肯定。”他不用“希望”、“盼望”，而用“渴望”这个词，足以说明人们对它需要的程度。也就是说，人们对于被肯定的渴望，绝不亚于对于食物和睡眠的需要。而人们喜欢被赞美的本质，说到底就是渴望被重视、渴望被肯定。

那么，从明天起，我们就消除心头的疑虑，不要吝啬自己的赞美之词，将我们的感激说出来吧。如果我们发现中午的工作餐有一道好菜时，不要忘记说这道菜做得不错，并且把这句话传给厨师；如果我们发现一位同事的项目搞得很利索，不要忘记赞美他雷厉风行的工作态度。虽然这些话并不能令他们得到加薪或提拔的好运，但至少，我们是诚心诚意地向他们奉上了一颗“开心果”。

要想成为一名办公室里的佼佼者，除了要懂得同事间相处的各种微妙的学问外，还要深谙往来应酬之道，以便以一副深受欢迎的面孔出现在领导、同事、下属面前，赢得主动进攻的机会和条件，还要懂得在适当的时候、适当的场合，真诚地欣赏他人、赞美他人。

无论是谁，对待赞美之词都会欣然接受的。让别人开心，我们并不会因此受损，何乐而不为呢？如果我们照这一准则办事，我们就几乎不会遇到不必要的麻烦，如果我们对此信守不渝，它就会给我们带来无数的朋友，让我们时时感到幸福和快乐。

赞美是对别人的尊重，也是送给别人的最好礼物和报酬，是搞好人际关系的一笔暂时看不到利润的投资。它表达的是我们的一片善心和好意，传递的是我们的信任和情感，储存的是我们日后办事的无形资产。赞美是人与人之间的情感润滑剂，是情感沟通的需要，也是自我完善的需要。





## 技巧 2：按照对方的期望去赞美

在赞美别人之前，必须掌握对方的基本情况，如对方的优点、长处，缺点、弱点，还要熟悉对方的爱好、兴趣、人品等，这样才能避免泛泛而谈或者无话可说。

美国哲学家约翰·杜威说：“人类本质里最深远的驱策力，就是希望具有重要性。”此话不假，作为一个正常人，每个人都渴望被认可、被肯定甚至被崇拜；当然也没有任何人愿意被他人藐视，每个人都希望获得他人的尊重，而赞美无疑可以使人们的自尊心得到极大的满足，进而使对方感觉到他是一个重要的人。所以，我们要学会一些基本的赞美技巧，并尽量在生活、工作中赞美身边的每一个人。

《红楼梦》里刘姥姥的一段话很有意思。当贾母问她大观园好不好时，刘姥姥并没有直接地回答说“好”。

她首先是念了一声“阿弥陀佛”，然后像讲故事那样说道：“我们乡下人到年下，都上城里来买画儿贴。时常闲了，大家都说，怎么也得到画儿上去逛逛。想着那画儿也不过是假的，哪里有这个真地方呢？谁知我今儿进这园里一瞧，竟比那画儿还强十倍。怎么也得有人照着这个园子画一张，我带回家去，给他们见识见识，死了也得好处。”

刘姥姥先把乡下人过年买画的习俗说了一遍，如拉家常，接着又说盼望有朝一日到画里去逛逛，通过自己的心愿，侧面烘托图画之美。然后话锋一转，又说不上世上真会有那么好的地方，表面上是怀疑，但其实却是在进一步赞美。接着又一转，说眼前的园子比画上更美。刘姥姥一回答贾母的询问，就竭尽赞美之能事，却又不露痕迹。而高潮还在后面，在前面“迂回”的基础上，她说希望有人能照着园子画一张，让她带回去，让大

