

○没有废话 ○一分钟见效 ○能用一辈子

特别特别管用的 口才术

(日) 樱井弘◎著

曹逸冰◎译

说话是一门技术活



吉林出版集团有限责任公司

0901951

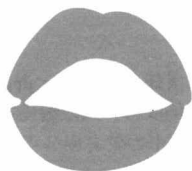
17019
4751

(日) 樱井弘◎著

曹逸冰◎译

特别特别管用的 口才术

Tebie Tebie Guanyong de Koucaishu



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目 (CIP) 数据

特别特别管用的口才术 / (日) 樱井弘著; 曹逸冰译. — 长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2012. 6
ISBN 978-7-5463-8908-0

I. ①特… II. ①樱… ②曹… III. ①口才学 IV.
①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 091844 号

JYOZU na HANASHIKATA ga OMOSHIROIHODO MI ni TSUKU HON

© 2010 HANASHIKATA KENKYUJYO CO., LTD.

Original Japanese edition published by Chuhei Publishing Co. Ltd.

Simplified Chinese Character rights arranged with Chuhei Publishing Co. Ltd.
through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

吉林省版权局著作权合同登记

图字 07-2012-3735 号

特别特别管用的口才术

樱井弘 著 曹逸冰 译

出版策划: 刘 刚

项目统筹: 张岩峰 郝秋月

责任编辑: 王 媛 刘虹伯

责任校对: 郝秋月

封面设计: 柏拉图

出 版: 吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)
(长春市人民大街 4646 号, 邮政编码: 130021)

发 行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司
(http://shop34896900.taobao.com)

总 编 办: 0431-85656961

营 销 部: 0431-85671728

印 刷: 北京慧美印刷有限公司

开 本: 190mm × 138mm 1/32

印 张: 6

字 数: 50 千字

版 次: 2012 年 6 月第 1 版

印 次: 2012 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 26.80 元

版权所有 侵权必究
印装错误请与承印厂联系

目录/CONTENTS

第1章 什么叫“说得好”

01 为什么要说好 / 002

说得好，总结起来就是能“达成目的”“达到效果”。

02 什么叫“口才术达人” / 006

了解口才术高低的基础知识，便能察觉到闪光点的所在。

03 是否了解谈话对象是决定口才术是否高明的分水岭 / 011

话是说给别人听的！——记住这句话，便是提高口才术的捷径。

04 说话的效果由听话人决定 / 015

尊重听话人的决定权，让他顺着你的想法去理解。

- 05 说话时思考说话的目的 / 020
说得好的人一定有目的。除了目的，还要思考功能。
- 06 口才术能改变人际关系 / 024
说话就是没有情节的电视剧。一句话就能逆转局势。
- 07 身处网络时代，口才术尤为重要 / 028
对话与网络沟通的最大区别是双方是否面对面的沟通。
- 平时就能用上的口才术训练法1 / 033

第2章 掌握口才术的基本要求

- 08 心理准备是与人对话时的基础 / 036
凡事都有步骤与顺序，巧妙的口才术也是从认识开始的。
- 09 小心在对方眼中的印象 / 041
说话不光靠语言，非语言要素也会对对方产生巨大的影响。
- 10 注意发音与发声，让对方明白你的意思 / 046
即使你说得再对、再好，对方听不清也是白搭。

- 11 提高口才术要巧妙利用“停顿” / 050
停顿是认识对方的第一步，也是给对方创造理解话语的条件的宝贵时间。

- 12 口才术达人用眼睛说话 / 055
会说话的柔和眼神，能让对方放心，也能让你说得更畅快。

- 13 先打招呼，一切从打开心扉开始 / 059
说话人要先打招呼。打得好，一切都会顺风顺水。

- 14 口才术达人也是倾听达人 / 063
成为口才术达人的条件之一便是能否巧妙听懂别人的话。

平时就能用上的口才术训练法2 / 067

第3章 掌握巧妙的口才术【初级篇】

- 15 跟什么样的人，说什么样的话 / 070
无论你的内容有多好，有多么自信，要是不符合听话人的要求就没有意义。

- 16 口才术达人会做好充分准备 / 074
只要下对工夫，就能提高准备工作的效率。花最少的时间，做最充分的准备！

- 17 注意话语的结构【自我介绍】 / 078
初次见面的机会只有一次。三明治法能让自我介绍的效果发挥到最大。
- 18 说得易懂【表达的原则一】 / 083
听懂就是分类。进行过分类整理的内容就会很好懂。
- 19 说得简洁【表达的原则二】 / 088
口才术达人说起话来很简洁，就像浓缩汤料一样。
- 20 说得印象深刻【表达的原则三】 / 093
用话语画画是给人留下深刻印象的关键。能做到这点，你就是货真价实的口才术达人。
- 21 掌握敬语的使用诀窍 / 098
敬语就像垫子，能填补你与对方之间的鸿沟，也是用来与对方平起平坐的武器。

第4章 掌握巧妙的口才术【中级篇】

- 22 “体贴”是不伤害对方的说话技巧 / 104
不伤害对方的巧妙的口才术，要从尊重对方的心情开始。
- 23 为争取对方的合作，要提高说明的效果 / 108
简单易懂的说明，能说服对方，并赢得对方的信赖。
- 24 用幽默应对出乎意料的事态 / 112
人算不如天算——磨炼你的幽默。
- 25 如何提起话题直接影响结果 / 116
如何提起话题是决定是否口才术达人的分岔路。
- 26 巧妙拓展话题 / 121
口才术达人也很擅长接话茬。为了能轻松与人搭话，要掌握制造话题的诀窍。
- 27 遭到批评时要这么说 / 126
批评者给你提供了你所不知道的信息。第一句回答应该是“谢谢”。

第5章 这种时候要这么说

- 28 表扬与批评【商务场合一】 / 134
共通的诀窍是“肯定”对方的存在，调动对方的“干劲”。
- 29 请求与拒绝【商务场合二】 / 139
请求与拒绝都是说服对方，取得对方的理解与合作。
- 30 巧妙进行电话沟通 / 143
电话是看不见对方的沟通。只要掌握关键，你也能成为电话达人。
- 31 巧妙对待让你不爽的人 / 147
要掌握如何对待令人头疼的类型与不喜欢的类型。
- 32 说服对方【动机】 / 151
要说动对方，让对方帮助你，必须掌握说服三步骤。
- 33 牢记YES与NO的处理方法 / 156
学会两者的处理方法，就能成为口才术达人。

34 牢记发愁时的秘籍 / 161
面对窘境却不迷惘的人，拥有如此秘籍。

35 用这3种方法进一步提高 / 166
学会提高口才术的诀窍，磨炼你的人格魅力。

平时就能用上的口才术训练法5 / 169

附 录

在大庭广众下说话时的心得——3大支柱 / 172

善于倾听 / 174

采访时的反应方法——采访能力 / 175

第1章

特别特别管用的
口才术

什么叫“说得好”

- 01 为什么要说好
- 02 什么叫“口才术达人”
- 03 是否了解谈话对象是决定口才术是否高明的分水岭
- 04 说话的效果由听话人决定
- 05 说话时思考说话的目的
- 06 口才术能改变人际关系
- 07 身处网络时代，口才术尤为重要

01 为什么要说好

“说得好”和“说话”是两码事

我们平时说话的时候总是不动脑子，所以大家也很难意识到巧妙地说话究竟有怎样的效果。

光是说话，不动脑子，就有可能在不经意间伤到对方，或是让对方产生不快。但只要你能说得好，说得巧，你的话就能产生巨大的力量。

在日常生活中，我们总有各种目的。

“想交朋友”“想让对方理解我”“想给对方忠告，让他改进”……能达到这些目的的人，就是所谓的“口才达人”。

口才达人要是想交朋友，就会主动跟对方搭话，并用

不擅长说话的人的坏习惯

逃避说话的机会

比如：“我不适合干这个”“麻烦找别人吧”

找借口

比如：“反正我说了也没人听”“船到桥头自然直”

不做好充分准备

他的友善与亲和力打开对方的心扉。他妙语连珠，很快就能和对方混熟，最后还会相约再次见面。于是想交朋友的目的就达到了，而且他们还能继续发展下去。

虽然不会说话的人也想交朋友，但他们很难达到目的。

他们一开口，简直不像在说话，反而像是在推开对方，让两个人之间的距离越来越远。

只要说得巧，就能达到目的

“要我主动搭话？不会吧？”“要是性格相投，对方肯定会主动跟我打招呼的”……大家总会有这种误会，很少主动开口搭话，于是就无法达到目的。还有些人惧怕沉默，滔滔不绝，说的都是自己的事，等谈话结束时，对对方的情况

第1章
什么叫「说得
好」

第2章
掌握口才术的
基本要求

第3章
掌握巧妙的口才
术【初级篇】

第4章
掌握巧妙的口才
术【中级篇】

第5章
这种时候要
这么说

却依然一无所知，徒留疲劳感，最终还是成不了朋友……

换言之，“说得巧”就是达成生活中的各种目的与实现愿望的过程。

如何成为能够达成目的的口才术达人

请大家不要成为下面这类人：

- “不用都说清楚，他应该也能明白的！”
- “不用全说出来，他肯定能懂的！”
- “自己动脑子想想，一定会明白的！”

总结一下就是“应该”“肯定”与“一定”。

潜意识中，我们就很容易陷入上面这类陷阱。要成为口才术达人，一定要避免这种情况。

用一句话概括巧妙的口才术

为对方着想的口才术

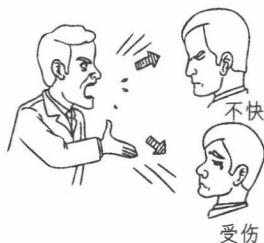
提高效果的口才术

追求可能性的口才术，等等

说得巧，就能达成目的

想交朋友

不擅长说话的



- 担心负面结果，不敢开口
- 惧怕沉默，说个不停



成不了朋友
未达到目的

擅长说话的



- 妙语连珠
- 友善
- 有亲和力



成为朋友
达成目的

本节告诉我们
别用“应该”“肯定”与“一定”

第1章
什么叫「说得
好」

第2章
掌握口才术的
基本要求

第3章
掌握巧妙的口才
术【初级篇】

第4章
掌握巧妙的口才
术【中级篇】

第5章
这种时候要
这么说

02 什么叫“口才术达人”

很多人觉得自己不擅长说话

有些人能在大庭广众之下演讲，能说会道，可正因为太能说了，反而扫了大家的兴致。

什么样的人才是真正的口才术达人？说白了就是在必要的时候，用必要的语句，向必要的人，说必要的事。

有些人在会议上不太发言，而是静悄悄地坐着。当讨论进入白热化、一发不可收拾的时候，他们才突然说出一句话来，让所有人感叹不已。这才是“在必要的时候，用必要的语句，向必要的人，说必要的事”的人。

这样的人才是口才术达人

你真的“不擅长说话”吗？



YES 90%



“能说会道的都不是好东西” “沉默是金” “少说话多做事” “关键是有诚意” ……



什么叫“口才术达人”



在必要的时候，用必要的语句，向必要的人，说必要的事。

根据对方的理解度进行自我抑制。

本节告诉我们

滔滔不绝并不等于口才术达人

第1章
什么叫「说得
好」

第2章
掌握口才术的
基本要求

第3章
掌握巧妙的口才
术【初级篇】

第4章
掌握巧妙的口才
术【中级篇】

第5章
这种时候要
这么说