



“兵”力十足，
“兵”释恐惧，
“兵”醒你沉睡的语言艺术细胞。

口才兵法

实用口才提升宝典

于反 周婷 主编

KOUCAIBINGFA



交际 情感 说服 演讲 辩论 谈判 求职 公关 推销



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

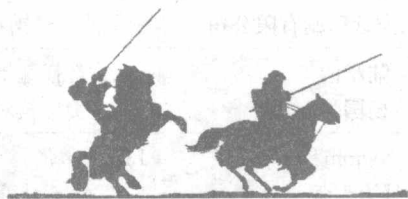
口才兵法

实用口才提升宝典

于反 周婷 主编

KOUCAIBINGFA

交际 情感 说服 演讲 辩论 谈判 求职 公关 推销



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

口才兵法/于反,周婷主编. —北京:经济管理出版社,2009.6

ISBN 978-7-5096-0592-9

I. 口… II. ①于…②周… III. 口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 046311 号

出版发行: **经济管理出版社**

北京市海淀区北蜂窝8号中雅大厦11层

电话:(010)51915602

邮编:100038

印刷:徐水宏远印刷有限公司

经销:新华书店

组稿编辑:陆雅丽

责任编辑:陆雅丽

技术编辑:杨国强

责任校对:郭佳

720mm×1000mm/16

13.75 印张 190 千字

2009年6月第1版

2009年6月第1次印刷

定价:28.00 元

书号:ISBN 978-7-5096-0592-9

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书,如有印装错误,由本社读者服务部
负责调换。联系地址:北京阜外月坛北小街2号

电话:(010)68022974

邮编:100836

编委会



主 编：于 反 周 婷

编委会成员：

于 反	周 婷	吴玉梅	鹿 萌	傅卫卫
王春霞	于风莲	曹烈英	于国锋	刘 梅
晏 丽	何欣莹	李昊轩	张伟超	

前言

什么是口才？口才就是说话的才能，是一个人综合素质中的一个重要方面。不管是什么人，只要想生存和发展，就必定要走进社会，走入市场，要面对形形色色的人。而想要与别人沟通，就需要说话，在这时，口才就会发挥出巨大的作用。

在现实生活中，我们经常会看到口才好的人，能言善道，说话让人爱听、耐听，办起事来也是无往而不利；而口才不好的人，就总会吃亏，不是失去了朋友，就是耽误了生意，口才的重要由此可见一斑。人若没有良好的口才，是一件很可悲的事，就好像鸟儿没有羽翼一样，举步维艰。

不过，口才并不是天生的，而是要从现实中锻炼出来的。想要拥有口才，就需要付出大量的学习与实践。首先，只有重视学习，善于学习，才会有广博的知识，这就是好的口才的坚实基础。其次，有知识不等于就有好的口才。因为好的口才是从实践中锻炼出来的。因此，必须注重在实践中练习，不断地改进、总结，有意识地运用口才的策略与技巧，才能不断提高自己说话的水平。

那么锻炼口才应该怎样入手呢？在不同的交际环境下，又该采用何种语言去应对呢？如何用好的口才说服别人？如何用好的语言表达自己的意愿？如何用

口才为自己的事业铺平道路，为你的爱情生活增光添彩？这些问题，您都可以在《口才兵法》这本书中找到答案。

《口才兵法》从交际口才、传情口才、说服口才、演讲口才、辩论口才、谈判口才、求职口才、公关口才、推销口才这九个方面出发，几乎涵盖了日常生活中的谈话艺术、商业应酬，以及待人处事的说话技巧。书中通过大量经典中外案例、贴近生活的有趣事例以及精练的要点，通俗易懂地向您介绍了各种口才“兵法”及注意事项，理论与故事相结合，让你在轻松快乐的阅读中就能掌握说话的技巧。

本书具有较强的实用性和针对性，是您掌握及提高说话水平和能力的重要工具。通过阅读本书，对提高您的语言表达能力能起到一定的作用，相信能在短时间内使你成为一名说话高手。

希望阅读本书，可以让您结交更多的知心好友；让您在职场中游刃有余；让您在商战中轻松取胜；让您舌绽莲花，尽显无穷的个人魅力。

编者

2009年1月

目录

CONTENTS

交际篇：创造语言“强磁场” / 1

交际口才如何，是关系社交成败的一个重要因素。一个人的谈吐越具有强烈的感染力和巨大的征服力，他就能在各种社交场合中表现得潇洒自如、左右逢源，达到话出人服、言到事成的效果。

1. 巧妙地说“不” / 3
2. “俗语”不“俗” / 5
3. 善用语言“魔方” / 8
4. “裹着糖衣”的批评 / 10
5. 良言一句三冬暖 / 13
6. 怎一个幽默了得 / 15
7. 调侃自嘲化尴尬 / 17
8. 不要随便说“随便” / 19
9. 让道歉成为高明的补漏剂 / 21
10. 夸奖适度方入心 / 23
11. 说话留点余地 / 26
12. 让声音表情达意 / 27
13. 让自己的话具有吸引力 / 30
14. 借别人的口来问 / 32

15. 会说更要会听 / 33
16. 使用成功的表达方式 / 36
17. 口才练兵勤奋始 / 38

情感篇：甜言蜜语，煲一份爱的养生汤 / 43

甜言蜜语绝非多此一举，而是恋人们增进感情的一个良好途径。无论是一见钟情的少男少女，还是同舟共济的老夫老妻，绵绵情话总是说了又说，讲了又讲，总能唤起百样情思、千种蜜意、万般柔情。

18. “醋言醋语” / 45
19. 善意的谎言 / 47
20. 用赞美做爱情黏合剂 / 50
21. 巧言撒娇爱升温 / 52
22. “吐”出“love you” / 54
23. 争吵有“度”，和好有方 / 56
24. “斗嘴”是增进感情的语言游戏 / 60
25. 别让唠叨“嚼碎”爱情 / 62
26. 委婉化解家庭矛盾 / 64
27. 幽默二重奏 / 66
28. “废话”不废 / 68

说服篇：三寸之舌强于百万之师 / 71

说服他人使其相信并产生行动是我们在日常生活中经常遇到的，掌握说服他人的语言艺术，也就成为我们每个人必备的能力之一。拿破仑说：“胜利的曙光时刻招引着你，只要你愿意开始准备。”而培养说服力也不例外。

29. 说服他人巧开口 / 73
30. 将心比心 / 75

31. “激将”说服法 / 78
32. 找个高帽给他戴 / 80
33. 有针对性的说服术 / 82
34. 巧设圈套，请君入瓮 / 84
35. 顺毛摸“驴”最省劲 / 87

演讲篇：当一回出色的演说家 / 91

演讲需要演讲者把思想、感情、语言、声音、表情、姿态等一系列因素融为一体，而掌握这种能力的学问就是演讲艺术。只有掌握好这门艺术，才能有效地与听众进行交流，才能引起听众思想和感情上的共鸣，形成一种大家都置身局内的氛围。

36. 开篇抓住听众的耳朵 / 93
37. 文采飞扬显魅力 / 95
38. 名言润色，警句生辉 / 100
39. 三分钟演讲最精彩 / 103
40. 煽制情感共鸣 / 105
41. 弥补口误有妙招 / 107
42. 让结尾余音绕梁 / 110
43. 为即席发言做好“准备” / 112

辩论篇：雄辩驳论的角逐 / 115

辩论，是持不同见解的双方彼此之间为确立自己的见解所进行的论证与反驳的说理过程。在激烈的辩论过程中，谁都想出奇制胜，都在制造“杀手锏”，随时随地都想克敌制胜，把对方置于“死地”。

44. 先发制人 / 117
45. 以迂为直 / 118

- 46. 顺水推舟 / 121
- 47. 双关语暗藏杀机 / 123
- 48. 巧用“二难推理” / 124
- 49. 偷换概念, 移花接木 / 127
- 50. 巧用类比, 直指要害 / 129
- 51. 以其人之道, 还治其人之身 / 131
- 52. 反客为主, 变被动为主动 / 133

谈判篇: 谈判桌上的“语言大餐” / 137

谈判, 既要“谈”又要“判”。所谓“谈”, 就是运用口才借以表达思想观点; 所谓“判”, 就是判断, 即对各种信息进行分析、综合后, 作出判断。然后, 再运用口才表达出判断结果。谈判双方或多方总是这样借用口才不断思考, 判断信息, 循环往复, 达成协议。所以, 谈判的整个过程也就是运用口才的过程。

- 53. 声东击西计 / 139
- 54. 上演双簧戏 / 142
- 55. 不伤和气, 直述利害 / 144
- 56. 耐心才能赢 / 146
- 57. 以退为进法 / 147
- 58. 引蛇出洞, 诱敌上钩 / 149
- 59. 诙谐幽默: 谈判气氛的润滑剂 / 151

求职篇: 妙语出“佳作” / 153

一般来说, 求职者进入人才市场, 既是机遇又是挑战, 将面临求职、面试、应聘等问题, 需要蓄积与展现你的能力。而蓄积与展现能力的好坏, 在很大程度上取决于你是否具有相应的口才。

- 60. “礼”不可少 / 155

- 61. 言语得体显魅力 / 157
- 62. 注意说话分寸 / 159
- 63. 金蝉脱壳计 / 162
- 64. 小心绕礁石：保护隐私的技巧 / 164
- 65. 言多必失，少说为佳 / 167

公关篇：公关者，“攻关”也 / 171

说得好，不如说得巧。巧嘴巴在公关活动中的出色表现，显示了口才的艺术和技巧。只要遵循口头语言的表达规律，在实际中灵活发挥和运用，便能在公关活动中做到“胸怀锦绣，口吐华章”。

- 66. 慎用称谓，巧打招呼 / 173
- 67. “一见如故遇知音” / 174
- 68. 到什么山上唱什么歌 / 176
- 69. “拍马马不惊” / 179
- 70. 无往不胜的赞美 / 181
- 71. 有条不紊主持会议 / 184

推销篇：“谈”平推销之路 / 187

在市场经济中，推销商品是企业走向市场的唯一途径。推销的过程，实际上是推销人员运用各种推销技巧，令顾客购买其商品或劳务的过程。俗话说“十分生意七分谈”，谈生意主要是一个“谈”字，“谈”就是口才交际过程。

- 72. 开场寒暄巧入门 / 189
- 73. “唤”起顾客的兴趣 / 190
- 74. 找准话题，拉近距离 / 193
- 75. 投其所好，曲线推销 / 195

76. 因人而异巧恭维 / 198
77. 欲擒故纵 / 200
78. 间接反驳, 避免争论 / 203

参考文献 / 206

交际篇

创造语言“强磁场”

交际口才如何，是关系社交成败的一个重要因素。一个人的谈吐越具有强烈的感染力和巨大的征服力，他就能在各种社交场合中表现得潇洒自如、左右逢源，达到话出人服、言到事成的效果。

1. 巧妙地说“不”

在日常生活中，一些交际关系并非合情合理，水到渠成，难免会发生一些拒绝与被拒绝的事情。而拒绝是一种难度极高的谈话方式，因为直接拒绝别人会被认为不尊重对方，而遭到拒绝的一方，更会因此而产生紧张和不愉快的情绪。在这种情况下，双方的情绪都会对交际的发展产生许多不良影响。搞不好，就会断情绝交，引人恶感，被人误会，甚至种下仇恨的种子。

因而，需要运用相当高明的技巧才能做得不显山不露水，既不得罪对方，又能得到对方的谅解，同时，将对方的失望和不快控制在最小的限度内。这就需要“婉拒”，委婉地加以拒绝。它能使你轻松愉快地说出“不”字，也使对方高高兴兴地接受拒绝。

婉拒可以帮你打破人际关系的僵局，婉拒有以下几种常用方法：

(1) 把对方请求的根据，转为拒绝的理由

如，“这类工作你很有经验，这次你一定要帮帮忙。”“能帮忙当然好，我曾经是干过这类工作，但过去的经验反而会成为一种束缚，有必要的话，我可以推荐一个优秀的人选。”这样的拒绝既委婉，又有针对性，说服力强。

(2) 用拖延来表示拒绝

比如不想去参加某人的宴会，可以对他说：“谢谢，下次有空一定去，可今晚我不去了。”表面并没有拒绝对方的邀请，只是改个日期而已，但这个“下次”是没有期限的。聪明人一听就知道这是一种委婉的拒绝。这比“没空，不去！”更婉转一些，更容易让对方接受。

(3) 让对方明白你是赞同的

拒绝对方难免会给对方造成一定的伤害，有时还会引起对方的抵触心理。所以在婉拒时要充分表现出你的真诚和对对方的同情，让对方明白你

对他的请求是赞同的，只是出于不可抗拒的原因无法帮助他。例如，一位在机场的售票员对订不到票的旅客说：“我知道您非常需要坐飞机，我十分愿意为您效劳，但票确实已经订完了，实在抱歉，欢迎您下次再来乘坐我们的飞机。”这样一番话，叫旅客们再也提不出意见来了。因为售票员是从旅客的角度考虑问题，赞同旅客的焦急心理，抚慰了对方。

(4) 转移话题，表示拒绝

一位胖姑娘穿了一件新做的连衣裙，自以为得体，高兴地问：“漂亮不漂亮？”她自然是想得到你的赞美。你不能违心地称赞她，又不能直说，伤她的心。怎么办呢？你可以说：“世界上的女孩子都是爱美的，比如……”或者说：“啊，今年夏天姑娘们都爱穿连衣裙。你看过‘×××’电视节目吗？那上面介绍的款式可真多，又时尚又漂亮……”

这种“王顾左右而言他”的办法就是转移话题法。当然，这个新的话题必须和原来的话题有一定联系，还必须能引起提问人的兴趣。否则，会引起对方的疑虑或反感。话题一转移，对方自然不好再问同样的问题。

(5) 答非所问，避实就虚

球王贝利在踢进 1000 个球时，有记者问他哪一个球进的最值得他骄傲。贝利笑笑说：下一个。他的话音刚落，响起雷鸣般的掌声。这个回答确实十分巧妙，看似答非所问，但却深刻地表达了贝利的远大梦想和追求。

(6) 预埋伏笔，适当时候再拒绝

从人际关系的角度考虑，要尽可能把拒绝的理由讲充分，从接受者的心理考虑，要让他有足够的思想准备。为此，可以采取这个办法：先不拒绝，充分阐明不利因素，埋下伏笔，再在适当时机，用适当方法加以拒绝，这样，即使他的要求没有达到，但感到至少你已经尽心尽力了，也不会恨你。

比如，某人托你给找一份工作而你又难以办到。他若问：“前些日子拜托你的事，现在怎样了？”你答道：“不好办啊。上次同你讲了，你学历不到规定，难度比较大。何况名额又那么少，僧多粥少哇。不过，我会尽力

争取的。当然你也不要太乐观。”“学历不到”、“名额太少”，充分展示了不利条件。“不要太乐观”，埋下了伏笔。虽然没有拒绝，实际上已为后来的拒绝作了充分准备，以后再拒绝他也顺理成章了。

中国有句古语：“君子绝交犹无恶言。”这话说得好。即便是拒绝对方，也要尽可能以最为友好、热情的方式表示拒绝，不可有失风度。对于求助者的苦难和求援表示理解和同情，然后再坦诚说明帮不了忙的原因。如有可能，也可以帮助对方出一些主意或建议，还可以提供一些别的求助线索。这样就能使他明白你是心有余而力不足，即使你帮不了忙，求助者也会感激你，因为你已经尽了最大的努力。

罗斯福在当选美国总统前，曾在海军担任要职。一天，一位好朋友向他打听海军在加勒比海一个小岛上建立潜艇基地的计划。这个计划属于军事机密，为人严谨的罗斯福当然不可能随意泄露给无关的人，可是如果直接指出又会让朋友觉得尴尬。于是他故作紧张地向四周看了一眼，压低声音问：“你能保守秘密吗？”朋友答道：“当然能。”“那么，”罗斯福微笑着说，“我也能。”^[1]

罗斯福巧妙地拒绝了朋友不合理的要求，同时也顾全了对方的面子。他的回答已经暗示出：“既然你能保守秘密，为什么不让我保守秘密，这公平吗？”而朋友领悟他的话后，也会更加理解和尊敬他。

2. “俗语”不“俗”

俗语包括谚语、时语、歇后语、惯用语和口头上常用的一些成语。很多时候，俗语听起来就是一些浅显易懂的大白话，但运用俗语却并不低俗，俗语就像被埋没在泥土之中的金子，它的价值和光芒只有在拨去污泥之后才会显现。

俗语有的表现了人们世代积累的生活经验，有的蕴藏着发人深省