



成功的

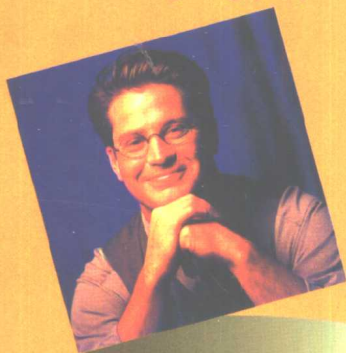
上册

柏寿／编著

Practical
Eloquence

自我推销

实用口才技巧



口才

助你走上成功的康庄大道



是获取最大利润的手段

国际文化出版公司

Practical
Eloquence

柏 寿 / 编著

成功的 自我推销

实用口才技巧



口才助你走上成功的康庄大道

◎ 国际文化出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

成功的自我推销——实用口才技巧/柏寿编著. —北京:
国际文化出版公司, 1998. 9
ISBN 7-80105-667-1

I. 口… II. 柏… III. 口才学 N.H019

中国版本图书馆 CIP 数据字 (98) 第 20702 号

成功的自我推销
——实用口才技巧

编 著 柏 寿
责任编辑 韦尔立
封面设计 杨 群 李 栋
出 版 国际文化出版公司
发 行 国际文化出版公司
经 销 全国新华书店
印 刷 北京时事印刷厂
开 本 850×1168 毫米 32 开
21 印张 525 千字
版 次 1999 年 1 月第 1 版
1999 年 1 月第 1 次印刷
印 数 1—5000 册
书 号 ISBN 7-80105-667-1/G·223
定 价 34.00 元

国际文化出版公司
地址 北京安定门内大街 40 号 邮编 100009
电话 64010831 64010840

目 录

一、绪论.....	1
(一) 从口才到人才.....	1
(二) 你是位潜在的口才大师，只不过.....	2
1. 其实你也行	2
2. 战胜自卑	3
3. 有点傲气并非坏事	4
4. 见得多了：遇怪不惊，处惊不乱	6
5. 宽容、真诚与大度	8
6. 保持心态平衡	10
7. 你是哪种性格的人	12
(三) 口才助你成功	16
1. 幽默——人类高级智慧和情感的表达	17
2. 得体——形象设计的黄金分割线	22
3. 天生丽质难自弃——利用自身形象的优势	25
4. 我很丑但我很温柔——让人格散发魅力	27
5. 口上之才——说的结构训练	31
二、论辩口才	35
1. 逻辑：雄辩的力量	35
2. 概念：论辩的核心	37
3. 判断：出奇制胜	39
4. 推理：妙中之妙	41
5. 奇辩夺人	44

6. 婉语动人	49
7. 妙语惊人	52
8. 偷换概念法	57
9. 揭悖反驳法	61
10. 公理论证法	64
11. 归谬制谬法	67
12. 事例论证法	70
13. 摆脱困境	74
14. 补救失言	76
15. 揭示隐言	77
16. 反驳讥讽	79
17. 劝服拒绝	80
18. 应对无理	82
19. 机智反驳	83
20. 创造幽默	84
21. 逗趣论辩	87
22. 诙谐论辩	90
23. 诡辩对雄辩	93
24. 多种多样的诡辩	96
三、谈判口才	101
1. 两只耳朵一张嘴	101
2. 你并不比总统夫人差	102
3. 两个人的反对派	103
4. 松下幸之助也无奈	105
5. “请您拍板!”	106
6. “很好!很高兴听到你太太被人谋杀了。”	108
7. “其实,你不说我也知道。”	109

8. 会谈判的人	111
9. 不找零钱	115
10. “我在抽烟时可以祈祷吗?”	116
11. 有所奉告	118
12. 诸葛亮的说服术	120
13. 你可说“不”	122
14. 对牛弹琴	123
15. 我还有一幅画也要烧	123
16. 场外的力量	124
17. 以理服人	124
18. 疲劳战术	127
19. 不亢不卑	128
20. 无中生有	129
21. 故布疑阵	131
22. 先苦后甜	132
23. 引而不发	133
24. 以柔克刚	134
25. 攻心为上	134
26. 权威效应	137
27. “弱”者效应	138
28. 攻其不备	139
29. 智者较量	141
30. 沉默是金	142
31. 无为即有为	142
32. 欲擒故纵	143
33. 最后通牒	145
34. 忍者无敌	146

35. 引石攻玉	147
36. 兵不厌诈	148
37. 大智若愚	149
38. 柳暗花明	150
39. 软硬兼施	151
40. 合作对策	153
41. 哈佛谈判术	157
42. 知己知彼	159
43. 还有第三者	167
44. 争取主动	171
45. 商业谈判的报价	175
46. 商业谈判的磋商	179
47. 打破僵局	189
48. 100,000 : 1,000,000 不行 10 : 100 可行	196
49. 转败为胜	200
50. 迂回战术	203
51. 别开生面	210
四、公关口才	215
1. 传媒创造形象	215
2. “投其所好”：公关的宗旨	216
3. 批评的艺术	217
4. 赞赏与鼓励	224
5. 口才就是才能	227
6. 外交辞令	231
7. 记住他人的名字	235
8. 表达不满意	240

9. 口才就是财富	241
10. 沟通才能生存	243
11. 面对怒气冲冲的顾客	244
12. 如何才能不必为饭碗发愁	246
13. 顾客永远正确	247
14. “经营之神”	248
15. 与人善言	253
16. 接待口才	255
17. 机巧善变, 灵活应对	258
18. 介绍的艺术	260
19. 做报告的讲究	264
20. 说话的成就	269
21. 钓鱼与交谈	273
22. 谈心的技巧	276
23. 公关口才不是口上之才	280
24. 做一个好的听众	281
25. 坦率地承认自己的错误	282
26. 先从观点一致的问题谈起	284
27. 不要指责别人	285
28. 谈话的五种方式	286
29. 说话有七忌	287
30. 诚恳地鼓励别人说出心里话	288
31. 说话要多留神	288
32. 要善于表扬别人	290
33. 批评的艺术	294
34. 与上级谈话	299
35. 说服别人的方法	304

36. Say you, Say me	309
37. 不要争论	313
38. 人情练达	318
39. 提高公关口才的途径	323
五、交际口才	327
1. 交际：生活与成功的方式	327
2. 语言：交际的“通天塔”	328
3. 口才，无往而不胜	330
4. 口才也能使你成功	333
5. 扬起自信的风帆	335
6. 置死地而后生	338
7. 做一个有魅力的人	343
8. 以貌取人：体语的“口才”	346
9. 说话的技巧	347
10. 以情动人	349
11. 趣味交谈	351
12. 学会聆听	354
13. 学会发问	357
14. 沟通心灵	360
15. 尊重他人	363
16. 幽默：口才的味精	365
17. 自嘲的韵味	367
18. “反弹琵琶”	369
19. 善借于物	370
20. 适时装聋作哑	370
21. 明辨是非，机智巧答	371
22. “模糊表态”	371

23. 言之有“力”	373
24. 恋爱口才 20 则	376
六、演讲口才	405
1. 慷慨激昂	405
2. 充满信心	407
3. 以势夺人	409
4. 制造气氛	411
5. 集天下之思	413
6. 睿语箴言	415
7. 收天下之词	417
8. 警策有力	420
9. 幽默风趣	422
10. 据理力争	424
11. 情真意切	427
12. 析理入微	429
13. 热烈洒脱	431
14. 平易赤诚	433
15. 法庭演讲	435
16. 就职演说	437
17. 祝酒演讲	439
18. 即兴演讲	440
19. 告别演讲	442
20. 纪念演讲	445
21. 婚礼致词	446
22. 祝寿演讲	448
23. 毕业演讲	449
24. 获奖致词	450

25. 演讲成功的要素	452
七、推销口才	461
1. 人人在推销	461
2. 接近顾客是推销工作的真正开始	464
3. 约见的口才技巧	465
4. 先生, 您好	472
5. 为什么要听你介绍商品	479
6. 介绍产品的口才	485
7. 善于提问	488
8. 答辩与说服	495
9. 解除自卫, 导向成交	502
10. 力排异议, 转逆为顺	504
11. 抓住成交信息	509
12. 营业禁忌语	518
13. 营业成功语	522
14. 直销口才	527
八、职业口才	535
(一) 求职篇	535
1. 成功求职	535
2. 学会推销自己	538
3. 打开窗户说亮话	551
4. 幽默地推销自己	553
5. “会”比“不会”好	554
6. 留意你的语言, 少用俚语	555
7. 寻找对方感兴趣的话题	556
8. 恒心是金	557
9. 尽量避免使用引起冲突的话语	559

10. 迂回盘旋, 游刃有余	560
11. 尽量少用“我”字	563
12. 巧说应聘动机	564
13. 稳重求实、谦虚谨慎	566
14. 为自己留个后退余地	567
15. 要让对方喜欢你	567
16. 自我报价不妨高些	568
17. 绝处逢生术	570
18. 相信自我, 依赖自我	571
19. 展现你的才华和潜能	571
20. 为自己创造机会	572
21. 请开启尊口	572
22. 逼急了, 不妨跳墙	573
23. 不要制造假象	574
24. 不回避自己的弱点	575
25. 巧妙地表明自己喜欢什么样的上司	575
26. 多了解应聘单位的情况	576
27. 展露你的特长	577
28. 巧答敏感性话题——金蝉脱壳法	579
29. 巧妙解决薪水问题	580
30. 你的敌人是自卑	582
31. 一席话语决胜负	583
32. 口才——帅才的外衣	585
33. 求职者的回答应符合招聘单位的期望	587
34. 假戏真做, 确立职业角色意识	590
35. 求职谈话误区一——自我中心	593
36. 求职谈话误区二——围着障碍话题转圈子	594

37. 求职谈话误区三——不注意自身的职业形象	598
38. 求职谈话误区四——惊慌失措, 应变不足	601
(二) 从业篇	602
1. 美好的初次印象	602
2. 别错过机会	603
3. 创造时机	607
4. 借人之口显自我	609
5. 适当的逢迎	610
6. 忠言要顺耳	615
7. 建议的技巧	620
8. 拒绝有术	625
9. 错了就承认	627
10. 迎合别人的兴趣	629
11. 尽量避免争论	632
12. 如何不失身份	635
13. 幽默的魅力	637
14. 驾驭下属的基本原则	640
15. 激发最大的潜能	643
16. 批评不要伤人心	647
17. 敞开您的胸襟	649
18. 你也有错的时候	651
19. 缩短彼此之间的距离	652
20. 不要吝惜你的口才	655
21. 保持邪不压正的倾向	657
22. 充分展示你的内涵	658

一、绪 论

（一）从口才到人才

只有人类拥有语言的交往方式，口才举足轻重，君子动口罢！

一句话说得别人笑，一句话讲得别人跳，所以福从口来，祸从口出；讲话要有技巧，有艺术，这就是口才。

人生活在大千世界上，要接触无数的人，与各种类型的人交流沟通，所以人是依靠嘴巴生活，依嘴巴去实现自己的许多要求和目标，所以生活是一连串的口才的发挥过程，你的口才决定了你的前途和发展，决定了你成为你自己。

因而，拥有了口才，你必定是位人才，口才是成功者的法宝，口才与失败者无缘。

如果你正在求职，觉得面试这一关不好过，学会推销自己的优点，针对提问，不卑不亢地回答，那么你一定会获得这份工作。

如果你是位教师，循循善诱和口若悬河必不可少。

如果你是位律师，唇枪舌战辩论取胜就是一种职责。

如果你是位商务人员，做贸易也好，做管理也好，推销公关也好，商战也即舌战，口软一定利薄，嘴笨做不了成功的生意人。

演讲注定需要口才，谈判更得讲究口才策略。不用说，采访就是问答式交流。公务员则要通过口才亲近上级，和睦同事，控制下级。情爱交流中，说话的技巧显得无比重要。

人生在社交中度过，与人话语交流伴随着你每一刻。你时刻在实践着话语交往，口才是你生活的调味剂，是你事业的助进剂，是你家庭的和谐曲，也是你实现自我的凯旋曲。拥有了口才，你

将会愉快地工作，健康地生活。

口才是一笔永不消失的财富。如何拥有这笔“硬通货”？你可以从两个方面去修炼：心理素质和状态上的锻炼——外在知识背景和口才技巧的训练。前者是内在因素，一旦你改变昔时的观点，调整自己的心态，积极地感受和实践，那么你的口才能力就具备了大半。后者是具体的口才方法技巧的学习，广泛的阅读加上不断的模仿练习，各种技法都能够为你所用，并且能够融汇贯通，了然于心，那时，你就是位口才上真正的人才。

（二）你是位潜在的口才大师，只不过……

每个人都是位潜在的口才大师，只是他没有发掘出来而已。如果悉心品味自己与他人的口语交往，你会有惊人的发现：这一次的声音比上次更洪亮，语速也慢下来，就是双手不知所措……这已经是在进步了。下次注意你的双手，自然下垂，放在两侧，偶尔交叉放于胸前，自如得很。一步步前进，你越来越从容镇定，口语交流成为你的一种享受，你陶醉在侃侃而谈之中。

这里，重要的是心态的培养和心理素质的锤炼。

1. 其实你也行

也许你在公开场合亮过相，众目睽睽之下，你红着脸站起来，刚一开口就结结巴巴，想好的思路也不翼而飞，这时候脑袋里空空如也，你很紧张，想调整思路，可惜脑袋不听使唤，双手也无处安放，右手在挠头了。一看到或听到有人在窃笑，你更加紧张，“这下完了”，心里悲哀起来，甚至会糊里糊涂地坐下去，手心是汗，喘着粗气，低着脑袋。

这确实够惨的。但这也是正常现象，人人经历过的正常现象，差别在于：口才家通过努力，克服了这种怯场和短路现象，至少在公众场合没有明显地表露出来。所以你不必悲哀，阳光仍然在树影间逗留，你还在，你的舌头还好好的，这次失败是因为太紧

张，仅仅是太紧张罢了，下次学会放松、放松、再放松。

现代心理学实验表明：大凡是人，在说话方面都或多或少存在某些不健康的心理，心里紧张是表征之一，所以，你刚才的紧张心理是正常现象，只不过没有控制好，不是什么特别大的毛病。要知道，名人还会有怯场的毛病呢，林肯每次讲演时，手里握着一个纸块，这样他就能自如地讲下去。如果没有纸块，他就会语无伦次，神情紧张，继续不下去。其实小纸块上什么字也没有，只是安慰林肯紧张心理的小道具而已，所以，下次手里抓一个自己熟悉的小物件，你一定不会太紧张，而且手足有措了。

2. 战胜自卑

如果仅仅因为一次的露脸亮相而失败，就认为自己嘴笨，不是学口才的料，甚至陷入“失败情结”，从此一遇讲话的场合就打退堂鼓，一蹶不振，不敢再站出来表达自己的见解，心里总是想着自己不行，不行，不是那块料，不敢再出丑，那么，你就陷入了自卑的深渊之中。

自卑是你前进中最大的敌人。它让你过分地低估自己，看不到自己的优势和力量，让你笼罩在失败的烟幕之中而不能自拔，无法摆脱“失败情结”而努力向上，消磨自己的意志，有百害而无一利。因此战胜自卑，客观地评价自己是培训口才的关键，也是良好心理素质的开端。

自卑的克服要通过树立自信心来完成。自信能够控制自己的情绪，能够理清自己的思路，能够不红脸，能够沉住气。对自己说：“你能我也能。”“让我试试！”

美联社的一位记者在采访刘晓庆时问道：

“你认为你们中国最优秀的女演员是谁？”

“我！”刘晓庆毫不犹豫地回答。

这回答中包括着自信，是自己对自己的公正估价。她在中国

影坛上获得的成功，与其固有的这份自信是分不开的，可以说，她的自信引导她走向成功！

在求职过程中，克服自卑和充满自信是取得成功的保证。招聘人员都是一些人精，他们会不经意地问你一些与工作毫不相干的问题。

“会打羽毛球吗？”

A：“会。”

B：“打得不好。”

“给你一部小轿车，限一周的时间，有没有把握学会驾驶这部车？”

A：“有把握。”

B：“不敢保证。”

“厨房里有的是蔬菜，你能不能给我做几样拿手好菜？我这人不挑剔。”

A：“没问题。”

B：“做得不好。”

我们可以发现，A 的回答满怀自信，给人一种可依赖感。而 B 的回答则是自信不足，自谦有余。过分的自谦不能让人放下心来，没有一种踏实感。说到底还是一种自卑，无法正确估价自己的能力，把会的也说成不会的，如果你是招聘人员，你会选择谁呢，A 还是 B？大多数都会选择 A，因为他具有自信心，进取心，给人以信赖感和办事果断有力的印象。

丢掉自卑吧，只有这样你才能前进，才能正视自己的优点，并把它们发扬光大。

3. 有点傲气并非坏事

“人不可有傲气，但不可无傲骨”，先哲的话语自有它的时代意义，我们不去妄评。现代社会里，有点傲气，实非坏事，对那