



Liulei 靠口才

· 成就一生的智慧全书

打天下

口才是一门说话的艺术，拥有好口才，可以多获取更多的成功机会。如今的社会，人才的竞争日趋激烈，如何胜出？除了学习之外，口才就是相当重要的砝码了，如果我们在说话时讲究方法，善于与人沟通，善于推销自己，无疑会有不小的优势。

轩辕楚/主编

经典珍藏版

成功有很多方法，当然成功也是有秘诀的

中国戏剧出版社

• 成就一生的智慧全书

CHENGJIUYISHENG DE ZHIHUI QUANSHU

经典珍藏版

靠口才 打天下

成功有很多方法，当然成功也是有秘诀的

口才是说话的艺术，拥有好口才，可以多获取更多的成功机会。如今的社会，人才的竞争日趋激烈，如何胜出？除了学习之外，口才就是相当重要的砝码了，如果我们在说话时讲究方法，善于与人沟通，善于推销自己，无疑会有不小的优势。

¥38.00

ISBN 978-7-104-02585-6



9 787104 025856 >

定价：228.00元（全6册）



Liulei 靠口才
· 成就一生的智慧全书

打天下

口才是说话的艺术，拥有好口才，可以多获取更多的成功机会。如今的社会，人才的竞争日趋激烈，如何胜出？除了学习之外，口才就是相当重要的砝码了，如果我们在说话时讲究方法，善于与人沟通，善于推销自己，无疑会有不小的优势。

轩辕楚/主编

经典珍藏版

成功有很多方法，当然成功也是有秘诀的

中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

成就一生的智慧全书/轩辕楚主编. —北京:中国戏剧出版社, 2007. 5

ISBN 978-7-104-02585-6

I. 成… II. 轩… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 055825 号

靠口才打天下

责任编辑: 万晓咏

责任出版: 冯志强

出版发行: 中国戏剧出版社

社 址: 北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码: 100097

电 话: 010-58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241 (发行部)

传 真: 010-58930242 (发行部)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 132

字 数: 2039 千字

版 次: 2007 年 6 月北京第 1 版第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-104-02585-6

定 价: 228.00 元(全 6 册)

版权所有 违者必究

前言

口才是说话的艺术。拥有好口才，可以多获取更多的成功机会。如今的社会，人才的竞争日趋激烈，如何胜出？除了学识之外，口才就是相当重要的砝码了。如果我们在说话时讲究方法，善于与人沟通，善于推销自己，无疑会有不小的优势。

但是，口才不是与生俱来的，需要我们在学习、生活中不断地训练和加强。如何拥有超人的口才，赢得更多的人生机遇，是每个渴望成功的年轻人迫切想了解和追求的事。这本书从六大方面帮助朋友们认识口才：

首先，口才是门大学问，需要我们虚心学习；

第二，口才，为你敲开成功之门，用多方面实例讲述口才的巨大能量；

第三，生活中的交谈技巧，教你应付各种场合的言谈；

第四，演讲中的口才展示，虽然演讲不是人生常事，但把握好演讲的机会，对自己的成功还是会大大加分的；

第五，幽默，善读者必备利器，专门探讨幽默语言的无形威力；

第六，炼出超人的金口才，对你具体指导，帮你口才进步。

相信通过本书，朋友们会增加打天下的口才本领，取得预期的成功。

目 录

第一章 口才是门大学问..... (1)

我们如果能够就地运用我们很适用的口才、技巧,这对于我们的生活、工作、事业、爱情都有很大的益处,甚至会出现令人意外的结果,令你兴奋万分。一个会说话的人,总可以完整流利地表达出自己的思想、意图,也能够把道理说得很清楚、很完整、很动听。

难能可贵的口才	(2)
首先要学会倾听	(3)
把主动权交给对方	(4)
应酬其实不简单	(12)
说话是门大学问	(14)
姿势、表情的交际功能	(35)
口才来自生活的积累	(43)
摸清人的心态	(47)
说服的要领	(49)
说话要引人入胜	(56)
口才基本的训练法	(58)

第二章 口才,为你敲开成功之门 (69)

说话,即口头的语言交际,不但是人类有别于其他动物的主要标

志之一,而且是人类数十万年来得以繁衍生息、生存发展的一种重要手段。说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分,更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。说话的水平和能力,已成了衡量人的整体素质的一个不可或缺的重要标准。

口才,至关重要	(70)
善于言辞	(79)
给自己打气	(86)
语言必须简洁精炼	(88)
委婉含蓄的艺术	(90)
大胆地说话	(95)
说话有艺术	(97)
争论与笑话	(132)
只说一句话效果更大	(136)

第三章 生活中的交谈技巧 (149)

说话谁都会,但把话说得动听,说得打动人,给人留下好印象,就未必是每个人的专长。要在沟通中照顾对方的尊严和情绪,要学会倾听,做一个良好的谈话对象。

让谈话生动起来	(150)
谈话技巧面面观	(152)
如何规劝他人	(158)
艺术地说“不”	(160)
学会静默	(162)
异性及夫妻间说话的技巧	(164)
恶劣的谈话对象	(169)

谈话家优良品质	(180)
---------------	-------

第四章 演讲中的口才

(183)

演说的成功或失败,是依赖于自己决定的。其最重要的是毅力。

你应该拿出毅力,无论怎样,你总可以获得成功。其次是你的决心,你凭着决心,任何阻碍都能够战胜;再其次是你的勇气,有勇气的人,他们无论做什么事,都可以得到胜利。

演讲的要诀	(184)
-------------	-------

演讲的技巧	(188)
-------------	-------

尴尬的演讲	(193)
-------------	-------

学会使用态势语	(198)
---------------	-------

第五章 幽默,善谈者必备利器

(213)

幽默有如迷人难测的精灵,它唱出的歌声沁人心脾,令人深思,感人至深。这个精灵随时出现在我们周围,人们吸收着它的灵气,下笔生花,出口成趣。

互换身份搞幽默	(214)
---------------	-------

幽默的精灵	(218)
-------------	-------

善谈者必善幽默	(223)
---------------	-------

幽默的妙用	(224)
-------------	-------

幽默的力量	(233)
-------------	-------

生活中的幽默	(239)
--------------	-------

恋爱幽默	(244)
------------	-------

婚姻中的幽默	(249)
--------------	-------

培养幽默感	(256)
发掘生活中的幽默	(261)
幽默制造法	(262)

第六章 炼出超人的金口才 (271)

在现代信息社会中,人们越来越重视社会交往,而社交能力的高低,其主要表现是说话艺术的工拙。语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。努力练就一副好口才吧,你将会在社会交往中如虎添翼,大显神通,发挥出更大的能量来。

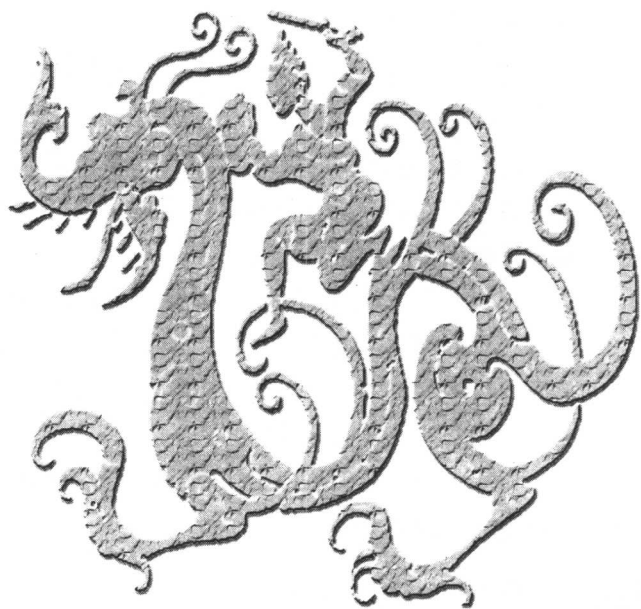
成功,往往是口才的产物	(272)
让你的语言更富魅力	(274)
礼貌语、谦词的巧用	(277)
社交语言的忌讳	(279)
提高提问的水平	(282)
不伤感情地批评人	(287)
含蓄胜过口若悬河	(293)
口才是交际的重要标志	(297)
开发话题	(299)
训练胆量	(301)
挖掘潜能	(303)
分析自己的能力	(305)
倾听自己的声音	(307)
如何运用字眼	(308)
设法打开对方的话匣	(310)
应付不同的性格	(313)

怎样说客气话	(315)
热诚的称赞和感谢	(317)
口头不忘“对不起”	(320)
怎样安慰与同情	(321)
打电话的艺术	(324)
口才训练基本法	(325)

第一章

口才是门大学问

我们如果能够就地运用我们很适用的口才、技巧，这对于我们的生活、工作、事业、爱情都有很大的益处，甚至会出现令人意外的结果，令你自己兴奋万分。一个会说话的人，总可以完整流利地表达自己的思想、意图，也能够把道理说得很清楚、很完整、很动听。





难能可贵的口才

每天，我们每一个人，都会遇到这样那样的一些场合，需要我们说上几句适当的话。这几句所谓适当的话，能够帮我们很大的忙，解决我们生活中很多大大小小的问题。因此，我们如果能够就地运用我们很适用的口才、技巧，这对于我们的生活、工作、事业、爱情都有很大的益处，甚至会出现令人意外的结果，令你自己兴奋万分。

一个会说话的人，总可以完整流利地表达出自己的思想、意图，也能够把道理说得很清楚、很完整、很动听。使别人很乐意地来接受，有时候还可以立刻从问答中，测定得知对方的意图，而且能从对方的谈话中得到启发，增加对双方的了解，从而使双方能够很好地建立起良好的友谊。

相反，一个人若不具备良好的口才，一旦走上社会，走上了独立生活的道路，就很难在事业上、爱情上、社交上取得自己满意的效果。好像鸟儿没有羽翼，不能飞上天空似的痛苦，没有很好地发挥本身应有的技能，这就失去了鸟儿生活在空中的基本作用。

我们常常可以看到不会说话的人所遭遇到的困难：说话不连贯、断断续续，站着或坐着都不自在，自己总感到非常别扭，甚至会出现面红耳赤的现象。他们的说话，当然就不能完整、清楚地表达自己的意图，往往使对方又不能信服地接受。

由于你不会说话，口才能力差，说起话来有时吞吞吐吐，这样造成的一种交流上的困难，会给你自己的事业、爱情、生活、交际带来或造成不少阻碍，抑制你自己的发展前途。

遇到有事情和别人接头，或有事情需要跟别人合作的时候，说话流利的人，总可以很愉快地使很多事情顺利成功而不会说话的人，却是不容易使人信服。口才流利的人，总是会使人清清楚楚地明白自己的意图；而不会说话的人，经常使人发生误解。

口才，千真万确是人类生活中最难能可贵的技术；在外交上更是一门艺术，而且其技巧更显得高超了。



在生活中，在一百个人中，能有几个人是长于口才的呢？少数人的口才出于天才；多数人的口才，源于社会交往中的训练。

说话流利的人，到处受人欢迎，讨人喜爱，能够使许多不相识的人成为他的朋友，亦能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解，能替人排解纠纷，消除人与人之间的疑虑，更能医治人们的愁苦、心烦、忧闷和悲观厌世的心理，使别人生活得更聪明，更美好，更快乐。

首先要学会倾听

有些人不能给别人一个好的首次印象，是因为他们不曾倾听对方的说话。他们老是想着下句话要讲什么。因此，耳朵虽在听，却什么也听不进去。

几乎所有的人都喜欢会说话的人，更喜欢会听话的人，但是有静听别人谈话能力的人，实在是很少。《读者文摘》有一期有这么一句话：“许多人请医生，他们所要的，不过是一个静听他诉说病痛的人吧！”

在美国内战最艰苦的时期，林肯写信给依里诺斯的一个老朋友，请他到华盛顿来，林肯说有些问题要和他讨论。这位老乡来到白宫，林肯便滔滔不绝地对他说有关“解放黑奴宣言”的事情。林肯叙述对这一宣言赞成和反对的意见，随着又取出许多报纸杂志来读，有的是痛斥他何以不解放黑奴，有的是痛斥他将来不该解放黑奴，谈了几小时后就送那位朋友回去。会谈中，林肯不曾问一声他朋友的意见，完全他一个人说话，好像把心事表明。那朋友说：“他说完之后，心里就觉得轻松了。”林肯并不需要别人的建议，只需要一位友善而且具有同情心的静听者让他发泄心头的苦闷，这是我们在困难中都需要的。

假如你想知道如何能使别人见到你就远避或是在背后讥笑你，还有一个方法：你只要无论谁在讲话都不注意听他，同时不停地讲你自己的事；别人正在说话时你又忽然想出另一个意见，不等他说完话，你就插嘴。他没有你伶俐，自然你不必费时去听他讲话，当他正说着话，尽管中间打断他的话而讲你自己的。

只谈论自己，只为自己设想，这种人无论他念过多少书，都等于没有受



过教育。

所以如果一个人希望成为健谈者，那就先要做一个能专注静心听话的人。要使人对你感觉兴趣，必须你先使人感到有兴趣。要诀就是：回答别人喜欢的问题，鼓励别人谈述他自己及他的成就。

记住跟你谈话的人关心他自己，认为他的需要以及他的问题，比关心你和你的问题更重要，他的牙痛比别人遭受天灾而死亡更要紧，他颈上的小疮比非洲地震 40 次更严重，要记着这些。做一个善于静听的人，鼓励别人谈论他们自己。这是博得别人好印象的要诀。

把主动权交给对方

与人交谈，不要开始就谈及你们的意见不同的事，而需着重于彼此相同意见的事。你们彼此追求的目的是相同的，而你们惟一差别是方法上的不同，所以一开始你就要对方回答的“是”，而千万不能让他说出“非”来，因为假若一开始双方就彼此不合，那他会存下反辩的成见，如此你就算再说上千言万语，而且是句句真实的，但是别人早已存下了不良的印象，再要使他改变过来，是不大容易的。所以，与人交谈，先得迎合对方的心理，使对方觉得这次交谈是商讨，而不是争辩。

每个人都坚持他尊严的人格，他开头用了“非”字，即使后来他知道这“非”字是错了，然而世上有几个人能接受认错呢？为了他的自尊，他所说的每句话，他都会坚持到底。所以，我们要绝对注意，不使对方一开头就说“非”字。

一个善于讲话的人，他不仅要熟练说话的技巧，同时还要揣摩听众的心理，在演讲一开始，先吸引听众的注意力和兴趣，使他们乐于接受你的讲词。否则，你一开始就引起人们的反感，那只有失败。

显然，在心理学的形态中，当一个人对某件事说出了“非”字，无论在心理上和生理上，都会比他往常说其他字要来得紧张，他全身组织——分泌腺、神经和肌肉——都聚集起来，成为一个抗拒的状态，整个神经组织都准备拒绝接受。反过来看，一个人说“是”的时候就没有收缩作用发生，甚至



准备接受。所以，在开头我们只有获得很多“是”的反应，才能更易得到对方对我们最终提议的注意。

要使别人说出“是”的反应，这技巧很简单，但往往被人们所忽略，因为人们有一个错误的心理，以为在开始必须与人意见相反，才显出自己的高贵和自尊。其实，这是最笨的想法——一个性子急烈的人与一个内向守旧的人讨论一件事，不用三言两语就可以使这位守旧的人发怒，老实说，这样有何好处？

在学校里对学生，在家庭里对妻子儿女，在商场中对顾客，要是一开口就使人不快，那你得用神仙的智慧与忍耐才能使他们改变他们已经决定的见解。由此可见，千万不可逞一时私意触犯对方。

人们往往要从多少年的失败经验中，才学到让别人说出“是对的”，反之与人争辩是无效的。

这种说服的方法，是2000年前希腊大哲学家苏格拉底所用的，现在这种“苏格拉底式的辩证法”就是以得到对方的“是”的反应，他问的问题，都是得到反对者的同意，使对方不断地说着“是”，无形中把对方“非”的观念改变过来。

记着我们今后要告诉人家错误的时候，就要应用苏格拉底的方法，使对方多说“是”，使人家对你没有反感。你要别人同意你，在交谈中就要使对方时时说“是”。

大多数的人，为了要使别人赞同自己意见，就唠唠叨叨地说个不停。尤其是那些推销员最易犯这个毛病，一味地对顾客夸耀自己的货物如何美好，使顾客没有插嘴的余地。其实这是最错误的事，因为顾客上门来购买些东西，早已有了选择的心理，他会挑剔货物，他就有购买的念头。他批评这货物，不必与他争辩，顾客选定之后，自然会掏出钱来购买；若是你和他争辩，这如同指责顾客没有眼光，不识好歹。顾客受到侮辱，只有到别家去了，岂不是损失了一笔生意？

所以人家说话的时候，我们若有不同意之处，应待别人说完，不可插进去或阻止他。一般人都犯这毛病，其实这是最大的错误，因为当他还有许多话没有说完，他决不会来接受你的意见，根本不注意听你的。所以，我们应该鼓励别人，应使别人能把意见表达出来，自我训练耐心地静听别人讲话。

许多应征求职的青年，见了经理就滔滔不绝地诉说自己的学历、经历，或有些什么才能等等。然而，十个应征者中会有九个同样说这些话，经理对



哪一位也不会给予特别的注意。

这是一种真理，即使是我们的朋友，他们亦宁愿听别人讲他们的成就，而不愿听别人吹自己的成就。

与朋友相处的时候，也要少说自己得意的事，应该谦虚，不能自夸。如果你想把朋友化成敌人，你才可处处表示你比他优越；如果你要维持你们的友谊，应该使朋友胜过你。这是什么道理呢，因为让朋友胜过我们，那么他得到了荣誉感；反之，你若胜过了朋友，就将引起他们的自卑感，同时产生猜忌或嫉妒心理，如此友情即发生了变化。

所以我们不要说自己的成就，而要对人谦虚，不能自夸，“满招损，谦受益。”谦逊不仅是一种美德，而且可以使我们受益。

我们只要细细地想一下，就会觉得尽可以让别人去多说话，自己实在没有自夸或多说的必要。

切忌揭人隐私

世界上没有十全十美的人，随随便便说人家的短处，或揭发别人的隐私，不仅有碍别人的声望，且足以表示你为人的卑鄙。你要明白，你所知道的关于别人的事情不一定可靠，也许还另有许多隐衷非你所知，你若贸然拿你所听到的片面之言宣扬出去，这样非常容易颠倒是非，混乱黑白。传出去就收不回来，事后你明白了全部真相时，你还能更正吗？比如说：

王某借李某的钱不肯还，真是岂有此理。昨天你对这个朋友说，这话是从李某那里听来的，他当然把自己说得头头是道，人们都觉得自己是对的，你明白了人类的弱点，你就不会诋毁王某，因为，你若有机会见得王某，他也许会告许你，他虽然借了李某一笔钱，但有一张房契押在李某手里，因房产跌价，到期款未还清，只好延长押期。而李某则急于拿回现款，王某一时无法付清，则说话的讲究再借据写明若房产因环境关系跌价时，得延长押期，至李某将该款全数收回为止。所以，不能说他是赖债。由此看来，双方皆有理由。

人世间的关系大半如此复杂的，若不知内幕，就不宜胡说八道。社会上总有那么一些人，专好兴波助浪，把别人的是非编得有声有色，夸大其词地逢人就说。世间不知有多少悲剧由此而生。



偶然谈论别人的短处，也许无意中就为别人种下恶果，而恶果滋长到什么程度，就不是你所能预料的：对你无益，对人有损。要是有人向你说某某人的短处时，你惟一的办法是听了就算，像别人告诉你的秘密一样，谨应闭人之金口，不可做损人的传声筒，并且不要深信片面之词，更不必记在心上。谈论别人，不可就片面地观察就在背后批评别人，除了这批评是有益于人。说一个坏人的好处，旁人听了以为你是无知。把一个好人说坏了，那就不仅是损害自己的品德问题了。

争辩最伤感情

日常的许多事情，没有几件是值得我们要拿友谊的代价去争辩取胜的，而你却偏偏这样做，那么，这样的做人方法说明了你的精神和时间都不值钱，更不要说到感情的损害了。除了彼此都有虚心的姿态，不存在半点成见，在某一个问题上专诚讨论之外，一切的争辩都应该避免的，即使这是一个学术性的争辩，你不要以为学术性问题的争论，足以表示发扬文化的精神。

哲学争辩了两千余年，两千余年了，胜负还有待时间证明，尚未分胜负。心理学的争论也至少有几百年，现在仍然不分高低，你可以著书说出你的主张，但是不可在谈话中争论不休。才智是可敬佩的，但不是好胜，而且，你应该听过大智若愚的话吧——修养深高的人，决不肯与人计较。

你喜欢和人争辩，是否以为你可以用议论压倒对方，就会得到很大的利益呢？你定会明白你肯定不会压倒对方。即使对方表示屈服了，心里也悻悻然。你一点好处也得不到，而害处却多了。

第一，它使你损害了别人的自尊心，因而对你产生反感情绪；

第二，它使你容易犯上专门挑剔别人的缺点和不足；

第三，它使你积久变成骄傲，自以为聪明；

第四，你将因此失掉一切朋友，内外交困，备受众责。

请你从体育比赛上的精神做起吧，输了，不必引为可耻。而后，竭力去学习尊重别人的意见，友谊第一，比赛第二。好胜是大多数人的弱点，没有人肯自认失败的，所以，一切的争辩都是不必要的。谈话的艺术就是提醒你怎样地游出这愚蠢的漩涡，更清醒地去应付一切的谈话。如果能够做到日常尊重别人的意见，你的意见也会被别人尊重的。如此，你所主张的，就会很容