

口秀走天下

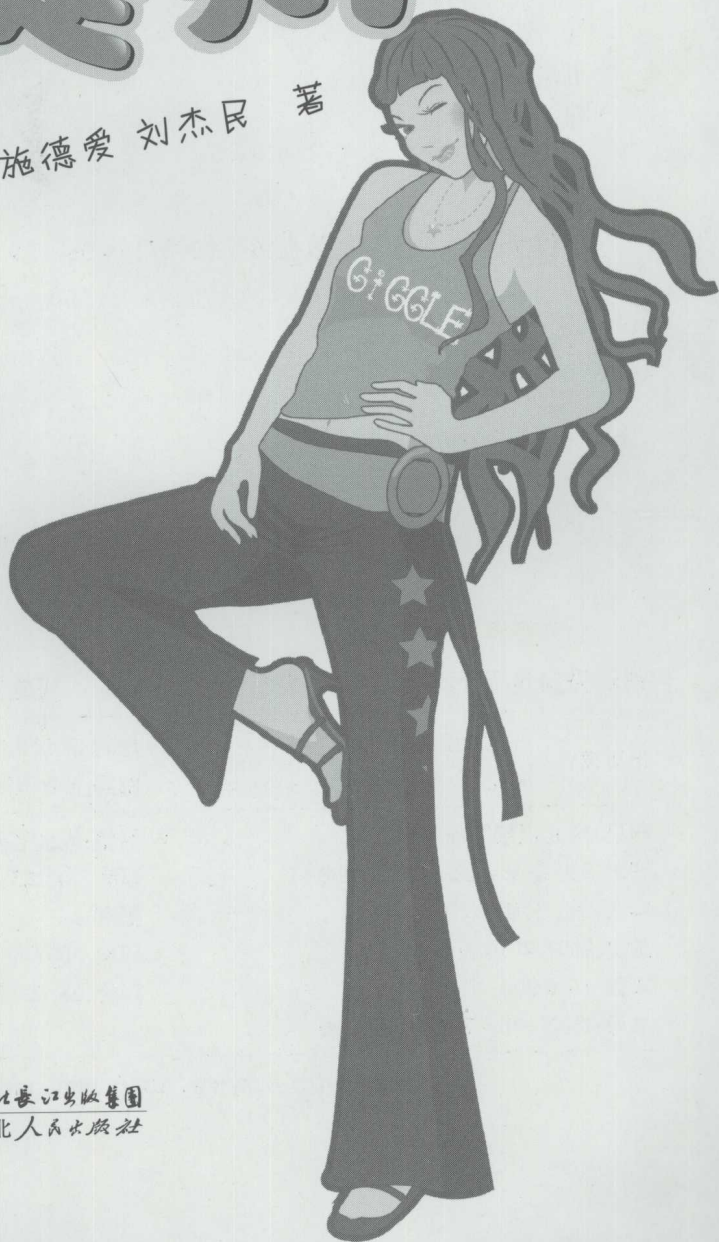
施德爱 著
刘杰民



湖北长江出版集团
湖北人民出版社

铁嘴秀口 走天下

施德爱 刘杰民 著



湖北长江出版集团
湖北人民出版社

鄂新登字 01 号
图书在版编目(CIP)数据

铁嘴秀口走天下/施德爱,刘杰民著.
武汉:湖北人民出版社,2007.10

ISBN 978 - 7 - 216 - 05180 - 4

I. 铁…

II. ①施…②刘…

III. 语言艺术

IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 088125 号

铁嘴秀口走天下

施德爱 刘杰民 著

出版发行: 湖北长江出版集团
湖北人民出版社

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

印刷:湖北恒泰印务有限公司
开本:960 毫米×1280 毫米 1/32
字数:320 千字

经销:湖北省新华书店
印张:10.125
插页:1

版次:2007 年 10 月第 1 版

印次:2007 年 10 月第 1 次印刷

印数:1-6 000

定价:28.00 元

书号:ISBN 978 - 7 - 216 - 05180 - 4

本社网址:<http://www.hbpp.com.cn>



妹嘴秀口 走天下



说话得体,轻松走天下

(前言)

有这样一个故事,听完后你就知晓铁嘴秀口的魅力:

戴尔·卡耐基每三个月就会向纽约的一家旅馆租用它的交谊厅,而且一租就是二十个晚上,以作为他举办一连串演讲会的场地。在某一季开始的晚上,他突然接到旅馆的通知,告诉他交谊厅的租金要涨三倍。

当他知道这个消息的时候,他的演讲会入场券都已印好并分发完了,而且演讲的时间及地点也已对外公布。

当然,他是不愿意多付这笔费用的,于是卡耐基立即去见旅馆的经理。他开门见山地说:“当我收到你们通知的时候,我感到有些惊讶,但是我一点也不责怪你们,因为如果我是你们的话,也会写这样的一封信。你身为这家旅馆的经理,职责就是使旅馆赚取更多的金钱,如果你做不到这一点的话,你就会被炒鱿鱼,而且是理所当然地被炒鱿鱼。”接着他又说:“你会因为出租这个交谊厅给我而获取相当的利益,而且是一笔非常大的收益。因为一连串的演讲会所带来的收益,远比三倍的租金来得多。如果我只是租下你的交谊厅而不用,那对你来说必定是一笔很大的损失,我们再来看看损失的情况,首先你不但不应该增加交谊厅的租金,反而应该减少它的租金。事实上,你不能把涨价的部分算在你的收益之中,因为我不会按你开的价码付费,而会被迫另寻一个适合我举办演讲会的场所,同时你还有一项损失,那就是我的演讲会吸引一批受过高等教育而且有教养的人来到你的旅馆,这是一个非常好的广告机会。因此,即使你们花了五千美元在报纸上刊登广告,也不可能像我在你们这里举办演讲般地吸引那么多人来光顾你的旅馆,而这种效果对你们而言是非常有价值的,不是吗?”最后他还说:“希望你仔细考虑我所说的话,然后再告诉我你最后的决定。”

第二天,卡耐基就收到了旅馆的回音,通知他交谊厅的租金决定不涨价了。

听了这个故事,首先,你一定会感叹:看来,有时做得好还不如说得好!的确,人生如战场,我们随时可能遭到对手和意外情况的奇袭、偷袭和猛袭。这种“袭击”有突然性,任何人不可能预先作好准备。第二,“袭击”的情况极为尖锐、复杂,是突然出现的,而回应、回击、回答必须快,容不得你慢慢去考虑、去琢磨。不能立即回答,就意味着失败。第三,回答、回击的内容、方式不仅要针锋相对、准确地打向对方的要害,更要求机智、巧妙,叫人听了感到意外,感到妙不可言,甚至拍案叫绝。

人生的道路不会是一帆风顺的,铁嘴秀口走天下,就是要在人生某一时刻的“拐点处”如何用口才去解决“拐点处”的“关键”。

美国芝加哥大学等单位曾做了一次民意调查,结果表明:成年人最关心的除了健康问题之外,其次关心的就是有关增进改善人际关系的技巧。被调查者中,无论是政界的风云人物,还是商界的高级职员;无论是银行家,还是推销员;无论是建筑师,还是会计师,都希望学习言辩的智慧,说服人的方法。

可以这样说:《铁嘴秀口走天下》,几乎就是依循这一调查的结论而编写的。如果读者朋友赞同上述调查结论的话,就好好阅读本书吧,它一定会给你一个惊喜!

本书分为上下两部分:

上篇为“铁嘴秀口走天下”,共十一章。每章内容独立,章与章之间又互为整体,读者阅读起来既可点秀章节,又可一气呵成。让你从此“站得高,望得远,说得好,行得方便”。

下篇为“好方法成就铁嘴秀口”,共四章。每章内容独特,奇妙方法让你在不知不觉中成就“铁嘴、秀口”。从听开始,从说做起,从细节训练,语序分明,循序渐进。读后受益,操作易行。

本书在编写过程中,得到许多专家和朋友的关心,湖北人民出版社李鹏先生给予了有益的指导,湖北省图书馆也给予了有力支持,特别是期刊部过刊处及韩露同志给予很大方便和帮助,作者在此一并表示由衷地感谢!

读者朋友,拥有本书你将变得更崇高。

“急事,慢慢地说;大事,清楚地说;小事,幽默地说;……”

编著者

2007年6月

上篇:铁嘴秀口走天下

第一章 拐点口才助你成功

人生的关键处就是“拐点”。拐点口才,就是在人生的“关键处”如何用铁嘴秀语去解决“关键处”的“关键”。

一、拐点秀语真诀	1
1. 声音甜美磁性秀	1
2. 先声夺人语速秀	3
3. 干净利索在点秀	4
4. 喷香含珠快感秀	5
5. 美丽奇巧才华秀	5
情景演练:揽客妙招秀语	6
二、铁嘴柔语口才	7
1. 规矩方圆的“得体”	7
2. 机智灵活的“方式”	8
情景直击:“铁嘴”李肇星妙语智答	9

第二章 秀口美语营造八面玲珑人际网

走遍天下靠的是嘴,而不是腿!

俗话讲:一句话可以把人说得跳,一句话也可以把人说笑得笑。

1. 初次交谈言辞有涵养	10
2. 恰到好处的第一句	11
3. 逢人减岁	11
4. 说话的“软着陆”	12
5. 忠言也可不逆耳	12
6. 多与陌生人交谈	13
7. 当你和英美人士交谈时	14



8. 说话别惹人烦	16
9. 酒席宴上的忌语	18
10. 开玩笑“十戒”	19
11. 需要戒掉的口头禅	21
12. 来点模糊的“外交辞令”	21
13. 争取主动、秀口回春	23
14. 走天下,与各色人等交谈有“套路”	24
15. 秀口美语机巧运用	24
情景直击:“414”不是“死呀死”而是“发多发”	25

第三章 秀口美语谋取称心职

请您切记:绝对要尊重面试者提出的每一个问题,并诚恳地回答。

1. 求职时应文雅大方语言流利	26
2. 求职面试的“禁口”	27
3. 应对“五花八门”性格考官的语言对策	28
4. 招聘时考官“歪脑筋”语言解密	29
5. 一句妙语求职成功	31
6. 铁嘴“创意”,秀语进外企	32
7. 外企“门槛”“幽默”过	32
8. “另谋高就”者面试有“忌语”	34
9. 竞聘演讲的语言技巧	35
10. 竞聘演讲语言如何出彩出新	36
情景直击:“港首”曾荫权第一次求职记	39

第四章 秀口美语融洽上下级关系

常言道:“恭维不蚀本,舌头打个滚。”

1. 好领导要有好“耳才”	41
2. 小处夸奖能获意外惊喜	42
3. 收服人心激发干劲绝招	42
4. 善于“看人戴帽子”	45
5. 批评下属要慎言	48



- | | |
|--------------|----|
| 6. 说服领导有讲究 | 51 |
| 7. 提醒老板有方法 | 52 |
| 8. 进言老总总窍门 | 53 |
| 9. 升职路上“语声俏” | 54 |

第五章 铁嘴赢得芳心归:送给男士

莎士比亚有句名言:“你有舌头吗?如果你不能用舌头博取女人的欢心,你就不配称为男人。”

-
- | | |
|------------------|----|
| 1. 甜言蜜语 | 57 |
| 2. 制造巧合 | 57 |
| 3. 不怕拒绝 | 58 |
| 4. 具体赞美 | 58 |
| 5. 绘声绘色描述事情 | 59 |
| 6. 捧你追求的对象 | 59 |
| 7. 塑造自己有主见形象 | 60 |
| 8. 防拒的“三级台阶” | 60 |
| 9. 激发她心中隐藏的爱情 | 60 |
| 10. 从细微处入手 | 61 |
| 11. 悄悄在她耳边细语 | 62 |
| 12. 话里含情情更浓 | 63 |
| 13. 恋爱中否定语言的艺术运用 | 64 |
| 情景演练:读懂美眉的“马拉松” | 65 |

第六章 秀口雅语醉心仪:献给女士

现代女性约会遇到“寡言少语”的男士而你又“情有所钟”时,可这样化解僵局:(1)围绕事业追求,点化话题的“闪光点”;(2)围绕兴趣爱好,点化话题的“共鸣点”;(3)围绕环境氛围,点化话题的“着眼点”;(4)围绕社会生活,点化话题的“兴奋点”。

-
- | | |
|----------------|----|
| 1. 雅秀一:给他机会 | 68 |
| 2. 雅秀二:亲昵含蓄巧问话 | 69 |
| 3. 雅秀三:诱导话匣子 | 70 |



4. 雅秀四:另一种对话——实物交流	71
5. 雅秀五:甩个隐语	72
6. 雅秀六:撒个娇谎	72
7. 雅秀七:以行动来表心意	73
8. 雅秀八:不愉快时的忌口	74
9. 雅秀九:现代女性说话艺术的迷人世界	74
情景演练:女性应对男上司“夜邀”的策略	78

第七章 铁嘴谈判秀口双赢

成功的商务谈判都是谈判双方出色运用语言艺术的结果。

1. “会听”是谈判的基础	79
2. 提出比你想要得到更多的要求	79
3. 绝不对第一个出价说 Yes	80
4. 最聪明的劝诱法	80
5. 说服对方的要诀	82
6. 短暂的烟幕	83
7. 机智应答	84
8. 最后出价的策略	85
9. 皆大欢喜的有效谈判:双赢	85

第八章 花言巧语妙营销

在商场这看不见硝烟的激战中,你不仅需要智慧,而且要有好的风度和修养,更要具备“巧舌如簧”的口才。

1. 好营销要有好“听”才	88
2. 好口才方能好营销	90
3. 货卖一张嘴:柜台语言秀	91
4. “微软”提醒法	92
5. 妙语洞开紧闭门	93

第九章 另类口才走天下

如何处理好每天遇到的求人办事、帮人办事等诸多随时发生的“问



题”，另类口才的确不可缺。

一、巧言妙语入题善变通	95
1. 走天下,妙语自断后退路	95
2. 好口才方能被人“好了解”	95
3. 秀口美语让他人与你一见如故	96
4. “顺耳”美言莫轻信	97
5. “人微”也能“言重”	98
6. 口齿伶俐有窍门	101
7. 欣赏他人照片时出言有“讲究”	103
8. 交谈关键处不妨“深呼吸一下”	105
9. 以“愚”制胜我不傻	106
10. 秀口诱导,铁嘴表述	107
11. 模糊策略,“酒话”少说	108
12. 自我辩解,找梯子下台	109
13. 旁敲侧击,灵秀语言巧运用	109
14. 亮出你的独特风格	110
15. 语感敏锐,意到言随	111
16. 铁嘴“敲”老外,秀语妙解十二生肖	113
情景直击:普京总统二十句“秀语”走天下	115
二、随机应变语言交际“识天机”	116
1. 洞悉“糊涂人”、“聪明人”心理语言的技巧	116
2. 电话沟通亦重要	118
3. 求人办事的嘴皮子功夫	123
4. 铁嘴秀语讨债	125
5. 如何避免生活中的言语冲撞	128
6. 八种句型走“江湖”	130
7. 友好推辞会说不	131
8. 顺口溜也能让叫卖“升值”	134
9. 餐厅秀语:说话讲究色香味	136
10. 学学韩国导游的“说话”	137
11. 拐点点击,论辩者击中“论敌”的“中子弹”	138



第十章 直销八卦炉：业绩出自漂亮话

在直销这个朝阳的行业中，有人获得了成功，有人却没有获得预想的业绩，同样是终日忙碌全身地投入，却得到不一样的结果，为什么呢？是口才。口才决定了直销人员的业绩，无论是一次严肃认真的“谈判”，还是一次不经意的随意闲聊，绝妙的漂亮话是直销人员挖掘人生金矿的利器。

一、朝阳产业，机语俏言秀直销	140
1. 入木三分透秀力	140
2. 和谐共处巧面谈	141
3. 魅力语言促成交	142
情景直击：她用诚信妙语稳住了朋友	145
二、谈天说地，聊天不误游说功	146
1. 愉悦情怀、联络友谊，聊天可不“闲”	146
2. 倾听大法、宾主尽欢，聊天技巧先听后说	146
3. 投其所好、适当赞美，聊天定有收获	148
4. 长辈同僚、性格各异，聊天讨论自有乐	148
5. 旁敲侧击、歪打正着，聊天无意收“正果”	150
6. 语言模糊、思维清晰，聊天暗示很巧妙	150
情景直击：高手与采访对象聊天	151

第十一章 人际沟通，我是“最能”的说服者

美国芝加哥大学等单位曾做了一次民意调查，结果表明：成年人最关心的除了健康问题之外，其次关心的就是有关增进改善人际关系的技巧。被调查者中，无论是政界的风云人物，还是商界的高级职员；无论是银行家，还是推销员；无论是建筑师，还是会计师；都希望学习言辩的智慧、说服人的方法。

一、沟通改变人生	152
1. 交际沟通，亲和有方	152
2. “和气”战胜“火气”，营销慢说“不”	154



3. 卡耐基的主动沟通术	155
4. 尊重他人,沟通障碍巧消除	155
情景直击:她是怎样丢掉一份高薪“饭碗”的	158
二、情理交融,说服有力	159
1. 超级说服有高招	159
2. 现身说法应诚恳	160
3. 说服朋友有“亏计”	161
4. 劝说对方需“动情”	163
5. 高手“下套”,出人意料	164
6. 戒掉不明智的说服方法	166
7. 说服别人要有耐心	167
8. 教师如何说服问题学生家长	169
情景直击:巨额罚款,从称赞对手“搞定”!	169

下篇:好方法成就铁嘴秀口

第一章

铁嘴秀口铸造法:听话听音

有一句话说得挺有道理:人只长了一张嘴而长了两只耳朵,所以人们应该多听少说;俗语又说:会说的不如会听的。

社会交际离不开听,良好的听话能力是人们获取知识的主要途径之一。

1. 会听才会赢	171
2. 成为倾听高手的“高招”	172
3. 听言,须像兔子一样专注灵敏	173
4. 抓住要点、准确理解言者的内容	173
5. 听话时展开想象与联想的翅膀	174
6. 快速应变你所听出的不利因素	175
情景演练:听测假话后面的真话	177



第二章

铁嘴秀口铸造法:说话在点

矮子面前莫说矮,婚礼之中莫言丧。要想使您的人际关系多一份理解,多一份友情,您就得说话在点,说话得体。

1. “说话在点”十原则	178
2. 创设和谐的氛围	181
3. 坦诚地表现谦虚	182
4. 没有隐瞒的真诚	183
5. 带有善良的心意	184
6. 宽容大度且有人情味	184
7. 有理有据有文采	186
8. 看对象、看场合、看前后语、看文化背景	188
9. 见什么人说什么话	191
10. 掌握最佳的谈话方式	195
11. 简洁明快、直奔主题	195
12. 沉默是金	196
13. 童叟都喜欢赞美	197
14. 恰如其分去恭维	198
15. 明智的截人话头	200
16. 调整心态摆脱尴尬	201
17. 沉默拖延,委婉说“不”	203
18. 能声东击西就不要直来直去	205
19. 细节能使说话更有力	206
20. 恰当应对令人反感的话	206
21. 增强语言的亲和力	207
22. 言谈失败的八种原因	208
23. 说话的忌讳须谨记	210
24. 骂人的技巧	210
25. “废话”的“废旧利用”	212
26. 冯巩、赵本山“做人”、讲话的在点和得体	212

第三章

铁嘴秀口铸造法:能言善辩

善于说话不是一件简单的事。有思想,有丰富的知识,有敏捷而缜密的思维能力,有丰富的语言材料的储备,有敏捷的驾驭语言的能力,有丰富的社会经验,知道在什么样的场合用什么样的语言是得体的,效果好的,有力量的,如此等等,这是善于说话要具备的条件。

一、恢宏演讲显才华	216
1. 演讲的魅力和威力	216
2. 演讲的种类、特点和语言	217
3. 命题演讲的心理、结构和语言	218
4. 演讲时如何吸引人、感动人、说服人	226
5. 演讲的最高技巧:即兴演讲	229
6. 即兴演讲“七字诀”	230
7. 即兴演讲的关键在“题眼”	232
8. 即兴演讲时语言出错的补救技巧	234
二、社交语言沟通方法	236
1. 游刃有余的社交沟通方法	236
2. 访友待客的方法	239
3. 劝说沟通的方法	239
4. 求职应聘的方法	240
5. 三句半话获得一个机会	241
6. 洽谈采访的方法	242
7. 朱德庸巧舌采访上海 MM	243
8. 称呼语的表达要领	246
9. 招呼语的表达要领	246
10. 称赞语的表达要领	246
11. 委婉语的运用技巧	247
12. 暗示语的运用技巧	248
13. 应变语的运用技巧	248
14. 说服语的运用技巧	249
15. 劝架语的运用技巧	251



16. 提问语的运用技巧	253
17. 答问的艺术	254
18. 对答如流的诀窍	255
19. 经典欣赏:绝妙的即兴问与答	256
20. 社交场所的“介绍”	257
21. 网络网聊网人缘	258
22. 话语权利高于一切:博客的无主题变奏	260
三、唇枪舌战论辩场	263
1. 论辩中常用的逻辑方法	263
2. 论辩技巧点津	264
3. 一般论辩的技巧	265
4. 论辩中的“糊涂”四招式	268
5. 论辩中的“聪明”三招式	272
6. 论辩中的“机智”六招式	273
7. 如何面对有敌意的听众	280
四、做个可口可乐的主持人	281
1. 主持人的基本功	281
2. 会议主持人技巧	282
3. 联欢会主持人技巧	283
4. 节目主持人口才技巧	283
5. 名嘴主持人串场的技巧与基本功	288
6. 著名主持人敬一丹“说人话”的技巧	288
7. 美女主持人董卿的“知性魅力”	289
8. 秀语之王拉里·金变“冷场”为“热场”	292
五、“脱口臭”后的补救	293
1. 嘴上的错误再用嘴巴去弥补	293
2. “脱口臭”后的艺术补救	296

第四章 铁嘴秀口铸造法:点秀幽默

幽默就是轻松,就是快乐,就是欢笑。幽默既嘲笑自己,也善意调侃他人。笑人笑己,大笑一场,人人都笑,笑一笑,十年少。这正是幽默魅力之所在。