

珍藏版

说话有“术”的人，言辞表达往往口吐莲花、字字珠玑、一语千金
说话乏“术”的人，交友办事只会话不投机、处处碰壁、寸步难行

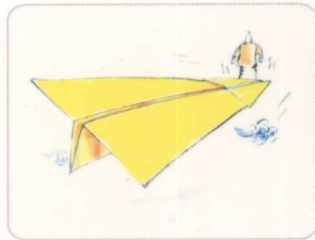
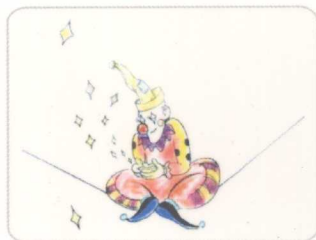
口到

★★★ 你的口才价值百万 ★★★

曹希波/编著

钱来

巧舌赢天下，功到自然成；妙语闯人生，口到钱自来！



— 珍藏版 —

口到

★★★ 你的口才价值百万 ★★★

钱来

曹希波/编著

说话有“术”的人，言辞表达往往口吐莲花、字字珠玑、一语千金
说话乏“术”的人，交友办事只会话不投机、处处碰壁、寸步难行

巧舌赢天下，功到自然成；妙语闯人生，口到钱自来！

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

口到钱来/曹希波编著. -北京:企业管理出版社, 2007. 4
ISBN 978 -7 -80197 -731 -1

I. 口… II. 曹… III. 口才学-通俗读物 IV. H019 -49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 055927 号

书 名: 口到钱来

作 者: 曹希波

责任编辑: 张 兰

书 号: ISBN 978 -7 -80197 -731 -1

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 香河闻泰印刷包装有限公司

经 销: 新华书店

成品尺寸: 170 毫米×245 毫米 16 开本 18.5 印张 300 千字

版 次: 2007 年 6 月第 1 版 2007 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 35.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换



前 言

“工欲善其事，必先利其器”，口才就是让我们获得更多的成果，赢得更好的未来的最佳工具之一。在当今飞速发展的社会，对口才的要求已经越来越高，说话的艺术不仅影响着你的人际交往、办事能力，也对你的收入起着关键性的作用。

中国人自古就讲究说话的艺术，不论是与人说话、与人交往、与人办事、商业沟通、商业应酬等等，都蕴含着说话的玄机。一句精辟的话也许可以改变你的一生，一些得体的说辞也许会价值连城。你口才的好与坏关系着你的“钱”途，因此，你决不要小看了你那张不起眼的“嘴巴”，只要把你“嘴巴”的功力练到“登峰造极”，你便可以“口到钱来”。

本书着重讲解一些必备的说话技巧、应酬方法以及一些高超的说话智谋，让你轻松拥有超凡口才。全书分为十二章，分别从：魅力口才获取的公众支持价值连城；动人的谈吐令谈判双赢；人脉资源价值百万——好口才令你处处受欢迎；高效口才带来更丰厚的利润；练就铁齿铜牙，成功签约顺利回款；在听与说中捕捉商机——一线千金的电话营销策略；赢就一生的制胜武器——无往不利的说服术；拒绝应对策略与成交促成法——自信表达决定顶尖业绩；充实你的口才资本——会说话也是赚钱的一种资本；三分靠做事，七分靠口才——你的财富由你的嘴巴铸造；会说话当钱花——送一堆礼物不如说一句赞美的话；是什么阻挡了你的财路——防范说话陷入“死穴”来传授你与不同人在不同场合说话的技巧，并且运用了



精彩的案例和精炼的语言，让你在轻松愉悦的阅读中掌握“口到钱来”的说话技巧，令你的口才迅速升值。

想要成为百万富翁，就从说话开始，拥有了一流的口才，你才能够成为最大的赢家！

编者

目录

CONTENTS





目 录

第一章

魅力口才获取的公众支持价值连城

用丰富的谈资赢得公众的支持	2
用语言提升影响力	4
有威信才能获得支持	7
以德服人，说话更有力量	9
鲜活的创意语言更添说话魅力	11
言辞恳切才能打动人心——情感是最有效的投资	15
真诚的语言更有感染力	17
说话不是“独角戏”——说话要有互动性	20
用语言征服不同类型的人	22
用语言统领全局	25
魅力无穷的幽默技巧	27

第二章

动人的谈吐令谈判双赢

财富来回滚，全凭舌上功	34
从容应对谈判中的不确定因素	37
良好的氛围能促进谈判的双赢	38

C
O
N
T
E
N
T
S



打破谈判中的僵局	40
捕捉谈判中的有利信息	42
怎样说话才能赢得商业谈判	43
以柔克刚，摸清对方的底牌	46
冷处理获得热效应	49

第三章

人脉资源价值百万

——好口才令你处处受欢迎

好口才赢得好人缘	54
言真意切结知己	57
选择有价值的朋友进行交往	59
少开“空头支票”	63
获得好感的五种方法	65
与陌生人一见如故——不停地积累新的人脉	67
破除阻碍人脉发展的“无形墙”	70

第四章

高效口才带来更丰厚的利润

搞好的人际关系是长期“利润投资”——赞美他人的效力 ...	74
小“投资”，获得大“利润”——把话说得简约旨丰	76
人情投资带来高额利润——以滴水之恩获得涌泉之报	80
放弃不等于没有“利润”	84



第五章

练就铁齿铜牙，成功签约顺利回款

创意开场白是成功的敲门砖	88
用魅力语言赢得销售的机会	92
善于发现顾客购买意向的信号	94
用迂回战术打开顾客的钱包	96
反问让你更主动	98
对性格不同的顾客采取不同的推销策略	100
成功签约的有效方法	103
签约之后你该怎么说	108
有效回款策略——如何应对欠债的爷	109

第六章

在听与说中捕捉商机 ——线千金的电话营销策略

电话预约客户的技巧	116
接听客户电话时的注意事项	118
电话推销产品的说话技巧	120
突破千万业绩的关键电话	123
用电话语言打动客户的心	131
巧妙应答客户的技巧	132
面对犹豫不决客户的营销策略	134
把顾客的拒绝当作购买的前兆	135



第七章

赢就一生的制胜武器

——无往不利的说服术

先发制人，掌握主动权	138
销售说服技巧的秘密武器	140
高效说服让你以逸待劳	142
投其所好才能百战不殆	143
以退为进的求全策略	146
灵活劝解胜过千军万马	149
以利相诱的劝说技巧	151
避实就虚，暗中取胜	154
按病开方，才能药到病除	156
一语中的，足以成就大事	159

第八章

拒绝应对策略与成交促成法

——自信表达决定顶尖业绩

面对不爱说话顾客的应对策略	162
“你的价格太高了”时的应对策略	163
“我要考虑考虑”时的应对策略	164
面对愤怒买主的应对策略	165
突破顾客心理防线促成法	167
激发买主购买欲望的成交方法	169
利用赞扬之辞的成交促成法	171
面对有异议顾客的应对策略	173
吸引顾客注意力的方法	174
公共场合进行业务推销的方法	176
有效应对客户借口的的方法	178



第九章

充实你的口才资本

——会说话也是赚钱的一种资本

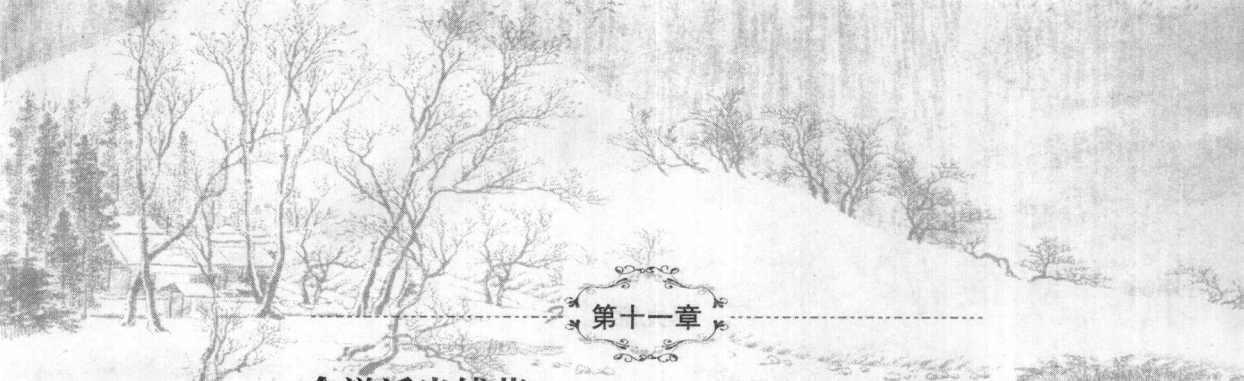
怎样才算会说话	184
天天说话不见得会说话	186
能说会道才有好前程	188
读万卷书，增添语言魅力	189
树立良好的说话形象	194
调整说话的节奏	196
培养独树一帜的说话风格	198
说话必须具备的四种素质	200
练就得体的体态语	204
说话要有条理性	208
语为情动，言为心声	209
说话真诚才能让人信服	211

第十章

三分靠做事，七分靠口才

——你的财富由你的嘴巴铸造

三言两语 精彩便唾手可得	216
机智应对，困境得以瞬间扭转	218
口无遮拦，赔了夫人又折兵	221
把握说话的时机助你平步青云	223
幽默风趣，成功来得如此漂亮	226
危难在即，出奇才能转危为安	229
精明操纵，既得实惠又卖乖	232
逞无用之强，失败在所难免	234



第十一章

会说话当钱花

——送一堆礼物不如说一句赞美的话

求人办事会说赞美话	238
隐形赞美，无边富贵随你行	240
学会赞美，绝处逢生	242
人脉即是财脉——与陌生人交往时别忘说赞美话	244
抛出赞美之辞，就是为自己开辟道路	246
一味阿谀逢承自然无人欣赏	249
赞美你的客户——把你的财神爷哄开心	252
挖苦指责，累累伤痕伴君侧	253
老板高兴你“财”高兴——赞美上司更重要	256
真诚赞美，患难与共见真情	258

第十二章

是什么阻挡了你的财路

——防范说话陷入“死穴”

不良的口头禅让你错过财运	264
开口说话一定要注意的六点	266
让财神不快的礼貌忌语	267
嘴边留个“把门”的	268
办公场所不宜说的话	270
初遇贵人时要注意的细节	272
别错过赚钱的机会——面试时易犯的致命错误	274
与老板说话的禁忌	277
让老板给你加薪的注意要点	279
蓄意责难，只会殃及自身	281
参考文献	284

口到钱来——你的口才价值百万

第一章

魅力口才获取的公众支持价值连城





用丰富的谈资赢得公众的支持

我们经常听到有人抱怨道：“我在和人说话的时候总是觉得无话可谈。”也许你也抱怨过自己的谈资不够丰富，那么就让我们来看看怎样搜集谈资吧！

谈话总是以生活为主要内容，有了生活，就等于有了谈话的内容；生活内容如此丰富，因此谈资也就不难找到。但重要的是：你对身边的任何事都要予以关心。这就是说你对自己的国家、工作的行业、同事、朋友，还有亲属等都要时常关注；你所见到和听到的，都要用心去思考、分析，而不是冷漠麻木地对待周围的一切。

你的日子应该过得有目的，时常做一些计划和安排。把自己和国家、公司，亲友、上司以及下属紧密联系在一起。如果你符合这几条标准，就说明你是一个善于思考和观察的人。你已经离“好口才”不远了。即使你现在还不会说话，但你已经可以很容易地找到丰富的谈资，只要经过简单的训练，你就会发现自己的话想说都说不完。

积累谈资，就要多留意生活。

在你读书看报的时候，记得备上一枝笔，把你今天最感兴趣的新闻和好文章做个记号。如果能收集起来做成剪报就更好了。每天只要读几遍这些新闻和文章，用不了10天，你就能记住不少有趣的事情了。开始时可以不追求数量，以免产生厌倦情绪。只要每天都去记一两句，一个月下来，你就会发现自己的思想比以前要丰富、深刻得多了。谈话的时候，很容易地就想起这些话来，谈资自然多了许多。

按照这种方法，时间一长，你谈话的题材和资料就变得很丰富了。你谈话时也会越来越自信。下面的故事就告诉了我们为什么讲谈资来源于



生活。

楚国的大夫登徒子为人心胸狭窄。一天，他在楚王面前说宋玉的坏话，说宋玉虽然人长得风流倜傥，气度不凡，说话也很有文采，但实际上他是个好色之徒，希望楚王从此禁止宋玉出入后宫。楚王听了登徒子的话就找来宋玉质问。


宋玉听了很从容地说：“容貌俊美，是上天赐予的恩惠；能言善辩，是靠着老师的教诲；至于贪恋女色，臣绝对不曾有过。”

楚王听了就说：“你说自己不爱女色，有证明吗，有的话就讲给我听听，没有的话就别让我再见到你。”于是，宋玉说道：“天下间的美女，没有哪里的能和楚国相比，楚国女子中最美丽的，也没法和我家乡的美女相比，而我家乡最美丽的女人，就要数我邻居东家的那位姑娘。这位姑娘，论身材的话，增加一分就太高，减去一分就太矮；说起她的皮肤，即使涂抹一丁点脂粉的话也太白，抹上一点朱红的话又太艳丽，真是生得恰到好处。她的眉毛就像翠鸟的羽毛一样，皮肤像冰雪一样晶莹剔透，腰身纤细就像裹着丝绸，牙齿整齐得好比一串贝壳。她笑起来很甜美，足以令当地的人们为她倾倒。这样美丽的姑娘，趴在墙头窥视了我三年，而我一直没有动心。登徒子却不是这样，他的妻子相貌丑陋，衣着不整，眼斜唇翻牙齿参差不齐。弯腰驼背走路一瘸一拐，身上还长着疥疮。这样一个丑陋的妇女，登徒子却和她生有5个孩子，大王说谁更好色呢？”

宋玉这番话，实在是前无古人。登徒子说他好色，他就以邻居家的美女作为谈资，来反衬自己的不好色。又以登徒子之妻奇丑无比，讽刺登徒子自己才是真正的好色之徒。只有对生活中身边事情的仔细观察，才能使宋玉做出如此夸张的描述。可见，生活才是语言艺术的基础。用心关注生活，你可以很快地就积累起许多值得讨论的话题。但这并不意味着你的谈资积累工作到此就圆满完成了。谈资并不只是用来引入讨论、打破沉默的。更多的时候，谈资都是用来支持自己观点的最好工具。你需要将这些材料进行加工才能成为你的谈资，以便在与他人沟通时用它们支撑你的观点，提高你的说服能力。

对一个成功人士来说，脑子里有丰富的谈资是很重要的。“巧妇难为无米之炊”，如果一个人在讲话时不能加入吸引人的谈资，那么他的话就会变得枯燥乏味，令人厌倦。

让我们来看看“白门楼斩吕布”的故事：



话说曹操活捉了吕布，认为吕布武功天下第一，打算留他一条生路，收为己用。于是他征求刘备的意见。刘备担心曹操得吕布后，会越发强大，不利于自己日后的光复大计。为免除后患，刘备希望曹操能处死吕布。但曹操生性多疑，如果刘备大数吕布的种种劣行，恐怕不能说服曹操。于是，刘备只说了一句话：“公不见丁建阳、董卓之事乎？”这一句话将吕布心毒手狠、忘恩负义，杀死义父的恶行说了出来，以此提醒曹操恐怕会落个丁建阳、董卓的下场。曹操听了此话果然上了当，没有犹豫，斩了吕布。

合理地使用谈资，观点才会有依托。好的谈资可以诱发听者联想，产生共鸣。所以，一个成功者对于谈话的题材和资料，不仅要学会积累，还要懂得去应用。

为了达到自己的目标，在谈资的问题上决不能偷懒、马虎和随便，也许你会觉得每天都去记几个故事或名言，长时间很难坚持下来，这时你一定要提醒自己：现在的积累是为了将来的收获。而且长期和这些谈资打交道，你得到的将不仅仅是口才，你的思想和品位都会有不同程度的提升。所以，注意观察你的生活吧！



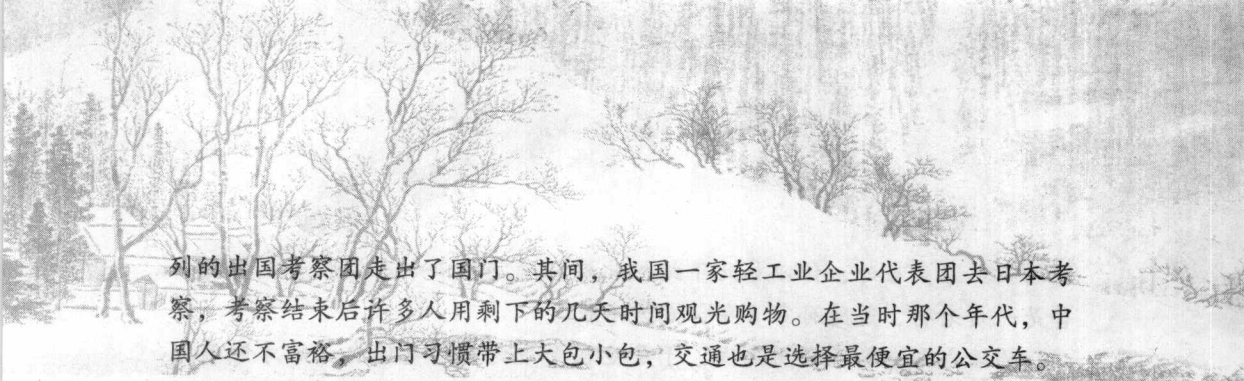
用语言提升影响力

语言的影响力就是在和人们打交道的过程中，能够有效影响和改变交谈对象的心理和行为，使其接受自己的观点。这种影响力的实现其显性手段也许是靠权力，隐性手段则是靠说话者的威信和人缘。在这里我们要谈一谈如何以语言提高说话者的威信和人缘，进而使得其影响力达到最大化。

充分发挥语言的影响力，就要正确认识自己的角色、地位，使用符合自己身份的语言来实现对谈话对象的影响。这里要注意的是语言和自己身份以及讲话情景是否相符。只有适时适地的语言才能使自己的说话魅力充分地发挥。

有这样一个故事：

二十几年前，中国开始重视对国外先进生产技术的学习。于是，一系



列的出国考察团走出了国门。其间，我国一家轻工业企业代表团去日本考察，考察结束后许多人用剩下的几天时间观光购物。在当时那个年代，中国人还不富裕，出门习惯带上大包小包，交通也是选择最便宜的公交车。

这个考察团在一次集体购物后照例乘坐公共汽车。因为自己的包裹比较碍事，妨碍了一些日本年轻人的乘坐。于是一场激烈的争执就这样爆发了。

两拨人虽然语言不通，但都情绪激动。就在他们吵得不可开交时，一位日本老人走到那群年轻人面前，用很严厉的语气训斥了几句。没想到那几句简单的训斥相当有效，那些日本年轻人立刻就像霜打的茄子一般蔫了。考察团自然对老者十分感谢。但他们想不明白的是：一个如此普通的老人怎么就能三言两语地将一群情绪激动的年轻人训斥得服服帖帖，难道他的话中藏有玄机？

还是翻译人员为大家揭了秘。其实，那位老者只是说了三句话：“你们这群混蛋！”“人家是客人，我们作为主人怎么可以如此无理！”“你们赶紧给我老老实实地坐好，别再造次！”听了翻译的话，考察团更迷惑了：这三句话中有什么不寻常的吗？

确实没有什么不寻常，只是老人训斥年轻人的语气十分严厉，底气十足。日本人是十分尊重老人的，他们会听命于老人的教导。所以老人靠着年龄赋予自己的社会地位，再加上和身份、环境相符的语言、语气，才能声色俱厉地训斥一群素不相识的年轻人，并使他们变得服服帖帖。试想一下，如果老者和颜悦色地进行说教，恐怕效果就会差很多吧。

这种强制性的影响力，能起到立竿见影的效果。但这种强迫式的影响力还不足以让听话人完全接受你。有一种影响力被称为“非权力影响力”，是指说话人靠着自己的个人素养，包括品行、声望等形成的影响力。这种影响力并非外界赋予的，它没有强制性，而一旦形成了这种影响力，就会被视为顺理成章、自然而然。要实现这种影响力，说话人必须使自己的语言在决断能力和洞察能力等方面表现出过人之处。同时，还要使语言能够体现出自己的优良品质和个人魅力。

在影响持久性上，非权力影响力显然要更胜一筹。

《三国志》中记载，当年曹操率百万雄兵，挥师赤壁，准备一举将吴国吞并。孙权很是着急。他想起其兄孙策临终前的嘱托：“外事不决可问周瑜。”于是孙权令年轻的周瑜为水军大都督，并赐给他尚方宝剑。当时

周瑜虽然名声在外，但以如此年纪担此要职确实难以令人臣服。副都督程普是一员老将，追随孙家多年，尤为不服。

周瑜也知道自己资历尚浅，于是他在受命之初尽量使自己的才能展现出来。周瑜为达到这一目的，依靠的正是靠自己自信果断、充满智慧的语言。

周瑜第一天来到军中，程普便借口生病不便出门，让长子程咨来到军营出席军事会议。周瑜一见就明白了其中缘由。他只当是没看见，沉稳地向众将下发命令：

“在王法面前不讲情谊，各位将军恪尽职守、各司其职。现在曹操当权，比董卓那时强大。他囚禁天子，大兵压我边境。我奉命带军讨伐，希望大家能与我一起拼杀到底。我军所到之处，不得扰民。赏罚劳罪，量力而行。”

这一席话，每字每句都说得铿锵有力，斗志昂扬。说得大家心中都暗暗佩服周瑜少年老成，有大将之风度。

随后周瑜调动人马，井然有序，动静有法。

程咨回到家中，将周瑜誓师之言和点将的详细经过告诉了父亲程普。

程普很是吃惊：“我一直以为周瑜文弱，今天听你一说，果真是个将才。”于是赶忙去向周瑜谢罪，周瑜很大度地原谅了他。

在火烧赤壁一战，周瑜更是将自己果断，底气十足的语言风格表现得淋漓尽致。

他命甘宁：“带领蔡中等降将兵吏，沿南岸而走。打曹军旗号，直取乌林。于曹军屯粮之所，深入军中，以火为令。留蔡和于军中，另待他用。”

他命太史慈：“领三千精兵，珍本黄冑缔结，断曹军合肥接应之兵。放火为号。见红旗则吴侯援兵到。”

随后令吕蒙、凌统带兵接应甘宁；命董袭带兵直捣曹营；另潘璋以白旗为号接应董袭。环环相扣，步步为营。

这一仗，使吴中众将均见识了周瑜的用兵如神、年少有为。从此周瑜在军中树立了自己的威信，无人不服。

在行动上表现自己锋芒毕露的才干；在语言中展现自己的敦厚、贤德，这就是形成非权力影响力的方式。