



一言得而天下服
一言定而天下听

口才操纵术

湖北美术出版社



一言四座天下惊
一笑满堂尽欢心

交口才操纵术

张其成 著



湖北美术出版社

梦泽 湘君 编

社交口才操纵术

(鄂)新登字 06 号

社交口才操纵术

梦泽 湘君 编

*

湖北美术出版社出版、发行

钟祥市印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 8 印张 170000 字

1993 年 6 月第 1 版 1993 年 6 月第 1 次印刷

印数:1—20000

ISBN 7—5394—0434—5

I·12 定价:4.80 元

目 录

第一编 口才操纵基础训练

说话三分曲·····	[1]
与君一席话,胜读十年书·····	[6]
训练你自己讲话的能力·····	[7]
说话与演讲的区别·····	[8]
口才的标准·····	[9]
口才的三种能力培养·····	[10]
说话要准确·····	[10]
如何选择话题·····	[11]
开场白的选择·····	[12]
不要用重复的字眼·····	[13]
不要用鼻音说话·····	[14]
不要用尖音说话·····	[14]
尽量避免使用关联词语·····	[15]
讲演中常用的连接句·····	[16]

减缓紧张气氛的用语	[16]
谨慎回答时特别受用的辞句	[17]
给自己留下回旋余地的不肯定语气	[19]
语言化敌术	[20]
如何作好答复	[21]
要善于表达“不”字	[22]
提问的四种方式	[23]
问话三件宝	[24]
如何“投石问路”	[24]
用疑问句防止对方的回答偷工减料	[26]
认真地倾听可使用对方把话说完	[27]
换个方式问话	[28]
让对方开口的技巧	[29]
让对方补充你的话	[30]
利用错误前提暗示,使对方作利己的回答.....	[30]
让对方不断地重复	[31]
交易期限用语	[32]
失言或口误的紧急处置	[33]
选择“居高临下”的说话地点	[34]
什么原因使你提不出好问题	[35]
说服对方的秘诀	[39]
赤诚的批评	[40]
尴尬局面的化解	[42]
双关语的妙用	[42]
针锋相对点鳌	[43]
兜圈子,捉迷藏.....	[45]

推销自己观点的八大要诀	[47]
讲演时应注意的要点	[48]
幽默口才的力量	[49]
选择什么时机才合适	[49]

第二编 如何掌握口才操纵规则

见什么人说什么话	[51]
对方若面露难色就需改变语气	[52]
如果认为对方有敌意,可以直接发问.....	[52]
对方顾左右而言他的对策	[53]
必须赶快结束的谈话	[54]
交谈中不要忽略在座的每一个人	[55]
改变话题的方法	[56]
与对方初次见面的技巧	[57]
怎样避开不利的议论	[57]
约会迟到将陷你于不利地位	[58]
告别时的用语	[59]
以自我解嘲的方式消除紧张情绪	[60]
争辩是一个无期的战争	[61]
争辩的合理限度	[62]
质问是大可不必要的	[63]
总经理其实也只是一个人	[64]
如何记住对方的姓名	[64]
略施小计便可给接见者以好印象	[65]
允许对方以第三者身份发言	[66]

商界老板接触新闻界的技巧	[67]
简单明了,说服的技巧.....	[68]
重复对方的话可度过冷场	[69]
寓难言之语于笑话之中	[70]
接受对方的感情有助于化解敌意	[71]
不要随便打断对方的谈话	[71]
顺着对方的看法推销自己的见解	[72]
如何解除对方的戒心	[73]
给对方以渴望的赞同	[74]
富有人情味的正当理由容易被对方接受	[75]
观察对方的优点,并予以真诚的评价.....	[76]
连同对方的名字一起道谢	[77]
注意介绍好自己的名字	[78]
朴实之言可作你的“通行证”	[79]
提出不同意见时,可借用别人的立场.....	[80]
听别人讲话时,要适当作出反应.....	[81]
不要急于表示你与对方有相同的兴趣	[82]
向对方提出要求或批评,不妨先恭维对方.....	[82]
以眼前利益隐藏不利的要求	[84]
承以部分并使之扩大	[85]
有话尽管说	[86]
请各位多加小心	[87]
被夸奖时,要先表示谦虚.....	[88]

第三编 如何使对方处于被动状态

如何让对方选择第二建议	[89]
“我刚刚发现……”	[90]
应聘与工作会谈的准则	[91]
“总经理皱着眉头在看你”	[91]
暗示对方尽快结束商谈的技巧	[92]
如何封锁对方的反驳和疑问	[93]
如何制止对方自吹自擂	[94]
如何限制对方的思路	[95]
如何封锁对方的要求	[96]
怎样干扰对方思考	[96]
阿谀对方使之不安	[97]
运用音量的变化吸引听众	[98]
如何减轻对方的心理反抗	[99]
如何向对方施加心理压力	[100]
拒绝倾听术	[101]
散布谣言的手段	[102]
越是独家新闻,越有传播价值	[103]
故意提出相反的论调	[104]
开门见山能缓和紧张的心理	[106]

第四编 推销技巧和口才

推销前模拟谈判练习——削弱对方的

- 相反意见..... [107]
- 售货技巧种种..... [110]
- 以退为进的交易技巧..... [111]
- 买方的购买策略..... [111]
- 见成前先拟定推销自己的重点..... [112]
- 强调他人的“恶”，可以引开对方的注意 [113]
- 怎样吸引对方的注意力..... [114]
- 改变数字，可产生“换算心理效果”，变不利
为有利..... [115]
- 对方的的小错误不必太计较..... [116]
- 强调“只是因为你是你，我才提供这么有利的建议” ... [118]
- 让自己的主张出自对方之口..... [119]
- 利用趋同心理进行推销..... [120]
- 如何使事情趋向对自己有利..... [120]
- 从简单开始..... [122]
- 先发制人式地提供选择方向..... [123]
- 适当地附和对方可使其接受我们的看法..... [124]
- 善攀谈，小店生意隆 [125]
- 糖衣裹着的苦味药丸..... [126]
- 使用商量的口气调动员工..... [127]

第五编 对方的言中之意如何洞察

评估对方的话时应注意的四个原则·····	[128]
小心对方得寸进尺·····	[128]
与专家商谈的策略·····	[129]
推敲对方的弦外之音·····	[130]
官腔十足有文章·····	[131]
委婉拒绝的后面有“潜台词”·····	[132]
“众所周知”的陷阱·····	[132]
喜欢喊口号者·····	[133]
使用武断语气的人·····	[134]
当对方故意夸张某事的缺点时·····	[135]
会话中常带有“所以”的人·····	[136]
贪人之功为已有者·····	[137]
当对方想使自己有份量的时候·····	[138]
对方不停地引用数字的目的·····	[140]
当对方常常使用“这个”“那个”的时候·····	[141]
强调“所托之事难办”，借此抬高身价·····	[142]
他为什么最后发言·····	[143]
当对方喋喋不休地说话时·····	[144]
借用权威的人·····	[145]
“如果是你，你会怎么做”·····	[146]
用与话题无关的第三者探虚实·····	[147]
对方急于要结论意在中断你的思考·····	[148]

强调与权威人士的关系意图何在·····	[149]
先说声“对不起”的目的·····	[150]
企图使自己的言论具有权威性的人·····	[151]
话中附带“不利方面”的人·····	[152]
过分使用甜言蜜语者·····	[153]

第六编 谈判技巧与口才操纵

理想的商业谈判家的特质·····	[155]
有效谈判的主要特征·····	[156]
商业谈判注意要点·····	[157]
合作性谈判的要点·····	[157]
胜负型谈判的种类及对策·····	[159]
边看边谈的招数·····	[160]
转移视线的商业谈判·····	[162]
力避电话商谈·····	[162]
电话商谈的原则·····	[163]
改变话题的延迟时间·····	[164]
商业“承诺”的重要性·····	[165]
插入一些小动作可使中断的谈话继续进行·····	[166]
避实击虚法·····	[167]
用特别温和的语言来表示拒绝·····	[168]
夸奖的言辞要投其所好·····	[169]
不可理喻的要求·····	[170]
不应处处使对方把自己仅仅看成 是某一组织或机构的代表·····	[172]

除非你能和我共同解决一些问题·····	[172]
消除对方唱反调的意愿·····	[173]
欲擒故纵术·····	[174]
留下疑点引诱对方关注·····	[177]
交易中巧妙应辩的原则·····	[178]
造成既成事实后再讨价还价·····	[183]
出价与要价的奥秘·····	[185]
讨价还价的技巧·····	[186]
步步为营的让价原则·····	[187]
“最后出价”策略及其应对·····	[187]
巧妙地告诉对方你的专长·····	[188]
使用协商语气,不使气氛对立·····	[189]
在互相信任的气氛中寻求共同的需要·····	[190]
找出差异点和原因,便可打破僵局·····	[190]
对局部做过分的赞赏,以掩饰这份赞美的不实·····	[191]
适时的妥协是一种前进的策略·····	[192]
从拉家常说对方赞美话开始·····	[193]
从第21名到第1名·····	[194]
争取对自己有利的会谈地点·····	[196]

第七编 言谈幽默技巧

委婉示意,补救失言·····	[198]
移位换义,迅补失言·····	[199]
委婉作答,转移话题·····	[199]
答非所问,以谐婉拒·····	[200]

巧转话题,婉拒表态	[200]
严守身份,体现个性	[201]
幽默含蓄,启发暗示	[202]
设题诱问,接题反击	[202]
妙语二难,间接否定	[203]
自圆其说,滴水不漏	[204]
玩笑回避,婉拒纠缠	[205]
利用歧义,巧破二难	[205]
借题发挥,杀回马枪	[206]
将计就计,反戈一击	[207]
谐讽幽谏,出奇制胜	[207]
妙喻巧比,形象生动	[209]
游说的技巧	[211]
因情就境,掌握主动	[212]
莎先生,我以为您早已不在人世了呢	[213]
反语讽谏保县令	[214]
毛泽东的一语双关	[214]
葛罗米柯的政治调情	[215]
邱吉尔的弦外之音	[215]
萧伯纳以谐消窘	[216]
碰到那么多熟人,不得不连连脱帽	[216]
苏格拉底的婉言批评	[216]
下一个球踢得最好	[217]
贵地蚊子竟会预先来看我登记的房间号码	[217]
先设悬念,突然抖落	[217]
巧借谐音化凶险,妙设推理承皇恩	[218]

张大千的劝酒辞.....	[219]
教授的告别辞.....	[220]
历史之船翻了.....	[220]
如果拿破仑能采纳的话.....	[220]
莱特兄弟推拒演讲.....	[221]
女人像小姆指.....	[222]
阿凡提要饭吃.....	[222]
达尔文赞美女人.....	[222]
利用歧义,为我所用.....	[223]
巧言激将,弱女子保全性命.....	[223]
流行感冒一定也很高尚了.....	[225]
萧伯纳的顺势反击.....	[226]
妙解敌论,后发制人.....	[226]
接过话题,杀回马枪.....	[226]
以牙还牙,一针见血.....	[227]
新瓶旧酒,殊途同归.....	[227]
巧设三问,智拒讲道.....	[228]
师旷劝学.....	[228]
汉高祖封侯.....	[229]
韩信带兵,多多益善.....	[230]
东方朔偷饮长生酒.....	[230]
张敞画妇人眉.....	[231]
我的字臣中最好,您的字帝中最好.....	[231]
抄刀救人.....	[231]
杀马之罪.....	[232]
雨不敢入城,惧怕抽税.....	[232]

婉言警戒,寓刚于柔	[232]
西江水引来时,到干鱼摊上找我吧	[233]
被洪水冲走,你还能回来吗	[234]
知道了怎么做,也许谁都能做到	[234]
以十城取天下,此霸王之业也	[235]
江山已定,岂可动摇	[236]
随机应变,妙语答君	[237]
小孩智答老和尚	[237]
我应提什么问题才能难倒想您	[238]
“胡说”比鸟枪更厉害	[238]
世上说话最难	[239]
量体裁衣	[239]
不管吃醋	[240]
智胜国王	[240]
把他逗笑就无法耍威风了	[241]
孩子归谁	[241]
竹杆捅飞机	[242]
一句话演讲	[242]
我为热心的观众倾倒了	[242]
凡是喜欢我的小姐,我都喜欢	[243]
“论坚守岗位”	[243]

第一编 口才操纵基础训练

说话三分曲

你一定去过山区，山里人走的路，无外乎两条，一条是靠他们的两只饱经磨炼的脚板走出来的，那是曲曲弯弯的羊肠小路；一条是人工开凿出来的，可以行驶汽车的盘山公路。无论是哪一条路，只要是山里的，都具有这样的特点：其一，它们不可能是直的，险峻的山势让人们在它的面前也不得不低下高昂的头颅，去寻找一条方便的途径，哪里方便，便往哪里走；其二，它们总是弯的。汽车之所以能够从山脚爬上山顶，除了它自身的动力作用外，再就是盘山公路的帮忙了。从山脚到山顶那坡度多么大？盘山公路的好处就在于尽最大可能地减缓坡度。这样一来，路程虽然远了些，却能使你达到目的。你若开着车直线往上冲，达不到目的且不说，弄不好还落个人仰马翻。再说，只有脑袋有问题的莽汉才会去做此等傻事。

这只是一个最简单的生活常识，谁都不难明白的道理。可在现实生活中，在人与人的交往中，即使我们明白了人文社会的这一简单道理，却不明白由此而及彼这一道理的，还是大有人在的。