



成功的

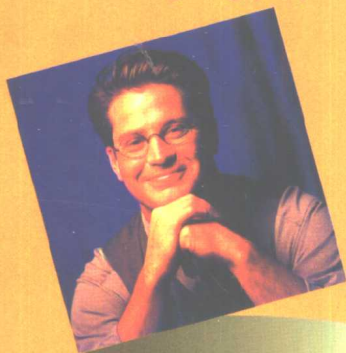
上册

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

五、交际口才

1. 交际：生活与成功的方式

正如每个人的健康和肌体的正常生长，都离不开人体所必需的各种维生素，缺一种就会导致肌体功能失调，产生疾病。交往，它对每个人的生理和心理健康，生命的延续，同样起着重要的作用。

人如果没有交际，离群索居，就等于失去了自己赖以生存、发展的条件。美国有位心理学家曾经做过这样一次实验：他请几位来自普林斯顿大学的学生各自单独住在无声、无光、与世隔绝的实验室内。实验室里放有各种美味佳肴，应有尽有，尽可以在里面吃、喝、睡，但是没有任何可以阅读的东西。这位心理学家许诺说，他们中的任何一个人只在实验室内住满四天即可获得一笔相当可观的酬金。几位学生初时以为这是天上掉下个大馅饼，一次得来全不费功夫的好机会，兴奋地应允了。但事与愿违，面对这诱人的大馅饼，竟无一人能吞下，不到两天，他们都神经质地拼命敲打墙壁，要求“重见天日”。当他们重返“人世”后，都呈现出这样一种病态：神经呆痴、表情麻木，动作的灵活性和协调性大大的降低，甚至过了好长的一段时间才恢复常态。这个实验告诉我们：一个人一旦脱离社会群体，失去了社会交往的可能性，他根本无法在身体上、精神上保持健全的状态。

“伐木丁丁，鸟鸣嚶嚶。……嚶其鸣矣，求其友声。”大自然中，鸟儿在嚶嚶地鸣叫着，发出寻求朋友的呼声。这难道不也正是人类渴望交往、寻找朋友的愿望吗？人际间的美好交往，能给

人生带来无穷的欢乐、力量和勇气。古今中外，千百年来，有多少堪为美谈的友谊故事被世间传颂：春秋时的伯牙和子期，三国时的刘关张桃园三结义，唐代大诗人李白、杜甫的诗仙和诗圣的神交，现代马克思和恩格斯，当代的毛泽东和周恩来……“海内存知己，天涯若比邻。”交上一个可以信赖的朋友，可以一起分享成功的欢乐，分担失败的愁绪，“共担寒潮、风雷、霹雳，共享雾露、流岚、虹霓”。

社交使你获得友谊，也使你获得你一直企盼的成功的荣耀。

艾柯卡，这位被誉为“管理之神”的克莱斯勒汽车集团总经理，在他的名著《反败为胜》中这样写道：“酝酿构想的最佳方法乃是通过你的同事相互琢磨。这一点可以使我们确认团队精神与人际关系的重要性。同两三个人坐在一起商谈所能发挥的‘触媒效用’是令人难以想象的。事实上，我个人的成功大部分归于此。因此，我个人十分鼓励主管人员之间花些时间相聚在一起谈谈，不一定是正式的会谈，随便聊天也好，这对彼此提供意见来解决问题，是有助益的。”通过交往、会谈，你不仅与他人增进了了解，加深了友谊，而且获取了信息。这在信息时代的今天，占有了信息，就是占有了资料、知识和动力。这一切都是成功的关键因素。

“独学而无友，则孤陋而寡闻。”现代社会，固步自封，孤陋寡闻是无法获得友谊和成功的。

2. 语言：交际的“通天塔”

《圣经·旧约》“创世纪”中记载这样一个传说：挪亚率领着他的后代乘方舟来到示拿，居住生活在这个平原上。他的子孙想要造一座能直达天庭的通天塔，借以扬名显威。上帝听说了这个消息后深为不悦，但他并未明确阻止他们的造塔计划，而是搅乱了他们的语言，使他们彼此之间言语不通。结果因为缺乏能够使交往正常进行的语言，通天塔最终未能造成。这一记载虽然是神

话故事，但却很好地道出了语言在交往中所起的重要作用。

语言就是我们的思想及情感的表达，是心底的声音。好像鸟儿没有羽翼，就无法飞上天空；人们在社会交往中，若是离开了语言，就无法顺利交流信息、沟通感情、增进了解、促成事业成功。“人生何处不相逢”！我们在从睡眠中醒来后的大部分时间里，是和他人呆在一起的，从经常在一起的爱人、邻居、单位领导乃至偶尔一遇的商店售货员、公共汽车售票员、护士、警察乃至芸芸众生中那匆匆擦肩而过的行路人。这些或熟悉或陌生的面庞，无时无刻不出现在你的面前，可以说，人生活在社会中，就像离不开吃饭睡觉一样离不开社交，而言语会话水平的高低则常常会成为影响到交际成败的关键。

有这么一个例子：

某甲是个不善言辞的人。有一次他邀请了4位客人吃饭，约定的时间已过，却只来了3个人，等了好半天，那本该到的一位客人却还是没有到。

甲等得不耐烦了，说道：“该来的怎么还不来？”

其中的一个客人心想：“我可能是不该来的吧。”于是，他悄悄地先走了。

主人转过头来一看，着急地说：“不该走的怎么又偏偏走了呢？”又有一位客人想：“那么我是属于那个该走的人了。”于是，他也伺机走了。

主人见状，更加着急，说：“该来的没来，不该走的又走了。”最后一位客人一听，便也逃之夭夭了。

这时，那位久候未至的客人总算到了，某甲呆呆地望着满桌的酒菜，叹道：“你啊，来的可真不是时候！”这迟到的客人一听，袖子一甩便转身走了。

主人一番好心，为什么客人却一个个接二连三地走了呢？这

是因为主人的言语不慎引起了客人的误解。主人的四句话听起来总让人觉得话中有话，弦外有音。

第一句：“该来的不来”，使人联想到“不该来的倒是来了”；

第二句：“不该走的又走了”，言外之意是“该走的没走”；

第三句：“该来的没来，不该走的又走了”，话中话是“你既是不该来的，又是该走的”；

第四句：“你来的真不是时候！”，意味着：“这个时候你真不该来！”。于是，四位客人走的一个也不剩。

由此可见，语言会话水平的高低直接影响到一个人正常的社会交往。某甲之所以把好友一个一个地气走，这是由于他没有注意到语言表达的复杂性，他始终不知道“言”同“意”的复杂关系，没有意识到，言辞表意，往往既有表层意思，又有深层涵义，以至具有里层意蕴。在社交场合中，要特别注意“言外之意”和“弦外之音”，注意语言的把握、发挥。

俄罗斯诗人纳德松说：“世人没有比语言的痛苦更强烈的痛苦。”是的，假如口语的表达像火山的火岩浆找不到突破口，或者像满腔怒火的烟囱，吐出的只是股股黑色的烟尘，都会给人的思想以禁锢，给人精神以折磨。有的人一句话能使人笑，而有的人一句话却把人说跑。说，实在是一种处事的本领，交际之艺术，社交的“通天之塔”。

3. 口才，无往而不胜

我国春秋战国时期，群雄竞起，辩论云涌，纵横参谋，长短角势，国君诸侯崇尚口才，天下学者名士更是趋之若鹜，蔚然成风。以纵横六国，推行连横策略而著称的游说家张仪，就深知口才这个威力无比的战略武器。在他初到楚国当说客时，一天，碰巧相国家丢失玉璧，主人咬定他是窃贼，将其严刑拷打之后逐出家门。回家后，妻子叹着气道：“你若不读书游说的话，怎么会遭