

F 憨氏◎编著  
LAWLESS  
REMARKS



# 把话说得滴水不漏 II

## 实训手册

你的世界是由你的嘴巴建造的

不论何时何地，请记住：急事，慢慢地说；大事，清楚地说；小事，幽默地说；没把握的事，谨慎地说；没发生的事，不要胡说；做不到的事，别乱说；伤害人的事，不能说；讨厌的事，对事不对人说；开心的事，看场合说；伤心的事，不要见人就说；别人的事，小心地说；自己的事，听听自己的心怎么说；现在的事，做了再说；未来的事，未来再说。

“如果对我有不满意的地方，请一定要对我说。”

F 惹氏◎编著  
LAWLESS  
REMARKS



# 扎口说得滴水不漏 II

## 实训手册

**你的世界是由你的嘴巴建造的**

不论何时何地，请记住：急事，慢慢地说；大事，清楚地说；小事，幽默地说；没把握的事，谨慎地说；没发生的事，不要胡说；做不到的事，别乱说；伤害人的事，不能说；讨厌的事，对事不对人说；开心的事，看场合说；伤心的事，不要见人就说；别人的事，小心地说；自己的事，听听自己的心怎么说；现在的事，做了再说；未来的事，未来再说。

“如果对我有不满意的地方，请一定要对我说。”

**图书在版编目(CIP)数据**

把话说得滴水不漏.2/愁氏 编著.-呼伦贝尔: 内蒙古文化出版社, 2006.8

ISBN 7-80675-350-8

I.把... II.愁... III.口才学-通俗读物

IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 051156 号

**把话说得滴水不漏 II 实训手册**

愁氏 编著

出版发行:内蒙古文化出版社

社 址:呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街 4 付 3 号

网 址:WWW.SHUSHANG.COM 邮 编:021008

印刷装订:北京楠萍印刷有限公司

责任编辑:丁永才 王瑞林

漫画插图:职联文化

封面设计:颜国森

开 本:850×1168 毫米 1/16

印 张:22.75 字 数:270 千字

2006 年 8 月第 1 版 2006 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7-80675-350-8/H·025

定 价:29.80 元

版权所有 翻印必究

## 前 言

现代社会是一个竞争与合作的社会，有的人在竞争中惨遭失败，有的人在合作中顺利成功，其中的奥妙何在？很多人认为， $100\% \text{成功} = 15\% \text{专业} + 85\% \text{人际关系}$ ，而人际关系中口才因素的重要性，正是促使不少人追捧“口才训练”的根本原因。

的确如此，口才、金钱、电脑是当今社会最有力量的三大法宝。口才独冠三宝之首，其作用和价值真正不可小觑。口才和交际能力是我们提高素质、开发潜能的首要途径，是我们驾驭生活、改善人生、追求事业成功的无价之宝；口才又是一门语言的艺术，是用口语表达思想感情的一种重要的形式。能言善辩帮你在职场中应付自如，幽默诙谐使你在交友中备受欢迎，甜言蜜语令你在困境中反败为胜，妙语连珠让你在推销中游刃有余……

其实，我们很多人并不是不会说话，而是觉得说得不够老练圆熟，不够生动完美，不能说到滴水不漏。在现实生活表现为：当我们面对熟悉的人时，常感到“无话可说”；当面对陌生人时，又一下子“说不出口”；当我们处于一个大场面时，也“不敢开口”……这是为什么呢？主要是缺少讲话的信心，不能突破语言障碍和克服表达恐惧感，缺少必要的、有目的的全面口才训练。

好的口才并非与生俱来，我们要坚信一点：嘴皮子都是磨出来的。因此，要把话说得滴水不漏，我们就要不断训练、训练、再训练！

本书试图从语言基础、社交、办公室、商务谈判、幽默、摆脱困境、求人与说服、演讲辩论等方面归纳和演绎提高口才的方法技

巧,破解口才出众之谜,引导口才训练提高之道。作为《把话说得滴水不漏》的后续本,这不仅仅是一本教你怎样说话的通俗读物,更是一门较完整的口才训练课程。

你有一千个理由羡慕别人的口才好,你更有一万个理由成为具备高超讲话能力的人。因为说话能力可以通过日常训练百炼成钢。你拥有了本书,就等于有了一个学习训练的平台,它会让你在最短的时间内突破口才极限,使得你的口才有一个质的飞跃。到那时,你就会口吐莲花,笑傲江湖;妙语连珠,平步青云。

# CONTENTS

## 第一章 口才基本训练法

### 第一节 词必达意,功夫在言外

- 1. 会说话是人才 2
- 2. 词必达意,语感敏锐 4
- 3. 口才功夫在言外 7
- 测试与训练:你的谈话方式是否机敏 10

### 第二节 话语因何而动听

- 1. 声音的魅力 11
- 2. 完美声音的八大原则 13
- 3. 培植说话本领的根基 16
- 测试与训练:听听你的声音如何 21

### 第三节 非语言表达的神奇效果

- 1. 一种不可忽视的语言 23
- 2. 常见的非语言表达方式 24
- 3. 让你的肢体语言更丰富 26
- 测试与训练:肢体语言与习惯的养成 29

### 第四节 人话鬼话,全在你怎么说

- 1. 看菜吃饭,看人说话 31
- 2. 多备几手,随机应变 36
- 测试与训练:把握说话的内容,从容应变 40

## 第五节 掂量语言的分量

- 1.良言胜重礼,一言胜百师 41
  - 2.把话说得生动而深刻 44
  - 3.话多不如话少,话少不如话巧 47
  - 4.会说不如会听 51
- 测试与训练:如何提升与听者间的应对力 55

## 第二章 社交口才训练法

### 第一节 社交的第一张入场券

- 1.说好第一句话 58
  - 2.灵活运用称呼,不做无谓的模仿 59
  - 3.打招呼 and 寻找源源不绝的话题 61
  - 4.做一个让人一见难忘的人 64
- 测试与训练:掌握介绍别人的基本规则 66

### 第二节 展示良好的个人形象

- 1.言谈举止“放大”你的形象 67
  - 2.用信心打磨自己 69
  - 3.在谈话中尽展人格魅力 71
- 测试与训练:你擅长谈话吗 75

### 第三节 潇洒的社交口才技巧

- 1.真诚地赞美他人 76
  - 2.适度的夸奖和表扬 79
  - 3.深怀诚意的恭维 80
  - 4.把握分寸的激励 81
  - 5.揣着同情心的批评 82
- 测试与训练:你的人缘如何 84



#### **第四节 警惕社交中的语言忌讳**

- |                     |    |
|---------------------|----|
| 1.交际中说话的原则          | 86 |
| 2.交际之语忌讳多,留心在平时     | 90 |
| 3.改掉不良的谈吐习惯         | 93 |
| 测试与训练:建立良好人际关系的措辞方式 | 97 |

### **第三章 商务口才训练法**

#### **第一节 体现商务语言的魅力**

- |                    |     |
|--------------------|-----|
| 1.生意人说话的原则         | 99  |
| 2.生意人需要避免使用的词语     | 102 |
| 3.商务谈话的八大基本要点      | 103 |
| 测试与训练:与客户沟通能力的自我诊断 | 108 |

#### **第二节 商务谈判的说话技巧**

- |                  |     |
|------------------|-----|
| 1.谈判时的破题技巧       | 109 |
| 2.谈判时的陈述技巧       | 111 |
| 3.谈判时的提问技巧       | 112 |
| 4.谈判时的回答技巧       | 114 |
| 5.谈判时的讨价还价技巧     | 116 |
| 测试与训练:谈判的态度分析与训练 | 119 |

#### **第三节 商务谈判的特殊说话技巧**

- |                |     |
|----------------|-----|
| 1.道歉——他赚话头你赚钱  | 120 |
| 2.打破谈判的僵局      | 122 |
| 3.沉默——让沉默成金    | 124 |
| 4.让客户对你着迷      | 126 |
| 测试与训练:高明的商品说明术 | 129 |

#### 第四节 接打商务电话的艺术

- |                 |     |
|-----------------|-----|
| 1.接听电话的五种技巧     | 130 |
| 2.让电话成就你        | 133 |
| 3.应付电话中的特殊情况    | 137 |
| 测试与训练:电话应对的技巧训练 | 141 |

### 第四章 办公室口才训练法

#### 第一节 职场交际的语言基本功

- |                    |     |
|--------------------|-----|
| 1.办公室交际谈吐礼仪        | 144 |
| 2.十句职场不败的经典名言      | 147 |
| 3.明白同事的“话外之意”      | 150 |
| 测试与训练:如何表达才容易使对方理解 | 154 |

#### 第二节 办公室的智言妙语

- |                    |     |
|--------------------|-----|
| 1.说话怎样八面玲珑         | 154 |
| 2.面对上司巧“进言”        | 158 |
| 3.拍马不惊马的说话技巧       | 160 |
| 4.与不同品性的人说话的技巧     | 164 |
| 5.与小人共事的说话技巧       | 168 |
| 6.化解与同事不和的说话技巧     | 171 |
| 7.让下属言听计从的说话方法     | 173 |
| 测试与训练:你为什么不能成为称赞高手 | 177 |

#### 第三节 会议讲话的语言技巧

- |                |     |
|----------------|-----|
| 1.树立受人欢迎的形象    | 178 |
| 2.会议中善于引导      | 181 |
| 3.在会议中巧妙答疑     | 182 |
| 测试与训练:怎样主持常规会议 | 185 |



## 第五章 幽默口才训练法

### 第一节 营造轻松和谐的人际氛围

- |                      |     |
|----------------------|-----|
| 1.幽默是一种人生态度          | 188 |
| 2.幽默大师必备的性格与本领       | 191 |
| 3.说话幽默的原则            | 194 |
| 测试与训练:分析自己为什么不能幽默地说话 | 198 |

### 第二节 幽默脱口秀的常用技巧

- |              |     |
|--------------|-----|
| 1.巧借外力,顺水推舟  | 199 |
| 2.随机套用,即兴发挥  | 200 |
| 3.拐弯摸角,曲说隐衷  | 201 |
| 4.模拟仿造,推陈出新  | 202 |
| 5.以谬归谬,物归原主  | 203 |
| 6.寓庄于谐,诙谐风趣  | 205 |
| 7.先抑后扬,大智若愚  | 206 |
| 8.巧设悬念,故弄玄虚  | 207 |
| 9.反钻空子,由果寻因  | 208 |
| 10.酿造含蓄,正话反说 | 209 |
| 11.拐弯抹角,旁敲侧击 | 211 |
| 12.弃核取皮,位移真义 | 212 |
| 13.动物拟人,入理入趣 | 213 |
| 14.大吹牛皮,荒谬夸张 | 214 |
| 15.望文生义,牵强附会 | 215 |
| 16.含而不露,巧妙暗示 | 216 |
| 17.一词多义,别解成趣 | 217 |
| 18.煞有介事,假痴不颠 | 218 |
| 19.大词小用,对比失衡 | 219 |
| 20.职业辐射,不离本行 | 220 |
| 21.高攀低就,临场发挥 | 222 |

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 22.巧设伏笔,设置悬念    | 223 |
| 23.机械刻板,糊涂成趣    | 224 |
| 24.歪理歪推,谬上加谬    | 225 |
| 25.绵里藏针,暗含锋芒    | 226 |
| 26.巧妙断章,荒唐取义    | 227 |
| 27.强词夺理,借坡爬起    | 239 |
| 测试与训练:掌握幽默的基本要素 | 230 |

## 第六章 求人与说服口才训练法

### 第一节 求人办事的基本前提

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 1.知己知彼,稳操胜券        | 234 |
| 2.投其所好最有效          | 236 |
| 3.摸透人性,该抬就抬,该拍就拍   | 237 |
| 4.做到心中有数,有的放矢      | 240 |
| 测试与训练:纠正使谈话乏味的措辞方式 | 242 |

### 第二节 求人办事的说话技巧

|                  |     |
|------------------|-----|
| 1.套交情说话术         | 243 |
| 2.难言之时巧开口        | 246 |
| 3.求人办事的说话定律      | 248 |
| 4.打开“后门”的说话技巧    | 254 |
| 测试与训练:使谈话活泼的十种方式 | 259 |

### 第三节 先有沟通,然后方可办事

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 1.架起心灵共鸣之桥      | 260 |
| 2.用坦诚的话语打动人     | 262 |
| 测试与训练:如何收集及处理话题 | 265 |

## 6 第四节 六招让你提高说服力

|                |     |
|----------------|-----|
| 1.委婉说话,不拆台,不揭短 | 266 |
|----------------|-----|



把话说得滴水不漏 II

FLAWLESS REMARKS

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 2.真心替他人着想          | 267 |
| 3.晓以利害,使他人为之所动     | 269 |
| 4.抓住关键,一语中的        | 270 |
| 5.迂回诱导,打开缺口        | 272 |
| 6.攻心为上,把指责变成商量     | 273 |
| 测试训练:学会有效说服他人的十句金句 | 275 |

## 第七章 巧脱困境口才训练法

### 第一节 摆脱困境的说话术

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 1.模糊语言解困境         | 277 |
| 2.智语妙言解困境         | 278 |
| 3.自找台阶,摆脱窘境       | 280 |
| 4.给人台阶下,救场如救火     | 282 |
| 测试与训练:巧妙反驳对方的说话方式 | 285 |

### 第二节 应付突变的说话方法

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 1.听到坏消息后怎么说         | 286 |
| 2.传达不幸消息有讲究         | 288 |
| 3.善意的谎言怎么说          | 291 |
| 4.化险为夷的说话技巧         | 295 |
| 测试与训练:不同的人采取不同的劝说方式 | 297 |

### 第三节 御侮反嘲的技巧

|                |     |
|----------------|-----|
| 1.敢于应付各种责难     | 299 |
| 2.非常场境,机敏应答    | 300 |
| 3.巧妙应付别人的奚落    | 301 |
| 4.平静坦然地面对谣言    | 303 |
| 5.以其人之道,还治其人之身 | 304 |
| 6.以自嘲化解尴尬      | 305 |

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 7.把丢掉的“脸”找回来          | 306 |
| 测试与训练:注意并纠正平常说话时易犯的错误 | 309 |

## 第八章 演讲、辩论口才训练法

### 第一节 演讲语言的通俗化

|                |     |
|----------------|-----|
| 1.演讲要让人当场就懂    | 311 |
| 2.演讲怎样才生动形象    | 314 |
| 3.使演讲合乎人情的技巧   | 318 |
| 测试与训练:演说前的准备要点 | 322 |

### 第二节 表演同样重要

|                  |     |
|------------------|-----|
| 1.让态势语更优美        | 323 |
| 2.非语言与控场技巧的运用    | 325 |
| 测试与训练:态度可以提升演说效果 | 327 |

### 第三节 即席演讲,让智慧与口才结伴

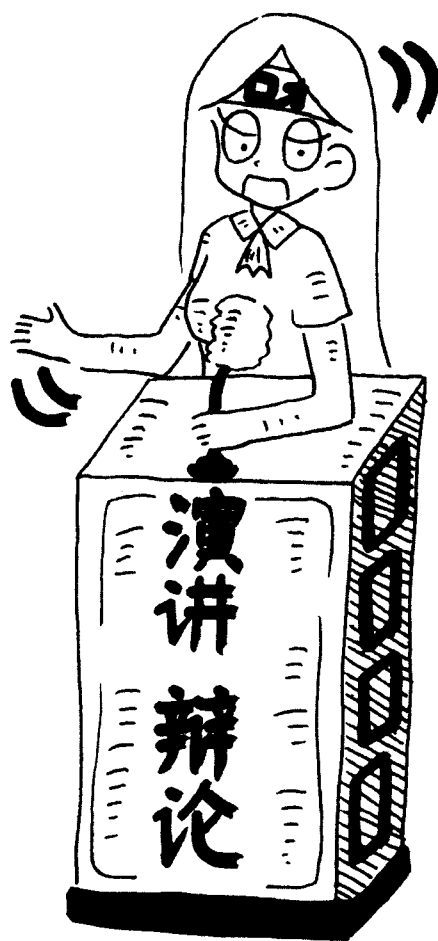
|                 |     |
|-----------------|-----|
| 1.即席发言重在抓“题眼”   | 328 |
| 2.有备无患,从容应对     | 331 |
| 测试与训练:掌握即席演讲的诀窍 | 334 |

### 第四节 辩论中的常用圈套与应对技巧

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 1.投其所好,反戈一击       | 335 |
| 2.细心推敲,机智应付诡辩     | 337 |
| 3.避实就虚,以巧制胜       | 339 |
| 4.大语不言,以做代说       | 341 |
| 5.以子之矛,攻子之盾       | 342 |
| 6.巧设圈套,请君入瓮       | 346 |
| 7.常见的巧辩方法         | 348 |
| 测试与训练:抓住制造辩论高潮的要点 | 350 |



## 第一章 口才基本训练法



## 第一节 词必达意,功夫在言外

### 1.会说话是人才

说话准确、流畅、生动,是衡量一个人思维能力和表达能力的基本标准,也是考核其是否具备社会竞争能力的重要标志。

从语言和思维的关系来看,思维是语言的内容,语言是思维的形式,或者说,思维是“内部语言”,语言是“外部思维”。尽管两者之间并不完全相等,但相互的关系却十分密切。

比如你去买东西,发现物价又涨了。猪肉变成了5元一斤,买不买呢?你要想一想。这个极其简单的思维,就要有“猪肉”、“5元”、“一斤”等等词语构成的一系列的概念。

假如你在路上遇到了熟人,还要商量一件重要的事情,进行交谈,那就需要将内容变为复杂的语言和思维了,还需要反馈判断、随机应变的能力。如果不掌握语言或语言不发达,我们凭借什么接受信息、进行思维、表达自己的意思呢?所以古人说:“脑之官动言传、言传而体行。”凡事总是听了想,想了说,说了行。这就从总体上说明我们发展语言能力,就是开发聪明才智。正如俄罗斯有个古老的谜语所说:什么东西能黏住一切?谜底是“语言”。

语言作为总体概念包括听、说、读、写各个方面和各种形式的符号系统。

在生活实践中,人要做到有好口才比做到会写作需要更多更大的本事,需要更高的素质,尤其需要较好的心理素质。因为这是由口语传播和口语交流的基本特点所决定的。因为口语不仅要随时随地广泛应用,要和各种各样的人打交道,而且必须是和一定的对象双向交流、直接沟通,需要即兴构思,随机应变,一次性完成,



把话说得滴水不漏 II

FLAWLESS REMARKS

还需要适应场合、控制情绪，需要有适当得体的体态风度……这一系列的特点必然要求一个人的语言感应能力、思维想像能力、观察应变能力和自我控制能力等等都要相当机敏灵活，才能做到有效说话，出口成章，具有魅力。

说话水平是一个人思维本领、认识高度、知识底蕴等的综合表现。在很多情况下，社会、组织对一个人的认识了解，以及人与人之间的认识、了解，都是通过说话来实现的。古代思想家孔子曾说：“始吾于人也，听其言而信其行；今吾于人也，听其言而观其行。”他看人，首先是要“听其言”。

有一次，子路、曾皙、公西华陪着孔子坐，孔子说：“平常你们总说‘不了解我呀’！假若有人要了解你们，那你们怎么办呢？”四位学生争先恐后地打开了话匣子，滔滔不绝地讲起来。待子路、冉有、公西华走后，曾皙特地留下来问老师：“他们三位的话怎么样？”孔子说：“也不过是各人说说自己的志向罢了。”曾皙又问：“那您为什么对子路微笑呢？”孔子说：“为国以礼，其言不让，是故哂之。”在孔子看来，治理国家要讲点礼让，可子路的话一点也不谦逊，所以要笑笑他。孔子对四位学生的了解，就是从他们各自的谈话中得出的，因此他对每一位都作出了评价。

再如，奇才韩信不为楚王项羽所用，千里迢迢入蜀投奔汉王刘邦，因未得与刘邦说过话，也不得重用，只做了个管理粮食的小官。他又逃跑，被丞相萧何追回，力荐给刘邦。刘邦无奈，只好召见他：“丞相数万将军，将军何以教寡人计策？”韩信终于有了一吐胸中经纶的机会。他向刘邦分析了楚汉之间的形势优劣，指出刘邦虽弱，但具备战胜项羽的条件，言之凿凿，头头是道。“于是汉王大喜，自以为得信晚。”遂拜为大将，言听计从。

相传，清朝大臣曾国藩有一次与幕僚闲谈，评论当今英雄。他提到：“彭玉麟、李鸿章都是大才，为我所不及。我可自许者，只是生平不好谀耳。”有个幕僚接过话头说：“各有所长，各有所长。彭公威

猛,人不敢欺;李公精致,人不能欺。”曾国藩便问:“你们以为我怎样?”这该怎么说呢?大家一时没词儿了,只好低头沉思,这时有一个管抄写的后生走出来说了句:“曾帅仁慈,人不忍欺。”这一句话使曾国藩发现了一个不可多得的人才,随后便对这个有口才的人大加提拔,委以重任。当然,幕僚们对曾国藩大都是奉承讨好,但是以曾与彭、李相比,话该怎么说,这不能不说要看一个人的智慧与才能如何了。曾国藩如此发现人才,认为“此人有大才,不可埋没”,是很有道理的。

当今社会,各类学校的毕业生、下岗分流人员、外出打工者、工作调动者要求职,要为人所用,一般均要进行面试。面试的主要形式就是听其谈话或同其谈话,以从中获得对求职、求用者的认识、了解。有时发现人才要靠口才,有口才者必定是人才。

所以,我们可以有充足的理由认定这样一个结论:是人才者未必有口才;而有口才者必定是人才,而且是出类拔萃的人才!

## 2. 词必达意,语感敏锐

生活中,我们常见到这种情况:一个五六岁的孩子或是一个十来岁的小学生,他还没有学习过语法、修辞和逻辑等语文基础知识,甚至连词类还分不清,但他说话、讲故事或是作文却能做到语句通顺,表达流畅。这种聪明和灵气,从语言能力方面来说,就是具有敏锐的语感。

语感,并不是指语言的感情色彩,而是人对语言的感知和反应能力。当一连串的线性结构的语流,通过听觉或视觉传入你的大脑的时候,你能否迅速而准确地理解其含义和情味;当某种事物呈现在眼前,或某种意念产生于脑海,你能否迅速地找到恰当而生动的词语,并使其连贯有序地表达出来。这就是语言的感应能力,或叫

4



把话说得滴水不漏 II

FLAWLESS REMARKS