

快速掌握说话技艺的简明读本

好口才 好人生

人生的成败，
往往取决于口才的好坏。
想要出人头地，
除了专业能力，
还要有能言善辩的口才。

一言能兴邦，一言能丧国；一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。

HAO KOU CAI HAO REN SHENG

自古以来，能够圆润通达者多为能言善辩之辈，不善言辞者往往处世艰难，甚至遭致失败。好口才已经成为生存的必要条件之一，口才的好坏直接影响你的人生。



陈书凯 编著



 中国纺织出版社

HAO KOU CAI
HAO REN SHENG

好口才好人生

快速掌握说话技艺的简明读本

陈书凯 编著



人生的成败，
往往取决于口才的好坏。
想要出人头地，
除了专业能力，
还要有能言善辩的口才。

内容提要

古往今来,口才好的人,能够顺利地获得别人的认同和帮助。本书既注重口才理论的系统性、科学性,又注重口才方法的技巧性、实用性。书中旁征博引地汇总了大量的古今中外新奇而精巧的故事和案例,并紧扣现代口才艺术的脉搏,旨在帮助所有渴望拥有好口才的人真正掌握和驾驭口才艺术,帮助读者拥有一个成功的人生。

图书在版编目(CIP)数据

好口才好人生/陈书凯编著. —北京:中国纺织出版社,2006.6

(好好人生 03)

ISBN 7-5064-3784-8

I. 好... II. 陈... III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 024965 号

责任编辑:曲小月

特约编辑:郭岩蕾

责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

中国文联印刷厂印刷 各地新华书店经销

2006 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开本:889×1194 1/32 印张:10.125

字数:300 千字 印数:1—10000 定价:19.80 元

ISBN 7-5064-3784-8/H·0104

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

口才在我们的日常生活中无所不在，而且举足轻重。但是好口才并不是天生的，它是不断训练及培养的结果，也是日积月累的成就。本书提供了多种场合下的口才技巧及人际沟通必胜的秘诀，堪称是说话技巧的实用宝典，定能助您在面对任何场合时均能灵活反应、从容自若。

前言



成功学大师卡耐基曾说：“80%的成功人士靠一根舌头打天下。”

刘勰在《文心雕龙》中写道：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

一位哲人也说过：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”

当今社会是一个充满竞争与合作的信息化社会，说话不仅是人们日常生活之必需，也是直接影响个人事业成败的重要因素。生意场上有“金口玉言，利益攸关”之说；工作场合有“一言定乾坤”之说；生活中有“一言既出，驷马难追”之说。可见，在现代交际中，是否能说，是否会说，实在影响着一个人的成败得失。

口才才是事业成功的阶梯，口才是一种卓越的人生资本，口才更是一种用之不尽的财富。拥有好口才，能够使你在职场上轻松游刃，在商场上左右逢源。拥有一副好口才，不仅能够使你在演讲中口若悬河、赢得人心，在辩论中舌如利刃、占尽上风，更能助你在推销中口吐莲花、博得信任，在谈判中永占先机、获得双赢。总之，能说会道、善于言辞的人，能够通过谈吐展现自己高雅的风度和深厚的涵养，使自己迅速进入他人的心灵，征服他人

的内心世界,从而使自己在各种复杂多变的场合中化劣为优,无往不胜。

然而,现实社会中仍有许多人不懂得如何用语言来表达自己的,不懂得如何与人顺畅沟通。不会说话的人犹如一部发不出声音的留声机——虽然是在那里转动,却不能使人感兴趣。这种人在人际交往中就会到处碰壁,成功和机遇也就和他们无缘。

当然口才并不是一种天赋的才能,它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家,如“完璧归赵”的蔺相如,我们敬爱的周恩来总理,美国总统林肯等等无一不具备出类拔萃的口才,他们都把口才作为必备的修养之一,他们都是靠刻苦训练而获得成功的。

正基于此,捧在读者手中的这本《好口才好人生》在我们的精心策划编著下与读者见面了。在本书的编著过程中,我们既注重口才理论的系统性、科学性,又注重口才方法的技巧性、实用性,有机地将理论和实践相融合,大大增加了其可操作性。书中旁征博引地汇总了大量的古今中外新奇而精巧的故事和案例,并紧扣现代口才艺术的脉搏,旨在帮助所有渴望拥有好口才的读者锻炼自己的思维和表达能力,使口才这门可以培养、又难以驾驭的艺术真正地为己所用,帮助读者拥有一个成功的人生。

本书体例鲜活,语言生动,相信读者在轻松的阅读中,定会轻松地找到那把打开自己口才大门的金钥匙,从而为自己成功的人生更好地服务。

编著者

2006年4月

A. 好口才赢天下

- 口才是一生的财富 /3
- 好口才决定事业的成败得失 /6
- 好口才助你无往而不胜 /9
- 敢表达善表达才是真正的赢家 /12
- 好口才是锻炼出来的 /15

B. 好口才的基本功

- 敢于说话是成功的第一步 /23
- 搜集素材夯实口才内功 /28
- 见什么人说什么话 /31
- 该出口时才出口 /37
- 说话目的要明确 /42
- 精诚所至,金石为开 /45
- 保持敏锐的洞察力 /49

C. 策略支撑:舌上巧如花腹中有良谋

- 窥其心理,投其所好 /55
- 迂回周旋,兜圈绕道 /58
- 一语双关,求得成功 /61
- 绵里藏针,保护自己 /64

以退为进,技高一筹 /67

巧贬自己,妙扬对方 /70

旁敲侧击,操纵对方 /73

话题妙移,尴尬自解 /77

答非所问,避实就虚 /81

皮球反踢,回锋逆转 /84

D. 实用技巧:春蕾舌中绽无往而不胜

说话要懂得变通 /89

巧用机智和幽默 /92

适时适度地自嘲 /97

批评有术,让人心服口服 /100

赞美他人,用诚意感化人心 /104

拒绝有道,拒事不拒人 /109

应对意外情况的语言技巧 /114

巧用修辞,给语言着点色 /120

说话陷入困境时走为上策 /129

E. 就是要和陌生人说话

树立美好的第一印象 /139

打破初次见面的沉默 /143

自我介绍的个性技巧 /146

给人好感的交谈要领 /149

F. 让人口服心服的说服秘笈

- 热情是说服他人的前提 /155
- 说服,从了解对方个性开始 /157
- 抓住说服时机和说服场合的关键 /160
- 换位思考,多站在对方的立场发言 /165
- 说道讲理,事实胜于雄辩 /168
- 迂回说服,声东击西最奏效 /170
- 循循善诱,因势利导 /172
- 妙用环境来增强说服效果 /174
- 责骂之后,巧妙处理 /176

G. 演说要攻心,煽情要到底

- 攻心才是上策 /181
- 动人心者,莫先乎情 /183
- 利用心理共鸣,跟听众做朋友 /187
- 站在对方赞成的共同立场上 /189
- 演讲的语气要生动活泼 /193
- 将身心完全投入演讲中 /195
- 如何使演讲圆满结束 /197

H. 练好口才功夫,纵横职场江湖

- 面试答问,从容有备 /207
- 求职晤谈不可乱说话 /212

求职方法面面观 /216

与上司应对之术 /225

与下属相处之道 /229

与同事和谐相处 /233

I. 唇枪舌剑:激辩中尽显口才真功

借字当先,以敌制敌 /239

巧比妙论,寓讽于喻 /242

率先定义,先发制敌 /244

两难推理,夹缝求生 /246

以退为进,引申归谬 /249

幽默机智,风趣含蓄 /253

引经据典,借助史实 /255

据理力争,气势定赢 /257

妙用矛盾分析法 /262

苏格拉底式问答法 /264

论辩贵在随机应变 /266

J. 金口推销:把梳子卖给和尚并不难

好口才才是成功推销的利器 /271

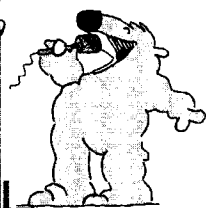
好的开场白是推销成功的一半 /276

用“和气”化解“火气”/280
迂回示弱,满足顾客心理 /282
巧妙诱导套近乎 284
新颖的推销战术 286

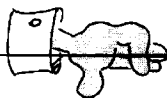
K. 谈判桌上达双赢

谈判用语的基本原则 /293
和“言”悦色,谈判韬略 /296
察言观色,话语随机 /299
巧于言辞,斗智斗谋 /302
软磨硬拖,紧扣“死线”/305
话留余地,进退自如 /307
成功谈判的秘诀 /310
有助于谈判的辅助技巧 /313

A

好
口
才赢
天
下

在生活中,人人羡慕好口才,人人都需要有好口才,因为有了好口才,往往能轻而易举地打开人与人之间心灵的大门,进入对方的内心世界。无论你生性多么聪颖,接受过多么高深的教育,穿着多么华丽的衣服,拥有多么雄厚的资产,如果无法恰如其分地表达自己的思想,你仍旧无法圆满沟通。口才是一个人一生的财富,拥有了好口才,在人生路上就能化险为夷,舌绽春蕾,赢遍天下。





口才是一生的财富



好

口

才

赢

天

下

好的口才可使经商者顾客盈门，财通三江，而不是门可罗雀，债台高筑；好的口才可以使合家欢乐，其乐融融，而不致举家郁闷，愁肠百结。好的口才如战鼓催征，雄兵开拔；如江水直下，一泻千里；如绵绵春雨，滋润心田。秦朝末年，陈胜、吴广揭竿而起，大喊：“公等遇雨，皆已失期当斩。借第令毋斩，而戍死者固十六七。且壮士不死即已，死即举大名耳，王侯将相宁有种乎？”此话振聋发聩，似狂飙突起，令人热血沸腾，奋力相随。可见，“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”。

事业的成功与否离不开你的口才。好的口才可以使你获得别人的同情、帮助，与人合作，受到他人的赞赏。中国人很早就体会到了公关口才的作用。有俗语为证：“一句话使人跳，一句话使人笑。”这是我们中国人对口才重要性的感悟。中国历史上，善辩之士甚多：晏子使楚，名扬千秋；苏秦善辩，穿梭六国；孔明机智，舌战群儒；解缙巧对，传为美谈；鲁迅、闻一多、周恩来、陈





毅,更是近现代能言善辩的口才泰斗。在西方国家也有相通之处,古罗马杰出的政治家、哲学家和文学家西塞具有非凡的演说才能,他能把演讲的社会作用推广到惊人的程度,并凭着自己的一张利嘴跻身政界,成为罗马的检察官和执政官。18世纪的英国在工业革命之后发展很快,会议员皮特有“第一张铁嘴”之称,其演讲仪态雄伟、声音洪亮、言辞激越、感情充沛,这种非凡的口才使他打败了一个又一个政敌,并赢得了支持和理解,一跃成为英国首相。

古希腊曾流传着这样一则故事:

著名的寓言大师伊索年轻时曾给一贵族当奴仆。一天,主人设宴,宴请城中的风流名士。主人传下话来,让伊



索准备最好的酒肴待客,伊索接到主人的命令后,四处收集各种动物的舌头,办了一个舌头宴。开宴时,主人大吃一惊,忙问:“这是怎么回事?”伊索笑着回答:“我尊敬的主人,您吩咐我为这些高贵的客人办最好的菜,舌头是引导

各种学问的关键,对于这些名士、贵族们来说,舌头宴不是最好的菜吗?”客人听后,一个个都发出赞赏的笑声。主人也对伊索的机智表示赞许。次日,主人又吩咐伊索说:“明天给我办一次酒宴,菜要最差的。”次日,开席上菜时,依然是舌头。主人见状勃然大怒。伊索却不慌不忙地说:“难道一切坏事不是从人口中出来的吗?舌头既是最好的,也是最坏的东西啊!”主人听后无话可说。



虽然这则故事十有八九是人们编出来的,但却说明了一个道理,即说话对于人来说有着无法估量的作用。

如果你正在求职,觉得面试这一关不好过,假如你能学会推销自己的优点,针对提问不卑不亢地回答,那么,你一定会获得这份工作。

如果你是位教师,循循善诱和口若悬河是必不可少的。

如果你是位律师,学会唇枪舌剑地辩论就是这种职业的基本功。

如果你是位商务人员,你做贸易也好,做管理也好,推销公关也好,商战舌战是不可避免的,口软一定利薄,嘴笨赚不了大钱。

人生在社交中度过,话语交流伴随着你每一刻。你时刻在实践着话语来往,口才是你生活的调味剂,是你事业的推进器,是你家庭的和谐曲,也是你实现自我的凯旋曲。有了好口才,你将会愉快地工作,快乐地生活。

有个好口才是人生一笔好财富。如何拥有这笔“硬通货”?你可以从两个方面去修炼:心理素质和状态上的锻炼以及外在知识背景和口才技巧的训练。前者是内在因素,一旦你改变昔日的观点,调整自己的心态,积极地感受和实践,那么你的口才能力就具备了大半。后者是具体的口才技巧的学习,广泛地阅读加上不断地模仿练习,就可使各种技法为你所用,并且能够融会贯通,了然于心,那时,你就是位真正具有好口才的人。