

人生的成败，往往取决于口才的好坏，好口才已经成为生存的必要条件之一，口才直接影响着一个人的命运。

口才

全

书



郑悦素 编著

古往今来，胜者多为能言善道之辈，败者则多不善言辞。口才好的人，能够顺利地获得别人的认同与帮助。而口才非天生，沟通可以学习，本书是靠口才行遍天下的随身秘籍，教你如何训练一流的交际口才和说服艺术，练就娴熟的语言技巧和处事能力。只要掌握了书中的技巧，加以灵活运用，你一定可以成为能说会道的交际高手。

快速掌握说话技巧的最完全读本

哈尔滨出版社

人生的成败，往往取决于口才的好坏，好口才已经成为生存的必要条件之一，口才直接影响一个人的命运。

口才全书

郑悦素 编著



快速掌握说话技巧的最完全读本

古往今来，胜者多为能言善道之辈，败者则多不善言辞。口才好的人，能够顺利地获得别人的认同与帮助。而口才非天生，沟通可以学习，本书是靠口才行遍天下的随身秘籍，教你如何训练一流的交际口才和说服艺术，练就娴熟的语言技巧和处事能力。

哈尔滨出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才全书/郑悦素编著. - 哈尔滨:哈尔滨出版社,
2004. 12
ISBN 7 - 80699 - 388 - 6

I. 口... II. 郑... III. 口才学 IV. H019
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 117030 号

责任编辑:邢万军 王姝
封面设计:北京点识成智

口才全书

郑悦素 编著

哈尔滨出版社

哈尔滨市动力区文政街 6 号

邮政编码:150040 电话:0451 - 82159787

E - mail:hrbcbs@yeah.net

网址:www.hrbcs.com

全国新华书店经销

黑龙江省教育厅印刷厂印刷

开本 640 × 960 毫米 1/16 印张 21.5 字数 400 千字

2005 年 4 月第 1 版 2005 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 7 - 80699 - 388 - 6/H · 35

定价:26.80 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451 - 82129292

前 言

社会需要沟通,需要交流,而人与人之间交流思想,沟通感情最直接、最方便的途径就是语言。通过出色的语言表达,可以使相互熟识的人之间情更浓,爱更深;可以使陌生的人产生好感,结成友谊;可以使意见分歧的人互相理解,消除矛盾;可以使彼此怨恨的人化干戈为玉帛,友好相处。

不管你生性多么聪颖,接受过多么高深的教育,穿着多么漂亮的衣服,拥有多么雄厚的资产,如果你无法得体恰当地表达自己的思想,你仍旧一无是处。要想让别人喜欢你,必须培养自己的谈话能力,只有这样,才能打开人与人之间沟通的大门,彼此的心灵才能碰撞,产生共鸣。在各种各样的人际交往中,好口才的你会广受欢迎,能轻松地与他人融洽相处,在社会中如鱼得水。好口才才会带给你好人生!

美国人早在 20 世纪 40 年代就把“口才、金钱、原子弹”看做是在世界上生存和发展的三大法宝,60 年代以后,又把“口才、金钱、电脑”看成是最有力量的三大法宝。而“口才”一直独冠三大法宝之首,足见其作用和价值。

但在千年文明的华夏史中,我们的祖先却很少重视甚至不大喜欢“能说会道”的人。那些健谈的人,常常被扣上“夸夸其谈”的帽子,人们往往不愿意与这种人交往,甚至心生厌恶。相反,一个沉默寡言、不善言辞的人往往会大获青睐。这个传统的评价标准,依然在现今的年轻人身上打下了深深的烙印。

常有人说:“我这个人,笨嘴笨舌,讲不好话。”却并不以为这



是多大的缺憾。其实,这个观点是错误的。如今的社会是个信息大爆炸的社会,信息的作用越来越大。一项工作常常需要众多员工的合作、多个信息的综合。语言是最普遍、最方便,也是最直接的传递方式。语言能力强,双方就能顺利而准确地接受和理解信息,也能顺利地交流;语言能力弱,就不能很好地把信息传递给对方,交流会因此出现中断,甚至终止,导致失败。因此,若想在社会上游刃有余,不仅要有新的思想和见解,而且还要能在别人面前很好地表达出来。

在日常交往中,有口才的人能把平平常常的话题讲得引人入胜,嘴笨口拙者即使讲的内容很好,听起来也索然无味。有些建议,有口才的人一说就通过了;无口才的人却连诉说的对象都没有。

也就是说,好口才是成功的敲门砖,可以带来意想不到的效果,有了好口才,才会有好人生!



Contents 目录

前 言/1

第一章 自信是成功的第一步

- 口才——一种神奇的魔力/3
- 好口才不是天生的/3
- 口才与事业的关系/5
- 消除对口才的误解/6
- 尽力克服自己的羞怯/8
- 消除内心的紧张情绪/9
- 试着开口说话/10

第二章 成功表达的基本条件

- 明确表达的目的/15
- 完美表达的关键/16
- 如何克服恐惧/17
- 做个称职的倾听者/20
- 增强自己的内在修养/21
- 好口才要多练习/22
- 交谈须知/23
- 言谈内容应该适应文化背景/25
- 什么样的场合,说什么样的话/26
- 尽量表达你的诚实和热情/28

Contents 目录

- 要作适合具体情景的表达/32
- 如何留下良好的第一印象/33
- 运用敏锐的洞察力/35

第三章 交谈的技巧

- 尽量使用柔和的语言基调/41
- 身体语言的巧妙运用/42
- 看准你在对谁说话/45
- 最重要的第一句话/47
- 意味深长的收尾/48
- 表达不同意见的秘诀/50
- 另有所指/52
- 妙言设台阶、解尴尬/54
- 事实胜于雄辩/56
- 声东击西方为上策/57
- 如何巧妙插入别人的谈话/58
- 投其所好是捷径/60
- 真诚是把好钥匙/61
- 委婉暗示出奇效/63

第四章 成功表达的方法

- 幽默让你更具魅力/67
- 合理运用修辞方法/69
- 巧妙的问话方式/72

- 巧妙的回答技巧/74
- 赞美的神奇魔力/78
- 学习毛遂自荐/80
- 不能得罪人/82
- 让你的声音更完美/85
- 使用平实通俗的语言/87
- 语言不可太过尖利/88
- “拍马屁”的诀窍/89
- 表扬的妙用/91
- 重音的特殊效果/92

第五章 不可闯入的交谈误区

- 言多必失,祸从口出/97
- 不留余地,争强好胜/99
- 不可无理也不可无礼/100
- 切忌自我吹捧/102
- 赞美的忌讳/103
- 特殊场合的忌讳/104
- 习惯唱反调/105
- 勿让语意模糊不清/107
- 过分的夸张惹人反感/108
- 没有分寸的玩笑/109
- 容易得罪人的言辞/111
- 浇灭他人谈话的热情/112
- 令谈话陷入绝境的回答/113
- 别把自己的烦恼带给别人/115



不要针锋相对地质问/117

第六章 必不可少的口才技巧

- 道歉贵在诚恳/121
- 道谢也需要技巧/122
- 温暖人心的安慰/123
- 不可如此“安慰”人/126
- 求人之道/127
- 如何说服他人/131
- 巧妙应对挑衅/136
- 婉言反对显本领/139
- 岔开话题转移注意力/141
- 替别人找个退步的借口/143
- 莫让忠言逆耳/144

第七章 日常生活中的口才技巧

- 怎么才能和陌生人一见如故/149
- 别伤了孩子的自尊心/151
- 说服父母有妙招/153
- 如何与恋人交谈/156
- 好口才化解小矛盾/158
- 夫妻的交流之道/160
- 争吵有“度”，和好有方/162
- 打完之后别忘了给糖吃/165

- 别急着还击/166
- 巧用一语可双关/167
- 切入正题的特殊方式/168
- 言有尽而意无穷/169
- 看准机会再说话/170
- 千万别直说/172
- 对付羞辱的技巧/173
- 找准突破口/175
- 关注“微不足道”的细节/176

第八章 演讲艺术的口才技巧

- 做好演讲前的准备工作/181
- 千万不可死记硬背/183
- 说好第一句/185
- 开场的方式/186
- 正文才是重头戏/187
- 怎样结尾最精妙/188
- 如何让演讲通俗易懂/191
- 如何达到语言传递的最佳效果/193
- 灵活机动地把握时间/196
- 掌握“煽情”的技巧/198
- 抓住听众的好奇心/200
- 情感共鸣的力量/202
- 姿态是自信心的体现/204

第九章 辩论的口才

- 成功辩论的基本要求/209
- 预先挖好“陷阱”/209
- 化不利为优势/211
- 抓紧对方的小辫子/211
- 就坡骑驴,轻松得意/212
- 巧比妙论,寓讽于喻/213
- 率先定义,先发制敌/214
- 针锋相对的反驳/215
- 找出对方的逻辑破绽/216
- 以子之矛,攻子之盾/218
- 用联系的观点看问题/219
- 引用史实更可信/221
- 论辩有时也需“冷处理”/222
- 善于抓住对方的矛盾/223
- 晓之以理,动之以情/225
- 先用气势压倒对方/227
- 声东击西的迂回策略/229
- 论辩贵在随机应变/230
- 以谬制谬,方为妙招/232
- 左右夹击,必胜无疑/234
- 皮球反踢,轻松脱身/235
- 出其不意巧进攻/237
- 欲攻其人,先攻其心/238
- 一句妙言胜过长篇大论/240

第十章 职场的语言艺术

- 面对面地“推销”自己/245
- 如何应对招聘者的问题/246
- 不可乱说话/250
- 求职方法面面观/251
- 时刻牢记谦虚/258
- 亮出你的新颖创意/259
- 谦卑和赞扬的力量/260
- 诚实赢来的机遇/262
- 想好理由再拒绝/263
- 与公司主管应对之术/265
- 与同事和谐相处/268
- 与职员相处之道/271
- 求职面试诀窍/273

第十一章 谈判口才

- 谈判特性概说/279
- 稳操胜券的谈判法则/279
- 和“言”悦色的谈判韬略/281
- 察言观色,话语随机/283
- 出奇制胜,斗智斗谋/285
- 看似妥协实则紧扣“死线”/287
- 别把话说得太死/288
- 绵里藏针方能以柔克刚/290

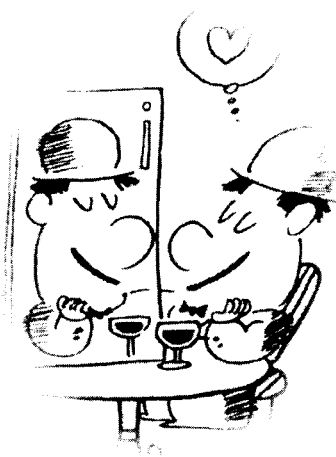
预设圈套,轻松取胜/292
诱之以利,掌握全局/293
与谈判对手做朋友/296
先放后收,欲擒故纵/297
婉言相劝出奇功/299
保持冷静,以礼相待/300
商业谈判技巧/302

第十二章 推销口才

揽住顾客的心/307
新颖的推销战术/309
别跟“上帝”争辩/312
勇于在顾客面前“示弱”/313
善于制造悬念/315
顾客考虑时你该做什么/315
客户说“没钱”怎么办/317
用暗示影响顾客/319
仔细倾听顾客的心声/320
诚信打动顾客/321
转移焦点,掌握主动权/323
和顾客拉近距离/324
别忘多说一句话/325
两家商店/326
世界上最伟大的推销员/326
乐观与悲观/327

口才全书

第一章 自信是成功的第一步



在美国费城的大街上，有一个衣衫褴褛的青年为了能够找到工作已经徘徊了很久。一天，他突然闯进了该城著名的商人鲍尔·吉勃斯先生的办公室，请求吉勃斯先生牺牲一分钟时间，容许他讲几句话。

吉勃斯先生对这位青年感到很惊奇，因为虽然他全身流露出一种极度穷困的窘态，但精神却非常饱满。出于好奇，吉勃斯先生同意了他的谈话请求。起初，他只打算与那个青年说一两句话，然而，事实并非如此，他们的谈话持续了一个多小时。

结果呢？吉勃斯先生立即打电话给狄诺公司的费城经理泰勒先生，再由这位著名的金融家邀请这个青年共进午餐，并给了他一个极其重要的职务。

你感到奇怪吗？一个穷途末路的青年，竟然能在半天之内，改变自己的困境，走上阳光大道。这就在于他能够勇敢地表达自己，为自己敲开成功的大门。

即使这个青年有天大的才能，如果无法将自己展示给别人，他也不可能获得成功的机会。因此，敢于表达自己，让别人充分地了解你的长处，你的优点才能被人赏识，你才有可能成功。



口才——一种神奇的魔力

拥有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。

在社会交往中能够如鱼得水的人，可以顺畅地表达自己的意图，也能够完美地表达自己的意识，别人听后也会乐意接受。另外，还可以从谈话中测定对方的意图，从中得到启示，了解对方并与之建立友谊，从而在各种各样的人际交往中备受欢迎。

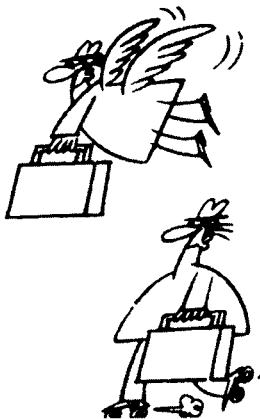
但是，我们也会看到许多口才不佳的人不能清楚地表达自己的意图，因而对方听得很费神，也就不可能心悦诚服地接受，这就造成了交际上的障碍。

一个好口才的人说出来的话大都能拨动人们的心弦，如同具有一种魔力，操纵着人们的情绪。他的举手投足、只字片语似乎都可以使周围的空气松弛或紧张。

好的口才能给人愉悦感，从而获得他人的尊敬；可以使相互熟识的人情更浓，爱更深；可以使陌生的人相互产生好感，结下友谊；可以使意见分歧的人互相理解，消除矛盾；可以使彼此怨恨的人化干戈为玉帛，友好相处。

好口才不是天生的

没有人天生就口才好、能言善道的，即使是令人钦佩的名嘴或演说家，也不是在任何场合说话都能赢得满堂彩。说话和其他



的才能一样,要日积月累,不是一步登天。口才好的人也是在一次又一次的经验中借着观察听众,逐渐掌握技巧,不断提升自己的说话能力。说话是为了让他人能了解自己的意思,借谈话来取得互信和互谅。如果你认为对方无法了解你的意思,就不去花时间和精力和他交谈,那么这就表示你并不了解说话的功能。

播音员、节目主持人、演员等,都是使用语言的行家,但他们大多认为自己从小并不善于言辞。既然如此,他们为什么能够靠嘴上功夫吃饭?原因很简单,正因为他们自认口才不佳,于是加倍努力去提升自己的表达技巧。

在企业界也是一样。例如,某项调查结果显示,业绩最优秀和最差的业务员,几乎都是个性内向者,而且大多是原本口才不佳的人。至于个性外向,能言善道的人,则大部分都业绩平平。这是因为,个性内向的人通常会深入探求事物的来龙去脉,并热中研究原因,当他们完成一件事后,必定会检讨得失,找出导致失败的主因。而且,他们会不断作新的尝试,寻找构成成功的因素。若成功了,便证明此为“成功的重要关键”,他们就是这样累积成功的经验。事实上,当你和一流的业务员交谈时,你将会发现,对方看来很文静或很斯文,话说得不多,但你却始终有种被吸引、被了解的感觉。

所谓口才好,并不表示一定要舌灿莲花、八面玲珑。许多人在非正式的场合与朋友共聚一堂时,总能说些幽默、逗趣的话,而大受欢迎。但这些人去参加一些正式会议时,却变得沉默寡言,凡事都以“是”、“不是”、“有可能”或“不知道”来作答。也就是说,他们无法在正式的场合说出得体的话。

因为害怕被人取笑,在过于介意他人对自己的评估的心理压力下,使得他们无法轻松自在地表达自己的意见。任何人在正式的场合难免都会怯场,许多著名演员,在第一次面对摄影机时,紧张得几乎忘了台词,也是常有的事。名演员都是靠着平日严格的训练才能克服难关,从每次经验中累积自信。只要表现得从容、大方,谈吐自然就很得体,而如果能“不伤大雅地幽默一下”更好了。

