

口才指南

经典口才
系列

成功法则

口才圣经

好口才行遍天下



好口才改变人生!



Koucai
Shengjing

杨 炯◎主编

线装书局



25% 靠
天才和能力
75% 靠
成功的口才

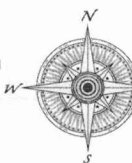
口才指南

经典口才
系列

成功法则

口才圣经

好口才行遍天下



江苏工业学院图书馆
好口才改变人生!
藏书章



Koucai
Shengjing

杨 炯◎主编

线装书局



25% 靠
天才和能力
75% 靠
成功的口才

图书在版编目(CIP)数据

口才圣经 / 杨旻主编. —北京: 线装书局, 2009.1

(经典口才系列)

ISBN 978-7-80106-772-2

I. 口… II. 杨… III. 口才学 - 基本知识 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 205011 号

口才圣经

主 编: 杨 旻

责任编辑: 杜 语 孙嘉镇

排 版: 杨静贤

出版发行: 线装书局

地 址: 北京市鼓楼西大街 41 号 (100009)

电 话: 010-64045283 64041012

网 址: www.xzhbc.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市顺义康华福利印刷厂

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 287 千字

版 次: 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 10000 册

定 价: 298.00 元 (全 10 册)

目 录

第一章 有口才，就有机遇

1. 社会青睐有口才的人 1
2. 口才是社交的纽带 4
3. 口才是调合剂 4

第二章 一片挚言，十个朋友

1. 真诚是最受欢迎的品质 6
2. 赢得朋友的信任要有技巧 7
3. 为朋友保守秘密 8
4. 错了，就应道歉 9
5. 善于指出朋友的缺点 11
6. 朋友之间的择言 12

第三章 好口才，好人生

1. 用美丽的语言打造美好的人生 14
2. 有好口才，就有好前程 21

第四章 口才的魅力价值

1. 声音完美显示出口才的魅力 29
2. 口才“魔方”能变化出多种花样 32

3. 语言是个性的表现	33
-------------------	----

第五章 会说话体现综合素质

1. 说话是心理素质的体现	37
2. 说话是自身能力的体现	41

第六章 语言的实用功能

1. 语言是生活中的沟通工具	48
2. 会说话是打天下的本领	52

第七章 语言是你的“第二面孔”

1. 演讲与对话是人生的另一张面孔	57
2. 彰显“第二面孔”的魅力	59

第八章 善于表达，畅通无阻

2

1. 善于用语言表达本领	66
2. 语言靠平日的积累	69
3. 善于表达即是灵活机动的发挥	72

第九章 求职面试顶呱呱

1. 有口才，能改变人生	76
2. 面试时的推销方法	83
3. 自我介绍时的说话技巧	85
4. 顺利“通关”的说话诀窍	88

第十章 语言美，才能受欢迎

1. 良言一句三冬暖	90
------------------	----

- 2. 做个受欢迎的人 92
- 3. 文明用语是择言的根本 94

第十一章 会说话，才能胜出职场

- 1. 会说话，成功的平台 99
- 2. 会说话，开启心扉的钥匙 101
- 3. 会说话，处理尴尬事的秘方 103
- 4. 会说话，处事的亲和力 104
- 5. 会说话，彼此认可的调合剂 106
- 6. 会说话，理解的良药 108
- 7. 会说话，化矛盾为共识 110
- 8. 会说话，敲开对方的门 112
- 9. 会说话，有效的阶梯 113

第十二章 “心直口快”也有“禁忌”

- 1. 如何有效地交谈 116
- 2. 交谈禁忌 118
- 3. 有效交谈的十大法则 120

第十三章 教你怎样说 NO

- 1. 不要失去说 NO 的机会 127
- 2. 什么时候说出“我不一样”才好呢 129
- 3. 有时应当试用“强而有力的言词”来压迫 130
- 4. 挫挫公司内“评论家”锐气的方式 132

第十四章 一张嘴闯天下

- 1. 会说话，就能做推销 134

2. 有“嘴劲”，注定要成功	145
----------------------	-----

第十五章 善于说服，易开财路

1. 心想事成，源于说服的魅力	149
2. 用比喻发挥说服力	151
3. 交易中应施用相应的说服手段	152
4. 言衷口惠说服力强	155
5. 力戒唠叨而冗长的说服	159
6. 遵循说服的三个原则	161

第十六章 有效的表达方式

1. 驾驭你的谈吐	164
2. 有效地准备	166
3. 有效地表达	167
4. 提问的 6 种方法	169
5. 说理的 13 种方法	171

4

第十七章 提高表达水平的途径

1. 善于聆听	177
2. 双向沟通	179
3. 心灵交会	186

第十八章 创业就是做“培训师”

1. 让员工成为语言专家	190
2. 促进受训人员进步的 10 种办法	191

第十九章 主持人就是名嘴秀

1. 人人都成名嘴	197
-----------------	-----

2. 主持人的几种类型 201
3. 东方脱口秀——中国节目主持人 207

第二十章 实现 10 万美金机会多多

1. 她的手指点向哪本书, 哪本书就畅销 212
2. 电视脱口秀女王的口才魅力 213
3. 财富所折射的影响力 214
4. 战胜自己才赢得观众 215

第二十一章 逻辑与思辩的技巧

1. 避实就虚, 偷换论题 217
2. 可进可退, 模棱两可 218
3. 就话说话, 故意曲解 221
4. 借驴推磨, 转换问题 224
5. 首尾相连, 循环论证 225
6. 张冠李戴, 移花接木 227

第二十二章 诡辩摆脱尴尬与困境

1. 布莱特花言巧语保性命 228
2. 丘吉尔巧言解尴尬 229
3. 三寸之舌救了七尺之躯 230
4. 宰相的肚子 232
5. 不钻狗洞的晏子 233
6. 长生不死酒 234

第二十三章 奇辩表现智慧与才华

1. 舌“俘”蒙哥马利 235

2. 下蛋的公鸡与生孩子的男人	236
3. 金表与纯金	237
4. 子贡妙喻战洲仇	238
5. 以子之矛攻子之盾	239

第二十四章 一流的谈判大师

1. 力的较量与智的较量	241
2. 削弱反对意见的九个步骤	243
3. 练就应付对方的能力	244
4. 用全部的精力投入谈判	247
5. 设法了解谈判对手的各种情况	250
6. 将心比心地与对方谈判	252
7. 你的回答要使对方难以继续追问	257
8. 循序渐进地进行说服	260

第一章 有口才，就有机遇

1. 社会青睐有口才的人

当今是个充满竞争的时代，我们都站在同一条起跑线上，可是时代的导向，却总是偏向于那些具有口才的人。成才需要口才，社交需要口才，没有口才则难以适应时代的需求。

首先，市场经济的发展使得商品交流频繁，社交的范围扩大了；不同的行业、地区、国家之间的经济、政治、文化往来，尤其是经济交流变得日趋频繁；人际关系也是纵横交错。

若说以往的社交只是少数有身份、有地位的名人和权贵的专利，现在则已飞入寻常百姓家，成为每个人必备的才能。这就是社会现代化的一个重要的指标，而社交又怎么能离开口才呢？

再者，生活节奏变快了，说话也要讲究高效率。商场如战场，商战如兵战，在激烈的竞争之下，时间等于金钱，效率就是生命，事事追求高效率，言语迟钝木讷肯定会影响效率，又怎么能不引起人的重视？

越来越多的会议对发言的时间进行限制，主持人到时就按铃，“勒令”发言者下台。公务商谈也力求简明扼要。少而精的言语，浓缩的高密度的新知识、新资讯，已经是现代社会对口语表达的普遍要求。

还应该说口才是一种财富，甚至出口成金，一言千金的情况也屡见不鲜。商品有其物价，有社会地位的人有其身份，可是现在著名的科学

家、政治家、企业家、文学家发表演讲时更是有“口价”。例如美国前总统克林顿卸任后，到全国各地巡回演讲，每小时的“口价”要6万美元；英国前首相撒切尔夫人共访问日本9天，发表了9场演讲，参加小型商界座谈会8次，一共收获报酬100万美元，几乎同她任首相11年来的总收入相等。

至于经贸谈判中，若是谈得高明，就能争取过来成千上万的金钱；谈得外行，巨额财富就可能白白送人；而过于精明，寸土不让，忘记互惠互利的原则，致使谈判破裂，双方都一无所获。由此可见不论多少财富，都应当通过“口才”谈成。

正因为社会的迫切需求，口才训练才成为青年成长中的必修课。

在“知识爆炸”的当代，吸收知识的途径也日趋多元化，传递信息的方法同样在日趋高速化。人们吸收知识一般主要通过三条途径：一是读书、看报；二是听讲座、演讲、讲课；三是交谈和讨论。市场竞争要求赶时间，抢速度，是分秒必争的，这就更使得口语表达的作用提高，和书面语言得以并驾齐驱，各擅胜场，相得益彰。

青年人想要立志成才，就应当广结善缘、广交朋友、联络感情、交流信息、互相激励、取长补短。戴尔·卡耐基提出：一个人在事业上的成功，仅有15%靠他的专业技术，另外85%都要靠他的处世技巧和人际关系。古人亦云：“读万卷书，行万里路。”现代社会要求人们广泛地深入社会，结交天南海北的朋友。怎样在茫茫人海中寻觅、发现、选择、深交志同道合的诤友、挚友、良师益友，这一过程也少不了开口交谈、交心。

“言为心声”，语言属于思维的外在表现。“能说会道”、“能言善辩”的人，一定是思维周密、敏捷、有条理的。招聘面试，主要并不是考口头的表达能力，而是在考思维的品质和心理素质。选美比赛的内容也设了应对口才一项，不光比口才，还比思路的清晰、条理以及敏捷。

在当今社会，弱者和强者之间真正的能力差距已经逐渐地降低。从

整体来看，人们的力量几乎能够说是势均力敌，可是“口才竞争时代”要求我们不断地提高自己说话的能力，这已经成为生存的必需，不可能再按照从前的老办法，用强势的压迫来解决一切问题。

在未来时代之中，一个人如果缺乏说话能力，不管他有多么卓越的才能，依然无法更好的在社会上求生存。有才华却没有口才能力，就好比是一颗未经琢磨的钻石，永远不能闪耀出璀璨夺目的光芒。

未来的社会里，说话能力的重要性必然会日益显著，工厂引进机器人，办公也都采用电脑，这些象征着办公自动化的革命已经展开。工厂和办公室都朝着自动化的目标大步前进，几乎所有的例行工作都尽量经过机器处理，例如如电脑翻译、语音识别、语言录入一类高效能软件的出现更加速了这一改变的步伐。

在这场惊涛骇浪一般的自动化革命大潮之中仍然能够屹立不动的就是最具人性化的那些部分，也就是和人谈话交往最多的那些部门。因为说话几乎不可能被纳入到办公自动化的范围内，所以它就成了生意人的最后筹码。在不久的将来，一个人是否有着谈话能力，应该会成为决定他生存的一项极其重要的资格。

有人说，未来的自动化社会肯定是个自闭的社会。关于这一点，由时下年轻人拙于处理人际关系的事实就能够看出，可以认为大体是正确的。由于他们大多生长在小家庭中，人际交往接触的机会并不太多，玩的都是电动玩具、电脑游戏之类个人式游戏，从小就拥有属于自己个人的寝室，饮食方面也倾向于肯德基、麦当劳、方便面或是其他快餐类食物。

与此同时，孩子们在学校的学习考试，更多的答案也只有对和错两种选择。他们一旦步入社会，就必然要从上司或长辈之间不同的意见里面做出选择。这个时候，口才的能力就成为维持自己生存下去的最好方式。所以培养谈话能力的第一步，就是设法学会与意见不同的人和谐相处。可惜今天的年轻人往往受挫一次之后，就轻易地放弃了努力。

这一类的年轻人，在不久的将来，必然与周围社会严重的脱节，甚至遭到淘汰。属于既没有口才能力，又缺乏其他本钱的自闭症人群，进而失去了参加社会竞争资格。所以，口才能力是生存在竞争时代的关键所在。

2. 口才是社交的纽带

口才不光是处理国与国之间关系的重要武器，也是生活中人际交往的一条纽带。人们通过交谈来表述自己的思想和愿望，表达自己喜悦和忧伤的情绪。情趣盎然的谈话，能够增进了解，深化友谊；细致缜密的谈话，有利于工作的推进；一家人的亲密交谈，共享天伦之乐；朋友间品茗谈心，常伴温馨感觉。

只要了解和掌握口才的奥秘，你的生活一定会充满阳光！

3. 口才是调合剂

机智和口才若能运用得当，能够给人们带来欢乐，还能在危急时刻化险为夷，它是矛盾出现时的缓冲剂和调合剂。

机智是以智力作为基础的。凭借机智能够把平时不相关的事，都巧妙地联系在一起。它可以在文句上弄出些花样，但是不一定会逗人发笑。

幽默的口才，则与机智是不相同的。幽默构成的要件，并不在于字眼方面的玄虚，所谓的幽默就是得体的自我玩笑。

幽默和机智，在交际之中可以压倒别人，显出你的聪明才智，也能够引起他人的兴趣，还可以用来缓和紧张的气氛。

用机智和幽默去引发他人的兴致，别人对你将会非常的感激。你说一句笑话就能够像一缕阳光驱散重重乌云。一切的郁闷、怀疑、恐惧都会在一句恰当的玩笑中烟消云散。

美国第 26 位总统西奥多·罗斯福有次被偷走了许多东西，他的朋友写信来安慰，他给朋友回信写道：

“谢谢你写信安慰我，我如今很平安。感谢上帝，原因是：第一，贼仅偷去了我的东西，而没有伤害到我的生命。第二，贼只是偷去了我一部分东西，而不是全部。第三，最值得庆幸的事情是，做贼的是他，而不是我。”

第二章 一片挚言，十个朋友

1. 真诚是最受欢迎的品质

曾经有这么一个感人的故事：在美国的西部一个小镇上，少女安妮因为受到严重碰撞，变成了“植物人”，现代化的医疗手段也对她无能为力，安妮醒来的希望非常渺小。她的父母十分悲痛，可安妮的朋友东妮却每天来到她的床前，握着安妮的手，轻轻地呼唤她的名字，就像在同一个正常人娓娓而谈。日复一日，年复一年，终于奇迹出现了，真诚战胜了病魔，东妮的呼唤居然让安妮重新苏醒过来了。

这就是朋友间的真诚所产生的奇妙的力量。茫茫人海里，芸芸众生中，我们在生活之中同朋友相处怎么能够缺少真诚？美国的心理学家诺尔曼·安德林在 1968 年曾做过一张表，列举出 555 个描写人的形容词，让人们指出其中哪些品质最被人喜爱。结果发现，被人喜欢的选项之中，位居前几位的居然有 6 个都与“真诚”有关，而在评价最低的人品中，虚伪高居首位。这说明真诚的人能够使人产生一种安全感，进而受人欢迎；虚伪的人被人讨厌，难以结交良友。要真诚待友，主要应该做到：

对朋友应讲真话

真正的朋友间一定会有思想的交流，自己对人对事的一些看法，即便同朋友的看法相悖，也不该有所隐瞒。有的人从不和朋友讲真心话，该让朋友知道的事情也不会说出口，或是习惯说话兜圈子，甚至有求于

朋友的时候，也要隐瞒真实情况，使朋友在帮助他的过程之中，由于不明情况而陷入尴尬境地。这一交友态度，是绝对交不到真正的朋友的。

赞美朋友要诚心

朋友在工作之中得到了好结果，事业上取得了进展，我们应当为他高兴，诚心诚意地给予赞扬，同朋友一同分享快乐，这都是友谊的重要表现。可是，赞美朋友应当诚心，不要吹捧过度，阿谀奉承，这样对朋友也是很不利。

要诚恳指出朋友的缺点、毛病

奥斯特洛夫斯基说过：“所谓友谊，这首先是诚恳，是批评同志的错误。”对朋友的缺点、短处，要诚恳地做出批评，这对增进双方的友谊也是非常宝贵的。

2. 赢得朋友的信任要有技巧

7

在1797年3月，拿破仑曾携同他的新婚妻子参观了卢森堡的一所小学，受到师生们的热情招待。拿破仑夫妇非常受感动，当即向校长赠送了一束价值三金路易的玫瑰花，并说道：“只要我们的法兰西存在一天，每年的今日我都将派人给贵校送上一束价值相等的玫瑰花。”可是后来，由于种种原因，这位伟人并没能实现自己的诺言。到了1984年，卢森堡政府向法国重提此事，提出就“玫瑰花悬案”进行索赔，连本带利竟然高达137万余法郎。法国政府不愿意为一句付出这样高昂的代价，可是考虑到拿破仑的声誉，只好写了一张措词委婉的道歉信，这桩“一诺千金”的“玫瑰花悬案”才告了结。这件事虽说是发生在两国之间，朋友之间又何尝不是信用第一呢？中国人有史以来都把“言而有信”看得很重，把它作为看人的尺度、做人的美德、交友的准则。因为一个有信用的人，处事做到前后一致、言行一致，人们就能够根据他的言论来判

断他的行动，进行正常的交往交流。朋友之间说话务必要守信用，别人才会由此信赖你、尊重你。生活中有这么一类人，他对人表现得十分热情，而且常常在朋友面前夸耀自己怎么有能耐。当你托他办件事时，他也满口应承，好像轻而易举。可事过之后，就如同“泥牛入海”。这种人，失信于朋友，就会失去朋友，千万不可仿效。

朋友之间的交往，必须要给人以信任感，这是不言而喻的事情。可是，如何才能让对方信任你？或者说，如何把你对对方的尊重与信任的态度传达给他呢？你应当用同样的心情去了解对方的烦恼和要求。这就是心理学理论中的“共鸣”，也叫做“移情”。

例如，我们在交谈时听取朋友的某种意见，一方面要不时点头表示同意，另一方面要适当地重复他的话。如此这般，就可以使对方感到自己的言论受到重视，而不由自主地将心里的话都掏出来。

为了获取对方的信任，你可在谈话进行得顺利时插入一句：“要是不是你，我不会这样说！”这么一来，你们彼此间的亲密关系就更加容易形成。人往往在拥有一点属于自己的秘密时，都会有找朋友倾吐的渴望。而倾吐的对象却是有选择的，因此当你向对方说“要是不是你，我不会这样说”，这样就表示你十分重视他。所以，在融洽的气氛下，你可以满足对方这种自我意识，让双方的关系更加亲密。

3. 为朋友保守秘密

美国人交友有很多准则，其交友的第一条准则就是“为朋友保守秘密”。乍一听，会令人感到奇怪，为什么不是其他的，偏偏要把“为朋友保守秘密”定成第一准则呢？

秘密，任何人都会有的。比如，一个孩子，当他长到13岁，自我意识变得强了，就开始在一定的范围内向他人保密，就算是对最亲近的父母也不会例外。但是，对自己的好友，他却能够敞开胸怀，交出自己的