

激励文丛

Encourage People To Move Towards the Success of Classic Books

李少林/主编 [最新版]



滴水不漏的口才技巧

好口才是一门独特的艺术·也是一种综合素质的体现

口才的好坏是决定你能否成功的关键因素。良好的语言表达能力是成名的捷径，它能使人备受关注，能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。良好的口才是智慧、是魅力，它能使一个人的才学充分拓展、熠熠生辉、事半功倍、业绩卓著。

山东电子音像出版社



激励文丛

本套丛书以通俗易懂的语言、清新简明的笔调，囊括了为人处事之奥妙与精华，既注重理论本身，又注重阐述具体的方法，简单明了、行之有效。只要您遵循这些法则和秘诀，并加以灵活运用，必能事半功倍，以最小的付出取得最丰硕的成果，从而使您在整个人生战场上进退得体，坐拥成功。

**一滴墨水，可以引发千万人的思考
一本好书，可以改变无数人的命运**

29.80

ISBN 978-7-89481-096-0



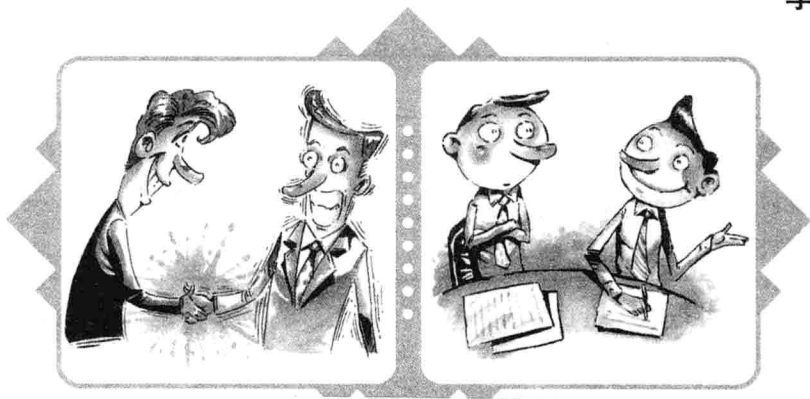
9 787894 810960 >

定价：596.00元(全20册)

激励文丛

Encourage People To Move Towards the Success of Classic Books

李少林/主编



滴水不漏^的口才技巧

好口才是一门独特的艺术·也是一种综合素质的体现

[最新版]

山东电子音像出版社

激励文丛

滴水不漏的口才技巧

主 编 李少林

责任编辑 王 伟

封面设计 马 超

版式设计 马 超

出版发行 山东电子音像出版社

地 址 济南市胜利大街 39 号

电 话 0531-82098391

邮 编 250001

印 刷 顺义康华福利印刷厂

开 本 710 × 1000mm 1/16

印 张 360

字 数 4500 千字

版 次 2008 年 10 月第 1 版

印 次 2008 年 10 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-89481-096-0

定 价 596.00 元(全 20 册 +1CD-ROM)



前言

前言

生命需要雕琢；自我激励能创造奇迹。

我们置身于这个社会，成为其中的一员，要想体现自己存在的价值，就得勤于激励，敢想敢作敢为。进步的时代，社会高度发展，而竞争又异常激烈。我们在感受着高科技带来的快乐的同时，肩上又背负着许多无形的压力，每个人都在努力地寻找着属于并且适合自己的立足之地。在这其中，有的人四处出击，屡有收获，甚者在一年或几年之内由一文不名到千万、亿万富翁。而有些人虽是终生忙碌不停奔波，终其一生却无所作为，周而复始地重复着一成不变的生活。不论生活对我们怎样，我们依然都活着；不管我们面对什么样的挫折，我们对成功痴心不改。这就需要有坚忍的心态，坚忍的性格，也只有坚忍，才会使我们度过寒冷的冬天，迎来阳光明媚的春天。

事实上，人生最大的损失莫过于失掉自信。失去了自我，也就失去自我追求和信仰，也就失去了自由，迫使你归入生活的阴暗里面去，最后变成一个毫无价值的人。任何一个具有积极心态的人面对着一个严重的个人问题时，自我激励语句就会从下意识心理闪现到有意识心理去帮助他。在紧急情况中，特别是在当死亡的大门即将开启的时候，这一点就显得尤为重要。在这个世界上，你最应欣赏的人就是你自己，连自己都不欣赏自己，还有谁会欣赏你呢？我们的生命，是大自然付给我们去雕琢的宝石，而且需要一生的时间去雕琢。当你取得了成就，做出了成绩，或朝着自己的目标不断请进的时候，千万别忘了给自己鼓掌。当你对自己说“你干得好极了”或“那真是一个好主意”时，你的内心一定全被这种内在的诠释所激励。



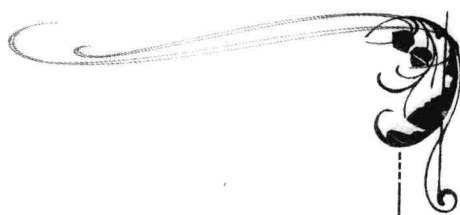


这套系列丛书以全面系统的理论为基础,用古今中外正反两个方面的实例为佐证,对人的成长和事业的成功进行了全方位论述,挖掘人性弱点并提出克服办法,结合社会实践帮你内外双修,教会你如何面对艰难,走出困境,赢得辉煌。

本套丛书以强者的成功之道激励人;以弱者的经验教训警示人;以打造完善的性格教育人;以突破社交困境的技巧指导人;以口才能力的提高提升人;以推销的实用战略战术培养人;以交流沟通乃至说服的绝招传授人……每当我们有一点一滴的成绩,都应该为之欢呼、为之鼓舞、为之欣然雀跃,那是因为我们知道最终的目标离我们越来越近。

我们坚信,亲爱的读者朋友会把这套丛书当作人生路途中常伴身边的财富!

记于2008年,如火的七月。



目 录



目

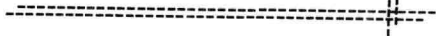
录

一、社交口才基本的原则

- 1. 说心理话..... (1)
- 2. 你想说什么..... (4)
- 3. 想好了再说..... (6)
- 4. 收集谈话资料..... (9)
- 5. 适时“打住”..... (11)
- 6. 要让人听得进去..... (12)
- 7. 善于察言观色..... (13)
- 8. 避免口语陋习..... (15)
- 9. 尊重的原则..... (18)

二、社交口才妙招

- 1. 说好交谈第一句..... (20)
- 2. 一开始就抓住人心..... (22)
- 3. 运用口才的最终目的是双赢..... (24)
- 4. 用自嘲解困..... (26)
- 5. 降低身价留后路..... (27)





6. 批评别人力求委婉..... (29)
7. 赞美他人的方法..... (32)
8. 巧借体态语..... (35)
9. 善于多问多听..... (37)
10. 做到不卑不亢 (39)
11. 放低姿态 (40)

三、社交语言的技巧

1. 社交语言的禁忌..... (43)
2. 记住别人的姓名..... (47)
3. 千万别抬杠..... (49)
4. 避免争执..... (51)
5. 学会应对不同情况..... (53)
6. 不要酒后失言..... (55)
7. 恭维的妙处..... (56)
8. 容纳不同意见..... (58)
9. 善于倾听..... (59)
10. 因其势而利导之 (61)

四、幽默的实用技巧

1. 社交牛的幽默艺术..... (63)
2. 顺递转化仅凭一句幽默..... (65)
3. 三言两语好风趣..... (68)
4. 自嘲式幽默..... (70)
5. 随机应变的幽默..... (72)
6. 幽默有助你的人际交往..... (73)

7. 幽默并不等于油滑·····	(75)
8. 幽默表达的方法·····	(77)
9. 幽默在生活中无处不在·····	(79)

五、说服的实用技巧

1. 让热情灌注于说服的全过程·····	(82)
2. 说服要有针对性·····	(83)
3. 说服要注意客观环境·····	(85)
4. 摆道理讲事实·····	(88)
5. 鼓励与鞭策·····	(90)
6. 重视对方的立场·····	(91)
7. 目的不达、说服不止 ·····	(93)
8. 说明要透彻分明·····	(94)
9. 软硬兼施的说服技巧·····	(95)
10. 怎样改变对方立场 ·····	(97)
11. 怎样说服自己 ·····	(99)
12. 制造心理威势 ·····	(102)
13. 说服一定要入情人理 ·····	(103)

六、辩论的实用技巧

1. 辩论气势定输赢·····	(106)
2. 巧设圈套·····	(107)
3. 充分运用事实的雄辩力量·····	(108)
4. 以退为进、抢占主动 ·····	(110)
5. 巧用比喻·····	(112)
6. 左右为难送对方·····	(113)



7. 咬牢关键问题.....	(114)
8. 答非所问之术.....	(116)
9. 守中带攻策略.....	(118)
10. 向有利方面全力发挥	(120)
11. 一手鲜花一手宝剑	(122)
12. 以不变应万变	(123)
13. 善于引经据典	(124)

七、推销口才实用技巧

1. 推销从交谈开始.....	(127)
2. 说好开场白.....	(130)
3. 循循善诱.....	(132)
4. 说对方高兴的话题.....	(135)
5. 适时加压.....	(136)
6. 掌控顾客心理.....	(137)
7. 一鼓作气、推销到底	(140)
8. 满足顾客的虚荣心.....	(142)
9. 和气生财.....	(143)
10. 怎样推销自己	(144)
11. 不要过分推销	(145)

八、谈判口才的实用技巧

1. 熟悉谈判原则.....	(147)
2. 努力寻找共同点.....	(149)
3. 出其不意的战术.....	(151)
4. 听出对方的漏洞.....	(153)

5. 假装糊涂有洞天·····	(154)
6. 谈判桌上尤需情感投入·····	(155)
7. 排除万难直奔主题·····	(157)
8. 一定要给自己留有余地·····	(159)
9. 把对手当朋友·····	(160)
10. 先兵后礼之计·····	(163)
11. 有软有硬要双赢·····	(164)
12. 谈判时的小花招·····	(165)

九、人际交往中的谈话注意事项

1. 朋友之间不说假·····	(168)
2. 对朋友和亲人不必虚伪客套·····	(169)
3. 切忌人前自吹·····	(171)
4. 讽刺一定要有分寸·····	(172)
5. 情人间的谈话技巧·····	(174)
6. 亲朋间的赞美无需过份·····	(176)
7. 别太自我感觉良好·····	(178)
8. 重视亲友的意见·····	(180)
9. 亲友间要说心里话·····	(181)
10. 有时不妨善意地谎言·····	(182)
11. 学会自我介绍·····	(183)
12. 打破初交沉默·····	(186)

十、赞美的实用技巧

1. 恭维要不露痕迹·····	(189)
2. 间接赞美更显诚意·····	(197)





3. 赞美要分清对象,区别对待 (199)
4. 怎样用赞美缩短你与陌生人间的距离 (206)
5. 博得对方的好感的灵丹妙药 (209)
6. 如何掌握好赞美的火候 (214)
7. 求人办事须美言 (217)
8. 赞美也需有远见卓识 (221)

十一、批评的实用技巧

1. 批评尽可能做到公平中肯 (224)
2. 怎样缓解批评时的紧张情绪 (226)
3. 不要当众指责他人的过错 (228)
4. 给对方留面子就是给自己面子 (229)
5. 用温和的语言点明问题效果更好 (236)
6. 通过赞美暗示对方注意自己的错误 (239)
7. 避免没有必要的批评 (243)
8. 引导对方明白自己错在何处 (244)

十二、拒绝的实用技巧

1. 让幽默缓解拒绝的尴尬气氛 (247)
2. 为拒绝找个借口 (249)
3. 不伤感情巧说“不” (253)
4. 把难处说出来 (257)
5. 让答案消失在等待中 (263)

十三、演讲口才实用技巧

1. 态度诚挚,以情动人 (267)
2. 立场鲜明,以理服人 (268)
3. 脱颖而出的主题构思方略..... (270)
4. 语言应通俗易懂..... (272)
5. 以数字服人..... (273)
6. 结尾利索又能让人回味无穷..... (275)



一、社交口才基本的原则

1. 说心理话

大凡历史上的领袖人物都非常自信，所以在表述时，他们神态自若、思维敏捷、记忆精确，兴奋与抑制过程始终处于最佳状态，应对自如、毫无做作、真切动人，从而产生极强的感染力和说服力，使表述目的得到最佳实现。然而，生活中大多数人缺乏这种自信。

在美国，有人曾以“你最怕什么”的问题调查了3 咖人，结论显示人们最怕在众人面前讲话。“我总是不敢在人面前讲话、发言，那会使我心跳加快，脑中一片空白……”有人坦然承认自己的胆怯，而且对此颇为苦恼。不过，往往每一个说话胆怯的人都以为怯场的只有自己，以为别人并不怯场，总是在想：“为什么只有我会这样呢？”

其实，怯场并非某个人的特有现象，而是许多人都如此，只不过我们没有注意到别人怯场的状态而已。

每当打开电视机时，我们往往会为那些潇洒大方、表达自如的节目主持人所折服；每当拧开收音机时，也往往会为那些口若悬河、音色优美的播音员所倾倒。其实，他们并非我们想象的那样说话时毫无顾虑、应付自如，他们也常常怯场。据闻，日本某演员临近自己拍片的时候就想上厕所，甚至一去就是半小时。美国某播音员，最初每临到播音，都要先到浴池去洗一次澡，如果不这样，播音时就不能镇定自若。如果碰到外出进行现场直播，他便不得不提前到达目的地，并在直播室旁寻找浴室。

由此可见，说话胆怯是一种非常正常、极其普遍的情况。它有可能发生在一个人的任何一次与他人的交谈中，而绝非个别人在语言方面的缺



陷。如果有谁不论在何种场合都毫无气色变化，心脏的跳动也完全没有变化，那才是异常。

要在大庭广众面前自然、流畅地说话的确很不容易，这对每个人来说，都是一种挑战。做演员的尤其能体会到这点，对于那些生性羞怯、不善言辞的人来说更是困难。

每个人都希望自己有朝一日能像那些口若悬河的人一样，把自己的思想、意见、看法等等向别人娓娓而谈、令人折服。其实，能做到这样并不是不可能的，只要你相信自己，丢掉羞怯的包袱，消除心中的紧张不安，努力锻炼就一定能实现，因此自信是通向成功的第一步。

滴水不漏的口才技巧

丢掉羞怯的包袱

羞怯的心理是成功表现自己的强敌，只要你克服了这种心理，勇敢地向众人展示你自己，你就已经抬起了迈向成功的脚。

经常会有人自我解嘲地说：“我口才不好，不会说话。”这是因为羞怯与恐惧的缘故。其实，只要能克服障碍，每个人都能打开话匣子，侃侃而谈。

要使自己从胆怯紧张中站出来，必须先遗忘恐惧，勇敢地面对问题。社会瞬息万变，生活的步调如此快速，随时随地都可能出现新的状况，难道要一辈子像只鸵鸟般地逃避现实吗？多给自己一些信心和勇气，你就会发现自己其实是很出色的。你要鼓励自己面对问题，克服胆怯。每个人几乎都曾经有在众人面前发表意见的经验，也可能怯场过。即使是那些在台上说得眉飞色舞、慷慨激昂的演说家，或者是知名的表演者，他们在面对大众的前一刻也会胆怯、紧张；但是当他们站在众人面前时，一切的恐惧就会全部抛诸脑后，一心一意只想把事情做好。因此，克服恐惧最好的方法就是——接受你必须面对的情况。

另外，如果你随时随地都因为担心说错话而压抑自己，不敢与他人交谈，你将会无法享受谈话的乐趣。有一位朋友常常告诫自己要“谨言慎行”，避免和他人任意交谈，所以在朋友群中，他是最沉默的一个人。当



别人指责他、要求他时，他从不辩解也不开口拒绝，于是朋友们都笑称他为“好好先生”。他的个性使他无法轻松与人交谈，即使觉得委屈、愤怒也不明确表示出来，渐渐地，他和朋友之间有了一层隔阂，不但阻碍了人际关系的拓展，也造成了他和朋友之间的误解。

总之，请不要把说话看成一种负担，丢掉羞怯和恐惧的包袱，你也可以谈笑自如，娓娓道来。

消除心中的紧张不安

很多人在别人面前说话会紧张，在会议或公开场合需要发言时，勇气就不知跑到哪儿去了，总是畏畏缩缩的。说话的时候，你可能会手心冒汗，双手发抖，连声音都颤抖起来，然后整个脑袋一片空白，连自己在说什么，都搞不清楚，中断好几次自然是少不了的状况。这是为什么呢？其原因在心理学上是这样解释的：“说话者由听者的表情、动作及眼神中，自认为听者对自己的说话方式及内容感到不耐烦。”所以说，会紧张的原因，就是因为你的意识与注意力，转移到了令你不安的对象身上。

的确，当听者的表情及态度，和说者的预期有所差距，甚至是超出其想象之外时，说者的意识就已经离开了话题本身，注意力就会转移到听者的身上。

比如说，说者本来预期这一席话可以惹得大家哄堂大笑，可是放眼望去，听众却丝毫不为所动，而且还以冷漠的眼神望着他；或者是他期望大家能轻松点来听他说话，没想到大家的表情都很严肃，并且以锐利的眼光望着他。这些未能被预期到的状况，让说者的注意力无法集中在说话本身，因此产生紧张。

不过，不是只有你会紧张！如果市场上有卖“防止紧张”的药，那它的销售量一定不会差的，就连那些演说家也可能会争相购买。这说明了什么？不管是谁，大家多多少少都会紧张，如果你知道这个事实，就会认为“会紧张是当然的”，“大家都会紧张，没什么好怕的”。不信的话，你去问身边的朋友，看他们在人面前说话时会不会紧张。那些你以为很大方的



人，给你的答案一定是肯定的。如此一来，你紧张的心情自然能舒缓不少。

不过这样还不够，为了让自己在人前能自然地说话，还是得靠多练习，先一个人多做发声练习，接着多在人前练习说话，这样才能消除紧张，自然地说话。

2. 你想说什么

滴水不漏的口才技巧

我们在乎常的生活和人际交往中，失言是不可避免的。失言的原因是多方面的，但其中最根本的原因，往往是因为缺乏清醒的目的。

谈话的目的，不只是一种社交上的需要，也不只是互相认识 and 了解一下。

例如，你找一位朋友请他参加一个团体，或者请一位医生解决一个医疗问题，或是买卖双方谈论生意上的事情，这一类谈话究竟和一般社交性质的谈话有什么不同呢？在有些方面，两者是一样的：例如，你要具有一般的谈话能力，你要能够适应对方，尽可能了解对方的特点，你要有兴趣，态度要友好而又真诚等等。但有些地方却是不同的，这类谈话，每次都都有一个特殊的目的。

一般来说，人们说话的目的，不外乎以下五种：

——传递信息或知识。

如课堂教学、学术报告、现场报道、产品介绍、展览解说等一类的说话。

——引起注意或兴趣。

多是出于社交目的，或为了与人接触；或为了与人沟通；或为了表明