



一学就会  
一生受益

使你突破语言障碍，沟通时应对自如  
教你掌握口才艺术，赢得他人的赏识

王可飞◎编著

# 每天懂一点 口才学

中国铁道出版社  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

# 每天懂一点 口才学



中国铁道出版社  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

**图书在版编目 (CIP) 数据**

每天懂一点口才学/王可飞编著. —北京: 中国铁道出版社, 2012. 1  
ISBN 978-7-113-13761-8

I. ①每… II. ①王… III. ①口才学—通俗读物 IV. ①H019-49  
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 239707 号

**书 名: 每天懂一点口才学**  
**作 者: 王可飞 编著**

---

**责任编辑: 张艳霞**    **编辑部电话: 010-51873179**    **电子信箱: zyxbooks@126.com**  
**封面设计: 国美嘉誉文化**  
**责任校对: 张玉华**  
**责任印制: 李 佳**

---

**出版发行: 中国铁道出版社 (100054, 北京市西城区右安门西街 8 号)**  
**网 址: <http://www.tdpress.com>**  
**印 刷: 三河市华丰印刷厂**  
**版 次: 2012 年 1 月第 1 版    2012 年 1 月第 1 次印刷**  
**开 本: 700 mm×1 000 mm 1/16 印张: 13.5 字数: 189 千**  
**书 号: ISBN 978-7-113-13761-8**  
**定 价: 28.00 元**

---

**版权所有 侵权必究**

凡购买铁道版的图书, 如有缺页、倒页、脱页者, 请与本社读者服务部联系调换。

无论是古今还是中外，都有能说、善言、巧辩者灵动的身影，他们凭自己三寸不烂之舌，以精湛的口才，赢得历史和人们的赞誉。

春秋时期毛遂自荐出使楚国，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；郑国大夫烛之武凭借妙语连珠智退劲敌；东汉的无神论者王充，舌绽春蕾，对迷信思想者进行了有力的鞭笞；三国时诸葛孔明出使东吴，舌战群儒，说服孙权联刘抗曹，获得赤壁之战的胜利；万人景仰的周恩来总理，谈吐风趣，机敏善辩，不论是会议演说还是外交谈判都能妙语连珠，一语中的，让人臣服；美国人爱戴的林肯总统，妙语横生，精彩绝伦，不论是政客间的辩论还是公众演说，都能语出惊人，让人折服……

凡此种种，都充分体现了口才的妙用与重要性。

当今社交中，能不能说、会不会说、是否掌握了言谈的交际能力都影响着一个人是否能成功。生意人如果想念好“生意经”，必须要懂得利用“金口玉言”，做到“利言优先”；政客们要平步青云就要学会运用“领导辛苦了”，练就“一言定升迁”的本事；文人墨客则应该懂得何时说出“破题之语”……

语言的力量是无穷的，它能瞬间征服人们的心灵。出色的口才是一把打开成功之门的万能钥匙，它可以轻松开启困扰人们彼此沟通的各种枷锁。一个口才突出的人，必能得心应“口”，用口才来打通人与人之间沟通的大门，使彼此的心灵撞击出共鸣；使“逆耳的忠言”，转化为“顺耳的良言”；使相互熟识的人之间情更浓、爱更深；使陌生人产生好感，结成友谊；使合作者之间互利共赢，缔结为更和谐、更融洽的合作伙伴……

总之，口才是一门语言的艺术，是一种难得的智慧！它是用口语表达思想感情的一种巧妙形式。熟练掌握语言艺术的人，必然是懂得相处之道的人，他们善于用语言准确、生动地表达自己的思想和情感，他们往往可以很快地成功；反之，不懂得语言艺术的人，则可能会让自己无故陷入困境。

本书是一部详细介绍口才方法和技巧的作品，笔者结合自身多年的口才理论研究和实践，将口才运用情境分门别类，在写作中大量应用口才在日常生活、社交、谈判、演讲、辩论、推销等领域的精彩范例，使语言的无穷魅力及口才的精妙之处得到了充分的体现，这对于不同人群学习、模仿口才语言艺术有非常强的现实意义。

在本书写作过程中，笔者得到了李洪洲老师和其他同仁的热情帮助，在此表示感谢！

愿本书能对广大读者熟练运用口才技巧有所帮助！

## 社交篇 让你在社交场上潇洒自如

- 看人开口：因人而异的说话技巧 / 3
- 迂回暗示：委婉含蓄地释放本意 / 5
- 婉言拒绝：坦然且不乏巧妙地说“不” / 8
- 善意谎言：遮掩令人不快的真相 / 10
- 委婉劝说：让忠言不再逆耳 / 11
- 适度赞美：赞美要恰如其分 / 13
- 善于倾听：听好才能说好 / 15
- 幽默风趣：在谈笑风生中展现你的魅力 / 17
- 有效道歉：知错认错弥补过失 / 20
- 妙语应酬：学会说点场面话 / 22
- 适时忍让：占语言上风的人未必是赢家 / 24

## 职场篇 口才是职场生存与成功的资本

- 语出惊人：亮出自己的“杀手锏” / 29
- 中肯精辟：三言两语就能打动对方 / 30
- 良性沟通：缓解同事紧张的融化剂 / 31
- 察言观色：洞悉先机的沟通技巧 / 32
- 慎开玩笑：把握尺度方可奏效 / 35
- 诚心安慰：在彼此关怀中拉近距离 / 36
- 停止唠叨：学会理性和聪明的“抱怨” / 38
- 求人办事：巧开口才能“有求必应” / 40
- 避免争执：与同事交锋要留有余地 / 42
- 谨慎开口：给你的隐私加把锁 / 44
- 激励人心：最大化地激发同事的热情 / 45

## 交友篇 口才帮你拓宽人脉

- 善套近乎：想方设法拉近心的距离 / 51
- 巧拉家常：在家长里短中攻破心防 / 52
- 寻找共性：在陌生人中发现志同道合者 / 54
- 引发兴趣：打开交谈的突破口 / 55
- 巧妙恭维：将对方的独特之处挖掘出来 / 57
- 引导谈兴：从对方最得意的事谈起 / 58
- 适当透露：不妨叙说自己的一点私事 / 61

## 窘境篇 三言两语就能摆脱难堪

- 避重就轻：用回避让自己“下台阶” / 65
- 语带双关：用语言的双重意义另辟蹊径 / 66
- 打圈绕弯：让冲突在悬念中淡化 / 68
- 顺势反击：将对方的话柄夺过来 / 69

- 模糊语言：在朦胧中敷衍搪塞 / 71
- 将错就错：弥补言语失误的难堪局面 / 72
- 巧打圆场：消除僵局，做个“和事佬” / 74

## **说服篇** 让对手在语塞中心悦诚服

- 有条有理：让对方无可反驳的说服法 / 79
- 妙用反语：打造一块“荒谬放大镜” / 80
- 声东击西：言在此而意在彼 / 83
- 情理交融：动之以情，晓之以理 / 85
- 诱之以利：牵着对手的鼻子走 / 90
- 换位思考：将心比心才能有理有力 / 92
- 言简意赅：用一句话击中问题的要害 / 94

## **谈判篇** 一段利辞可以赢得亿万财富

- 不温不火：打破谈判僵局 / 99
- 绵里藏针：在柔弱中显示刚强 / 103
- 善于观察：用自己的感官捕捉信息 / 106
- 晓以利害：两权相衡取其利 / 108
- 诱敌深入：放长线方能钓大鱼 / 109
- 软硬兼施：大棒和胡萝卜的哲学 / 112
- 迂回包抄：大路不通走小道 / 115
- 力求双赢：彼此都好才是最好 / 118
- 反客为主：重获谈判桌上的主动权 / 120
- 沉默是金：情况不明时就保持沉默 / 123

## **演讲篇** 用声音点燃听众的热情

- 精妙开场：开场白预言演讲的成败 / 127
- 注意节奏：给演讲加一道音符 / 131



- 打感情牌：通情才能达理 / 133
- 用语凝练：简洁的语言表达完备的意思 / 136
- 引起共鸣：从思想深处征服受众 / 139
- 精彩结语：让受众在帷幕下回味无穷 / 144
- 做好准备：万事俱备方能舌绽春蕾 / 145

## **辩论篇** 用智慧和话语一争高低

- 先发制人：以最快的速度掌握话语权 / 151
- 反证制敌：以子之矛攻子之盾 / 153
- 借势还击：让对手沦为阶梯 / 157
- 巧比妙喻：让对手的弱点暴露无遗 / 159
- 言辞凌厉：表现出难以击倒的强劲气势 / 161
- 妙用圈套：用尽一切手段将对方套住 / 164
- 曲径通幽：曲折温婉地逐步呈现意图 / 167
- 以退为进：将退让作为进攻的手段 / 170
- 避实就虚：引诱对方掉入语言陷阱 / 175
- 投其所好：在“吹捧”中捕捉战机 / 178
- 巧用歧义：让对方的语境陷入窠臼 / 180

## **推销篇** 历练无往不胜的顶级话术

- 巧打招呼：得体的称呼和寒暄是推销的先导 / 185
- 直切主题：直截了当才能打消顾客疑虑 / 188
- 情感关注：感情投资后必有盛情回报 / 189
- 以诚动人：推销一个真诚的“我” / 193
- 营造气氛：打造“推销语言”的生存环境 / 198
- 尊重顾客：切勿与顾客争执不休 / 202
- 形象描述：引起顾客购买兴趣 / 205

# 社交篇

让你在社交场上潇洒自如

口才是社交的基本工具，社交场合又是施展口才的舞台和场所，口才的好坏是一个人社交成功与否的关键。在社交场合，优秀的口才就像一股强大的电磁波，不仅能使人愉悦，给人留下深刻的印象，还能加深人与人之间的感情：使熟悉的人倍感妥贴、温暖，更愿意亲近你；使有分歧的人化解矛盾，得以相互理解支持。



## 看人开口：因人而异的说话技巧

俗话说“见什么人说什么话，到什么山唱什么歌”。这不是告诉大家说话要阳奉阴违、言不由衷，而是说明人与人之间的心理特点、脾气秉性、语言习惯不尽相同，所以说话者应该采用因人而异的说话技巧——也就是说，要针对对象的不同情况，采取不同的策略，使用不同的言语表达方式。

具体来看，在社交场合与人交谈之前，你应当充分考虑以下几点因素。

### 对方的文化知识水平

文化知识水平不同，对说话接受能力也是不同的，因此说话要考虑对方的文化背景。否则总是从对方一窍不通或一知半解的问题引出话题，他们就会觉得味如嚼蜡、无言以对，难以深谈下去。但是如果能抓住对方的职业或专长的特点，诱发话题，就能比较容易触动他们的心灵，讲话也会更有效果。

### 对方的身份地位

说话时要注意分清对方的职务高低，声望大小等。如果要与地位较高、德高望重的人谈话，就应表现出足够的尊敬，说话也可以稍微讲究一点语言的修饰，以彰显自己的文化修养，引起对方的谈话兴趣。而与职位比自己低的人谈话时则要表现出足够的庄重，切勿漫不经心胡乱敷衍，要让对方感觉到你对他说的话感兴趣，他才会主动地将谈话进行下去。

### 对方的性别

与男性、女性讲话，应选择不同的话题、方式、措辞。例如女性对外貌比较重视，你在无意中说她体形较胖，就会令她十分反感。而同样的话对一名男性说，他可能只会付诸一笑。另外，在社交场合，和男性交谈时，可以



先谈一些关于政治、商业、法律、体育、事业等方面的话题，以引发对方的兴趣；在和女性交谈时，则可由感情、家庭、人际交往、饮食、服饰和生活方式等话题入手，并采取一种能增加其感情的谈话口气、态度和方式，那么，交谈就能愉悦而顺利地进行。

### 对方的年龄

在与不同年龄的人对话时，也要选择适当的交流方式。例如和老年人交流谈话要尽量谦虚，并注意少说涉及年龄的问题，这是因为很多老年人更喜欢显得比真实年龄更年轻；而对于比自己年龄小的平辈人，则不宜以居高临下的态度展开交流对话，你可以站在一个平等的角度，给予对方充分的尊重，而对方也会用同样的尊重来回应你，谈话也就能够顺利进行下去了。

总之，说话先得学会“看人”，要做到说话因人而异，要考虑对方的知识水平、理解能力，细心体察对方的思想性格、心情处境等，选择对方乐于接受的说话形式来表达。这就需要在说话前先要学着对说话的对象做个简单的观察，对他（她）的年龄、地位、身份、学识阅历等特点有个基本的把握。这也是“看人”的基础，只有先了解一个人，才能够说出他（她）爱听的话。不过这还只是口才学比较初级的要求，想要修炼到更高层次，我们还得学会理顺自己所处的环境中人和人的关系，搞清身边每个人的所好所忌，搞清他们喜欢听什么、讨厌听什么，同时注意开拓自己的知识面，这样就能做到和周围每个人都有话可说，同时说出的也是对方爱听的话，从而得到更好的沟通和交流。下面这个具体的案例或许能够给你带来一些启发。

一位美籍华人在西雅图开了一家中餐厅，为了招揽顾客，客人用餐后离去时，店主总会送一盒内附一张精致“口彩卡”的点心，卡片上通常会印着“吉祥如意”、“幸福快乐”等吉言，让客人乐此不疲。

有两位虔诚的基督徒夫妻是这家餐厅的老主顾，他们常常会为“口彩卡”上一句简单的吉利话开心很久。一天，恰好是他俩的结婚纪念日，夫妻俩满怀喜悦来到这家餐厅，在他们期待美好祝福的时刻，打开点心盒，却意外地发现没有往常的“口彩卡”，他们顿感十分失望，心

里很不高兴，便向老板“兴师问罪”。不论老板怎样赔礼道歉，他们就是不依不饶。看到这种情景，老板的弟弟微笑着走上前去，说了一句美国常用谚语：“No news is good news（中文意为“没有消息就是最好的消息”）。”听到这句吉利话，夫妇俩怒气顿消，还高兴地和老板的弟弟握手拥抱，连连道谢。

兄弟俩对一件意外小事的处理方式的相同显示出了他们口才的高低，兄长说话不看对象，只是单纯地赔礼道歉，却不能消除意外事件给这对夫妇造成的不祥之感。而弟弟却深谙“看人开口”的口才精髓，从两位基督徒的身份、心理出发，说了句对方爱听的巧妙的“吉利话”，对意外事件（没有口彩卡）作出了机智的解释，从而较好地满足了对方的心理需要，既掩盖了过失，又消除了对方的怒火，圆满地化解了矛盾。

## 迂回暗示：委婉含蓄地释放本意

在生活中，有些时候，我们直接说出的话很难被对方接受，有时甚至可能因为一句话而触怒对方，造成人际关系紧张。这时说话就需要讲究些策略，用些迂回暗示的方法，故意不去照直说出来要说的意思，而去说些与本意相关或相似的事物，来烘托本来要说的意思；或是用一些含混、隐约、闪烁的话来暗示本来的意思，做到表明动机，却又不露痕迹。这种口才技巧，可谓是语言交际中的一种极其重要的缓冲剂，不论是提出自己的看法还是向对方劝说，都能比较适应对方心理上的自尊感，使对方容易赞同，接受你的说法。它会让原本可能困难的交往变得顺畅，让听者在比较舒适的氛围中体会到说话者的本意。

含蓄委婉的迂回暗示法通常适用于下面这些情况。

### 指出对方的缺点

讲对方的缺点时，不要直来直去，那可能会伤害对方的自尊，引起对方的不满，此时就可以借用其他委婉隐蔽的语言形式，说彼及此，巧妙地表情



答意，让人思而得之，获得深刻印象，从而有所改进。

林肯对于每天送到白宫办公桌上的那些冗长复杂的官式报告感到非常厌倦，他决定改变这种工作方式。但他却没有用激进的语言粗暴地表示自己的不满，而是以一种令人印象深刻的语句幽默地表达了出来：“当我派一个人出去买马的时候，我并不希望这个人告诉我这匹马的尾巴有多少根毛，我只要知道它的特点在哪里就可以了。”

在这里，林肯就没有直截了当地批评下级的工作方式，而是委婉地借用“买马和马尾巴”含蓄表达了自己的不满，这样下级听到后也不会产生抵触心理，更容易接受林肯提出的意见。这种含蓄委婉的迂回暗示方法，相比直来直去的批评、指责，气氛显得更平和，有利于保护别人的自尊心。不过在具体应用是要注意尽量选取恰当的暗示方式，语言应生动贴切、新鲜活泼，同时要注意被批评事物性质的相关性，不可使对方感到有指桑骂槐之嫌。

## 试探对方的情况

在想要了解对方的情况却又不便直接发问时，也可以采用迂回暗示的方法，说些试探的话以了解对方，这样可以有效避免尴尬，也能摸清对方的情况，以便决定下一步的行动。

西安事变之前，张学良和杨虎城频繁会面，其实他们各自心里都有对蒋介石发难的意想。可是面对这样一件关系身家性命和国家安危的大事，在对方没有表明态度之前，谁都不敢轻易开口挑明。眼看时间越来越近，双方还是没能表态。

杨虎城有一位名叫王炳南的部下，他是一名共产党员，张学良也认识。在又一次的会面中，杨虎城借故说：“王炳南是一个激进分子，他主张扣留蒋介石！”张学良及时接口道：“我看这也不失为一个好办法。”于是两位聪明的将军便开始商谈行动。

杨虎城采用的就是委婉含蓄的迂回暗示战术。他考虑到张学良的实力比自己大很多，而且又是蒋介石的拜把兄弟，如果直接透露观点，而张学良又



不赞成的话，后果实在是不堪设想。于是杨虎城便借用第三者的口暗示自己的心声，这样即使对方不赞成也能全身而退，另谋他计。

## 给对方留足面子

对对方提出的问题，如果直接表露自己的观点，会让对方感到大失体面，因而恼怒不悦，这时不妨用曲折含蓄的语言和融洽的语气来回答，这样不仅能够让对方领悟你的意思，也不会伤害对方的感情。

宋徽宗不但具有绘画天赋，而且写得一手好字。为此他也常常询问大臣：“我的字写得怎么样？”大臣们也无不奉承地说：“陛下的字好，天下第一。”

有一天，宋徽宗召见著名书法家米芾进宫，问道：“米爱卿，朕的字怎么样？”米芾是书法大家，书法胜过宋徽宗，如恭维皇帝第一，必然要委屈自己，万一被徽宗发现还会犯“欺君之罪”；如果夸耀自己第一，又必然会使皇帝扫兴，这还真是个不好回答的难题。聪明的米芾灵机一动，说：“臣以为在皇帝中，您的字是天下第一；在大臣中，则微臣的字天下第一。”宋徽宗听了心领神会，不得不打心底佩服米芾的真诚和机灵。

聪明的米芾对宋徽宗这个难以正面回答的问题，没有硬碰硬，而是含蓄作答，不失为一种说话的高招。

需要注意的是，委婉含蓄的语言虽然能给社交及日常生活带来意想不到的收获，但是这种语言必须是建立在对方能够领会和听懂的基础之上的，否则便没有含蓄可言了。

宋太祖赵匡胤曾答应任张思光为司徒通史，这件事令张思光兴奋不已。于是一直期待着宋太祖颁布委任他的命令。

可是，时间一天天过去了，宋太祖像忘记当时的承诺一样，丝毫没有动静。这让张思光坐卧不安，等得有点不耐烦了，于是便想出了一个办法。





一天，张思光故意骑着一匹瘦马去朝见宋太祖，宋太祖见此情形觉得非常奇怪，禁不住问道：“你的马怎么这么瘦啊，它一天吃多少饲料呀？”

张思光答道：“一天一石。”

“你每天给他喂这么多饲料怎么还这么瘦啊？”宋太祖不解地问。

“我是答应每天喂它一石啊，但实际上并没有喂这么多饲料，它当然会这么瘦了！”

宋太祖听后恍然大悟，随之哈哈大笑了起来。他明白了张思光的意思，马上任命他为司徒通史。

上述这些具体的例子都体现了迂回暗示战术的精妙之处，在不便或不适宜直说的情况下，运用含蓄的暗示语言，让对方明白你的话外之音、言外之意，其实更具有实际的说服力，更能让人不伤面子、不失体面的领会和执行你的意图。因此可以说，委婉含蓄的语言实在让人回味无穷。

## 婉言拒绝：坦然且不乏巧妙地说“不”

一个会说话的人应该很清楚面对对方不切实际的要求时，应该如何去说“不”。这里的“不”并不是一句简简单单的“我不能”、“我不行”、“我不愿意”，而是一种坦然又不乏巧妙的拒绝的表达方式。它不会让对方有碰了一鼻子灰之感，不会让对方心生不满，却能让对方从你的角度出发思考问题，明白你之所以拒绝是因为有自己的苦衷，从而让尴尬的气氛归于无形。

那么，究竟怎样才能用好婉拒战术，巧妙地对别人说“不”呢？

### 巧用弦外之音

拒绝的话语应当尽量委婉、平和，在说明你说“不”的原因时，也要让对方有台阶下，也不致伤了和气。如果可能，迂回一点讲也可以，而不直接说“不”，对方应可听懂你的弦外之音，这是“软钉子”，而不是“硬钉子”。