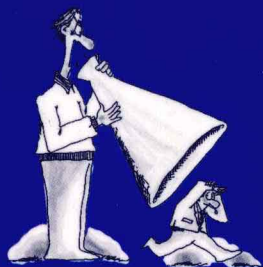


关键时刻



好口才

——瞬间让人刮目相看的说话技巧

GUANJIAN SHIKE HAO KOUCAI

人生关键时刻，每一个字，每一句话，都可能会改变你的命运，影响你的事业，左右你的前途。最实用的说话技巧，教你如何在关键时刻语出惊人，让人对你刮目相看，用巧舌出奇制胜，创造奇迹！

> > > > > > > > > > > > > >

文天行◎编著



中國華僑出版社

关键时刻



——瞬间让人刮目相看的说话技巧

GUANJIAN SHIKE HAO KOUCAI

文天行◎编著



图书在版编目 (CIP) 数据

关键时刻好口才：瞬间让人刮目相看的说话技巧/

文天行编著. — 北京：中国华侨出版社，2012.9

ISBN 978-7-5113-2779-6

I. ①关… II. ①文… III. ①口才学—通俗读物

IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 186117 号

●关键时刻好口才：瞬间让人刮目相看的说话技巧

编 著 / 文天行

责任编辑 / 宋 玉

责任校对 / 吕 宏

装帧设计 / 天下书装

经 销 / 新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 印张 / 17.5 字数 / 243 千字

印 刷 / 北京联兴华印刷厂

版 次 / 2012 年 9 月第 1 版 2012 年 9 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2779-6

定 价 / 32.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

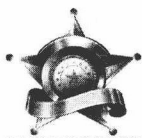
编辑部：(010) 64443056 64443979

发行部：(010) 64443051

传 真：(010) 64439708

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



Preface 前言

是人才不一定有口才，有口才必定是人才，口才的重要性可谓无人不知，而在人生的关键时刻，口才的作用更是尤为突出，让人刮目相看。

人之一生，无论是生活，还是社交，有很多重要的时刻。有时候，我们需要说服别人；有时候，我们需要求助别人；有时候，我们需要批评别人……遇到这些关键时刻，如果拥有卓越的口才技巧，则会产生巨大的积极作用。

古今中外，无论是威名赫赫的历史名人，还是默默无闻的平头百姓，在关键的时刻，他们总是能表现出卓越的口才，演绎出一段段流传千古的故事。这些口才故事或者记载于书本之中，或者流传于百姓之口。

在关键时刻，一句话，可以让人心花怒放；一句话，也可以成就一件大事。如果没有这样的能力，那么，诸葛亮在舌战群儒之时，一定会丢盔卸甲、落荒而逃。在关键时刻，三寸之舌，可抵百万雄兵。如果你想人生的道路上，不断收获快乐，积累人脉，事业有成，赢得爱情，一定要锻炼说话的技巧，让你在关键时刻顺利达到既定的目的。

无论有多聪明，有多么深厚的文化积累，多么让人心悅的外表，如果没有良好的口才，仍旧可能无法实现自己的人生价值。

为了不使口才成为你人生道路上的绊脚石，为了让你在关键时刻脱颖而出，我们特地编写了这本《关键时刻好口才——瞬间让人刮目相看

的说话技巧》。本书通过广泛的收集，认真的归纳，以及细心的总结，概括出了许多切实可行的说话技巧，内容实用，具有极深的指导性。以故事为主，以说明为辅，能让人于轻松之中获取口才智慧，不但知其然而且知其所以然，可以让这些口才智慧在我们的心底生根发芽，在我们的生活中处处开花结果。

人生的转折，多是在关键的时刻。关键时刻说服别人，能让对方心服口服；关键时刻打动客户，赢得财源广进；关键时刻逆转谈判，让你事业青云直上；关键时刻打动考官，获得高薪靓职；关键时刻说服下属，提高公司效益；关键时刻赢得人心，让你朋友遍天下；关键时刻赢得爱情，让你幸福美满……

现在你还等什么呢？赶紧翻开本书，在关键时刻去扭转人生局面，收获成功的人生吧！





第一章 ■■■■

说服：“妙”言“良”语，让人对你心服口服

我们常常需要说服别人，说服别人要干什么，说服别人不要干什么。可是怎么说，才能达到说服的目的？说什么，才能让人接受我们的意见？如果能够掌握正话反说和正反对比这些说服技巧，就可以轻松地达到说服的目的。

1. 正话反说显奇效	2
2. 正反对比动人心	5
3. 设喻婉劝效果好	8
4. 消除敌对心态	10
5. 消除疑虑说服人	14
6. 缩放后果动人心	15
7. 情理并茂说服人	18
8. 劝人要适当抬高	21
9. 退步行劝得人心	23
10. 步步发问来启发	24
11. 以弱克强动人心	26
12. “软硬兼施”说服人	27
13. 以刚克刚说服人	29
14. 抓住人内心的弱点	30

15. 制造情境让人悟	32
16. 类比警告使人醒	33
17. 巧用激将法说服人	35
18. 心理换位说服人	37
19. 借用典故说服人	39
20. 运用数字说服人	41
21. 给人一个台阶下	43
22. 巧妙变换情境	44
23. 借助权威说服人	45

第二章 ■■■■■■

解难：“和”从口出，巧言妙语脱窘境

日常生活，常常会突然出现一些令人尴尬的局面，或者是遇到一些令人尴尬的问题，它们往往出乎意料，让人来不及思考。没有得体的语言，或者没有巧妙的应答技巧，往往就会让场面陷入僵局，或者让我们丢失颜面。如果能够掌握一些应对事件的话语技巧，往往能够化尴尬为和谐，变难堪为得意。

1. 名词术语巧解难	48
2. 模模糊糊显聪明	48
3. 跟着对方再走一步	50
4. 以虚答代替实质	51
5. 转变回答的人称	53
6. 将错就错过难关	54
7. 巧妙曲解	55
8. 用合理解释解围	56
9. 用贬自己来贬他	59
10. 以谬对谬解尴尬	60



11. 来点幽默的“狡辩”	62
12. 用归谬法来反击	63
13. 把意外说成有意	65
14. 不妨来点“歪批”	66
15. 巧妙地变换主旨	67
16. 滑动话题巧应答	69
17. 学会脑筋急转弯	71
18. 用自嘲化解尴尬	72
19. 为尴尬作“旁批”	73
20. 必要时反唇相讥	75
21. 暗讽相讥免侮辱	77
22. 补充情境再解释	78

第三章 ■■■■■

辩解：把话说到刀刃上，做个不败的雄辩将军

人们在遇到矛盾或者责难的时候，往往需要进行辩论解释。辩解也有各种各样的技巧，掌握这些技巧，就能够让我们在辩解中轻松地取得胜利，没能掌握这些辩解技巧，往往就会让我们归于失败。

1. 虚构问题引实情	82
2. 归谬推演反问人	84
3. 替换位置借人力	85
4. 步步设问出矛盾	86
5. 事实是辩解的利器	88
6. 用比喻进行辩驳	91
7. 把赞美作为理由	92
8. 正反逻辑推倒人	94



9. 借机发挥再升级·····	95
10. 根据定理作推论·····	97
11. 彼此对比显分明·····	98
12. 以退为进的辩论·····	99
13. 幽默夸张的辩驳·····	101
14. 与他辩不如让他动·····	102
15. 反客为主的辩论·····	104
16. 两相对比辩对方·····	105
17. 补充前提的辩论·····	106
18. 以谬制谬巧辩论·····	107
19. 左右为难使人气·····	108
20. 以彼之道还彼身·····	110

第四章

求人：巧开口，话说到位最关键

一个人想要有所成就，必然要借助别人的力量。可是，有的人求人办事总是失败，而有的人求人办事总是成功。这里面的关键，就是看你懂不懂求人的技巧，懂得求人的技巧，三言两语就可以说动别人；不懂技巧，即便是千言万语，对方也会无动于衷。由此看来，掌握求人的技巧，对人的一生是何等的重要。

1. 半开玩笑半求人·····	114
2. 旁敲侧击走迂回·····	115
3. 坚持不懈触动人·····	117
4. 找到对方的兴趣爱好·····	119
5. 回环曲折地导向·····	120
6. 让对方产生同感·····	122
7. 把握对方的心理·····	124



8. 一步一步引导人	126
9. 用平凡的话反复请求	127
10. 求人办事要礼貌	128
11. 慢慢寒暄好求人	130
12. 关注人家的细节	132
13. 求人办事表信任	134
14. 以义动人胜过求	136
15. 间接表达效果好	138
16. 身份不同话不同	140
17. 消解事情的意义	141
18. 求人要有点幽默	143

第五章 ■■■■■■

拒绝：念好不伤面子，不破人情的“拒”字诀

当我们不能满足别人的要求时，需要进行拒绝；当我们不能回答对方的问题时，需要进行拒绝。可是有的人在拒绝别人的时候，不是遭到别人的怨恨，就是遭到别人的埋怨，严重影响了自己的人际关系。掌握巧妙的拒绝方法，既可以达到拒绝的目的，又能维持良好的关系，甚至还能让大家的关系变得更加和谐。

1. 涉密事件不知道	146
2. 反主为客地拒绝	147
3. 用幽默故事拒绝	148
4. 用比喻来拒绝	149
5. 附带条件的接受	150
6. 找个理由来拒绝	152
7. 拒绝之前设前提	153
8. 曲解的拒绝	155



9. 转移话题巧拒绝	156
10. 答非所问表拒绝	158
11. 将心比心行拒绝	159
12. 将拒绝说成“不敢”	160
13. 用虚答案回实问题	162
14. 套用“本来”和“可是”	162
15. 拒绝时给个希望	163
16. 假装糊涂巧拒绝	165
17. 给个台阶拒绝人	166

第六章 ■■■■■

批评：善意当先，才能让人心悦诚服

当别人犯了错误之后，需要对他进行批评，批评的目的，不是为了去打击别人，也不是为了让别人丢脸，而是希望他认识到自己的错误，改正自己的过错。对于不同的人则应该采用不同的批评方法，才能起到比较好的批评效果。掌握好的批评方法，可以不影响对方的面子，不伤害彼此的关系，让人积极地接受批评，达到我们批评的目的。

1. 苦药外面包糖衣	168
2. 找话就事巧批评	169
3. 委婉曲折留面子	171
4. 笑话故事软批评	173
5. 带着善意的笑容	175
6. 此时无声胜有声	177
7. 相识故意不相认	178
8. 冷嘲热讽的批评	180
9. 以宽容来代替批评	181

10. 批评之后要关怀·····	183
11. 借助熟悉事物巧批评·····	184
12. 用真事来批评·····	185
13. 帮人掩过代批评·····	187
14. 批评也要很幽默·····	189
15. 杀一儆百批大家·····	191
16. 指明错误给帮助·····	192
17. 做个表率当批评·····	194
18. 用大道理批评人·····	195
19. 归谬法批评人·····	197

第七章 ■■■■■■

推销：伶牙俐齿，打动顾客来消费

口才是推销的利剑，是推销成功的制胜法宝，但是很多人都错误而肤浅地认为，口才好就是没完没有了地讲，这样往往不能争取到顾客，还会把顾客赶走。实际上，真正的推销高手，掌握着丰富多变的口才技巧，在谈话的时候，能伶牙俐齿也能沉默不语，能以利动人也能以情动人，能为己着想也能为人着想，能发现顾客也能创造顾客，能真诚待人也能幽默打趣。

1. 用数字来树权威·····	200
2. 站在顾客的立场上说话·····	202
3. 说到顾客心里头·····	204
4. 老老实实说真话·····	206
5. 幽默帮你抓顾客·····	208
6. 借老顾客说服新顾客·····	210
7. 用自己的诚意说话·····	211
8. 利用效率进行对比·····	213



9. 激发顾客的好奇心	215
10. 用“高级”词语吸引人	216
11. 要学会推销情感	217
12. 先给顾客带去利益	218
13. 不妨拉拉家常话	219
14. 帮助顾客寻找需要	221
15. 激发顾客的爱心	223
16. 自问自答地消除疑虑	225
17. 放大顾客的损失	226
18. 用同一种态度对顾客	228
19. 消除顾客的防范	229
20. 引导潜在的需求	231
21. 深入了解你的顾客	233

第八章

恋爱：表达爱意的说话技巧

当我们遇到自己心仪的对象，如何说，才能够立刻赢得对方的心？当我们遇到难以追求的对方，如何说，才能攻陷对方心中的堡垒？我们与相爱的人相处，如何说，才能够让他与我们长相厮守？学会这些恋爱技巧，就能让我们在恋爱之中游刃有余，解决爱情的难题，收获爱情的甜蜜，走向幸福的生活。

1. 大胆说出你的爱	236
2. 用调侃锁住恋人	237
3. 变化一种求爱方式	239
4. 欲擒故纵夺芳心	241
5. 说话要表现出执著	242
6. 借物来表达爱意	243

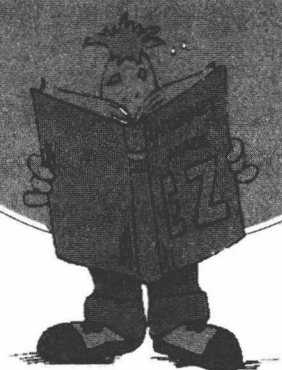


7. 借说事谈恋爱	245
8. 果断地拒绝别人	247
9. 用心来赞美对方	249
10. 多对男人表示崇拜.....	251
11. 说话的方式要浪漫.....	252
12. 俏皮话里甜如蜜.....	254
13. 用真诚凝聚爱.....	255
14. 昵称里的浓情蜜意.....	256
15. 说简单轻松的话.....	258
16. 斗嘴也能斗出甜蜜.....	260
17. 讲故事来哄人开心.....	261
18. 欲扬先抑夺芳心.....	263



第一章

Chapter 1



说服：“妙”言“良”语，让人对你心服口服

我们常常需要说服别人，说服别人要干什么，说服别人不要干什么。可是怎么说，才能达到说服的目的？说什么，才能让人接受我们的意见？如果能够掌握正话反说和正反对比这些说服技巧，就可以轻松地达到说服的目的。

1. 正话反说显奇效

所谓反话，就是嘴上说的意义与心里所要表达的意思刚好相反，这种情况就是对于明明应当贬损的人加以褒扬，对于应当否定的事加以肯定。正话反说一般在说服一个性格倔犟的人的时候，比较常用。反说出来的话能够使本来对方无法接受的观点变得柔和起来，让听者在比较舒坦的氛围中接受信息。

优旃是秦朝的歌舞艺人，不但能说会道，而且关心国家大事。有一次，秦始皇想要建造一座很大的园子用来供自己打猎游玩，范围东边一直到函谷关，西边一直到陈仓和雍县，很多大臣都觉得这样做太过奢侈，而且有害民生，但是没有人能够说服秦始皇。

这时候优旃并没有向秦始皇进言，让他不要建造园子，而是满口赞同地道：“我觉得皇上建造园子的计划非常好，而且要尽可能多地养一些动物，等到敌人来进攻我们的时候，让这些动物头上的角去顶敌人就行了。”

秦始皇听了优旃的话之后，就主动放弃了扩建园子的计划。

秦始皇死后，秦二世继承皇位。有一次，秦二世突发奇想，准备让人用油漆来涂饰城墙，群臣又觉得不妥，但是没有一个人敢于劝谏的。

这时候优旃又站了出来，对秦二世道：“皇上这个想法真是妙极了，要是皇上没有想到这么做，我正打算建议皇上这么做呢，用油漆来涂饰城墙，虽然大家都认为劳民伤财，但是这涂饰之后看起来很美呀，而且涂得光溜溜的，等敌人来犯的时候，他们想爬也爬不上来。”

秦二世听了之后，无奈地笑了笑，放弃了涂饰城墙的计划。

无论是针对秦始皇，还是秦二世，优旃都没有直接反对他们的做法，同他们据理力争，而是赞同他们的做法，但是不失机警地讲清了这种做法的好处和坏处，并且突出了敌人趁机进攻的危机，让他们能够在



笑容中翻然醒悟，从而达到说服的目的。

春秋时期的齐景公喜欢打猎，有一次在昭华池里打猎，负责照看猎物的是颜邓聚，结果由于不小心，让猎获的鸟儿飞走了。齐景公知道后愤怒异常，下令杀掉颜邓聚。

宰相晏婴知道之后，连忙赶来，对齐景公道：“这个颜邓聚的确该杀，为了让他死得明白，请让我说明他究竟犯了多少大罪，首先，他负责猎物却让猎物跑了，这是第一宗大罪；其次，他使得我们的君王为了鸟而杀人，显示出不仁之德，这是第二宗大罪；再次，等到其他的国家听说这件事情之后，都笑话我们的君王是一个重视鸟而轻视人的君主，这是第三宗大罪；最后，等到天子听闻这件事情，就会认为君王无德，就会贬低君王，从而危害到宗庙社稷，这是第四宗大罪。犯下这样的滔天大罪，理当处死，请立刻下令杀掉他。”

听着晏婴义正词严地数落颜邓聚，齐景公也听出了话里的真意，于是连忙让晏婴住口道：“快别说了，快别说了，我知道自己错了，希望你代表我去向他赔礼道歉。”

齐景公处于盛怒之下，如果晏婴从正面进行劝谏的话，可能会更加激起他的反感，非但颜邓聚难保无虞，晏婴可能也会受到批评责罚。而晏婴表面上顺从齐景公的想法，假装正经地历数颜邓聚放跑了鸟的四大罪状，实际上是在恳切地指出景公滥杀无辜的严重后果，不但有失君德，还将貽笑诸侯，甚至会激怒天子而危及宗庙社稷。

其实，这种利用反语对上级领导进行劝说的做法，是我国古代一些能人智士的常用方法。这种方法有一个非常重要的方面，首先要顺着被劝说人的想法，但在阐述的时候，要极力指出举动对于被劝说人的危害，促使其翻然醒悟，从内心深处放弃自己原来的想法。这种用反语修辞进行劝谏的表达效果，远远胜过了以生命为代价的犯颜死谏。

楚庄王非常爱马，有一次获得了一匹千里好马，于是让下人给它做华丽的衣服穿，给它建造华丽的房子住，吃的更是比人吃的东西都要好，天天用蜜枣来供养它。可是不久之后，由于肥胖过度得病而死。于

