

拥有好口才，成就辉煌人生

超值黄金版

29.80

好口才 好前程

大全集



博瀚◎主编

好口才就是你成功路上的一盏明灯
练就好的口才，能让你在推销、交际、演讲、辩论时
立于不败之地

北京日报报业集团
同心出版社

好口才 好前程 大全集

HAOKOUCAIHAOQIANCHENG
DAQUANJI

博瀚◎主编

拥有好口才，成就辉煌人生

北京日报报业集团
同心出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

好口才好前程大全集 / 博瀚主编. —北京:

同心出版社, 2012.3

ISBN 978-7-5477-0385-4

I. ①好… II. ①博… 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 001055 号

好口才好前程大全集

出版: 同心出版社
地址: 北京市东城区东单三条8-16号 东方广场东配楼四层
邮编: 100005
发行: (010) 65255876
总编室: (010) 65252135-8043
网址: www.bjd.com.cn/txcbs/
印刷: 北京嘉业印刷厂
经销: 各地新华书店
版次: 2012年5月第1版
2012年5月第1次印刷
开本: 787毫米×1092毫米 1/16
印张: 27
字数: 450千字
印数: 20000
定价: 29.80元

同心版图书, 版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载

前言

中国第一位演讲学教授邵守义说过这样一句名言：“是人才未必有口才，有口才必定是人才。”这句话就告诉我们，在现代社会中，口才已经成为衡量一个人自身价值的重要标准之一。好口才就像是一把利刃，它会帮助我们斩断人生道路上的荆棘；好口才同样是一盏大海之上的指明灯，在夜晚黑漆漆的海面上为我们指明前进的道路。

有人说人生就像是一场赌博，假如是这样的话，好口才就是我们最重的筹码。我们每个人都想要拥有一个好的前程，为此我们去求学，去工作，去不断地打拼，有些人辛辛苦苦却收效颇微，而有些人则较为轻松的就获得了成功。很多人都想不明白这是为什么。实际上这里面的原因非常简单，那就是——拥有好口才是一条通往成功的捷径！

所谓口才，就是指一个人说话的才能。我们每个人从咿呀学语开始，就将语言视为了在生活中与人交流的最重要的方式。语言成了我们表达自己的感受、思想以及观念的直接通道。虽然“说话”是所有生理健全的人都会使用的交流工具，但是能将话说好的人却并不占大多数。

在很多人看来，说话无非是上嘴唇同下嘴唇进行碰撞的简单动作，没有必要对其进行学习，更别说到进行深入的研究了。这样的观念是极其错误的。我们能说话不代表我们会说话，能说好话。一个拥有好口才的人无论是他的修养还是阅历经验都一定非常丰富。口才是口与脑的巧妙配合，是生活的积累、灵感的迸发等方方面面的综合才形成的。因此，看轻口才的人根本就不会体会到一个好口才可以为我们带来的种种好处。

从人类发展的历史看，语言表达能力是一个人的基本生活能力中非常重要的一点。当今社会，科技水平空前发达，而竞争也日益激烈。无论是人与人还是国与国之间，交流合作成为了大家密切关注的重点。这就更凸显出了口才在我们的生活工作中越来越大的作用。在求职面试中，我们需要口才；在职场工作中，我们需要口才；在商业谈判中，我们需要口才；在上台演说中，我们需要口才；在交友恋爱中，我们需要口才；在教育孩子中，我们需要口才……口才渗透于我们生活中的方方面面。它就像是一把钥匙，为我们打开通往事业成功的大门；它就像是一辆马力强劲的越野车，载着我们驰骋在生活的道路上。从很大的程度上来说，拥有了一个好口才，就意味着拥有了好前途。

我们在翻看历史或是名人传记的时候都会发现，很多伟大的人物都口才出众。诸葛孔明可以凭借自己的三寸不烂之舌，舌战群儒；西塞单凭自己的一张利嘴就可以跻身政界；周恩来总理的口才闻名于世，无论在什么样的场合，他都可以凭借自己良好的口才和临场应变能力赢得在场所有人的由衷敬佩；挽救美国经济危机的英雄罗斯福，依靠自己出众的口才，使美国国民重新恢复了对银行的信任；成功学大师卡耐基一生都致力于告诉人们如何去说话，如何将口才变成一门艺术……因此，一个人口才的好坏，在一定程度上直接影响着人生的成败。

本书通过理论与事例相结合的方式，对口才学进行了一个全方位的解读。读者可以从这本书中找到为人处事的技巧，说话办事的方法，职场、交际场所中与人交流的方式，处理恋爱、家庭问题的手段……本书引用了大量经典的、有代表性的事例，有针对性地为我们阐述了口才在不同场合、不同情境下的使用技巧，让读者有一个更为直观、立体的了解。

这不但是一本教你拥有好口才的书，更是一本生活上的百科全书。我们从本书中可以了解到很多生活的道理和哲学。它不但会提高你的说话能力，更可以为你生活中所遇到的难题指点迷津。

好口才是人人羡慕的，并且拥有好口才的人也确实可以让自己的家庭、事业双丰收。希望本书可以让每一位读者都拥有一个妙语生花的好口才和无限光明的好前途！

目 录

第一篇 练就好口才的基本素养

C^{第一章}_{chapter} 敢说，好胆量是好口才的前提

要练好口才，多给自己加油打气 / 2

树立开口的信心 / 4

主动开口说 / 7

多找机会让自己说 / 8

将开口的恐惧挡在门外 / 11

抛开他人看法，坦荡地去说 / 13

C^{第二章}_{chapter} 三思而后说，给言语加点营养

说有根据的话 / 16

搞清对方意图再开口 / 18

说话通俗易懂，才能讨人喜欢 / 21

加点真心在话中 / 23

找准目的，说有“营养”的话 / 26

把话说到心坎儿上 / 28

C^{第三章} chapter 好口才要有个人魅力做后盾

- 让形象说话 / 32
- 说话要有底气 / 34
- 智慧是好口才的最佳保障 / 36
- 言语尊重带来双赢 / 38
- 个人素养：礼貌不能少 / 41
- 用虚心铸就口才，成就交往 / 43
- 亲和力让话语更有说服力 / 45

第二篇 好口才教你徜徉社交圈

C^{第四章} chapter 社交中该知道的口才技巧

- 见人说人话，见鬼说鬼话 / 50
- 寒暄，拉近彼此距离 / 53
- 言谈有礼，举止得体 / 55
- 不妨恰当的幽默一下 / 57
- 真诚请教，放低姿态 / 60
- 自嘲是一种大度 / 62

C^{第五章} chapter 好口才帮你搞定社交圈

- 学会运用称呼的力量 / 65
- 送顶“高帽”给人戴 / 67
- 谈对方感兴趣的事 / 70
- 给对方说话的机会 / 72
- 树立个性，从开场白做起 / 75
- 说好话，套交情 / 77

- 出丑效应，成就你的社交 / 79
- 先会听，再会说 / 81
- “讲话”留一线，日后好相见 / 83
- 正话反说，坏话好说 / 85
- 切记：咄咄逼人害人害己 / 88

第三篇 好口才教你成功推销自我，屡试不爽

C_{chapter} 第六章 好口才让你拥有好家庭

- 初次见面，大方“推销”自己 / 92
- 接近异性，说话技巧很重要 / 94
- 巧言营造好气氛 / 96
- “甜言蜜语”不能少 / 99
- 说对话，问题迎刃而解 / 100
- 情侣吵架，找对时机主动认错 / 102
- 商量，让爱只增不减 / 104
- 沟通，消除代沟 / 106
- 切莫让无心的言语伤了孩子的自尊心 / 108
- 用言用语鼓励代替责骂 / 111

C_{chapter} 第七章 好口才带给你好工作

- 自我介绍要有新意 / 114
- 面试交谈的技巧 / 116
- 交谈细节显示大内涵 / 118
- 巧妙回答，避开“危险”问题 / 120
- 老王卖瓜，可以自夸 / 122
- 言谈中凸显自己的优点 / 125

谈缺点要巧妙 / 127

说话条理分明，完整表达自己 / 129

言语诚恳，是给自己加分的利器 / 131

第四篇 好口才教你纵横职场

C^{第八章}_{chapter} 面对领导，说话要不卑不亢

恭维要恰到好处 / 136

不在领导背后“捅刀子” / 138

汇报工作有技巧 / 140

主动解决与领导间的矛盾 / 143

口才再好也别抢领导的决定权 / 145

因势利导，让领导听你的 / 146

婉拒自己做不到的工作 / 149

别用言语挑战领导的底线 / 151

话里话外，不把领导当“铁哥们儿” / 153

C^{第九章}_{chapter} 让口才成为同事相处的润滑剂

微笑是拉近距离的好口才 / 156

同事相处，远离“八卦”重地 / 158

办公室闲聊，避开敏感话题 / 160

同事之间提出意见要委婉 / 162

职场交流，给予别人存在感 / 164

面对抢功的同事，巧言化危机 / 166

风度让你更讨人喜欢 / 168

得饶人处且饶人 / 170

谨慎说话，以防犯小人 / 172

开玩笑要把握尺度 / 174

C^{第十章}_{chapter} 对待下属，语言要张弛有度

说话掷地有声，有分量 / 177

适度给予下属肯定 / 179

用婉转的方式发布坏消息 / 181

批评要就事论事 / 183

坚持原则，委婉拒绝无理要求 / 185

及时有效地处理下属的抱怨 / 187

第五篇 好口才教你高超的销售技巧

C^{第十一章}_{chapter} 销售口才的十大原则

开场白要拿住客户 / 192

包装你的目的 / 194

用耳朵来了解客户的心 / 196

坦诚，赢得信任 / 198

站在客户的立场上说自己的话 / 200

满足客户的讲话欲望 / 202

不推卸责任，暖心之言打动人 / 205

扬长避短，避开销售雷区 / 207

口才相宜为销售，用话语赢得客户好感 / 209

实事求是，别吹牛 / 211

C^{第十二章}_{chapter} 销售口才中的小技巧

介绍产品要生动形象 / 214

- 让事实说话 / 216
- 说话要缜密，藏好小辫子 / 218
- 拓展知识面，保证有话说 / 220
- 探听客户的需求 / 222
- 从细节上关心客户 / 224
- 拿出诚意，尽可能帮助客户 / 226
- 良好的肢体语言也能促销售 / 228
- 掌握提问技巧，积极提问 / 230
- 过分强调诚实，反而让对方打鼓 / 232
- 让客户自己说服自己 / 234
- 巧用暗示，间接推销 / 236

C^{第十三章}_{chapter} 攥牢底牌搞定客户

- 激将法，逼客户做决定 / 239
- 做个“舍不得”的销售者 / 241
- 学会“示弱”，博取同情票 / 243
- 不轻易亮底牌 / 245
- 合理处理客户的刁难 / 247
- 开口时就把好价格关 / 249
- 点到为止，言多必失 / 251
- 销售用语要处处留“心” / 253

第六篇 好口才教你谈判自如

C^{第十四章}_{chapter} 谈判开局的口才课

- 给对手个下马威 / 258
- 用“糖衣炮弹”迷惑对手 / 260

- 营造双赢的谈判氛围 / 263
- 情绪管理，不露声色 / 265
- Hold住谈判场，变被动为主动 / 267
- 言语刺探，掂量对手的斤两 / 269
- 沉着冷静，从心理上震慑对手 / 271
- 越挫越勇，成就谈判口才 / 273
- 诱使对手说“是” / 275

C第十五章 谈判中场的口才课

- 攻心计，让对手摸不着头脑 / 278
- 用敏锐的听觉，探知风云变幻 / 280
- 不可不知的讨价还价技巧 / 282
- 用幽默缓和气氛 / 284
- 善于示弱，“揣着明白装糊涂” / 286
- 恐吓也是一种手段 / 288
- 谈判中紧抓对手的失误 / 291
- 别把话说死，留下挽回的余地 / 292
- 让步，要掌握技巧 / 294
- 有时沉默更胜口若悬河 / 296
- 灵活说“不”，避免谈判破裂 / 298

C第十六章 谈判终局的口才课

- 用小利做诱饵 / 302
- 将心比心，谈判过程中的不二法宝 / 304
- 耐心在谈判中的力量 / 306
- 事不利己就要开口反悔 / 308

第七篇 好口才教你利舌辩论

C^{第十七章}_{chapter} 优势辩论，一鼓作气

千言万语不如论据强力 / 314

巧选出击点，直截了当瓦解对手 / 316

设下语言陷阱 / 318

借力打力，让对手低头 / 320

保证言语的力度 / 322

巧用激将，让对方自乱阵脚 / 324

软硬兼施，让对手无所适从 / 327

含沙射影，明知故问 / 329

给个台阶，让对手下台 / 331

釜底抽薪，给对手致命一击 / 333

C^{第十八章}_{chapter} 在逆境中取得辩论的胜利

避开短板，扭转乾坤 / 336

先守后攻，出奇制胜 / 338

模糊语言，浑水摸鱼 / 341

偷换概念，牵制对手 / 343

有时沉默更胜利舌 / 345

学会运用提问攻势 / 347

让步只为有计划地进攻 / 349

用借口诱敌打败对手 / 352

巧妙暗示，一语化解危局 / 354

C^{第十九章}_{chapter} 制衡辩论，出其不意

- 察言观色，寻找时机 / 357
- 按兵不动，守中带攻 / 359
- 引申观点，说服对手 / 361
- 步步紧逼，针锋相对 / 363
- 善于拐弯，迂回制胜 / 366
- 抓住把柄，借题发挥 / 368
- 巧打太极，借力打力 / 370
- 以子之矛，攻子之盾 / 371

第八篇 好口才教你魔力演讲

C^{第二十章}_{chapter} 演讲的语音及体态训练

- 言语抑扬顿挫，才能影响听众 / 376
- 好的演讲者，声音素质要把牢 / 378
- 想要表达清晰，鼻音要不得 / 380
- 吐字要清楚，说话要流利 / 382
- 拿准语调，融入感情 / 384
- 眼神：演讲不可少的利器 / 386
- 手势：让演讲更生动 / 388
- 表情：让演讲更富激情 / 390

C^{第二十一章}_{chapter} 演讲的语言艺术

- 紧张也是一种正面力量 / 393
- 演讲风格是自己的招牌 / 395
- 多用比喻，形象的语言更吸引人 / 397

以情动人，感动听众 / 399

合情合理，打动听众 / 401

灵活掌握方法，应对突发状况 / 403

设立精彩的悬念 / 405

声东击西 / 407

来一个干脆利落的结尾 / 410



第一篇

练就好口才的基本素养

我们在说话交流时要做的第一步是什么？那就是先将自己的嘴巴打开，拿出同对方说话的勇气。我们想要拥有一个好口才，前提就是要敢说，我们只有拥有了与人讲话的勇气，才能够去精益求精地将口才的作用很好地运用到生活工作之中。

一个好的胆量是拥有好口才的先决条件。一个自信的人本身就有着让人信服的气场，假如我们拥有了这样一个前提，就相当于有了一把开启口才之门的钥匙，之后我们只要多多积累经验，学习好在运用口才时的方式方法就可以了。

因此在与交流的过程中，有个好胆量，敢于开口说话，乐于同人交流，这样我们就将发现，拥有好口才其实也并不是一件难事。

当然，在拥有了开口的胆量之后，我们还需要一些基本要素，这些都将成为我们在生活和工作中运用好口才的后盾，只要我们愿意去努力地练习，多为自己创造“实战”的机会，我想任何人都将拥有不凡的口才。





第一章 敢说，好胆量是好口才的前提

❁ 要练好口才，多给自己加油打气

拥有一个好口才是我们很多人所梦寐以求的事情。那么，拥有一个好口才的第一步是什么呢？那就是要为自己加油打气。

这里说的加油打气可不是每天对着镜子说十遍二十遍“你能行！你真棒！”那么简单的。我们所要加的“油”和我们所要打的“气”都是有实质性内容的。说得简单一些，就是我们要加强自身的软件水平，只有我们拥有了说话的资本——“谈资”，我们才能够众人面前做到侃侃而谈又不失风度；我们也只有拥有了谈话的基本素养，才能有胆量有自信地与人分享我们的话语。那么我们需要加什么样的“油”、打什么样的“气”呢？

用丰富的知识来为我们加油。学识直接反映着我们的自身素质，而我们的口才以及交际的能力也是需要扎实可靠的根底来作为支撑的。我们要想拥有一个好口才，就要提高我们的文化知识和文化素养。这个“油”是非加不可的！

曾经连任英国首相的裴特，其演讲水平是世界公认的。他从小就酷爱演讲，但是，有的