

口才



青年知识读物

QINGNIAN
ZHISHIDUWU

百科

> 李琳◎主编



这是一部适合男女老幼使用的百科式全书。它融汇古今，包罗万象，生动的文字和美妙的语言，向读者全面展示了一个多姿多彩的知识世界，让我们在轻松快乐的阅读过程中，吸取丰富而新鲜的知识养料。



内蒙古人民出版社

青年知识读物

口才实用百科

丛书主编 李 琳

本册编著 跟 爱

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才实用百科/跟爱编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社,2009.5

(青年知识读物/李琳主编)

ISBN 978-7-204-10050-7

I.口… II.跟… III.口才学—青年读物 IV.H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第078192号

书名: 青年知识读物

主 编 李 琳

责任编辑 巴德日夫

封面设计 视觉揽胜

出版发行 内蒙古人民出版社

地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷 北京君升印刷有限公司

开 本 710×1000 1/16

印 张 320

字 数 4500 千

版 次 2009年6月第1版

印 次 2009年6月第1次印刷

印 数 1-10000 套

书 号 ISBN 978-7-204-10050-7 / C·223

定 价 500.00 元 (全20册)

如出现印装质量问题,请与我社联系。联系电话:(0471) 4971562 4971659

前 言

随着 21 世纪科学技术的发展和知识经济时代的到来，各个国家都日益重视人的价值，重视人的生活质量，人们的观念和需求发生了很大的改变。同时，影响青少年成长的诸多因素都发生了巨大的变化。所有这些变化，都使得充满活力和生机的青少年教育面临着新的挑战 and 前所未有的机遇。为了全面提高广大青少年的素质，加速全社会对青少年教育培养的重视，我们特组织有关人员编写了这套《青年知识读物》。

《青年知识读物》，是一套面向初等以上文化程度读者、文理合编的综合类图书。它主要介绍自然科学、社会科学、文学艺术和社会生活等方面人们为提高文化素养所需的基本知识。本套书包括世界文学百科、中国文学百科、世界文化百科、中国文化百科、世界历史百科、中国历史百科、世界地理百科、中国地理百科、两性百科、家教百科、电脑百科、心理医生百科、大学百科、社交礼仪百科、诗词对联百科、口才百科、金融百科、法律百科、生活百科、休闲百科二十分册。

为使该套书系更具有权威性和准确性，我们全体编撰人员做了不懈的努力，请专家学者审稿定夺，多次删改，并形成了自己鲜明的特色：

1. 知识含量大，有保存价值。
2. 反映各学科最新动态与信息。
3. 权威性和准确性。
4. 科学性和可读性。
5. 通俗性和易懂性。

《青年知识读物》还是一部适合男女老幼使用的百科全书。它融会古今，包罗万象，生动的文字和美妙的语言，向读者全面展示了一个多姿多彩的知识世界，让我们在轻松快乐的阅读过程中，吸取丰富而新鲜的知识养料。

值得一提的是，本书具有快捷的检索方式，能让读者迅速地找到感兴趣的内容，以往其他百科全书复杂的阅读程序在这里变得非常简单。

此外，本书还开创了一种全新的内容编排和版面设计形式。在这里，生动有趣的语言和严谨求实的知识构架完美结合，让许多枯燥乏味的知识跃然纸上。

在好书难求的今天，愿这部《青年知识读物》能成为中国青年生活和学习过程中的良师益友，伴随着他们健康快乐地成长。



目 录

口才是学识的标尺	(1)
口才的标准	(2)
口才的重要性	(3)
如何提高口才能力?	(4)
练口才的方法	(13)
说话的禁忌	(23)
见什么人说什么话	(25)
对方若面露难色就需改变语气	(26)
认为对方有敌意,可以直接发问	(26)
对方顾左右而言他的对策	(27)
必须赶快结束的谈话	(28)
交谈中不要忽略在座的每一个人	(28)
改变话题的方法	(29)
与对方初次见面的技巧	(29)
怎样避开不利的议论	(30)
约会迟到将陷你于不利地位	(31)
告别时的用语	(31)
如簧之舌受益无穷	(32)
说话胆怯并非寻常	(35)
恐惧心理形成原因	(38)
失败也是好事	(39)
提高情绪冲淡紧张	(41)



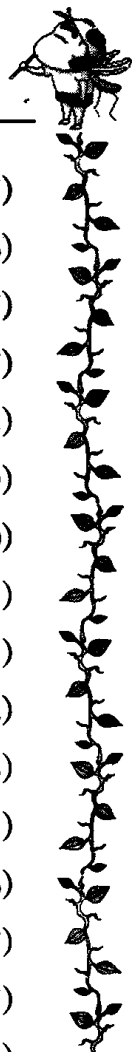
放下包袱慷慨陈词	(42)
树立信心拿出勇气	(44)
田中为什么学演戏	(46)
德摩斯梯尼成功秘诀	(47)
关键在于练习	(48)
见多与识广	(48)
数楼梯开始	(49)
咏虎诗与记忆	(50)
马克·吐温记忆妙法	(50)
有学问不一定有口才	(51)
一百个人中长于口才的能有几个	(52)
忸怩和不自然实属正常	(53)
常常练习终会走出困境	(53)
大胆去说	(54)
恐惧是纸老虎	(55)
怎样应付难堪的场面	(55)
预先计划好讲什么	(56)
何必道歉	(57)
外行演说者的记号	(57)
语气要当心	(57)
发音不可呆板单调	(58)
立刻停止几秒钟	(58)
请提高声音试读	(58)
再请你放低声调读	(59)
请你特别延长试验	(59)
重要字句突然停顿一下	(60)
试读出停顿的效果	(60)
杜绝“四话”	(61)
曾子妻的教训	(61)



不能吹肥皂泡	(62)
宁学雄鸡，莫学塘蛙	(63)
劝君勿说“普通话”	(64)
林肯的法术	(65)
流利的口才来自书本	(66)
应该博览群书	(67)
一条成功的捷径	(67)
你利用了多少记忆力	(68)
百闻不如一见	(69)
脑子是一架联想的机器	(69)
把新事物组织连续起来	(70)
记住演说的要点	(71)
公开演说的魔术	(71)
演说不是开录音机	(71)
从头至尾预习你的演说	(72)
韩复榘的笑话	(72)
抓住中心	(73)
触龙的机智	(74)
长途电话不长	(76)
日蚀的时候	(78)
晋文公问罪	(79)
报案的时候	(79)
说前与说后	(80)
问候是开人心扉的按钮	(81)
不吻合的“问候”不开锁	(82)
答礼、回答时要向对方表达感情	(83)
逆着听者感情说话不会成功	(84)
并非真正明白	(84)
使人理解的必要手段	(85)



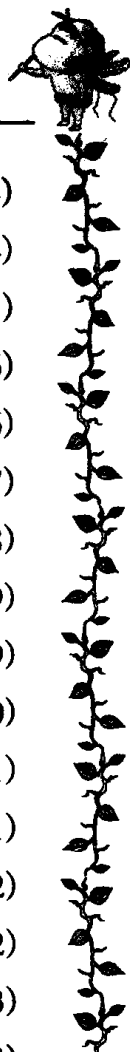
报告或联络的不确切导致判断错误	(87)
人能够思考采取最佳行为	(88)
用这种方法谁都想动	(89)
要因人而异	(90)
要留有余地	(91)
话从口出	(93)
什么情况下谈话要含蓄呢?	(95)
怎样做到含蓄呢?	(97)
人们最感兴趣的三件事	(101)
先给他一点小胜利	(101)
缺乏一种精神活力	(102)
先把自己刺激一下	(103)
什么话题最受人欢迎	(104)
永远引人注意的题材	(105)
要说得“历历如绘”	(106)
预先设法迎合对方的意见	(107)
没有幽默天才切忌假做幽默	(107)
要不得的谦词就是废话	(108)
不要对人用命令口吻	(108)
当众指斥很不高明	(109)
规劝之前先加赞誉	(109)
责人则明责己则昏	(110)
要懂得察颜观色	(110)
解决争辩的最好方法是避免争辩	(111)
请别人评判自己的意见	(111)
避免可能引起争辩的话题	(112)
不要给人失望受窘	(112)
在命运的战场上同样是“狭路相逢，勇者胜!”	(113)
七分口才须得三分着装	(114)



一举手，一投足都是气质的外延	(115)
举止是文化教养的程度和自我规范的表现	(116)
孔子的人物观察法	(117)
孟子的眼神察看法	(117)
观察对方的言与行	(118)
鉴定人物应客观、简明	(119)
人物鉴定的五项条件	(120)
鉴定人物的八种方法	(121)
识破对方心意，以思对策	(121)
把别人想指责的话都说完，让对方原谅你	(122)
以自责的话启发对方将心比心	(124)
以退为进使对方疏于防范	(125)
把责备隐藏在玩笑背后	(126)
适度温雅可化敌为友	(127)
你的谦逊会使别人愉悦	(127)
一个“不”字的反应	(128)
一次不行二三次	(129)
为了先生	(129)
侧隐之情	(131)
矛盾互攻	(132)
舍我其谁	(133)
引诱赞同	(134)
显露弱势	(135)
以果取胜	(136)
牢牢地掌握部下的心	(137)
人心收揽术种种	(138)
尊重善待士人	(139)
振人命而不矜其功，人心所向	(140)
责任自负，功劳归他	(141)



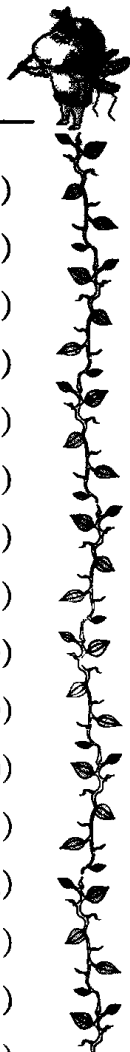
土井利胜的收心术	(142)
“楚汉之争”中的收心术	(143)
诸葛亮的攻心术	(145)
如何提问要妥贴，其间有许多奥妙	(146)
循循善诱，采取不同的提问方式	(146)
注意提问的策略	(148)
如何防止尴尬	(150)
让对方有话可谈	(151)
问话的艺术	(151)
慷慨使用赞美辞	(160)
顾全面子最要紧	(161)
抓住交友的契机	(162)
女性幽默有魅力	(163)
伸手不打笑脸人	(164)
拒酒不喝三绝招	(164)
谈判注意开场白	(165)
自嘲有术补缺憾	(165)
以自我解嘲的方式消除紧张情绪	(166)
争辩是一个无期的战争	(167)
争辩的合理限度	(168)
质问是大可不必的	(168)
总经理其实也只是一个人	(169)
如何记住对方的姓名	(169)
略施小计便可给接见者以好印象	(170)
允许对方以第三者身份发言	(171)
商界老板接触新闻界的技巧	(171)
简单明了，说服的技巧	(172)
重复对方的话可度过冷场	(173)
寓难言之语于笑话之中	(173)



接受对方的感情有助于化解敌意	(174)
不要随便打断对方的谈话	(174)
顺着对方的看法推销自己的见解	(175)
如何解除对方的戒心	(176)
给对方以渴望的赞同	(176)
富有人情味的正当理由容易被对方接受	(177)
观察对方的优点, 并予以真诚的评价	(178)
连同对方的名字一起道谢	(179)
注意介绍好自己的名字	(179)
朴实之言可作你的“通行证”	(180)
提出不同意见时, 可借用别人的立场	(181)
听别人讲话时, 要适当作出反应	(181)
不要急于表示你与对方有相同的兴趣	(182)
向对方提出要求或批评, 不妨先恭维对方	(182)
以眼前的利益隐藏不利的要求	(183)
承认部分不安并使之扩大	(184)
有话尽管说	(185)
请各位多加小心	(185)
被夸奖时, 要先表示谦虚	(186)
如何让对方选择第二建议	(187)
“我刚刚发现……”	(187)
应聘与工作会谈的准则	(188)
“总经理皱着眉头在看你”	(188)
暗示对方尽快结束商谈的技巧	(189)
如何封锁对方的反驳和疑问	(189)
如何制止对方自吹自擂	(190)
如何限制对方的思路	(191)
如何封锁对方的要求	(191)
怎样干扰对方思考	(192)



阿谀对方使之不安	(192)
运用音量的变化吸引听众	(193)
如何减轻对方的心理反抗	(194)
如何向对方施加心理压力	(195)
拒绝倾听术	(195)
散布谣言的手段	(196)
越是独家新闻，越有传播价值	(197)
故意提出相反的论调	(198)
开门见山能缓和紧张的心理	(199)
推销前模拟谈判练习——削弱对方的相反意见	(199)
售货技巧种种	(201)
以退为进的交易技巧	(202)
买方的购买策略	(202)
见面前先拟定推销自己的重点	(203)
强调他人的“恶”，可以引开对方的注意	(203)
怎样吸引对方的注意力	(204)
改变数字，可产生“换算心理效果”，变不利为有利	(205)
对方的小错误不必太计较	(205)
强调“只因为是你，我才提供这么有利的建议”	(207)
让自己的主张出自对方之口	(207)
利用趋同心理进行推销	(208)
如何使事情趋向对自己有利	(208)
从简单开始	(209)
先发制人式地提供选择方向	(210)
适当地附和对方可使其接受我们的看法	(211)
善攀谈，小店生意隆	(212)
糖衣裹着的苦味药丸	(212)
使用商量的口气调动员工	(213)
评估对方的话时应注意的四个原则	(213)



小心对方得寸进尺	(214)
与专家商谈的策略	(214)
推敲对方的弦外之音	(215)
官腔十足有文章	(215)
委婉拒绝的后面有“潜台词”	(216)
“众所周知”的陷阱	(217)
喜欢喊口号者	(217)
使用武断语气的人	(218)
当对方故意夸张某事的缺点时	(219)
会话中常带有“所以”的人	(219)
贪人之功为已有者	(220)
当对方想使自己有份量的时候	(221)
对方不停地引用数字的目的	(222)
当对方常常使用“这个”“那个”的时候	(223)
强调“所托之事难办”，借此抬高身价	(223)
他为什么最后发言	(225)
当对方喋喋不休地说话时	(225)
借用权威的人	(226)
“如果是你，你会怎么做”	(227)
用与话题无关的第三者探虚实	(228)
对方急于要结论意在中断你的思考	(228)
强调与权威人士的关系意图何在	(229)
先说声“对不起”的目的	(230)
企图使自己的言论具有权威性的人	(230)
话中附带“不利方面”的人	(231)
过分使用甜言蜜语者	(232)
理想的商业谈判家的特质	(233)
有效谈判的主要特征	(233)
商业谈判注意要点	(234)



合作性谈判的要点	(235)
胜负型谈判的种类及对策	(236)
边看边谈的招数	(237)
转移视线的商业谈判	(237)
力避电话商谈	(238)
电话商谈的原则	(239)
改变话题以延迟时间	(239)
商业“承诺”的重要性	(240)
插入一些小动作可使中断的谈话继续进行	(241)
避实击虚法	(241)
用特别温和的语言来表示拒绝	(242)



口才是学识的标尺

中国有句古话：“与君一席话，胜读十年书。”这就是说，跟那些具有口才的人交谈，可以帮助你增加知识和修养，激发你的创造潜力并增进你与朋友之间的感情。

从某种意义上说，人与人之间的相处，首先是从交谈开始的。一个人的才干要被人认识，要被人了解，就必须与人交谈，有时甚至还必须“毛遂自荐”，向对方显示自己的才干。如果不借助口才，很难想象那结果又将如何。

卡耐基博士曾举过一个很生动的例子。他说，美国费城有一位青年为谋取职业，成天徘徊在费城的大街上，总幻想有哪位富人能发现他的“存在”，然而，不管他作出怎样引人注目的举动，都毫无结果。有一天，他突然记起欧·亨利的一句话：“在‘存在’这个原味的面团中加入一些‘谈话’的葡萄干吧。”于是，他突然闯进著名富翁贾鲍尔·吉勃斯先生的办公室，请求吉勃斯先生牺牲哪怕仅仅一分钟来见见他，并容许他讲一两句。吉勃斯先生破例接见了。起初，吉勃斯只想与他谈一两句，然后将他打发了事的，没想到两人越谈越投机，一直谈了一个小时。结果，吉勃斯先生替这个穷愁潦倒的青年很快找到了一份工作。

事实上，口才也绝不是许多人所认为的那样，只要耍耍嘴皮子，它实际上是一个人的综合能力的体现。一个善于表达的人，必是个具有敏锐观察力、能深刻认识事物的人，只有这样，他说出来的话才能既生动又准确地反映事物的本质。此外，他还必须具有严密的思维能力，懂得分析、判断和推理，使自己说出来的话有条有理，滴水不漏。最后，有口才的人还必须有流畅的表达能力，丰富的词汇，渊博的知识等。正因为如此，所以有人说：口才是学识的标尺。

商业时代，人们互相之间的交往日益频繁。因此，口才也越来越显得重要。我们常常看见，许多口才出众的企业家手下，往往云集着一大批能说会道的干将；相好的朋友在一起，为某个问题而展开讨论，口才好的人，往往很容易成为“领袖”，受到众人的推崇。因此，他的朋友就自然要比别人多得多。



口才的标准

什么才是口才呢？翻翻我们的成语书，我们就会看到这样一些词：“滔滔不绝”、“口若悬河”、“三寸之舌”、“巧舌如簧”等等，人们常常用这些词来形容一个人如何如何能说，就像滚滚而来的江水。

那么，是不是说起话来“滔滔不绝”、“口若悬河”的人，我们就说他是有口才呢？不是的。“滔滔不绝”、“口若悬河”并不是衡量口才的标准。我们说口才是一种能力，它和我们的写作能力、生活能力、组织能力一样都是人的智慧的一种反映。它是一种用口头语言准确、恰当、生动地表达思想感情的能力。

因此，我们说能说话并不就等于有口才。口才必须具备以下几条标准。

1、话说得要有内容

这是衡量有没有口才的第一个标准。我们说韩复榘没有口才，其中有一个原因就是他的话没有内容。他一登台就先问：“今天是什么天气？”然后又问：“开会的人来齐了没有？”接着就是一顿假谦虚，而且说得前言不搭后语。空话、套话、废话连篇。这种演讲告诉给人们些什么呢？既没知识，也没有思想，我们听了如坠云雾，不知他到底要讲些什么。这种人怎么能说他口才呢？所以，以后我们在衡量一个人有没有口才时，一定要先听听他说的话有没有内容。

2、话说得要有道理

看一个人有没有口才，还要看他说的话有没有道理。有些人说起话来也是一套儿、一套儿的，可是你仔细听听，他们或是胡说八道，或是强词夺理，或是胡搅蛮缠，从他们的话中你听不出丝毫的道理。那么这种人也算不得有口才！