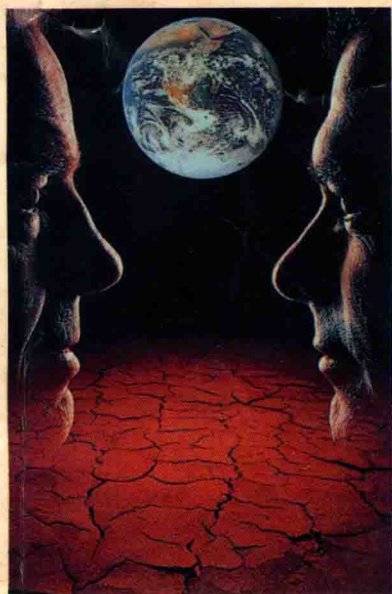


口才是一门交际艺术

现代口才学

说话与对话技巧



XIAN DAI KOU CAI XUE

现代口才学——

说话与对话技巧

徐 健 编著

广西民族出版社

(桂)新登字 02 号

现代口才学—
说话与对话技巧

徐 健

*

广西民族出版社出版发行
广东省新华书店经销
广东粤中印刷公司印刷

*

开本 850×1168 1/32 13 印张 250 千字
1996 年 12 月第 2 版 1996 年 12 月第 1 次印刷
印数 1—3 000 册

ISBN 7-5363-2623-0/Z·292

定价:25.00 元

内 容 提 要

现代社会中，无论是日常生活，还是社交场合、工作需要，人与人之间都需要通过语言来进行沟通，这就是说话与对话。口才是一门交际艺术，有的人无论在任何场合，都能巧妙地运用语言而取得各方面的胜利；有的人则往往不会运用语言去表达而惨遭败绩，这就是说话与对话技巧了。

因此，培养具备良好的口才，掌握得体的语言表达方式，可以在各种场合中消除双方彼此的隔膜，缓和气氛，调节人的紧张情绪，甚至是化解矛盾，解除误会。

本书从基本的说话方式、语言的巧妙运用、普通的说话技巧到高人一等的说话与对话技巧；从训练随机应变能力、语言沟通的起点、各种场合的自我介绍以及运用语言的注意事项等。把知识性和趣味性有机地结合起来，能使读者在愉悦的心境下得到启迪。同时本书的每一章也是自成一体的，读者可根据需要和兴趣进行阅读。

目 录

第一章 将对方引入陷阱

抓住人性的弱点.....	(3)
套出真心话的秘诀.....	(5)
故弄玄虚的说服术.....	(6)
取得主动的地位.....	(8)
坚持自己并没有错.....	(9)
使用“误前提暗示”促使对方作决定	(11)
最后通牒	(13)
突然沉默能将对方引入陷阱	(14)
不要强调对方的过失	(16)
反其道而行的说服术	(18)
半推半就,欲拒还迎.....	(20)
提升信心	(22)
直接指出对方的缺点	(24)
以动作或表情来辅助说话	(26)
责备的艺术	(28)

转移对方的注意力	(29)
对付爱找藉口者的妙招	(31)
讲道理	(33)
迂回战术	(35)
提醒对方该负的责任	(37)
利用谣言的策略	(38)

第二章 使对方心回意转的战术

重赏之下必有勇夫	(43)
故作亲密	(45)
使不可能成为可能	(47)
使欲说服的对象成为说服者	(49)
频频曝光的战术	(51)
利用人性避重就轻的弱点	(53)
瓦解对方抗拒的心理	(54)
找出彼此的共通点	(56)
间接贬抑法	(57)
使对方感受到我方的情谊	(59)
提高参与感	(61)
缓兵之计	(63)
兵不厌诈	(65)
让对方“良心不安”	(66)
打“狗”随棍上	(68)
断绝对方的退路	(70)

瓦解对方戒惧之心	(72)
暗示对方自己十分了解他的说话术	(74)
故意将“偶然”强调为“命运”	(76)
敷衍战术	(77)
激发同仇敌忾的说话术	(79)
自言自语的妙用	(81)
夸赞对方的质疑	(83)
隐藏自己的弱点	(85)
转移对方逼问的说话术	(86)
满足对方的生理需求	(88)
抑制对方的攻击力量	(90)
让对方畅所欲言	(92)
责备之后的安抚	(94)
避免让对方产生强烈的抗拒	(96)
故意暴露弱点	(98)
将对方捧上天	(100)
理论式说服术	(101)
让对方成为代办者	(103)

第三章 让对方自动撤消要求

将问题扩大以说服对方	(109)
粉碎团体一致的意见	(110)
诱导对方反省自己过份的要求	(112)
以退为进	(114)

对方的亲情战术·····	(116)
重视根本的问题·····	(118)
故意否定己见·····	(119)
坦诚自己的过失以避免追问·····	(121)
巧妙地挡退对方的要求·····	(122)
让对方了解他们的要求是不可能实现的·····	(125)
善用适度的道歉·····	(127)
取得优势的说服术·····	(129)
分散对方的攻击力量·····	(130)

第四章 让对方明了我方的意思

使用“时间差攻击”·····	(135)
让对方满足眼前的欲求·····	(136)
善用生物时钟·····	(137)
让对方建立先入为主的观念·····	(139)
适度将决定权交给对方·····	(140)
不要逼迫对方作决定·····	(142)
掩饰自己的主观·····	(143)
假装站在对方的立场讲话·····	(145)
让对方答应他不愿尝试的事·····	(146)
让难以应付的对象接受我方的要求·····	(148)
让对方接受我方苛刻的要求·····	(149)
压低自己的姿态使对方心理松懈·····	(151)
激起对方的优越感·····	(152)

引用权威者说的话·····	(153)
让对方顾此失彼·····	(155)
假装舍不得的说服术·····	(156)
夸张对方的重要性·····	(158)
封杀对方的情绪·····	(159)

第五章 赞美对方是成功的起步

赞美并不是单纯只为讨人喜欢·····	(163)
诚挚的赞美可以散发出美妙的光辉·····	(165)
不要让自己变成“伪恶”·····	(167)
不要小看赞美·····	(168)
赞美他人的素材·····	(170)
研究对方的长处,以助对方上进·····	(172)
人在前进时最需要他人的赞美·····	(174)
注意对方正在萌芽的优点·····	(176)
避免无心之过·····	(178)
真诚的赞美起源于内心深处·····	(180)

第六章 任何人都能被你说服

知己知彼百战百胜·····	(185)
深入了解对方的需要·····	(186)
说服不能操之过急·····	(188)
消弭他人的成见非常不易·····	(191)

改变说服的方式·····	(193)
让对方信赖你·····	(196)
真诚的安慰和同情·····	(198)
不要以为自己的意见便是真理·····	(201)
接受与己相反的意见·····	(202)

第七章 掌握对方的心理

让对方感到亲切·····	(207)
让别人喜欢你·····	(209)
称呼对方的名字以拉近距离·····	(211)
视对方为说话的主角·····	(212)
以对方最感兴趣的事为话题·····	(214)
调适自己的立场·····	(216)
打破僵局吧! ·····	(218)
三段论的应对技巧·····	(219)
要有具体的内容·····	(220)
善用数字游戏·····	(221)
反问的妙用法·····	(222)
切勿伤人自尊·····	(222)
掘除自卑感·····	(223)
发泄压抑的情绪·····	(224)

第八章 口才不佳的弊病

口才不佳的人可能到处碰壁·····	(227)
传统的观念灌输我们少说多做·····	(228)
或许由于害羞,使你迟迟不张口·····	(230)
也许是你误解他人·····	(231)
分析自己说话的技巧·····	(233)
到处都有练习口才的机会·····	(235)

第九章 如何与陌生人交谈

产生好感是基本的态度·····	(241)
打听对方情形,越详细越好·····	(242)
尝试与你不同领域的人谈话·····	(243)
参加陌生人的聚会亦可训练口才·····	(244)
设法引起易害羞的人谈话的兴趣·····	(245)
主人该一一介绍赴宴的客人·····	(246)
牢记对方姓名·····	(247)
适当的称呼产生奇效·····	(248)
常使别人有受到欢迎的感觉·····	(249)
尽量寻找说话题材才不致使谈话中断·····	(250)

第十章 俯拾皆是的话题材

表里不一的态度·····	(255)
--------------	-------

搬弄是非易生龃龉·····	(256)
言谈间避免卖弄·····	(257)
言谈间避免标新立异·····	(258)
善用说话题材·····	(259)
多读书可增加说话题材·····	(260)
其他该注意的事项·····	(261)

第十一章 驾驭你的谈吐

正确掌握你的语言·····	(265)
表达方式重于内容·····	(266)
好莱坞的黑死病·····	(267)
家中的谈吐·····	(268)
成功的关键·····	(269)
谈吐误人·····	(270)
表现最好的一面·····	(271)
利用录音机·····	(272)
你是否用鼻音说话? ·····	(274)
你是否爱用尖音说话? ·····	(275)
心口如一·····	(276)
僵滞的嘴唇·····	(279)
你的嗓子是否粗嘎沙哑·····	(280)
你的声音是否黯然无光? ·····	(281)
你的速度是否需要调整? ·····	(282)
你是否有口头禅? ·····	(283)

你的动作是否过多?	(284)
眼神! 眼神! 眼神!	(285)

第十二章 了解自己

声如其人	(289)
马丁纳利的金玉良言	(290)
驾驶手册	(292)
声音的诞生	(293)
话语的起源	(294)
共鸣的产生	(295)
发音	(296)
朝气蓬勃的声音	(298)
沙哑	(300)
谨记下列要点:	(302)

第十三章 去除瑕疵

消除紧张	(307)
下颚	(308)
舌头	(309)
喉咙	(310)
嘴巴	(311)
低语音	(312)
声调	(313)

音调低沉·····	(314)
-----------	-------

第十四章 生动的谈话

富有表情的谈话·····	(319)
词汇·····	(323)
避免冗长的字词·····	(324)
快速的谈吐·····	(326)
滑音与断音·····	(327)
速度·····	(328)

第十五章 勿喧宾夺主

添补语·····	(333)
视觉障碍·····	(335)
眼视交流·····	(337)
大蒜与酒·····	(339)

第十六章 交谈的实际应用

交谈是一门失传的艺术吗? ·····	(343)
人人都能成为善谈者·····	(344)
微笑为始·····	(346)

第十七章 谈话十诀

第一要诀:激发别人的谈话 ·····	(351)
--------------------	-------

第二要诀:有条有理的说话	(354)
第三要诀:避免“我”字	(355)
第四要诀:别插嘴	(357)
第五要诀:避免枯燥的话题	(358)
第六要诀:勿触怒别人	(359)
第七要诀:勿道人长短	(362)
第八要诀:讨论而非争辩	(363)
第九要诀:容纳他人	(365)
第十要诀:聆听	(366)

第十八章 说话始于家庭

家庭对话.....	(373)
不要咒骂,而是谈话	(376)
在家谈天.....	(378)
神入时刻.....	(379)

第十九章 待客之道

宾客名单.....	(383)
介绍.....	(384)
安排座次.....	(386)
带出话题.....	(387)
餐后聚谈.....	(388)
最受欢迎的客人.....	(390)

装饰心灵.....	(390)
露面.....	(392)
请问大名.....	(393)
你不记得我了吧?	(394)
握手.....	(395)
踌躇不前.....	(395)
打开话匣.....	(396)
零星要点.....	(397)
告辞.....	(398)

第一章

将对方引入陷阱