



让你大受欢迎的 口才技巧

是人才未必有口才 有口才肯定是人才

古木 编著
赖鼎伟 绘图

一句话说得好，可以说得人笑；一句话说得不好，可以说得人跳。用最合人心的技巧与人沟通，会让你跟任何人都聊得来。



中国华侨出版社

全新图解版

让你大受欢迎的 口才技巧

古木 / 编著 赖鼎伟 / 绘图

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

让你大受欢迎的口才技巧 / 古木编著; 赖鼎伟绘图. — 北京: 中国华侨出版社, 2016.11
ISBN 978-7-5113-6493-7

I. ①让… II. ①古… ②赖… III. ①口才学-通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第278588号

让你大受欢迎的口才技巧

编 著: 古 木

绘 图: 赖鼎伟

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 若 耶

封面设计: 王明贵

文字编辑: 郝秀花

图文制作: 北京水长流文化

经 销: 新华书店

开 本: 710mm×1000mm 1/16 印张: 14 字数: 206千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2017年3月第1版 2017年3月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-6493-7

定 价: 29.80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

发 行 部: (010) 58815875 传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

目录



第一章 知“轻重”，谈话效果激增

1. 能退百万之师 10
2. 能保一己性命 12
3. 能抱得美人归 14
4. 能聚天下之财 16
5. 能交天下之友 18
6. 能否极泰来 20

第二章 有“准备”，能守能攻奔成功

1. 好口才不是与生俱来的 24
2. 理想的动力 26
3. 坚定的信心 28
4. 饱满的热情 30
5. 丰富的学识 32
6. 真挚的情感 34
7. 善于借鉴 36
8. 用心设计细节 38
9. 不断总结，不断进步 40

第三章 认“对象”，句句道进心坎里

1. 不可对牛弹琴 44
2. 怎样和上司说话 46
3. 怎样和下属说话 48
4. 怎样和同事说话 50
5. 怎样和客户说话 52
6. 怎样和家人说话 54

7. 怎样和陌生人说话	56
8. 怎样和儒雅的人说话	58
9. 怎样和霸道的人说话	60
10. 怎样和耿直的人说话	62
11. 怎样和桀骜不驯的人说话	64
12. 怎样和少言寡语的人说话	66
13. 怎样和喋喋不休的人说话	68
14. 怎样和傲慢无礼的人说话	70
15. 怎样和性格急躁的人说话	72
16. 怎样和情绪低落的人说话	74
17. 怎样和竞争对手说话	76
18. 怎样和谈判对手说话	78
19. 怎样和坦诚的谈判对手说话	80
20. 怎样和骄横的谈判对手说话	82
21. 怎样和胆小谨慎的谈判对手说话	84
22. 怎样和经验丰富的谈判对手说话	86

第四章 看“场合”，随时随地不失言

1. 怎样区分说话的场合	90
2. 当太阳升起的时候	92
3. 办公室闲谈怎么说	94
4. 部门会议怎么说	96
5. 汇报请示怎么说	98
6. 上司发脾气怎么说	100
7. 下属捣乱怎么说	102
8. 下属犯错怎么说	104
9. 被同事误会怎么说	106
10. 饭桌上怎么说	108
11. 朋友聚会怎么说	110
12. 求职面试怎么说	112

13. 电话交谈怎么说	114
14. 探视病人怎么说	116
15. 突发状况怎么说	118
16. 化解矛盾怎么说	120
17. 当众演讲怎么说	122
18. 拒绝别人怎么说	124
19. 被人拒绝怎么说	126
20. 身陷窘境怎么说	128

第五章 讲“技巧”，“嬉笑怒骂”悠着点

1. 有话好好说	132
2. 用心说话	134
3. 实话实说	136
4. 从赞美开始	138
5. 倾听的重要性	140
6. 细节决定成败	142
7. 笑脸相迎	144
8. 要有感染力	146
9. 要有目的	148
10. 声音的魅力	150
11. 把握好节奏	152
12. 说好第一句话	154
13. 正确的仪态	156
14. 把握说话的时机	158
15. 把握好说话的分寸	160
16. 要有亲和力	162
17. 听懂弦外之音	164

18. 善用隐含判断	166
19. 赞美人的技巧	168
20. 批评人的技巧	170
21. 说服人的技巧	172
22. 演讲是最具艺术性的说话	174
23. 开场白的技巧	176
24. 制造高潮的技巧	178
25. 辩论的特点和形式	180
26. 避免无谓争辩的技巧	182
27. 应对诡辩的技巧	184
28. 雄辩的技巧	186
29. 先声夺人的技巧	188
30. 恰到好处的技巧	190
31. 委婉含蓄的技巧	192
32. 以柔克刚的技巧	194
33. 顺水推舟的技巧	196
34. 大智若愚的技巧	198
35. 引人入胜的技巧	200
36. 移花接木的技巧	202
37. 以退为进的技巧	204
38. 妙语双关的技巧	206
39. 幽默的本质和作用	208
40. 源于智慧的幽默技巧	210
41. 源于修辞的幽默技巧	212
42. 幽默不是万能的	214
43. 沉默是特殊的表达方式	216
44. 沉默的技巧	218

全新图解版

让你大受欢迎的 口才技巧

古木 / 编著 赖鼎伟 / 绘图

中国华侨出版社

前言



只要是生理健全的人，出生不久就能咿呀学语，继而通过语言表达自己的思想、情感，以及对现实生活的种种诉求。说话，表面看来像是每个人都会、能够无师自通的一种本能；实质上，要把话说好，既能准确地表述自己的思想和愿望，更能使自己的话铿锵有力、收到最佳的效果，却是一件不容易的事情。

古希腊著名的预言家伊索，出身寒微，曾做过奴隶。一天，主人家里来了客人，都是当时的社会名流，主人要伊索准备一道最好的菜。结果，伊索端上来一盘大家司空见惯的猪舌头。众人不解，伊索解释说：“舌头能够说出世界上最美的语言，能够喊出‘妈妈’这样崇高的称呼！难道它不是最好的菜吗？”大家觉得他言之有理，还对他夸奖了一番。主人也觉得很有面子。

过了几天，还是这些人，再度光临。主人要伊索准备一道最坏的菜。伊索端给大家的竟然还是猪舌头！这可是被伊索说成是最好的菜呀！大家仍旧迷惑。伊索又说：“舌头能够说出世界上最恶毒、最下流、最无耻的话。难道它不是最坏的菜？”

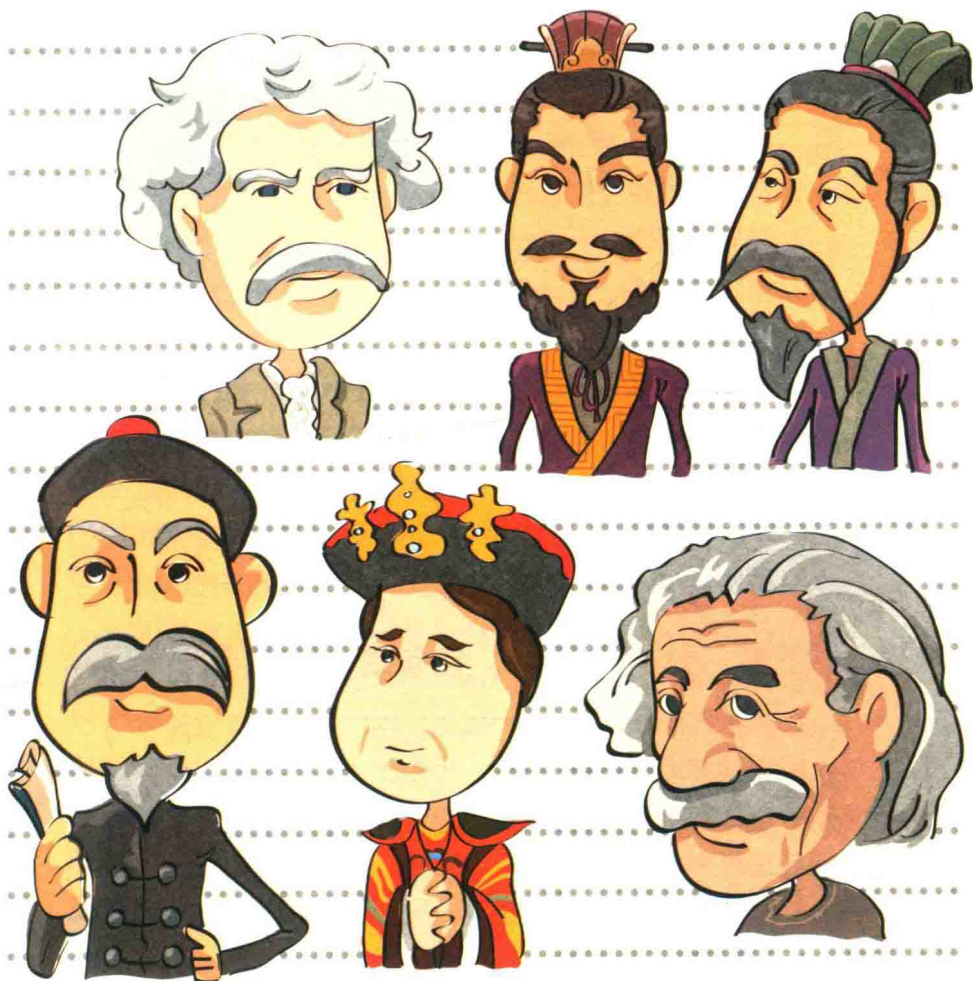
在中国，有一句俗话说：“良言一句三冬暖，恶语一句六月寒。”只要把话说得得体、巧妙，即使是初次相识抑或有点矛盾的人，也能感觉非常温暖、非常舒服，交谈者之间的距离会逐渐缩短，气氛会极为融洽，在此情境之下，自己的愿望就极可能实现。否则，即便是关系亲密的朋友，也有可能因为言语不当，让人觉得如鲠在喉，就算对方不当场发作，其后果也是相当严重的。

中国还有“一言兴邦，一言丧邦”的说法。在古代，“邦”即是国家。战国时期的苏秦，先以“连横”之术游说秦国，没有被秦王接受；后以“合纵”之术游说六国，获得成功。有相当长一段时间，实力原本最强的秦国，不敢出函谷关半步。而最终秦国得以摆脱困境，也是派人游说六国，以“连横”破解“合纵”，只是主角不是苏秦，而是张仪罢了。赤壁之战前，曹操统一北方，实力无人能及，诸葛亮舌战群儒，促成孙、刘联合，从而彻底改变了天下的格局和走势。

在当今社会，“邦”也可看作是利益共同的一个团体、一个企业，想要发展

壮大，想要屹立不倒，必须要有能说会道的人，去协调团体、企业和周围环境的关系。

说话是一门艺术，而且是一门极为重要的艺术。掌握了这门艺术，既可帮助你在事业上飞黄腾达，也能帮助你在交朋结友方面如鱼得水，还能帮助你家庭和睦、得享天伦之乐。拥有这本图解书，你就拥有了通往这道艺术大门的金钥匙！本书不仅有精辟系统的理论，更有流畅明白的语言、生动活泼的插画，还有我们对每一位读者朋友最诚挚的情谊和最深切的关怀！



目录



第一章 知“轻重”，谈话效果激增

1. 能退百万之师 10
2. 能保一己性命 12
3. 能抱得美人归 14
4. 能聚天下之财 16
5. 能交天下之友 18
6. 能否极泰来 20

第二章 有“准备”，能守能攻奔成功

1. 好口才不是与生俱来的 24
2. 理想的动力 26
3. 坚定的信心 28
4. 饱满的热情 30
5. 丰富的学识 32
6. 真挚的情感 34
7. 善于借鉴 36
8. 用心设计细节 38
9. 不断总结，不断进步 40

第三章 认“对象”，句句道进心坎里

1. 不可对牛弹琴 44
2. 怎样和上司说话 46
3. 怎样和下属说话 48
4. 怎样和同事说话 50
5. 怎样和客户说话 52
6. 怎样和家人说话 54

7. 怎样和陌生人说话	56
8. 怎样和儒雅的人说话	58
9. 怎样和霸道的人说话	60
10. 怎样和耿直的人说话	62
11. 怎样和桀骜不驯的人说话	64
12. 怎样和少言寡语的人说话	66
13. 怎样和喋喋不休的人说话	68
14. 怎样和傲慢无礼的人说话	70
15. 怎样和性格急躁的人说话	72
16. 怎样和情绪低落的人说话	74
17. 怎样和竞争对手说话	76
18. 怎样和谈判对手说话	78
19. 怎样和坦诚的谈判对手说话	80
20. 怎样和骄横的谈判对手说话	82
21. 怎样和胆小谨慎的谈判对手说话	84
22. 怎样和经验丰富的谈判对手说话	86

第四章 看“场合”，随时随地不失言

1. 怎样区分说话的场合	90
2. 当太阳升起的时候	92
3. 办公室闲谈怎么说	94
4. 部门会议怎么说	96
5. 汇报请示怎么说	98
6. 上司发脾气怎么说	100
7. 下属捣乱怎么说	102
8. 下属犯错怎么说	104
9. 被同事误会怎么说	106
10. 饭桌上怎么说	108
11. 朋友聚会怎么说	110
12. 求职面试怎么说	112

13. 电话交谈怎么说	114
14. 探视病人怎么说	116
15. 突发状况怎么说	118
16. 化解矛盾怎么说	120
17. 当众演讲怎么说	122
18. 拒绝别人怎么说	124
19. 被人拒绝怎么说	126
20. 身陷窘境怎么说	128

第五章 讲“技巧”，“嬉笑怒骂”悠着点

1. 有话好好说	132
2. 用心说话	134
3. 实话实说	136
4. 从赞美开始	138
5. 倾听的重要性	140
6. 细节决定成败	142
7. 笑脸相迎	144
8. 要有感染力	146
9. 要有目的	148
10. 声音的魅力	150
11. 把握好节奏	152
12. 说好第一句话	154
13. 正确的仪态	156
14. 把握说话的时机	158
15. 把握好说话的分寸	160
16. 要有亲和力	162
17. 听懂弦外之音	164

18. 善用隐含判断	166
19. 赞美人的技巧	168
20. 批评人的技巧	170
21. 说服人的技巧	172
22. 演讲是最具艺术性的说话	174
23. 开场白的技巧	176
24. 制造高潮的技巧	178
25. 辩论的特点和形式	180
26. 避免无谓争辩的技巧	182
27. 应对诡辩的技巧	184
28. 雄辩的技巧	186
29. 先声夺人的技巧	188
30. 恰到好处的技巧	190
31. 委婉含蓄的技巧	192
32. 以柔克刚的技巧	194
33. 顺水推舟的技巧	196
34. 大智若愚的技巧	198
35. 引人入胜的技巧	200
36. 移花接木的技巧	202
37. 以退为进的技巧	204
38. 妙语双关的技巧	206
39. 幽默的本质和作用	208
40. 源于智慧的幽默技巧	210
41. 源于修辞的幽默技巧	212
42. 幽默不是万能的	214
43. 沉默是特殊的表达方式	216
44. 沉默的技巧	218



第一章

知“轻重”，谈话效果激增

一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。

——刘勰《文心雕龙》



1.能退百万之师

公元前630年9月，晋文公联合秦穆公，出兵攻打郑国。郑国一直都是一个实力不强的小国，而秦、晋两国，向来都是实力超群的大国，特别是晋国，在晋文公掌权之后，实力的上升更是有目共睹。如今，秦、晋两国共同出兵，郑国形势岌岌可危。

秦、晋两国大军兵临城下，郑国眼看就要亡国。危亡之际，郑国大夫佚之狐向郑国国君推荐烛之武。郑国国君召见烛之武，请求他为解除国家危难出力。此时的烛之武已近古稀之年，他对郑国国君说：“我年轻的时候，尚且比不上别人，现在老了，更没有什么用处了。”郑国国君听懂了他的话外之意，立即说：“我没有及早重用你，现在国家有了危难才想到你，这是我的过错！”见国君肯主动认错，烛之武再也无话可说，答应为国效力。于是，郑国国君让人用绳子把烛之武从城墙上放下，让他前往秦军的营寨。

烛之武见到秦军主帅秦穆公，请求对方从郑国撤军，并说：“眼看郑国就要灭亡了，要是这样对秦国真正有利，我觉得您的所有努力都是值得的。但是，灭亡郑国，得到真正好处的不是秦国，而是晋国。当年您曾大力帮助晋惠公，晋惠公也曾答应要赠送晋国的焦和瑕这两个地方报答您，结果，他早上刚过黄河回到晋国，晚上就开始在那里修筑工事，对付秦国。晋国的背信弃义是有目共睹的，晋国的贪得无厌您也是心中有数。要是您率军撤回，确保郑国不至灭亡，不仅可以牵制野心勃勃的晋国，一旦秦国有向东发展的需要，郑国还可以作为秦国的东道主，尽最大的能力帮助秦国。”

秦穆公觉得烛之武的话很有道理，于是率领秦军主力撤回，并留下杞子、逢孙和杨孙率一部分军队驻守郑国。晋文公明白秦穆公的态度，经过权衡，放弃了灭亡郑国的念头，也从郑国撤军回去。烛之武仅凭个人之力，拯救郑国于危难之中，最为关键的，在于晓之以理，以实实在在的利害关系打动对方。

世界上没有永恒敌人。烛之武的成功范例启示我们，无论面对怎样纷繁复杂的局面，无论处境多么险恶，都应保持清醒的头脑，抓住最本质的关系。