

内容全面★方法实用★讲解透彻★技巧丰富

好口才是一生的资本

★白金★
典藏版
New★

每天学点 口才学

成就卓越、改变人生、突破自我的成功必修课

宋海峰◎编著



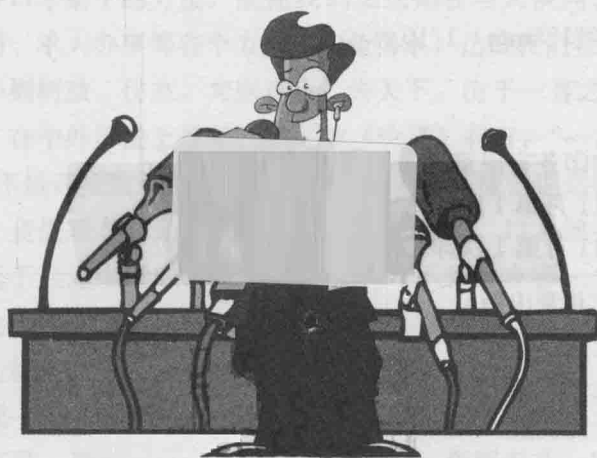
口才是一门学问，更是一门艺术。一句恰如其分的话，可以改变一个人的命运；一句不合时宜的话，可以毁掉一个人的一生。口才好，小则可以讨喜、动人，大则可以保身、兴邦。口才水平的高低，对人生的成败往往会产生举足轻重的影响。

北方妇女儿童出版社

每天学点 口才学

成就卓越、改变人生、突破自我的成功必修课

宋海峰◎编著



 北方妇女儿童出版社
· 长春 ·

版权所有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点口才学/宋海峰编著. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2014. 11

ISBN 978-7-5385-8740-1

I. ①每… II. ①宋… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 257277 号

每天学点口才学

MEITIAN XUEDIAN KOUCAIXUE

出版人 刘 刚
策 划 师晓晖
编 著 宋海峰
责任编辑 王天明
开 本 787mm×1125mm 1/10
印 张 60.8
字 数 720 千字
印 刷 北京一鑫印务有限责任公司
版 次 2014 年 11 月第 1 版
印 次 2014 年 11 月第 1 次印刷

出 版 北方妇女儿童出版社
发 行 北方妇女儿童出版社
地 址 长春市人民大街 4646 号
邮 编: 130021
电 话 总编办: 0431-85644803
发行科: 0431-85640624

定 价 78.00 元

前言

人生在世，你无法生活在一个与世隔绝的空间里，无论我们怎样度过漫漫人生，选择什么样的生活方式，实现什么样的目标，都无可避免地要与他人交往、沟通、相处。因此，拥有良好的口才，成为会说话的人，是生命中最基本，也是最重要的一件大事。

著名学者王了一说过：“说话是最容易的事，也是最难的事。最容易，因为三岁的孩子也会说话；最难，因为最擅长辞令的外交家也有说错话的时候。”口才是一门学问，更是一门艺术。一句恰如其分的话，可以改变一个人的命运；一句不合时宜的话，可以毁掉一个人的一生。有的人说起话来，娓娓动听，使人听了全身筋骨都感觉舒畅；有的人说起话来，锋芒锐利，令人感觉到十分恐惧；有的人说起话来，虚伪客套，一开口就让人感觉到讨厌。

口才好，小则可以讨喜、动人，大则可以保身、兴邦。远有苏秦、张仪游说诸侯，战国格局为之改变；诸葛亮说服孙权，三国鼎立之势成；近有罗斯福之“炉边谈话”，温暖千万心灵。好口才给予的力量，能使我们无论是在与人谈判、安慰亲朋、恋爱道歉，还是应对上司、求人办事等各个方面都如鱼得水，达成我们希望的结果。

口才不好，小则树敌、伤友，大则丧命、失天下。由于一言之失，导致兵戎相见、血流成河的浩劫，在中外历史上屡见不鲜，故《论语》有言：“一言可以兴邦，一言可以丧邦。”因一言不慎而招致杀身之祸的也不乏其人。不懂得说话技巧，你有可能丢掉机会、失去朋友、丧失顾客，还会给自己惹来一身麻烦。口才拙劣，不善言谈，很容易给人留下能力低下和思维匮乏的印象。这样的人不管处在哪一个社会层面，也不管走到哪里，都不会轻松地走上人际的前台，也不会得到足够的器重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的边缘人。

口才可以体现一个人的内涵、素质。一个说话讲究艺术魅力、讲究技巧的人，常常是说理切、举事赅、择辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节，进退有余地、游刃有空间；可陶冶他人之情操，也可为济世之良药，对人生的成败往往还会产生举足轻重的影响。

杰出的口才不是天生的，若想把话说出水平，说得有意思，说得有创意，并不容易，而要做到口吐莲花、能言善辩、巧舌如簧、打动人心，更非一日之功。但是通过

后天的努力，在知识面上培养、在说话技巧上训练、在气质性格上熏陶，在现实环境中锻炼，获得好的口才也并非难事。

正是基于这样的考虑，《每天学点口才学》一书应运而生。本书共分技巧篇和场景篇，从技术角度和实践应用方面切入，教会大家如何说话能受他人的欢迎、如何说话能使自己更具有影响力、如何说话能解决问题。在充分展示好口才巨大威力的基础上，将理论与实践相结合，以通俗易懂的语言深入浅出地论述了口才的艺术，是迄今为止内容最全面、技巧最丰富、方法最实用的口才学大全集。

本书的最大的特点就是有实例有论述，不因有论无证而无操作性，也不因有证无论而没有内涵。从理论上，讲述了练就说话艺术的重要性、提高说话技巧的途径和方法；在实践上，指导读者如何把握好沉默的分寸，把握好说话时机、说话曲直、说话轻重和与人开玩笑的分寸，把握好调解纠纷时和激励他人时的说话分寸，掌握如何同不同的人说话的技巧、不同场景下的说话艺术、怎么说别人才会听你的、最讨人喜欢的说话方式及如何说好难说的话等。同时还以生动具体的事例向读者展示了同陌生人、同事、老板、客户、朋友、爱人、孩子、父母、对手沟通的艺术，在求职面试、求人办事、谈判演讲、尴尬时刻、宴会应酬、主持会议、探望病人及应酬亲友时的说话艺术。

阅读本书，让你轻松面对尴尬、获取提升机会，扩大交际范围，在不同的场合、面对不同的人群，说好想说的话，说好难说的话，提高说话技巧，改变一生命运。

目 录

上篇 技巧篇

第一章 口才定律	3
比林定律:不该答应的事就要拒绝	3
波特定律:批评宜曲缓而不宜直接	4
波什定律:背后和推测性赞美最好	6
权威效应:利用权威赋予你的权力	7
赫洛定律:给他最想要的一种赞美	8
口才加油站	10
第二章 口才资本	13
成事资本:好口才成功的翅膀	13
主动资本:好口才始于自我突破	14
知识资本:内涵深厚才妙语连珠	16
胆魄资本:想有好口才必须敢说	18
“墨水”资本:胸中有墨才能说得远	20
创造资本:口才也是一种生产力	22
能力资本:如何提高说话的能力	23
口才加油站	26
第三章 说话原则	28
修养原则:说话必须有修养	28
规范原则:说话要讲究规矩	29
分寸原则:说话也要讲分寸	30
说风原则:五种话不能开口	31
口才加油站	34

第四章 声音技巧	36
发音技巧:发音是建立良好沟通的首步	36
语意技巧:不同的语调带有不同的意义	37
语言技巧:如何在说话中运用突兀语言	39
节奏技巧:节奏适中有助于听众的理解	39
口才加油站	41
第五章 口才规则	44
观察规则:想说好话,察言观色	44
换位规则:换位思考,说得更好	45
赞美规则:赞美艺术,看人下菜	46
团结规则:交流过程,多说我们	48
少言规则:给人机会,不多说话	49
诚恳规则:谦和诚恳,缩短距离	51
规避规则:不同观点,婉转表达	52
口才加油站	53
第六章 说话禁忌	55
表达禁忌:避免表意不明引歧义	55
说话禁忌:勿在别人面前话不休	56
声调禁忌:避免音高避免乱回答	57
心态禁忌:别让恐惧扼住了喉咙	59
沟通禁忌:上帝给你两耳一张嘴	60
隐私禁忌:避开同事的隐私问题	61
地域禁忌:避开别人的地域禁忌	62
恭维禁忌:拍马不要拍在马蹄上	63
方法禁忌:说话必须避免的恶习	64
口才加油站	67
第七章 说话准则	69
勇气准则:忌讳说话有羞怯感	69
真诚准则:千万不要口是心非	71
取悦准则:想方设法使人高兴	73
尊重准则:勿谈论别人的短处	74
礼貌准则:说话无礼会招人烦	75

目 录

低调准则:不要随便跟人争辩	76
表情准则:如何摆正身体神态	77
口才加油站	78
第八章 语言要素	80
心态要素:语言来自好气质	80
美感要素:让语言充满魅力	81
迷人要素:说话迷人六要素	82
礼貌要素:说话要礼貌用语	83
口才加油站	87
第九章 口才风格	89
批评技巧:学会批评和影响他人	89
风格技巧:要有自己独特的风格	90
能力技巧:说话要培养创造能力	91
措辞技巧:选择恰当的措辞	92
态度技巧:真诚的赞美铭感肺腑	94
口才加油站	95
第十章 口才逻辑	98
逻辑严密,环环相扣	98
谬误法则,绕晕对手	99
求同存异,力求突破	102
因果正反,把话说透	104
逻辑比较,反驳对方	106
顿歇技法,推进情感	108
口才加油站	109
第十一章 应变驾驶	111
增强心理调控力	111
训练敏锐洞察力	113
思维训练的方法	115
促进脑筋灵动性	116
坚定语言个性化	118
储备必要的知识	119
明确说话的目的	121

必须坚持的原则	122
第十二章 修辞技巧	124
比喻运用技巧	124
反问运用技巧	126
比拟运用技巧	128
双关运用技巧	131
夸张运用技巧	133
口才加油站	135
第十三章 方圆技巧	137
迂回策略:以迂为直,绕路说服	137
转弯策略:欲抑先扬,避免直接	138
权威策略:借人之名,说你的话	139
谐音策略:谐音巧用,反贬为褒	140
双关策略:一语双关,引人就范	142
暗示策略:寓理于事,不言自明	143
第十四章 说话分寸	145
好话分寸:赞美奉承要讲究	145
时间分寸:说话时机要把握	146
插嘴分寸:插嘴要有艺术性	147
轻重分寸:说话注意轻重感	149
态度分寸:调解纠纷的技巧	149
幽默分寸:幽默要恰到好处	151
迂回分寸:避免语言的冲突	152
口才加油站	153
第十五章 初次见面	154
与初识的人寻找同话题	154
与初识的人一见如故	155
第一次约会说话不放肆	156
无米难成炊,要找话题	158
精彩地说出自己的名字	159
自信要大胆勇敢说出来	161
口才加油站	163

目 录

第十六章 克服恐惧	164
自励法:心病还须心药医	164
锻炼法:胆子是练出来的	165
外借法:营造减压的气氛	166
学习法:抓住学习的机会	167
自然法:消除紧张留自然	168
自强法:建立自信的技巧	169
口才加油站	170
第十七章 演讲技巧	172
形象技巧:把话说形象才更吸引人	172
主题技巧:脱颖而出的主题受欢迎	174
叙事技巧:叙事型演讲的注意要点	177
感染技巧:让你的听众身临其境	180
拉拢技巧:要与听众形成精彩互动	182
内容技巧:谨记演讲时的十大禁忌	185
结尾技巧:怎样结尾让人回味无穷	188
情绪技巧:如何掌控听众们的情绪	191
口才加油站	196
第十八章 动心技巧	199
体念法:说话要先为对方着想	199
关怀法:对人体现关怀的理念	200
同域法:乡音难改,游子情深	201
直表法:感激之情要溢于言表	202
恳切法:说话的魅力在于真诚	203
口才加油站	204
第十九章 说话尺度	205
发生矛盾,勿说绝话	205
批评他人,裹上“糖衣”	206
良药甜口,顺耳忠言	207
赞美他人,语言得当	208
多用鼓励,替换责骂	210
替人着想,击中要害	211

低调说话,高调做事	212
安抚对方,给他希望	214
淡化色彩,表示不满	215
模糊语言,再来批评	216
第二十章 讨巧技巧	218
恭维技巧:用恭维的话博取他人欢心	218
短语技巧:利用好交际中的黄金短语	219
巧言技巧:实话要巧说,坏话要好说	222
绕圈技巧:巧说话能获得别人的好感	223
亲切技巧:不要随便批评朋友的亲友	225
感同技巧:别人郁闷时多说理解的话	226
体贴技巧:得体的幽默最能取悦人心	227
第二十一章 细节技巧	229
一个“您”字价值千金	229
利用微笑拉近彼此间的距离	230
最好用谦虚的态度和人说话	231
在私底下指出别人的缺点	233
时代语能为你添姿着色	234
温暖的安慰送给最需要的人	236
善意的谎言能讨人欢喜	237
第二十二章 吐字技巧	239
吐字如何达到清晰准确	239
有声语言怎样正确练声	240
有声语言怎样清晰咬字	241
语言能力要如何练习	241
如何练就流利的普通话	242
口才加油站	244
第二十三章 说话水平	245
用通俗的语言来说话	245
用类比法反驳诘难	246
引申归谬巧妙地反驳	248
数字说话让对方信服	249

目 录

问话看准对象和机会	250
及时改口补言语失误	252
触及他人痛处要急救	253
口才加油站	254

下篇 场景篇

第二十四章 办事口才	257
求人必备的说话技巧	257
求别人帮忙时怎么说	258
怎样开口提一些要求	260
软磨硬泡友好地赖着	262
找好借口把礼送出去	263
看对方是什么人再说话	264
“心理共鸣”求人法	267
要学会与生人拉近距离	268
善于利用逆反的心理	269
以利害打动他人内心	271
必要时刻要有话直说	272
口才加油站	274
第二十五章 面试口才	275
说话方式,快速接受	275
两难问题,机巧回答	276
幽默风趣,别具一格	278
自我介绍,恰如其分	279
要求薪酬,注意要点	283
底气十足,面试加分	284
独树一帜,主张个性	285
扬长避短,力求完美	286
面试冷场,如何破冰	288
离职原因,小心表达	289
口才加油站	291
第二十六章 下属口才	292

能平步青云的说话技巧	292
尴尬时刻替领导打圆场	294
向领导示好最好表忠心	295
巧妙逢迎让领导变高兴	296
上司面前千万不要抱怨	297
如何提要求上司不会拒绝	298
被批评后如何巧妙辩驳	299
嘴上要凸显上司的身份	301
众人面前维护领导脸面	302
无事也要多向领导请教	303
要让上司自己做出决定	304
和上司有分寸地开玩笑	306
对领导有意见要婉转说	307
口才加油站	308
第二十七章 领导口才	310
怎么说话能够平息下属的怨气	310
怎样能留住想辞职的优秀员工	312
要不断地肯定和赞扬你的下属	313
说话要注意自己的身份和地位	315
批评下属的时候需要适可而止	316
批评下属时也要因人而异说话	316
如何能够拒绝员工的某些要求	318
如何消除员工对你的仇视敌意	319
第二十八章 职场口才	321
切勿散布流言与飞语	321
不该说的话切记勿说	322
对同事说话需要宽容	324
别人论己时切莫打断	325
傻子才和同事“交火”	326
谦虚人生能行万里路	327
说话要学会亡羊补牢	328
甩开不受欢迎的同事	331

目 录

躲开“抱怨王”的妙招	332
提拔时怎样面对同事	333
汇报工作,教你几招	335
接待工作中称呼禁忌	337
口才加油站	338
第二十九章 谈判口才	339
看成内行,抬高对方	339
不同的人,不同说话	340
轻松言语,软化气氛	341
谈判桌上,需要装傻	342
气氛如何,你来决定	344
软硬兼施,破除坚冰	345
三十六计“走”为上	346
吹毛求疵,偶要为之	348
最后通牒,原是陷阱	349
循序渐进,提出要求	351
对方意见,我来说出	353
口才加油站	354
第三十章 辩论口才	356
论辩首要,务须主动	356
摆明事实,不辩万辩	357
釜底抽薪,直逼要害	358
单刀直入,开门见山	359
绵里藏针,柔中带刚	361
口才加油站	362
第三十一章 销售口才	364
赢得可靠的第一印象	364
以顾客感兴趣话题开头	365
主动承认产品的缺点	367
利用客户最重视人物	368
诚实是赢得顾客的根本	369
给客户戴一顶高帽子	371

有时候做听众更有用	372
抬着榜样去进行推销	374
制造一种旺销的景象	375
口才加油站	376
第三十二章 说服口才	378
先抬高再说服	378
从得意事说起	379
发现对方弱点	380
巧用指桑骂槐	381
诱导对方点头	382
让历史做说客	383
软磨硬泡逼近	384
用比喻讲道理	386
利用同步心理	386
保持适当沉默	387
口才加油站	389
第三十三章 电话口才	391
接听电话说话规矩	391
电话交谈应注意什么	392
打错电话时如何处理	393
让电波传递美好形象	394
打电话勿乱用应酬话	395
让铃声响得更久些好	396
办公室电话忌聊私事	397
口才加油站	398
第三十四章 演讲口才	399
演讲开头吸引人的技巧	399
如何制造演讲悬念技巧	404
交谈讲远的不如讲近的	406
抓住听众最想听的部分	408
演说不受人欢迎怎么办	412
运用排比表达情感技巧	414

目 录

怎样增强情感力度技巧	416
利用数字给予你的力量	419
演讲中表达情感的技巧	421
演说中需要注意的问题	423
快速把握听众心理技巧	425
使听众关注演讲的技巧	428
口才加油站	432
第三十五章 拒绝口才	434
该拒绝时,不要犹豫	434
下令逐客,要讲艺术	435
表达拒绝,巧借他语	437
拒绝他人,顾及尊严	438
贬低自己,拒绝他人	439
诙谐言语,愉快拒绝	441
朋友请求,选择拒绝	442
借用他人,巧妙拒绝	444
糊涂话语,怎么出口	445
拒绝他人,要留台阶	446
怎样拒绝,领导不气	447
口才加油站	449
第三十六章 赞美口才	450
赞美不同,效果更佳	450
身边女性,随时赞美	451
赞美女孩,注重优点	452
两性世界,赞美不同	453
女性芳心,一句打动	454
利用赞扬,代替批评	456
如何恭维,不为拍马	457
说服之前,先赞对方	459
赞人独特,更为独特	460
口才加油站	462
第三十七章 危机口才	463

冷场时要用“开涮法”	463
如何应对冷场的局面	464
用幽默巧妙回避话题	466
谈吐有趣味摆脱窘境	467
灵活应对别人的奚落	468
欲盖弥彰不如多调侃	469
如何巧妙地回击冷语	470
怎么应对咄咄逼人的话	472
碰到语言困境要撤退	473
话不投机,赶紧转弯	475
用戏谑冲淡尴尬境地	476
童言无忌,如何遮丑	477
应对别人的当众指责	479
如何巧妙应对刁难者	480
第三十八章 批评口才	484
未批先夸,对方心安	484
批评他人,就事论事	485
给个意外的“赞许”	486
批评他人,先批自己	488
因人而异,择言而施	489
顾及脸面,注意场合	490
尽量少让第三人知道	492
责备对方,不翻老账	492
深怀同情,指导他人	494
口才加油站	495
第三十九章 道歉口才	497
借他人之口传达歉意	497
开口说声抱歉很重要	498
把握道歉的最佳方法	499
向异性道歉的技巧	500
劝架务必一碗水端平	501
抬高一方使其快退出	502