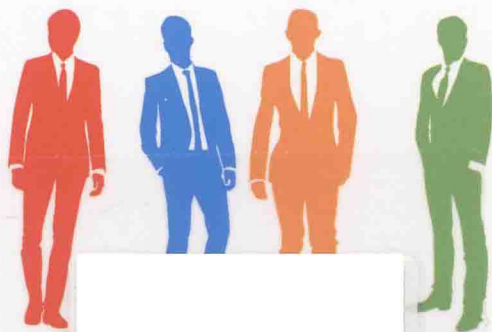


简单实用的口才技巧 缩短你人生的奋斗之路

让你少奋斗十年的



李 姝◎编著

精炼独到的交往艺术 助你从平凡走向卓越

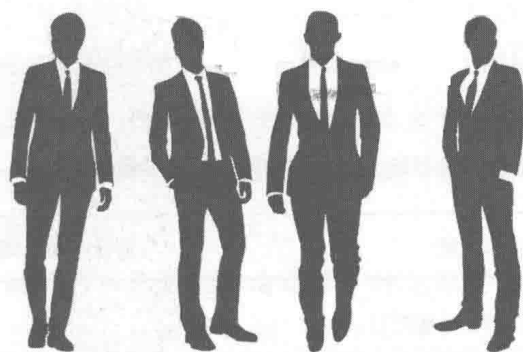
俗话说“良言一句三冬暖”，适当的时候说出适当的话可以让你的社交更从容和有效。

语言是人际交流的钥匙，口才是奋斗者追赶成功的工具，掌握高超的口才技巧，让你的努力事半功倍。

 中国纺织出版社

让你少奋斗十年的

口才技巧



李 姝◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

在生活中,语言有很多妙用,从衣食住行的表达与沟通,到谈判演讲的攻心与征服,语言的存在都必不可少。我们羡慕那些三言两语就能打动人心的人,羡慕能和领导轻松交谈、和客户谈笑风声的人,而我们想要成为这样的人,最需要做的就是提升口才能力,学习最实用的口才技巧。

本书把大量成功的口才实例汇集到一起,通过详细地分析告诉读者怎样用语言满足他人的心理需求,怎样成为一名会说话的社交高手,怎样在竞争中脱颖而出,从而实现缩短奋斗时间的梦想。

图书在版编目(CIP)数据

让你少奋斗十年的口才技巧 / 李姝编著. —北京:
中国纺织出版社, 2017.5
ISBN 978-7-5180-3200-6

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第016566号

责任编辑: 闫 星

责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010—67004422 传真: 010—87155801

http: //www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http: //weibo.com/2119887771

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2017年5月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 16.5

字数: 240千字 定价: 36.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

我们曾听说过这样一句话：“眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能创造一个精彩的世界。”刘勰曾经在《文心雕龙》中感叹道：“一言之辩重于九鼎之宝；三寸之舌强于百万之师。”在西方，有位哲人也说过：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是口才。”这些话都强调了口才的重要性。而在生活中，我们也经常看到，人与人之间的沟通，有时候一句话可以化干戈为玉帛，可以让朋友之间老死不相往来，可以让一单生意就此泡汤，也可以让爱人就此离开，可见，说话与生活是密切相关的。的确，说话是人类最有效的沟通方式，会说话真的太重要了。当今社会，口才是我们必须掌握的一项基本的生存技能，是决定一个人做事成败的关键因素。

戴尔·卡耐基说：“一个人的成功约有15%取决于技术知识，85%取决于口才艺术。”日本的池田大作说：“语言是我们所知道的最庞大、最广博的艺术，是世世代代无意识地创造出来的无名氏的作品”。这就是说，一个人说话水平的高低，已成为其生活及事业自古取得成功的关键因素。口才好的人具有较强的人际交往能力，能办成一般人办不成的事，从而在社会竞争和实际生活中处于主动地位。

口才好、会说话的人总是能左右逢源，他们能得到那些素不相识的人的支持，能带动交际场合的说话氛围，能消除与他人之间的误会，能说服他人并达到自己的目的。

会说话更是一种立足社会的能力，卓越的口才是增加自身魅力的砝码，更是让人在生活中、在职场中御风而行的有力武器。好的口才可以改变一个人的命运，可以帮助我们成就一番事业。

然而，包括好口才在内，任何本领的获得都非一日之功，我们若想把话说出水平，需要通过后天长期的努力，当然，只要我们做到不断学习和提高，想要轻松驾驭语言，做到口吐莲花、能言善辩和打动人心也并非难事。

事实上，可能我们每个人都希望找到一个语言导师来帮助自己提高说话水平。但寻找的过程是艰难的，这里，我们推荐一本枕边书——《让你少奋斗十年的口才技巧》。

从这本书中，我们能认识到说话的重要性，也能看到自嘲、赞美、幽默这些语言艺术的魅力，书中分析的每一个说话技巧都是古今中外口才经验与智慧的总结、提炼和升华，都经过成功人士的实践和锤炼。最重要的是，书中为我们提供了不同场合下的语言情景训练，从而更鲜活地教导我们如何直指人心地说话，提升我们说话的能力。相信你在熟读本书后，一定会对如何说话有更深层次的理解，更能让你找到如何在谈判桌上，或在工作、社交甚至在生活中从容应付的奥秘，最终帮助你成为一个能说会道、受欢迎的人。

编著者

2017年1月

目 录

CONTENTS

上篇 技巧修炼篇

第1章 开口倾心：自我推销怎样说才让他人记住你 // 3

自我推销，从好口才这一张好“名片”开始 // 4

第一印象也要看“言”色 // 6

开口倾心，第一句话该怎样说 // 9

适当表露自己的优点 // 11

找到提升表达技巧的正确方法 // 14

第2章 锦心绣口：怎样增强你的说话魅力 // 17

谈吐优雅，提升你的魅力 // 18

你的声音需要修饰一番 // 20

人生就是一场“脱口秀” // 22

妙趣横生的言谈更易让人记住 // 24

第3章 舌绽莲花：掌握提升气质的表达技巧 // 27

口才才是你的第二张脸 // 28

好口才才能弥补外貌上的缺陷 // 30

一开口，就展现出你的不凡气质 // 32

让你的言语扣人心弦 // 34

第4章 左右逢源：怎样沟通才能加深彼此关系 // 37

温婉含蓄比直来直去好 // 38



学会说点恭维话 // 40

找到对方语言上的“软肋” // 43

察言观色，说恰当的话 // 45

如何说才能让对方乐于帮助你 // 48

看人说话，才能左右逢源 // 51

第5章 出口不凡：掌握完美表达的修辞技巧 // 55

比喻和比拟让表达更形象生动 // 56

借代和象征让你要表达的内容含蓄 // 58

排比和夸张的手法让说话语气更强烈 // 61

一语双关，韵味无穷 // 64

引经据典，让你的话提升深度 // 67

对照与对偶，让说出的话生动有趣 // 69

先设问再回答，悬念让对方紧跟你的脚步 // 71

第6章 提纲挈领：善于提问的表达方式 // 75

由浅入深，逐步引导对方 // 76

把握分寸，提问也要合人心 // 78

把握主动，想方设法让他人做出肯定的回答 // 80

绕个圈子，不让他人没面子 // 82

你的问题要具体，不可模棱两可 // 83

提问的意图别太明显 // 85

反驳式的回问，能让你从提问困境中解脱出来 // 87

第7章 巧舌如簧：恰遇尴尬时怎样说才能摆脱困境 // 89

遇到尴尬，好的口才才能化解 // 90

谈笑间，三言两语就打破困窘 // 92

尴尬时，不妨打打“圆场” // 94

自嘲需要你的勇气 // 97



遇到敏感话题，说点模糊的语言搪塞过去 // 99

怎样为自己“开脱” // 101

尽量避开别人的“敏感区” // 104

打好“太极术”，应对敏感话题 // 106

善用语言的迂回战术 // 108

第8章 以静制动：适时沉默也是好口才的表现 // 113

沉默具有不可忽视的强大力量 // 114

处变不惊，才能冷静应对 // 116

言多必失，言语补救中需要掌握的四点技巧 // 119

把难题踢回去，让取笑者自取其辱 // 121

遇到出言不逊者，巧言回击 // 124

听得懂话里话和善辨“弦外之音” // 127

身陷僵局，善用语言计谋 // 129

第9章 攻心为上：让他人心服口服的说服技巧 // 133

表达“同理心”，更易打动对方 // 134

别总是把自己的看法强压到别人身上 // 136

委婉地表达你的看法 // 138

从事实出发，更有说服力 // 141

晓之以理，动之以情 // 143

情感真挚，语言自然能打动人 // 146

三言两语间建立他人对你的信任 // 148

表达尊重是说服的第一步 // 150

第10章 智者善言：幽默是口才的最高境界 // 153

小小幽默，能瞬间化解尴尬 // 154

让幽默增加你的人格魅力 // 156

善用幽默法化解他人的攻击 // 158



运用幽默，摆脱困境 // 161

幽默拒绝，得体又不让他人失了面子 // 163

多些小幽默，少些大道理 // 165

幽默不可乱用，需把握分寸感 // 167

下篇 场合实战篇

第 11 章 求职面试：良好的语言表现让你获得青睐 // 173

如何做自我介绍让面试官对你印象深刻 // 174

面试不是一味地回答问题，提问能表达对工作的关切 // 176

真诚表达，令人对你放心 // 179

面试中的敏感问题如何应对 // 182

含蓄表达，展现你的高涵养 // 185

叙说经历时别忘联系工作 // 187

第 12 章 学会演讲：出口成章引爆全场 // 191

注重平日积累，开口就能出口成章 // 192

放松自我，演讲中紧张是大忌 // 194

抑扬顿挫的语调能始终抓住听众神经 // 196

演讲开头与结尾如何说有门道 // 199

声色并茂，用你的热情感染听众 // 202

意外冷场，怎样说重新扭转气氛 // 205

每句话吐字要清晰有力，掷地有声 // 207

营造氛围，让听众跟随你的意境走 // 210

第 13 章 职场口才：说话见机行事让你左右逢源 // 213

帮着上司排忧解难，把话说到点上 // 214



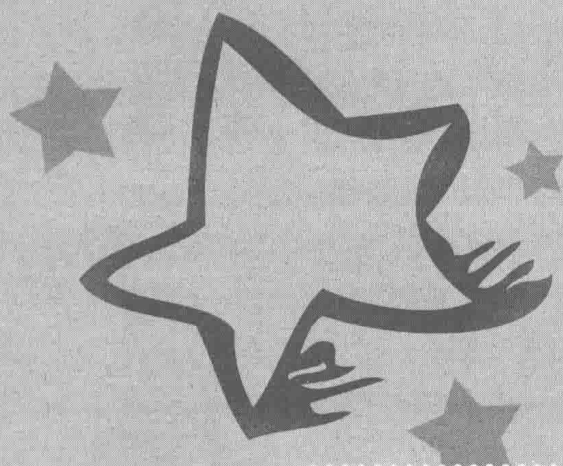
- 知道自已的位置，不与上司争执 // 216
- 与老同事沟通，要谦逊低调 // 218
- 想要升职加薪，如何开口 // 220
- 带点柔情蜜语与客户沟通，打开销售的渠道 // 222
- 上司也爱赞美之言 // 223
- 被批评时，学会从容虚心作答 // 225

第 14 章 共享天伦：甜言蜜语感情稳固 // 227

- 与爱人沟通，甜言蜜语让爱意浓浓 // 228
- 偶尔小吵小闹反倒是情趣 // 229
- 男人耳根也软，说点甜言蜜语会让他更疼爱你 // 231
- 家人间，做了错事也要道歉 // 233
- 向家人提出要求或请求，也不可太过直接 // 234
- 怎么沟通和孩子，孩子愿意听 // 236
- 婆媳间沟通要留点心 // 238
- 指出家人的错误，既要注意方式方法也要说得动听 // 240

第 15 章 觥筹交错：宴请会客时如何说话 // 243

- 巧用寒暄，打开沟通的局面 // 244
- 选一个好的话题，拉近距离 // 246
- 饭局祝酒词你知多少 // 248
- 如何巧妙拒酒不失礼 // 251
- 学会说应酬场合的三分场面话 // 254



技巧修炼篇



第1章

Chapter 1

开口倾心：自我推销怎样说才让他人记住你

每个人都渴望友谊，希望拥有更多的朋友。朋友是由陌生人发展而来，很多友谊的建立都是从萍水相逢开始的。我们要想得到别人的欣赏和信任，就要用正确的方法来推销自己，给别人一个良好的第一印象，为友谊的建立打下坚实的基础。美好印象的建立，并不仅仅取决于几件漂亮的衣服和进退如仪的举止，更需要好的口才。好口才能够让人了解到你的优点、感受到你的热情，激发起和你交往的愿望。



自我推销，从好口才这一张好“名片”开始

人与人之间进行沟通和交流的桥梁是语言。得体的语言表达犹如一曲优美的音乐，给人带来心情上的愉悦和享受。良好的语言沟通方式能够缩短两个人的心理距离。

一个人给人的印象，靠的不只是服装和外表，更需要一副好口才。事实上，好口才所具备的推销能力，是其他方式无法达到的。对于我们每个人来说，要想在交际场合中如鱼得水，就应该注意语言的重要性，使谈吐优雅、风趣幽默成为自己的优点和特长，让每一次与人交流成为推介自己的有效媒介。当我们拥有好的口才时，就能够受到朋友的尊重和欢迎，也能够迅速地 and 陌生人产生一见如故的感觉，从而有力地推动自己走向成功。

20世纪80年代的中国，因为邓小平领导的改革开放而受到了世界的关注。当时意大利的著名女记者法拉奇对中国的这位领导人产生了很大的兴趣，打算到中国来对邓小平做一次专门的采访。为了能够完成这次采访，她去图书馆翻阅了大量关于邓小平的著作和介绍。有一本传记上记载了邓小平的生日：1904年8月22日。聪明的法拉奇记住了这个日子，同时一个想法在她的脑海中产生。

1980年的8月22日，邓小平同意并接受了法拉奇的采访。

刚刚见面，法拉奇就热情地说：“邓小平先生，首先我谨代表我们意大利人民祝福您，祝您生日快乐！”

或许是工作太忙的缘故，邓小平对她的话并不敏感，反而显得有些迷惑。他问：“我的生日？我的生日不是明天吗？”

“是的，邓小平先生，我是从您的传记中知道的。今天确实是您的生



日。”法拉奇信心十足而又颇为自豪地说。

邓小平笑了，对这位细心的记者有了好感，又半认真半开玩笑地说道：“噢！既然你这样说，就算是吧！我从来也不知道什么时候是我的生日。就算明天是我的生日，我也已经76岁了。76啊，早就是衰退的年龄了！这也值得祝贺？”

法拉奇也笑了，轻松地 and 邓小平开起了玩笑：“邓小平先生，我父亲也是76岁了。如果我对他说那是一个衰退的年龄，他会给我一巴掌呢！”

邓小平笑得更加爽朗了，对法拉奇说：“他做得也许对。不过，我相信你肯定不会对你父亲这样说的，对吧？”

在两者的玩笑之中，采访的气氛就由紧张变成了十分地轻松和融洽，法拉奇也开始切入正题对邓小平进行采访：“邓小平先生，我想请教您几个问题，这些问题都是大家比较关心的，不知道您能不能给我一个圆满的解答呢？”

“我尽自己所能吧，尽量不让你感到失望。要知道我们中国可是个礼仪之邦。我总不能让远道而来的客人空手而回吧！”邓小平热情地说。

好的开始就是成功的一半。法拉奇在采访中没有一本正经地去访问，而是在邓小平的生日上做起了文章，这样就能让被采访者对她产生兴趣，也减少了潜意识中的抵触心理。法拉奇用轻松的话语创造了一个良好的采访气氛，得到了邓小平的欣赏，也主动地配合了她的采访。优秀的语言表达能力，让她在采访中显得不那么被动，反而站在了主动的位置上。

一个人的语言是内在修养和思想的体现，谈吐优雅、文质彬彬的外表，能够引起对方心灵的愉悦，内在的涵养和情操，更会让人产生亲切和尊敬之情。一个人谈吐间所折射出的良好修养，能影响到别人对此人的评价。

1960年，为了欢迎来访的法国总统戴高乐，美国总统为他举行了盛大的欢迎宴会。尼克松夫人在会前精心地作了准备，在会场上布置了一个漂



亮的鲜花展台，马蹄桌的中间空地上，用鲜艳夺目的鲜花衬托出一个精致的喷泉。戴高乐将军来到会场之后，看到了这些，不禁脱口赞叹道：“女主人为了举行一次正式的宴会，要花很多时间来进行这么漂亮、雅致的计划与布置。”尼克松夫人听到之后，感到非常的高兴和激动。后来，她对别人说：“每次外国的国家元首或者政府首脑来参加宴会，我都要精心地去准备，但是那些大人物到来之后，要么是对我的劳动成果不加珍惜，要么就是看到了也从来向女主人表示谢意，而戴高乐总统却是如此的细心和热情，能够首先想到别人。”我们不难看出，一句哪怕是礼节性的、客套性的赞美都会换来别人由衷的感动和尊敬。

向别人表达谢意并不仅仅是客套的表现，更是表现了说话者的礼貌和修养。当一个人向对方说出谢意的时候，就会给对方的心理上带来感动，使对方自然而然地加深对你的印象。

好的口才比印刷精美的名片更具有效果。一个人要想在交际圈之中如鱼得水，受到别人的欢迎，拥有良好的人缘，前提条件是，要给对方留下深刻的正面印象，而这种深刻的正面印象的生成，离不开一副好的口才。掌握了说话的艺术，在交际场合中就会有四两拨千斤的效果，从而得到意想不到的收获。



第一印象也要看“言”色

生活之中我们免不了要一次次地和陌生人打交道。很多人在和陌生人第一次见面的时候，心里会感到紧张和畏惧，面红耳赤不知所言，让本该高兴热烈的场合变得十分冷清和尴尬，这样不仅让人感到扫兴，还会影响到自己在对方心中的形象。

中国有句古话叫做“乐莫乐兮新相知”，每一个朋友都是在陌生中逐



渐熟悉的，忠贞不渝、肝胆相照的朋友也多数是在陌生中结交的。由陌生到熟悉是需要一个过程的，而这个过程是和说话分不开的。好的口才能够迅速地引起对方的兴趣，拉近彼此间的心理距离，最终成就伟大的友谊。因此，在我们和陌生人见面的时候，除了在服装和仪表方面注意一下之外，还要懂得如何说话，给第一印象加点“言”色，从而为以后的交往打下良好的基础。

王熙凤作为荣国府的总管依靠的并不仅仅是和王夫人之间的姑侄关系，最重要的是嘴巴上的功夫，迎来送往中，所说的每一句话都让人感到亲切、随和，初次见面，短短的几句话就可以拉近彼此间的距离。比如在林黛玉进贾府的时候，王熙凤随口的几句话就征服了这位孤傲清高的冷美人：

这熙凤携着黛玉的手，上下细细打量了一回，仍送至贾母身边坐下，因笑道：“天下真有这样标致的人物，我今儿才算见了！况且这通身的气派，竟不像老祖宗的外孙女儿，竟是个嫡亲的孙女儿，怨不得老祖宗天天口头心头一时不忘。只可怜我这妹妹这样命苦，怎么姑妈偏就去世了！”

如此亲切而又热烈的话一说出口，哪怕林黛玉下车之前有过多少的戒备心理，哪怕她的性格是目下无尘，此时此刻心中也必定一股暖流流过，即便没有太多的感动，至少也不会对这位表嫂产生反感。王熙凤的话不多，但是却传递出了很多重要的信息。第一是夸林黛玉长得漂亮。第二则是在传达认同的情感：“我们是不会把妹妹当成外人的，这里就是你的家，不用那么客气和生分。”第三巧妙地赞美了贾母：“老祖宗深仁厚泽，对这位素未谋面的外孙女同样有着极深厚的感情。”第四对贾府的几位小姐进行了一番间接的夸奖，“这通身的气派，竟不像老祖宗的外孙女儿，竟是个嫡亲的孙女儿”，让在座的迎春、探春、熙春听了，觉得能和林黛玉并驾齐驱，从而心里美滋滋的。第五含蓄地称赞了王、邢两位夫人，夸奖她们教女有方。这位“琏二奶奶说话”的功夫，确实达到了炉火