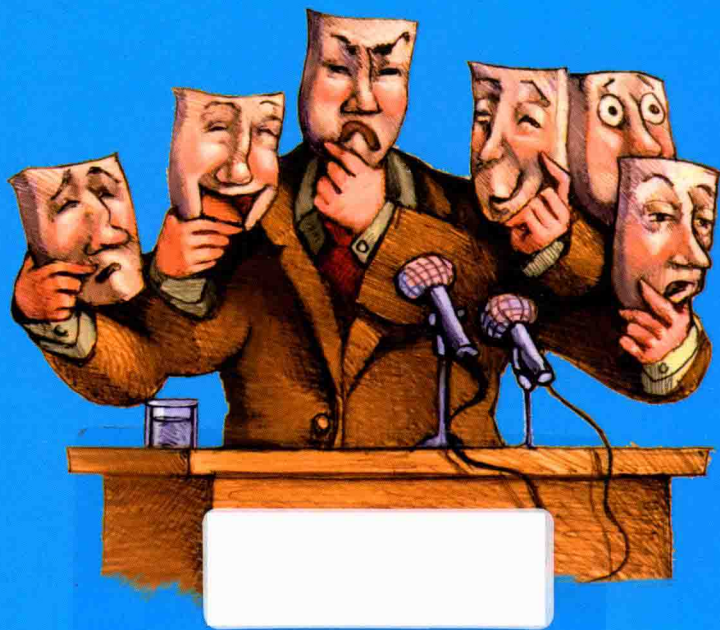


说服力

11天打造超级口才

刘 斌 / 著



**11天11堂说话技巧实用课程向你证明
任何人都可以侃侃而谈！**

即看即学，拿来即用；全方位掌握说服技巧

南京出版传媒集团
南京出版社

图说 (910) 目录 刘斌 著

南京出版传媒集团 南京出版社 2017.8

说服力

11天打造超级口才

刘斌 / 著



ISBN 978-7-80333-176-9
定价：39.80元

南京出版传媒集团
南京出版社

南京出版传媒集团

图书在版编目 (C I P) 数据

说服力：11天打造超级口才 / 刘斌著. — 南京：
南京出版社，2017.6

ISBN 978-7-5533-1764-9

I. ①说… II. ①刘… III. ①说服—语言艺术—通俗
读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 088678 号

书 名：说服力：11天打造超级口才

作 者：刘 斌

出版发行：南京出版传媒集团

南 京 出 版 社

社 址：南京市太平门街 53 号

网 址：<http://www.njcbcs.cn>

天猫网店：<http://njcbcmjtt.tmall.com>

联系电话：025-83283893、83283864（营销）

邮编：210016

淘宝网店：<http://njpress.taobao.com>

电子信箱：njcbcs1988@163.com

025-83112257（编务）

出 版 人：朱同芳

出 品 人：卢海鸣

责任编辑：吴新婷

装帧设计：金 刚

责任印制：杨福彬

印 刷：三河市兴国印务有限公司

开 本：710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张：15.5

字 数：206 千字

版 次：2017 年 6 月第 1 版

印 次：2017 年 6 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5533-1764-9

定 价：39.80 元

营销分类：畅销 励志

目录

contents

第一天

赞美：拨动心弦的天籁之音

千姿百态的说话艺术 /003

赞美是一种高明的技巧 /005

“高帽子”要送得巧妙 /008

察言观色，仔细了解你的赞美对象 /011

舌绽莲花，赞美话要说得美妙动听 /014

有的放矢，赞美必须找对点 /016

第二天

幽默：诙谐风趣让人心情欢畅

让你说话更幽默 /021

幽默使你的语言更有魅力 /023

幽默是捉摸不定的精灵 /026

制造幽默的绝招 /028

谈笑风生，巧用幽默来解围 /031

诙谐风趣，俏皮话随手拈来 /034

第三天

应变：机巧灵敏的语言利器

培养迅捷的应变口才 /039

培养自己的语言风格 /044

到什么山上唱什么歌 /045

应变口才可以救命 /050

和老板沟通的技巧 /052

和同事交谈的艺术 /053

第四天

沟通：心灵与心灵的碰撞

与人沟通的玄机 /059

怎样与陌生人“一见如故” /062

打破沉默，开启沟通的话匣子 /065

走进对方心灵深处 /067

言为心声，带着感情去说话 /071

学会倾听，无声胜有声的沟通绝技 /074

第五天

话题：找准话题层层推进

有话则长，寻找共同的话题 /081

无话则短，说话的时机也很重要 /083

传情达意，接近异性的说话技巧 /086

初恋青涩，把你的爱情表达出来 /088

动之以情，用真诚去打动客户 /091

第六天

说服：攻占别人的内心

说服一个人很难吗？ /097

遇到顽固的人怎么办 /098

迅速攻占对方的内心 /101

就这样被你说服 /103

巧妙使用激将法 /105

如何掌握说服的艺术 /107

求人办事的说服技巧 /108

从九个方面打动人心 /110

求助亲朋的要点 /113

第七天

推销：婉转有力的营销口才

推销员的说话艺术 /117

怎样练出推销的铁嘴 /121

推销贵在随机应变 /124

成功推销五步走 /127

如何与顾客打招呼 /130

推销员必须掌握的知识 /134

推销员的语言要求 /136

第八天

谈判：针锋相对的语言较量

洽谈协商的绝招 /143

“曲线进攻”的谈判艺术 /144

谈判中的提问和应答技巧 /147

应该注意的谈判细节 /152

谈判过程中的误区 /155

第九天

商谈：生意场上的语言技巧

如何对付不同性格的谈判对手 /163

如何进行胜负性谈判 /166

唇枪舌剑，进退有据 /167

刚柔相济的“太极手” /170

“装聋作哑”的谈判战术 /174

讨价还价的技巧 /175

让对方不停地说“是、是” /178

第十天

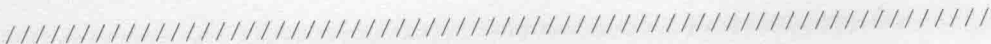
当众演讲：声情并茂感动听众

- 当众说话的法则 /185
- 克服演讲的缺陷 /189
- 怎样与听众作好沟通 /192
- 巧设悬念，一开头就吸引听众 /195
- 让你的话更有煽动性 /198
- 这样说话更能感动听众 /202
- 注意你的表情和手势 /206
- 摆脱演讲“卡壳”的尴尬 /208
- 从自己身边的故事说起 /211
- 张口就来，培养即席发言的技巧 /213

第十一天

强化训练：快速掌握说话技巧

- 尽量多说、多练 /219
- 练习说话的“基本功” /221
- 丰富的知识是说话的基础 /223
- 让你的声音更完美、动听 /225
- 长话短说，语言一定要简练 /226
- 改掉说话中的毛病 /229



怎样说话既清楚又流利 /230

克服说话紧张的心理 /231

改掉口吃，让你说话更流畅 /233

说话要条理分明 /236

230 怎样说话既清楚又流利
231 克服说话紧张的心理
233 改掉口吃，让你说话更流畅
236 说话要条理分明

第九章

说话的技巧
说话的技巧
说话的技巧
说话的技巧
说话的技巧
说话的技巧
说话的技巧
说话的技巧



第一天

赞美：拨动心弦的天籁之音

赞美是世界上最美的语言，这种语言如果运用得当，往往起到意想不到的效果。很多时候，一句不经意的赞美，会触动人类最敏感的心弦，让对方感动莫名、欣喜莫名。但赞美也要注意技巧，如果运用不当，则会弄巧成拙，让人讨厌。

千姿百态的说话艺术

我们每个人，从牙牙学语开始，一生要说出无数句话。即便是一个哑巴，也会用手语和表情来表达自己的思想。如此多的人，说如此多的话，必然千姿百态、异彩纷呈。

让我们走进人群，只要随手拈来，就可以大有收获。

有位营业员，接待了一位年近花甲的老大娘。老大娘选好了两把牙刷，由于营业员又忙着去接待另一位顾客，老大娘道声谢后就抬脚走了。

这时营业员才想到钱还没收。

营业员一看大娘离柜台不远，便略提高声音，十分亲切地说：“大娘，你看！”

老大娘以为什么东西忘在柜台上了，便走过来，营业员举着手里的包装纸，说：“大娘，真对不起，您看，我忘记把您的牙刷给包上了，让您这么拿着，容易落上灰尘，多不卫生呀，这是入口的东西。”

说着，接过大娘的牙刷熟练地包装起来，边包边说：“大娘，这牙刷，每支一元，两支共两元。”

“呀，你看看，我忘记给钱了，真对不起！”

“大娘，我妈也有您这么大年纪了，她也什么都好忘！”

看，这个营业员用一个小小的“迂回术”，很自然地把大娘请了回来，

说服力：11天打造超级口才

又很自然地把话引到牙刷的价格上，这样一点拨，大娘也就马上意识到了。

整个谈话中，这位营业员没有一个发难的词，没有一句说及钱未付，启发得十分自然，引导得十分巧妙。如果他不是使用“迂回术”，而是对着刚离开柜台的大娘喊一声：“哎，您还没付钱呢！”这样做也未尝不可并且省力多了，但是，对方会十分难堪。而使顾客难堪，对做生意是不利的。

语言的魅力千姿百态，能说会道的人成千上万。假如要举行一场比赛，选出一个世界上最会说话的人，那场面肯定会热闹得很。当然了，世界上会说话的人不计其数，也未必非要弄出个排行榜不可。其实，只要能在最恰当的场所说出最恰当的话，就是最会说话的人。

在中国，说话还有很多“别称”，山东人叫“拉呱”，东北人叫“唠嗑”，而到了北京人那里，说话聊天又成了“侃大山”。尤其是这最后的“侃”，影响最大，也大有学问。

所谓“侃”，就是侃侃而谈的意思，比如在一些人中间能将某人某事说得头头是道。“对侃”是讲几个人各人都能说一套，把一个话题说深说透。训练口才，不应放过一切“侃”的机会，要大胆地“侃”，饶有兴味地“侃”，互不相让地“侃”。

能说会道的人被戏称为“侃爷”，走遍大讲南北，这类人非常多。当“侃爷”什么都不要，只两张嘴皮子就可以了。“侃”是闲谈、聊天，看似东拉西扯、漫无边际，其实相互补充见闻，既可以消磨时光，又可以打开眼界。

名人们也爱“侃”，往往一“侃”就会点着思想的火花，渐渐酝酿出新的见解。鲁迅的《门外文谈》最初就是炎炎夏日的夜晚，在“门外”同几位邻居对“侃”，后来写出来的。爱因斯坦的一些重要科学观点，据说是同朋友在瑞士伯尔尼奥林比亚咖啡馆聚会时，一边吃着简便的晚餐，一边无拘无束地对“侃”，然后再经过深入思考提出来的。

不过，像鲁迅、爱因斯坦那些名人那么“侃”的人实在太少了。所以，“侃

爷”也是分层次的。有的人，碰到一起就叽叽咕咕，说的都是背后损人的话，那种“侃爷”最叫人生厌了。还有的人不侃则罢，一“侃”准带点儿“荤”，什么打情骂俏、桃色新闻，“侃”得眉飞色舞、口沫横飞、不堪入耳，这样的人就有点无聊了。现在社会环境宽松，“侃”的范围很广泛，干吗要“侃”那些无聊的东西？

因此说，“侃”有“侃”的品位，高品位的“侃”益智明理，增长见识，也训练口才；低级的“侃”，污言秽语、夸夸其谈、浪费时光，最终一事无成，不如不“侃”！

赞美是一种高明的技巧

现实生活中，很少有人不喜欢赞美。

这是因为在他们内心中，最基本的需求是渴望得到别人的欣赏和认可。当一个人受到别人称赞，这种渴望得以实现，于是会感到特别愉快和喜悦。

一句话，赞美使人的虚荣心得到最直接的满足！

大作家马克·吐温曾经夸张地承认，一句美好的赞扬，能使他不吃不喝活上两个月。俄国文豪托尔斯泰说：“就是在最好的、最友善的、最单纯的人际关系中，称赞和赞扬也是必要的，正如润滑剂对轮子是必要的，可以使轮子转得快。”

因此，在与交流时如果多一些赞美之词，往往能博得别人的好感，给自己赢得一个“会说话”的美名。然而，赞美也要讲究分寸，说得太过，会有谄媚、巴结之嫌，而且听着也肉麻。如果平淡无奇，甚至干干巴巴，又收不到赞美的效果。

比如一位母亲赞美孩子：“你是一个好孩子，有了你，我感到很欣慰。”这种话就很有分寸，不会使孩子骄傲。但如果这位母亲说：“你真是一个

说服力：11天打造超级口才

天才，在我看到的小孩子中，没有一个赶得上你的。”那会把孩子引入歧途，让他（她）认为事情真是这样。

可见，赞美既不能太过火，也不能太平淡。

常见有人称赞别人时，显得漫不经心，如“你这篇文章写得蛮好的”“你这件衣服很好看”“你的歌唱得不错”等，这种空洞的赞美，非但不能使对方感到高兴，有时甚至会由于你的敷衍而引起别人的反感和不满。

因此，称赞别人要尽可能热情些、具体些。

比如，称赞别人文章写得好，可以这样说：“你这篇文章写得真是不错，语言优美、故事生动，特别是在人物的刻画上，非常到位。”

赞美别人的衣服漂亮，可以说：“你这件衣服太好看了，款式、颜色搭配得恰到好处，穿在你身上再适合不过了。”

赞美别人歌唱得不错，可以说：“你的歌唱得真好，格调优美，声音也很有磁性。”

赞美他人作为一种沟通技巧，不是随口说几句好听的恭维话就可奏效的。事实上，赞美他人也有一定的原则和技巧，“出口乱赞”其结果只会适得其反。同时，对他人的赞扬也不能太过火，只有适度的赞扬才会使人心情舒畅，否则就会使人感到难堪、反感，或觉得你在拍马屁。具体来说，需要把握以下几点原则：

一、态度必须真诚。

每个人都珍视真心诚意，它是人际交往中最重要的尺度。赞美他人也是如此，如果你的赞美不是出于真心，对方就不会接受这种赞美，甚至怀疑你的意图。所以在赞美他人时，为避免引起类似误会，你必须确认你所赞美的人“确有其事”，并且要有充分的理由去赞美他。比如一位你所熟

悉的美貌女士，你可以对她说：“你真美。”这样她可能会感激你对她的赞美。但如果你对一位其貌不扬的女士说这句话，则可能会引起她的反感。

真诚的赞美，应该具有以下特点：

1. 语调要热诚生动，不要像背书稿一样。
2. 一定要简要，浅白，流利顺畅，要讲平常所说的话。
3. 要有创意，赞美别人赞美不到的地方。

除非你是诚心赞美，否则不要去夸别人。否则，虚情假意的赞美只能让人觉得你是在嘲笑或嫉妒他人。但如果你非得言不由衷，那么至少要听上去和看上去像是真心的。

二、措辞一定要准确、得当。

在赞扬别人时，不要使用模棱两可的表述，而要务求准确。一些人似乎认为，含糊其辞的赞美比沉默要好，其实不然，含糊的赞扬往往比侮辱性的言辞还要糟糕。像“嗯……有点意思”“挺好”和“没那么糟”只会引人反感。

下面是十个人们常用的经典赞美句子：

1. 你今天看起来真棒！
2. 你干得非常好。
3. 我为你骄傲。
4. 我对你的工作非常满意。
5. 你看上去真精神 / 真漂亮！
6. 你总是说话这么得体。
7. 多么可爱的孩子。

说服力：11天打造超级口才

8. 你的性格 / 脾气真好。

9. 你真幽默。

10. 你的事业很成功。

三、时机一定要掌握好。

赞美别人也要看时机，时机不对，再高明的赞美也会适得其反。比如，当对方恰逢情绪特别低落，或者有其他不顺心的事情时，过分的赞美往往让对方觉得不真实，此时一定要注重对方的感受。“凭你自己的感觉”是一个好方法，每个人都有灵敏的感觉，也能同时感受到对方的感觉。要相信自己的感觉，恰当地把它运用在赞美中。如果我们既了解自己的内心世界，又经常去赞美别人，相信我们的人际关系会越来越好。

总之，赞美一定坚持一定的原则，把握一定的技巧，不要随时随地胡乱赞美。把赞美之辞说得含而不露、恰到好处，才是最高明的说话技巧。

“高帽子”要送得巧妙

要赞美一个人，多准备几顶“高帽子”当然在所难免。所谓的“高帽子”，是指一些奉承话、恭维之辞，把对方的优点加以拔高、放大。这样的话有明显讨好之意，所以在赠送“高帽”之时，一定要送得巧妙，最高明的做法是自然而然，不露痕迹。

有个人死了，灵魂被抓到阎罗殿里。

阎王对他说：“听说你生前喜欢逢迎拍马、送高帽，像你这样的人，就该打入十八层地狱，永世不得超生！”这人连声大呼：“冤枉啊，我冤枉！”

阎王怒道：“事实俱在，你有何冤枉？”