



一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

伶牙俐齿

说服所有人的口才训练实用全书



LINGYALICHI

说服别人是人与人之间智慧的较量。



说服别人既是一种能力，也是一种魅力；说服又是一种艺术，它可以表现得温文尔雅、从容不迫，又可以表现得很动情甚至很激动。



朝華出版社

伶牙俐齿

说服所有人的口才训练实用全书

LINGYALICHI

图书在版编目 (CIP) 数据

伶牙俐齿：说服所有人的口才训练实用全书 / 翟杰著. — 北京：朝华出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5054-2547-7

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第216274号

伶牙俐齿——说服所有人的口才训练实用全书

作 者 翟 杰

选题策划 杨 彬 博士德

责任编辑 崔晶晶

特约编辑 孔令钢

责任印制 张文东

封面设计 红十月设计室

出版发行 朝华出版社

社 址 北京市西城区百万庄大街24号 邮政编码 100037

订购电话 (010)68413840 68996050

传 真 (010)88415258(发行部)

联系版权 j-yn@163.com

网 址 www.mgpublishers.com

印 刷 北京市世纪雨田印刷有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16 字 数 280千字

印 张 19

版 次 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

装 别 平

书 号 ISBN 978-7-5054-2547-7

定 价 36.00元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

说服别人的口才是一门技术，也是一门艺术。古今中外，很多卓越的口才大师往往胸藏百汇，口吐风雷，挽狂澜于既倒，助巨浪而前行。

战国时的苏秦倚仗三寸不烂之舌，游说东方六国，身挂六国帅印。墨翟陈辞，止楚攻宋。三国时诸葛亮出使东吴，舌战群儒，终于说服吴主和都督周瑜联刘抗曹，大破曹兵。周恩来的口才举世仰慕，被世界公认为“铁嘴”，在谈判桌上多次挫败敌手，捍卫了祖国的尊严。朱镕基面对几百位中外记者的轮番提问，要么正面对答，旗帜鲜明；要么旁敲侧击，击其要害；要么含蓄委婉，柳暗花明；要么诙谐幽默，绵里藏针……他回答问题往往一语中的，弹无虚发；相互对话则娓娓道来，情动四海，在国内外引起了石破天惊的反响。

他们的成功证明：纵有满腹经纶和真理在握，如果没有好的口才，也是不行的。俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”“三寸之舌，强于百万雄兵”，说的就是口才的作用。

一句话，可以说乐一个人；一句话，也可以说恼一个人。一句话，可以说成一件事；一句话，也可以说败一件事。可见，说话水平的高低直接影响着人生的得失与成败。说服他人，使他人相信自己并有所行动，是我们在日常生活中经常遇到的。无论是谈判协商还是业务推销，无论是应聘面试还是利益争夺，无论是朋友交流还是家人互动，都离不开说服和引导。因此，提高自己的口才水平，掌握说服人的技巧，也就成为我们每个人成功的必备能力之一。

在这充满竞争的世界里，你可以凭借你的伶牙俐齿去说服别人，也可能被别人说服；你可以引导别人为你所用，也可能被别人引导。至于你要做哪一种人，就完全取决于你的努力。有能力的人能说动别人跟着自己走，没有能力的人只能听命于人。

在今天要有能力，你就得懂得信息的传送和说服的技巧。就算你断

了双腿，若你能说服别人，他就能背着你走；就算你一文不名，若你能说服别人，他就能借钱给你。的确，说服的技巧是创造“改变”所不可或缺的。

社交场本就是一个没有硝烟的战场，沉默者注定要“被动挨打”，出言不逊者更是无处容身。要想取得“战争”的胜利，就必须练就一副好口才。朋友们，时不我待，就让我们一起努力，从这本书中、从实际的锻炼与摸索中，练就一副好口才，收获丰收的成果吧！

目录

基础篇

Part 1

第一章

口语技巧

——有理不在声高

003

语调的训练

005

节奏的掌握

007

字正腔圆

008

停顿的把握

010

重音的把握

012

音量的运用

014

语体转换

016

语流的训练

018

第二章

体态语技巧

——说服不仅是嘴上功夫

021

体态语及其使用原则

023

服饰有时比语言更有魅力

027

肢体动作——更加彰显自信和说服力

030

手势——口语表达的第二语言

032

微笑是最美的说服语

035

眼神的交流很重要

038

交流时需保持进退有度的距离

041

礼仪是说服的助力器

043

仪态是外在说服的重要表现

047

避免不经意间的小动作

049

第三章 实战技巧

——情理结合，攻心为上	053
以退为进，四两拨千斤	055
沉默——此时无声胜有声	057
巧言相激，胜过好言相劝	060
言之有情，言之有理	063
换位思考，将心比心	067
将错就错，不攻自破	070
模糊作答，巧于周旋	073
幽默，巧妙化解矛盾	078
赞美，让说话充满艺术	082

工作业务篇

Part2

第四章 求职面谈与自我推销

——好口才能让你脱颖而出、左右逢源	091
面试前你应该做的准备工作	093
做好自我介绍，充分展示自我	095
掌握面试的交谈技巧	098
及时展开话题，适时转移话题	101
巧妙回答面试中的难题	104
好口才助你成功自我推销	106
幽默让你左右逢源	110

第五章

主从沟通中的口才技巧

——将微笑写在脸上，并讲究策略

113

请有身份的人帮自己说话

115

软磨硬泡，说服你的老板

117

不要使用生硬或情绪化的字眼

120

抓住上司的兴趣，借机展示自己

122

大胆向领导争取自己应得的利益

124

巧言推脱领导委托的某些事

127

巧妙地训导下属而不给下属造成伤害

130

央求不如婉求，劝导不如诱导

133

第六章

行销业务中的口才技巧

——掌握主动，诱发“是”的答复

137

掌握环境语言，让说服事半功倍

139

掌握话语的主动权，使对手处于不利的地位

142

学会赞美对方，采用迂回战术

144

学会巧妙地说“不”

147

只有选择的机会，没有拒绝

149

寻找双方谈话的共同点

152

想说服就不要怠慢“上帝”

156

抓住顾客的兴趣，有的放矢

159

第七章

商务谈判中的口才技巧

——求同存异，做一颗柔软的钉子

161

商务谈判的实用策略

163

争辩解决不了问题

168

永远避免正面冲突	170
步步为营，制造竞争气氛	174
进行侧面点拨式的忠告	177
真假难猜的发问技巧	180
巧妙化解谈判僵局	184
谈判桌上的生存法则	189
先赞誉后劝导	193
求同存异，适当妥协	196

家庭生活篇

Part3

第八章 家人互动的口才技巧

——曲线说服，从对方赞同的道理说起 203

投石问路，逐渐提出自己的要求	205
做足“情”字文章，曲线说服对方	207
说服于无形的“幽默感”	209
引事说理，求同存异	211
夫妻之间也要察言观色	215
学会“真情告白”	217
争吵有度，和好有方	219

第九章 子女教育的口才技巧

——用积极的态度去遣词造句 223

偶尔可采用“善意的谎言”	225
尽量用肯定的信息	227
发挥“故事和游戏”的作用	229
耐心多一点，急躁少一点	231

	恰当地使用暗示	235
	让建议代替命令	238
	批评要婉转	241
	拒绝有方，原则坚定	243
	刺激感化有良效	248
第十章	朋友交流的口才技巧	
	——听要用心，说要看人	251
	对朋友进行得体的安慰	253
	找出一个共同话题来谈论	255
	言必信，行必果	258
	尽量使用柔和的语言基调	261
	听话才会更好地说话	263
	投其所好，说话要看人	266
	掌握好开玩笑的分寸	268
	充分运用欲言又止的奇效	270
	在为难时说“不”	272
	甜言蜜语在男女朋友交谈时的作用	276
	让恋人满意地接受你的不满	280

基础篇

伶牙俐齿

说服所有人的口才训练实用全书



一个人的口才，是素养、学识、智慧和才干的综合反应。古人说：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”



第一章

口语技巧

——有理不在声高



伶牙俐齿

——说服所有人的口才训练实用全书





语调的训练

语调是指口语中声音高、低、升、降的变化，它能表现出说话者或朗读者的感情色彩。同一语句由于高、低、升、降的不同，便可以表达出多种多样的感情。例如：

这是五百万元？（啊！好吓人呀！）——吃惊

这是五百万元？（别吓人！）——轻蔑

这是五百万元？（糟！）——后悔

这是五百万元？（好高兴啊！）——喜悦

这是五百万元？（真稀奇！）——好奇

这是五百万元？（开玩笑！）——疑问

所谓“听话听音，锣鼓听声”，说的就是复杂多变的语调是一种表意功能很强的口语修辞手段。一个富有口才的人，在说话的时候都会自觉运用这个手段。

语调的构成因素比较复杂，它是节奏的快慢起伏、音调的抑扬顿挫、语速的停顿延连、音量的轻重强弱等通过不同的方式组合而成的。其“调式”很复杂，大体分为整句语调和句末语调两大类。整句语调是一句话中的语调变化；句末语调又分为平直、上扬、降抑和曲折四个“调型”。

1. **平直调**：语调始终保持同样的高低，常用来表示庄重、严肃、冷淡，用于一般陈述时或朗读者心情平静时，语调大都平直舒缓。



例如：在船上，为了看日出，我特地起个大早。那时天还没有亮，周围是很寂静的，只有机器房的声音。（巴金《海上的日出》）

2. 上扬调：语调大都由低到高，句尾语势上升，多用于号召、鼓动、设问、反问、呼唤等情况，一般用于心情激动时。

例如：暴风雨！暴风雨就要来啦！（高尔基《海燕》）

3. 降抑调：语调大都由高到低，句尾语势渐降，多用于陈述句和感叹句，多在表示肯定、坚信、赞叹、祝愿、心情沉重等情况使用。

例如：如果将来我有什么要教给我的孩子，我会告诉他：假若你一直和时间比赛，你就可以成功！（林清云《和时间赛跑》）

4. 曲折调：语调有时先升后降，有时先降再升，呈波浪形，常表示含蓄、怀疑、双关等语气，一般是在心情比较特殊的情况下用曲折调。

例如：可怜的虫子！这样盲目地爬行，什么时候才能爬到墙头呢？

语调是语气外在的快慢、高低、长短、强弱、虚实等各种声音形式的总和。因此，说话时，有了语气的千变万化，才有语调的丰富多彩。正确把握语调的多种表现形式，可以增强有声语言的感染力和说服力。讲演实践证明，“曲折性”是语调的根本特征。语调不是字调，也不是声调，更不能把它固定在上扬下降或平直的框框里。比如语气词“啊”，从声调来看，属阴平衡，调值是55，调势是平且直。从字义上讲，“啊”只表达惊疑或赞叹，但从思想感情的变化状态来看，“啊”表示的意义却是多种多样的，它



可以表示犹疑、坚定、悲哀、兴奋、沉重、淡漠、热情、向往、失望、愤恨等语气。因此，如果硬要规定作品中的某种语句必须用一类语调，势必造成千人一腔。语调的“曲折性”表示在有声语言中语句的行进趋向，也叫“语势”。讲话时，正确把握住语势，就能跳出框框，得心应“口”。

语调要随具体语言情景而变，注意强弱轻重之分。“感有万端之异，言有万态之殊。”切忌一味夸张渲染，形成固定的语调模式。

节奏的掌握

一个善于表达的人往往都会很注意说话的节奏。节奏是由语速和语势构成的，包含着缓急、张弛、停顿、起伏这些要素。必要时，有高屋建瓴、百川归海的气势；也可以先抑后扬或先扬后抑；有时娓娓道来，显得心平气和。

如果说话的语速过于松散缓慢，听者的注意就不容易集中；而如果始终连珠炮一般咄咄逼人，又会使人的听觉由亢奋转向抑制，甚至会形成逆反心理。

语速是指口头语言变化的快慢程度，它也是一种使得语言更有表现力的重要手段。在交流的时候，如果没有语速的变化或语速变化不当，就会影响内容的表达和感情的抒发。

语言的节奏是由其要表达的内容和感情决定的。一般来说，在那些急促、紧张的地方，或在兴奋、激动、愤怒、惊慌的情绪下，节奏都要快一些；而在庄重、严肃、一般性陈述的地方，或在平静、悲哀、思念的情绪下，节奏会慢一些。这些都是由表达的内容、语境和言语交际的目的决定的。例如：