



最有影响力的励志丛书

成功口才大全

励志
畅销书



李 宏◎编著

延边大学出版社

最有影响力的励志丛书

成功口才大全

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

励志
畅销书

XINLINGJITAI

李 宏◎编著

现代社会，人们对于人际关系重要性的认识越来越深，如何协调人际关系成了一门必修的课程。从普通百姓到高层管理人员，尤其是年轻人，及早学习如何和人打交道、锻炼自己的口才，对于自身发展和生活和谐有着至关重要的影响。



延边大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功口才大全/李宏 编著. - 延吉: 延边大学出版社,
2010. 12

(最有影响力的励志丛书)

ISBN 978 - 7 - 5634 - 3516 - 6

I. ①成… 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 (2010) 第 244502 号

成功口才大全

编 著: 李 宏

责任编辑: 李善姬

封面设计: 宋双成

出版发行: 延边大学出版社

社址: 吉林省延吉市公园路 977 号

邮编: 133002

网址: <http://www.ydcbs.com>

E-mail: ydcbs@ydcbs.com

电话: 0433 - 2732435

传真: 0433 - 2732434

发行部电话: 0433 - 2133001

传真: 0433 - 2733266

印刷: 北京旺银永太印务有限公司

开本: 120 × 185 毫米 1/32

印张: 8 字数: 80 千字

印数: 5000 册

版次: 2011 年 1 月第 1 版

印次: 2011 年 1 月第 1 次

ISBN 978 - 7 - 5634 - 3516 - 6

定价: 15.80 元

前 言

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦得来的，古今中外口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。我们应重视“说”的作用，讲究“说”的艺术。在日常生活中，注意语言的学习与积累，针对不同的场合和对象，选用最得体、最恰当的语言来表情达意，力争获得最佳的表达效果。本丛书通过大量贴近生活的事例，讲述了与不同的人交往中如何巧妙说话和在不同的情景怎样得体表达的实用方法。掌握了成功口才的原则，就能够迅速改善自己的处世能力，提升自我形象，增加办事成功的几率。



目 录

第一章 交际口才

奇迹出自好口才	2
巧用比喻言辞精	6
“弦外之音”的巧用	12
假言断定韵味浓	16
结束交谈的艺术	22
巧言答话增妙韵	29

第二章 推销口才

言辞打动客户心	34
不知不觉入正题	38
货卖一张嘴的窍门	42
巧妙激发购买欲	45



将心比心为“上帝”	51
让步顾客畅所欲言	57
把握说话的时机	65
唤起顾客的好奇心	68
展露“缺点”的用意	72
自自然然归正传	75

第三章 谈判口才

谈判桌上的奇迹	82
纵横捭阖谈判家	85
知识就是力量	90
经验的试金石	94
惊人的洞察力	97
学会认真倾听	105
妙用肢体语言	112
运用逻辑思维	120

第四章 管理口才

如何应答尖锐问题	124
语言要通俗易懂	135
言辞间接,蕴意深远	144



表达诚意的寒暄	149
摸透下属的心思	156
多为员工们着想	160
尽量满足员工需求	162

第五章 演讲口才

丰富多彩的开场白	166
以自嘲或趣闻开场	176
楔子和引子的妙用	180
学习演说技巧的方法	188
你会成为演说家	191
实用演说七要领	194
抓住演说的“灵魂”和“统帅”	199

第六章 辩论口才

拆解字词巧言辩	206
结构相同意相反	209
投其所好巧设局	212
咬文嚼字的诡辩	215
软磨硬泡达目的	217
风趣诙谐轻应答	220



经典智慧口袋书

夸大其词的辩驳	225
环环相扣制胜术	230
顺水推舟的运用	233
如法炮制回击法	237
巧妙应答辩驳术	242
旁敲侧击绕弯子	246



第一章

交际口才

人与人之间的思想交换、行为交往、语言交流、感情交融，可以统称为人际交往关系，这是一门古老而又年轻的应用科学。人是社会关系的总和，社会关系离不开人与人之间的交际，而良好人际关系的建立最终依靠的乃是优秀的交际口才。





奇迹出自好口才

“或许到我一百岁的时候，我会习惯于人们把我做的每件事都视为理所当然。”一位年轻的主妇向她的邻居吐露说，“要是比尔时不时地夸我几句，他会使我的生活变得更幸福。”

我们中很少有人认识到我们是多么需要鼓励，而我们又必须时时从赞赏的温馨中感到乐趣，否则就会失去我们的自信。

我们全部需要觉得让人离不开，被人敬慕。但是，除非我们从别人那儿听到称赞的话，要不然我们如何能知道我们是被人珍爱的朋友或伙伴呢？任何想要改善跟别人关系的人，只需要表示出一种同情的理解。表达这种理解及给他人以重要且值得尊敬的感觉的方法归结起来便是：常常在别人身上寻找你能羡慕及称颂的东西——并且告诉他。

我们每个人内心都有一幅自己的画像，一个自我形



象。要发现生活是合乎情理地令人满意，这个自我形象必须是我们能够赖以共存、能够喜爱的形象。当我们为我们的自我形象感到骄傲时，我们便感到自信而潇洒，我们会竭尽全力；当我们为我们的自我形象感到羞惭时，我们便试图把它藏起来而非表现它。我们变得充满故意，难以相处。

一个人的自尊被激发起来后，奇迹就会在身上发生。他忽然间对其他人更喜爱，他变得更和善，同周围的人更易相处合作。称赞是帮助使他的自我形象保持鲜明光耀的光亮剂。

这同你作出称赞有何相干呢？大有关系。你有着在别人身上表演那种奇迹的能力。在你给他的自我形象增加光彩时，你使得他乐意喜爱你并与你合作。

在一则经典的忠告里，切斯将菲尔德爵士建议他的儿子以尼韦努公爵为榜样：“你会发现，他通过先使人们喜欢他们自己来使得人们喜欢他。”

称赞的确可产生很大的效果。一位被派到一所被人戏称为“冰箱”的教堂的新牧师决定不去批评他的教众们对待生人的那种冷淡，相反，他开始在布道坛上欢迎参观者并告诉其教徒们他们是如何地友好。他不断地按自己的意愿展示出这座教堂的形象，给他的教众们一个与之相符的名声，教众们感化了。他说：“赞扬将冰冷的成员化作



了热心肠的人们。”

在作出称赞时，真诚是至关重要的，它使得称赞具备了力度。在一天的辛勤工作之后回家的男士，当看到他的孩子们把脸贴在窗子上盼望着他时，他会用他们那静默但却金子般的情意浇灌他的灵魂。

称赞有助于磨去日常接触中的棱棱角角，这一点没有比在婚姻生活中更真的了。然而也许是家里称赞的价值比之在别处更少得到欣赏，能机敏地在合适的时候说些令人鼓舞的话的丈夫或妻子已掌握了幸福的家庭生活最重要的条件之一。

孩子尤其渴求称赞、肯定和欣赏。一位年轻的母亲向她的牧师讲了一件令人心碎的事：

“我的儿子常淘气，我不得不责骂他。可是有一天他表现特别好。那天晚上，我把他安顿在床上后准备下楼时，我听见他在哭泣。我发现他把头埋在了枕头里。他抽泣着问：‘妈咪，我今天难道不是一个特别乖的孩子吗？’”“这个问题像把刀一样刺进了我的身体。”那位母亲说道，“他做错事时，我快地纠正他；然而当他循规蹈矩的时候，我却疏忽了，我竟一句夸奖的话都没说就把他放上了床！”

费点心在你孩子身上找点什么来称赞，你会发现他的才能与态度会得到改善。通过表扬来鼓励是使得人们尽其



所能的最为行之有效的方法。

正如艺术家从给人以美当中找到快乐一样，任何掌握了称赞的艺术的人会发现，它使得称赞者和被称赞者同样感到幸福。“花儿将其芳香的部分留在了精心培植它们的手中。”此话乃真知灼见。





巧用比喻言辞精

在现代生活气息中，人们对说话已不满足于讲得清楚、表达明白，而发展到讲究妙语连珠，幽默风趣。喻说，在这方面能开辟广阔的锦绣前程，反应特征，富有情趣。电影《牧马人》的主角许灵均从西北黄土高原来到北京，探望几十年未见面的回国旅游观光的父亲。有一天，许灵均掏出一张全家福（照片），父亲的女秘书指着照片上的小女孩，说她长得像“真优美”（日本著名女演员）；而孩子的母亲，一个没文化的农村妇女，在家里总说女儿长得像白杨树。对小女孩使用比喻的不同反映出她们不同的特征，向人们展现了一个农家妇女的淳朴形象，一个高贵女子的现代风采。正是这些特征化的比喻，才给人亲切、真实的感觉。

生动传神，印象深刻。一位老先生，在一次学术讨论会上谈到开动脑筋的重要时用了一个有趣的比喻。他说：“这好比我们做馒头，要有一个面团，同时要有一些发酵



粉，后面团就发啦。光有面团，没有发酵粉，发不起来；光有发酵粉，没有面团，也发不成。你死记硬背，只能是给他一点面团，光有面团在那儿，它不发，又有什么用呢？”用面团比喻掌握知识，用发酵粉比喻开动脑筋，恰如其分，生动传神，使人们对抽象的掌握知识与开动脑筋有了可想、可见、可触的感觉。设想，如果老先生直说死记硬背不是一个好办法，学生用这种办法读了很多书，但是不动脑筋，有什么用呢？就显得呆板、乏味，激发不起人们回味的热情。

消除疑难，鼓舞斗志。毛泽东是以喻说理的大师，他的精彩比喻，人们至今还记忆犹新：反动派就像灰尘，扫帚不到，灰尘照例不会自己跑掉；反动派是纸老虎，貌似强大，其实外强中干，并没有什么了不起的力量；新中国是喷薄欲出的朝日，是躁动于母腹中的婴儿；要蒋介石抗日，就像让毛驴上坡，要前面拉，后面推等等，这些比喻，曾经以神奇的力量，消除人民的疑难情绪，鼓舞人民的革命勇气和斗志，以至我们一读到它，就想起那激动人心的战争年代。

以浅喻深，意味深长。关于文章的内容和结构的关系，有位老先生用通俗易懂的比喻说：“有的百货商店，商品种类繁多，货架琳琅满目。不过，塑料制品跟锅碗瓢盆放在一个架上，未免杂乱一些。这没关系，重新摆一摆



就好了。还有的商店，东西摆得蛮整齐，塑料制品归塑料制品，锅盆归锅盆，可就是东西不多，有的货架竟摆不满，你说顾客愿意进去光顾吗？最糟的商店，就是东西卖光了，还不快点进货，货架上空荡荡的。”第一类商店，有货摆得不是地方，它比喻文章有内容，只是结构安排有点毛病，这种文章不难改，改了就是好文章。第二类商店，尽管东西摆得是地方，可东西太少，没有人愿意进去光顾，它比喻文章的结构还可以，可是内容贫乏，不值得一看。第三类商店没东西，比喻文章空洞无物，最要不得。老先生的比喻，不仅贴切巧妙，言简意赅，而且使人浮想联翩，深化思绪，增加情趣，对知识执著追求。

比喻描摹，形象易懂。当最初发明电话机时，爱迪生是这样对高贵的宾客们说的：“如果能有从爱丁堡到伦敦那样长的狗，那么只要在爱丁堡拉着它的尾巴，它就会在伦敦叫起来的。电线的传达就像狗的身躯一样。”爱迪生用比喻来描摹，把当时十分抽象的电话机刻画得简单易懂，惟妙惟肖，使宾客感到亲切、形象、生动、有趣。

摆脱困境，出奇制胜。在纽约国际笔会第四十八届年会上，有人向陆文夫提问道：“陆先生，您对性文学怎么看？”陆文夫清了清嗓子说：“西方朋友接受一盒礼品时，往往当着别人的面就打开来看。而中国人恰恰相反，一般都要等客人离开以后打开盒子。”睿智的比喻把一个敏感



束手的难题解答得既简练又圆满，既形象又生动。他从中国人和西方人的不同生活习俗说明了文学作品具有民族性。陆文夫的绝妙比喻博得了与会者雷鸣般的掌声和欢笑声，反应之强烈、气氛之活跃为本届年会所罕见。

喻说是一门说话艺术，它具有形象逼真，鲜明生动，表现力强的特点。在具体运用喻说时，还必须注意：

一、要精。精的要求首先是准确，即比喻事物和被比喻事物之间必须有沟通点。如果沟通点不准、不合，比喻的说服力就不强。其次是简明，即比喻要简单明了，一点即破。再次是贴近，即比喻要贴近生活，贴近普通人。

二、要巧。巧的要求一是机趣，二是自然。所谓机趣，说是指比喻要构思新奇、发人深思、耐人寻味。所谓自然，就是指引发毫不牵强附会，承接顺畅自如。

幽默诙谐的话语能使人愉悦，为交谈注入兴奋剂。生活离不了幽默，言谈少不了诙谐。然而有的人能妙语联珠，诙谐风趣，令人捧腹；有的人却谈吐平淡，让人乏味，有如平静的水面，没有一点涟漪。朋友，你想使自己的谈吐诙谐风趣吗？那么，你不妨用用“别解”法。

所谓别解，指的是故意对某些词句的意思进行歪曲的解释，以满足一定的言语交际需要。别解，往往会造成幽默风趣的言语特色，叫人忍俊不禁，从而增加轻松愉快的谈话气氛，更好地协调人际关系。比如《文汇报》（一九