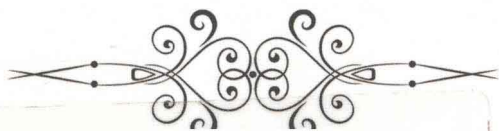


· 会说话才有竞争力 ·

18 Sui Yihou
Gao Jingtong De Koucai Jiqiao

包朗◎编著

18岁以后 要精通的 口才技巧



快速掌

实用宝典

- 舌绽莲花让你博得人心 ▪
- 出口成章让你赢得尊重 ▪
- 巧言妙语助你抓住机遇 ▪
- 能说会道助你成就人生 ▪

18岁以后 要精通的 口才技巧

18 SUI YIHOU
YAO JINGTONG
DE KOUCAI JIQIAO

 中国纺织出版社

内 容 提 要

良好的口才是年轻人闯荡社会的一项基本技能,是受人欢迎、出类拔萃的法宝。把话说得得体、出色,在交谈中迅速拨动对方的心弦,博得对方的好感和青睐,就能获得好人气、好运气、好福气。

本书以通俗易懂的方式阐述贴近日常工作和生活的口才技巧,以实例的方式展现成功人士说话办事的艺术,指导读者如何与陌生人顺畅地进行交流,如何与不同的人愉快交谈,如何讲赞美、激励、批评、说服、拒绝、幽默的话,如何丑话好说、大话小说、急话缓说、虚话实说。翻阅本书,你会发现说话的魔力超乎你的想象,书中实用的口才技巧会让你的口才能力迅速提升,从而助你在竞争中脱颖而出。

图书在版编目(CIP)数据

18岁以后要精通的口才技巧/包朗编著. —北京:中国纺织出版社,2011.3

ISBN 978-7-5064-7187-9

I. ①1… II. ①包… 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264517号

策划编辑:曲小月 闫 星
特约编辑:宿世臣

责任编辑:王军锋
责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

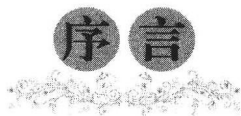
尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2011年3月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:17

字数:232千字 定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



美国著名教育专家卡耐基说过：“假如你有好的口才，那么你可以结交好的朋友，可以使他人喜欢你，使你获得满意的结果；假如你是一名教师，那么你的口才可以增加学生的学习的热情；假如你是一个店主，你的口才帮助你吸引顾客；假如你是一个律师，你的口才可以吸引一切诉讼的当事人。”由此可见，良好的口才对我们的生活有多么重要的作用。

曾参加中央电视台《实话实说》节目创建的著名社会学家郑也夫说，多数人讲话刻板、干巴、冗长、模式化、没有风趣，甚至在学历高的人群中这种现象也很突出，《实话实说》要找到合适的“侃爷”真的很难。在现实生活中，谋职、合作、讨论、请示、汇报、讲课、谈判、争论，以至打官司，都毫不例外地依赖于口语表达。

18岁以后的年轻人面临着升学、就业和结婚的压力，若拥有良好的口才，在处理这些问题和压力的时候就会游刃有余，不但能赢得别人的好感，还会为升学、就业以及恋爱增砖添瓦。良好的口才技巧影响着年轻人的命运。

人与人的交往是通过语言来交流思想，通过交流思想使陌生变为相识，令相识变为熟知，让熟知结成友谊。没有交流，没有沟通，就无法学到更多的知识和技能，没有知识和技能，也就谈不上在竞争中获胜。对于18岁以后的年轻人来说，没有坚实的人脉，没有过硬的学识，那你的未来、你的成功将无从谈起。而这一切，在很大程度上都取决于你是否掌握了高超的口才

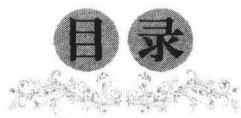
技巧!

本书就是一本提高你的口才技巧的实用读本。本书分为上下两篇,上篇主要讲了18岁以后的年轻人在社交时的口才技巧,通过10个章节分别从善用赞美、说话到位、学会拒绝、学会聆听角度系统地阐述了一些基本的口才技巧。下篇通过10个章节分别从和长辈交流、和朋友交流、和恋人交流以及和陌生人打交道等多个角度详细介绍了如何和不同身份的人交谈以及在不同场合下的口才技巧。

本书所讲的口才技巧可以帮助18岁以后的年轻人迅速提高口才技巧,让他们拥有一流的口才,能在工作、生活以及恋爱中因好口才而赢得赞赏,取得成功和获得美满。

本书理论与实践相结合,书中语言活泼,生动有趣,内容通俗易懂,不但适合18岁以后刚刚走上社会的年轻人,而且还适合在校大学生和高中生阅读,是提高口才技巧,赢得好人缘的良师益友。

编著者
2010年10月



上篇:说话讲究技巧,人见人爱左右逢源

第一章 善用赞美打动人心——18岁以后让赞美的话不离口	3
赞美的话挂嘴边,用真诚打动人心	4
赞美要有理有据,不要言过其实	6
赞美要雪中送炭,不要锦上添花	8
赞美要内容具体,不要含糊其辞	9
赞美要真情实意,不要虚情假意	11
赞美要另辟蹊径,不要一概而论	12
第二章 把话说到点子上——18岁以后说话要用攻心计	15
察言观色,看细节下菜碟	16
换位思考,站在对方的立场去说	18
讲究策略,多提令对方得意的事	20
激将有方,让对方不得不做	22
以诚相待,想不答应都难	24
刚柔并济,用善意的劝说使对方妥协	26
第三章 拒绝是一种智慧——18岁以后要学会说“不”	29
欲扬先抑,拒绝时转个弯	30
意思要明确,表达可委婉	32
柔和的言语更易拒绝对方	33
克服“不好意思”的心理	35



拒绝而不伤害对方的技巧	37
谈判中的拒绝术	39
 第四章 沉默比聒噪更有力量——18岁以后要学会倾听	43
适时插话,让谈话更融洽	44
给予回应,是对讲话者的尊重	46
用心倾听,听出话外之意	48
客观倾听,不带感情色彩	49
兼听则明,不可凭一家之言臆断	51
博采众长,听出重点为我所用	53
 第五章 问得好无往不胜——18岁以后说话要善于提问	55
反问别人可以解救自己	56
避免提出无效的问题	57
逐步深入,步步为营	59
把握问题的尺度,打好擦边球	61
让对方说“是”,掌握主动权	63
迂回发问有益于问题的直接解决	65
 第六章 妙语化解尴尬——18岁以后要学会应对语言伤害	67
装聋作哑,隐藏真实想法	68
顺势而下,转移对方的攻势	70
转移话题,减少矛盾冲突	71
自圆其说,轻松应对挑衅	73
将错就错,避免语言伤害	75
难得糊涂,避免得不偿失	77
 第七章 张口不说“普通话”——18岁以后说话要会修辞	81
比喻和比拟,让表达更精彩	82



象征和借代,显示深厚底蕴	83
夸张排比,增强语势	85
一语双关,意味深长	87
引用典故,内有乾坤	88
对照对偶,文采飞扬	90
 第八章 声情并茂魅力大——18岁以后学会运用肢体语言	93
神情的交流,促进心灵的沟通	94
丰富的表情,让表达更有吸引力	96
适当的手势,为表达锦上添花	98
适当打扮,好印象让交流更顺畅	99
坐相和站相,反映涵养和修为	101
下意识的小动作是内心的真正体现	103
 第九章 自嘲是一种魔力语言——18岁以后要学会自我解嘲	107
直面缺点,自嘲可以博得同情	108
对待窘境,自嘲可以增添乐趣	110
委婉拒绝,自嘲可以赢得面子	111
化解尴尬,自嘲可以打破僵局	113
留有空间,自嘲可以赢得好感	115
含沙射影,自嘲可以训诫警示	117
 第十章 一开口就赢得别人的好感——18岁以后说话要富于幽默	119
理由不歪,笑话不来	120
巧用歇后语,俗语蕴含大道理	121
运用谐音,一语双关乐趣多	123
颠倒逻辑,幽默不喜寻常路	124
即兴调侃,关键时刻抖包袱	126
一语中的,幽默语言要精练	128



下篇：跟谁说话都别慥，不同场合游刃有余

第十一章 18岁以后面对长辈，能说会道温暖人心	133
爱要经常说出口，增加情感交流	134
说些不平常的话，活跃家庭气氛	135
说些暖人心的话，构建和谐家庭	137
没有恶意的谎言，也是一种关心和爱护	139
理解父母的苦心，不可与父母顶嘴	141
关心父母的爱好，父母备感欣慰	143
第十二章 18岁以后面对朋友，话语贴心维系人脉	147
准确喊出新朋友的名字	148
经常浇灌，打造友谊常青树	149
设身处地为朋友出谋划策	151
照顾大家的情绪，不要一意孤行	153
为朋友保守秘密，做贴心知己	155
让朋友表现得比自己优越	157
第十三章 18岁以后面对恋人，甜言蜜语感情稳固	159
初次约会寻找合适的话题	160
吵吵嘴“吵热”感情	162
赞美暖人心，批评伤感情	164
甜言蜜语博得红颜一笑	165
道歉与原谅也可以充满浪漫色彩	167
满足需求又能巧妙拒绝	169



第十四章 18岁以后初次见面,言语脱俗一见如故	173
尊重别人,说话休得无“礼”	174
“冷热水”交替使用效果好	175
寒暄有技巧,真诚打动人	177
说话开好头,凡事都不愁	179
制造惺惺相惜的心理“磁场”	181
小话题着手,渐渐深入主题	183
第十五章 18岁以后会打电话,先声夺人增加好感	185
打好电话,留个好印象	186
提前做好功课,便于展开话题	188
电话礼仪体现你的风度和气度	189
闻声识人,好声音需要修饰	191
说得清听得明,控制好说话的节奏	193
掌握好说话的语气,控制谈话的基调	195
第十六章 18岁以后学会演讲,出口成章全场焦点	197
腹中有物方能出口成章	198
调整心态,舒缓你的紧张	199
语调抑扬顿挫,做听众情绪的指挥家	201
演讲“豹头凤尾”,可以引人入胜	203
冷静对待意外,避免和控制冷场	205
情自肺腑出,方能入心灵	207
第十七章 18岁以后学会辩论,唇枪舌剑巧摄人心	209
知己知彼,百战不殆	210
抓住矛盾,伺机突破	211
旁敲侧击,逼其就范	213
针锋相对,以牙还牙	215



避实就虚,以退为进	217
借题发挥,打破僵局	219
第十八章 18岁以后有求于人,言必有中稳操胜券	221
学会服软,把握“软硬”程度	222
稳住情绪,心急吃不了热豆腐	224
以情动人,以理服人	226
说服他人,从共同利益出发	228
把握时机,顺水推舟	230
得体地恭维,满足对方虚荣心	231
第十九章 18岁以后求职面试,智言妙语赢得青睐	235
面对人事主管,不卑不亢	236
放松心态,言辞流利	238
自我介绍,详略得当	239
适时提问,掌握主动	241
委婉含蓄,言辞恳切	243
敏感问题,巧妙应答	245
第二十章 18岁以后步入职场,审时度势灵活讲话	247
为上司出谋划策有窍门	248
无谓的争辩就无谓说	250
不关注老板的隐私	251
对待老员工,学会“装嫩”	253
合理要求老板加薪有技巧	255
“软话”策略平息客户不满情绪	257
参考文献	260

上 篇



说话讲究技巧，
人见人爱左右逢源

第一章

善用赞美打动人心

——18岁以后让赞美的话不离口



在所有的语言当中,赞美之辞通常被称做语言的钻石。赞美的语言就如同美妙的音乐,会永远在他人的记忆深处歌唱。所以你在每天的生活之旅中,别忘了为别人留下一点赞美的温馨,因为这一点温馨可以燃起友谊的火炬。不会赞美也被认为是一种不健康的人际沟通形态。会让你的人际沟通处处受阻。虽然赞美在人际交往中发挥着神奇的作用,但也不是所有的赞美都是起作用的,甚至有时你的赞美会被怀疑为是另有所图。那么怎样的赞美才受人欢迎呢?赞美别人需要哪些特殊的技巧呢?



赞美的话挂嘴边,用真诚打动人心

◆ 口才实例

美国一个叫露西尔·布莱克的人在亚利桑那大学学习风琴,在镇上一家语言障碍诊所工作,还在绿柳农场指导一个音乐欣赏班。平时,露西尔就住在绿柳农场里,并经常在那里聚会、跳舞,在星光下骑马。可是,有一天早上她因心脏病而倒下了。医师对她说:“你要躺在床上一年,要绝对地静养。”但医师并没有保证她还会像以前一样健康。在床上躺一年,这对露西尔意味着她将要成为一个无用的人——或许还会死亡!因此,一时间她感到毛骨悚然,又悲痛又感到愤恨不平,却还是照着医师的嘱咐躺在床上。这时,她的邻居鲁道夫先生告诉她:“你以为在床上躺一年是个不幸?其实不然。现在,你有了时间去思考,去认识自己,心灵上的增长将大大多于以往。”露西尔听了鲁道夫先生的教导以后,平静了下来,读些励志书籍,试着找出新的价值观。一天,她听到收音机传来评论员的声音:“唯有心中想什么,才能做什么。”这种论调露西尔以前不知听过多少次,这次却是第一次对这句话有了深刻的理解,她改变了主意,开始只想些自己需要的东西:欢乐、幸福、健康。露西尔开始强迫自己每天早晨一醒来就衷心赞美并感谢所拥有的一切:没有痛苦、可爱的女儿、健康的视力、听力、收音机里优美的音乐、有阅读的时间、丰富的食物、好朋友……

过了一段时间,当医师准许露西尔在特定的时间内可以让亲友来访时,她是那样的高兴!几年时间过去了,露西尔的日子过得充实而有活力。露西尔认为这一切都得感谢在床上的那一年。那是她在亚利桑那最有价值、最快乐的一年,因为她养成了每天清晨赞美感谢的习惯。

◆ 技巧点睛

赞美的力量是无穷的,它能让人认识到自己存在的价值,能鼓舞人的斗志,能把人推向成功的峰巅。同时,学会赞美别人也是一种美德,在赞美别



人的同时,我们也完善了自己,提升了自己的价值。真诚的赞美能使我们更好地与人交往,从而增进身边的人之间的友情。要把赞美当成生活的一种习惯,当你发自内心真诚地去赞美别人的时候,别人会从你的赞美中感受到真诚。尤其是作为18岁以后的成年人,要摒弃那些虚浮的、不切实际的语言,要用真诚去打动人,不要吝啬你的赞美,那时候,你就会成为最受欢迎的人。如何成为最受欢迎的人呢?

◆ 发现别人的优点

赞美的力量的确是神奇的!生活因为有了欣赏而变得更加精彩,生命因为有了赞美而变得更加美丽!但有的人总是说,我也想赞美别人,但我赞美别人什么呢?这就是缺少发现别人的优点。要知道生活中不是缺少美,而是缺少发现美的眼睛。

当你与人交往的时候,要发现对方的优点,从对方的优点处去赞美,对方也能体会到你是在赞美他最擅长的事情,他就会很高兴和你交往。

人生在世,除了让自己快乐,也得让别人快乐起来。每个人都是一块金子,只不过有些被尘土掩盖着,没有发出耀眼的光芒。发现别人的优点,把赞美常挂嘴边。

◆ 尽量表达你的真诚和热情

赞美要成功,第一个策略,就是要让别人感觉到你的真诚和热情。所谓“精诚所至,金石为开。”只有深切的、真诚的赞美,才能唤起别人的回应。如果你在赞美别人的时候是冷冰冰的,或者说一些不着边际的话,那么听者会以为你不是在赞美而是在嘲笑,真诚的赞美是源自人内心深处的一种欣赏,它反映了一个人对另外一个人的认可,是其中一个人在另一个人身上发现了可赞美的优点。真诚赞美是实事求是,真正的十全十美是不存在的,事物不存在完美,人更不存在十全十美。在赞美别人时,不要用“最”的字眼。真诚地赞美他人是智慧的体现。培根说:“赞美者心中有朝霞、露珠和常年盛开的花朵。”可见,懂得赞美他人的人是多么的高尚和可贵。当你看到一个值得你赞美的人或一件值得你赞美的事情时,请不要吝惜你的赞美之声,大声地喝彩吧!



赞美要有理有据,不要言过其实

❖ 口才实例

曾国藩很善于赞美自己的下属,鼓舞他们的士气,并且他的赞美还是有理有据,没有一丝的言过其实。有一次,曾国藩把自己的下属全部召集在一起讨论下一步的作战方针。他说:“在座的各位都已经知道了吧,洪秀全是从长江上游东下而占据江宁的,因此说江宁上游是洪秀全的气运所在。现在湖北、江西两地均为我收复,在江宁之上,仅存安徽一省没有收复,如果安徽被我收复,那么江宁则早晚必成孤城一座。”

此时,曾国藩手下一贯沉默寡言的李续宾从曾国藩的话中意识到了下一步的用兵重点,就试探着插话问道:

“涤帅(指曾国藩)的意思,是要先攻打安徽?”

“对!”

曾国藩见李续宾猜出了自己的意图,以赏识的目光看了李续宾一眼接着说:“迪庵(李续宾)说得好,看来你平时对此已有思考。为将者,拔营、攻寨、算路程等尚在其次,重要的是胸有成竹、规划宏远,这才是大将之才。迪庵在这点上,比诸位要略胜一筹。”其他将领也点头称是。

❖ 技巧点睛

曾国藩赞美为什么那么成功,原因有二:一是抓住了李续宾的一句话就引出大将之才的许多道理,事实清楚,道理深刻;二是善于把握时机,赞美得有理有据,没有言过其实。赞美的力量是无穷的,它能让人认识到自己存在的价值,能鼓舞人的斗志,能把人推向要收到赞美的预期效果。赞美要有理有据,这样大家才能心服口服。“有理”就是要求说话要有道理,无可挑剔。“有据”就是要有事实依据,确凿无疑,谁也说不出个“不”字来。除此之外,在赞美别人时,我们还要注意什么呢?