

没有谁会为日常生活的说话准备一部演讲稿吧，真正的好口才才是即兴的、随身的、灵感的。即兴口才尤其在攻关谈判，影视新星比赛，模特比赛，主持人比赛时，起着决定性的作用。生活中在遇到尴尬时，即兴一番妙语，可以化解无形。应聘面试被冷遇时或爱情进入冷战时，随意几句妙语，往往换来柳暗花明又一村。

投资口才等于投资未来
要想成才先练口才 改善口才先要改变思维模式
口才训练应注意技能方面的训练

◆ 郭碧莲 / 编著 ◆

即兴口才

JiXing KouCai

SuiShen KouCai

随身口才

LingGan KouCai

灵感口才

中国言实出版社

即兴口才
随身口才
灵感口才

郭碧莲 编著

图书在版编目(CIP)数据

即兴口才·随身口才·灵感口才/郭碧莲编著.

—北京:中国言实出版社,2005.1

ISBN 7-80128-634-0

I.即…

II.郭…

III.口才学—通俗读物

IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 132793 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64890042(编辑部) 64924716(发行部)

网 址:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销	新华书店
印 刷	肇庆市端州报社印刷厂
版 次	2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷
规 格	880×1230 1/32 13.5 印张
字 数	310 千字
定 价	24.80 元

前 言

英国人给我们的启发

有一位英国人，失业后身无分文。为找工作，他走进当地一位大商人保罗·吉彭斯的办公室，要求与吉彭斯先生见面。可这位英国人衣衫褴褛，衣袖底部已经磨光，全身上下到处显出寒酸样。

吉彭斯先生一半出于好奇心，一半出于同情，答应接见他。一开始，吉彭斯只打算听对方说几秒钟，但这几秒钟却变成了几分钟，几分钟又变成了一个小时，而谈话依旧进行着。谈话结束后，吉彭斯先生打电话给狄龙出版公司的费城经理罗兰·泰勒，而泰勒这位费城的大资本家则邀请这位陌生人共进午餐，并为他安排了一份很好的工作。

这个外表潦倒的男子，怎么能够在这样短的时间内影响了如此重要的两位人物呢？其中秘诀就是：他对英语有很强的表达能力。

事实上，他是牛津大学的毕业生，到美国来从事一项商业任务。不幸这项任务失败，使他被困在美国，有家归不得，既没有钱，也没有朋友。但他的英语说得既正确，又漂亮，使得听他说话的人立刻忘掉了他那沾满泥巴的皮鞋、褴褛的外衣和他那满是胡须的脸孔。他的词藻立即成为他进入最高级商界的

护照。

这名男子的故事多少有点不寻常，但它说明了一项广泛而基本的真理，那就是：我们的言谈随时会被别人当成判断我们的根据。我们说的话显示我们的修养程度，它能让听者知道我们究竟是何出身，它是教育与文化的象征。而且我们的口才要能做到即兴、随身、灵感，时刻为生活而准备着。

人生要有最好的演讲稿

没有谁会为日常生活的说话准备一部演讲稿吧，真正的好口才就是即兴的、随身的、灵感的。在这个竞争异常激烈的社会，若有一张会说话的嘴、有一份好的口才就能增加一次成功的机会。 100% 的成功= 15% 的专业+ 85% 的人际关系，人际关系中口才的因素正是白领追捧口才训练的最主要原因。

改善口才先要改变思维模式，口才训练应注意技能方面的训练。

如果你没有好口才，你有没有发觉生活中常被口才问题困扰呢？你希望有口才吗？本书会提供很好的训练及启迪，只要你愿意学习，有一天你也会成为一个口才很好的人。

即使是伟大的演说者，也要借助阅读的灵感及来自书本的资料。想要增加及扩大文字储存量的人，必须经常让自己的头脑接受文学的洗礼。

万法归宗，提高口才的捷径是多读书。认真阅读本书吧！

作者

2005年元月

目 录

第一章 说服别人的即兴口才、 随身口才、灵感口才

1. 说服别人的六种妙法(2)
 - (1)调节气氛,以退为进
 - (2)争取同情,以弱克强
 - (3)善意威胁,以刚制刚
 - (4)消除防范,以情感化
 - (5)投其所好,以心换心
 - (6)寻求一致,以短补长
2. 说服别人的高超技巧(8)
 - (1)从称赞和让对方满足着手
 - (2)巧妙地刺激对方的情绪或感觉
 - (3)以对方感兴趣的人或同事间接打动对方
 - (4)明确自己所提建议的前因后果
 - (5)让对方明确感受到危机所在

- (6)利用同步心理
3. 令人心服口服的说服技巧……………(19)
- (1)说服要抓住实质 (2)给对方台阶下
(3)要善于利用逆反心理
4. 微笑说理与含笑要求……………(24)
- (1)微笑说理 (2)含笑要求
5. 进谏的技巧……………(27)
- (1)嬉笑怒骂是说服别人的技巧之一
(2)关键时刻敢于直谏
6. “意识唤醒”——一种心理激发的说服术……………(31)

第二章 拒绝别人的即兴口才、 随身口才、灵感口才

1. 如何在困境中说“不”……………(36)
- (1)假托直言 (2)反复申说 (3)委婉拒绝
(4)模糊应对 (5)曲表观点使对方否定自己
(6)可行性妥协应对 (7)选择应答 (8)巧避分歧
2. 说“不”的几种方法……………(41)
- (1)诱引法 (2)让步法 (3)曲解法 (4)赞美法
(5)用回避表示“不” (6)用拖延表示“不”
3. 拒绝别人的技巧……………(45)

目 录

-
- (1)幽默轻松,委婉含蓄 (2)献可替否,转移重心
 - (3)敷衍式的拒绝,含糊回避
 - 4. 让人有台阶可下.....(54)
 - (1)尽可能以最为友好、热情的方式表示拒绝
 - (2)避免只针对对方一人
 - (3)让对方明白你是同情他的,但帮不了他
 - (4)对于难缠而麻烦的对手,暗示你对他的漠视
 - 5. 装疯卖傻拒绝法.....(56)
 - (1)表明自己无能为力 (2)将矛头指向他人
 - (3)假装忘记 (4)用在与自己工作评价无关的事情上
 - 6. 如何对领导说“不”(61)
 - (1)触类相喻,委婉说“不” (2)佯装尽力,不了了之
 - (3)利用群体掩饰自己说“不”
 - 7. 说“不”的时机最重要.....(65)
 - 8. 拒绝别人需要讲究策略.....(67)

第三章 化解尴尬的即兴口才、 随身口才、灵感口才

- 1. 当你处在难题前和窘境中(72)
 - (1)说话恰当,避免失误 (2)明辨事理,直言不讳
 - (3)不便直言,委婉含蓄 (4)话不投机,及时转弯

- (5)巧妙闪避,超脱假设 (6)面对挑衅,幽默还击
(7)反口诘问,即兴接引 (8)含糊笼统,留有余地
(9)无法表示,装聋作哑 (10)随机应变,别开生面
2. 当你下不了台时怎么办(81)
(1)转换角度,巧语解难 (2)反唇相讥,争取主动
(3)调侃自嘲,低调退出
3. 对反馈的反馈要机敏而恰当(84)
4. 言语出现失误时的弥补技巧(86)
(1)及时改口 (2)顾左右而言他
(3)借题发挥 (4)坦率道歉
5. 怎样巧妙应付别人的奚落.....(92)
6. 镇定面对尴尬局面(95)
7. 智语妙言解困境(98)
8. 积极改善对你不利的境况(100)
(1)以情感化 (2)顺水推舟 (3)为对方指明道路
9. 挽回别人失言后的尴尬局面(106)

第四章 反击小人的即兴口才、 随身口才、灵感口才

1. 对付“狗眼看人低”的人的口才技巧(110)
2. 让谩骂者乖乖住口(115)

- (1)蛇打七寸,迫使对方低头求饶
 - (2)泰山压顶,凭借威势震慑对方
 - (3)营造氛围,发挥众人的力量取胜
 - (4)等待机会,伺机迫其进入窘境
3. 如何用委婉的语气使对方知趣(120)
- (1)说话听声,锣鼓听音 (2)暗藏释说,以柔克刚
 - (3)驳人面子,点到为止
4. 以牙还牙“修理”尖酸刻薄的人(128)
- (1)做人不可一味地宽厚 (2)让取笑者自取其辱
 - (3)“以毒攻毒”反讥术 (4)多抚慰,少刺伤
5. 怎样对待不讲理的人(137)
- (1)迎头面对不讲理的人 (2)采取外交手段
 - (3)采用幽默 (4)理智退出
6. 以其人之道还治其人之身(141)

第五章 日常幽默的即兴口才、 随身口才、灵感口才

- 1. 曲径通幽的说话技巧(148)
- 2. 幽默:缠而不赖的润滑剂(153)
- 3. 利用前提逻辑巧妙地说话,创造幽默(156)
- 4. 幽默意味着心态开放,笑对人生(158)

5. 富含幽默的巧妙回答(160)
6. 巧借谐音的幽默口才艺术(161)
7. 巧妙运用自嘲这副“润滑剂”(167)
 - (1)自己胳膊自己笑 (2)公众人物更需要笑自己
 - (3)人不自嘲,显得小气 (4)自己骂自己最安全
 - (5)巴掌不打自嘲人 (6)说自己也能让他人脸红
8. 用幽默拉近你和他人的距离(176)
 - (1)幽默必须真实而自然
 - (2)敢笑自己的人才有权利开别人的玩笑

第六章 公关中的即兴口才、 随身口才、灵感口才

1. 初次相见时的称呼介绍用语(184)
2. 随机应变重机智、善周旋(190)
 - (1)以智改错,巧补疏漏 (2)以柔克刚,暗藏锋芒
 - (3)以谬治谬,以毒攻毒 (4)装聋作哑,顺水推舟
 - (5)借物联想,谐音双关 (6)幽默俏皮,以笑解围
3. 欲擒故纵,以退为进的公关口才(197)
4. 营造气氛找话题、助谈兴(202)
 - (1)营造一个良好的谈话氛围
 - (2)设法激发和引导对方谈话

- (3)善于进行心理安抚
- (4)善于鼓励对方谈话
- (5)表达自己的观点时态度一定要诚恳
- (6)慎待对方提出的问题
- (7)学会在恰当的时候转移话题
- (8)善于静心聆听
- 5. 巧妙运用模糊语言.....(206)
- 6. 公关“解释”的语言技巧.....(208)

第七章 求职面试的即兴口才、 随身口才、灵感口才

- 1. 面试小心各种语言陷阱.....(212)
 - (1)用“激将法”遮蔽的语言陷阱
 - (2)挑战式的语言陷阱
 - (3)诱导式的语言陷阱
 - (4)“引君入瓮”式的语言陷阱
- 2. 如何回答富有挑战性的问题.....(219)
 - (1)机智反问,滴水不漏 (2)预设前提,无懈可击
 - (3)拓展想象,以奇制胜
- 3. 面试“缺点”难题巧回答.....(223)
 - (1)坦然承认,博得认同 (2)消除误会,缩短距离

(3)明谈缺点,实论优点

4. 古怪问题的“笨答”与“妙答”……………(226)
5. 好牌不要一次出光……………(228)
6. 面试时真能“坦白从宽”……………(230)
7. 见风使舵,随机应变转移话题……………(232)
8. 怎样打破面试僵局……………(234)

第八章 两性婚恋的即兴口才、 随身口才、灵感口才

1. 打开求爱语言的“闸门”……………(238)
2. 获取女孩芳心的灵感口才……………(240)
 - (1)爱你在心口好开 (2)你知道我在爱你吗?
 - (3)送君送到家里头 (4)我的心中只有你
 - (5)悄悄撒开情网 (6)明明白白你的心
3. 与异性搭讪的“一贴灵”……………(245)
4. 真诚的情话最有魅力……………(250)
5. 恋爱中的调味素……………(252)
6. 即兴取悦恋人的说话技巧……………(254)
7. 心有灵犀一“点”通……………(257)
8. 让恋人满意地接受你的不满……………(259)
 - (1)用“弦外之音”让对方心有所悟

- (2)用诙谐的话语使对方笑着接受你的“不满”
- (3)用至理真情去感化对方
- 9. 夫妻说话的艺术……………(262)
 - (1)与其唠叨抱怨不如称赞对方
 - (2)一味和颜悦色地鼓励别人,并非总是最好的方法
 - (3)吵架时不能伤害感情
- 10. 夫妻间的甜蜜废话 ……………(267)

第九章 辩论时的即兴口才、 随身口才、灵感口才

- 1. 辩论中的反对抗技巧……………(272)
 - (1)寻找反对的突破口 (2)避实就虚,攻其不意
- 2. 刀尖下,他以智辩救己救人 ……………(275)
- 3. 狡辩与趣辩——诡辩的孪生子……………(279)
- 4. 巧设圈套,请君入瓮——诱敌入彀法 ……………(284)
- 5. 同音异义,一语双关——双关反驳法 ……………(287)
- 6. 重点突击,四面跟进——强势进剿法 ……………(291)
- 7. 巧妙周旋的辩论口才……………(296)

第十章 演讲时的即兴口才、 随身口才、灵感口才

1. 灵活多样,生动开篇(300)
2. 演讲的语言一定要口语化.....(303)
3. 由此及彼浅入深出——由彼引申法.....(312)
4. 语言简洁意思明确——一言中的法.....(316)
5. 即兴演讲要有个性化.....(319)
6. 即兴演讲的关键在于“题眼”.....(321)
 - (1)破笋展开法 (2)正反用例法 (3)平行组合法
 - (4)层层递进法 (5)纵向扫描法
7. 升华演讲主题的技巧.....(325)
 - (1)由点及面的扩展 (2)由表及里的深化
 - (3)由此及彼的引申 (4)由陈及新的点化
 - (5)由境及情的交融 (6)由抑及扬的反衬
8. 让幽默助你演讲成功.....(330)
 - (1)幽默开头,引入正题 (2)巧问妙答,随机应变
 - (3)切题发挥,恰如其分

第十一章 谈判时的即兴口才、 随身口才、灵感口才

1. 寒暄用语活跃谈判气氛……………(340)
2. 乔冠华智言妙语巧答记者问……………(343)
3. 周恩来的外交谈判口才……………(346)
 - (1)胸存全局,收放自如 (2)欲擒故纵,达成协议
4. 如何在冲突和争执中占上风……………(352)
 - (1)谈判是一场耐心的较量 (2)谈判之道,一唱一和
 - (3)点一点对手的穴道 (4)退一步,进两步
5. 谈判中的投石问路技巧……………(362)
6. 商业谈判的攻、守、避……………(365)
 - (1)攻其要害 (2)守住阵地,步步为营
 - (3)避实就虚
7. 谈判的答复技巧……………(370)
 - (1)不要彻底回答所提问题
 - (2)不要确切回答对方的提问
 - (3)减少问话追问的兴致和机会
 - (4)让自己获得充分的思考时间
 - (5)有些问题不值得回答

- (6)不轻易作答
- (7)找借口拖延答复
- (8)有时可以将错就错

第十二章 推销时的即兴口才、 随身口才、灵感口才

- 1. 让顾客心悦诚服的推销口才……………(376)
 - (1)设置疑问法 (2)对症下药法 (3)背道而驰法
 - (4)热情有加法 (5)耐心忍性法 (6)转换语气法
 - (7)权威说服法 (8)抬轿子法
- 2. 如何在生意中运用语言艺术……………(384)
 - (1)准确传递信息,激发购买欲望
 - (2)探知顾客心理,排除推销障碍
 - (3)创造融洽气氛,建立良好关系
 - (4)实施推销策略,达到推销目的
- 3. 巧妙地引用第三者对商品的评价……………(389)
- 4. 诱导顾客,刺激其购买欲 ……………(391)
- 5. “花言巧语”促营销……………(395)