

新青年立世

丛 ■ 书

青年

xīn qīng nián lì shì cóng shū



Q

ing nian

口才艺术

格 汀 / 编著 KOU CAI YI SHU

——“一言可以兴邦，一言可以丧邦”。话说得好，小则可以欢乐，大则可以兴国；话说得不好，小则可以招怨，大则可以丧身。

拥有好口才，让你所向披靡，万众之中脱颖而出.....



远方出版社



新青年立世

丛■书

青年

xīngqīngniánlìshìcóngshū



Qīng nián

口才艺术

CAI YI SHU

□ “一言可以兴邦，一言可以丧邦”。话说得好，小则可以欢乐，大则可以兴国；话说得不好，小则可以招怨，大则可以丧身。

拥有好口才，让你所向披靡，万众之中脱颖而出。..... □



远方出版社

责任编辑: 王伟烨

封面设计: 海 辰

新青年立世丛书

榕汀/ 编者

*

远方出版社出版发行

(呼和浩特市乌兰察布东路 666 号)

三明地质印刷厂印刷

(三明市富兴路 15 号 邮编: 365001)

开本: 880×1230 1/32 印张: 30 字数: 580 千

2002 年 1 月第一版 2002 年 1 月第一次印刷

ISBN 7-80595-442-9/I·186

全套定价: 42.00 元

新青年立世

丛 ■ 书

“一言可以兴邦，一言可以丧邦”。话说得好，小则可以欢乐，大则可以兴国；话说得不好，小则可以招怨，大则可以丧身。

拥有好口才，让你所向披靡，万众之中脱颖而出……

Q I N G N I A N K O U C A I Y I S H U



- ◆ 如何说话才能给人好印象
- ◆ 如何让人接纳你的主张
- ◆ 如何让人信服你的观点
- ◆ 如何引起听众的兴趣
- ◆ 如何注意演讲的环境、气氛
- ◆ 如何成为演讲台上的“万人迷”



前 言

21 世纪是和平与发展的时代,也是人们逐渐找回快乐和安全感,重建礼仪信念的时代。但是由于经济发展和观念更新而带来的现代生活方式,又使我们的生活中加入了更多复杂而又难解的礼仪问题。在这个挣钱、购物、刺激、孤独的年代里,由于缺少人与人真心的沟通,许多人在一起欢笑打闹,内心却体味着自我的空虚,这种热闹的背后,是比独处更令人难以忍受的孤寂。礼仪并不能真正解决这一问题,但是当你真心地关心别人,在意他人的自尊和感觉,并能发自内心地把这种善意用行为表现出来时,这种真正的礼仪却能使人得到稳定、恢复秩序,让人与人之间产生信任,感觉到关心和快乐,你也会因为给别人的生活带来欢乐而感受到幸福。

口才作为新世纪青年立世的另一项技能,它的作用不可小觑。当今社会竞争激烈,生活在这个社会里,我们怎样才能轻松自如地在工作中交谈、在政治中辩论、在经济战场上驰骋、在人际交往中尽情地挥洒和展现自己的风采,真正地去体现自我、实现自我?要做到这些,除了应具有丰富广博的知识外,还要有把知识表达出去的才能,也就是要有

青 年 口才艺术



一个能把知识“送”出去的口才。如果不具备这种口才,那么即使他是一个满腹经纶的人也极不容易在社会中生存和发展的。因为他不善于去表现和“推销”自己,也就不可避免地会失去很多机会。

新的时代需要新的处世法则,如何在人际交往中做到游刃有余?如何才能与朋友、同事、上司形成融洽的关系?如何让真正的礼仪感染你的朋友、上司、客户,并且得到他们乐意地帮助?

“新青年立世丛书”将立足以上问题,用浅显生动的语言与你娓娓“相谈”,让你从中获取为人处世的有益方法。

整套丛书的编写,力求坚持理论与实践、继承与开创的原则,坚持简明实用,深入浅出,通俗易懂,可操作性强的指导思想。书中很少单纯的说教和空洞的大话,是大众生活的许多经验之谈,对于新青年处世也更有实用意义。



目 录

第一章 赞美的口才艺术

- 以爱心去赞美 * * \ 1
- 以热情去赞美 * * \ 3
- 用形体语言赞美 * * \ 5
- 通过第三者赞美 * * \ 9
- 知其所长地赞美 * * \ 11
- 知其所短地赞美 * * \ 15
- 知其所荣地赞美 * * \ 18
- 全方位地赞美 * * \ 21
- 以公众语气赞美 * * \ 25
- 不失时机的赞美 * * \ 27
- 赞美他人的 8 大妙法 * * \ 28
- 赞美他人的 4 点忠告 * * \ 55

第二章 幽默的口才艺术

- 诙谐风趣幽默 * * \ 61
- 随机应变的幽默 * * \ 63
- 棉里藏针的幽默 * * \ 66
- 笑谈自己的幽默 * * \ 69

新青年立世丛书
拥有好口才,让你所向披靡……



出其不意的幽默 * * \ 71
将错就错的幽默 * * \ 73
故弄玄虚的幽默 * * \ 75
巧妙周旋的幽默 * * \ 76
设置悬念的幽默 * * \ 79
反问幽默术 * * \ 81
类比幽默术 * * \ 81
推理幽默术 * * \ 83
自我嘲讽幽默术 * * \ 84
求爱的幽默术 * * \ 86
欲擒故纵幽默术 * * \ 87
曲说隐衷幽默术 * * \ 89
指桑骂槐幽默术 * * \ 90
移花接木幽默术 * * \ 92
以谬还谬幽默术 * * \ 94
家庭乐趣幽默术 * * \ 95

第三章 恋爱的口才艺术

把握“一见钟情”的魅力 * * \ 97
打开你语言的“闸门” * * \ 99
以感兴趣的话题为支点 * * \ 100
掌握“贫嘴”的角度 * * \ 102
心有灵犀一“点”通 * * \ 104
表达爱心的一句话 * * \ 105
大胆一点、朴实一点，成功就多一点 * * \ 107
听准了再说话 * * \ 109
旁敲侧击、投石问路 * * \ 110



青 年

口 才 艺 术

- 多些宽容和谅解 * * \ 112
话不在多有“辣”则灵 * * \ 113
含蓄地表达爱 * * \ 116
真诚能使铁树开花 * * \ 116
不妨“顾左右而言他” * * \ 119
真情一句、恩爱百年 * * \ 121
婉言将你使你爱情永驻 * * \ 122
情话的魅力在真情 * * \ 124
诚实浇开恋爱花 * * \ 126
大胆地表示爱情 * * \ 128
恋爱的调味素 * * \ 130

第四章 家庭的口才艺术

- 善于言谈,呼唤融融亲情 * * \ 132
给家常话放点“味精” * * \ 134
讲究交谈艺术,增加唠叨的愉悦 * \ 136
有趣的交谈是一种真正的享受 * * \ 138
正确安慰和鼓励孩子 * * \ 140
孩子应与父母互相尊重 * * \ 141
善于谆谆诱导,用激励方法感化孩子 \ 143
尊重对方,易于掌握操作权 * * \ 145
使家庭充满快乐与和谐 * * \ 146
察颜观色和适可而止 * * \ 149
想法除去不和谐的感情 * * \ 152
夫妻交谈应注意默契,避免简单化 \ 153
和老人谈话应注意方法方式 * * \ 156
迂回地进行说理胜过简单粗暴 * * \ 157

新青年立世丛书

拥有好口才,让你所向披靡……



- 男女对话的五种主要差异 * * \ 159
影响夫妻感情的交谈忌讳 * * \ 163
牢固夫妻感情的保险“绳” * * \ 166

第五章 推销的口才艺术

- 上门推销需要“绕”的口才 * * \ 172
把自己推销出去,化乖戾为祥和 * * \ 173
提示的促销妙用 * * \ 176
巧妙地引用第三者对商品的评价 * * \ 177
激将好胜的推销口才 * * \ 179
暴露缺点,暗渡陈仓的心理术 * * \ 182
以理服人,反败为胜的推销口才 * * \ 185
真心实意,“你”在口中 * * \ 187
适当赞美对方,满足对方的自尊心 * \ 188
万事当以“谢”开头 * * \ 190
注意推销礼貌,做到“礼多人不怪” * \ 191
赞同、附和对方是一种很有用的技巧 * \ 193
有步骤地向顾客提一些问题 * * \ 196
预约推销几个注意事项 * * \ 199
沟通感情,达到心理相容 * * \ 202
诱导顾客,刺激其购买欲 * * \ 204
上门推销言谈举止应自然大方 * * \ 207
推销宜用积极正面性语言 * * \ 211
推销柔语,要注意词的感性色彩 * * \ 212

第六章 谈判的口才艺术

- 谈判前的寒暄能营造活跃气氛 * * \ 216



青 年

口才艺术

- 以迂回入题,能有效舒缓紧张气氛 * \ 218
投石问路,借提问摸清对方底细 * * \ 221
柔言谈吐,以柔克刚 * * \ 226
巧设疑问,出奇制胜 * * \ 231
巧言说服,左右逢源 * * \ 233
委婉拒绝,学会说“不” * * \ 240
巧妙使用模糊语言进行对答 * * \ 250
打破僵局,以诚意唤起对方共同合作 \ 254
灵活应变,相机行事,控制局面 * * \ 256
有理有节,适当让步,以退为进 * * \ 259

第七章 公关的口才艺术

- 寒暄是公关的润滑剂 * * \ 264
自我介绍是公关活动的钥匙 * * \ 266
公关交际中的礼貌用语 * * \ 268
打招呼是现代社会的通行证 * * \ 270
使用正确称呼,使双方心理相容 * * \ 272
应用致歉语言,表现宽容、大度 * * \ 273
致辞应当有鲜明的个性 * * \ 274
假扮弱者,往往会获得意外收获 * * \ 276
公关中的有效提问 * * \ 278
避免掉进“语言陷阱” * * \ 280
委婉说“不”,有礼貌回绝 * * \ 281
应用“解释”的语言技巧 * * \ 283
公关中“客套”的威力 * * \ 285
说服对手接受你的要求 * * \ 286
宴请与送礼口才的应用 * * \ 288

新青年立世丛书

拥有好口才,让你所向披靡……



- 激发群众齐心协力的口才技巧 * \ 289
应用模糊语言可从容脱身 * * \ 290
公关中切记慎言“对不起” * * \ 292
加强口才训练, 尽量做到不失言 \ 293
化解难堪的几种绝招 * * \ 295
化解冷场的几种方法与对策 * * \ 298
谨防陷阱、骗局、圈套 * * \ 301

第八章 求职的口才艺术

- 正确写好求职简历 * * \ 306
克服胆怯心理过好求职的第一关 \ 312
自我介绍要准确无误 * * \ 313
求职前要做好充分准备 * * \ 314
仔细观察、认真思考、相机应变 * * \ 317
控制面谈场合, 争取工作机会 * * \ 318
得体交谈是成功的关键 * * \ 319
面试中几个常见的问题 * * \ 320
注意面试中语言禁忌 * * \ 324
如何进行薪水谈判 * * \ 325
净化语言, 克服“口头禅” * * \ 326
谈话中注意手势的辅助作用 * * \ 327
见风使舵, 推销自己 * * \ 328
创造机会, 表现自己的能力 * * \ 330

第九章 演讲的口才艺术

- 演讲选题要新颖 * * \ 334
演讲题目要有冲力 * * \ 335



- 演讲内容须独具匠心 * * \ 336
正确撰写演讲稿 * * \ 338
演讲须树立自信心 * * \ 339
掌握熟记演讲稿的方法 * * \ 340
幽默是最具魅力的传递艺术 * * \ 343
短小精悍言间意赅熠熠生辉 * * \ 345
政论型演讲特色 * * \ 347
叙事型演讲特色 * * \ 349
抒情型演讲特色 * * \ 351
述己型演讲特色 * * \ 353
鼓动型演讲特色 * * \ 354
说服型演讲特色 * * \ 356
社交型演讲技巧 * * \ 357
即兴演讲技巧 * * \ 358
发音优美技巧 * * \ 362
吐字清晰技巧 * * \ 364
演讲要表现人格魅力 * * \ 365
丰富知识是演讲基石 * * \ 367
独特风格是演讲生命 * * \ 369
男士演讲追求气宇轩昂 * * \ 370
女士演讲追求细腻流畅 * * \ 372

第十章 交友的口才艺术

- 朋友是谈出来的 * * \ 375
初次交谈要拿出勇气和信任 * * \ 377
温和的语言是促进双方亲近的力量 \ 378
灵活自然巧找谈论话题 * * \ 380

新青年立世丛书

拥有好口才，让你所向披靡……



- 使陌生人之间“变生为故” * * \ 383
关切、体贴的语言是说服之本 * * \ 387
求助朋友帮助应“真情换热心” * * \ 390
妥当处理被求助者的拒绝 * * \ 391
自我介绍是打开话匣子的良好开端 * * \ 393
热情帮助“闷葫芦”打开心锁 * * \ 395
交谈时不妨从对方的兴趣入手 * * \ 396
用情绪调节化解朋友的不安 * * \ 397
同事之间提倡坦诚相见 * * \ 398
尊重和信赖使友谊之花常开 * * \ 399
温言相慰能给人力量 * * \ 402
分手赠言荡漾友谊 * * \ 403
友情鼓励必须因人而异 * * \ 403
与人相处要多看其长处和优点 * * \ 405
尊重朋友的不同见解 * * \ 406
学会耐心倾听别人谈话 * * \ 409
学会热忱赞美别人 * * \ 412
在拒绝时要讲究感染力 * * \ 414

第十一章 讨债的口才艺术

- 对各种债务人采取不同的讨债策略 * * \ 423
选用合适的原则,争取主动,事半功倍 \ 426
利用人情因素,迂回包抄 * * \ 431
借助行政干预手段,依法追债 * * \ 433
媒体曝光,众口铄金,常收奇效 * * \ 435
双方各作让步的双亏讨债法 * * \ 436
选准突破口,攻下关键人物 * * \ 439



青年
口才艺术

- 抓住机会,占天时之利 * * \ 442
盯人战术,形影不离 * * \ 444
劳务抵债、灵活又便利 * * \ 445
以其人之道还治其人之身 * * \ 447
协商解决,化干戈为玉帛 * * \ 449
放免诱鹰让对方付款 * * \ 451
复业讨债,一举两得 * * \ 453
使债中渗入“人性”的因素 * * \ 456
以己为证,迫使对方还款 * * \ 461
泼辣、强悍,以冷面对无赖 * * \ 464
示假隐真,善说恭维,收回欠款 * * \ 466

1
 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9
 10
 11
 12
 13
 14
 15
 16
 17
 18
 19
 20
 21
 22
 23
 24
 25
 26
 27
 28
 29
 30
 31
 32
 33
 34
 35
 36
 37
 38
 39
 40
 41
 42
 43
 44
 45
 46
 47
 48
 49
 50
 51
 52
 53
 54
 55
 56
 57
 58
 59
 60
 61
 62
 63
 64
 65
 66
 67
 68
 69
 70
 71
 72
 73
 74
 75
 76
 77
 78
 79
 80
 81
 82
 83
 84
 85
 86
 87
 88
 89
 90
 91
 92
 93
 94
 95
 96
 97
 98
 99
 100
 101
 102
 103
 104
 105
 106
 107
 108
 109
 110
 111
 112
 113
 114
 115
 116
 117
 118
 119
 120
 121
 122
 123
 124
 125
 126
 127
 128
 129
 130
 131
 132
 133
 134
 135
 136
 137
 138
 139
 140
 141
 142
 143
 144
 145
 146
 147
 148
 149
 150
 151
 152
 153
 154
 155
 156
 157
 158
 159
 160
 161
 162
 163
 164
 165
 166
 167
 168
 169
 170
 171
 172
 173
 174
 175
 176
 177
 178
 179
 180
 181
 182
 183
 184
 185
 186
 187
 188
 189
 190
 191
 192
 193
 194
 195
 196
 197
 198
 199
 200
 201
 202
 203
 204
 205
 206
 207
 208
 209
 210
 211
 212
 213
 214
 215
 216
 217
 218
 219
 220
 221
 222
 223
 224
 225
 226
 227
 228
 229
 230
 231
 232
 233
 234
 235
 236
 237
 238
 239
 240
 241
 242
 243
 244
 245
 246
 247
 248
 249
 250
 251
 252
 253
 254
 255
 256
 257
 258
 259
 260
 261
 262
 263
 264
 265
 266
 267
 268
 269
 270
 271
 272
 273
 274
 275
 276
 277
 278
 279
 280
 281
 282
 283
 284
 285
 286
 287
 288
 289
 290
 291
 292
 293
 294
 295
 296
 297
 298
 299
 300
 301
 302
 303
 304
 305
 306
 307
 308
 309
 310
 311
 312
 313
 314
 315
 316
 317
 318
 319
 320
 321
 322
 323
 324
 325
 326
 327
 328
 329
 330
 331
 332
 333
 334
 335
 336
 337
 338
 339
 340
 341
 342
 343
 344
 345
 346
 347
 348
 349
 350
 351
 352
 353
 354
 355
 356
 357
 358
 359
 360
 361
 362
 363
 364
 365
 366
 367
 368
 369
 370
 371
 372
 373
 374
 375
 376
 377
 378
 379
 380
 381
 382
 383
 384
 385
 386
 387
 388
 389
 390
 391
 392
 393
 394
 395
 396
 397
 398
 399
 400
 401
 402
 403
 404
 405
 406
 407
 408
 409
 410
 411
 412
 413
 414
 415
 416
 417
 418
 419
 420
 421
 422
 423
 424
 425
 426
 427
 428
 429
 430
 431
 432
 433
 434
 435
 436
 437
 438
 439
 440
 441
 442
 443
 444
 445
 446
 447
 448
 449
 450
 451
 452
 453
 454
 455
 456
 457
 458
 459
 460
 461
 462
 463
 464
 465
 466
 467
 468
 469
 470
 471
 472
 473
 474
 475
 476
 477
 478
 479
 480
 481
 482
 483
 484
 485
 486
 487
 488
 489
 490
 491
 492
 493
 494
 495
 496
 497
 498
 499
 500
 501
 502
 503
 504
 505
 506
 507
 508
 509
 510
 511
 512
 513
 514
 515
 516
 517
 518
 519
 520
 521
 522
 523
 524
 525

新青年立世丛书

拥有好口才，让你所向披靡……



第一章 赞美的口才艺术

以爱心去赞美

爱心是人类最美好的情感，也是人与人之间最快乐的源泉。以爱心去赞美他人，将为人与人之间构架起便利的通畅的桥梁。

1. 仁爱

当你以仁爱的眼神看他人、看世界，以充满爱心的话语交谈，你会发现更多的美丽和亮光。你再将“美丽”表达出来，就有了赞美；因为有了赞美，生活更为舒心和快乐。

范曾以爱心欣赏大康，这是他对别人说的一段话语：“大康是我的兄长，学识渊博，淡泊名利，有饭吃足矣，他的人品、技艺都是一流的。我们年轻时总在一起吟诗、作画、书写古文字、研究前人的墨迹，我现在题画中所写的一些字，都是受他的影响。当时我们老在一起侃谈，喝酒。那些情景时时在我的脑海中萦绕。如今，他已过古稀，我也近花甲，但俩人的交情却越来越厚，这种难得的友情是天下少有的……。

有人会认为“爱”在心里不用说，其实不说未必能让人



知道。仁爱是源于内心深处的尊重。

俄国作家屠格涅夫有一次出门散步，碰到一个穷人向他乞讨。他伸手到衣袋里摸了好一会儿。抱歉地说：“兄弟啊，对不起，实在对不起，我没带吃的东西，钱袋也丢在家里了。”那人突然紧紧拉住他的手说：“谢谢你，太谢谢你了！”屠格涅夫奇怪地问：“你谢我什么呢？”那人答道：“我原来只想找点东西吃了就去自杀，没想到你称我为兄弟，还表示歉意。你给了我活下去的勇气！”

屠格涅夫的友爱和尊重，唤起了另个一个人对生活的热爱。

2. 爱恋

“情人眼里出西施”，爱恋的时候，赞美是最为美妙动人的。爱恋，可以使粗鲁之人变得心细，粗暴者变得温柔。相爱的人仿佛从对方身上发现了一人全新的世界。

在一次喜庆宴会中，有一位风度翩翩的年轻人，突然发现迎面走来一位符合他梦中恋人条件的美丽姑娘，她穿着礼服，戴着飞机形的金项链，挂在胸前闪闪发光。这位内向的年轻人目瞪口呆地看着她的飞机坠子，不时差怯地低下头。

这时，姑娘温柔地走上前来和他打招呼：“你喜欢我的飞机坠子吗？”年轻人嗫嚅地回答：“我觉得最美的是……”他说话的语调突然口吃起来，姑娘低下头看了一下佩戴的金坠子。不一会儿，年轻人好像鼓起最大的勇气的样子，轻轻地说：“我觉得最美的是飞机场。”姑娘听了脸上不禁飞起一阵红霞，开心地笑了。这位年轻人巧妙地以飞机场作比