

轻松应对各种场合的口才全书，一本改变命运的口才技巧宝典！
要想成为百万富翁，必须拥有一流口才！

你的口才 价值百万

ELOQUENCE IS
MILLION DOLLARS

口才是成功的第一步，语言是用来应付这个社会的一种利器，
一个好的工具会让我们获得更多成果，赢得百万财富！

张绍含 编著

海潮出版社

轻松应对各种场合的口才全书，一本改变命运的口才技巧宝典！

要想成为百万富翁，必须拥有一流口才！

你的口才 价值百万

ELOQUENCE IS
MILLION DOLLARS

口才是成功的第一步，语言是用来应付这个社会的一种利器，
一个好的工具会让我们获得更多成果，赢得百万财富！

张绍含 编著

海潮出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你的口才价值百万 / 张绍含编著. —北京: 海潮出版社, 2005

ISBN 7-80213-057-3

I.你... II.张... III.口才学—通俗读物
IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 118619 号

你的口才价值百万

张绍含 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738
(北京市西三环中路 19 号 邮政编码:100841)

北京市荣海印刷厂印刷

开本:787×1092 毫米 1/16 印张:15.125 字数:170 千字

2005 年 11 月第 1 版 2005 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 7-80213-057-3

定价:26.80 元

口才是成功的第一步

许多人因拙于言辞，因而总是吃亏，不是失去了朋友，就是耽误了生意，说话的重要由此可见。《你的口才价值百万》使你从口才训练、说服技巧、应酬魅力、高超的说话术等各个方面，讨论了日常生活中的谈话艺术、商业应酬、以及待人处世的说话技巧，如今的社会正在快速地发展，说话的技术，将有助于你步入成功之途，赢得百万财富！

让你掌握多变的人心，达成最高境界的沟通艺术！



轻松应对各种场合的口才全书，一本改变命运的口才技巧宝典！
要想成为百万富翁，必须拥有一流口才！

你的口才 价值百万

ELOQUENCE IS
MILLION DOLLARS

—— 口才是成功的第一步，语言是用来应付这个社会的一种利器，
—— 一个好的工具会让我们获得更多成果，赢得百万财富！ ——

张绍含 编著

海潮出版社

责任编辑：王惠平

封面设计：结缘堂

目录

前 言

第一章 好口才 令你为人处世更加得心应手

- 谈话需愉快的开头 /5
- 说话要得体 /7
- 对话中必须克服的不利因素 /12
- 见面说话礼为先 /14
- 口才不是天生的 /15
- 你必须对镜练嘴 /16
- 从失败中吸取经验 /17
- 口才用于尊重人 /18
- 认错有术 /20
- 会说话的绝招 /21
- 先要对方注意你 /22

第二章 好口才 更能打动人心

- 如何回答面试中的难题 /27
- 如何对付不同的考官 /29
- 面谈时如何介绍自己 /30
- 提前准备求职时要谈的话 /32
- 勇敢面对挫折 /33
- 与人交谈重开头 /34
- 积聚力量 /37
- 主题限定 /39
- 利用好奇心 /40
- 使用更多的例证 /41
- 以时间限定话题 /43
- 把听众当作说话的伙伴 /44
- 用事例作开场白 /46
- 语气要有力 结论要肯定 /47



contents

第三章 好口才 使说服更有效

- 有信心才可说服人 /53
- 通过“姿态”深度说服 /57
- 说服应从取信于人开始 /58
- 嬉笑怒骂妙服人 /60
- 承诺有时是一种力量 /61
- 让你的眼睛说话 /64
- 会场是最后战场 /66
- 总统竞选的秘诀 /69
- 会说不如会听 /70
- 赞美话甜心入骨 /73
- 记住别人的名字 /75
- 微笑具有永恒魅力 /77

第四章 好口才 促使推销业绩倍增

- 设法让对方畅谈 /81
- 直话直说也潇洒 /83
- 推销语言得与失 /84
- 对象不同方法不同 /86
- 立足长远让小利 /91
- 打消顾客的疑虑 /93
- 推销员不能说的话 /95
- 推销员要说最专业的用语 /97
- 推销必须看对象 /99
- 投其所好进行推销 /100

第五章 好口才 令谈判双赢

- 任何时刻都不宜争辩 /105
- 记住:给顾客一个“台阶”/109
- 善用幽默 /111
- 面对强硬型的谈判对手 /112
- 面对攻击型的谈判对手 /117

- 面对搭档型的谈判对手 /119
- 面对团体型的谈判对手 /121
- 面对逼迫型的谈判对手 /123
- 面对圈套型的谈判对手 /126
- 面对单兵作战型谈判对手 /127
- 面对防御型的谈判对手 /129

第六章 好口才 轻松应对各种场面

- 记者采访的高招 /133
- 公众场合一样做到轻松自如 /134
- 触动对方的心 /136
- 面对尴尬巧妙应对 /137
- “是”与“不”的区别 /138
- 表达爱莫能助的原则 /139
- 敢于否定自己,才能坚决说“不”/141
- 这种时候应该委婉说“不”/143
- 公事拒绝,私事补偿 /145
- 让对方知难而退 /146
- 含糊其辞的拒绝不可取 /149
- 滴水不漏——周恩来的拒绝技巧 /150

第七章 好口才 促使交易成功

- 原则性与灵活性并存 /157
- 欲擒故纵 /158
- 巧妙转变对方的意志 /161
- 装聋作哑别有意 /163
- 交易成功系口才 /165
- 音量适中 /166
- 电话也可以传神 /167
- 简单介绍自己 /169
- 善于倾听 /170
- 6秒钟让对方接受自己 /171

contents

第八章 好口才 令你处处受欢迎

- 好口才不是天生的 /177
- 完美打造你的声音 /178
- 深刻的自我介绍 /180
- 令人温暖的问候语 /183
- 说客套话把握好分寸 /185
- 重视第一句交谈 /186
- 言辞中的涵养 /187
- 开玩笑要因人而异 /189
- 避开职场忌讳的话题 /191
- 学习当个好听众 /192

第九章 好口才 决定你的成败

- 销售成功取决于推销员 /197
- 跟潜在客户洽谈的技巧 /198
- 美国金牌推销员的 11 条推销经验 /200
- 成为金牌推销员 /201
- 乔·库尔曼的推销秘诀有哪些? /202
- 不要喋喋不休 /207
- 让客户喜欢跟你讲话 /209
- 面对“大人物”不要紧张 /211
- 要多问客户“为什么” /214
- 借助演示促使客户早下决定 /215
- 推销之神的 8 个说话诀窍 /218

第十章 好口才 令你幽默出众

- 幽默地摆脱窘境 /223
- 机智地表达不满 /225
- 冷静地应对难题 /226
- 巧妙地提出要求 /229
- 欣赏对方的长处 /231
- 满足对方的表现欲 /233
- 不要让你的赞美给别人造成压力 /235

许多人因拙于言辞,因而总是吃亏,不是得罪了朋友,就是耽误了生意,说话的重要由此可见。本书从口才训练、说服技巧、应酬魅力、高超的说话术等各个方面,讨论了日常生活中的谈话艺术、商业应酬以及待人处世的说话技巧。如今的社会正在快速地发展,说话的技术,将有助于步入成功之途。让你掌握多变的人心,达成最高境界的沟通艺术!

语言是用来应付这个社会的一种利器,一个好的工具会让我们获得更多的成果,赢得更好的未来。与人交际,如果把话说得既得体又圆满,就能达到更良好的沟通效果。

拒绝当个弱势者,就从说开始!

如果想要成为一个赢家,那么不妨多说以下的句子吧:

只有你可以办得到!

你真是用功!

选择你得心应手的工作吧!

真不像是第一次做的!

你就是有这样的优点!

因为你忙,所以才需要你的帮助!

不要表现得太厉害!

你真是与众不同呢!

打扮得这么漂亮要去哪里呢!

你一定没问题!

我相信你一定行!

你是最棒的!


这些句子不仅夸奖了对方,同时还获得了对方的心,两个人也许由此就产生了友谊,而为人处世的哲学最重要的一点就是:多结交对你有帮助的朋友。有些人常因言语而身陷说错话的泥淖之中,以至于无法达到有效沟通的目的,获得应有的对话效果。因此,若能掌握一系列行之有效的说话技巧,在第一时间就说对话,那么,将会得到截然不同的沟通效果与意想不到的满意收获!《你的口才价值百万》可以从各个方面告诉你拥有好口才的秘诀。想要成为赢家,就要从说对话开始,拥有了好口才,你就是赢家!

第一章

好口才


令你为人处世更加得心应手

- ◎ 谈话需愉快的开头
- ◎ 说话要得体
- ◎ 对话中必须克服的不利因素
- ◎ 见面说话礼为先
- ◎ 口才不是天生的
- ◎ 你必须对镜练嘴
- ◎ 从失败中吸取经验
- ◎ 口才用于尊重人
- ◎ 认错有术
- ◎ 会说话的绝招
- ◎ 先要对方注意你



没有任何一种方式比微笑更能拉近彼此的距离。

【古希腊】米南德



谈话需愉快的开头

人们常说良好的开端是成功的一半。对于谈话而言,愉快的开头是交谈得以深入下去的关键所在。

爱丽丝太太是一所中学的老师,她已经 55 岁了,最近刚接了个新班。这个班的学生学习非常用功,但对宿舍、教室的卫生不够重视。一次晚自习,爱丽丝太太来到班上,由于她刚洗过脸,并涂了一些护肤品,一进门便有一股淡淡的香气飘进教室。前排的女生立即叽叽喳喳:“爱丽丝太太多大年纪啦?还搽得香喷喷的?”爱丽丝太太一听,接过话茬:“老师芳龄 55 啦!你们别看我一脸的双眼皮(皱纹),我还挺爱美的!这不,晚上洗过脸,我还要涂上嫩肤霜呢。”话一出口,学生们都乐了。爱丽丝太太于是趁热打铁,把话题从爱美之心对心理健康的作用顺势转到环境之美对学习、生活及精神面貌的作用上来,直说得学生点头称是。从那以后,在教室、宿舍乱抛纸屑、果壳的人少了,值日的同学对值日工作比以前重视多了。

对学生不重视环境卫生的现象,爱丽丝太太没有一味地批评,而是巧用语言的“移用”技巧,把年龄说成“芳龄”,从而产生了幽默的效果。这样,一下子缩短了师生间的距离,让学生感到老师不但可敬,而且可亲,从而增强了说服效果。爱丽丝太太说服的成功也告诉我们,在谈话切入正题之前构造一种愉快和谐的氛围,让谈话在活泼的气氛中进行,往往能收到“话”半功倍的效果。

马克先生是著名的小说家，在一次研讨会上，他做了有关小说方面的专题发言。发言中，他以一个房间的门上贴着“请勿骚扰”4个字为例，谈到语言的轻重问题。发言的当晚，他很想听听大家的意见，来到门上贴有“请勿骚扰”字条的房间。一进门，他便笑着对大家说：“各位，我来骚扰大家了！”大家一见是马克先生，立即站起来说：“欢迎骚扰！欢迎骚扰！”当时，整个房间的气氛十分热烈。互致问候后，大家畅所欲言，各抒己见，就小说的问题展开了深入的讨论，都觉得收获很大。这种效果的取得与马克先生所营造的愉快的开始有关。虽就只是短短的一句话，但充分显示了这位小说家的语言机智，他信手拈来，玩笑间消除了与代表之间的陌生感，密切了他与大家的关系。在这样一个平易近人的小说家面前，代表们怎会不畅所欲言呢？

谈话是需要气氛的，愉快的气氛有时在不经意中产生，有的出自故意的营造，但无论属于哪一类，都必须做到自然，切忌生硬。聪明的谈话者往往在谈话之前就对谈话对象进行充分了解，善于在谈话开始之前营造交谈的和谐气氛。

在我们的日常交际中，一些谈话常常以不欢而散告终。其原因之一就是未能创造谈话前的愉快气氛。心理学研究表明：人们在愉快的心境下交谈易产生求同和包容心理，对方观点的接受性增强，排斥力减弱。这一研究成果应该给我们的言语交际提供有益的帮助。

说话要得体

自古以来,人们为了表达感情,传递信息,把事情说清楚,把问题讲明白,就很重视说话技巧、谈话艺术。世界发展到今天,更要求人们能用精妙的语言来准确、生动地表达自己的思想和主张。所以说,说话得体与否是衡量一个人交际能力强弱的一个标志。

从前有个叫老八的人做寿,特地邀请好友张三、李四、王五和赵六来家吃饭。快开饭了,赵六还没来,老八急了,自言自语地说:“唉,该来的不来。”张三听了,心想:“我们可能是不该来的。”于是,拍拍屁股扬长而去。老八一见张三莫名其妙地走了,着急地说:“唉,不该走的又走了。”此话被李四听到了,一想:“我们大概是该走的。”于是,也拂袖而去。王五见此情景,便劝老八:“老兄,你说话可要注意啊!”老八双手一摊,对王五说:“其实,我不是说他们。”王五听了,叹了一口气,一转身也走了。老八不明究竟,吃惊地说:“啊!怎么都走了?”

说话的效果总是在一定的语言环境中表现出来的,老八好客却反把客人得罪了,主要是因为他没有注意语言环境和语言表达方式,连连发送了不得体的信息。

那么,如何才能把话说得得体呢?

首先,说话要看清对象,因人而异。

任何交际,都离不开特定的对象,与人说话,必须根据对象的实际情况,如年龄、身份地位、文化教养、性格,彼此间的关系。更要考



虑当时的气氛,哪些该谈,哪些不该谈。比如,打听人家的年龄,对老年人不宜说:“您几岁?”最好说:“你今年高寿?”或“您今年高龄?”对小孩不能说:“你年龄多大?”而应说:“你今年几岁了?”对与自己年龄相近的异性,特别是未婚的男女,不宜直接问“您今年多大年纪了?”以免引起某些不必要的猜测。射箭要看靶子,弹琴要看听琴人,若说话不看对象,就难免事与愿违。

古代有个读书人上街买柴,见一卖柴人,便喊:“荷薪者过来。”卖柴人因对“过来”两个字眼很明白,就走了过来。秀才问:“其价几何?”卖柴人听了一个“价”字,便说了价钱。秀才嫌贵,摇头晃脑地说:“外实而内虚,枝多而烙少,请损之。”那卖柴人根本不知道他在说什么,挑起柴担就走开了。

其次,说话要注重目的,有的放矢。

交际目的不同,说话的详略,重点的选定,都应有所不同,否则,就会降低语言表达的效果。

科学巨人法拉第在进入英国皇家学院工作之前,曾和介绍人戴维爵士进行过这样的一次谈话。

戴维:“很抱歉,我们的谈话随时有可能被打断。不过,你很幸运,此时此刻仪器还没有爆炸。法拉第先生,信和笔记本我都看了,你在信中好像没有说明在哪里上的大学。”

法拉第:“我没有上过大学,先生。”

戴维:“噢?但你做的笔记说明你显然是理解这一切的,那又怎样解释呢?”

法拉第:“我尽可能去学习一切知识,还在自己房间里建立了小实验室。”

戴维:“年轻人,我很感动。不过,可能因为你没到实验室中干过,所以才愿意到这儿来。科学太艰苦,要付出极大的劳动,而只有