

人一生的成功与口才的能力是成正比的，口才代表了一个人的思想与智能。从现在起，提高你的全方位口才能力，快速培养自己成为顶尖的说话高手。

靠口才



青年实用口才大突破

争天下

Handbook for young people

提高口才的146个攻略

口才在我们的日常生活中无所不在，而且举足轻重。竞争激烈的社会中，自我推销及获得肯定必须依靠出众的口才及良好的沟通能力。本书提供口才训练、人际沟通必胜要诀，透过仿真策略演练，让您面对任何场合均能灵活反应、从容自若。

铁吟 编著

中国三峡出版社

——实用口才大突破

靠口才 争天下

Handbook for young people

提高口才的146个攻略

铁 吟 编著

中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

靠口才争天下——青年实用口才大突破/铁吟编著.
北京:中国三峡出版社,2004.8

ISBN 7-80099-862-2

I. 靠… II. 铁… III. 口才学-青年读物
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 048172 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市海淀区太平路 23 号院 12 号楼 100036)

电话:(010)68218553 51933037

51933087(二编室)

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京秋豪印刷有限责任公司印制 新华书店经销

2004 年 8 月第 1 版 2004 年 8 月第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:10

字数:190 千字 印数:1-15000 册

ISBN 7-80099-862-2/C·106 定价:21.00 元



前 言

古代有这么一个国王，一天晚上做了个梦，满嘴的牙都掉了。于是他就找了两个解梦的人。第一个解梦的人说：“皇上，在你所有的亲属都死去以后，你才能死，一个都不剩。”皇上龙颜大怒，下令杖 100 棍；第二个解梦的人说：“至高无上的皇上，您将是您所有亲属当中最长寿的一位呀！”皇帝大悦，拿出 100 个金币，奖给第二个解梦的人。同样的事情，同样的内容，为什么一个挨打，一个受奖？这就是口才的艺术。

人才也许不是口才家，但有口才的人必定是人才。口才是现代智能型人才的基本素质，思维敏捷、能言善辩是事业成功的保证。一个善于说话的人，首先必定具有敏锐的观察力，能深刻认识事物。只有这样，说出话来才能一针见血，准确地反映事物的本质；其次还必须要有严密的思维能力，懂得怎样分析判断和推理，说出话来才能滴水不漏，有条有理；最后还必须要有流畅的表达能力。总之，知识渊博，话才能说得生动通顺。正因为口才是综合能力的反映，所以，口才是知识的标志，是事业成功的阶梯。

纵观古今中外实践证明，善于或敢于当众讲话的人，将



靠口才争天下

——青年实用口才大突破

比别人得到更多的尊重、更多的权益和更多成功的机会。每个追求成功的人，培养当众讲话的能力不仅至关重要，而且刻不容缓，迫在眉睫。

学习口才的一个重要途径就是选择一本适合自己的口才训练讲解书。如果你正在满满的书架上寻找着能指导自己的书，那么不妨看看这本《靠口才争天下》。本书生动而具体地讲述了在工作、社交、面试、爱情、演讲、辩论等各方面提高说话水平的具体方法和实用技巧，让你抛掉自卑，树立信心，以最大胆、最有力、最悦耳、最快捷的方式想说就说！

培养自己的口才吧！在你的人生征途中，它会成为你的终生伴侣，它会助你成功，它会加速你的成功，它会提高你成功的几率。在关键时刻，它能够对你起到决定性的作用。练习口才吧！这就是我对年轻朋友们的衷心的祝愿！

编者

2004年6月



目 录

让魅力永远照耀你——社交口才大突破 /1

在社交场上说话流利的人总是很受人欢迎,他能够使许多原本不相识的人从此携手,亦能使许多本来彼此没有兴趣的人互相了解,能替人排解纠纷,消除人与人之间的隔阂,能医治他人的忧愁、苦闷,使大家生活得更美好、更快乐!其实你也可以成为社交明星,让魅力的光环永远照耀你!

- 1.充满信心,主动开始 /3
- 2.避免介绍的“形式主义” /4
- 3.介绍他人要得体 /5
- 4.选择话题要恰当 /6
- 5.尊重别人的开始——合适的称呼 /7
- 6.三言两语暖人心——亲切的问候 /10
- 7.说好开场白的四大绝招 /12
- 8.没话也能找点话 /15
- 9.拉近彼此间距离的捷径 /17
- 10.主动出击,投其所好 /20
- 11.面对生人如何张口说得出口 /23
- 12.面对生人如何闭口收得住 /24
- 13.学会倾听——与老人沟通之道 /25



- 14.不卑不亢——与尊贵者交往之道 / 27
- 15.亮出真实——与名人交谈之道 / 30
- 16.大方自然——与异性谈话之道 / 31
- 17.安慰和鼓励——探望病人说什么 / 34
- 18.今天你的口头禅升级了吗? / 36
- 19.“独家秘方”——自创词汇的魅力 / 38
- 20.做有格调的人,用有格调的词 / 39
- 21.巧兜圈子,你也可以做触龙 / 40
- 22.给自己的嘴加个过滤器 / 45
- 23.有序交流好沟通 / 47
- 24.幽默是闪现智慧的天使 / 49
- 25.善用比喻,生动有趣 / 53
- 26.一加一减惹人爱 / 54
- 27.学会息事宁人 / 55
- 28.锦上添花不如雪中送炭 / 56
- 29.注意说话的分寸 / 60
- 30.好男不和女斗 / 62
- 31.你经常赞美别人吗? / 64
- 32.“忠言”并非都“逆耳” / 66
- 33.以牙还牙,迎接挑战 / 69
- 34.斩首脏话,反击谩骂 / 71
- 35.争取同情,以弱克强 / 75
- 36.善意威胁,以刚制刚 / 76
- 37.消除防范,以情感化 / 77
- 38.为他人着想,以心换心 / 78
- 39.寻求一致,以短补长 / 79
- 40.将相相争,以和为贵 / 80
- 41.巧唱空城,妙退敌兵 / 84
- 42.旁敲侧击,敲山震虎 / 85
- 43.你好我好,给个台阶 / 85

- 44.诚恳解释,以息怒火 /86
- 45.善用道歉,化敌为友 /87
- 46.把握火候,忠言顺耳 /89
- 47.随声附和,也费心思 /91

让成功永远青睐你——公务口才大突破 /93

在办公室里与领导和同事们交往离不开语言,但是你会不会说话呢?俗话说“一句话说得让人跳,一句话说得让人笑”,同样的目的,但表达方式的不同,造成的结果也大不一样。特别是在充满竞争的办公室里,说话更要分场合、要看“人头”、要有分寸,最关键的是要得体。不卑不亢的说话态度,优雅的肢体语言,活泼俏皮的幽默语言……这些都属于语言的艺术。当然,拥有一份自信更为重要,懂得语言的艺术,恰恰能够帮助你更加自信。也许一句关键的话说得对与否,精彩与否,就会决定你在领导心目中的形象,就会改变同事对你的看法。娴熟地使用这些语言艺术,你的职场生涯会更成功!

- 1.忠言也得讲技巧 /95
- 2.对上司说“NO”的要领 /97
- 3.有自己的声音 /98
- 4.领导也是平常人 /99
- 5.与领导争论的七大注意 /100
- 6.报喜慎报忧 /103
- 7.反映问题的时机 /104
- 8.“小报告”怎么打 /105
- 9.汇报工作的要诀 /106
- 10.说出你的要求 /107
- 11.有话好好说 /107

- 12.只谈工作 /108
- 13.谦逊不炫耀 /109
- 14.高升之后如何稳定“根据地” /109
- 15.巧妙地表达不同意见 /111
- 16.莫做“长舌妇” /114
- 17.诚恳待人,为下属设身处地地着想 /115
- 18.巧表扬,收人心,激干劲 /115
- 19.以情服人,强调共同点 /118
- 20.克己忍让,以柔克刚 /119
- 21.轻松诙谐,不失幽默 /119
- 22.丑话说前头 /120
- 23.给下属留面子 /121

让财富永远眷顾你——商务口才大突破 /123

没有口才的人,犹如发不出声音的留声机,虽然是在那里转动,却不会使人感兴趣。现代社会是一个繁忙的社会,具有口才的人,他必然是现代社会中的活跃人物。口才是一种技术,也是一门艺术。能干的大企业家,一定要具备这种技术或艺术。推销员、教师、律师、经理、记者等等,都是侧重于口才的职业。懂得语言艺术,懂得相处之道是事业成功的保证。

- 1.吸引他们的眼球 /125
- 2.打开心门的魔咒 /126
- 3.探询顾客最强烈的需要 /127
- 4.打开推销之门的金钥匙 /130
- 5.拒绝是认同的前兆 /133
- 6.以诚为本,以情动人 /136
- 7.商务谈判的语言特点 /138

- 8. 报价王的三大秘诀 / 140
- 9. 摸底侦察的四种手法 / 144
- 10. 谈判是局棋 / 147
- 11. 商业谈判的好道具——电话 / 152
- 12. 采访提问六大原则 / 156
- 13. 采访中的“攻防战” / 158
- 14. 律师法庭辩论的三要诀 / 161
- 15. 敌动我动, 敌变我变
——法庭辩论中的应变技巧 / 164

让精彩永远伴随你——演讲口才大突破 / 173

随着知识经济时代的到来, 演讲能力已成为考核和评价人才素质的重要尺度, 学习演讲的人越来越多。“听君一席话, 胜读十年书。”的确, 听一场精彩的演讲, 比喝了壶陈酿更令人兴奋, 比听了交响乐更能振奋精神。良好的话语可以带给人愉悦和欢畅, 帮助你增加知识和修养, 激发你的创造力, 也可以增进人们感情的融洽。

- 1. 勤学苦练出成果 / 175
- 2. 演讲要为听众着想 / 177
- 3. 演讲要与听众形成共鸣 / 177
- 4. 千锤百炼, 写好演讲稿 / 178
- 5. 反复推敲, 精益求精 / 182
- 6. 独辟蹊径, 承上启下 / 184
- 7. 奇言妙语, 平地惊雷 / 185
- 8. 幽默自嘲, 诙谐谦逊 / 187
- 9. 触景生情, 过渡微妙 / 188
- 10. 利用故事, 拉开序幕 / 190
- 11. 制造悬念, 激起兴趣 / 191

- 12.即兴发挥,拿来主义 /192
- 13.时刻跟着听众的感觉走 /194
- 14.老瓶装新酒——提出自己创新的观点 /197
- 15.辞明义见,曲径通幽——入题的技巧 /202
- 16.有破有立,引人入胜——破题的技巧 /204
- 17.辞真意深,动人心扉——点题的技巧 /206
- 18.高屋建瓴——升华主题的技巧 /208
- 19.长长短短应相宜——控制演讲的时间 /213
- 20.记牢演讲词 /215
- 21.客套、高调——演讲开场的两大忌 /217
- 22.以刁克刁——对付刁钻问题的三大方法 /218
- 23.抑扬顿挫,善用音调 /222
- 24.气壮理更直——如何使自己的声音更饱满、洪亮 /223

让真理永远属于你——辩论口才大突破 /227

真理越辩越明。君不见辩手意气风发、指点江山、激扬文字、万人瞩目,话语的力量、思想的声音、前所未有的在大众语境中蔓延开来,怒放如花,这一切又怎能少了机智、潇洒的你来参与呢?

- 1.新手上路须知 /229
- 2.站稳脚跟,夯实基础 /233
- 3.反客为主,咸鱼翻身 /238
- 4.以彼之矛,攻彼之盾 /244
- 5.避实就虚,攻其不意 /246

让温情永远围绕你——爱情口才大突破 /249

“爱要怎么说出口,我的心里好难受”。这样的時候,



这样的感觉,每个人都曾经有过,每个人的感觉都曾经不同。有的爱没有表达,下回还有补上的机会。但许多时候,这次没有表达也就没有了下次的机会。虽然,人生会有很多明天、明年,也有很多的下一次和再下一次,但对于爱者和被爱者来说,也许每一次都是最后的机会。当我们所爱的人提前离开我们的时候,当我们心仪的人投入别人怀抱的时候,当我们重视的人因为误会而与我们断绝了交往的时候,当所爱的人已经听不见我们的声音、不需要我们的爱的时候,我们就会在心里扼腕叹息那一次次没有表达出来的爱。这时的爱,又需要我们怎么去说出口?

- 1.你能约出令你心动的异性吗 / 251
- 2.强调你另一半的重要 / 253
- 3.晴转多云怎么办——四种武器帮你忙 / 255
- 4.让“斗嘴”成为爱情的调味剂 / 258
- 5.让自己变得更酷的小窍门 / 262
- 6.女孩请不要吝啬你的温情 / 266
- 7.对待丈夫朋友的五大忌 / 267
- 8.防止夫人成话痨 / 269
- 9.不可不完成的任务——对恋人说出你的不满 / 272
- 10.柔能克刚,讲智取 / 274
- 11.巧用幽默,解纷争 / 275
- 12.吵亦有道 / 276

让机遇永远属于你——面试口才大突破 / 279

求职面试时,为了能在较短的时间内成功地推销自己,应试者的讲话策略与口才便是一个关键因素。其实换一种角度说,面试也为应试者提供了一个充分展示自我,表现自我的舞台。愿广大应试者能够客观、公正地做好自

我评价,科学合理、切合实际地向面试官展现自身的优点,巧妙地避开不足,大胆摆出自己的工作蓝图,向对方推销一个真实、客观的自我,通过竞争找到适合自己展示才华的工作岗位!

- 1.早作准备,心中有数 / 281
- 2.稳定情绪,沉着理智 / 286
- 3.摆平心态,委婉机敏 / 287
- 4.保留余地,随机应变 / 288
- 5.不拘一格,思维灵活 / 289
- 6.不置可否,模棱两可 / 290
- 7.措辞圆满,无懈可击 / 291
- 8.敢于较量,针锋相对 / 292
- 9.充分想像,言之有物 / 293
- 10.保持人格,含蓄大度 / 294
- 11.服饰素雅,体态自然 / 295
- 12.树立信心,平和应对 / 296
- 13.言简意赅,切忌冗长 / 297
- 14.态度诚恳,敢于认错 / 298
- 15.管住嘴巴,三思而答 / 299
- 16.前后有别,巧做文章 / 300
- 17.展示自我,善于提问 / 301
- 18.言为心声,打好求职电话 / 303
- 19.莫要狂妄自大,莫要妄自菲薄 / 304
- 20.不要让你的面试有个“蛇尾” / 306

让魅力永远照耀你

——社交口才大突破





在社交场上说话流利的人总是很受人欢迎，他能够使许多原本不相识的人从此携手，亦能使许多本来彼此没有兴趣的人互相了解，能替人排解纠纷，消除人与人之间的隔阂，能医治他人的忧愁、苦闷，使大家生活得更美好、更快乐！其实你也可以成为社交明星，让魅力的光环永远照耀你！





1. 充满信心，主动开始

如果考虑到对方可能没有记住你的名字，或者你很想接近某个人，并与他交谈，可是由于某种原因没有人为你们介绍，这时，你完全可以来个自我介绍。你首先可以主动、直接地请教对方的尊姓大名，然后介绍你自己。这样做，不会被人看成是不礼貌的行为。我们训练口才的目的就是使自己和别人之间能建立一座桥，通过这座桥，使双方互相沟通。因此，我们要重视任何一次被介绍的机会。也许，不知道哪一次的介绍将会对我们未来的事业、前途起十分重要的影响。

如果有条件，在被介绍或自我介绍之后能够互换名片，那自然是更为文明更为实用的。如果对方把名片递给你，而你没有名片送给他，这时应一面接过他的名片，一面向对方道歉：“对不起，我今天无法给您名片。”否则，可能会使对方感到你不尊重他。

介绍之后，通常应主动和对方握手，并微笑、致意，或说一声“您好！”“认识您，非常高兴！”如能把刚记住的姓名加进去就更好：“刘老师，您好！”“认识您，非常荣幸！李校长。”这表示，你已经记住他的姓名了。



2. 避免介绍的“形式主义”

陌生人之间见面的第一步便是相互之间进行介绍，或者你自己被别人介绍；或者你向别人进行自我介绍。

在陌生人之间进行介绍，最主要的一条是把双方的姓名说清楚，至少要把姓什么介绍清楚，必要时，可以作重复介绍，目的是让对方记得住。我们经常看到有些人在介绍别人时说得太快或含混不清，使听者无法记住对方的姓名，这就使介绍流于形式。有时只介绍姓名还不够，最好把职业及工作单位也一并介绍出来，这不但有利于互相认识，而且为双方交谈时寻找话题创造了条件。如“他叫赵宝钢，是北京大学的教授，赵教授。”“这位是《青年报》的刘记者，刘新宇。”如果能在介绍姓名、职业和工作单位之后，再用一两句话把他的特长、爱好介绍一下，效果会更好：“这位是中心医院的外科主任，李主任，不但精于业务，还是个大诗人呢！”

如果由别人介绍，介绍人已经把双方的姓名、职业等介绍清楚了，这时，你就可以同对方开始交谈。如果介绍得比较草率、简单，你最好设法弥补。弥补的方法是，你不妨再问一次对方的姓名：“对不起！我没有听清楚，您的大名是……”这样做，无非是为了记住对方的姓名，绝不会被看成是愚蠢可笑的举动。必要时，你甚至可以详细问及对方姓名的写法，这也绝不是鲁莽的行为，对方绝不会为此感到不快。