

CONFIDENT OF BUSINESS

好好口才好好前程

快速掌握说话技巧的实用宝典

翻开这本书，改变就已经开始
口才的好坏直接影响你的前程
口才欠佳的人生是黑白的

郑观芯/编著



蓝天出版社

口才好前程

快速掌握说话技巧的实用宝典

翻开这本书，改变就已经开始
口才的好坏直接影响你的前程
口才欠佳的人生是黑白的



蓝天出版社

图书在版编目(CIP)数据

好口才好前程/郑观芯编著.-北京:蓝天出版社,
2004.7

ISBN 7-80158-506-2

I. 好... II. 郑... 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 066840 号

蓝天出版社出版发行

(北京复兴路 14 号)

(邮政编码:100843)

电话:66983715

新华书店经销

北京鑫丰华彩印有限公司印刷

880×1230 毫米 32 开本 7 印张 130 千字

2004 年 8 月第 1 版 2004 年 8 月第 1 次印刷

印数 1—16000 册

定价:19.80 元

好口才引领成功路

序
言

我收到的第一封情书里有这么一句话：“我很笨，不会说别的话。我爱你……”我一下子便对这个人有了一些好奇心，忍不住想知道给我写信的这个人是什么样子。

或者说，是对方的那一句我爱你，吸引了我的注意力，因为敢于说出这三个字的人必须要有很大的勇气和决心。往往有很多情侣，即使心里非常非常地在乎对方，爱对方胜过了爱自己，却因为羞于说出这三个字而导致无法挽回的结局。相反，相爱的人，在两情相悦的时刻，适时地说出了这三个字，则会令彼此的关系更加亲密，同时双方也会沉浸在更加甜蜜的爱情里。

口才欠佳的人生是黑白的。人与人之间需要交流思想，人与社会之间需要沟通关系，通过语言表达，可以令陌生变为相识，令相识变为熟知，令熟知结成友谊。布拉斯金——戈德林调查公司作了一项调查研究，证实有 45% 的人害怕当众讲话，而只有 30% 的人恐惧死亡。另外，亚特兰大行为研究院的罗纳德·塞弗特所作的研究也表明：

“有许多美国人不喜欢发言，他们宁愿去做任何事也不愿意当众讲话。而且，多达 4000 万需要经常讲话的人无法摆脱焦虑。”

语言是表达和交流思想的关键媒介。人与人之间的接触,首先给对方的第一印象就是外表和语言,外表是天生的,机智的语言却是自己日久积累而成。如果给人的第一印象不好,又怎么能获得别人的敬仰和接近的机会呢?

古罗马政治家、军事家恺撒,不仅在军事指挥上具有非凡的才能,他的口才也极具感染力。他的《非战胜,决不开战场》是他在与庞培决战前的一次演说。这篇演说辞给他的军队以强有力的鼓舞。也正是在这篇铿锵有力的演说辞的激励下,他指挥自己的军队以锐不可当的士气一举打败了庞培的军队。恺撒由此当上了罗马帝国的最高首领。

不说话,就起不到交流的作用。不交流,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取胜。现在有很多专门的培训都有口才技能这一项,因为拥有好的口才可以令一个人终身受益无穷。拥有好的口才也可以使一个人更加接近成功。

西方人把口才、美元、电脑称之为立足世界的三大战略武器,口才独占三大威力之首,足见其社会作用已被推到惊人的高度。真正精于谈话艺术的人,是善于引导话题的人,同时又是善于使无意义的谈话转变方向的人,这种人实际上就是社交生活中的指挥师。培根在他的《人生论》中说道:温和的语言胜过雄辩。不善答问者是笨拙的,没有原则的诡辩是轻浮的,讲话绕太多弯子令人厌烦,过于直

截了当又显得太唐突。所以,口才的重要性便体现出来了。一定要懂得这门艺术,掌握语言的平衡度,只有这样,才能打开人与人之间沟通的大门,彼此的心灵才会擦出火花,产生共鸣。

在各种各样的人际关系中,好口才的你将会备受欢迎,能轻松地与他人融洽相处,在社会生活中如鱼得水。好口才一定会为你带来好前程!

目 录

序言/ 1

第一章 好口才:赢得好人缘

- 好口才不是天生的/ 3
- 打造完美动听的声音/ 5
- 深刻的自我介绍/ 7
- 温暖的问候语/ 11
- 说客套话须把握好分寸/ 13
- 重视第一句交谈/ 15
- 言辞中的涵养/ 16
- 开玩笑要因人而异/ 18
- 避开职场忌讳的话题/ 20
- 当个好听众/ 22

第二章 好口才:创造幽默氛围

- 幽默地摆脱窘境/ 28
- 机智地表达不满/ 30
- 冷静地应对难题/ 32
- 巧妙地提出要求/ 36
- 欣赏对方的长处/ 38

满足对方的表现欲/ 40

不要让赞美给别人造成压力/ 42

第三章 好口才:使批评更有效

批评切忌情绪化/ 48

对女性要侧重鼓励/ 50

先谈自己类似的过错/ 52

间接指出对方的过失/ 53

以体谅的话语结束批评/ 56

2

第四章 好口才:展示拒绝技巧

表示爱莫能助的原则/ 62

敢于否定自己,才能坚决说“不”/ 64

这种时候应该委婉说“不”/ 67

公事拒绝,私事补偿/ 70

让对方知难而退/ 72

含糊其辞的拒绝不可取/ 75

滴水不漏——周恩来的拒绝技巧/ 77

第五章 好口才:轻松说服他人

谁都不愿否定自己/ 86

说服的策略要因人而异/ 88

让对方替你说话/ 90

- 激发对方更高尚的动机/ 92
- 说服需要缜密周到的构思/ 95
- 说服之前先跟对方讲道理/ 98
- 确定说服的最终目的与第一方针/ 99

第六章 好口才：无敌辩论术

- 这样对付心存挑衅的人/ 106
- 以事实证明对方的荒谬/ 108
- 以毒攻毒的辩论技巧/ 111
- 有意曲解对方的“恶意”/ 115
- 不妨揭对手的短/ 118
- 理直还须气壮/ 120

第七章 好口才：打动众人心

- 积聚力量/ 127
- 主题限定/ 130
- 利用好奇心/ 131
- 使用更多的例证/ 132
- 以时间限定话题/ 135
- 把听众当作说话的伙伴/ 136
- 用实例作开场白/ 138
- 结束语要精益求精/ 139

第八章 好口才：获得最佳职位

- 回答“行”或“不行”有学问 / 146
- 面试需要信心、热忱和执着 / 149
- 这样介绍自己 / 152
- 不足之处怎么表达 / 153
- “为什么不在原单位干了？” / 155
- 什么时候该主动出击 / 158
- 细节决定成败 / 159

4

第九章 好口才：决定推销成绩

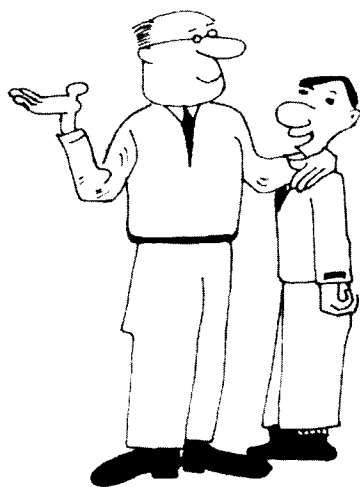
- 跟潜在客户洽谈的技巧 / 165
- 推销术的最高境界 / 167
- 金牌推销员的推销经验 / 168
- 不要喋喋不休 / 174
- 让客户喜欢跟你讲话 / 177
- 面对“大人物”不要紧张 / 180
- 多问客户“为什么？” / 183
- 借助演示促使客户早作决定 / 184
- 客户中途变卦怎么办？ / 185
- 推销之神的说话诀窍 / 188

第十章 好口才：令谈判稳操胜券

- 提出更多要求/ 195
- 表露不情愿情绪/ 196
- 让对方先表态/ 199
- 承诺要留有余地/ 200
- 做出让步要求回报/ 201
- 让步应避免出现的错误/ 203
- 收回承诺的策略/ 206
- 使对方感到自己是赢家/ 208

第一章

好口才 赢得好人缘



人与人之间有时只需要一个
微笑，就可以拉近彼此间的距离，
建立和谐的感情。

有一位法国贵妇,非常有人缘,由她主持的沙龙往往高朋满座。

她能使参加沙龙的每一位宾客都感受到她对自己发自内心的喜爱。而秘诀只有一个:就是她那令人难以抗拒的亲和力。

她常常用两个短短的句子就传达出了对客人的好感。

当客人到达她家时,她会兴高采烈地问候:“你可算来了!”在说这句话时,她脸上洋溢着欢快的笑容,眼中散发出热烈的光彩。而当客人要告别时,她便会表现得很失望、很遗憾,轻声说道:“你这就要走吗?”

好口才不是天生的

你周围一定也有人缘非常好的人。在他们身上,你肯定会发现,就像那位法国贵妇一样,洋溢着神奇的亲和力。这种亲和力促使别人情不自禁想要靠近。



培养你的亲和力,可以从同别人初次见面时做起。

你在跟别人初次见面时,让对方感受到自己开朗愉悦的心情,不仅能够很快消除彼此之间的陌生,而且能够快速拉近两人之间的距离。

有人总担心自己不会说话,怕跟人初次见面受到冷落,因此干脆保持沉默,摆出一副凛然不可侵犯的姿态。其实,这是完全不必要的。

只要自己保持开朗愉悦的心情,即便不擅长侃侃而谈,对方也会感到亲切,也会报以真诚的笑容。

保罗是一家小有名气的公司总裁,他年轻,有活力,做事讲求尽善尽美,几乎具备了成功男人的所有优点。尤其是他对于事业的投入以及对公司员工的真诚关心,更让所有了解他的人赞不绝口。他身边的朋友都为能够与他相识感到愉快。然而,保罗却有一个令自己十分头痛的苦恼:他不擅于明确表达自己的意见。

任何一个与保罗初次见面的人,都会从保罗那张刚毅、沉稳、仿佛挤不出半点笑容的脸上得出这样的结论:这个人难以接近。

显而易见,保罗对于结识新朋友无能为力。

他决心突破这一局面。他开始对着镜子练习微笑,并尝试着把微笑送给每一个他遇到的人。

经过一段时间以后,他身边的朋友就越来越多。他留给大家的印象也由先前的难以接近转变成了一个具有非凡

亲和力的人。大家都被他不加掩饰的开朗心情深深感染，尤其是他新近结识的一些朋友，都禁不住地说：

“见到保罗第一面，就被他脸上那真挚的笑容深深地吸引。”

保罗就是这样凭借真诚的笑容打动了他人。人与人之间有时只需要一个微笑，就可以拉近彼此间的距离，建立和谐的感情。

打造完美动听的声音

动听的语调是完美表达的重要组成部分。一句亲切的话语有时更胜过雷霆万钧。

美国一家影片公司曾经推出一部《维多利亚女王》，其中有这样一组镜头：

维多利亚女王很晚才结束工作，当她走向卧房门前时，发现房门紧闭，于是她抬手敲门。

卧房内，她的丈夫阿尔伯特公爵问：“是谁？”

“快开门吧，除了维多利亚女王还能是谁。”

她没好气地回答。

没有反应。她接着又敲，阿尔伯特公爵又问：“请再说