

一呼百应的口才技巧 万人赞叹的领袖气质

口才就是领导力

领导讲话 技巧与案例

水微澜◎编著

作为团队的领头羊，领导的凝聚力、说服力、竞争力和震慑力
都与说话能力息息相关。



提升领导口才技能，塑造领导管理实力，
充分发挥语言魅力，成为受欢迎的领导。

 中国纺织出版社

一呼百应的口才技巧 ◎ 万人赞叹的领袖气质

口才就是领导力

领导讲话 技巧与案例

水微澜◎编著

作为团队的领头羊，领导的凝聚力、说服力、竞争力和震慑力
都与说话能力息息相关。



 中国纺织出版社

内 容 提 要

作为企业的领导者,拥有好口才才能让领导在讲话时更有条理,谈判时思路更加清晰,社交时更加出众。

本书针对领导干部的工作需要,集各行业领导的讲话经验和讲话艺术于一体,从领导与下属的沟通技巧、领导的演说能力、领导的谈判能力、领导的社交技巧等多方面,结合实例用事实说话,告诉领导干部在不同场合要运用哪种口才技巧,从而成为最受欢迎的领导干部。

图书在版编目(CIP)数据

领导讲话技巧与案例/水微澜编著. —北京:中国纺织出版社,2016.5

ISBN 978-7-5180-2490-2

I. ①领… II. ①水… III. ①领导人员—语言艺术
IV. ①C933.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 064701 号

责任编辑:闫 星

责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2016 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:21

字数:300 千字 定价:39.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



刘勰曾经在《文心雕龙》中感叹道：“一言之辩重于九鼎之宝；三寸之舌强于百万之师。”甚至有人说，眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能创造一个精彩的世界。对于活跃于官场、职场的领导干部来说，是否具备了好口才，将直接影响着领导者的财富积累与事业成败。因此，口才对于领导干部来说，就好似氧气对于生命那般重要。试想，如果一个领导干部的口才欠佳，那么，他又如何能在复杂的工作环境中支撑局面、稳步攀升呢？

领导口才始终贯穿于领导活动和领导过程中，领导口才不仅仅是领导水平的重要体现，也是领导者魅力的主要显现。在现今社会，不管是哪一个行业或哪一阶层的领导干部，他们都是一个群体或团队活动的策划者、指挥者。在领导干部的所有工作中，不管是决策、作指示、部署工作、安排任务，还是赞扬下属、教育下属，都需要一口好口才。换句话说，领导干部只有具备高水平的口才，才能做一名称职的领导者，而领导干部立威立权的过程其实也就是立言立行的过程。

这是林肯《在葛底斯堡国家烈士公墓落成典礼上的演说》中的一段话：

“……双方念同一本《圣经》，向同一上帝祈祷，每一方都祈求上帝反对另一方，有人竟敢要求公正的上帝帮助他自己从别人脸上的汗水中榨取面包，这可能会使人觉得不可思议……但是，如果上帝的旨意是要战争下去，直到奴隶们用二百五十年来无报酬的劳苦所积累起来的一切财富都化为灰烬，直到鞭子抽出来的每一滴血都要用刀砍出来的另一滴血来偿还，那么三千年前人们说过的一句话，我们也还必须重说一遍：‘上帝的裁判总是正确和正义的。’”

林肯那生动的讲话感染了在场的无数听众,不得不说,他确实有一口好口才。看看古今中外那些卓越的领导者,无一不是讲话的高手。古有使楚的晏子,利用自己不凡的口才挽回了自己和国家的颜面;苏秦更是以雄辩之才挂起六国相印;张仪靠着自已三寸不烂之舌到处游说,最终建功立业;诸葛亮联吴抗曹,舌战群儒。而到了近现代,也出了梁启超、孙中山、鲁迅、闻一多等诸多能言善讲的口才巨擘。

俗话说:“锦于心而秀于口。”领导干部的好口才并非单纯的口舌之技,而是一种高度复杂的脑力劳动过程。所谓“心中没有路子,脚下难迈步子”,如果领导干部的思想乏味,那么其语言也同样乏味。本书集各行业领导的讲话经验和讲话艺术于一体,从实用的角度出发,用事例说话,融理论指导性与实际可操作性于一炉,语言精妙,文字洗炼,告诉大家怎样炼就好口才,成为最受欢迎的领导干部。同时,本书还引用了众多领导者的讲话实例,具有很强的实用性和现场指导性。

编著者
2015年8月

目录

CONTENTS

第一篇 一流口才,为领导打造卓越风范

第1章 ■ 提升领导口才,说话就是管理力 3

领导力体现在口才力上 4

领导威信靠讲话树立 6

善用领导口才,有效激励员工 8

超凡魅力,离不开好口才的辅助 11

第2章 ■ 掌控言语之道,领导讲话须张弛有度 15

符合身份,领导说话应找准位置 16

掌握力度,领导要善于音量调控 18

理性感性,领导须找准自己的情绪平衡点 20

急中显智,领导要长于快速组织语言 22

彰显水准,领导开口便现风采 24



第3章 ■ 强化语言能力,舌灿莲花让管理得心应手 27

表达清晰形象,避免词不达意	28
用语简单凝练,字字准确达意	30
领导说话注意语气,准确表达情感	33
领导说话言语要有张力	35
将话题讲细,富有感染力	37

第4章 ■ 提升口才魅力,讲话幽默并富有亲和力 41

拉近距离,亲和力助领导一臂之力	42
适当幽默,使领导更受拥戴	45
睿智机敏,幽默为领导平添魅力	47
善用幽默,让管理更加轻松	49
幽默与亲和力,相辅相成的管理助手	52

第二篇 高效沟通,提升下属的工作执行力

第5章 ■ 先听后说,学会在倾听中捕捉信息 57

练就好口才,倾听是基础	58
学会倾听,助领导言之有物	61
有效沟通,在倾听中捕获有用信息	63
掌握反馈之道,准确给予回应	66
长于倾听之道,插话也有讲究	69



第6章 ■ 善于提问,让领导听到下属的真心 73

- 切忌过于宽泛,具体的问题更易回答 74
- 不可太过突兀,提问应逐层递进 76
- 掩藏锋芒,尖锐的问题应柔和提出 78
- 懂得变通,不同之人采用不同问法 81
- 灵活使用开放式或封闭式的问题 83

第7章 ■ 回答技巧,游刃有余中点醒下属 87

- 诚信贵如天,回答他人时须诚恳真切 88
- 不偏不倚,有理有据中体现中肯 90
- 反将一军,在反问中回避难题 92
- 顾及对方情感,拒绝时巧用妙招 95
- 含蓄委婉,教育下属应点到即止 97

第8章 ■ 妙用激励,激发下属的工作潜力 101

- 熟悉下属业绩,令其感受来自领导的关怀 102
- 不吝惜赞美,下属会更受鼓舞 104
- 下属拥有无限潜能,只待领导发掘 107
- 善用激将法,调动下属的积极性 109
- 掌握“比较”之道,令下属更加知难而进 111

第9章 ■ 巧言批评,激发下属的改正动力 115

- 远离尖刻,指出下属错误时应尽量婉转 116
- 切实调查,没有根据前不可胡乱指摘 118



批评下属之前,领导应先作自我批评	121
多鼓励,少批评,下属更会铭记在心	123
注意方法,批评中善用三明治效应	126

第三篇 动人演说,领导说话力求振聋发聩

第10章 ■ 要想精彩演说,综合素质是必备前提	131
-------------------------------	-----

心理素质好,演说才到位	132
凝练方是王道,跟“口头禅”说再见	134
精彩演说,离不开协调的体态语言	137
演说要引人入胜,博闻强识是基础	140
用语深入浅出,听者体会更深	142

第11章 ■ 掌握控制气氛的能力,培养符合自己的风格	145
----------------------------------	-----

邯郸学步乃大忌,每人都有自己的风格	146
人们最喜爱的,往往是那些幽默的演讲	148
处变不惊,沉稳拉回突变气氛	150
开口便定音,每次会议都有自身的基调	152
及时变通,以听众反应为调整方向	154

第12章 ■ 领导威信至关重要,言辞力度不可小视	159
--------------------------------	-----

领导下达明确指令,下属才能看到清晰目标	160
给出透彻分析,一言切中要害	162
用事实令他人更信服	165



以己为例,由己度人·····	168
赏罚分明,评断公正·····	170

第13章 ■ 一开口便赚足关注,开场曲有成事之功 ····· 175

成功的演说,精彩的开场白占一半的功劳·····	176
引起听众兴趣,开场白至关重要·····	178
经典开场方式之一:开门见山式·····	180
经典开场方式之二:提问悬念式·····	183
经典开场方式之三:以某事例开头·····	185

第14章 ■ 巧妙收尾,帷幕落下前的画龙点睛 ····· 189

有力的收尾,更加耐人寻味·····	190
提问式收尾,更能发人深省·····	192
加深听众印象,首尾呼应更完整·····	194
突出重点,为整个演说作点睛之笔·····	197
风趣幽默,令听众意犹未尽·····	199

第四篇 长于谈判,博弈中立于不败之地

第15章 ■ 巧探虚实,清楚对方心中所想 ····· 205

隐藏心迹,谨慎言谈不暴露·····	206
探明实底,旁敲侧击打探对方真心·····	208
适时“诱惑”,谈话从对方需求展开 ·····	211
潜在需求,对方等待你来点醒·····	213



攻势凌人,迫切需求令对方更易被“突破”	216
---------------------------	-----

第 16 章 ■ 力拔头筹,交流中必备的语言策略

外交辞令,令交流更加暖人心脾	222
迫“敌”出手,合理激将	224
畅快沟通,不当话题及时转换	226
难得糊涂,一招躲开交流雷区	228
乘胜追击,调转话锋为我所用	230

第 17 章 ■ 温润如玉,谦谦君子更能占据先机

化“干戈”为“玉帛”,言谈重在动人	236
四两拨千斤,谈话中巧用“太极”	238
晓之以理,中肯观点折服对方	241
将欲取之,必先与之,以退为进收获成功	243
长于赞美,“取悦”对方	246

第 18 章 ■ 扭转乾坤,谈判中的冷静与机变

把持话语主导权,说话在精不在多	252
面对话语攻击,以彼之道还施彼身	254
诱敌深入,巧妙打破对方提防	256
以理服人,以证取信	258
利用最后期限,赢得谈判优势	260



第五篇 社交强者,领导说话讲究面面俱到

第19章 ■ 破冰驱寒,每个领导都应是寒暄高手 267

谦逊和蔼,自报家门更显风度 268

嘘寒问暖,熟人之间表达心意 270

深谙客套,人际交往游刃有余 273

适可而止,寒暄也要有个度 275

客套话语,领导因人因时而异 278

第20章 ■ 洒脱干练,应酬有道方能把酒言欢 281

领导会祝酒尽兴,口才是关键 282

领导也要不吝赞美,诚意有加 284

话题得当,领导独乐乐不如众乐乐 287

有礼有节,面对同级或上级的敬酒之道 289

面对下属,哪种敬酒词最合适 292

第21章 ■ 学会拒绝,和气之中巧妙周旋 295

面对他人请求,如何婉转拒绝 296

安慰与肯定,拒绝下属时必备的“止疼药” 298

易地而处,回绝上级时不可少的“护身符” 301

在一片赞美声中,委婉拒绝他人 303

巧拒敬酒,保护自己亦顾及他人 306



第 22 章 ■ 收放自如,把握与人谈话的分寸 309

领导话语真诚,面带微笑 310

惺惺相惜,讲话创造共鸣 312

亲和待人,领导适度示弱 314

适可而止,保护彼此的“刺” 317

避谈隐私,和谐氛围以尊重为基础 319

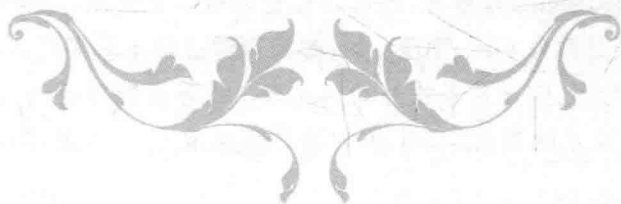
参考文献 323

第一篇 一流口才,为领导打造卓越风范

著名领导力大师沃伦·本尼斯曾说:“领导者与常人的区别在于,领导者能够把握说话的技巧,清楚明白地表达人类共同的梦想。”口才是领导风范的重要组成部分,纵观古今中外卓越的领导者,他们无一不是说话的高手。

第1章

提升领导口才,说话就是管理力



美国前总统尼克松曾经说过:“凡是我所认识的重要领袖人物,几乎全都掌握一种正在失传的艺术,那就是特别擅长与人作面对面的交谈。我认为这个共同点并非偶然,领导即说服。一位领导人如果不能在交谈时吸引人、打动人,那么,他大概也说服不了人,因此也未必能成为领导人……”作为一个领导者,是否能管理好下属,口才是关键。



领导力体现在口才力上

一个领导者的口才力直接体现了其作为领导的管理能力。大凡一个卓越的领导者,都拥有很强的口才力。试想,作为一个管理着几百甚至上千位员工的领导者,如果连话都不会说,那么他又有什么能力管理好自己的公司或团队呢?简单地说,管理离不开好口才,没有好口才也不太可能成为卓越的管理者。在日常工作中,不管是哪一个行业或哪一个层级的领导,都是一个群体或团体活动的筹划者、指挥者和管理者。无论是作决策、安排工作、部署任务,还是教育下属、管理下属,都需要通过口才来实现。当然,作为一名称职的领导者,应该具备较好的口才力。领导者管理下属的过程其实也就是展现其口才的过程,口才作为领导者必备的一项基本功,千万不可忽视。

一个领导者的口才力,不仅会对领导活动的顺利开展和领导目标的顺利达成产生巨大的影响,还会对领导者个人的形象起到至关重要的作用。这是因为,在日常工作中,领导对下属的一切管理工作都需要通过语言沟通来完成。任何一个领导所管理的群体或团队可以是几人或几十人,可以是几十或上百人,也可以是几百或上千人。领导者每天都要发号令、下指标、作总结,以此实现领导的目标。而这一切管理工作的开展和落实,始终离不开领导者的口才力。可以毫不夸张地说,一个领导者若是口才卓越,相应的,他的管理能力也是非常出色的。一个领导者要想提高自己的管理能力,增强自己的领导能力,就必须努力提高自己的口才力。因为,管理离不开好口才。

1858年,林肯在竞选美国上议院议员的时候,在伊利诺伊州南部进行了演说。那时蓄养黑奴的恶霸们对废奴主义者非常仇恨。但在演讲中,林肯说:“南伊利诺伊州的同乡们,肯塔基州的同乡们,听说在场的人群中有些人要和我作对,我实在不明白为什么要这样做,因为我也是一个和你们一样爽直的平民,那我为什么不能和你们一样有着发表意见的权利呢?好朋友,我并不是来干涉你们的人,我也是你们中间的一人,我生于肯塔基州,长于伊