



你是、道 能说会道 的人全集

充分展示自我，给人留下良好印象的机会，
达到以一抵百，事半功倍之效，

展现说话的“顶尖技巧”，

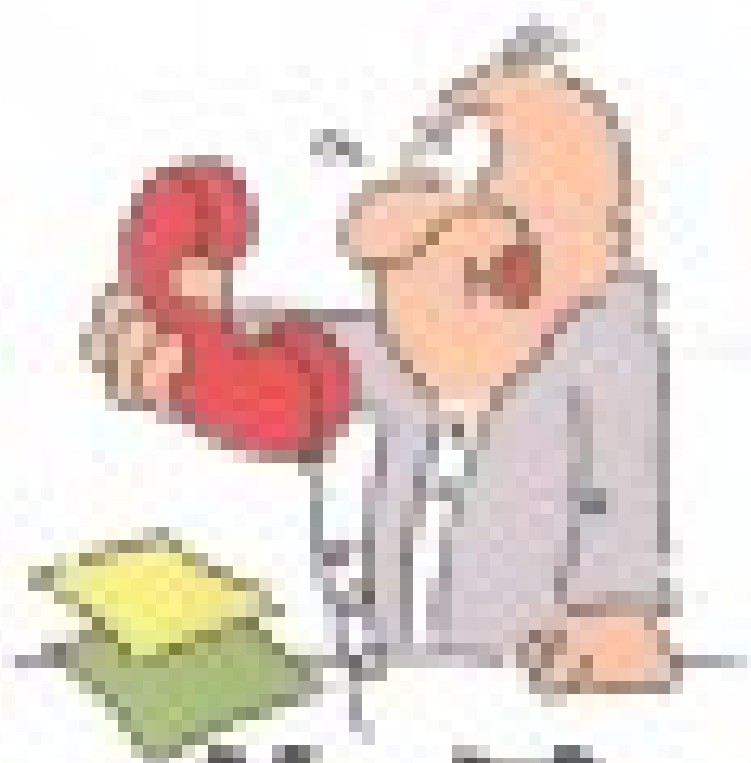
揭示说话的“盖世秘笈”，

能说会道彰显个人才智，说话要有学问，必须讲究技巧

张铁成◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS



你是能说道的人全集

REINOLDO RUBIO



你是 能说会道 的人全集

张铁成◎编著

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

你是能说会道的人全集/张铁成编著. —北京: 新世界出版社, 2008.10
ISBN 978-7-80228-796-9

I. 你... II. 张... III. 语言艺术-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 151432 号

你是能说会道的人全集

策划: 梁小玲

作者: 张铁成

责任编辑: 梁小玲

封面设计: 创品牌

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷: 九州财鑫印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 340 千字 印张: 20

版次: 2008 年 10 月第 1 版 2008 年 10 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80228-796-9

定价: 39.00 元



前言

QIAN YAN

说话能力是一个现代人必备的素质之一。能说会道会给你带来好运气和财气；拥有一副能说会道的口才，就等于拥有了辉煌的前程。破解口才出众之谜，指引口才提高之道，口才是人生左右逢源的法宝，口才是打开心灵的金钥匙。说话作为人们最简单、最直接的表达方式，它的重要性是不言而喻的。我们已经告别了那种“鹦鹉能言，不离于禽；猩猩能言，不离于兽”的人云亦云的语言时代。综观中国历史，会说话的人上自王侯将相、政坛领袖，下至平民百姓、凡夫俗子，可谓是比比皆是。

卡耐基说：“口才不是低水平的人考虑的问题，而是高水平的人试图办成大事的杀手锏”。交通工具、通讯工具、口才是现代生活的三大工具，所以，“能说会道”将是畅行天下的最引人瞩目的“金字招牌”！

说话的要领并不在于以幽默风趣的口吻及华丽的辞藻把对方迷得团团转，或是运用高深的哲学理论，让对方崇拜自己。说话的真意在于将告知的讯息正确地传达至对方的内心，以有组织的理论使对方更正确地认清事实。

然而，以讲求理论的主张，可是件令人受不了的事。为了增加自己的交际范围而进行的谈话，与谈论道理有所不同：它必须要具有休闲与幽默的特质。只是，在深受儒家思想影响之下，很少人是富有幽默感的。

让别人感到有趣、说话的内容值得一听、很高明地赞同别人的意见、不和他唱反调、在分手的时候总是留下一点让人回味的情趣；具备了这些技巧，就能引起人想要继续交往的念头。

让人一看就觉得无聊，总是说些没有营养的有色笑话或鸡毛蒜皮的琐事，这样的人很容易让人敬而远之。

如今并不是“沉默是金”的时代，在这个凡事都讲求迅速的社会，想以沉默来让大家了解，恐怕等不到那个时候一切就已经结束，留给大家的误解也没有澄清的机会。

因此，现代人必须借着言词来表达自己的想法，不擅言词的人虽然可以用沉默来



你是能说会道的人全集

避免暴露自己的缺点，但他只要一开口马上就会露出破绽，要培养说话技巧就是这个道理。

说话技巧的理论有（1）归纳法（2）演绎法二种。前者是由各个具体的事态，导出重点与法则；后者则是由理论来说明特殊的事态

要采用前者就必须具备很充足的事例，资料与数据必须具有充分的说服力，后者则需要广泛地了解各种理论，并且能够融会贯通地应用在恰当的例子

上。

偶尔也可以举“极端的事例”为证

说话技巧的应用，是为了要让对方了解自己内心的本意，为了更有效地达到这个目的，偶尔也可以利用“极端的事例”来说服对方。

例如，某君因为不受上司的赏识而打算辞职。一般人大概都会劝他打消这个念头或是予以安慰，但往往还是不能改变他的心意。这个时候倒不如举一些极端的例子来挫挫他的锐气。

“这么说，只要能得到上司的赏识，就算叫你贩毒你也愿意吗？”

“不：我对目前的工作感到很满意，只是……”“这么说，你并不讨厌目前的工作嘛！而且工作能够让你感受到生命的价值，只是有些人际关系的苦恼罢了，你的人生观就是宁可为了人际关系苦恼，而否定其中的正面意义嘛！”

原本这种极端的例子并不正确，把正当的工作和不法勾当相提并论并不恰当，但把这种极端的例子塞进对方狭隘的思绪里，却正好可以发挥作用。

与朋友交往，并不需要什么特殊技巧来驳倒对方，而是要让自己所说的话很容易让对方接受。在现代这种信息发达而凡事讲究速度的时代，以实际的例证或数据，更有利于在短时间内得到结论。

有些人喜欢引用一些历史典故来说服对方，其实这未必适用于现代的状况，倒不如举些周围的实例比较有效。

现代人也有喜好夸大的趋势，所以在车厢广告、电视短片中都常会出现一些运用极端事例来打动人心的宣传。在朋友关系中，稍微举一些极端事例并不算是夸大，这不过是为了要弥补平凡事例不足以说明的状况罢了。

《你是能说会道的人全集》一书分别从与人相处、社会交际、求人办事、职场进展、商业谈判、营造生活、演讲论辩几个方面向你进视、剖析语言的奥秘。通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，讲述了与不同的人交往中如何巧妙说话和在不同的情景怎样得体表达的实用方法。

一旦你掌握了书中的原则，就能够迅速改善自己的处世能力，提升自我形象，增加在生活中办事成功的比率，不断迈向成功的境界。



目 录

MU LU

一、与恋人相处的口才技巧

- 第一次与可能的异性情侣交谈要自然 / 2
- 从细微之处赢得自己喜欢的女性的心 / 3
- 巧妙地向所爱的人表达自己的情感 / 4
- 用委婉、含蓄的语言获得对方的尊敬和好感 / 8
- 轻轻地说一句“我爱你” / 10
- 与女友发生冲突时要采取积极有效的对策 / 11
- 拒绝别人求爱的技巧 / 12

二、与爱人相处的口才技巧

- 把握住说话的时机 / 16
- 得体地与爱人进行感情交流 / 17
- 爱、赞美和耐心是幸福之源 / 18
- 不要只是各持己见地进行争执 / 19
- 夫妻之间吵架应把握的几条准则 / 23
- 积极避免和化解夫妻间的矛盾 / 24

三、与陌生人相处的口才技巧

- 用得体的语言奠定成功人际关系的基础 / 28
- 和陌生人搭讪的技巧 / 29



你是能说会道的人全集

- 三个最有用的谈话开端 / 32
- 把握好与陌生人说话的分寸 / 33
- 与陌生人进行最好的谈话 / 36
- 用“错答”技巧拒绝陌生人 / 39
- 向陌生人道歉的策略 / 40



四、和朋友相处的口才技巧

- 获得朋友好感的秘诀 / 44
- 增进和朋友聊天的技巧 / 46
- 在朋友面前恰到好处地运用幽默 / 47
- 得体地安慰朋友的技巧 / 49
- 巧拒朋友，避免麻烦 / 50
- 得体地拒绝好友借钱的要求 / 53
- 把逐客令说得美妙动听 / 54
- 在朋友家做客时的言谈举止 / 55
- 对好朋友也要客气有礼 / 56



五、面试和求职时的口才技巧

- 面试时要讲究交谈技巧 / 60
- 用问问题的方式显示你对公司的关心与兴趣 / 61
- 表达自己的真实意愿 / 61
- 以适当的方式展示自己的特长 / 62
- 妥善回答面试中的敏感话题 / 63
- 把握好探问薪酬的分寸 / 65
- 面试中在言谈方面应回避的错误 / 67
- 成功地通过电话求职 / 69



六、和上司相处的口才技巧

- 得体地向上司请示汇报工作 / 72
- 通过和上司谈话密切彼此关系 / 73





积极争取得到上级的提拔	/ 74
在上司面前表现老练的魅力	/ 76
机灵、嘴巧为上司解脱尴尬	/ 77
适当恭维，让上司觉得舒服	/ 78
阐明自己的不同见解而不冒犯上司	/ 79
巧妙拒绝领导委托的某些事	/ 81
得罪了上司如何挽回不利局面	/ 84

七、与同事相处的口才技巧

与同事进行轻松愉快的交谈	/ 88
保持同事间的良好关系应注意的言行细节	/ 90
职场交谈的礼节	/ 92
同事间谈话须掌握的分寸	/ 94
不适宜在办公室里说的几种话	/ 95
和同事说话时必须要避免的“招人烦”的习惯	/ 98
从说话方面表示对同事的理解	/ 99
巧言称赞不漂亮的女性	/ 101
进行温和的讨论而不是争吵	/ 103
和同事进行富有成效的讨论	/ 104
采取灵活的策略拒绝同事	/ 105
向同事道歉的方法	/ 108

八、与下属相处的口才技巧

使下属既尊重你又服从你的命令	/ 110
领导和下属谈话的艺术	/ 111
如何吸引下属的注意力	/ 113
向下级通报坏消息的技巧	/ 114
得体地拒绝员工的某些要求	/ 116
采取巧妙的方法训诫下属	/ 118
利用语言的技巧应对下属的借口	/ 119
批评下属的原则和技巧	/ 120



你是能说会道的人全集

把赞扬当作一件礼物 / 122

正确处理下属的抱怨 / 124



九、日常交往和沟通的口才技巧

在社交活动中说话的艺术 / 128

根据不同的情况巧妙插话 / 130

克服说话时啰唆的毛病 / 131

倾听对方讲话也是口才的体现 / 133

保持对方的谈兴 / 135

抓住机会打断对方的谈话 / 136

求人办事要使用适当的语言 / 138

最容易打动对方的求人技巧 / 140

轻松地向人借到你所需的东西 / 143

表达感谢之情有许多讲究 / 144

掌握好安慰别人的分寸 / 146

使你的安慰取得雪中送炭的效果 / 147

宴席上说话要有节制 / 148

开玩笑要把握好尺度 / 150

尽量避免说话遭人误解 / 151



十、打电话的口才技巧

打电话与面对面对话有所不同 / 154

打电话的注意事项 / 155

更圆滑老练地过滤电话 / 157

应对打麻烦电话的人 / 159

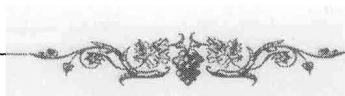
避免对方在电话中说起来没完 / 160



十一、说服别人的口才技巧

有效说服别人的四个步骤 / 164

说服别人的实用而简便的方法 / 166





有效说服别人的十大秘诀	/ 168
要了解别人的真实想法	/ 170
先接受对方的想法	/ 170
先强调其能力, 满足其自尊	/ 171
从对方喜欢的事物着手	/ 172
顺着对方的思路去说服	/ 173
以缓和的手段和坚定的目标去说服	/ 174
使用无言战术来达到目的	/ 177
恰当地运用比喻	/ 178
采取“谏中含谏”的说法来劝解	/ 182
针对对方的心理弱点进行说服劝阻	/ 183

十二、推销的口才技巧

对顾客表现出热情	/ 186
讲好开场白, 为推销铺平道路	/ 187
采用形象、生动的讲解用语	/ 189
吸引顾客注意的几种技巧	/ 190
用提问法引起客户的兴趣	/ 192
从客户的兴趣或爱好着手	/ 194
把顾客赞美得愉悦舒坦	/ 195
把握说明自己商品的分寸	/ 196
使用有利于与顾客建立真诚关系的语言	/ 197
适时巧妙地给顾客提建议	/ 198
在推销中有效答复顾客的问题	/ 199
让客户充分表达他的意见	/ 200
间接反驳, 避免争论	/ 202
面对异议, 成功地推销你的主意	/ 204
妥善处理顾客提出的异议	/ 206
说服抱怨价格太高的顾客	/ 209
以积极的态度帮助对方“考虑一下”	/ 210
连连说“谢谢”以打消对方的抵抗情绪	/ 211
环环紧扣, 逐渐靠近目标	/ 212
满足客户的挑剔心理	/ 213



你是能说会道的人全集

运用幽默化解被动局面 / 214

向顾客道歉的技巧 / 215



十三、谈判的口才技巧

重视合作性谈判的细节 / 220

原则性与灵活性兼顾 / 221

通过巧妙发问了解对方的真实意图 / 222

运用模糊的语言为自己争取利益 / 223

努力削弱顾客反对的意见 / 225

从对方的需要出发，循循善诱 / 227

先削弱对方的立场 / 228

随时准备说“不”以掌握主动权 / 229

适时沉默是一种明智行为 / 230

适当地反弹一下再答应对方的要求 / 232

先让对方投入大量时间再杀价 / 233

先套出对方的底价再杀价 / 234

巧用西班牙米饭原则 / 235

使用挑剔性的语言砍价 / 237

巧妙避开和卖方针锋相对的僵局 / 237

战胜不太友好的谈判客户 / 238



十四、演讲的口才技巧

把成为能言善道者当作目标 / 242

成功地进行演讲 / 244

使你的言谈富有新意，不落窠臼 / 247

使自己的演讲符合听众的口味 / 248

用通俗的比喻来解释清楚 / 248

在演讲中讲好一个故事的要领 / 250

克服怯场心理 / 251

避免和控制演讲中的冷场 / 252

采取不同的措施控制搅场 / 253





- 在自己不是“主角”的情况下发言宜简短 / 255
针对不同场合做好即席发言 / 255



十五、辩论的口才技巧

- 辩论和寻常的谈话是不同的 / 260
表达不同意见的秘诀 / 261
偷换概念以达到诡辩的目的 / 262
巧用“二难推理” / 263
反戈一击，陷对方于被动 / 264
化抽象为具体，化深奥为浅显 / 264
抓住关键问题 / 265
用对比性材料来否定对方的观点 / 266
用对方的论据反驳他 / 266
给对方限定苛刻的条件 / 267
日常生活中反驳别人的技巧 / 268



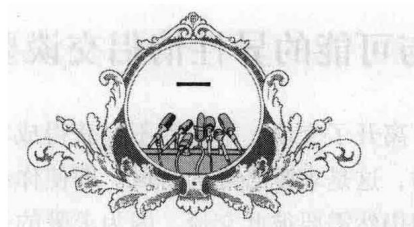
十六、面对窘境和困境的口才技巧

- 面对险境积极地进行自我辩解 / 274
巧妙应对羞辱你的话 / 275
明智地应答棘手问题 / 277
用机智和口才化解难以回答的问题 / 280
应对“不便回答的问题”的技巧 / 281
故意曲解对方的原意 / 284
会委婉地把“词锋”隐遁 / 285
含糊和模糊胜过“准确” / 286
巧妙地回答超出能力范围的问题 / 289



十七、辩解和道歉的口才技巧

- 言语出现失误时要积极弥补 / 294
- 受冤时可以为自已积极辩解 / 296
- 引出显然荒谬的结论 / 298
- 巧妙转移话题 / 299
- 为自己的失败辩解 / 300
- 别忘了站在对方的立场上讲话 / 302
- 给自己的错误“拔高” / 303
- 必要时可采取一些诡辩的策略 / 304
- 向别人道歉，以争取对方的谅解 / 305



.....

与恋人相处的口才技巧





第一次与可能的异性情侣交谈要自然

言辞威力无穷。离开了交谈，求爱就不会获得成功。一对情侣在进入热恋之前，需要互相表白，这是求爱必经的阶段。即使你在向一个和你语言不同的外国女人求爱，你们仍然需要彼此交谈。因为求爱的音调在北京话里也像巴黎的法语那样甜蜜。在求爱过程中，如何表达言辞比言辞本身的含义更为重要。

事实上，我们在求爱时说的许多话一般来讲都没有多少含义。“你好！”“你好吗？”“今天天气很好，是不是？”“怎么回事？”等都是一些应酬话。在求爱中，言辞可能毫无意义，即任何内容都无关紧要。但是千万不要以为求爱时所讲的话都不值得一提。男女一开口就会揭示他们自身的许多秘密。才智、教育、社会地位、爱好或厌恶，都会一股脑儿地流露出来。

因为一开口就会暴露，求爱中的交谈确实十分艰难。你会觉得，当你与吸引自己的人说话时，就像经历一场严厉的审讯。事实上，交谈是一个非常严峻的考验，许多男女都因为话不投机而没能结成伉俪，有的则历经数载，终以相互抱怨或僵硬的对白而告结束。

第一次与可能的异性情侣交谈是十分痛苦的。当女人意识到她是在与一个将来的亲密情人和终身伴侣交谈时，她总是存在着一定程度的紧张、矛盾心理：既想熟悉，又想避开。一方面她希望同你接近，另一方面她又害怕同你太接近，她需要在二者之间取得平衡。例如，当一名女子对一名男子说话时，她的眼神总有些紧张，她心里嘀咕着：“我朝他看的时间是不是太长？”——那样他也许会觉得她太风骚轻佻。或者“我向他望的时间是否还不够？”——那样他也许会觉得她太孤傲冷淡。总之，一方面她在说话，另一方面她也在权衡两性的差异会有哪些影响。

许多人认为，只要开口，就得意味深长，不然就闭口不言。远在17世纪，哲学家约翰·威瑟斯庞就告诫人们：“无话不要找话。”应该说，这是一个好主意，但在求爱时却行不通。“空洞的”讨欢心的交谈是求爱的宝贵武器。在诸如核科学家开会时，无话不要找话说，但一般的聚会时却不行。在聚会时，语言接触比聪明才智更为重要。

你可能认为，女性与你交谈之前需要听到比“我喜欢您这件连衣裙”和“你的头发看起来美极了”更高雅的评论，但是事实并非如此。这些揭示个人



兴趣的评语比诸如“您对中东和平进程有何看法”的“高雅”言论更为奏效。

在求爱中最难的一件事就是开场白。但只要你不炫耀才华或故弄玄虚，事情就容易多了，开场白是进行接触的第一步。“嗨！”“这种酒味道怎样？”“这次聚会真开心！”——这些话就足以表达你的兴趣，打破陌生人的防护罩。人与人之间就是这样表现最初的爱慕之情。

下面是一位男子求爱时的开场白：

“嗨（微笑）！我想与您聊一聊，看看我们是否有共同之处（走近，站在前面）。您看上去像一个十分有趣的人（露齿而笑）……我们是不是聊上——（看看手表）五分钟，假若聊完后您想要我离开，我就走（眉毛倒竖，就像一头凶猛的野兽）。”

显然，这位男子的开场白比较成功。



从细微之处赢得自己喜欢的女性的心

女性有不同于男性的欲求，女性更有区别于男性的弱点。在交往中，一个想征服女性的男性，必须懂得这几点：女孩子正眼巴巴地等着你去追求，女孩对你的害羞非常着急，女孩喜欢人家奉承她，女孩喜欢你温柔地体贴她，女孩喜欢幽默风趣的男孩，女孩欣赏见闻广博有胆有识的男孩，女孩不喜欢急不可耐的男孩。

记住了这几点，如果你想赢得一个女孩的芳心，有这样几件事值得一做：

（1）鼓起勇气，走向你想亲近的女孩

有一个女孩对我说：“凡是女孩子，对男孩的追求都会感到高兴。”还有一个女孩说：“那些畏畏缩缩的男孩真让人生气！男孩应主动为自己创造机会，我可不会先开口，除非我已经非常爱他。男孩子应首先表明心意。一个男孩若没有勇气追求女孩，就太没出息了。我们耐心等待，期望着男孩子的大胆追求，可他们竟然令人失望，真是急死人了。”

给自己打打气吧！也许你欲接近的女孩正期待着你。即便失败，难堪是一时的；倘若成功，快乐却是长久的。鼓起勇气，就等于成功了一半。

（2）赞美对方

女性都喜欢接受人家给予的适度赞美。无论对于容貌、行为、服装、发型，甚至指甲尖，都希望得到赞美。对女性“你好美”这样的话，一次也不