

李华◎著

鼎力推荐

天一集团总裁——孟庆龙

百度培训主管——张超

醒狮教育集团总裁——张京梅

聆听大师的经验 突破语言障碍 提高说话的能力 创造辉煌人生

一分钟打动人心的88个说话技巧

# 口才胜金



李华◎著

聆听大师的经验 突破语言障碍 提高说话的能力 创造辉煌人生  
一分钟打动人心的88个说话技巧

# 口才制胜金



九州出版社  
JIUZHOU PRESS

### 图书在版编目(CIP)数据

口才胜金:一分钟打动人心的82个说话技巧 / 李华著.

—北京:九州出版社, 2010. 8

ISBN 978 - 7 - 5108 - 0593 - 6

I. ①口… II. ①李… III. ①口才学—通俗读物  
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第135123号

### 口才胜金:一分钟打动人心的82个说话技巧

---

作 者 李 华 著

出版发行 九州出版社

出 版 人 徐尚定

地 址 北京市西城区阜外大街甲35号(100037)

发行电话 (010)68992190/2/3/5/6

网 址 www.jiuzhoupress.com

电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 710毫米×1000毫米 16开

印 张 17

字 数 220千字

版 次 2010年9月第1版

印 次 2010年9月第1次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5108 - 0593 - 6

定 价 30.00元

---

★版权所有 侵权必究★

## 前 言

我们都生活在人与人构成的社会中，这就注定我们每个人都要与人打交道，与人打交道就要说话，就要通过语言来表达自己的思想、建议、计划和目的，就要沟通、辩论、说服和谈判。古人说：“一言可以兴邦，一言可以误国。”可见会说话是多么重要。大至安邦治国，小至家庭和睦都与说话密不可分。常听人说，巧舌如簧的人能够用一根头发牵动一头大象。虽然这话有点夸张，但也说明说话在人们日常生活和工作中显得异常重要。

可是，说话人人都能，但能说不等于会说，有人“口吐莲花，字字珠玑”，有人“巧舌如簧，而听者寥寥”，更多的人却是“茶壶煮饺子，有话倒不出来”。境界有高下，效果也就有霄壤之别。大体上来说，会说话的人朋友多些，不会说话的人朋友少些。

然而，什么叫会说，什么叫不会说呢？口若悬河，滔滔不绝，出口成章，庄谐杂出，旁征博引，引经据典，固然是好口才，然而语言学家王力说：“泼妇骂街往往口若悬河；走江湖卖膏药的人，更能口若悬河，然而我们并不承认他们就等于会说话。”还有人认为，“巧编故事犹说真，欺世骗人不露色”便是会说话，然而我们也看到了，那些人最后终是“聪明反

被聪明误”，到头来功夫用尽了，马脚也露出来了，最终还是落得个为人所唾弃的下场。

还有人认为，话既难说，那就少说为妙，干脆三缄其口好了，殊不知你越这样想，越容易出错。因为不善于说话的人，哪怕只说一句两句，也会让人讨厌的。这犹如不会写文章的人，才写四五句，已有三句是废话了，而文章高手，一部长篇，也很难见到可有可无的句子！

人生在世谁能无话？说话是人生中必不可少的事。会说话，可以让你在朋友面前谈笑风生，侃侃而谈；在恋人面前蜜语甜言，爱意无限；在上司面前不卑不亢，应付自如；在陌生人面前落落大方，彬彬有礼；在演讲台上妙语生花，潇洒自如；在论辩坛上雄智多辩，巧舌能战。

让感情之泉从心海中自然地流出，急，流之本；缓，流之本也。说话的技巧，便在其中。

## 目 录

### 基础篇：口才是人一生的资本

#### 第一章 一个人的言谈是他独特的魅力标签

一“语”定乾坤，你的言谈是你最直接的代表 / 3

得体的口才让你脱颖而出 / 6

敢做更要敢说，彰显自我个性 / 9

#### 第二章 好口才有助于推动成功的步伐

好马在腿，人再优秀也要靠嘴 / 12

一句好话比一天的工作更重要 / 15

升迁道路少不了优秀的交际 / 18

赚钱吃饭靠头脑，更少不了一张嘴 / 21

#### 第三章 恰当的交流是通往幸福的阶梯

幸福生活也需要甜言蜜语 / 25

一张好嘴成就一生好运 / 29

好人缘，要靠好口才 / 31

口头上的关心有时比实际行动还重要 / 34



## 修炼篇：修炼口才七十二变

### 第四章 练就好口才，首先要克服恐惧

好口才并非天生，每个人都能练就 / 39

表达自己，不做沉默的“智者” / 42

感谢一定要“说”出来 / 44

敢于说话，努力克服紧张情绪 / 47

强迫自己在众人面前说话，是克服恐惧的法宝 / 50

不要把说话当成负担 / 53

### 第五章 广博的知识才能让你有话可说

你接触的人千千万万，你的脑存量就要包罗万象 / 56

言之有物，才能不会让人看低 / 60

吸收书本知识，并加以灵活运用 / 62

休闲娱乐等话题是打开感情的窗口 / 65

### 第六章 掌握技巧，强化说话水平

寓庄于谐，营造和谐愉悦的氛围 / 68

恰当赞美是最美丽的武器 / 71

顺毛摸永远强过逆鳞捋 / 74

善意的谎言也有力量 / 77

正话反说凸显智慧本色 / 80

### 第七章 说话要风趣幽默

别把滑稽当成了幽默 / 83

玩笑也不要开得过头 / 86

化解尴尬，让谈话顺利进行 / 89

## 第八章 轻松化解困境，说话也能圆满

退一步，前方可能不只海阔天空 / 92

学会利用模糊语言，不会有错 / 95

有时含蓄要比打开天窗说亮话好 / 98

学会自我调侃 / 101

求人办事，你并没有丢面子 / 104

## 第九章 说话知情趣，因人因地而异

了解对方，才能进行针对性的交谈 / 107

见什么人说什么话 / 110

说话要看场合，到什么山唱什么歌 / 113

察言观色，使沟通顺利进行 / 116

## 第十章 不要忽略肢体语言的作用

无意识的小动作也会出卖你自己 / 118

说话时正视对方，是尊敬，更是探视 / 121

巧用肢体语言，增进与对方的感情 / 124

## 第十一章 避开禁忌，这样说话才让人喜欢

永远不要忘了给人留个台阶 / 127

不做浇灭别人谈话热情的冷水 / 130

说话需打圈绕弯，少直来直去 / 133

永远避免和对方争论 / 136

## 实战篇：好口才走遍天下

## 第十二章 演讲激情四射，辩论稳操胜券

精妙的开场白才能抓住人心 / 141

演讲者要在有限的时间里恰当“煽情” / 144

辩论中给对方设“陷阱”不是小人之为 / 147





辩论者就是要紧抓对方的“小辫子” / 150

## 第十三章 谈判桌上也能稳操胜券

以退为进，看似妥协实则紧按其“命门” / 153

留足后路，避免把话说得太死 / 156

满足不同谈判对手的心理需求 / 159

善用谈判中的威胁，逼迫对方接受自己的条件 / 162

巧妙转移话题以缓和谈判气氛 / 165

## 第十四章 好口才赢得好人气

别跟“上帝”争辩，要勇于“示弱” / 168

对待不同的顾客需要不同的口才 / 172

顾客喜欢什么，你就谈什么 / 175

面对“谢绝推销”时该怎么办 / 179

认可与赞美比金钱更可贵 / 182

运用技巧，激发顾客的购买欲望 / 185

## 第十五章 与同事交流其乐无穷

绕开办公室不宜谈论的话题 / 188

做办公室里的风趣高手 / 191

避免招人烦的说话方式和习惯 / 194

保持微妙距离，交浅不可言深 / 197

酒桌如战场，说话更要注意分寸 / 200

## 第十六章 做上级眼中的好员工，下属心中的好领导

和领导不同意见时，要小心提 / 203

学会说领导喜欢听的话 / 206

拒绝上司有绝招 / 209

巧言化解同上司的危机 / 212

领导下命令也和蔼 / 215

做会训诫下属的领导 / 218

对下属不要吝啬赞扬的语言 / 222

<b>第十七章</b>	<b>谈情说爱，蜜里调油</b>	
	用斗嘴的方式来增进恋人之间的感情	/ 225
	恋人之间的问话艺术	/ 228
	赞美异性要有技巧	/ 231
	保持热恋时的说话技巧	/ 234
<b>第十八章</b>	<b>美满幸福生活也要口才来润滑</b>	
	老夫老妻也不可缺少甜言蜜语	/ 237
	婆媳最难处，会说话让你成功一半	/ 240
	女婿要行动，更要会哄丈母娘开心	/ 243
	家庭成员相处幽默不可缺	/ 246
	同密友该客气时也要客气	/ 249
	逐客令也要说得委婉动听	/ 252

## 基础篇：口才是人一生的资本

一个人的言谈是他独特的魅力标签

好口才有助于推动成功的步伐

恰当的交流是通往幸福的阶梯



## << 第一章

### 一个人的言谈是他独特的魅力标签



#### — “语”定乾坤，你的言谈是你最直接的代表

语言是我们表达自己的想法、思想以及感情的直接媒介，反过来说，我们说话的内容和方式，直接反映了自己的素质、修养以及品行，而这些因素都将直接影响到别人对我们的评价。比如，如果我们能做到言之有物、风趣幽默、谈吐文雅，就会给人留下良好的印象；如果讲话毫无特色，甚至恶语伤人，就会令人反感讨厌。我们在和别人见面的时候，你说的第一句话，或者是你说的某句话，就决定了他对你的看法，它的重要性甚至可能胜过你之前所有的精心准备，也胜过你在其他方面的表现。

#### 案例分享

美国有一位青年为了引起著名富翁贾鲍尔·吉勃斯先生的注意，整天在他身边作出各种引人注目的举动，然而却都毫无结果。有一天，他看到



欧·亨利曾经说过的一句话：“‘存在’只是原味的面团，你需要加入一些‘谈话’的葡萄干！”于是，他深受启发，直接闯进了吉勃斯先生的办公室，并且请求他至少给他一分钟的时间，让他讲一两句。吉勃斯先生眼看很难拒绝他，于是也不抱希望地接见了。就是这几分钟之内的几句话，彻底改变了这个原本穷愁潦倒的青年的命运：吉勃斯先生很快就发现了这位年轻人的巨大的潜能，和他越谈越投机，最后很自然地给了他一份工作，而这位青年也不负所望，渐渐成为吉勃斯先生庞大事业的重要助手。

### 经验总结

要从一个默默无闻的青年，成长为一个商界举足轻重的成功人士，其中关键的一步就是直接向重要人物介绍自己，而且是口头上的。尽管他曾做过许多其他方面的努力，但真正有效的却是直接的言谈，这充分说明了言谈所具有的力量。当然，言谈之所以重要，最为根本的是因为它个人形象、能力、品行的直接反映，而不是因为“花言巧语”具有欺骗性。

事实上，口才并不像一般人所认为的那样，只是“耍耍嘴皮子”，它是一个人的综合能力的体现。那么，如何让言谈能够更好地为自己的形象服务呢？

**首先，必须具备真正的才干和能力。**

他必须具备相当的知识储备、生活阅历和对说话对象的熟悉度。只有这样，才能言之有物，不让人觉得你虚有其表、夸夸其谈。

**其次，要具有敏锐观察力，并且能深刻认识事物。**

只有这样，他说出来的话才能紧紧抓住问题的核心，接触到最关键的问题。

**此外，还应该具有严密的思维能力。**

一定要懂得准确分析、判断和推理，才能把话说得滴水不漏。

**最后，还必须掌握说话的基本艺术。**

比如表达流畅，词汇丰富，以及临危不乱的气质等。

总之，口才反映的是一个人整体的能力，它所呈现的是我们最为全

面、直观的形象。如果要让自己的形象更好地体现出来，就必须从以上各个方面加以努力。

#### 专家点拨：

1. 如果你想给人留下一个好印象，就必须具备不俗的言谈。口才所能表达的信息，远远超过口才本身，它在很多情况下比你在其他方面的努力更能打动别人。

2. 不要以为口才就是夸夸其谈，它只是要让真实的你更好地展现在别人面前。要真正改变别人对你的看法，你所要做的并不仅仅是钻研口才，而且需要脚踏实地地提高自己各方面的综合能力。



### 得体的口才让你脱颖而出

人们的言谈所具有的巨大威力，一直为人们所重视。南北朝时期的刘勰曾经说过：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”既然口才具有如此巨大的威力，那么那些拥有好口才的人，当然就能与众不同；而不会说话的人，则会“泯然众人”了。

现代社会，人们互相之间的交往日益频繁，但人们的相处，说到底都是从交谈开始的。拥有才能的人可能有千千万万，但要被人认识，要脱颖而出，就必须与人交谈，有时甚至还必须“毛遂自荐”。如果不会借助口才，就很难让别人看到自己的特别之处，也就无法让人“另眼相看”，在竞争激烈的现代社会则更是如此。我们常常看见，许多口才出众的企业家，同时也往往是口才方面的成功者；而朋友们在一起，那些口才好的人，往往更加容易在无形中成为“领袖”，受到其他人的推崇。

### 案例分享

杨澜是我国非常著名的女主持人。众所周知，我国主持人行业的竞争是非常激烈的，要想在众多主持人中表现突出，杰出的口才是必不可少的能力之一。

在踏入主持人行列不久，杨澜曾到广州市担任某演出活动的主持人。





当演出到中途时，她在下台阶时不小心摔了下来。当时，现场就有非常多的观众，而电视机前的观众自然也不少。出现这种情况，很多人都替杨澜捏了一把汗，但杨澜并没有慌张，她沉着地爬了起来，微笑着对台下的观众说：“俗话说，‘人有失足，马有失蹄’。大家一定认为，我刚才‘狮子滚绣球’的表演还不熟练吧？看来这次演出的台阶还真不那么好下哦！但台上的节目一定会很精彩，不信，请瞧他们。”

她话音刚落，会场就立刻爆发出热烈的掌声。有的观众还大声说：“广州欢迎你！”

### 经验总结

杨澜这段即兴的说话，不但为自己摆脱了尴尬的处境，而且展现了她非凡的口才，让更多的人认识了她，见识到了她的机智、幽默。很难想象，如果换作口才一般的主持人，可能就造成一直很尴尬的场面，但杨澜却能够凭借自己优秀的口才，非常机智、幽默地进行了处理，这样就变成了表现她的最佳机会。

口才，确实是我们的诸多一种中最难能可贵的能力。会说话的人，到