



我最想要的 说话艺术

教你成为领导身边的大红人

WOZUIXIANGYAODE
SHUOHUAYISHUDAQUANJI

韩 焘◎编著

语言能力是人们驾驭人生、改造生活、追求事业成功的无价之宝，
是通往成功之路的法宝。

黄河出版传媒集团
宁夏人民出版社
全国百佳出版社
中央编译出版社
CCIP
Central Compilation & Translation Press



我最想要的 说话艺术

教你成为领导身边的大红人

韩 焘◎编著

语言能力是人们驾驭人生、改造生活、追求事业成功的无价之宝，
是通往成功之路的法宝。





说话的能力是一项重要的能力。它能使一个人的才学充分扩展，业绩卓著；它能使
人显赫，鹤立鸡群。能言善辩
的人，往往使人尊敬，受人爱
戴，得人拥护。

图书在版编目(CIP)数据

我最想要的说话艺术大全集/韩焘编著. —银川:
宁夏人民出版社;北京:中央编译出版社,2011. 12
ISBN 978 - 7 - 227 - 05036 - 0

I. ①我… II. ①韩… III. ①语言艺术 - 通俗读物 IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 280565 号

我最想要的说话艺术大全集

韩焘 编著

责任编辑 康景堂 王 艳

封面设计 许 炜

责任印制 李宗妮

黄河出版传媒集团
宁夏人民出版社 出版发行
中央编译出版社

地 址 银川市北京东路 139 号出版大厦 (750001)

网 址 <http://www.yrpubm.com>

网上书店 <http://www.hh-book.com>

电子信箱 renminshe@yrpubm.com

邮购电话 0951 - 5044614

经 销 全国新华书店

印刷装订 北京燕旭开拓印务有限公司

开 本 710mm × 1000mm 1/16 印 张 30 字数 456 千字

印刷委托书号 (宁)0008748 印 数 4000 册

版 次 2012 年 3 月第 1 版 印 次 2012 年 3 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 227 - 05036 - 0

定 价 49.80 元

版权所有 侵权必究

前言

“一言足以兴邦，一言可以亡国。”古人已充分认识到了会说话的重要性。今天，会说话作为一种必备的个人素质，其重要性已不言而喻，它对于个人的成败荣辱具有至关重要的作用。美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”美国著名政治家、外交家富兰克林也说过：“说话和事业的进步有很大的关系。你如出言不慎，你如无理跟别人争吵，那么，你将不可能获得别人的同情、合作和帮助。”

的确，一个人是否有能力，以及这种能力能否发挥出来，其中重要的因素之一就是会说话的技巧高明与否。会说话的人，即便口若悬河，滔滔不绝，听者也不以为苦；语言真是神奇，一句话说得好，就可能福从口入；一句话说得不好，也可以祸从口出。一句话可化友为敌，引发一场争论，甚至导致一场战争；一句话也可以化敌为友，冰释前嫌，带来非凡的荣誉和成功。

事实就是如此，语言能力是人们驾驭人生、改造生活、追求事业成功的无价之宝，是通往成功之路的必要途径。拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；比尔·盖茨的一席话，能促使信息业走进一个全新的领域；格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。

说话水平高，能说会道，你就会广结良缘，拥有很多朋友，他们会在关键时刻助你一臂之力，为你排忧解难，让你办起事来游刃有余。

其实，人生就像一场戏，时时都会遇到需要你不得不表演的“戏”。职场中，求职时你要演好这个情景的“戏”，才能赢得好工作。工作中，

你要与同事、上司、下属相处好关系，工作才能蒸蒸日上。商场上，说服得了顾客，销售才能成功。生活中，夫妻、婆媳相处得好了，才能无后顾之忧。社交中，拜访他人、朋友沟通、面对异性、参加宴席、探望病人、宴请宾客、劝架息事，这一个个的场景，都要处理好，才能在社会上游刃有余。

遇到需要你主持一场晚会、一个会议时，该怎么样说，说什么？作为一个企业，该如何应对媒体的采访？演讲和辩论场上，如何充分展示自己，赢得观众……这一个个情景该如何应对？

为此，我们特别收集了演讲战线上佼佼者的精彩发言，为广大读者编写了本书。书中凝结着他们的成果，他们的宝贵经验将给阅读此书的每一位读者带来收益。

书中没有讲述玄妙高深的道理，而是引用了大量生动有趣的事例，用通俗易懂的语言，对在某种特定的情景中，如何说话，说什么话进行了较全面而具体的说明。同时，我们还在口才常用素材库中准备了经典警句、谚语等，将来遇到不同情景时，可随时查找需要的素材。不论你是静坐下来潜心研读，还是随意翻阅，本书都会带给你有益的启迪。

本书的最大目的，旨在使读者通过阅读此书，能够掌握说话技巧、修炼说话能力、提高说话水平，做到说话滴水不漏，来为成功插翅，为事业奠基，为幸福添彩。

编 者

2012 年 1 月

目录

职场情景口才 事业立于不败之地的谈话技巧

职场是我们人生重要的大舞台,我们表演的好坏和取得成就的高低,在很大程度上取决于职场中的口才。掌握了职场口才技巧,可以使我们的事业立于不败之地。

情景1 面试交谈,成功把握 /002

情景2 自我介绍,详略得当 /010

情景3 同事相处,左右逢源 /014

情景4 应对上司,大有技巧 /018

情景5 相处下属,说话有方 /024

情景6 竞职演讲,先声夺人 /028

情景7 就职演讲,诚恳意切 /035

商场情景口才 生意场上谈判的重要筹码

“货卖一张皮”,其实,口才就是一张最好的“皮”,商海横流,尽显口才本色。

情景8 推销游说,以情感人 /042

情景9 问题顾客,耐心讲解 /053

情景10 柜台服务,礼不嫌多 /063

情景11 应对抱怨,不急不躁 /067

情景 12 谈判制胜,智力角逐 /075

情景 13 庆功宴会,表扬为先 /084

主持情景口才 控制各种场合的语言艺术

听众或观众像一群不听话的孩子,主持人只有掌握一些口才技巧,才能使他们“规规矩矩”,成为最听话的和最合作的“孩子”。总之,一张名嘴可以走遍天下,秀出自己的“声音名片”至关重要。

情景 14 当好主持,妙语如珠 /088

情景 15 会议主持,口吐莲花 /094

情景 16 电话主持,话语生动 /100

情景 17 文艺节目,幽默主持 /102

情景 18 视频主持,锤炼口语 /108

情景 19 婚礼主持,演说喜庆 /113

幸福情景口才 家庭幸福情感表达的润滑调节剂

一句话可以说得亲朋好友“双脚跳”,同样,一句话也可以说得他们“哈哈笑”。对待生活中的喜怒哀乐需要我们去巧妙地说。

情景 20 男士初恋,话上蘸蜜 /118

情景 21 女士初恋,含情脉脉 /124

情景 22 恋人相处,情从口出 /127

情景 23 夫妻相处,这样说话 /130

情景 24 夫妻“战争”,好言沟通 /135

情景 25 婆媳不和,妥善处理 /143

情景 26 当好女婿,学会客套 /145

情景 27 尊重长辈,说话诚恳 /150

社交情景口才 社会交往中的表达艺术

社交口才是人的一项重要处世能力,一句不恰当的话可以让祸从口出,一句恰到好处的话也可以使不可能成为可能,即福从口入。在很多的社交情况下,好命运就掌握在“口”中。

- 情景 28 拜访他人,增进情感 /164
- 情景 29 对待采访,要有招数 /166
- 情景 30 朋友沟通,说到点上 /172
- 情景 31 初次交往,热情表现 /175
- 情景 32 面对异性,自然坦诚 /181
- 情景 33 参加宴席,说出精彩 /185
- 情景 34 探望病人,巧作劝慰 /190
- 情景 35 劝架息事,不左不右 /193
- 情景 36 寻求帮助,话语诚恳 /196
- 情景 37 说服他人,步步引导 /199
- 情景 38 赞美他人,恰到好处 /205
- 情景 39 批评他人,点到为止 /208
- 情景 40 拒绝他人,巧妙说“不” /215
- 情景 41 应对挑衅,心平气和 /220
- 情景 42 尴尬场面,巧妙化解 /225

演讲情景口才 大庭广众之下的语言魅力

拿破仑说:“一枝笔,一条舌,能抵上三千毛瑟枪。”演讲可以成为一种无形的武器,谁掌握了这种技能,谁就掌握了话语权,谁就拥有奔向自身目标的主动权。

- 情景 43 演讲艺术,精练恰当 /232

- 情景 44 演讲分类,各具特色 /240
- 情景 45 演讲之前,打好基础 /249
- 情景 46 演讲开始,新颖诱人 /261
- 情景 47 开场败笔,需要警惕 /270
- 情景 48 演讲途中,吸引听众 /273
- 情景 49 出现问题,巧妙解决 /284
- 情景 50 演讲高潮,制造机巧 /299
- 情景 51 结束演讲,余音绕梁 /306

辩论情景口才 所向披靡的舌枪唇剑

辩时是辩,不辩时也是辩。辩时,舌战群雄,惊心动魄;不辩时,大直若屈,大巧若拙,大辩若讷。此间方显辩才本色。

- 情景 52 辩论准备,成功加码 /314
- 情景 53 辩论场上,无懈可击 /320
- 情景 54 辩论中途,唇枪舌剑 /326
- 情景 55 击败对手,全凭技巧 /332

即兴情景口才 生活“现场直播”中的口头发挥

在生活的“现场直播”中,我们一般没有时间未雨绸缪,只有靠谈话技巧和机智风趣的表达才能展示人格魅力并给对方留下深刻的印象。

- 情景 56 即兴说话,掌握听众 /348
- 情景 57 即兴交谈,加深印象 /352
- 情景 58 即兴逗乐,幽默一默 /357

附录 口才常用素材库速查

名言警句 /368

经典歇后语 /381

生活顺口溜 /387

经典俗语 /388

经典谚语 /414

经典俏皮话 /417

经典成语典故 /424

常用知识数据 /440

流行话题 /453

【职场情景口才】

事业立于不败之地的谈话技巧

职场是我们人生重要的大舞台，我们表演的好坏和取得成就的高低，在很大程度上取决于职场中的口才。掌握了职场口才技巧，可以使我们的事业立于不败之地。





情景 1 面试交谈，成功把握

面试是应聘者为了展示自己的资格和能力与招聘者进行的谈话活动。在这个情景中，你能否表达出你的气质、修养、文化内涵及工作能力，从而打动面试官，在众多的竞争者中脱颖而出，实现自己的求职目标，这是你求职能否成功的最关键的一步棋。而要成功走好这步棋，需要把握好以下三个要点。

(1) 恰当地陈述自己的情况

面试中，应聘者遇到的第一个问题是如何做自我介绍。介绍自己一般包括以下几个方面。

①一般情况。如姓名、年龄、民族、籍贯、政治面貌、健康状况、工作或学习单位、家庭住址等。

②学历及工作经历。学历为最高学历；工作经历为在哪些单位做过什么工作，应按时间顺序介绍。将所从事工作的内容、时间、职务、业绩、评价等一一说清楚。

③其他情况。如家庭成员、经济收入、住房情况等，也可专门介绍你的爱好和特长。

应聘者在坚持实事求是的基础上，全面地向招聘单位介绍自己，不仅包括介绍自己的知识、技能、品德等方面已达到的程度，还要介绍自己的潜能和发展趋势以及经过短期努力可以具备的才干。

此时，应聘者要注意的是：应努力运用语言技巧去打动面试官，学会有条不紊地表达自己的意图，突出自己的能力和工作才干。包括选择适当



的话语，安排妥当的介绍内容和顺序；充分注意对方的反应，灵活地调整自己的话语；不要使用有可能损害话语影响力的语言；注意少用不过、可能、大概之类的模糊词；少用或不用容易使人产生疏离感的专门术语，更不应该用玩笑的口气述说正经事等。不恰当的用语会使面试官觉得你不诚实或讨人嫌，并影响到应聘的效果。面试时，在向面试官展示自己的知识、才能的同时，还要展现出你对这份工作极大的热忱和兴趣。因为无论哪一家公司的经理，聘用员工的第一标准应是能踏踏实实地竭诚为公司服务。因此，我们在介绍自己的时候，应用最短的语言让招聘者了解我们的基本情况。给人留下踏实、思路清晰的印象。例如：

我叫王兵，今年33岁，北京人，毕业于北京大学，高级工程师职称，具有8年的工作经验，自己设计的建筑工程曾5次获得建设部的表彰。

虽然只有寥寥数语，但把应聘者的大部分信息清楚地表达完毕，同时还突出自己丰富的工作经验和高超的技术水平。表达快速而简洁。

（2）展示出自己与众不同

每个人都有自己与众不同的地方，即具有不同的性格和各种特点，特别是自己的性格或有优势的一面，如果通过说话把自己与众不同的优势表达出来，面试官往往会对你产生比较大的兴趣。这不仅能给面试官留下深刻的良好印象，而且能够有效增加面试成功的几率。如以下几点就能充分地表达出自己的特别之处。

①坚持己见

面试时不附和、不随俗、不从众是有主见的表现，也是胜过别的应聘者的有力武器之一。请看下面这个例子：

戴尔·卡耐基在实践了一段时间推销教学课程的工作之后，想再找一份推销员的工作。

阿摩尔公司的总裁洛佛斯·海瑞斯工作认真负责的态度是卡耐基所钦佩的，所以他来到了阿摩尔公司。

“年轻人，我不管你以前干过什么工作，因为在我这里你还没有开始，

你必须接受一个月的职前训练。”海瑞斯两道深邃的目光审视地看了戴尔·卡耐基一眼，他对这个精神抖擞的年轻人印象不错。

“抱歉，先生，我宁愿另寻他处。”戴尔·卡耐基尽管急需一份工作，但年轻人的血气方刚似乎不能容忍海瑞斯这种独断专行的指令方式。他一边说着话，一边转身准备离开。

“等一等，年轻人！”海瑞斯扔掉烟头站起来挽留戴尔·卡耐基，“年轻人。不，卡耐基先生，我不得不告诉你，通常我公司的求聘者只能按我的旨意行事，但这次我破例，愿意先听一下你的意见。坐下来谈吧。”

海瑞斯听完卡耐基的解释，提起笔，迅速写下一行连体字，递给他。那行字是：戴尔·卡耐基，南达克达区西部。

这就意味着卡耐基凭借着自身的自信说服了海瑞斯，找到了工作。

另一个例子：

有一家公司招聘办事处人员，老总对每位通过初试者都说了这样一句话：“如今像我们这样条件好的单位不多，你运气真好，已经跨进了一只脚。”大多数应聘者都表示了点头或默认，但只有一个女孩子例外，她说：“其实我并不觉得贵公司条件有多好，只是感到比较适合我的专业，而且觉得最后能不能入选，关键在实力而不在运气。”

公司总经理对她大加赞赏，认为像这样有主见、敢于提出不同看法的应聘者，难能可贵。结果所有赞同此话的应聘者均被淘汰，只有这位持不同意见者反倒入选。

② 亮出你的新创意

在面试中，好的创意不仅可以体现自己的机智，还能使自己脱颖而出，加深在面试官心中的印象，无异于增加了自己应聘成功的机会。

小芳去海南一家电子公司应聘时，穿的是一袭雅致的连衣裙。老板问她，为什么愿意离开家，从遥远的齐齐哈尔来海南打工。

小芳微笑着说：“在海南一年四季都可以穿裙子！”这出乎意料的回答，令老板十分欢喜。他马上笑着站起来，走过去握着她的手说：“好，



我们欢迎你，你有一颗纯真质朴的心。”

小芳用一句轻松的调侃，就将一个很难的问题轻松化解，表现了较高的应变能力。再如：

小刘南下深圳，第一次到一家广告公司参加应聘面试，他到达该公司时，已有30个求职者排在他前面，他是第31位。

怎么能引起面试官的特别注意而赢得职位呢？小刘很快拿出一张纸，在上面写了一些东西，然后折得整整齐齐，走向秘书小姐，恭敬地对她说：“小姐，请你马上把这张纸交给老板，这非常重要！”秘书小姐把那张纸条很快送到老板的桌上，老板看后笑了起来，纸条上写着：“先生，我排在队伍的第31位，在你看到我之前，请不要急于作决定。”

小刘最终得到了工作，这是他善于创新的结果。

确实，一个会动脑筋的人，一定是个富有创意的人，而从事广告业务所要的人才不仅要求其想象力丰富，还要有出人意料的创意。

③把握主动权

对于大多数应聘者来说，主动权好像永远掌握在面试官手里，面试者只能处于不利的被动地位。在面试中把主动权掌握在自己的手里，先入为主，有时反而能收到奇效。

小刘去市中心参加一个大型的人才招聘会，他来到一家心仪已久的公司招聘台前，自信地说：“这么大的人才招聘会，我只注意两个公司。最后还是把简历投给贵公司。”小刘在递上简历的同时，对面试官说了这番话。

面试官立即有了兴趣，说了一句：“你对我们的期望别太高。”

小刘接着说：“我从事这么久的培训，从第一家到最后一家，经典案例始终是你们。现在，我想亲眼看看我听说过的经典案例到底是怎样运作的。”

最终，小刘赢得了这次机会。

④诚实赢得机遇