

上篇 认识口才

第一章

语言的力量——好口才好命运

口才决定你的成败

口才是一种神奇的魔力	2
好口才使你出类拔萃	4
好口才是成功的阶梯	5

好口才好人生

好口才是人生成功的助推器	7
好口才是人生坦途的铺路石	8
好口才是一生的财富	9

第二章

学会说话——充实你的口才资本

做一个能言善辩的高手

好口才是锻炼出来的	12
以恰当的方式和技巧来表达	14
在遣词造句上做文章	16
合理运用谈话资料	17

动人的谈吐需要内外兼修

充实你的谈资	19
巧妙运用身体语言	21



品
读
典

目

录

让你的声音更完美	24
使用平实通俗的语言	25
学会简洁明了地表达	26

善于表达使你成为真正的赢家

敢说话是成功的第一步	28
消除内心的紧张情绪	30
好口才造就好前程	31

第三章

三思而后言——你是世界上最会说话的人

见什么人说什么话

培养敏锐的观察力	34
先看对象再动口	36
观其机而说其话	38
适其境而动其舌	40
看其装而表其意	42

把话说得恰到好处

三思而后言	43
说话目的要明确	46
寻找感情上的突破口	47
意味深长地收尾	48





第四章

腹中良谋——把话说到心窝里

把话说得滴水不漏

就地取材话题多	52
暗示胜于直言	53
先声夺人,率先定义	54
学会巧踢皮球	55
出其不意,巧换概念	56
曲意妙解出奇效	57

把话说到心窝里

谈出良好的第一印象	58
赢得好感的说话技巧	60
用情感同理赢得他人认同	61
语出奇兵,攻心为上	63
动之以情,融入内心	64
投其所好,出奇制胜	65
话出至诚,而入肺腑	68

下篇 应用口才

第五章

社交口才——成为交际场上最受欢迎的人

八面玲珑的交际语言艺术

八面玲珑的交际语言	74
-----------------	----

制造融洽的交谈气氛	75
真诚而巧妙的提问方式	75
见风使舵的谈话策略	76
柔和的谈吐征服人心	80
摧毁对方的拒绝心理	81
机智和幽默的灵活运用	82

初次见面的交谈技巧

打破初次见面的沉默	85
树立美好的第一印象	87
最重要的第一句话	89
自我介绍的技巧	89
找出最适当的称呼	91
消除沟通中的障碍	92
展现你的人格魅力	93

绕过谈话中的雷区

赞美的忌讳	95
切忌自我吹捧	96
特殊场合的忌讳	96
勿让语意模糊不清	97
过分的夸张惹人反感	98
别开没有分寸的玩笑	99
不要说容易得罪人的言辞	100
不可浇灭他人谈话的热情	102





第六章

处世口才——智做人生舞台的导演

求人办事会说场面话

能说会道好办事	104
酒言酒语办大事	107
学会正话反说	108
托人办事的口才技巧	109
借东西的语言技巧	111

为人处世左右逢源

场面上要学会套近乎	113
找准对方的突破口	114
以人情话搞好与老乡的关系	115
送礼时要说“礼”话	116
机言巧语 灵活处世	117
逢人只说三分话	118

和朋友相处的艺术

获得朋友好感的秘诀	120
掌握和朋友聊天的技巧	121
给朋友来点幽默	122
逐客令也要说得美妙动听	123
要与老同学常联络	125
和好朋友该客气时也得客气	126

第七章

情爱口才——用语言浇灌甜美的爱情之花

用情爱口才开启爱的序幕

拉开与心仪对象交谈的话幕	130
抓住男人的心	133
赞美异性的技巧	135
令女孩讨厌的谈吐	139
含蓄地表达爱意	140

用恋爱语言拉开爱情的长线

与男朋友得体谈话	142
第一次拜见对方的父母	143
恋爱中避免说的话	145
不遭情人厌烦的打电话守则	148
巧计策对付女友的小脾气	149
恋爱中的问话艺术	150
约会之后的话别	151

给爱情加点语言的糖

做一个会撒娇的女人	153
学会称赞男人	153
做一朵男人喜欢的解语花	155
斗嘴增进恋人间的感情	157
多说点甜言蜜语	158
用妒忌的话语调剂感情	160
稍稍刺痛她的心	161
亲昵的称呼增恋情	162



保持热恋的语言技巧	162
-----------------	-----

第八章

家庭口才——营造和睦温馨的家庭氛围

甜言蜜语增进夫妻感情

爱要大声说出口	166
生活需要甜言蜜语	167
争执有度,和好有方	169
夫妻吵架要把握的准则	171
消除对爱人的不满	172
夫妻之间也需要幽默	173

美言笼络家人心

说服父母的妙招	175
婆媳之间应如何说话	177
做个讨人喜欢的女婿	178
教育子女有良方	179
家庭成员相互称呼四忌	181

第九章

职场口才——拓展职场人际的语言艺术

营造和谐同事关系的语言艺术

同事间的说话技巧	184
办公室里不宜谈论的话题	186
应避免遭人烦的说话习惯	187
称赞相貌平平的女性	188
用温和的讨论代替争吵	189



品
读
典

目

录

7

学会含蓄委婉地拒绝	191
与同事交谈要有宽容心	193

和上司有效地沟通

与上司应对之术	194
想好理由再拒绝	196
谦卑和赞扬的力量	197
选择恰当的离职原因	199
向老板提要求	201
巧言化解与上司的危机	201

得体干练的领导口才

向下属下命令的语言技巧	204
向下级通报坏消息的技巧	205
得体地拒绝员工的要求	207
训诫下属的方法	209
如何管理你的下属	210
巧言应对下属的借口	212
别忘记赞扬你的下属	213

第十章

商战口才——推销谈判的制胜利器

谈判桌上达双赢

稳操胜券的谈判法则	216
和“言”悦色的谈判韬略	217
察言观色,话语随机	219
出奇制胜,斗智斗谋	220
看似妥协实则紧扣“死线”	222





品
读
典

目

录

别把话说得太死	223
商业谈判的技巧	225

花言巧语促推销

揽住顾客的心	227
勇于在顾客面前“示弱”	229
善于制造悬念	230
用暗示影响顾客	231
别忘多说一句话	231
迎合顾客的口味说话	232

第十一章

口若悬河——演讲辩论中的唇枪舌剑

让演讲激情四射

万事俱备方能舌绽春蕾	236
自信的姿态赋予你雄辩的激情	238
紧抓人心的开场白	240
演讲的语气要生动活泼	241
灵活地把握时间	242
掌握“煽情”的技巧	244
抓住听众的好奇心	245
演讲要融入个性	247
这样结尾最精妙	249

在辩论中取胜

诱导巧问,以理服人	252
巧比妙论,寓讽于喻	253
就坡骑驴,借梯登高	255

装聋作哑,聪明制胜	256
抓紧对方的小辫子	257
情中寓理,更相交替	258
论辩贵在随机应变	260

第十二章

好话连篇——春风化雨地赞美说服和安慰

别出心裁地赞美

掌握正确的赞美之道	264
“拍马屁”也有诀窍	266
女人称赞女人	268

婉转地说服

说服他人的原则与技巧	270
说服要选择适当的时机和场所	275
热情是说服他人的前提	278
迂回说服,声东击西最奏效	279

不落俗套地安慰

安慰他人的方法	281
不同场合中的安慰技巧	283
不可如此“安慰”人	285
安慰失意的男人	287





第十三章

丑话好说——批评拒绝道歉中的妙口才

将批评裹上糖衣

批评要讲究方法	290
责骂之后,巧妙处理	291
指桑骂槐,打牛射马	292
善意地批评	293

换一种方式说“不”

委婉拒绝的艺术	295
婉拒邀请	298
得体地拒绝好友借钱的要求	300
用错答拒绝陌生人	301

掌握好道歉的门道

道歉贵在诚恳	302
道歉的时机	303
企业间的道歉之道	305
公司向顾客道歉支招	307
向陌生人道歉的策略	308

第十四章

巧舌如花——灵机应变的巧言杀手锏

用软话缓解局面

退一步海阔天空	312
---------------	-----

以自责求谅解	314
不要得罪小人物	315
对领导有所求时要说低头话	316

该说谎时就说谎

谎言是生活的一部分	319
说谎也是一种智慧	320
真实是编造出来的	321
用谎言做自己的护身符	323
假话真说的分寸和艺术	325

巧言应对特殊场合

话题妙移,尴尬自解	326
对付羞辱的技巧	327
明智地应答棘手问题	329
自我解嘲,对付“揭短”	330
遭遇问难,来点弯弯绕	331





第一章

语言的力量——

好口才好命运

上篇 认识口才



口才决定你的成败

这是一个越来越注重“说”的时代：竞争职位、应聘面试、推销业务……都要有说服力。社交的成功，往往是口才的产物。所谓口才就是口语表达能力，即善于用准确、贴切、生动的口语表达自己思想感情的一种能力。

在竞争日趋激烈的今天，说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。说话的水平 and 能力已成了衡量一个人整体素质不可或缺的重要标准。

说话是一门技巧，通常会说话的人都见闻广博，喜好阅读杂志和书报，兴趣广泛而又热心活泼，与他们在一起，不仅能使人增长见识，更能让人身心愉悦。好口才的人常给人留下良好而深刻的印象。社交场上的佼佼者，必定会在言谈中闪烁着真知灼见，给人以深邃、精辟、睿智、风流之感。

语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。妙语连珠、谈吐不凡已成为社交高手的重要特征之一。伟大导师列宁曾经指出：“一个鼓动家就是一个善于对群众讲话，善于用自己的热情之火激发群众，善于抓住突出的、说明问题的事实的人民演说家。”列宁本人也正是一名卓越的演说家、雄辩家。他的一生光辉灿烂，名垂青史，与他那超凡出众的演说能力以及出类拔萃的辩论之术息息相关。

“投资口才等于投资未来”、“要想成才先练口才”，已成为现代人的职场流行口号。只会做不会说在今天的社会已吃不开。改善口才其实也就是在改变一个人的思维模式，为其职业发展打开更多的通路。

口才是一种神奇的魔力

口才具有非凡的作用，其效应不可小看。翻看古今中外的历史，结合现代社会的实际，口才的效应无与伦比。正所谓：“三寸之舌，强于百万之师。”

历史上，毛遂自荐，救赵于危；晏子使楚，不辱使命；墨翟陈辞，止楚攻宋。诸





葛亮的“隆中对策”，是使天下三足鼎立的策略基础，“舌战群儒”更是力挽狂澜于既倒的宏论雄辩。

当代社会，口才的效应同样突出。周恩来的口才举世仰慕，被世界公认为“钢嘴”。他机敏的应变，渊博的知识，侃侃而谈的修养，不紧不慢的风格，斐然旷世，被当时的美国总统尼克松誉为“冠绝国际”；朱镕基面对几百位中外记者的轮番提问，泰然自若，谈笑风生。他轩昂的气度，潇洒的举止，答问时，要么正面对答，旗帜鲜明；要么旁敲侧击，巧发其中；要么含蓄委婉，柳暗花明；要么诙谐幽默，绵里藏针……回答问题往往一语中的，弹无虚发；相互对话则娓娓道来，情动四海。那种刚柔兼济的谈吐，成竹在胸的机变，敏于思考的智慧，无懈可击的逻辑，为党和国家树立了庄严睿智的形象。

毫不夸张地说，口才是一门语言的艺术，是用口语表达思想感情的一种巧妙的形式。懂得语言艺术的人，懂得相处之道的人，他不会勉强别人与自己有相同的观点，而是巧妙地引导他人到自己的思想上来。那些善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的人办事往往圆满，反之，不懂得语言艺术的人，往往使自己陷入困境。

西方有位哲人说过：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”在社会交往中能够如鱼得水的人，可以顺畅地表达自己的意图，也能够完美地表达自己的意识，别人听后也会乐意接受。另外，还可以从谈话中测定对方的意图，从中得到启示，了解对方并与之建立友谊，从而在各种各样的人际交往中备受欢迎。

但是，我们也会看到许多口才不佳的人不能清楚地表达自己的意图，因而对方听得很费神，也就不可能心悦诚服地接受，这就造成了交际上的障碍。

一个好口才的人说出来的话大都能拨动人们的心弦，如同具有一种魔力，操纵着人们的情绪。他的举手投足、只言片语似乎都可以使周围的空气松弛或紧张。

好的口才能给人愉悦感，从而获得他人的尊敬；可以使相互熟识的人情更浓、爱更深；可以使陌生的人相互产生好感，结下友谊；可以使意见

好口才使你出类拔萃

拥有好口才,你就能在错综复杂的人际关系网络中游刃有余,你就能于激烈的社会竞争中脱颖而出,你就能在斗智斗勇的谈判桌上侃侃而谈、屡出奇招;拥有好口才,你就能在针锋相对的辩论台前巧舌如簧、雄辩如虹,你就能在难以测定的情场中挥洒自如,胜券在握。也就是说,好口才就是成功的敲门砖。

我国某集团公司领导人出访某国,同某国外财团谈判关于合资经营新型浮法玻璃厂的问题。对方以其技术设备先进的优势漫天要价,谈判一度陷入僵局。后来,该财团所在地的市商会邀请集团公司领导人发表演讲,他在讲话中若有所指地说:“中国是个文明古国,我们的祖先早在 1000 多年前就将四大发明的生产技术无条件地贡献给了人类,而他们的后代子孙从未埋怨他们不要专利是愚蠢的,相反,却盛赞祖先为推进世界科学的进步做出了杰出的贡献。现在,中国在与各国的经济合作中,并不要求各国无条件地让出专利权,只要价格合理,我们一个钱也不少给。”这场不卑不亢的精彩演讲,赢得了与会者的赞赏,更赢得了那个国外财团在谈判中的妥协与让步,致使双方的合作得以实现。

现代社会中,口才已成为决定一个人生活及事业优劣成败的一个重要因素。由一个人每天所说的话,可以判定他每天的工作生活情况;一个人每天的喜怒哀乐,往往由其言语来决定。口才好,说话流利会使人托付重任。有了才干,没有口才,虽也可以达到成功的目的,但有才干兼有口才的人,他的成功希望更大。

我国首次载人航天飞行成功之后,第一个进入太空的宇航员杨利伟便成了家喻户晓的新闻人物。航天部门领导说,之所以选杨利伟主要有三方面原因:其中之一是他的心理素质好,口头表达能力强,说话有条理、有分寸。杨利伟认为航天无小事,所以不管做什么事情,都尽最大努力做好,就连训练后的总结会、训练小结也是如此。在总结会上,杨利伟准备充分、积极发言,发言条理清晰,逻辑性强,态度从容。在最终确定三人为首飞候选人之时,三人各方面都十分优秀,难分高下,只是考虑到作为我国第一位进入太空的宇航员要面对全世界的瞩目、接受新闻媒体的采访、进行巡回演讲时,才最后定下让口才好的杨利伟首飞。

我们只有努力训练自己的口头表达能力,在汇报、演讲、发言等各个场合努力表现自己,才能做到在任何场合都出类拔萃。





好口才成功的阶梯

在现代社会中,一个会说话的人,可以流利地用语言表达自己的意图,能把道理讲得很清楚,而且层次分明、有条有理,使客户和合作伙伴都乐于接受。口才好、说话流利动听的人,他在事业上成功的希望就大。80%的成功人士靠口才打天下。鹰击长空,羽翼是最有力的保障;人要成功,口才是最有力的武器。

某单位有两个小车司机,由于精减,两人之中只有留下一个。第一个司机说:“我将来开车,一定把车收拾得非常干净利索,遵守交通规则,而且要保证领导的安全,一定要做到省油。”第二个司机,说了连3分钟都没到就结束了。他说:“我过去遵守了三条原则,现在我遵守三条原则,如果今后用我,我还遵守三条原则:第一,听得,说不得;第二,吃得,喝不得;第三,开得,使不得。我过去这样做,今后我还这样做。”

领导一听,好!这个司机好!好在什么地方?听得,说不得,意思是说,领导坐在车上研究一些工作,往往在没讲之前都是保密的,我只能听,我不能说,说不得,不能泄密。这个司机不可用吗?吃得,喝不得。经常陪领导到这儿开会,到那儿参加这个,参加那个,最后总得吃饭吧?好,我也得吃,但是千万不能喝酒,这叫保护领导的生命安全。第一保密,第二保护领导的生命安全,第三开得使不得。你别看我开车,但是只要领导不用的时候,我也决不为了己利私自开车,公私分明。

有句话叫做“是人才不一定有口才,但是有口才必定是人才”。在激烈的商业竞争中,拥有好的口才往往能事半功倍,获得意想不到的成功。就说香烟吧,谁都知道吸烟有害健康,但是用不同的方式说出来,表达的效果却是截然不同。上世纪初上海著名的滑稽演员杜宝林,曾用自己杰出的口才成功地做了一次香烟广告。在一场演出中,他巧妙地将话题扯到了吸烟上:“抽烟其实是世界上顶坏顶坏的事。怎么讲呢?花了钱去买尼古丁来吸嘛……我老婆就因为我喜欢抽烟,天天跟我吵架要离婚。所以,我奉劝各位千万不要抽烟。”然后,他突然一转,“不过话说回来,戒烟是最难的事。我16岁起就开始抽烟,到现在十几年了,烟不但没戒掉,瘾