

能说

能说才能说得好说得巧

会听

会听才能听出对方的意图

善问

善问是使对方开口的钥匙

智辩

一人之辩，重于九鼎之宝

全集

好口才才是成功的敲门砖，好口才才是好人生的铺路石。

事业的成功离不开好口才，人脉的兴旺同样需要好口才。

艳子 / 编著

打开人际沟通之门，占尽世间博弈先机；破解人生困惑迷局，参透职场商机玄妙；
启迪能言善辩智慧，把握人情练达分寸；囊括古今口才经典，奏响人生成功凯歌！



中国三峡出版社

能说

能说才能说得好说得巧

会听

会听才能听出对方的意图

善问

善问是使对方开口的钥匙

智辩

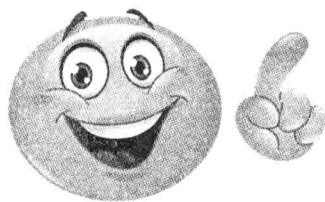
一人之辩，重于九鼎之宝



好口才才是成功的敲门砖，好口才才是好人生的铺路石。
事业的成功离不开好口才，人脉的兴旺同样需要好口才。

艳子 / 编著

打开人际沟通之门，占尽世间博弈先机；破解人生困惑迷局，参透职场商机玄妙；
启迪能言善辩智慧，把握人情练达分寸；囊括古今口才经典，奏响人生成功凯歌！



中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

能说会听善问智辩全集 / 艳子编著. — 北京: 中国三峡出版社, 2012. 11

ISBN 978 - 7 - 80223 - 831 - 2

I. ①能… II. ①艳… III. ①人际关系—通俗读物
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 234454 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)

电话: (010) 66112758 66116828

<http://www.zgsxcbs.cn>

E-mail: sanxiaz@sina.com

香河宏润印刷有限公司印刷 新华书店经销

2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

开本: 710 × 1000 毫米 1/16 印张: 16 字数: 256 千字

ISBN 978 - 7 - 80223 - 831 - 2 定价: 29.80 元

前 言

现代社会中，是否能说，是否会说，以及掌握言谈交际相关知识能力的多少，影响着一个人的成功或失败。口才是一门艺术。它对个人、团体乃至一个国家都有着非常重要的影响。口才好的人，不会强迫别人同意自己的观点，而是动之以情、晓之以理，巧妙地引导他人理解自己的思想。那些善于生动表达自己思想感情的人，往往办事圆满。

会说话的人能适时送出赞美，让人听了如沐春风；会说话的人懂得什么时候该温柔婉转，什么时候该仗义执言；会说话的人面对不同的人，会采取不同的语言策略；会说话的人会用诙谐的方式表示不满，也会用自嘲的口气为自己打圆场……钱要用在刀刃上，话要说进心坎里。说话是本能，而说得好、说得巧才是本事。

会听话是了解他人的前提，是发现问题、积累学识的重要步骤。如果你不了解别人的身份，就不知道对方所说的话究竟是出于什么目的，他们是否还有什么隐含的意思；如果不了解对方的说话风格，也许就会对对方的玩笑话信以为真；如果不知道对方的人品，你就不能对说话人的话做出客观的评价……因此，听话的学问很大。听话，不仅仅要用耳朵去听，还要用心去听，听懂别人的“话外音”，这一点很多人都做不到。常听人说，某人“不知趣”、“不识相”，这个不知趣、不识相就体现在听的方面，就是缺乏听懂别人话里有话的工夫。由于听不懂“话外音”，就可能看不出眉眼高低，在不适宜的时候，说一些不适宜的话，做一些不适宜的事。人们要从说话者的口中听出他们内心真实的意图，就一定要用心去听。只有会听才能把话听准、听全，才能听出对方话里的弦外之音。

会说话的人大多都是会听话的高手，他们在倾听过程中，不会“左耳进，右耳出”，而是用心去听。在倾听过程中，不断搜集谈话者的兴趣爱好，了解谈话者的脾气禀性，然后在适当时候提出一些中肯的观点。他们可以轻而易举地赢得他人的好感，实现自己的目的。

在与人沟通的过程中，善于倾听对方比只顾表达自己的意愿往往更有效果。在社会生活中，善于倾听者比起表现欲强的人更能感动对方，更能拉近

自己与对方之间的距离。所以，善于倾听者大多是富有魅力的人。

问话是使对方开口的一把钥匙，也是一种沟通思想，获得信息的积极手段。所以，向别人发起问话应引起对方的兴趣，让对方乐于回答并且能够如实回答。要想更好地发挥问话的作用，问话之前的思考、准备是很必要的。因为提问的角度不同，引起对方的反应也不同，得到的回答也就不同。

辩论和寻常说话不同，它是带有“敌意”的语言行为，因而有所谓唇枪舌剑之说。于是，大凡争论留给我们的印象都是不愉快的，最容易使我们良好的愿望落空。如果你能够在论辩之前多投入一些思考，在论辩结尾搞好“善后”工作，就能使你在辩论这种特殊交际场合，既做到个人心情舒畅，探求了真理，又不伤人际和气。

我国有句古语：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”一言可以兴邦，片语可以辱国。这就是能言善辩的魅力。

在历史的长河里，有不少因绝佳的口才而闪耀光芒的人。战国时期，苏秦与张仪词锋锐利，议论透辟，推事论理，切中时弊。他们“一怒而诸侯惧，安居而天下息”，可谓凭口才而纵横天下。

本书是一本提高口才能力的首选佳作，事业的成功离不开好口才，人脉的兴旺同样需要好口才。好口才是成功的敲门砖，好口才是人生的铺路石。打开人际沟通之门，占尽世间博弈先机；破解人生困惑迷局，参透职场商机玄妙；启迪能言善辩智慧，把握人情练达分寸；囊括古今口才经典，奏响人生成功凯歌！



。说话时尽量给人留下好印象，不要给人留下坏印象，这是说话艺术中，一个非常重要的原则。

说话时尽量给人留下好印象，不要给人留下坏印象，这是说话艺术中，一个非常重要的原则。

说话时尽量给人留下好印象，不要给人留下坏印象，这是说话艺术中，一个非常重要的原则。

说话时尽量给人留下好印象，不要给人留下坏印象，这是说话艺术中，一个非常重要的原则。

说话时尽量给人留下好印象，不要给人留下坏印象，这是说话艺术中，一个非常重要的原则。

说话时尽量给人留下好印象，不要给人留下坏印象，这是说话艺术中，一个非常重要的原则。

说话时尽量给人留下好印象，不要给人留下坏印象，这是说话艺术中，一个非常重要的原则。

说话时尽量给人留下好印象，不要给人留下坏印象，这是说话艺术中，一个非常重要的原则。

说话时尽量给人留下好印象，不要给人留下坏印象，这是说话艺术中，一个非常重要的原则。

目 录

第一篇 能 说

第一章 会说话是一门艺术

语言就是人类最直接、最有效的交流工具。说话是一门艺术，并且要有一定的学问，必须讲究技巧。有人因为会表达而受欢迎，有人则因为表达方式不当而在人际交往中吃亏。语言表达的技巧是沟通心灵的桥梁。学会说话、适时说话、掌握一定的表达技巧，不仅使自己开辟出更广阔的交往空间，而且能够与他人产生共鸣，使他人感到温馨。

话说得适宜才叫会说话	3
随境而发，相机择言	7
微笑是最美丽的交际语言	8
把话说到别人的心坎上	11
表达对对方的关切是语言交际的序幕	13
一句话可以把人说笑，也可以把人说恼	15
富有人情味的语言最动听	16
一句话激发他人的兴趣	18
做一个“会说话”的人	19

第二章 说话高手的修炼

“工欲善其事，必先利其器。”人的口才和语言表达才能并不是与生俱来的，往往靠后天的修炼，通过修炼不断提高自己的语商。语商高的人知识广泛、头脑灵活、判断力强、信心十足，说话富有磁性而有吸引力，能在



各种谈话场合中,得心应手,滔滔不绝,赢得别人的尊敬和赞扬。

好口才离不开平时的积累	22
首先要做一个有知识的人	24
察言观色才能准确表达	26
条理清晰的语言最具说服力	28
自信,就总能争取到说话的机会	30
幽默才能健谈	32
语言表达贵精不贵多	34
懂得应用合适的表达方式	36

第三章 当众说话的高效技巧

“茶壶里煮饺子,有货倒不出”是很多人当众讲话时的心理困惑。想摆脱这种困境、达到左右逢源的境界,就要掌握当众说话不害怕的技巧,这样才能在竞争激烈的社会中脱颖而出。拿出勇气,在众人面前说出自己的第一句话,就能体验如鱼得水的畅快。

勇于当众表达自己的观点	39
克服当众讲话的心理障碍	41
抓住听众的好奇心是最有效的表达	42
自己身边的事更能取悦听众	44
覆水难收,没想好的话不要说出口	45
动之以情、晓之以理才能引起共鸣	48

第四章 成为受欢迎的说话高手

具有真情实感,能够平等待人,这样的人说的一字一句就犹如滋润万物的甘露,点点滴滴入听者的心田。所以,他们往往被人们奉为说话的高手。管子说:“善人者,人亦善之。”人是有理智的,也是有感情的。既有现实的需要,也渴望真诚的情感交流。人们最愿意与有感情、富爱心、善于表达的人交往和合作。

懂得随时给予别人赞美	50
善于运用情感共鸣方法与人达成共识	53



言不在多,达意则灵	56
有话好好说,得饶人处且饶人	58
批评他人要注意方式	59
说话要给人留足面子	62

第五章 说话应避免的误区

俗话说,见什么人说什么话。一个人能够面对不同的人说不同的话,是很重要的。要想使自己说出的话引起对方的重视或取得对方的认可,必须把握好说话对象的分寸。只有根据不同的说话对象,说出他们爱听的话,才能够真正地打动人心。

把握好说话的分寸	65
有些话不要轻易说出口	67
沉默是金,不说不该说的话	70
逢人只说三分话,不可事事全掏心	72
说话要给自己留出点余地	74
在领导面前要把握好说话的分寸	77
不能逞一时之勇、图一时之快	78
说话不要总是以自我为中心	80
间接、委婉地指出别人的错误	82
恭维他人也要有“度”	84
玩笑不能开过头	86
有些言辞让人“伤不起”	87

第二篇 会 听

第六章 兼听则明,择善而从

兼听则明,择善而从,懂得倾听、善于倾听的人更有人格魅力。然而,要做到会听、善听,并不是一件容易的事,这需要一个人有豁达大度的风范,有兼听则明的睿智,更要有虚心纳谏的诚意和闻过则喜、自我否定的



勇气。在与人沟通的过程中,善于倾听对方比只顾表达自己的意愿往往更有效果。

善听则善言 93

学会说之前,先学会听 95

倾听是对别人最大的关心 96

倾听是对人最大的尊重 98

倾听表现出一个人的谦卑 99

懂得倾听的人更受欢迎 101

通过倾听赢得对方的好感 102

第七章 听话要听音

“锣鼓听声,听话听音。”一个人在说话的同时也是心理、感情和态度的流露。通过一个人的言谈来揭示一个人的真实面貌,可以使人的双眼明亮,洞悉一切;也会使人变得机敏而自信,知己知彼,百战不殆。一个善于沟通的人会先扮演好“善于倾听”的角色。通过倾听可以了解一个人的情感,推断一个人的心理活动规律,窥视一个人的内心世界。

读懂对方的真实想法 105

善于分辨弦外之音 107

悟性是用心听来的 110

不要被别人的借口迷惑 112

听懂别人不便表明请求 113

第八章 听话要听准

听人说话要抓住说话的重点,不要以为听懂别人的话是一件很简单的事情,许多时候我们听不懂别人说的话,甚至会错误地理解别人说话的意思,造成交流上的困难。听话最重要的就是要听出对方所说的话究竟是为了达到什么目的,也就是说对方所说的话究竟谈及什么事情,只有抓住这个关键要素才能听懂别人的话,做出相应的反应。

准确理解别人的意思 115

辩明说话的针对性 117



弄清说话者的真正意图	119
抓住要害才能准确理解	120
通过谈话的主题掌握要害	122
容别人把话说完	124
从别人的谈话中提炼出有效信息	127
善于倾听别人的忠告	128

第九章 做一个好的倾听者

讲述者和倾听者,两者是相辅相成的关系,倾听是增进彼此感情最有效的方法之一。学习倾听,贵在真诚,贵在交流。不管是家人还是朋友,都是你的倾听对象,同样你也是他们最好的倾听者。一个善于倾听的人,总是虚心地、真诚地倾听别人倾诉,一个合格的、优秀的倾听者会成为一个很受欢迎的人。

倾听是一种态度,更需要一定的技巧	131
倾听是需要耐心的	133
在倾听中摒弃自己的主观意识	135
不可轻信一面之词	137
以认真的态度倾听	139
营造知无不言、言无不尽的氛围	141
主见是自己的,不要听风就是雨	142
做个善于倾听的人	144

第三篇 善 问

第十章 选择合理的问话方式

问话是使对方开口的一把钥匙,也是一种沟通思想,获得信息的积极手段。所以,向别人发起问话应引起对方的兴趣,让对方乐于回答并且能够如实回答。要想更好地发挥问话的作用,问话之前的思考、准备是很必要的。与别人的沟通遇到困难时,换一个角度切入话题,也许会使交谈别



开生面。

避免让对方对话产生歧义	149
换一种方式换来另一片天	151
投石问路,可以让自己进退自如	152
绕个圈子也许是条捷径	154
耐心地顺藤摸瓜	155
通过提问打开对方的话匣子	156
通过问话暗示不便表达的意思	158
通过提问诱导对方	160
不同的问法产生不同的功效	161
用否定式问话来“设套”	162

第十一章 合理掌握问话的时机

爱因斯坦说过:“提出问题往往比解决问题更为重要。”在谈话中合理掌握问话的时机,既有利于建立良好的谈话氛围,很好地控制和引导谈话的方向,又可以使谈话的内容逐步深入,以期得到理想的谈话效果。

问话要问得有意义	165
问话要问得合适	168
有效问话能够快速切入主题	169
问话要问得恰到好处	171
对付耍赖者,就要用咄咄逼人的气势	173
明确问话的目的,消除对方疑虑	174
用执著的追问破解拖延	176

第十二章 提高问话的质量

有效的问话是要通过问话的质量来决定的。问话的目的是要引起双方谈话的兴趣,而不是使任何一方没趣。所以要注意,凡是对方不知道或不愿让别人知道的事情都应该避免提问。通过提问让对方滔滔不绝、十分尽兴地发表自己的意见,同时,也能让提问者增长见识,或是得到自己想要的信息。



会问话是人生成功的基础	178
问话问得好别人才乐于回答	180
把问话当作人际交往的开场白	182
提出问题是为了解决问题	183
沟通顺畅得益于恰当的问话	185
有针对性的设问是一种有效的销售策略	186
反问有时甚至比直接回答更精彩	188
巧妙提问破除对方戒心	189

第十三章 问话应避免的误区

社会上的人性格不同,气质各异。人与人之间大脑里接收的资讯也不一样,容易造成彼此之间的差异和距离。与不同的人都能对话交流,这是一种难得的语言社交艺术。而那种不分对象用一种腔调说话的人,是很难受人欢迎的。对待不同性格、不同气质的人问话的方式也应当有相应的变化,并且要根据不同的对象提出不同的问题。

问话要因人而异	191
问话也要见好就收	193
问话要绕开对方的隐私	194
莫把别人问烦了	195
没用的问题让人感到无聊	197

第四篇 智 辩

第十四章 善辩者占先机

论辩,本来就是人们在生活中经常碰到且必须从事的一项活动,它需要人们充分发挥自己的聪明才智。语言是论辩的主要武器。然而,没有人天生就有好口才、能言善辩,说话和其他的才能一样,要日积月累,不是一步登天。能言善辩应该首先从心理上给予高度重视,逐渐掌握技巧,不断提升自己的说话能力。



辩论推动人类的进步	201
成功需要能言善辩作保障	202
巧妙地诘问对方	203
连续提问,不给对手以喘息之机	205
先发制人,争取主动	206
以气势征服对方	208

第十五章 能言善辩破困境

人们在面临失败或经受痛苦时,往往哭都来不及了,何况是杀身之祸。但有人偏偏能在这危急时刻抓住问题的关键,一语击中要害,靠自己的口才和能言善辩的能力成功地使自己避开灾祸。一个人的好口才和能言善辩的能力可以为自己赢得社会的承认和别人的尊重,使自己拥有良好的人脉,这些都是一个人突破人生困境的关键因素。

危急时刻,能言善辩能够化险为夷	210
反驳他人要以事实为依据	212
以守为攻,以逸待劳	213
从容应对对方的步步紧逼	216
投其所好帮助自己摆脱困境	217
面临绝境也不要轻易就范	219

第十六章 能言善辩靠技巧

说话并不见得比写文章容易,文章写好了可以修改,而一句话说出来了,要想收回就难了。能言善辩的口才,妙语连珠的谈吐是人与人沟通的基础。现今的社会,无论是为人处世,还是摆脱困境,都需要善辩的口才,灵活的头脑。能言善辩的人,即使一无所有,也能驰骋天下。

在辩论中以静制动	221
应用矛盾分析法识破对方	223
“欲擒故纵”让对方露出“马脚”	225
借对方之力反击对方	227
机智幽默是论辩的最佳形式	228



步步紧逼,迫使对手疲于招架	230
---------------------	-----

第十七章 辩论中应避免的误区

论辩的目的是为了寻求真理,因而论辩必须是建立在求真辨谬、摆明道理的基础上的,首先必须理清不同问题和它们之间的关系,才有可能得出合理的结论。论辩是不应该带有任何形式的人身攻击色彩的,必须尊重他人的人格。当一方把问题阐述得清清楚楚时,另一方仍然听而不闻,继续把自己的观点强加到对方的身上,辩词的庸俗化、贫乏化,使之失去理论上 and 知识上的丰富内涵,是一种胡搅蛮缠的行为。

细节是不容忽视的	233
审慎地表达举足轻重的语言	235
强词夺理只能带来负面效应	237
辩论与“吵架”有着本质区别	238
辩论中不能掺杂人身攻击的成分	239
不良的谈吐影响辩论的效果	241

第一篇 能说

美国成功学大师戴尔·卡耐基曾经说过：“当今社会，一个人的成功，仅有一小部分取决于专业知识，而大部分取决于口才的艺术。”

说话，是每个人的必修课程，也是影响生活、友谊、工作等最直接的一件事。人们常说的“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，就是语言正确运用重要性的体现。会说话的人能适时送出赞美，让人听了如沐春风；会说话的人，能让批评也变得悦耳；会说话的人面对不同的人，会采取不同的语言策略；会说话的人能适时转变话题，以免气氛冷场……一个会说话的人，不仅可以充分利用说话的技巧，清楚地把自己想表达的事情与他人做有效的沟通，更可以将个人在事业上面的发展、人际关系的处理，推向更成功的地位。相反，一个不会说话的人，不仅无法充分表达自己的意思，更会使个人在工作、处世等方面受到诸多的限制与阻碍，使成功的路途多添障碍。

掌握说话的法则和技巧，成为语言沟通的高手，你将成为一个处处受欢迎的人。

第一章 会说话是一门艺术

“口者，心之门户也。”语言就是人类最直接、最有效的交流工具。说话能力对于每个人来说，比以往任何时候都更重要。社会交往活动最重要的工具是语言，只有很好地运用语言，社交活动才能顺利地进行。

说话是一门艺术，并且需要有一定的学问，必须讲究技巧。有人因为会表达而受欢迎，有人则因为表达方式不当而在人际交往中吃亏。语言表达的技巧是沟通心灵的桥梁。学会说话、适时说话，掌握一定的表达技巧，不仅为自己开辟出更广阔的交往空间，而且能够与他人产生共鸣，使他人感到温馨。

话说得适宜才叫会说话

说话直接影响到人们的生活中的方方面面，是社会和事业对一个人的起码要求，更是一个人生存的需要。无论是在生活中还是在事业中，一个人如果言辞不善，就有可能得罪别人，难以获得他人的信任，更别说与别人合作。

说话既简单，又复杂。说它简单，是因为刚学会说话的孩子也能表达自己的意思。说复杂，是因为要想把话说得恰到好处，需要博学多识、敏锐的观察力。不仅要有自己独特的思想和见解，而且应该掌握说话交际中应用最直接、最广泛、最普遍的艺术技巧。

一般情况下，人在说话的时候要三思而后说。在自己的话语出口之前一定要想想，免得因自己出言不慎而伤害到别人。说话的时候，如果是急事，要慢慢地说；是大事，就要力争把它说得清楚明白；如果是一些小事，不妨幽默地说；拿不定主意、没把握的事，说的時候最好谨慎一些；没发生的