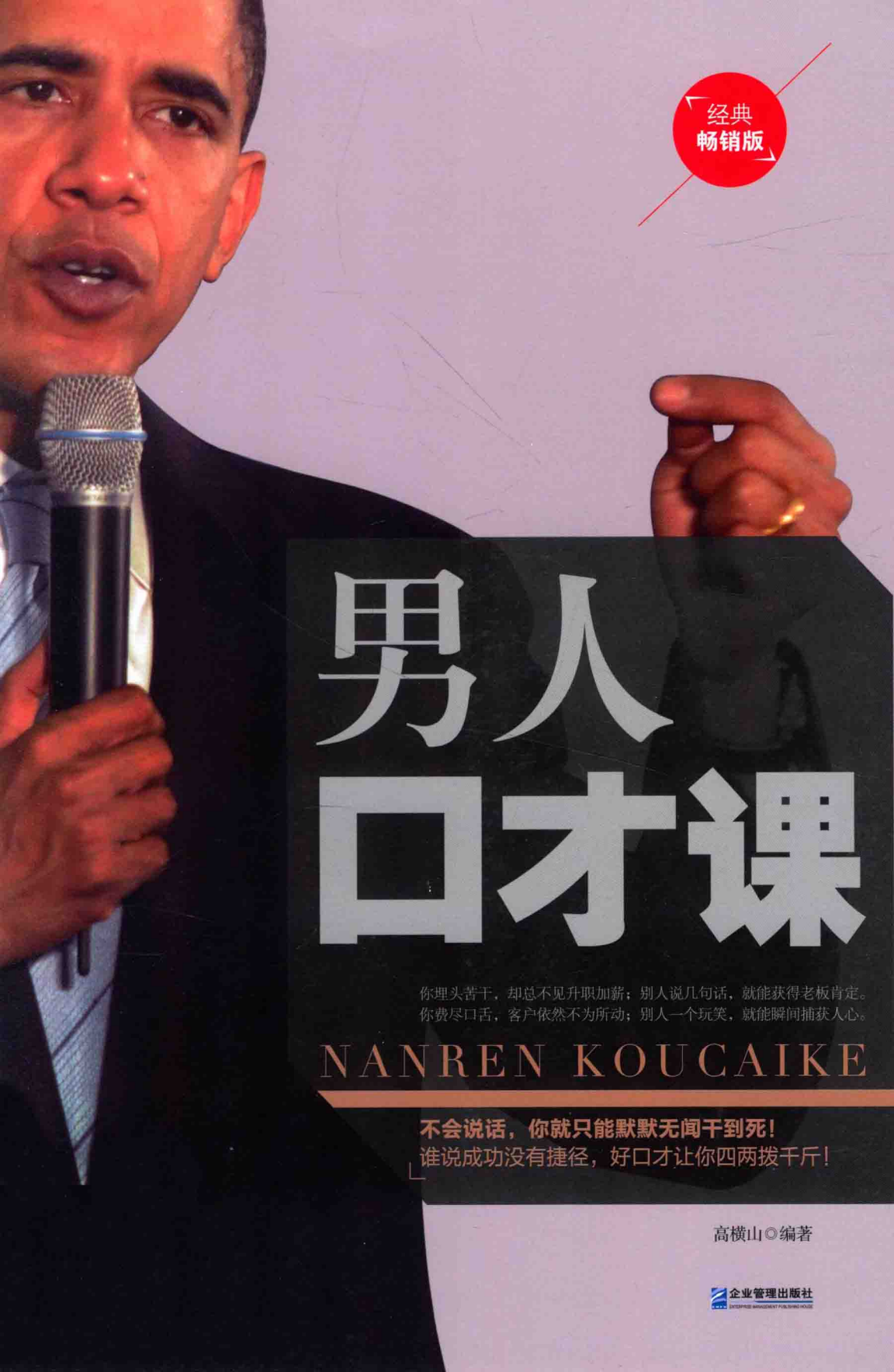




经典
畅销版

男人 口才课

你埋头苦干，却总不见升职加薪；别人说几句话，就能获得老板肯定。
你费尽口舌，客户依然不为所动；别人一个玩笑，就能瞬间捕获人心。

NANREN KOUCAIKE

不会说话，你就只能默默无闻干到死！
谁说成功没有捷径，好口才让你四两拨千斤！

高横山◎编著

 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

男人 口才课

高横山 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

男人口才课 / 高横山编著. -- 北京 : 企业管理出版社, 2014.5

ISBN 978-7-5164-0802-5

I. ①男… II. ①高… III. ①男性—口才学—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第083569号

书 名: 男人口才课

作 者: 高横山

责任编辑: 姜 锋

书 号: ISBN 978-7-5164-0802-5

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室 68701719 发行部 68467871 编辑部 68701408

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京时捷印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170×240毫米 16开本 16.25印张 210千字

版 次: 2014年6月第1版 2014年6月第1次印刷

定 价: 35.00元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

不会说话，
你就只能默默无闻干到死！

你去面试，十里挑一，老板就一个问题，让你介绍一下你自己，你该怎么说？你想了一下，开始列举自己的优点和光荣履历，说完了又觉得会不会显得过于自夸，于是又补充了一些自己的缺点。最后老板说，小伙子不错，回去等通知吧。

你去相亲，对面姑娘正是你喜欢的类型，你暗暗窃喜。一番寒暄之后，姑娘问你，平时都喜欢做什么呀？你又想了一下，开始大聊自己的兴趣爱好，看球踢球，骑车遛狗，追追美剧，没事儿跟朋友唱唱小歌，吃串喝酒。姑娘面不改色地听着，等你说完姑娘扔下一句，挺好的，我们回头联系吧。

关系不错的女性朋友失恋了，找你谈心，你觉得这是个机会，不能放过。你找个品位不俗的咖啡馆，姑娘掉了两滴泪正要开口，你先接过话头，开始事先准备好的安慰关怀。你先替她分析了她和男友的种种不合适，接着以过来人的身份拿自己的失败恋爱史作了反面教材，最后再附赠一大段激励人心的心灵鸡汤、人生哲理，说得情真意切意味深长。最后姑娘说，你真是个好人的，今天我还有事就先走了。

为什么会这样？——“嘴溜”能说，不等于说话到位；口若悬河，不等于口才就好。如果舌头流利就是口才，那成功人士就不是马云、李嘉诚，都该是说相声的。男人要尽早明白一个道理——能说不如会说，会说不如会听。口才，不只是开口的本领，还有闭嘴的学问。

那么只是闭嘴倾听就算掌握了口才的秘密吗？没那么简单。口才是一项综合的学问，懂礼仪，看场合，有诚意，知人心，会绕弯，求变通，敢拒绝，掌握“度”，想要靠舌头打天下，这些技能统统不能少。难吗？说难也不难。口才是可以后天培养的技能，只要你有一张嘴，只要方法得当，人人都能有口才。

如果你有爱因斯坦一样的智商，你不必阅读本书，世界和平的任务就交给你了；如果你有比尔·盖茨一样的财富，你不必阅读本书，你可以买架飞机再去周游一圈世界；如果你有金城武一样的英俊外貌，你也不必阅读本书，你可以去上上杂志、演演偶像剧；如果你只是致力于让自己的儿子成为“富二代”的奋斗青年，请你务必细读本书，因为这里有你混社会最急需的“软实力”——口才。

今天已经没有人再质疑口才的重要性了，不会说话，你就只能默默无闻干到死！赶快补上这堂口才课，谁说成功没有捷径，练好口才你就是精英！

目 录

CONTENTS

第一课

学说话先学礼，有礼才会有人理

- 2 微笑是说话前的第一个动作
- 5 把你的好意表现在脸上
- 8 让对方看到你对他的尊重
- 11 会赞美能让你事半功倍
- 14 很久不见也能一口叫出对方的名字
- 17 他会为你的谦恭敞开心扉
- 19 坦率胜过巧饰
- 22 赞美是付出也是收获

第二课

说话说到点子，办事不掉链子

- 26 讲话要有重点，把话说到点子上

- 29 言之有物才能抓住听众的心
- 31 即使被拒绝也要表示感谢
- 33 如何让谈话峰回路转
- 36 多聊对方感兴趣的事情
- 39 有时候就需要善意的谎言登场
- 42 面对他人挑衅，如何巧妙还击
- 44 心理暗示的神奇魔力
- 47 背后夸人才聪明
- 50 借力使力，用对方的话回击
- 53 用冠冕堂皇的话为自己“造势”
- 56 如何为谈话画上完美的句号

第三课

说出你的诚意，沟通没有距离

- 60 少关注自己，多关注别人
- 63 适当地忘记自己
- 66 敢于自嘲的人才是内心强大
- 69 为什么别人打成一片，你却总无话可说
- 72 真诚会让你的话真实且可信
- 74 你会用心听人说话吗
- 77 如果你显得不耐烦，别人就会疏远你
- 80 有一颗感恩的心，说一句感恩的话

第四课

说话先攻心，让对方根本不好意思拒绝你

- 84 用共同话题让陌生感迅速消失

- 86 找好时机开口最重要
- 89 怎样让对方无法拒绝
- 92 如何有逻辑地说服别人
- 95 找出对方的逻辑漏洞
- 98 分析好利弊，让对方主动被说服
- 101 先转移话题，再攻其不备
- 104 给对方“戴高帽”，让他无法说NO

第五课

说话不会“绕弯”，到哪儿都得碰壁

- 108 “帮助”对方犯错误
- 111 针锋相对不如以柔克刚
- 114 不是所有人都喜欢直言快语
- 117 使错误看起来容易改正
- 120 切入正题之前的铺垫
- 123 说话记得给自己留台阶
- 126 给别人台阶，也是给自己余地
- 129 巧用激将法
- 132 用商量的语气提意见更容易被接受
- 135 把善意的谎言说“圆”

第六课

千万别让不懂拒绝害了你

- 138 朋友的请求该怎么拒绝才不伤感情
- 141 到底该不该向朋友借钱
- 144 拒绝他人要找个“好理由”

- 147 用幽默的方式表达你的不满
- 150 转移话题也是一种拒绝
- 153 学会用“硬性规定”来拒绝他人
- 156 如何巧妙拒绝上司
- 159 把难题巧妙抛给对方
- 162 “黑锅”要背得有价值

第七课

身在职场，这么说话让你如鱼得水

- 166 如何讨上司欢心
- 169 尽量少和同事聊私事
- 172 在办公室里不要与人针锋相对
- 174 职场聪明人从不在人前抱怨
- 176 不要人云亦云，大胆说出自己的想法
- 178 得了便宜别卖乖
- 180 敢于认错是负责的表现
- 183 如何催促懒惰的同事
- 185 让漂亮的工作汇报为自己加分
- 188 薪水，在中国是敏感话题

第八课

男人最容易犯的说话禁忌

- 192 谈话中不要涉及他人隐私
- 195 打断他人讲话是极不礼貌的行为
- 198 有些事情看透不可说透
- 201 说话言不由衷，最容易被别人看破

- 203 放下报复心，不做“毒舌男”
- 206 有点情商，不要哪壶不开提哪壶
- 209 自夸自赞最容易暴露自己的浅薄
- 212 切勿碰触别人的“逆鳞”
- 214 有理也不要力争
- 217 任何时候都别把话说得太“满”

第九课

嘴上有个“把门的”，做滴水不漏的说话高手

- 222 玩笑不要开过头
- 224 赞美对方，更让他感觉舒服
- 227 “不说”也是一种有效的沟通
- 230 说话多加“糖”，少加“醋”
- 232 别总说模棱两可的话
- 234 适度的虚话是必要的
- 236 说得好，更要做得好
- 238 脸皮厚一点，成功多一点
- 240 怎么把客套话说得万分真诚
- 242 只要你在，就绝不会冷场
- 245 就事论事，别翻旧账
- 247 授人玫瑰，手有余香

| 第一课 |

学说话先学礼，有礼才会有人理

微笑是说话前的第一个动作

一个人的面部表情透露出很多信息，比穿着更重要。微笑是所有面部表情中最有用的信使，它能照亮所有看到它的人。对那些不苟言笑，一天到晚愁容满面的人来说，你的笑容就像穿过乌云的太阳。笑容是你所给出的最出色的礼物和最纯净的尊重。因为笑容能照亮所有看到它的人，就像穿过乌云的太阳，带给人们温暖。

一个刚刚踏入上流社会的妇人，参加她作为上流贵妇的第一个宴会。为给宴会上的每一个宾客留下一个良好的印象，她为自己的形象花费了很多心血。她花大价钱买了昂贵的貂皮大衣、钻石和珍珠。她穿戴着这些象征着身份和地位的衣服和饰品，但是，她并没有从宾客们的脸上看到认同和赞赏。因为她对自己的表情，没有下任何功夫。她的表情给大家的印象是尖酸、自私。这位贵妇在宴会上的失败是因为她不懂得：一个女人面孔的表情，比她身上所穿的衣服更重要。

微笑是你在开始说话之前就已经说出来了的第一句话，是你在说话之前应该表现出来的最大的礼节。查尔斯·史考伯曾经说过，他的微笑价值一百万美金。这还是他对自己轻描淡写的说法，因为他的性格，他的魅力，他的才能，都是他取得卓越成功的原因。而在他的性格中，最令人喜欢的是他那动人的微笑。

为什么微笑能表现得如此价值不凡？因为行为的魅力远胜于言论，如果你微笑着对别人说：“很高兴见到你，真希望很快能再次见到你！”那个人一定会很认同你的看法，并喜欢上你。但如果一个人面带愁容地对你说：“我很喜欢你，希望下次还能见到你。”你多半是不会相信他的话的。

发自内心的微笑才是礼貌的表现，因为发自内心的微笑才是真实的、热诚的，才能让人以微笑和礼貌回报。一家大型百货公司的人事主管曾说：“如果要在一个有着可爱笑容的小学未毕业的女职员和一位冷冰冰的哲学博士之间进行选择，我会毫不犹豫地选择前者。”

如果你希望别人能够高兴地会见你，你必须同样高兴地会见别人，这就是礼尚往来。如此简单的一个道理，会让你在说话、办事上受益匪浅。

你是否在医院的候诊室待过？触目所及的都是病人脸上的忧郁和烦恼吧。然而兽医博士史蒂芬·史包尔却对他在候诊室的一次经历难以忘怀。那是一个春天，他的候诊室里挤满了带宠物来注射疫苗的顾客。没有人在聊天，他们想做的是同一件事。大约有六七个顾客在等着，之后来了一位女顾客，她带着她九个月大的孩子和一只小猫。在她前面的一位先生已经等得很不耐烦了。满眼不耐烦的他看见那个孩子向他露出了无邪的笑容。

这位先生反应如何呢？他收去了不耐烦，对那个孩子笑了笑，然后开始和这位女士聊起天来。在他们的带动下，整个候诊室的人都聊了起来，气氛从乏味、僵硬变得轻松、愉快。

笑的影响是很大的，即使你在微笑之前并没有意识到这一点。你见到别人的时候，为了使自己和他们都感到愉快，一定要微笑，而微笑已经超越了礼貌，它会给你带来其他一些价值。

如果你不喜欢微笑，应该怎么办呢？有两种方法：第一，强迫你自己微笑。如果你独自一个人的时候，强迫自己吹口哨，或哼小曲，用这种方法让你觉得自己快乐，这就容易使你快乐了。

第二，控制你的思想。幸福并不是依靠外在的情况，而是依靠内在的情况。当你因为自己的内在而感觉到幸福的时候，微笑就会不经意显露在你的脸上。

你的笑容就是你礼貌的信使，它代表了你的好意和真诚。无论是你的上司、客户、朋友、老师、父母或子女，他们都会因你的笑容而带来希望和快乐。

把你的好意表现在脸上

如果你想别人喜欢你，获得真正的友情，就要从语言和行为上诚挚地关心别人。这不仅是在外交上最礼貌的表现，而且在帮助了别人的同时也帮助了自己。

要表示你的关切，得体的语言是最好的媒介。在说出关心别人的话语时的语气必须是诚挚的。这是建立良好人际关系非常重要的一步，不仅使得付出关切的人有些成果，接收这种关切的人也是一样。关心他人也是关心自己，它是条双向道，当事人双方都会受益。

有一位名叫马汀·金斯柏的先生对以上的说法深有感触，因为一位普通护士的关切深深地影响了他的一生。马汀·金斯柏先生回忆道——

“那一天正好是感恩节，只有十岁的我只能是一家医院里度过，因为第二天我要接受一项大的整形手术。在随后的几个月中，我都将处于一些限制之中，这是非常令人痛苦的。我父亲已去世，我和母亲住在一个小公寓里，靠社会福利金维生。感恩节那天我的母亲无法来看我。”马汀·金斯柏先生似乎在回忆当时的痛苦。

“那天，我一点都没有感受到感恩节的气氛，寂寞、失望、恐惧已经压倒了我的所有感觉。而此时我母亲正在家里替我担心，她也是孤零零地呆在小公寓里，没有人陪她过感恩节，甚至没钱吃一顿感恩节晚

餐。想到这里，眼泪在我的眼眶里打转，我把头埋在了枕头下面，全身都因痛苦而颤抖着。

“一位年轻的实习护士听到我的哭声，就过来看看。她向我说了一句令我至今都无法忘怀的话，她微笑着对我说‘先生，感恩节快乐！有什么需要我帮忙的吗？’。”此时马汀·金斯柏先生的脸上也露出了笑容，他接着讲道：

“她慢慢地将枕头从我头上拿开，拭去了我的眼泪。她跟我说她也非常寂寞，因为她今天必须要加班，无法与家人一起度过感恩节，但是她非常庆幸遇到同样没有人陪伴的我。她邀请我与她共进晚餐。她拿出自己的感恩节食物与我共享。晚餐结束后，她并没有着急离开，而是为了消除我的恐惧，同我一起聊天，直到四点她可以下班离开的时候，她仍然没有离开，一直陪我到将近十一点才走。因为这时我已经在她的照料中安睡了。

“我的手术很成功，我也并不觉得随后的日子有多痛苦。在我以后的日子中，我在家人的陪伴下过了许多个感恩节，但这个感恩节永远不会消失，我还记得那沮丧、恐惧、孤寂的感觉，然而这些感觉在一个突然到访的陌生人的关心下完全消失了，在随后的日子里，我也并不觉得这些感觉有多可怕。”

一个陌生人的关心，让幼小的马汀·金斯柏先生懂得了拒绝沮丧、恐惧、孤寂的伤害，让他在以后的日子里学会了关心自己，同时也关心他人。

一个成功人士，不因为自己的成功而不屑于他人，反而展示自己的关切之情，会使他更加值得他人的尊重和关心。一天，一个名叫约翰的大学生来到校长室申请一笔学生贷款，被获准了，约翰十分感激克兰顿校长。当约翰正要离开时，克兰顿校长说：“有时间吗？请再坐一会儿。”接着，他十分惊奇地听完了校长向他介绍自己在读书时如何在房子里亲手做饭的，他还介绍了如何挑选食物，怎样将食物做得美味。

最后，克兰顿校长对约翰说：“你吃的东西必须有足够的分量。”

校长最后说。或许是克兰顿校长看到了约翰有点瘦弱而对他说出了这番话吧。可以想象这位校长不经意的关心之言带来了多么惊奇的效果呢！

任何人，无论是卑微的还是高贵的，都喜欢那些关心并尊重他们的人。所以，温暖而贴心的表达会让你获得更多地关心和尊重。这些关心之言不必多么的冠冕堂皇，只需要表达出你的关切之情就可以起到效用。因为人是需要别人对他感兴趣的，而关心是感兴趣的第一步。

关心之言不必刻意说出，努力让它成为自己的一个习惯，试着为别人效力，诚心诚意地为别人设想，这样才能获得真正的朋友。