

# 赢得人生的第一项成功资本

在商海中打拼的人，要下苦功夫增强自己的说话信心，提高自己的说话能力。只有如此，才会避免社交失败，避免工作上的困难，才能促使自己事业的成功，使自己的生活变得色彩缤纷，舒心悦悦。

# 说话 演讲 好口才

● 成大事必备的十大特质 ● ..... 中国盲文出版社

商谋子◎编著

SHUOHUA  
YANJIANGHAKOUCAI

在工作事业上，敢于说话又善于说话的人，可以充分用自己的语言交际能力来说服他人，使工作顺利进行，左右逢源。说话的自信与说话的魅力，是一个事业成功人士的必备条件。

圖書

SHUO HUA YAN JIANG HAO KOU CAI

说话·演讲·好口才

# 说话·演讲 好口才

商谋子 编著

SHUO HUA YAN JIANG HAO KOU CAI

中国盲文出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

说话演讲好口才/商谋子编著. —北京: 中国盲文出版社,  
2004.5

ISBN 7 - 5002 - 2011 - 1

I. 说… II. 商… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 036194 号

## 说话演讲好口才

---

编 著: 商谋子

---

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码: 100072

电 话: (010) 83895214 83896965 65866926

---

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

经 销: 新华书店

---

开 本: 880 × 1230 1/32

字 数: 300 千字

印 张: 13

版 次: 2004 年 7 月第 1 版 2004 年 7 月第 1 次印刷

---

书 号: ISBN 7 - 5002 - 2011 - 1/H·18

定 价: 24.80 元

---

此书盲文版同时出版  
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究  
印装错误可随时退换

## 前 言

世界上没有任何一个正常人不需要讲话、不需要交流，也没有任何一种工作不需要和别人打交道。而人与人之间交流思想、沟通感情，最直接、最方便的途经就是语言。通过出色的语言表达，可以使相互熟识的人情更浓、爱更深；可以使陌生的人产生好感、结成友谊；可以使相互有分歧的人互相理解，使矛盾化为乌有；可以使互相仇恨的人化干戈为玉帛，友好相处。在工作和事业上，敢于说话又善于说话的人，可以充分用自己的语言交际能力来征服他人，使工作进行顺利。

一句话，语言能力是一个现代人才必备的素质之一。说话不仅仅是一门学问，还是你赢得事业成功的常变常新的资本。好口才才会给你带来好的运气和财气，所以拥有好口才，就等于拥有了辉煌的前程。一个人，不管你生性多么聪颖、接受过多么高深的教育、穿着多么漂亮的衣服、拥有多么雄厚的资产，如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想，你仍就无法真正实现自己的价值。

因此，在商海中打拼的人们，要下苦功夫增强自己的说话信心，提高自己的说话能力。只有如此，才会避免社交失败、避免工作上的麻烦，才能促使自己的事业取得成功，使自己的生活会变得色彩缤纷、舒心悦。

当今社会，口才之类的图书汗牛充栋，但人们仍希望有新的版本出现，可见这是一种时代的需求。本书与以往的口才读本不同，它具有更强的针对性，对于商务领域及现代职场中经常遇到的社交应酬、商务演讲、生意谈判等需要施展口才技巧的环节，逐一进行了精当的讲述，充满了智慧的火花。读过之后，书中内容会在你的脑海中留下清晰而深刻的印象，在实际工作中只要稍加回忆，恰到好处的巧言妙语就会油然而到口边，使你的难题迎刃而解。

为了使更多的人相信我们所相信的真理，为了大家可以过一个相互了解、互相合作的快乐日子，为了这些高尚的目的，让我们好好锻炼我们的口才吧！

编 者

# 目 录

## 第一章 敢于开口就是赢家

如果你能和任何一个人连续谈上十分钟而使对方产生兴趣，你就是一流的交际人才。

|                  |    |
|------------------|----|
| 交际开端 .....       | 1  |
| 不要怕人笑 .....      | 3  |
| 如何克服羞怯心理 .....   | 6  |
| 克服说话紧张症的方法 ..... | 7  |
| 如何自己激励自己 .....   | 10 |
| 利用语言的“魔方” .....  | 12 |
| 善于临场发挥 .....     | 14 |
| 体态就是信息 .....     | 16 |
| 在生活中充实自己 .....   | 19 |
| 有空和家人朋友聊聊天 ..... | 21 |

## 第二章 使你的谈吐更动人

一个人是否具有说话的魅力，直接影响到他是否对对方具有吸引力，关系到他是否具有良好的人际关系。

|                    |    |
|--------------------|----|
| 举足轻重 .....         | 25 |
| 培养良好的说话风度 .....    | 27 |
| 与素昧平生者“一见如故” ..... | 31 |
| 源源不绝的话题 .....      | 33 |
| 找到打开话匣子的钥匙 .....   | 36 |
| 善于制造愉快的谈话气氛 .....  | 39 |
| 见什么人说什么话 .....     | 42 |
| 巧妙地表达不同意见 .....    | 45 |
| 谈话无“礼”惹人反感 .....   | 47 |
| 不提敏感话题 .....       | 49 |
| 学会说善意的谎言 .....     | 52 |
| 别道人之短 .....        | 55 |
| 巧用身体语言 .....       | 57 |

## 第三章 创造语言的“强磁场”

赞扬是一笔投资，只需片刻的思索就能得到意想不到的报酬，如同微笑一样，它是照在人们心灵上的阳光。

|                   |    |
|-------------------|----|
| 受人欢迎的说话态度 .....   | 61 |
| 发现对方的“闪光点” .....  | 63 |
| 不表达赞美的种种理由 .....  | 66 |
| 赞美十要诀 .....       | 69 |
| 寻找对方的“兴趣点” .....  | 71 |
| 说话意见不合时 .....     | 73 |
| 朋友间沟通的技巧 .....    | 76 |
| 让朋友表现得比你更优越 ..... | 79 |
| 让道歉成为高明的补漏剂 ..... | 82 |
| 如何自赞自夸 .....      | 85 |
| 男女有别 .....        | 86 |

## 第四章 幽默是一种亲和力

幽默感也是可以后天训练培养的。长期累积，等到你可以把笑料库里的笑话灵活自如地运用时，你也就算大功告成了。

|                  |     |
|------------------|-----|
| 运用你的机智和幽默 .....  | 92  |
| 幽默使你更受欢迎 .....   | 94  |
| 巧说幽默的话 .....     | 99  |
| 巧用幽默 .....       | 103 |
| 说话幽默的三个条件 .....  | 106 |
| 表现幽默的基本方法 .....  | 108 |
| 讲笑话的九要诀 .....    | 113 |
| 怎样培养说话的幽默感 ..... | 115 |

## 第五章 当一回出色的演说家

拿出你的全部热情和胆量来，针对不同场合、对象，说出能完全传达你的思想、意见或真情实感的精彩语言来。

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 使自己成为出色的演说家·····  | 118 |
| 演讲的基本要求·····      | 122 |
| 演讲要有所“预”·····     | 124 |
| 演讲前应做哪些准备·····    | 127 |
| 演讲前如何分析观众·····    | 133 |
| 让演讲通俗易懂·····      | 136 |
| 怎样在演说中说故事·····    | 138 |
| 精心安排结构·····       | 141 |
| 如何掌握好演讲的语调·····   | 143 |
| 如何克服演讲中的不良心理····· | 145 |
| 如何克服演说常见的缺陷·····  | 147 |
| 如何做好即席发言·····     | 150 |
| 举止优雅·····         | 152 |

## 第六章 辩论场决胜战术指要

只有灵活的头脑，才能使你在论辩中具有起死回生的能力。语言虽然是论辩的武器，但使它发挥威力的却是智力。

|                  |     |
|------------------|-----|
| 论辩需要什么样的智力·····  | 157 |
| 消除辩论中的紧张和胆怯····· | 162 |
| 如何搜集论辩材料·····    | 164 |
| 如何确立自己的论点·····   | 166 |
| 选择反驳的突破口·····    | 170 |
| 如何驳斥诡辩·····      | 172 |
| 如何展开论辩攻击·····    | 174 |
| 迅速看穿对方意向·····    | 176 |
| 辩论语言应具备哪些特点····· | 178 |
| 妙用听众的心理定势·····   | 180 |
| 如何训练论辩能力·····    | 183 |

## 第七章 魅力四射的老板口才

上下级之间的感情交流，不怕波浪起伏，最忌平淡无味。暑后乘凉，倍觉其爽；渴后得泉，方知其甘。此中包含着心理平衡的辩证哲理。

|                  |     |
|------------------|-----|
| 怎样说话才有权威感·····   | 187 |
| 老板说话应具备哪些特点····· | 189 |
| 恭维话要常挂在嘴上·····   | 191 |
| 打一巴掌赏个枣·····     | 194 |
| 心平气和地谈谈·····     | 196 |
| 点到为止，不要唠叨·····   | 199 |
| 该闭嘴时就闭嘴·····     | 201 |
| 微笑的魅力·····       | 203 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 说话幽默的老板受欢迎·····    | 206 |
| “赶鸭子上架”，就这么简单····· | 208 |
| 收服人心的细腻手腕·····     | 210 |

## 第八章 商务谈判的语言计谋

对于共同利益的追求是取得一致的巨大动力。因此，真正成功的谈判，每一方都是胜者。

|                  |     |
|------------------|-----|
| 谈判者的形象魅力·····    | 215 |
| 谈判口才的策略·····     | 220 |
| 正确对待失败·····      | 224 |
| 应该注意的谈判细节·····   | 227 |
| 和“言”悦色的谈判韬略····· | 230 |
| 谈判技巧失误·····      | 233 |
| 谈判中如何巧妙提问·····   | 235 |
| 达到共赢的目的·····     | 238 |
| 什么是成功的谈判·····    | 241 |
| 眼观六路，耳听八方·····   | 244 |
| 谈判的对象·····       | 248 |
| 如何才能迅速达成协议·····  | 250 |
| 谈判中应遵守的基本原则····· | 252 |

## 第九章 掌握说服别人的技巧

我们对别人的思想、感觉、看法了解得

越清楚，我们的说服力就越强，就越能够为人剖疑析难、指点迷津。

|                  |     |
|------------------|-----|
| 最基本的训练法·····     | 261 |
| 威力无穷·····        | 264 |
| 摸透人心再开口·····     | 274 |
| 让人口服心也服·····     | 276 |
| 提高说服力的七大窍门·····  | 279 |
| 学会和上司谈判·····     | 282 |
| 怎样应付咄咄逼人的谈话····· | 285 |
| 着眼于大局·····       | 288 |
| 打铁先要自身硬·····     | 291 |

## **第 十 章** 谈情说爱口才速成法

这是一种最甜蜜、最伤神、最微妙的感情活动，既要传达你的爱意，又要在谈话中了解对方的情意，知己知彼方能促进爱情的发展。

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 爱是心灵的语言交流·····     | 295 |
| 赞美能博红颜笑·····       | 298 |
| 幽默是爱情的调味剂·····     | 300 |
| 怎样与喜欢的人交谈·····     | 303 |
| 如何大声地说出“我爱你”·····  | 305 |
| 如何用言语及行动制造亲近感····· | 307 |
| 恋爱中的女性应如何讲话·····   | 309 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 争吵有“度”，和好有方 ..... | 312 |
| 男人也是爱听好话的 .....   | 315 |
| 婚后仍需表达爱慕之情 .....  | 319 |
| 怎样接受配偶的忠告 .....   | 322 |
| 做妻子频道的忠实听众 .....  | 323 |

## 第十章 如何磨练说话的基本功

要想使自己的语言具有艺术魅力，光靠技巧是不够的，一味地追求技巧而忽略自身的素质培养只能是舍本逐末。

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 恰当说话的要领 .....     | 328 |
| 达到迷人效果的说话技巧 ..... | 332 |
| 改掉说废话的毛病 .....    | 334 |
| 使自己的声音更完美 .....   | 337 |
| 尽量说好普通话 .....     | 340 |
| 自学普通话有门道 .....    | 344 |
| 说话的材料靠积累 .....    | 346 |
| 说话不同于写文章 .....    | 348 |
| 怎样措词才恰当 .....     | 351 |
| 口吃的矫正方法 .....     | 353 |

## 第十一章 把说话的权利让给别人

有时，言语是一种卑贱的东西，话多不如话少，话少不如话好，多言不如多知。保

持适当的缄默，别人将以为你是一位哲学家。

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 会说还要会听 .....    | 357 |
| 耳才与眼才 .....     | 359 |
| 听话的才能和修养 .....  | 361 |
| 以听者为主体 .....    | 363 |
| 倾听的十项规则 .....   | 366 |
| 倾听十戒 .....      | 369 |
| 到什么山上听什么歌 ..... | 371 |
| 曲径通幽，洞悉心灵 ..... | 374 |
| 分辨酒后之词 .....    | 377 |
| 多看多听少开口 .....   | 379 |

# 第一章

## 敢于开口就是赢家

如果你能和任何一个人连续谈上十分钟而使对方产生兴趣，你就是一流的交际人才。

### 交际开端

1

无疑每一个人都希望自己具有从容自如的说话信心，梦求自己能展示超凡脱俗的说话魅力。但是，我们须知，说话的信心和魅力如何，与说话的水平 and 技巧是休戚相关的。敢于说话而不善于说话不行；善于说话而不敢说话，也不行。只有既敢于说话又善于说话，这样才会如虎添翼、锦上添花，产生良好的交际效果。

然而，不知我们曾否反躬自问：“我会说话吗？”这是一个看似十分简单而又颇为深刻的问题。

此所谓“会说话”，亦即善于说话，意指说话者能够准确自如、恰到好处地表达出自己的思想、感情、意图等；能够把道理讲得条分缕析、形象生动；能够轻松自然，简洁明了地使

他人听清和理解自己的话语。同时，善于说话者能够从与他人的交谈之中，测定他人说话的意图，得到有益的启迪；而且还能够通过谈话，增多自己对他人的了解，跟他人建立起良好、和谐的友情。由此可见，是否善于说话与是否敢于说话，二者均举足轻重，不可偏废。

是否敢说又善言，对我们每个人的生活、事业乃至闲暇娱乐都起着至关重要的作用。在生活中，敢于说话又善于说话的人，处处都受人喜爱和欢迎。他能使许多本不相识的陌路人走到一起，携手共进；能够排难解忧，消除人与人之间的误会与隔阂；能使苦闷、郁郁寡欢者得到安慰，使悲观厌世、不思进取者得到鼓励，能够使自己周围的人变得更快乐、更聪明、更美好、更有作为。

在工作及事业上，敢于说话又善于说话的人，可以利用自己的语言交际能力来说服他人，使工作顺利进行、左右逢源。可以说，说话的自信心与说话的魅力，是一个事业出色的成功人士的必备条件。

在闲暇娱乐中，敢于说话又善于说话的，能随时随地给生活增添乐趣，无论与朋友结伴，还是与家人相聚，他都可以使人快乐，大家感到比上电影院、歌舞厅还能得到更多的乐趣。

同时，我们也常看到许多不敢说话、不善言辞的人所遇到的尴尬情形。他们的话语不能准确、完全地表达出自己的意图，让听者觉得十分吃力费神，更谈不上能使对方产生共鸣或心悦诚服地接受其意见，这样就造成了交际上的种种困难，影响工作，影响生活，同时也给自己带来诸多苦恼。

敢于说话又善于说话的人，总是使人清清楚楚地明白自己的意图；不敢说话又不善于说话的人，则经常使人产生误解。敢于说话又善于说话的人，总可以很愉快地在各种场合取得成

功；敢于说话又不善于说话的人，却不容易在谈话中使人信服，因而往往成为失败者，十分狼狈。由此可见，如何提高自己的说话信心和增强自己的说话魅力，对我们每个人来说都是十分重要的。

我们今天所生活的社会，是一个文化、科技与信息高度发达的时代，社会生活变得愈来愈复杂，人与社会变得愈来愈密切，人们相互合作的需要也变得愈来愈增强。同时，社会往来已是必不可少，“离群独处”更是很不现实。因而，说话的信心与语言表达能力，对任何人来说都显得愈来愈举足轻重。

从微观来看，我们每天、每时、每刻都可能会出现在一些不同的场合，而在这些场合我们都需要说上几句适当的话。如果这几句话的确说得恰到好处，那就能帮我们很大的忙，帮我们解决许多问题、克服许多困难、消除许多麻烦，对我们的工作、生活都大有裨益。

总之，我们每个人都要下苦功夫增强一下自己的说话信心，提高一下自己的说话魅力。只有这样，才会避免在社交活动中出现失败，才会避免工作、生活上遇到很多困难，才能促进自己事业的成功，使自己的生活变得五彩缤纷、舒心悦。

## 不要怕人笑

人与人之间本应该互相尊重、相互理解、相互帮助，而不应相互轻视、相互讥笑，甚至相互欺侮。但是，在我们的生活