

魅力倍增丛书

男人 要有 金口才

◎一句话可以让人跳，一句话也可以让人笑◎

男人不可不知的口才技巧

墨 墨 / 编著



MEN
SHOULD KNOW SPEAKING SKILLS

善于表达的男人更好运

知道赞美的技巧吗？
你是一个幽默高手吗？
你知道说话的分寸吗？



吉林出版集团有限责任公司



魅力信

男人

要有

金口才

男人不可不知的口才技巧

墨 墨 / 编著

MEN



SHOULD KNOW SPEAKING SKILLS

图书在版编目(CIP)数据

男人要有金口才 / 墨墨编著. — 长春: 吉林出版集团有限责任公司,
2011.7

ISBN 978-7-5463-5350-0

I. ①男… II. ①墨… III. ①口才学-青年读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 089031 号

男人要有金口才

墨 墨 编著

出 版: 吉林出版集团有限责任公司
地 址: 吉林省长春市人民大街 4646 号
电 话: 0431-86037610
传 真: 0431-85678550

出 版 人: 吴 红
责任编辑: 李 丹 孙昊苏 李 冬
法律顾问: 赵亚臣

发 行: 吉林出版集团青少年书刊发行有限公司
电 话: 0431-86037637
印 刷: 北京市通州富达印刷厂
开 本: 710 × 1000 毫米 1/16
印 张: 17
版 次: 2011 年 7 月第一版
印 次: 2011 年 7 月第一次
定 价: 29.80 元



ISBN 978-7-5463-5350-0

● 前言 ●

古人云：一言之辩重于九鼎之宝；三寸之舌强于百万雄狮。春秋战国时期的纵横家们，就是靠着一张能吐莲花之口，改变了自身的命运。而今，会说话已经成了一种彰显个人能力的表现。有些人一开口就能博得满堂喝彩，这不能不说是一种能力。而有些人，往往一开口就把话说坏了，把事情办砸了，这不能不说是一种缺陷。

俄国的彼得二世曾说过：“口才的力量，万夫莫敌，它比任何东西都有能力统治这个世界。”从这句话中不难看出：口才的确是一种力量。有些人在面对别人时，不知道说什么；有些人常常想要将心中的积郁一吐为快，但又不知道如何表达。所以，经常感到落寞和郁闷。而这些问题，对那些口才好的人来说就是小事一桩。

口才好，不仅仅是善于表达，更多的时候，口才好的人会利用自己的口才打动别人。春秋战国时期的苏秦，因为口才好成了闻名一时的纵横家；烛之武凭一张利口，说服秦国退兵，解决了国家危难。从这些人身上不仅可以看出口才是一种力量，更多的是智慧的表现。

会不会说话，说什么样的话，是对一个人大脑反应、临场发挥、知识积累的考验。比如，在与人辩论的时候，人可能会感到巨大的压力。但是会说的人往往能够通过智慧的语言消减压力，同时还能将压力转嫁给对方，最终达到目的，赢得胜利。

然而把话说得让人爱听，并不是一件容易的事情。如果你只是说假话、大话、空话，那么不会有几个人喜欢听，只有说话言之有物，有理有据，令别人信服，让别人感动，你才算是会说话。

倘若你是一个有雄才伟略之人，你掌握着百万雄兵，但是你却无法向士兵表达你的命令，说明你的作战意图，那么你无疑做不了成功的将领。因此有人说：“说客一语定天下，辩才三言通九州。”可见，语言对于成功是多么重要。

生活中的每个人都希望自己能够成为一个交际高手，可以辩才无碍，建立良好的人际关系，这是人之常情。诚然，有些人是有口才天分，天生就会说话。但是，对绝大多数人来说，口才都是要靠后天练习才能获得的。

从现在开始起，为锻炼口才而努力吧。让自己变成一个能说会道的人，努力创造一片属于自己的天空。

● 目录 ●

| 第一章 | 学会赞美，说有价值的“美言” / 1

- 多说好话，少说坏话 / 2
- 赞美要有新意 / 4
- 赞美别人要真诚 / 5
- 善于夸赞他人的长处 / 7
- 懂得赞美，收获更多 / 9
- 夸赞也要“不卑不亢” / 10
- 练就无形胜有形的捧人术 / 11
- 做一只传达喜讯的“喜鹊” / 14
- 巧妙的赞美能化解矛盾 / 15
- 称赞别人，要寻找合适的时机 / 17
- 学会请教式的赞扬 / 19
- 赞美的出发点要明确 / 20
- 知己知彼，赢得好感 / 22
- 测试：你善于赞美别人吗？ / 25

| 第二章 | 善于倾听者，才能主导全局 / 29

- 谨言慎行，沉默是金 / 30
- “听七分，说三分” / 32
- 带着耐心和礼貌去倾听 / 36
- 兼听则明，偏听则暗 / 37

闻弦歌而知雅意	/ 39
倾听, 避免主观	/ 41
站在对方的立场上听	/ 44
学会闻声知人	/ 46
注意对方的身份背景	/ 48
听出对方的文化背景	/ 50
听出重点的方法	/ 52
听出关键才能解决问题	/ 55
测试: 你是个善于倾听的人吗?	/ 58

| 第三章 | 幽默口才, 让你更受欢迎 / 59

学会用幽默来自我解嘲	/ 60
在合适的场合“制造”幽默	/ 61
化干戈为玉帛的良药	/ 62
学会在日常生活中的发现幽默	/ 63
用笑拉近与对方的距离	/ 64
化解一切矛盾的上策	/ 65
巧用幽默, 变严肃为诙谐	/ 67
避实就虚, 巧妙表达	/ 69
测试: 你是个懂幽默的人吗?	/ 71

| 第四章 | 善言之人, 懂得掌握语言分寸 / 73

坦荡和直接不可混淆	/ 74
直白也要拿捏分寸	/ 76
信心会为语言增光添彩	/ 78
说话懂得避人所讳	/ 80
了解对方, 拉近距离	/ 82

几种场合的语言禁忌	/ 85
摆正位置才能说得得体	/ 87
明白了以后再说	/ 89
想好了,话才能说得体	/ 92
时机未到,沉默是金	/ 93
说话要有明确的中心	/ 95
说话适量,切忌啰唆	/ 97
测试:你的语言表达能力如何?	/ 98

| 第五章 | 软硬兼施,旁敲侧击的说话艺术 / 101

批评建议时,语言要委婉	/ 102
“不说话”的说服策略	/ 105
说服别人要以情动人	/ 106
巧设悬念加强效果	/ 108
运用巧妙的求人语言	/ 109
步步紧逼的求人策略	/ 111
正话反说,动摇论敌信念	/ 112
用模糊语言对答	/ 115
巧妙的寒暄拉近彼此的距离	/ 116
测试:看看你的口才怎么样?	/ 119

| 第六章 | 完美演讲,提升信心和魅力 / 121

演讲者要口齿清楚	/ 122
演说者要有时间意识	/ 124
让你的语言具备感染力	/ 126
锻炼声音的魅力	/ 128
演讲要灵活,善于临场发挥	/ 129

用精彩的内容抓住听众	/ 131
演讲时可多用哲理名言	/ 133
注意演说的速度与语调	/ 135
演讲可借助权威论述	/ 137
测试：看看你的自信度有多少？	/ 139

| 第七章 | 聪明说话，职场晋升潜规则 / 141

什么身份说什么话	/ 142
“知之为知之，不知为不知”	/ 143
谈话之间，注意维护上司的权威	/ 145
言语之间体现对上司的尊重	/ 147
体会上司的话中之意	/ 149
拍马不献媚的语言技巧	/ 150
上司的“脸色”藏在话里	/ 151
向上司谏言要有理有节	/ 153
巧妙地表达异议	/ 156
新入职说话需谨慎	/ 157
同事间谈话需了解说话习惯	/ 159
在同事背后要说好话	/ 161
被提拔后要谨小慎微，感恩图报	/ 162
在错误指责面前巧妙辩解	/ 164
坦然面对，化解失言	/ 166
善意的谎言，也是一种润滑剂	/ 167
谨慎“收声”，适时“出声”	/ 169
测试：你与同事的关系如何？	/ 172

| 第八章 | 说话懂技巧，让家庭更温暖 / 173

- 与异性交谈要懂得尊重原则 / 174
- 与异性交谈的分寸 / 175
- 不动声色是一种智慧 / 177
- 用真情打动对方 / 178
- 恋人之间的称呼可表达情感 / 180
- 夫妻交谈的分寸 / 182
- 用幽默的话语化解矛盾 / 184
- 让女人倾倒的一句话 / 186
- 特殊日子里的祝福 / 188
- 与妻子的朋友谈话应有所忌讳 / 190
- 家人之间，也要懂得看脸色 / 191
- 测试：你的婚姻幸福值是多少？ / 193

| 第九章 | 口才技巧，需要不断积累 / 195

- 内涵深厚成就好口才 / 196
- 描述准确需要不断积累 / 198
- 与人说话，语气很重要 / 200
- 成为“变色龙”的语言技巧 / 203
- 言不在多，达意则灵 / 205
- 话语之间，学会察言观色 / 206
- 根据时机转变交谈方式 / 208
- 掌握交谈的主动权 / 210
- 说服是心理上的较量 / 211
- 营造良好的谈话氛围 / 214
- 交谈方式应与场合相协调 / 217
- 抓住要害，先声夺人 / 219

通俗易懂的语言更易与人沟通 / 220

说话原则需灵活掌握 / 223

控制好说话的节奏 / 225

交谈时，要注意表情和肢体语言 / 227

以情动人，说话要有说服力 / 230

一语勾心，言语要有针对性 / 232

测试：你说话有分寸吗？ / 234

| 第十章 | 小心谨慎，远离语言的雷区 / 237

别说让自己后悔的话 / 238

刀只有一刃，舌却有百刃 / 241

交际中不宜说的十种话 / 243

改掉居高临下的说话习惯 / 245

说话不要以偏概全 / 246

慎用“绝对” / 248

唯唯诺诺讨人厌 / 249

不要把自己的观点强加于人 / 250

谨防矫揉造作 / 252

言语粗俗遭人烦 / 253

改掉唱反调的习惯 / 254

乱用词语易闹笑话 / 256

要善听，不要强词夺理 / 258

说话切勿好为人师 / 259

测试：你是一个爱唠叨的人吗？ / 261

第一章

学会赞美， 说有价值的“美言”

高尔基曾经说过一个谜语，谜面是“不是蜜，但可以粘着一切东西”，谜底就是“语言”。可见，语言的力量是巨大的。甜言蜜语的确能够暖人心脾，然而不恰当的赞美反而会起到相反的作用，自己出丑不说，别人还不领情。因此，学会赞美，只说有价值的话，才能让语言像蜜一样粘着一切东西。



多说好话，少说坏话

在不同的场合中，有人说一句话就使得整场气氛热闹起来，也有人说一句话就能破坏掉整个气氛。如果说出的话对人对己是没有益处的那还不如不说，与其说出来增加不必要的麻烦，不如保持沉默。因此，说话之前一定要三思，话到嘴边停一停，首先想明白自己要说的话是好话还是坏话。

有个人急急忙忙地跑到一位哲学家那里，一见面就说：“我有个消息要告诉你……”

“等一等，”哲学家打断了他的话，“你要告诉我的消息，用3个筛子筛过了吗？”

“3个筛子？哪3个筛子？”这个人不解地问道。

“这3个筛子，第一个叫真实。你要告诉我的消息是真实的吗？”

“不知道，我是从街上听来的……”

“现在你用第二个筛子。你要告诉我的消息如果不是真实的，至少也应该是善意的。”那人踌躇地说：“不，正好相反……”

哲学家又打断了他的话：“那么你再用第三个筛子。我要问你，使你如此激动的消息是重要的吗？”“不算重要。”那个人不好意思地回答。

“既然你要告诉我的话既不真实，也非善意，更不是重要的，那么就别说了吧！这样，那个消息就不会干扰你和我了。”哲学家说。

有些人就是这样，平时做不到堂堂正正、诚实善良，却喜欢道听途说、搬弄是非，为一些鸡毛蒜皮的小事喋喋不休。这无论对说话的人还是听话的人来说都是一种困扰，是没有益处的，这种人不是小人就是庸人。会说话的人，说话前都要慎重地考虑所说的话对于事情的进展是否有利，或者是否可以达到自己的目的。

要知道说出的话就如同泼出去的水，是收不回来的。嘴巴既可以说出动听的话语，又可以说出恶毒的、搬弄是非的话语。因此，说话前不妨用哲学家所说的3个筛子来筛选一下自己想要说的话是否真的有必要说出来，如果是好话，那么就大胆地说出来；如果是无益的就把它咽下去，保持沉默。

在与人交谈中，应当尊重人，讲究语言美，而不是自以为是，出言不逊。要以诚待人、与人为善，不要打听、干涉别人的隐私，评论他人的是是非非；不要无事生非，捕风捉影，说话要有事实依据，不能听风就是雨，左右摇摆。多说好话，少说坏话才是聪明人的做法。

“话多不如话好”，如果我们的话说得不好，小则会招怨，大则可以坏事。

“话好不如话少”，话说得多了，自然出问题的几率就大。俗话说：“祸从口出”。在日常的社交活动中，每说一句话之前，都要考虑一下你要说的话是否合适，千万不要口无遮拦，想说什么就说什么。都说“言者无心，听者有意”，有时候不顾及对方的感受或者不尝试着从对方的角度来看待问题就很容易说错话，无心的一句话就变成伤害他人的“恶语”。

人生的经验告诉我们：一定要管好自己的嘴巴，多说好话，少说坏话，必要时还要紧闭自己的嘴巴。





赞美要有新意

人人都希望自己在意的优点能够引起众人的重视，得到对方的夸奖。但是，有些人的赞美之言含糊其辞，使受到不当吹捧的人陷于尴尬的境地。

正如英国戏剧家萧伯纳说的一句话：“我听别人吹捧我时，总是很难受——因为他们总是吹不到位！”而我国台湾作家李敖在听别人赞美他，并将他比作“无所不能、至尊无上的皇帝”时，他的第一反应是“不，我不是皇帝，我是上帝！”

为了避免此类情况的发生，赞美就要推陈出新，与时俱进，和受赞美者站在同一起跑线上，甚至充当受赞美者的“领跑者”。

武则天做了皇帝以后，在后宫养了很多面首（美男子，引申为男妾、男宠）。在众多位面首中，排行第六的张昌宗因为长得亭亭玉立，装饰也算粉饰玉琢，所以深受武则天的宠爱。张昌宗因此权威逼人，如此一来，他身边自然有很多赞美者。

开始时，大家都以他的容貌为赞美对象，他们说：“六郎呀，您长得可真是漂亮，皮肤又好，还有苗条的身段，红润的脸色，看着煞是美丽，整体都散发出清香四溢的美感，就像文人笔下的莲花一般，‘出淤泥而不染，濯清涟而不妖’。”最初张六郎听着自然很高兴，整天神采奕奕地出现在众人面前，其他人也都纷纷跟风，说“六郎像莲花”。

正如西方谚语所说：“第一个将女人比作花的是天才，第二个是庸才，第三个就是蠢材。”张六郎整天听到同一个赞美话题，当然会觉得烦，所以赞美也需要创新，据《新唐书·杨再思传》记载，杨再思就是创新第一人，他将赞美的语言的顺序改成“人言六郎似莲花，非也。正谓莲花似六郎尔！”如此一来，其主次、轻重之间就会出现翻天覆地的变化，夸得六郎绽颜一笑、喜上眉梢。

其实，之所以人人都喜欢赞美，并对它呈现出趋之若鹜的现象，正是因为它做起来不费吹灰之力，却可以“日产万项”。但是赞美也要适当，否则就会“司马昭之心，路人皆知”。

赞美也分为三六九等，上等的赞美称之为“赞美”“赞扬”“赞许”“称颂”等，下等的赞美则被贬为“讨好”“阿谀奉承”“溜须拍马”“献媚邀宠”。而接受赞美的人都会认为你的话是真的，并且乐于信服。所以你的赞美之言最好是不动声色，没有任何故意修饰的痕迹，并且给人以芬芳怡人的感觉，而非毫无原则的点头哈腰。相应地你的赞许之词也就应富有新意，而非陈词滥调，以免流于讨好、阿谀奉承之俗，赞美的尺度和分寸要适中，使受赞美之人正中下怀。

办公室新来的李艳，与同事相处的时间不长，却建立了深厚的感情，在一次民意选举上，她成为获奖资历最年轻的人。原来，李艳每天早晨来公司上班总会对同事恰到好处地大赞一番，但每天夸赞的内容点都不一样，使大家的心情都很好，都说李艳会讲话。

总之，适当地推陈出新地赞美周围的人会使别人愉快，被赞美者的良好回报也会使自己感到愉快，这样你就能和周围的人建立起良好的人际关系。



赞美别人要真诚

赞美可以给人带来无限的快乐和温暖，也是滋润人们心田的雨露甘霖，所以赞美能够赋予人们无限的鼓舞和积极向上的力量。从这个意义上讲，赞美能够大大增强人们的自信心。

生活在村庄里的甲乙两户猎人，一次外出归来，两人都只打到了两只野兔子。甲的妻子见后冷冷地说：“今天就打到两只兔子吗？”甲听后也冷冷地说：“你以为两只兔子好打吗？”他第二天就故意空手而归，让妻子知道打猎的不容易。而猎人乙的境遇却恰恰相反，当妻子看



见他手里拿着两只兔子时，就高兴地说：“你今天的表现真不错。”乙听后高兴地说：“这没有什么！”第二天，乙就拎着4只兔子回到了家中。

“一句美妙的赞语可以使我多活两个月。”这是大文豪马克·吐温曾经说过的一句话，它表明赞美是人类所共同需要的精神食粮。

这就要求赞美之言要真诚，如果让对方一听就不是发自内心的，那无异是对他人的嘲弄。所以要将赞美进行到底，就要将美丽的外衣套在合适的人的身上，而不是张冠李戴。如若此，宁肯不去赞美，也不宜夸大无边。

张海迪曾受日本友人之邀，参加特意为她举办的演讲音乐会，并第一次在正式场合用日语做了自我介绍，还唱了几首自己创作的歌曲。在讲演完毕之后，她特别希望得到观众的赞许和鼓励。此时，作为主持人之一的日本著名作家和翻译家秋山先生紧紧地抱住她，连声称赞说：“讲得太好了！”台下的日本观众也大声地说：“讲得很好，我们都听得懂！”虽然是短短的一句话，却给了张海迪无穷的鼓励。

卡耐基在《人性的弱点》中提到过这样一个故事：

一次，他去邮局寄信时，常年从事单调工作的邮局办事员显得很不耐烦，服务态度自然就很差。但当他给卡耐基的信件称重时，卡耐基真诚地对她说：“真希望我也有你这样的头发。”当办事员听到这样的赞美话，喜出望外地看着卡耐基，脸上立即显出柔和的微笑，并且热情、周到地为卡耐基服务。

现实生活中，大多数人都想得到别人的赞美，却很吝啬去赞美别人。由于人们的误解，认为赞美就是奉承，奉承就是献媚，而献媚就是侮辱人格，不仅降低自己的人格，还会遭到人们的唾弃。所以那些自认为不是“凡夫俗子”的人，就自命清高，目中无人，认为谁都不如自己，即使身边有美好的人或事，也不会加以赞美。

其实，赞美和奉承有着本质的区别，人们反对虚伪奉承的人，更不喜欢说言不由衷的话，但真诚的、善意的、美好的赞美却会给人带来美的享受。所以赞美别人时要注意以下3个原则：