



拥有能说会道的本领，不但能使你轻松打破社交僵局，
越过生存障碍，还能提升你的个人形象，
增强自我魅力，甚至还会创造你意想不到的奇迹。

方州/编著

第一种本领是 能说会道

Diyi Zhong Benling Shi
Nengshuo Huidao

掌握能说会道的本领
开启顺风顺水的人生



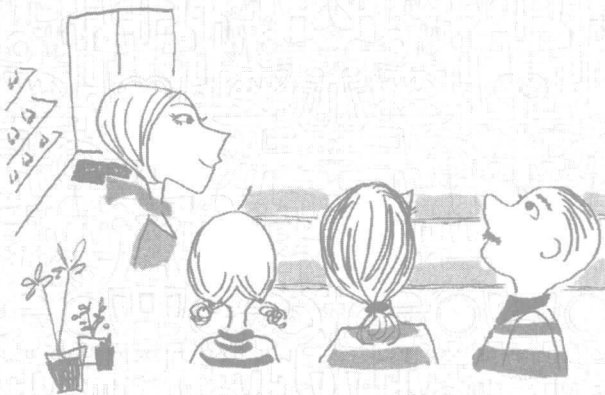
能说会道是一个人的第一亮点，是一个人思想水平、才华技艺的集中“亮相”，是一辈子的财富，是通向成功的快车道，是终生受用的技能。

能说会道会带给你更多财气与运气，能为自己赢得更多脱颖而出的机会，使自己拥有一个美好的前程。

中国华侨出版社

DiyiZhongBenlingShi
NengshuoHuidao

能说会道是一个人的第一亮点，是一个人思想水平、才华技艺的集中“亮相”，是一辈子的财富，是通向成功的快车道，是终生受用的技能。能说会道会带给你更多财气与运气，能为自己赢得更多脱颖而出的机会，使自己拥有一个美好的前程。



第一种本领是 能说会道

拥有能说会道的本领，不但能使你轻松打破社交僵局，
越过生存障碍，还能提升你的个人形象，增强自我魅力，甚至还会创造你意想不到的奇迹。

掌握能说会道的本领·开启顺风顺水的人生

方州/编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

第一种本领是能说会道/方州编著. —北京: 中国华侨出版社,
2009. 4

ISBN 978 - 7 - 80222 - 692 - 0

I. 第… II. 方… III. 口才学—基本知识— IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 038570 号

● 第一种本领是能说会道

编 著/方 州

责任编辑/文 心

封面设计/纸衣裳书装

责任校对/钱志刚

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 18 字数 260 千字

印 刷/北京东方圣雅印刷有限公司

版 次/2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷

印 数/5000 册

书 号/ISBN 978 - 7 - 80222 - 692 - 0

定 价/30.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言

当你拥有一种能说会道的本领，也就离事业成功不远了。好口才就是你成功路上的助推器，让你左右逢源，在万众之中脱颖而出，给你带来大好的前程。它如绵绵细雨，沁人心脾，如战鼓催征，雄兵开发；如江水直下，一泻千里。拥有了这样的本领不但能使你轻松越过障碍，打破僵局，无往而不胜，同时还能提升你的个人形象，增强自我魅力，甚至还会创造你想不到的奇迹，从而赢得成功与机遇。

能说会道是一个人的第一亮点，是一个人思想水平、才华技艺的集中“亮相”，是一辈子的财富，是通向成功的快车道，是终生受用的技能，深刻影响着人的前途与命运。那么，怎样才能使我们在现代社交活动中，充分交流，有效沟通，加深感情，增进了解，达到交往的目的？关键要有好口才。

曾有“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，一言可以误国”的说法，美国成功大师卡耐基更是明确提出：一个人的成功与否，在很大程度上取决于优秀的口语表达能力。可见，口才不仅是社交的必需，也是个人生活，乃至社会生活不可缺少的工具。



事实证明，没有良好的口才，不会正确地表达意思，很多时候会词不达意，使人四处碰壁，举步维艰，甚至引起误会，适得其反。有人一言不慎，可能便有大难临头之险；而有的人一语中的，却能化干戈为玉帛，如此等等，都说明了口才的重要性。

古今中外，能说会道的大有人在，王侯将相，政坛领袖，甚至于平民百姓、凡夫俗子。如舌战群儒的诸葛亮，三寸不烂之舌的毛遂，侃侃而谈的丘吉尔，谈吐不俗的周恩来，幽默风趣的罗斯福……这些人都凭借着非凡的口才驰骋于各自的领域，他们的事迹成为人们世代传颂的佳话。

可见语言的魔力与口才的贡献，既然口才有如此大的威力，那么，有关提高口才本领的方法和技巧我们便不可以不知，不可以不学。

为了帮助广大的读者朋友掌握说话的技巧，能够更方便、更有效地从日常生活中培养自己的好口才，我们编著了这本《第一种本领是能说会道》。本书内容贴近生活，可操作性极强。向读者展示了日常生活中无时不在、无处不有的谈吐方式和讲话技巧，掌握了本书中的说话方法和技巧，你就能在社交活动中如鱼得水，受人瞩目；在职场中游刃有余，应付自如；在朋友面前谈笑风生，妙语生花；在演讲台上，慷慨激昂，挥洒自如；在辩论坛上巧舌如簧，雄智多辩。

能说会道会带给你更多财气与运气：拥有一张会说话的嘴，就等于为自己赢得了一次成功的机会，就等于使自己拥有了一个美好非凡的前程。

目录

上编 能会说道的本事是练出来的

要提高说话能力,十分重要的一条就是多练。有的人从小就伶牙俐齿,但真正的好口才,都是后天训练出来的。好的口才,来自于平时的积累和训练,它是一种厚积薄发的技巧。你若不想说话空洞无物,就一定要多加练习。同时,还要静下心来去努力学习,拓展自己的视野。只有这样,你说出的话才会符合潮流、内容丰富。



CONTENTS
目录

第一章 会说才有竞争力	/2/
口才要展现出智慧	/2/
事业成功离不开良好的口才	/4/
马好好在腿上人好好在嘴上	/5/
一句话使人叫一句话使人笑	/7/
换一种说法结果会大不一样	/8/

形象生动的语言最有说服力	/10/
能言善辩不是强词夺理	/11/
好口才并非天生,而是源自后天的训练	/13/
第二章 完善你的说话风格和个性	/15/
打造属于自己的语言魅力	/15/
说话要有的放矢	/16/
话语要有条不紊	/18/
语言要言简意赅	/19/
说话要注意精心遣词	/21/
与人交流时谈吐要得体	/22/
场面上要注意礼节和措辞	/24/
第三章 做到以情感人,话语注入情感	/26/
以真情打动人心	/26/
情之所至,金石也能为之所开	/28/
含蓄中透出风趣生动	/30/
使自己的语言千姿百态	/32/
妙用语调,抑扬顿挫地感染听者	/35/
第四章 妙用技巧,口吐莲花引人入胜	/39/
说话妙语连珠	/39/
讲究曲径通幽的艺术	/41/
机智地运用设问的技巧	/44/
借题发挥,巧妙地反击对手	/48/
当话语陷入困境时,走为上策	/51/
第五章 肢体语言是交流有效的辅助	/54/
肢体语言是无声胜有声的语言	/54/

用你的脸表情达意	/57/
眉目巧传“情”	/59/
微笑价值无穷	/63/
在交谈时运用恰当的手势	/66/
探寻语言的“目光”	/69/
 第六章 不怯场的说话方法	 /71/
当众说话的勇气和信心	/71/
时刻不忘自己的目标	/73/
决心是成功的关键	/75/
当众说话前尽量做好充分准备	/77/
有根有据地当众说话才具有说服力	/79/
简短的当众讲话主题要明确	/81/

中编 用口才打造你的人脉

谁都知道人脉对一个人是多么重要,但是对于如何建立兴旺的人脉,很多人都不甚了解。学会从口才上做文章,磨炼出一流的口才,才能打造出一流的人际关系,为自己创造一个和谐、积极的生存氛围。能说会道,就能帮你赢得人脉,获得好人缘。

第七章 这样说话最招人爱听	/84/
培养优美而令人愉悦的谈吐	/84/
学会使用友善的方式说话	/85/
赞扬的魅力	/87/
让别人乐意接受你的建议	/89/
说话时,以肯定开头	/91/



站在对方的立场说话·····	/92/
第八章 这样说话不招人反感·····	/94/
避免争论是争论获胜的唯一秘诀·····	/94/
不要伤害别人的自尊·····	/97/
不要輕易责怪别人·····	/99/
委婉地提醒对方的错误·····	/101/
让他(她)觉得想法是自己的·····	/103/
和多数人站在同一立场上·····	/104/
巧妙地运用暗示·····	/107/
第九章 如何说服他人·····	/111/
说服别人的8种妙法·····	/111/
透彻了解别人的意见·····	/114/
说服别人要循序渐进·····	/115/
说服别人的方法·····	/117/
说服别人的4个步骤·····	/119/
提高说服力的窍门·····	/122/
第十章 说话到位,事半功倍·····	/126/
会讲技巧才叫会说话·····	/126/
说话是一种上天入地的大学问·····	/127/
应问东时别问西·····	/129/
言多必失,祸从口出·····	/130/
追求最理想的说话效果·····	/132/
要动嘴得先看脸·····	/133/
别样问题别样答·····	/135/
该推脱时就推脱·····	/137/

拒绝也要讲究技巧	/138/
第十一章 幽默带来好人缘	/141/
幽默能使你成为颇受欢迎的人	/141/
让幽默渗透到自己的谈话中	/143/
幽默是增进友谊的桥梁	/145/
幽默,人际交往中的润滑剂	/146/
幽默是智慧的另一种表现	/148/
幽默展现突破常规的思维	/149/
幽默是超然一切的思想之果	/151/
幽默可以提升个人的魅力	/153/
幽默能让对方的说法不攻自破	/154/
谈吐幽默的方法和实用技巧	/155/
幽默要适度,更要得体	/157/
第十二章 实现与他人的高效沟通	/159/
做最真的自我	/159/
倾听与提问是了解别人的最佳方式	/162/
沟通要用委婉的语言	/165/
得体的自我介绍是与陌生人沟通的开始	/167/
说好你的结束语	/170/
善于在谈话时制造共同话题	/173/
学会没话找话	/174/





下编 把“能说会道”提高到一个新层次

许多人因拙于言辞,因而总是吃亏,不是失去了朋友,就是耽误了生意,以至于无法有效达到沟通的目的,获得应有的成效。提高在日常生活中的谈话场合、谈判场上、辩论场上、职场中、推销产品以及演讲中的说话技巧,将有助于你步入成功之途,赢得百万财富!

第十三章 到什么山上唱什么歌	178/
射箭要看靶子,说话要看对象	178/
抓住对方的个性说话,才能一拍即合	182/
分辨对象说话的技巧	183/
见什么人说什么话	185/
如何与名人交谈	187/
如何与有钱人说话	189/
怎样与老年人谈话	191/
如何与多个异性谈话	192/
第十四章 商务谈判中精辟话语	194/
谈判口才:一语能值千“金”	194/
互利互惠,谈判中的双赢策略	197/
谈判中利益冲突的应付方法	199/
巧用沉默,此时无声胜有声	202/
妥善处理矛盾和冲突	203/
谈判中的叙述技巧	206/
谈判中的提问技巧	208/
谈判中的答话技巧	209/

谈判中的说服技巧	/211/
第十五章 职场中的口才艺术	/214/
工作场所要讲究说话水准	/214/
如何向上级汇报工作	/217/
给上司提建议的技巧	/220/
与同事闲谈时也要注意说话分寸	/223/
善于用巧语化解同事间的误会	/224/
同事与你抢功时的语言对策	/226/
第十六章 与人辩论中的机智口才	/228/
有理有据有逻辑	/228/
掌握辩论中的主动权	/231/
避开对手的进攻锋芒	/233/
掌握悖论破解法	/236/
摆脱对方的故意刁难	/238/
另辟蹊径,突破辩论中的僵局	/240/
抓住对方的要害与弱点,穷追猛打	/242/
第十七章 推销的好口才才能把商品卖给任何人	/245/
言谈有“礼”是基本功	/245/
知道什么该说,什么不该说	/247/
欲说先听效果好	/250/
推销电话:纯粹的嘴上功夫	/253/
辞别得体,给自己留下后路	/256/
选择让客户说“是”的话题	/258/
提出成交有讲究	/260/





第十八章 让演讲的力量助你一飞冲天 /263/

演讲能力是综合语言素质的体现 /263/

第一句话就制造悬念 /267/

对自己演讲的内容要有崇拜式的热情 /268/

别把即兴演说搞砸了 /269/

赋予演讲生命力 /272/

吸引听众的开场白 /273/

上 编

能会说道的 是练出来的 本事

要提高说话能力,十分重要的一条就是多练。有的人从小就伶牙俐齿,但真正的好口才,都是后天训练出来的。好的口才,来自于平时的积累和训练,它是一种厚积薄发的技巧。你若不想说话空洞无物,就一定要多加练习。同时,还要静下心来去努力学习,拓展自己的视野。只有这样,你说出的话才会符合潮流、内容丰富。



第一章 会说才有竞争力

人与人之间的交流日渐频繁，而口才也直接影响着人们思想的交流与沟通，同时直接决定着交往的好坏、事业的成败。讲究说话可谓是人人所需要也是人人必需，谁轻视了说话在交流中的重要作用，谁就必将在交流中处处碰壁。

口才要展现出智慧

评价口才的优劣，不仅仅取决于讲话者能否做到思路清晰、逻辑严谨，更取决于讲话者的个人修养、思维深度。具有优秀口才的人总能在自己的讲话中闪烁出智慧的火花，令听者豁然开朗。不难看出，充当讲话者“筋骨”的是语言中蕴涵的哲理智慧，以及由此带来的幽默、鲜活和深刻。

晋代文人陆机在《文赋》中说：“立片言而居要，乃一篇之警策。”其中的“警策”即是精练扼要而含意深切、动人的文句。而在《吕氏春秋》中则对这一理论进行了进一步的阐述：“文章无警策，则不足以传世，盖不能竦动世人。”口才也是一样，思辨的警策之句是讲话者心灵火花的爆发，是语言宝库中历经千锤百炼筛选出来的精辟之词，因而它具有久远的生命力。



谈话中的智慧之言是点睛之笔，而在整个讲话过程中，既要有诗情的流露，也要有哲理的阐发。如果只讲道理而没有生动的形象，会使人感到枯燥。同样地，如果只有事例，没有理论概括，也会使听者感到肤浅。因此，如果说生动形象的事例是讲话的“骨肉”，激情是讲话的“血液”的话，哲理则是主宰讲话的“灵魂”。

如果一个讲话者在谈话的过程中忽视了智慧哲理，其后果不仅仅是讲话不精彩，甚至会暴露出自己的幼稚和无知。

好的谈话不应只是故事的堆砌或感情的冲突，而应是寓情于理、情中蕴理，从事入手进行深入的理性剖析，升华到一定的理论高度，并由此达到“理”“情”“形”的和谐统一。在阐述理论时，要尽量做到“阐前人之所未发，述前人之所未言”，以新见深、以新取人，要有新的观点、新的解释、新的分析角度、新的解剖方法，即要有大量新的信息，这才会使人耳目一新。当然，这里的“新”同样是有限度的，应该根据讲话的背景、环境来选择创新的方式，不能一味地追求奇特，否则就会有哗众取宠之嫌，甚至导致失败的后果。

智慧的表达方式可以有很多种，智慧的口才也是因人、因事而异。例如：与精明的人交谈，要思路广博、多方论证，避免纠缠一点不放；与知识广博的人交谈，要善于抓住重点、辨析事理；与地位高的人交谈，不要表现出一种自卑的气势；与富有的人交谈，要从人生意义、社会价值等方面来发挥；与贫穷的人交谈，要从如何获利的角度来探讨；与地位低下的人交谈，要表现出充分的尊重来；与有魄力的人交谈，要表现出果敢的一面来；与愚蠢的人交谈，要从最有说服力的几个要点上来反复阐述。

针对不同的目标对象，有策略地沟通，方能赢得听者的信赖和赞同。

作为谈话者，最重要的就是淋漓尽致而恰如其分地展示出自己的口才智慧，这既要求谈话者拥有深厚的理论修养和知识功底，也需要谈话者善于观察讲话环境和揣摩听者的心理，从而将自己的智慧口才发挥到底。



事业成功离不开良好的口才

口才在许多成功人士的发展历程中起着至关重要的作用，许多成功人士正是依靠口才获得事业成功的。

成功用口才善辩的人甚多，如苏秦善辩，穿梭六国；晏子使楚，名扬千秋；解缙巧对，传为美谈；孔明机智，舌战群儒；闻一多、鲁迅、陈毅，更是现代能言善辩的口才泰斗。可以说，口才对塑造这些名士、伟人的成功人生功不可没。

说教者的好口才如绵绵春雨，滋润心田；领导者的好口才似战鼓催征，促人奋进；经商者的好口才可使顾客盈门，财通三江。

在现代外交史上有一位久享盛名的人物，他就是美国外交家基辛格。在他漫长的外交生活中，有多次依靠高超的口才能化解难题的精彩表现，从一定程度上说，口才让基辛格的外交形象熠熠生辉。

1972年5月，尼克松总统和基辛格一起动身前往莫斯科，在途经维也纳停留的时候，尼克松总统举行了一次记者招待会。主持人简短介绍了尼克松总统与基辛格前往苏联的原因及要举行的两国首脑的会谈。

在记者招待会上，《纽约时报》的记者马科斯·弗兰克尔问基辛格：“到那时，你是打算点点滴滴地宣布协定呢，还是来个倾盆大雨，成批来发表协定呢？”

基辛格回答道：“我明白了，你们看，马科斯·弗兰克尔同他们的报纸一样，是那樣的公正啊，他要我们在点点滴滴与倾盆大雨之间任选一个，但这两者之间无论我们怎么办，总是坏透了……我们打算点点滴滴地发表成批地声明。”

全场的人哄堂大笑。

在莫斯科，美苏关于限制战略武器的四个协定刚签署，基辛格就在一家旅馆里向随行的美国记者介绍这方面的情况。

基辛格微笑着说：“苏联生产导弹的速度每年大约250枚。先生们，