

张易山◎编著
会说话将会使你在为人处事中
左右逢源、占尽上风。



成就一生

金口才

口才好 人缘好 人脉活 办事顺
好口才将使得你能说会道，占尽上风。

——镌刻于3,000年埃及古墓上的铭文

一个成功人士光有能力还不够，还要有突出的口才。古人把口才喻为：“经国之大业，不朽之盛事。”

中国华侨出版社

张易山◎编著
会说话将会使你在为人处事中
左右逢源、占尽上风。

成就

金口才

口才好 人缘好 人脉活 办事顺
好口才将使得你能说会道，占尽上风。

——镌刻于3,000年埃及古墓上的铭文

一个成功人士光有能力还不够，还要有突出的口才。古人把口才喻为：“经国之大业，不朽之盛事。”

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

金口才成就一生 / 张易山编著. —北京: 中国华侨出版社, 2009. 6

ISBN 978-7-80222-965-5

I. 金… II. 张… III. 口才学 - 通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 080500 号

●金口才成就一生

著 者 / 张易山

责任编辑 / 文 蕾

装帧设计 / 添翼图文设计室

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张 / 22 字数 200 千字

印 刷 / 三河市文昌印刷装订厂

版 次 / 2009 年 7 月第 1 版 2009 年 7 月第 1 次印刷

印 数 / 4000 册

书 号 / ISBN 978-7-80222-965-5

定 价 / 35.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 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: (010) 64439708

网址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com



前言

口才的力量究竟有多大？

口才可以征服世界上最复杂的东西——人的心灵。出众的口才能力可以使陌生人很快熟识起来；相敌对的人可以消除隔阂和仇视；兵戎相向的两个国家可以化干戈为玉帛。总之，小到个人，大到社会团体、集团之间、国家之间的矛盾都可以通过它得到解决。正所谓“一言可以兴邦，一言可以丧邦”。

汉代刘向在《说苑·善说》中所写：“昔子产修其辞而赵武致其敬，王孙满明其言而楚庄以渐，苏秦行其说而六国以安，蒯通陈其说而身得以全。夫辞者，乃所以尊君、全身、安国、全性者也。”

正是由于认识到了语言的重要性，一批又一批杰出的演讲家和口才大师如雨后春笋般涌现，如马克思、列宁、林肯、丘吉尔、戴高乐、拿破仑、孙中山、毛泽东、周恩来、鲁迅、闻一多等等。他们凭着一副好口才牵引着世界各地人们的精神和意志，在闻名遐迩的同时成就着自己的梦想和事业。

当今社会，口才的魅力显得越发重要。可以说每一个环节都离不开口才，每次交易都不亚于一场外交活动。采购需要说动卖方，

销售需要说动买方，争得利益需要讨价还价，双方或多方合作需要谈判。就是求职应聘，或者是很好的“点子”献给老板，都需要张嘴去“说”。缺少口才，没有一定的口才能力是吃不开的。

人生在世，每个人都会有梦想，都会渴望成功，而要想取得成功就不能忽略了口才这一关键环节。世界著名心理学家、奥地利人阿德勒曾指出：要成功就要找到能够帮助你成功的人，想要抓住这些人就要紧紧抓住他们的内心，而抓住这些人的内心靠的不是渊博的知识，而是准确地掌握对方的心理，看透对方的内心，在此基础上用巧妙的言辞发表意见和看法。这样更能够得到别人的认同，因而也更容易取得成功。

好口才让你的财富迅速提升，爱情找到甜蜜，亲朋关系更加紧密，事业上走向成功！《金口才成就一生》里面没有高深的道理，都是一些深入浅出、贴近工作和生活的事例，展现成功人士说话办事的完美艺术，相信不管是茶余饭后随意翻阅，还是静坐潜心阅读都会受益匪浅。



目 录

第一章 说好第一句话，从关键点深入

人们常说，说话要开好头，收好尾。的确如此，不管是何种场合，第一句话很重要。有了漂亮的开场白，接下来的谈话才会顺畅，主动。

1. 陌生到熟悉，靠说话搭桥 /003
2. 说话文明，待人谦和 /006
3. 多说鼓劲话，不说丧气话 /008
4. 与其争论不休，不如保持沉默 /011
5. 瞎编乱造不如坦言相告 /013
6. 没话找话，融洽气氛 /015
7. 说出满足他人愿望的话 /018
8. 说话要有度，做人要留情 /020
9. 抓住关键，说话才会有分量 /022



金口才成就一生

口才好 人缘好 人脉活 办事顺

第二章 话入肺腑如品茗，用活赞美和批评

把赞美和批评的话说得非常自如，如行云流水般容易让人接受，是每个人都要达到的说话境界和水平，但不可为了追求这一效果，说话不知所云。切记，无论是赞美还是批评，都要说话婉转且明了。

1. 良好的交流从赞美开始 /027
2. 赞美让人心花怒放 /029
3. 客气话不能太多，恭维话应有新意 /032
4. 赞赏不等同于“拍马屁” /034
5. 婉言批评胜过当面指责 /036
6. 查清事实，耐心沟通 /038
7. 批评语也要“动听” /042
8. 对知错者无需恶语指责 /045
9. 批评理由充分，不要无端指责 /048

第三章 说拒绝的话要委婉，说求人的话要有力

过于生硬的话，容易伤害别人；过于柔弱的话，又显得无力。尤其是在拒绝别人或求助别人的时候，更应该掌握好这一尺度，做到刚柔并济，争取把由拒绝或请求带来



的尴尬降到最低限度，做到既不伤害彼此情感，又能取得彼此谅解。

1. 说话合情理，拒绝不尴尬 /053
2. 说话留余地，歧义拒绝他人 /055
3. 拒绝的话要巧说 /057
4. 欲抑先扬，拒绝前先表示认可 /060
5. 巧借类比拒绝，言在彼而意在此 /063
6. 用温和的语言拒绝他人 /065
7. 拒绝异性时，说话讲分寸 /068
8. 从对方得意处谈起 /070
9. 耐住性子，说明难处 /073
10. 向人求助时不能失尊严 /075

第四章 口无遮拦易树敌，避开禁忌不碰壁

社会是一个复杂而多彩的舞台，交际是这个舞台中必不可少的角色，沟通又是演好这个角色的道具。每个人要想适应这个社会、这个时代，就要努力扮演好自己独特的角色。在这个舞台上，只有谨慎说话、友好交流，才能避免麻烦。

1. 闲谈莫论人非 /079
2. 忌把“我”字挂在嘴边 /082
3. 管理者说话禁忌 /084
4. 不可直言直语 /087

5. 旁敲侧击，解决问题不树敌 /089
6. 计划周密，说话才能天衣无缝 /091
7. 三思而后说，自夸的话最好不说 /093
8. 与同事说话不能忽视小节 /097
9. 看人说话，交浅不可言深 /98
10. 酒桌上说话更要注意分寸 /100

第五章 言语多些幽默，交流少些麻烦

言语幽默容易使人产生好感。与人交谈时，如果能及时说点幽默话，不但能为自己消除一些不必要的麻烦，还可以渲染自身形象，烘托谈话气氛。

1. 巧借“幽默”摆脱尴尬 /105
2. 谈吐“幽默”化怒气 /107
3. 以幽默语言烘托气氛 /109
4. 以幽默语言打动人心 /112
5. 用“幽默”消除麻烦 /114
6. 用幽默语言免去争吵 /117
7. 用幽默语言拒绝他人 /120
8. 幽默——可将建议轻松化 /122
9. 幽默语言能让感情升温 /124
10. 名人的幽默语言 /127



第一章 说话入门 第二章 说话技巧 第三章 说话艺术 第四章 说话策略 第五章 说话风格 第六章 说话礼仪 第七章 说话禁忌 第八章 说话误区 第九章 说话误区 第十章 说话误区

目录

第六章 调整说话方式，说服以理服人

有效的说服，不在于自己是如何的正确，而在于对方是否理解、关心你所说的话。这就要求在说服别人之前要了解对方的“心结”所在，这样才能将话说到对方的心里，才会产生良好的说服效果。

1. 掩盖意图，绕弯说话 /133
2. 分析事实，说服不难 /136
3. 抓住时机，谨慎说话 /139
4. 言语犀利，滴水不漏 /141
5. 机巧语言，引导对方 /145
6. 移花接木，妙语激将 /148
7. 用荒谬的语言点醒对方 /152
8. 发挥“高帽子”的作用 /154
9. 以理服人，灵活说话 /156
10. 说话靠嘴巴，说服靠技巧 /158

第七章 遭遇窘境莫慌，妙语摆脱尴尬

说话时很容易遭遇窘境，这时候需要的是冷静，迅速地考虑如何应对，如何以妙语摆脱尴尬。能够掌握这门艺



金口才成就一生

口才好 人缘好 人脉活 办事顺

术的人，在应对窘境时，做到机言巧对，收放自如，优雅得体。

1. 找准反驳的时机和话题 /163

2. 以含蓄的语言表达不满 /166

3. 以事实反驳无稽之谈 /168

4. 说软语，打破僵局 /170

5. 语随境变，问题容易解决 /173

6. 借人之口，传己之事 /175

7. 含糊其辞，摆脱窘境 /178

8. 好话好对，恶语决不嘴软 /181

9. 出现口误，需及时补救 /184

10. 调侃自己，以消除隔阂 /188

第八章 说话因人而异，交谈分清场合

一个会说话的人，说话时不但要看对方身份，还要看自己的身份，这样说出话来才会准确得体，巧妙的当。另外交谈时还要看场合，看时机，掌握这些说话要领后，说出的话让人听后如沐春风。

1. 多用谦词好办事 /193

2. 领导者说话的“十忌” /197

3. 语言委婉容易让人接受 /199

4. 注重交谈的礼节 /202

5. 语言优美才能在社交中游刃有余 /204



6. 物往贵处说，人往年轻讲 /206

7. 说话要抓住要害 /208

8. 让别人先说，自己后说 /211

9. 说出上司爱听的话 /216

10. 让寒暄恰到好处 /220

第九章 锻炼说话技巧，有技巧才主动

要想说话占据主动，关键就在于行动。说话就如同打仗，对方就是你要征服的对象，你要想尽一切办法让其投降，这就要你练就一副好口才，只有拥有好口才，才能在说话时先人一步占理，牢牢把握主动。

1. 借力打力，抓时机说话 /225

2. 谈判靠真诚更靠说话 /228

3. 口无遮拦失去主动 /231

4. 深入主题，抓住说话主动权 /234

5. 逞口舌之快，惹长久怨恨 /238

6. 说话说透，说人说心 /240

7. 说实话也得看时候 /242

8. 点到为止，不把话说绝 /245

9. 含糊其词应对刁难 /248

10. 用亲情话打动对方 /251



金口才成就一生

口才好 人缘好 人脉活 办事顺

第十章 说话察言观色，交谈抓住人心

社交场合变幻莫测，除了具备敏锐的思维、独到的眼光、清醒的头脑外，绝妙的口才才是必不可少的。话是死的，人是活的。掌握了说话的技巧，在交易场合、谈判桌上，才能领略到语言的真谛，才能把客户吃透。这样，在生意场上将才会畅通无阻，一路绿灯。

1. 说话之前动点脑筋 / 255
2. 言辞晓以利益，以利益打动人 / 258
3. 说话开好头，生意不用愁 / 260
4. 观其态，听其音，找话题 / 264
5. 与客户交谈的原则 / 267
6. 说对方乐于接受的话题 / 270
7. 用生动的词汇设悬念给对方 / 273
8. 在客户的名字上做文章 / 275
9. 诚实的交流更有利于谈判 / 277
10. 发挥口才威力，让别人接受你的意见 / 280

第十一章 说安慰话暖人心，说真情话情更浓

一句话可以说乐一个人，一句话也可以说恼一个人。在漫漫人生路上，谁都不可能一帆风顺。当别人遇到困难



的时候，送给他人一句安慰的话语，一句暖人的祝福，相信这句话会给你和他都带来意想不到的收获。

1. 多说关心的话，才能打动人 / 285
2. 对人多说安慰话 / 287
3. 良言一句严冬犹暖 / 290
4. 忠言也能不逆耳 / 293
5. 语言要有亲和力 / 295
6. 过火的玩笑等于恶语中伤 / 297
7. 沟通的前提是理解和尊重 / 299
8. 将心比心，真诚话最能感动人 / 302
9. 把“对不起”说活 / 305
10. 尊重性的话要多说 / 308

第十二章 家庭沟通靠交流，言语和谐更温馨

在日常生活中，夫妻间难免发生矛盾，父母与子女间有时也会出现隔阂，婆媳间也可能因为一些小事而吵得不可开交，等等。这时候好口才就会大有用武之地。话说透了，没有解不开的矛盾；话说开了没有过不去的坎。

1. 温馨语言找美好回忆 / 313
2. 夫妻感情用语言调剂 / 315
3. “花言巧语”讨婆婆欢心 / 317
4. 如何讨岳父母的欢心 / 320
5. 表达情感要会说 / 322



金口才成就一生

口才好 人缘好 人脉活 办事顺

6. 柔情蜜语化矛盾 /324
7. 用交流代替唠叨 /326
8. 用体贴话把温暖送给爱人 /328
9. 能言善辩，男人不难做 /332
10. 真心交流，做子女的知心父母 /334

第一章

说好第一句话，从关键点深入

人们常说，说话要开好头，收好尾。的确如此，不管是何种场合，第一句话很重要。有了漂亮的开场白，接下来的谈话才会顺畅，主动。



