

口才是**智慧**、**修养**、**知识**、**魅力**的完美体现！

口才是你人生第一竞争力

NENGYAN
SHANBIAN
JINKOUCAI

能言善辩 金口才 全集

好口才决定好人生

皓月 编著

能言善辩的口才，妙语连珠的谈吐。是沟通的基础，是成功的法宝。能言善辩，小则可以欢乐，大则可以成就一个人的事业。能言善辩的人，即使一无所有，也能驰骋天下。因为现今的社会，无论是为人处世，还是摆脱困境，都需要善辩的口才，灵活的头脑。

西苑出版社

能言善辩金口才全集

——好口才决定好人生

皓 月 编著

西苑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

能言善辩金口才全集 / 皓月编著. —北京: 西苑出版社,
2009.4

ISBN 978-7-80210-502-7

I. 能… II. 皓… 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 035205 号

能言善辩金口才全集

编 著	皓月		
出版发行	西苑出版社		
通讯地址	北京市海淀区阜石路 15 号	邮政编码:	100143
	电 话: 010-88624971	传 真:	010-88637120
网 址	www.xycbs.com	E-mail:	xycbs8@126.com
印 刷	北京金秋豪印刷有限责任公司		
经 销	全国新华书店		
开 本	787mm×1092mm 1/16		
字 数	258 千字		
印 张	18		
版 次	2009 年 4 月第 1 版		
印 次	2009 年 4 月第 1 次印刷		
书 号	ISBN 978-7-80210-502-7		
定 价	34.00 元		

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题, 本社邮购部负责调换)

版权所有

翻印必究

前言

说话的要领并不在于以幽默风趣的口吻及华丽的词藻把对方迷得团团转，或是运用高深的哲学理论，让对方崇拜自己。说话的真意在于将告知的讯息正确地传达至对方的内心，使对方更正确地认清事实并予以接受。

单纯讲理论说道理，可是件令人受不了的事。为了增加自己的交际范围而进行的谈话必须要具有休闲与幽默的特质。然而，在深受儒家思想影响之下，很少人是富有幽默感的。

让别人感到有趣、说话的内容值得一听、很高明地赞同别人的意见、不和他人唱反调、在分手的时候总是留下一点让人回味的情趣；具备了这些技巧，就能引起别人想要与你继续交往的念头。

生活与工作中，我们总是能够看到对于同一件事情，不同的人去做，其结果却是大相径庭。有的人能得到认可，有的人却只能面对否定；有的人一帆风顺，而有的人却屡次碰壁。其中的原因是什么呢？是因为他们长相出众、招人喜欢？是因为他们有过硬的关系？

其实，这些都不是最关键的，关键的是因为他们把握好了说话的分寸和办事的尺度。

现代社会里，一个人是否有优秀的口才，是否会说话，对他的成功起着至关重要的作用。

那些羞怯拘谨、笨嘴拙舌的人，即使是学富五车、满腹经纶，也总会处在交际困难的尴尬里。

相反，那些左右逢源、口齿伶俐的人，即使是胸无点墨、才疏学浅，也总能把握住难得的人生机遇。

说话讲尺度、办事论分寸，说起来简单，具体操作却是很难。从办事的缓急上、深浅上，沟通的观念上、行为上，去体悟。只要掌握好说话的尺度、办事的分寸，自然会被上级关爱、下属拥戴、



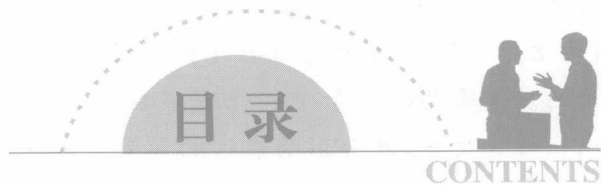
同行悦纳、客户信赖、朋辈认可、亲人挚爱、他人理解。这样，你的事业，也因之一帆风顺，你的人生也因之心想事成。

说话办事，要做到不卑不亢，圆滑中有果断，果断中有圆滑，做到“到什么山上唱什么歌，见什么人说什么话”，让你的话合乎人心，给人如沐春风之感，自然柔和亲近，让人言听计从；同时，我们还要记住老人们常说的“出门看天色，进门看脸色”，办事要善于洞察人心，尤其是当你有求于人时，更是要看风使舵，见机行事，刚柔并济，软硬兼施，才能逢凶化吉，转难为易，从而促进你办事水到渠成。

每个人都渴望成功，然而，事业和人生的成功离不开互求互助，人与人之间的交往与互求互助，是建功立业不可缺少的基石和阶梯。而口才艺术更是这基石与阶梯的基础，有了这个坚实的基础，才能使人生跨入一个新的境界，才能够改变你一生的命运。

本书没有讲述玄妙高深的道理，而是精选了大量贴近工作和生活的事例和要点，展现成功人士说话办事的完美艺术。对如何学会说话进行了较全面而具体的说明。不论你是静坐下来潜心研读，还是随意翻阅做片刻的消遣，本书都会带给你有益的启迪。





第一章 培养自己在日常生活中与别人愉快相处的谈话能力

我们在日常生活中,要想与别人愉快相处,必须培养自己的谈话能力,只有这样才能打开人与人之间沟通的大门,彼此的心灵才能碰撞产生共鸣。社会需要沟通、需要交流,而人与人之间交流思想,沟通感情最直接、最方便的途径就是交谈。通过出色的语言表达,可以使相互熟识的人之间情更浓、爱更深,可以使陌生的人产生好感、结成友谊。在各种各样的人际交往中,好口才的你将会广受欢迎,能轻松与他人融洽相处,在日常交往中如鱼得水。

日常交往中应注意的说话礼节	3
讲究分寸是一种很重要的说话艺术	7
说话要有明确的目的性	12
口语沟通的言语技巧	15
得体地安慰处在困境中的朋友	17
宴席上的言谈有很多讲究之处	19
学会用得体的话语拒绝别人	21
把握好开玩笑的分寸	24

第二章 坚实的语言基本功有助于更纯熟地表达自己的思想

只有思维清楚,有足够的词汇、句式,掌握运用语音的技巧,适当地运用手势,口语表达过程才会通畅,才能顺利达成沟通的目的。如果思维不清,内部言辞混乱,吐字含糊,缺乏抑扬,语调、语速失当,就会影响表达的效果。因此,为了拥有好口才,首先要练好口语基本功。

能说话并不等于有口才	29
超群的谈吐本领是勤学苦练出来的	31
令人喜悦的说话能力可以获得世人的认知	33
依据实际情况调整好语速和声音	38
注意说话时的手势要适度	40
目光是人表达思想感情的重要窗口	42
积极性的言谈具有非凡的力量	44
幽默的言谈是一个人聪明才智的标志	47

第三章 准确得体、巧妙恰当地传递信息

如今的社会是信息社会,信息的作用越来越大,一项工作常常需要众多员工综合多个信息才能完成。这就要求人与人之间能良好地沟通;没有沟通,一个群体的活动就无法进行。要使沟通成功,信息不仅需要被传递,还要被理解。口才好的人,说出话来准确得体、巧妙恰当,让人听得明白,听得舒服,能明确、清晰地传递、表达信息,而他们往往可以很顺利地达到自己的目的。

克服障碍,轻松和谐地进行沟通	51
沟通也要遵循一定的基本原则	54

清晰地表达自己的想法	58
使自己传出的信息被准确及时地接收	60
说话的时候一定要注意环境和场合	64
几种高明的提问方式	66
领导者的讲话艺术	70
尽量减少对下属的打击	73

第四章 让闲谈充满轻松和活跃的气氛

在需要用语言进行交流的时候,我们不管面对的是陌生人,还是刚刚建立联系的异性朋友,如果大家都不知说什么好,沉默不语,就会使气氛变得沉闷、紧张和尴尬;枯燥乏味、单调无聊、勉强维持的谈话,也只能是浪费时间,令人厌烦。为了避免出现这种状况,就要学点“闲聊”的艺术,必要的时候,还要没话找话。

营造一个活跃热烈的谈话氛围	77
了解和把握与人交谈的艺术	79
与陌生人融洽的交谈	82
探出对方的谈话兴趣	85
闲聊时要选择适当的话题	87
谈论敏感的问题要谨慎有度	89
运用好沉默的艺术	92

第五章 委婉含蓄、机敏到位的言谈艺术

生活中有大量的话不用直接说出来,话里带出来就行了;更有不能直言的意思,得靠暗示来表达。英国思想家培



根说过：“交谈时的含蓄与得体，比口若悬河更可贵。”在言谈中，有驾驭语言功力的人，会自如地运用多种表达方式。委婉、含蓄的语言既让人深省，又容易被对方接受，比直截了当地说话表达效果更佳，更能显出口才的艺术性。

看外交家们的交谈技巧	97
委婉的表达是一种“缓冲”的方法	99
用含蓄的言语表达出深刻的意境	101
保持中性的谈话态度	104
自如地应对试探性的问题	106
机智的头脑需要通过语言来再现	110
运用富有弹性的词语	112
善用“话外之音”	115



第六章 清晰地表达自己的建议赢得他人的尊重

凡事业有成、能够鼓舞他人、领导他人的人，往往是善于表达自己的意见、善于沟通的人。他们能够清晰地、有说服力地提出自己的思路；他们可以使意见分歧的人互相理解、消除矛盾；他们能够引导、激励、鼓舞和说服他人，赢得别人的尊重，促使人们采取自己所期望的行动。

优秀说话技巧的几种方式	119
尽情地发挥自己的真实情感	124
让别人轻易地接受自己的意见	129
顺利推销自己对他人的见解	131
掌握好批评他人的分寸和尺度	134
如何为自己的错误寻求辩解	137
充满分量的话语才能引起别人的重视	139

精明劝说者的经验	141
克制不良的生活习性	143

第七章 拓展自己在人生职场中的口才

在这个竞争异常激烈的社会,我们若有一张会说话的嘴,有一副好的口才,就能增加许多成功的机会。职场中,如果你不能准确、清晰地表达自己的意图,或者不具备说服他人的能力,你就很难做好工作,更难得到上司的重用。能说会道,可以充分地展示自己,可以更有效地影响别人,可以更大提升自己的职业发展空间,更好地实现自我价值。

谈吐能彰显一个人的修养和交际风范	147
办公室中言谈的注意事项	149
汇报工作也有一定的技巧	152
与上司之间要有融洽的沟通	154
对下属的抱怨要积极地去安抚	157
与同事进行辩论要有理性	160
职场中,打电话应该注意的礼仪	162
玩笑能烘托气氛,但也要注意分寸	165

第八章 依靠得体的推销口才展示自我个性和特长

面对日益饱和的人才市场,谋职困难是无可辩驳的事实,这对每个求职的人来说都是一场考验和一种挑战。如何才能使自己在强手如林的人才市场中脱颖而出,迈进理想的职业大门?一个最重要的条件是具备成功的自我推销术,依靠得体的推销口才展示自我个性和特长,打动招聘者,从而顺



利地找到一份适合自己发展的工作。

做一个优秀的自我推销者	169
自信是成功地推销自己的第一要诀	173
推销自己时要注意的事项	175
禁得起考验才能取得成功	178
因地制宜地充分发挥自己的特长	181
突出自己的特色从竞争中脱颖而出	183
别出心裁、藏而不露的迂回战术	184
电话礼仪和电话自荐的技巧	185

第九章 舌绽莲花的口才,有效地打动和吸引顾客

推销是世界上最困难的工作之一,但也是造就世界超级富豪的行业。推销全凭嘴上功夫。“一语值千金”,对推销员来说并不是夸大其词。舌绽莲花的推销口才才能使陌路人成为你的顾客,能使顾客由拒绝变为欣然接受。只要你拥有无往不利的推销口才,掌握进退自如、张弛有道的方法,推销也就成了一件非常简单的事情。

巧妙的构思和精心的话语促成交易	189
用语言的技巧构建友谊的桥梁	191
善于观察与利用对方微妙的心理	193
实话最能赢得对方的心	194
把习惯用语转变成更为积极的表达方式	196
让自己良好的性情成为一种习惯	200
抓住问题的关键适时提出自己的见解	202
从对方的反对建议中寻找契机	204

第十章 恰当的谈判策略和技巧需要优秀的口才来完成

谈判是人们为了各自的利益或责任,通过交换意见,谋求一致协议的社会交际活动。商务谈判的语言是丰富多彩又难度颇大的高层次即兴口才。同样一个谈判议程,既可以使谈判步上正轨,也可以使谈判偏离正题;既可以使买卖双方迅速地达成协议,也可以使谈判变得冗长而索然无味、成效甚微。能够巧用语言艺术控制整个谈判过程的人,实际上也就基本上左右了谈判的结果。优秀的谈判口才,辅以恰当的谈判策略和技巧,将创造双赢的谈判结果。

商务谈判应该遵循的基本原则	209
商业交易上的谈判策略	213
双赢的谈判效果体现了人文关怀	215
争取自己的利益同时也要考虑对方的利益	217
采用拖延战术消磨对方的意志	221
一步一步诱使对方同自己成交	224
让谈判的对手喜欢你	226
突破僵局的策略和技巧	229
谈判高手的“最后通牒”	234



第十一章 出众的口才与高超的演讲水平,有助于事业的成功

演讲是在特定的环境中,由演讲者的品德修养、语言表达和听众心理、信息传播价值及方式等多种因素共同作用的综合行为过程,具有很强的科学性和艺术性。随着知识经济时代的到来,演讲能力已成为考核和评价人才素质的重要尺度。因此,拥有出众的口才与高超的演讲水平不仅能提升个

人的魅力,更有助于事业的成功。因此,培养演讲能力已越来越多地被人所重视。

让自己的演讲以情感人、以理服人	237
振作精神克服语言交流中的障碍	239
独特的演讲风格有助于提高自己的身位	241
演讲中,讲个好故事能使场面更生动	244
恰当地运用照应技巧,使演讲的布局巧妙	246
用自己的热情点燃对兴趣的狂热	248
幽默语言的演讲能赢得特定观众的尊重与喜爱	250
要注意使用形象性的语言	252



第十二章 让温情的话语保持夫妻生活的和谐、浪漫和幸福

恋爱是“谈”出来的。如果话题选择过分僵化、不够灵活,赞美运用得不到位、不及时,表现得木讷、呆板,就很难营造充满感情、充满情趣的情爱氛围。婚后的生活是夫妻相互容纳接受与相互调整适应的过程,这个过程可谓之婚后的“二次恋爱”。如果要浇灌出甜蜜的爱情之花,保持婚后夫妻生活的和谐、浪漫和幸福,就要在口才方面多下工夫。

成功开场白赢得对方的好感	257
温馨体贴话语充满浪漫的情节	259
爱是一种心灵的感应,文字是最靠近心灵的	261
婉转温情地表达自己的爱情之情	263
积极地化解情侣间的矛盾	267
以巧妙的方式向爱人道歉	269
加强夫妻间的沟通,密切夫妻感情	272
吵架时应该把握的分寸和准则	274



第一章

培养自己在日常生活中与别人愉快相处的谈话能力



我们在日常生活中,要想与别人愉快相处,必须培养自己的谈话能力,只有这样才能打开人与人之间沟通的大门,彼此的心灵才能碰撞产生共鸣。社会需要沟通、需要交流,而人与人之间交流思想,沟通感情最直接、最方便的途径就是交谈。通过出色的语言表达,可以使相互熟识的人之间情更浓、爱更深,可以使陌生的人产生好感、结成友谊。在各种各样的人际交往中,好口才的你将会广受欢迎,能轻松与他人融洽相处,在日常交往中如鱼得水。





日常交往中应注意的说话礼节

谈话是人们交流感情，增进了解的主要手段。在人际交往中，中国人讲究“听其言，观其行”，把谈话作为考察人品的一个重要标准。因此在社交活动中，谈话中说的一方和听的一方都理应掌握一定的技巧，表现出得体的态度。

1. 尊重他人

谈话是一门艺术，谈话者的态度和语气极为重要。有人谈起话来滔滔不绝，容不得其他人插嘴，把别人都当成了自己的学生；有人为显示自己的伶牙俐齿，总是喜欢用夸张的语气来谈话，甚至不惜危言耸听；有人以自己为中心，完全不顾他人的喜怒哀乐，一天到晚谈的只有自己。这些人给人的只是傲慢、放肆、自私的印象。谈了半天话，倒不如不谈，因为他们不懂得尊重别人。

2. 多给别人赞美

适当地赞美，必然会赢得人家的好感。无论小孩、大人乃至老人，都喜欢人家赞美，不过赞美必须得体，否则流于献媚，不但会引起人家的反感，且会让人怀疑献媚者的动机。而被赞美者，切不可喜形于色，须反应得体。例如，人家赞美你的衣服说“好漂亮”，你切不可答以“那是进口的，很贵哟”，而应该答以“多谢你的赞美”。喜形于色、刻意夸耀，说不定会给人难堪。

3. 温文尔雅

有人谈话得理不饶人，天生喜欢抬杠；有人则好打破沙锅问到底，没有什么是不敢谈、不敢问的。这样做都是失礼的。在谈话时



要温文尔雅，不要恶语伤人，讽刺谩骂，高声辩论，纠缠不休。试问，在这种情况下即使占了上风，是得大还是失大呢？

4. 话题适宜

谈话时要注意自己的气量，当你选择的话题过于专业、众人不感兴趣，听者如面露厌倦之意，应立即止住，而不宜我行我素。当有人出面反驳自己时，不要恼羞成怒，而应心平气和地与之讨论。发现对方有意寻衅滋事时，则可对之不予理睬。

不论生人熟人，如在一起相聚，都要尽可能谈上几句话。遇到有人想同自己谈话，可主动与之交谈。如谈话中一度冷场，应设法使谈话继续下去。

在谈话过程中因故急需退场，应向在场者说明原因，并致歉意，不要一走了之。

谈话中的目光与体态是颇有门道的。谈话时目光应保持平视，仰视显得谦卑，俯视显得傲慢，均应当避免。谈话中应用眼睛轻松柔和地注视对方眼睛，但不要眼睛瞪得老大，或直愣愣地盯住别人不放。

以适当的动作加重谈话的语气是必要的，但某些不尊重别人的举动不应当出现，如揉眼睛、伸懒腰、挖耳朵、摆弄手指、活动手腕、用手指向他人的鼻尖、双手插在衣袋里、看手表、玩弄纽扣、抱着膝盖摇晃，等等。这些举动都会使人感到心不在焉，傲慢无礼。

5. 善于聆听

谈话中不可能总处在“说”的位置上，只有善于聆听，才能真正做到有效的双向交流。

听别人谈话要全神贯注，不可东张西望，或显出不耐烦的表情。应当表现出对他人谈话内容的兴趣，而不必介意其他无关大局的地方，如对方浓重的乡音或读错的某字。

听别人谈话就要让别人把话讲完，不要在他讲得正起劲儿的时候，突然去打断他。假如打算对别人的谈话加以补充或发表意见，也要等到最后。有人在别人刚刚一张嘴的时候，就喜欢抢白和挑剔