

经理人艺术丛书

JINGLIRENYISHUCONGSHU

离你生活
最近的书
畅销版

【WTO商务精典】

口语艺术

KOUYUYISHU

刘善才 编著

＞纵横政坛 遨游商海
＞美满婚姻 成功事业

一个人的成功，约有百分之十五取决于知识和技术，百分之八十五取决于人类工程——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。



JINGLIRENYISHUCONGSHU

口 语 KOUYUYISHU

陕西旅游出版社

经理人艺术丛书

口语艺术

刘金才 主编



陕西旅游出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

口语艺术 / 刘善才编著. — 西安: 陕西旅游出版社, 2001.7
(经理人艺术丛书: 4 / 刘善才主编)
ISBN 7-5418-1789-9

I. ①口... II. 刘... III. 企业管理—语言艺术
IV. ①F270②H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 043436 号

责任编辑: 李斌

版式设计: 脱晓

责任校对: 谭青

责任监印: 刘青海

经理人艺术丛书 口语艺术

刘善才 编著

陕西旅游出版社出版发行

[西安市长安北路 32 号 邮政编码: 710061]

新华书店经销 山东电子工业印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 12 印张 210 千字

2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1—10000 册

ISBN 7-5418-1789-9/C·470
(全套六册) 总定价: 118.80 元

前 言

口语艺术，即说话的策略和技巧。口语，同时也是一门高深的艺术学问，需要潜心去研究、学习和训练。

若想在—人、数人、甚至成百上千人面前：脸不变色心不跳、落落大方、侃侃而谈、妙语生花，使听者动容，神往心驰；若想口若悬河、能言善辩、挥洒自如，使闻者折服、喝彩叫绝；那么，你必须具备高超的口语艺术。

本书语言深入浅出、事例翔实丰富、内容全面详尽，从多角度介绍了如何掌握高超绝妙的口语艺术。

它将：

丰富你的口语智慧，增长你的才干；
辅助你成为政坛上的演说家、雄辩家；
指导你成为商场上的谈判高手；
帮助你成为单位里、家庭里最受欢迎的成员；
促使你成为事业中、生活中的强者。

编 者

目 录

第一章 口语与处世

1. 口语面厚	(1)	9. 成功演说	(21)
2. 口语学问	(3)	10. 适者生存	(24)
3. 充实自己	(6)	11. 创造机会	(28)
4. 能说会道	(8)	12. 能言善辩	(31)
5. 受人欢迎	(11)	13. 独特风格	(33)
6. 社交应酬	(14)	14. 自我测试	(36)
7. 攻心说服	(16)	15. 言行一致	(39)
8. 摆脱窘境	(18)		



第二章 口语与交际

- | | | | |
|---------------|------|----------------|------|
| 1. 拔链生人 | (41) | 9. 制怒盛怒 | (63) |
| 2. 拜访名流 | (44) | 10. 妙用柔言 | (66) |
| 3. 侃膝谈心 | (45) | 11. 刚言慎慎 | (69) |
| 4. 互诉衷肠 | (48) | 12. 妙语惊人 | (73) |
| 5. 异性交谈 | (51) | 13. 机智幽默 | (75) |
| 6. 学会寒暄 | (53) | 14. 曲径通幽 | (78) |
| 7. 打破冷场 | (55) | 15. 最高智慧 | (81) |
| 8. 巧解尴尬 | (59) | | |

第三章 口语与事业

- | | | | |
|---------------|------|---------------|------|
| 1. 面试经验 | (85) | 4. 避免树敌 | (94) |
| 2. 见风使舵 | (90) | 5. 创造精神 | (95) |
| 3. 事半功倍 | (92) | 6. 领导艺术 | (98) |



- | | |
|----------------------|----------------------|
| 7. 说服艺术 (103) | 12. 循循善诱 (114) |
| 8. 巧辩上司 (105) | 13. 左右逢源 (116) |
| 9. 上下级间 (107) | 14. 洗耳恭听 (118) |
| 10. 表现真感 (110) | 15. 自尊自强 (120) |
| 11. 应付自如 (113) | |

第四章 口语与恋爱

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1. 恋爱初始 (123) | 6. 相亲择偶 (142) |
| 2. 初恋交谈 (126) | 7. 欲言又止 (146) |
| 3. 第一印象 (132) | 8. 织梦年华 (149) |
| 4. 采撷良机 (136) | 9. 幽默语言 (152) |
| 5. 传情达意 (139) | 10. 甜蜜爱语 (156) |

第五章 口语与家庭

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1. 潜移默化 (159) | 3. 察颜观色 (163) |
| 2. 尊重对方 (161) | 4. 平息怒气 (165) |



- | | |
|---------------------|---------------------|
| 5. 夫妻交谈 (167) | 8. 探视病人 (173) |
| 6. 尊敬老人 (170) | 9. 请客吃饭 (175) |
| 7. 了解童心 (172) | |

第六章 口语与经商

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 1. 以退为进 (179) | 11. 顾客至上 (207) |
| 2. 实事求是 (182) | 12. 诱其嫁人 (210) |
| 3. 幽默推销 (185) | 13. 以柔克刚 (212) |
| 4. 消除疑虑 (187) | 14. 走街串巷 (215) |
| 5. 欲擒故纵 (191) | 15. 激将效应 (218) |
| 6. 讨价还价 (193) | 16. 诚恳赞扬 (220) |
| 7. 软硬兼施 (196) | 17. 一鸣惊人 (223) |
| 8. 处理投诉 (199) | 18. 童叟无欺 (225) |
| 9. 精打细算 (201) | 19. 反败为胜 (227) |
| 10. 设身处地 (204) | |



第七章 口语与谈判

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1. 知己知彼 ····· (231) | 9. 撒将之法 ····· (277) |
| 2. 迂回入题 ····· (235) | 10. 吹毛求疵 ····· (280) |
| 3. 投石问路 ····· (238) | 11. 以退为进 ····· (284) |
| 4. 叙述技巧 ····· (241) | 12. 狮子开口 ····· (288) |
| 5. 提问技巧 ····· (246) | 13. 诱敌上钩 ····· (291) |
| 6. 答复技巧 ····· (257) | 14. 打破僵局 ····· (294) |
| 7. 说服技巧 ····· (261) | 15. 察颜观色 ····· (296) |
| 8. 学会说不 ····· (269) | |

第八章 口语与辩论

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1. 釜底抽薪 ····· (301) | 3. 反唇相讥 ····· (305) |
| 2. 针锋相对 ····· (303) | 4. 以攻为守 ····· (307) |



- | | |
|----------------------|----------------------|
| 5. 声东击西 (309) | 11. 偷换概念 (325) |
| 6. 顺水推舟 (312) | 12. 借题发挥 (328) |
| 7. 请君入瓮 (313) | 13. 欲擒故纵 (331) |
| 8. 归谬之法 (316) | 14. 先发制人 (334) |
| 9. 巧设陷阱 (319) | 15. 以退为进 (337) |
| 10. 抓住矛盾 (322) | |

章 尾 口语与训练

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1. 消除畏惧 (341) | 6. 语言忌讳 (354) |
| 2. 先说明白 (344) | 7. 巧辩借题 (357) |
| 3. 千锤百炼 (346) | 8. 机变借鉴 (366) |
| 4. 言不在多 (349) | 9. 幽默借鉴 (371) |
| 5. 出奇制胜 (352) | |



第一章 口语与处世

世事难料 人心叵测

灵活 巧妙的思维 良好的口语

将会使你应付自如 勇往直前

1. 口语面厚

口语面厚，乃是要青年人脸皮不要太薄，无论在公开场合演讲，或是私下里的交谈，都不妨落落大方，侃侃而谈，不要过于拘谨、木讷。

在我国，不善辞令表现在许多方面，有在对外交往方面，也有在网一机关、同一科室，甚至同一班组的同事之间。在公开场合讲话发言时，也往往是你让我先说，我让你先进、排来让去，小伙子变成了拘谨羞涩的大姑娘，而姑娘们更是“千呼万唤始出来，犹抱琵琶半



遮面”，即使被点名发言，也多半是“三句半”、“对口词”，简短得不能令人满意。

纵观古今，我国的纵横家、雄辩家群星灿烂。盘庚可算是我国历史上有文字记载的第一个演讲家。他慷慨陈辞，说服臣民们拥护迁都，避免了政治危机。战国时代的苏秦凭雄辩之才，挂起六国相印；三国时代的诸葛亮机智善辩，舌战群儒；晏子使楚，名垂青史；谢晋巧对，传为美谈。就是在近代，也曾涌现出像闻一多、鲁迅、周恩来等一批能言善辩的巨擘。可见，我们中华民族并非是先天注定口语低下的民族。

我国是一个有着悠久历史的文明古国。先哲圣人、文人学士给后代子孙留下了许多有关处世之道、言行举止等方面的名言警句和“经验之资”，其中多数是积极的，但也有一些是封建糟粕。诸如“君子讷于言而敏于行”、“话到嘴边留半句”、“未可全抛一片心”、“言多必失”、“语多伤人”、“少说为佳”等等，这些陈腐的传统观念像一条条无形的绳索，约束着人们的言行。

当前的社会已进入信息时代，广泛而迅速地进行各种信息交流，是搞好社会化大生产的重要保证。信息的传递无非是靠三种方式：语言、文字、图表。而口头语言则是最常用、最方便的传递方式，因此不会运用口语的人很难适应信息时代的需要。西方资本主义国家招聘各类人员都要进行口试，他们认为口语表达能力是发明、创造能力的重要因素。



口语语言学可使你迅速成为能说会道的人才。青年朋友们，摆脱封建意识的束缚，向陈腐的观念挑战，同习俗偏见抗争，做一个敢想、敢说、敢做、敢为的人。

2. 口语学问

一个人若没有具备较良好的口语，一旦走上社会，走上独立生活的道路，就很难在事业上、爱情上、生活上取得自己满意的效果，就好像鸟儿失去羽翼，不能很好地发挥本身应有的技能，无法飞上天空似的，这就失去了鸟儿生活在空中的基本条件。

每天，我们每一个人，都会遇到这样那样的一些场合，需要我们说上几句适当的话。这几句适当的话，能够帮我们很大的忙，解决我们生活中许多大大小小的问题。因此，我们如果极有口才，对于生活、工作、事业、爱情都有很大益处，甚至会出现奇迹，使你自已兴奋不已。

如今，社会处在改革的时代，我们更需要杰出的口语。改革是除旧布新的新旧两种势力的较量，哪里有改革，哪里势必少不了论战和诤辩。在真理与谬误的短兵相接中，纵使你满腹经纶，但如果你是“茶壶里的饺子——有货倒不出”，就无法驳倒谬论，无法赢得群众、



在历史上，康有为在光绪皇帝召集清臣五大臣同对时，力陈己见，驳斥了荣禄、李鸿章等人的“祖宗之法不可变”的谬说，促成了“戊戌变法”的改革之举。他也成了“百日维新”的领袖。变法失败后，革命派领袖孙中山在其环球旅行中，每到一地都发表演说，倡导革命，批驳保皇派改良理论。人们亲热地称他为“孙大炮”，就因为他的鼓动之词犹如密集的炮火，具有慑人的威力。当前的改革开放中，涌现出了一批有远见卓识的改革者，其中就有口语非凡者，他们为改革开放摇旗呐喊、鸣锣开道，加速着改革的步伐。口语不佳、寸步难行，能言善讲，就会如鱼得水，事半功倍，于改革开放、于四化建设大有裨益。

个会说话的人，就可以完整流利地表达出自己的思想、意图，也能够把道理说得很清楚、很完整，很动听，使别人很乐意接受。有时候还可以立刻从回答中测定得知对方的意图，而且能从对方的谈话中得到启发，增加对对方的了解，从而使双方都能够很好地建立起良好的友谊。

我们常常可以看到许多不会说话的人因说话不连贯、断断续续，站着或坐着都不自在，自己总感到非常别扭，甚至出现面红耳赤的现象。他们就很难完整、清楚地表达出自己的意图，往往使对方很费神，不能清楚地了解他的意思，同时又不能使人信服地接受。由于你不会说话，口语能力差，说起话来又吞吞吐吐，造



成了交流上的困难，给你自己在事业、爱情、生活、交际上带来或造成不少阻碍，抑制了个人的发展。

有的师范学院毕业生，专业课考试成绩大多良好，但参加实习的第一节试教课，面对讲台桌老是抬不起头，辛辛苦苦备好的一节课，不到半小时就讲完，没词了，使自己陷于尴尬的窘境之中。

有的人说话不得体。如：有个傻姑娘的大姐结婚，母亲对傻姑娘说：“今日是喜日，要说吉利话。”她答应说：“出嫁又不是出殡，还能不说吉利话。”然后她一声不吭地坐着，母亲暗暗庆幸。在散席时，她却讲：“我今天没有讲半句不吉利的话，以后大姐生儿子不顺利，不要来怨我！”当然，这是极个别的人，不过，在日常生活中，说话不得体的大有人在。如有人在厕所门口相遇，也招呼“你吃过了？”岂不叫人难堪。

会说话的人，遇到有事情和别人接触，或有事情需要跟别人合作的时候，总可以很愉快地把事情办成功。而不会说话的人，总是不容易使人信服。口语流利的人，总会使人清清楚楚地明白自己的意图，而不会说话的人，经常使人发生误解。

因此，口语是一门学问，只有掌握了它，你才能应付自如，事业成功，爱情美满。



3. 充实自己

人类生活的要素，一方面是物质生活的满足，如衣食住行；另一方面是精神生活的安慰，如思想、意念、情感等等。思想的表达、情感的发泄、意念的满足，都是精神生活的目的。较长一段时间以来，人们普遍只注意物质生活，而把精神生活抛弃不理。当然在过去也由于受到社会环境的限制，人们普遍难以从精神上得到享受。但是，在现在的条件下，在现代化社会环境里，对于精神方面的满足，必须迅速地给予重视，并应立即纠正以往的各种不良的观念，弥补我们精神上的空虚、饥渴，满足我们人类最基本的生活、精神的需要，从而促进人类文明生活的发展，使人类社会更健康地发展。

满足精神生活，同满足物质生活一样的重要，甚至在某一种境地中，满足精神生活比满足物质生活还要重要，尤其是表达思想、满足意念、传递情感的语言，更是成为人类生活当中一件不可缺少的事情。当一个人无法表达他的意思、满足他的意念，发泄他的情感时，他所受到的痛苦、折磨，一定是非常巨大的。比如，一个人正和一群人谈得十分起劲的时候，突然之间他的声音嘶哑了，他无法继续说话发言，他感受到的将是痛苦与



窘迫。因此，思想的表达，应该是在人类社会生活中占有举足轻重的地位，是不可缺少的重要部分。

人类社会的生活，已经发展到了群居而不能孤独生活的境地中，语言的作用，更表现出不可一时或缺。无论你生活在什么环境中，总不可能避免跟他人的交往，那么，就不得不依靠说话来作为有效的媒介。我们知道一个人的口齿，是能够显示出这个人的力量程度的。历史上，古今中外，无数著名的政治家，往往又是出色的演说家。他们总是运用自己的语言打动听众，从而在政治上获得成功。美国著名政治家林肯就是一例。

他在一次竞选辩论中说：“你能在有的时候欺瞒某些人，也能在某些时候欺瞒所有的人，但不能在有的时候欺瞒所有的人。”这句话，成了演讲者的座右铭。它说明演讲者必须实事求是、不要哗众取宠，把自己装成一个万能博士。只有这样，你才能取信于你的宣传对象，使他们接受你的思想、观点。现在，有的人信奉什么“逢人只说三分话，未可全抛一片心。”这些人对他人持一种不信任态度，说话时必然闪烁其词。他们在讲自己所知时，故弄玄虚；表明心意时，扭扭作态；谈己之长时，夸张失实；道己所短时，则躲躲闪闪。这样的谈话，只能给听者留下浮夸虚假的感觉，不利于互相了解和感情上的交流。

每个人的见解、主张，都是经过长期的训练形成的，但是不良的习惯是可以改变的、只要想通了，当你