



人才未必有口才，而有口才者必定是人才



你也能成为 说话高手

东方言◎编著

一个人如果语言表达能力不足，他的能力就会被人低估，
每个人都具有能言善辩的潜能，很大程度上取决于我们大家去自我
开发这种潜能。

NIYENENG
CHENGWEISHUOHUA
GAOSHOU

中国致公出版社



人才未必有口才，而有口才者必定是人才



你也能成为 说话高手

东方言◎编著

一个人如果语言表达能力不足，他的能力就会被人低估，
每个人都具有能言善辩的潜能，很大程度上取决于我们大家去自我
开发这种潜能。

NIYENENG
CHENGWEISHUOHUA
GAOSHOU

中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你也能成为说话高手/东方言编著. —北京: 中国致公出版社,
2005.8

ISBN 7 - 80179 - 440 - 0

I. 你 ... II. 东 ... III. 人间交往—语言艺术
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 097503 号

你也能成为说话高手

编 著: 东方言

责任编辑: 胡 清

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市兆成印刷有限责任公司

印 数: 12000

开 本: 880 × 1230 1/32 开

印 张: 12

字 数: 290 千字

版 次: 2005 年 10 月第 1 版 2005 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7 - 80179 - 440 - 0

定 价: 24.80 元

前 言

良好的口才，是一个人一生都受用不尽的宝贵资源。这种本领，可以帮助你展现才华，取悦他人，说服他人。正如德国诗人海涅所说：“言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨无霸，把巨无霸彻底打垮。”它将为你未来的成功铺平道路。

一个人如果语言表达能力不足，他的能力就会被人低估。一个人即使思想如星星般光耀生辉，即使勤奋得像一头老黄牛，即使知识渊博得像一部百科全书，但如果缺乏良好的谈吐能力，那么成功的机遇比其他人要少得多，也往往难以达到自己的理想目标。所以有人说，人才未必有口才，而有口才者必定是人才。想想好口才对你生活、工作的重要性，想想你因为拥有好口才而大大增强了自己服务于他人、社会的能力，想想这种能力对你的事业所造成的影响，你还有什么理由不花点时间和心思，磨练出色的嘴上功夫呢？

好口才不是凭空得来的，它要靠人的思想、知识为基础，并加上反复历练才能获得。世界上哪有天生就辩才无敌的人呢？几乎所有的人，一开始都无法在众人面前畅所欲言，但是后来，有的人成了雄辩家，有的人成了著名的演说家。人的能量是巨大的，人的潜能是无穷的。每个人都具有能言善辩的潜能，但很大

程度上取决于我们大家去自我开发这种潜能。

一个人不但要使自己拥有好口才，而且要知道如何正确运用自己的口才。如果只知道“逞口舌之利”，整天与人争辩，甚至不分场合和对象，那么，虽然你能在辩论中占上风，但最后却必将招致恶果。真正的刀剑是有形的，每招每式都有化解之计，语言的刀剑却是无形的，如风一般无孔不入，因而杀伤力和穿透力比刀剑更强。

当今社会更加注重人际沟通和交流。具有良好口才的人，必然是现代社会中的活跃人物。口才是一种技能，也是一种实力。一切想有所作为的人，都必须掌握这项技能，积攒这方面的实力。

本书为你提供了磨练口才的方法，由浅入深，讲述各种情况下说话之道，它可以提高你的口头表达能力，使你今后在生活及工作上少遇到困难，促进事业的成功。本书所谈，看似容易，但重在实践。如果你能确实采用书中的方法，不断学习磨练，相信用不了多久，你就能全面掌握说话的要领，成为一个名副其实的说话高手。



目 录

第一章 说话高手必备素质 / 1

目

录



一个人说话能否成功，与他是否具有说话的胆量的确关系重大。如果我们纵向、横观古今中外，就会发现，世界史上的善辩家，有很多都是在最初被认为是说话笨拙的人，像林肯、田中角荣等世界著名的演说家的第一次演讲都是失败的，那么，他们为何会在如此差的基础上可以获得如此令人惊奇、注目的成功呢？除了艰苦勤奋、坚持不懈地努力练习之外，恐怕勇敢面对现实，大胆面对挑战，不能不说是一条成功的主要原因。

镇定自若才能口若悬河 / 3

消除紧张情绪 / 5

鼓足勇气，面对挑战 / 6

不要怕出丑 / 9

大大方方才受欢迎 / 11



你也能成为说话高手

- 创造更多成功的机会 / 12
- 找回自尊心 / 16
- 循序渐进提高说话能力 / 18
- 创造交谈的机会 / 19

第二章 一开口就与众不同 / 23

目 录

一个很会说话的人，他所用的不仅仅是他的口。在日常生活中，我们经常可以发现，有些人一开口，别人就静下来听，而另一些人讲话时，听众仍各干各的，甚至打断他的话。这种情况之所以出现，当然有许多复杂的原因，但其中有一个重要原因，那就是有的人懂得使用表情，使用眼、胸、肩等身体的各个部位来配合他的口来吸引人，而有的人却不懂得。试想一下，如果一个人在说话时只是嘴在动，而身体的其他部位是绝对静止的，他会对听众有吸引力吗？

- 学会使用表情 / 25
- 声调会表达情感 / 26
- 吸引听众的注意力 / 27
- 措词要简洁高雅 / 29
- 不要胡乱恭维对方 / 30
- 掌握问话的分寸 / 33
- 避免不必要的争执 / 34
- 不要随便开玩笑 / 36



增强说话的吸引力 / 37

充实谈话的知识 / 39

第三章 看清你的说话对象 / 41

在交谈中，说话的技巧是相当重要的。人们常常会发现，同样的一席话，以不同的方式、语气和顺序表达出来，其效果就大不一样。一个不敢说话的人，如果他能学习掌握和运用多种多样的说话技巧，克服自己说话中的一些细小的毛病和弱点，就能够增强自己说话的信心，提高自己的说话胆量。

创造真诚交流的氛围 / 43

良好素质的体现 / 44

研究个性，学会看人 / 46

到什么山上唱什么歌 / 52

说话的对象与时间 / 55

摸清对方的心理规律 / 58

设身处地体谅、尊重对方 / 60

留心对方的忌讳 / 62

对不同的人采取不同的策略 / 64

激起他人强烈的欲望 / 68

提高说服力的七大窍门 / 70





第四章 如何使演说更精彩 / 75

弹琴看听众，说话看对象。演讲时心中要有听众，意识到自己是讲给他们听的。如果他们是普通的工人、农民、市民，就必须使用浅显、平易、朴实、的语言，尽量少用专业术语，更不可咬文嚼字，故作高深，否则别人不易接受。如果听众是具有较高文化素养的人，语言就可文雅些，让自己的谈吐适应他们的水平。

目

录

- 领导当众发言应注意什么 / 77
- 怎样让演讲通俗易懂 / 78
- 演讲一定要中心突出 / 81
- 怎样在演说中说故事 / 83
- 用通俗易懂的比喻说服别人 / 85
- 善于运用幽默的力量 / 88
- 如何在演讲中体现“与时俱进” / 91
- 领导讲话要用好“默语” / 93
- 自信要能听出来 / 96
- 调动听众的情绪 / 101
- 如何用好“体态语言” / 106



第五章 牵着客户的鼻子走 / 113

在学习人际交往方面，风雅的谈吐得益于读书，所以读书是成功的秘诀。林肯在写给一位渴望成为名律师的年轻人的信上说：“成功的秘诀就是拿起书本，仔细阅读和研究。工作，工作才是最重要的。”在这里，对于每位渴望成为口才极佳的交际高手的人来说，林肯的这条忠告不失为一条上策。

生意场舌头说了算 / 115

善于与人攀谈 / 116

推销大师的谈话经验 / 118

掌握推销语言的四大要点 / 122

语言表达是交际制胜的法宝 / 124

谈顾客最感兴趣的话题 / 127

态度诚恳，耐心说服 / 128

避免十七种愚蠢的洽谈 / 131

切忌东拉西扯没有重点 / 133

信心百倍才能有问必答 / 135

第六章 谈判桌前的舌头功夫 / 137

说服，即设法使他人改变初衷，心悦诚服地接受你的意见。这是一项十分重要的技巧。一个谈判者，只有掌握高明的说服别人的技巧，才能在变幻莫测的谈判过程中，左右逢源，达到自己的目的。

目

录





你也能成为说话高手

目 录

- 在沟通中寻求共同利益 / 139
- 如何掌握好谈判的原则 / 142
- 如何营造良好的谈判气氛 / 145
- 谈判口才的策略 / 148
- 谈判中的口才技巧 / 152
- 谈判中如何巧妙提问 / 156
- 谈判中如何应答 / 159
- 点到为止不废话 / 161
- 打破僵局的谋略 / 163
- 说服和捆住对手的语言技巧 / 165
- 着眼于大局 / 167

第七章 现代职场说话之道 / 171

能有和老板进行私下谈话的机会，标志着你在老板的心目中已经有一定的地位了。这是一个好兆头，应该充分利用。和老板私下谈话，双方都更容易敞开心扉，也就更容易了解对方。

- 如何与老板进行私下谈话 / 173
- 与老板交谈中的忌讳 / 174
- 向老板汇报工作的技巧 / 177
- 报喜报忧有讲究 / 181
- 如何指出老板的过错 / 186
- 向上司推销自己的“点子” / 189
- 抓住与老板闲谈的机会 / 190



如何对付老板的过分赏识 / 192

接受上司的批评应坦然 / 194

如何向上司要求升职加薪 / 197

学会和上司谈判 / 199

第八章 随机应变的说话急智 / 203

“人有失足，马有乱蹄”，在人际交往过程中，即使辩才如张仪，也难免会陷入辞不达意的尴尬，更不用说偶尔头脑发昏，举止失当，做出莫名其妙的蠢事。虽然个中原因不同，但后果却相似：贻笑大方，或引起纠纷，有时甚至一发不可收拾。这种时候，你就得让脑子转个弯儿，想法子以化解纠纷。

失言了，如何补救 / 205

如何“打圆场” / 208

拒绝的语言艺术 / 210

即席发言全靠脑筋灵活 / 213

避免无谓的争辩 / 216

机智面对粗鲁的言辞 / 218

如何回击恶意冒犯者 / 221

怎样应付咄咄逼人的谈话 / 224

反驳别人的艺术 / 226

交际场合的应变口才 / 228



第九章 好话永远不嫌多 / 231

赞美别人，仿佛用一支火把照亮别人的生活，也照亮自己的心田，有助于发扬被赞美者的美德和推动彼此友谊健康地发展，还可以消除人际间的齟齬和怨恨。赞美是一件好事，但绝不是一件易事。赞美别人时如不审时度势，不掌握一定的赞美技巧，即使你是真诚的，也会变好事为坏事。

目

录

- 摸透性格，投其所好 / 233
- 适当“捧捧”别人 / 234
- “间接恭维”的妙用 / 236
- 学会给人戴“高帽” / 240
- 赞美人要准，奉承人手法要新 / 242
- 赞美人要出其不意高人一筹 / 243
- 甜言蜜语多多益善 / 244
- 良言处处暖人心 / 246
- 审时度势地赞美别人 / 247
- 说赞美话也有技巧 / 251
- 快把好话说出口 / 253

第十章 拒绝别人的艺术 / 257

拒绝别人并不是很难的事，只要你能够善于观察对方心理，并能灵活运用各种拒绝方法，就能顺利地拒绝别人，而且还不会损及彼此的感情。



- 对别人不必百依百顺 / 259
学会说“不”能节省大量时间 / 261
采取明智的态度拒绝别人 / 263
把握巧妙拒绝的原则 / 266
拒绝别人的实用技巧 / 268
该拒绝朋友的时候，就不必勉强自己 / 276
巧妙地拒绝上司 / 278
把逐客令说得美妙动听 / 281
如何拒绝听别人唠叨 / 283
如何堵住对方的嘴 / 284

第十一章 如何掌握幽默的技巧 / 289

具有幽默性格的人开朗、大方、风趣，与其交往，心情愉快、乐趣无穷。人的表情有喜怒哀乐之分。就人际交往来说。人都不喜欢外表冷冰冰的人，因为这样的人虽然不能说让人“望而生畏”，但也使人“敬而远之”。而有的人常常恰到好处地来句幽默的话语或行为，既富情趣，又有哲理。所以说，幽默是人与人交往中的润滑剂，它会使人们的交往变得更顺利，更自然。

- 幽默是人际交往的润滑剂 / 291
幽默的五大功效 / 292
幽默的五大要素 / 304
迅速成为幽默大师的方法 / 314

目

录





第十二章 巧言妙语，拿来就用 / 325

一个人说话的内容不论如何精彩，但如果时机掌握得不好，就无法达到说话的目的。因为听者的内心，往往随着时间变化而变化，要对方愿意听你的话，或者接受你的观点，就应当选择适当的时机。

目

录

不鸣则已，一鸣惊人 / 327

令人折服的处世语言 / 339

打动人心的交际语言 / 349

牵着别人的鼻子走 / 356

机智的应变语言 / 361

越说越精彩 / 366



第一章

说话高手必备素质

一个人说话能否成功，与他是否具有说话的胆量的确关系重大。如果我们纵向、横观古今中外，就会发现，世界史上的善辩家，有很多都是在最初被认为是说话笨拙的人，像林肯、田中角荣等世界著名的演说家的第一次演讲都是失败的，那么，他们为何会在如此差的基础上可以获得如此令人惊奇、注目的成功呢？除了艰苦勤奋、坚持不懈地努力练习之外，恐怕勇敢面对现实，大胆面对挑战，不能不说是一条成功的主要原因。

