

好口才 好办事 好口才 赢天下

征服一个人，以至于征服
一群人，用的往往不是刀剑，而是舌头。

成大事

一定要有

好口才

★ ★ ★ ★ 马银春◎编著

好口才是成功的“推动器”；

好口才使你交际畅达；

好口才使你处世安宁；

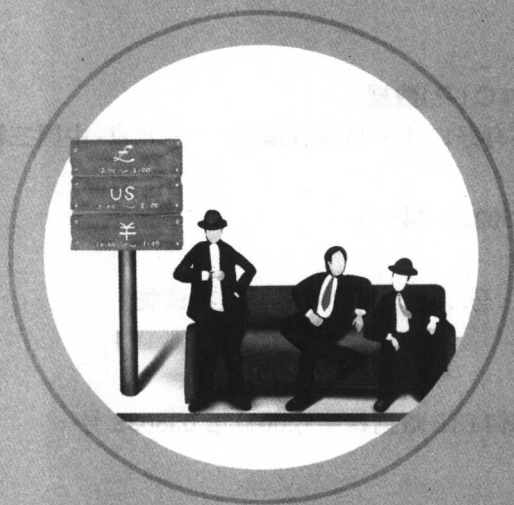
拥有好口才使你走向成功。



好口才是社会的需要，生存的需要，事业的需要。

中国三峡出版社

马银春
编著



成大事 一定要有 好口才

好口才 好办事 好口才 赢天下

中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

成大事一定要有好口才 / 马银春编著. —北京:中国三峡出版社, 2007. 4

ISBN 978-7-80223-345-4

I. 成... II. 马... III. 口才学 - 通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 038032 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)

电话: (010) 52606692 52606693

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京鸿鹄印刷厂印刷 新华书店经销

2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 18

字数: 230 千字

ISBN 978-7-80223-345-4 定价: 29.80 元

前言

卡耐基说过，好口才才是成功的前提！口才好，就可以充分地展示自己，可以提高自身的生存发展能力，可以更好地实现自我价值，可以更有效地影响别人，可以化解人生危机，可以让你少走弯路。所以说，成大事一定要有好口才，好口才助人成功，好口才成就人生。

纵观古今，会说话的人上自王侯将相、政坛领袖，下至平民百姓、凡夫俗子，可谓是比比皆是。他们都有着独特的语言风格：春秋时期的毛遂自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；郑国大夫烛之武凭借连珠妙语巧妙退走了秦师；以“头悬梁、锥刺股”著称于世的战国时期的苏秦曾以三寸不烂之舌游说六国，封金拜印，被其他诸侯各国奉为上宾；东汉末年，诸葛孔明在东吴舌战群儒，说服吴主孙权联刘抗曹，获得赤壁之战的胜利；明朝末年，令吴三桂、刘宗敏“冲冠一怒”的弱女子陈圆圆曾以连珠妙语说服了李闯王，避免了一场杀身之祸……

从上述例子中，我们不难看出，成大事的人都有好口才，他们巧妙地运用语言艺术，因人而宜地与别人交流，从而改变自己的命运。

好口才是现代人必备的素质，是事业成功的必要条件。社会中的各行各业，日常生活的方方面面，都不可避免地要用到口才。要想在生活中处理好人际关系，想把事情办好，就要有一副好口才。好口才是成大事者必备的特质。

有的人肚子里学问很多，专业水平很高，工作很出色，就是缺少嘴巴功夫，言谈拘谨慌张，逻辑思维混乱，语无伦次，总是不受欢迎。

结果经常遇到很多尴尬的局面：当众讲话结结巴巴；见到陌生人无话可说；参加面试语无伦次；开会发言词不达意；恋爱交友磕磕绊绊；被人误解时有口难辩。同样一件事情，有的人因为会说话而大获成功，有的人却因为口拙而遭到失败，茶壶里煮饺子——就是倒不出来，这不能不说是一种遗憾。

好口才并不是天生的，而是锻炼出来的，俗话说“一分天才，九分努力”就是这个道理。人若没有良好的口才，是一件很可悲的事，就好像鸟儿没有羽翼一样，举步维艰。

想成大事的人，就要下苦功夫提高自己的说话能力，赢得人生的第一桶金。只有如此，才会避免社交失败，避免工作上的困难，才能使自己事业的成功，使自己的生活会变得五彩缤纷，舒心悦。

在工作和事业上，敢于说话又善于说话的人，可以充分利用自己的语言交际能力来说服他人，使工作顺利进行、左右逢源。一个人如果具有良好的说话技巧，无论是立身处世，还是交友待人，或是开创事业，都会潇洒自如。

与以往的口才读本不同，本书既注重口才理论的系统性、科学性，又注重口才方法的技巧性、实用性。对于想成大事的人及现代社会中经常遇到的社交应酬、商务谈判等需要施展口才技巧的环节，逐一进行了精当的讲述，充满了智慧的火花。读过之后，书中内容会在你脑海中留下清晰而深刻的印象，在实际工作中只要稍加回忆，恰到好处的巧言妙语就会油然而生，摆在你面前的难题也会迎刃而解。

编者

2007年3月

第一章

好口才:卓越人生的成功之本

汤姆士曾说:“发生在成功人士身上的奇迹,至少有一半是由口才创造的。”有句话也说:“是人才不一定有口才,但有口才必定是人才”。

在激烈竞争的社会中,拥有好的口才往往能事半功倍,获得意想不到的成功。没有口才的人,如同发不出声音的留声机,虽然一直在不停地辛苦地转动,却难以引起人们的注意。

1. 好口才是人一生的财富	003
2. 事业的成功离不开好口才	006
3. 生意不仅是做出来的,更是谈出来的	009
4. 说出去的话,泼出去的水	012
5. 说话水平决定做人高度	015
6. 良好的谈吐,似鲜花	018
7. 一句话的力量	021
8. 好口才好人生	023
9. 有口才者必定是人才	025
10. 口才是“金”,命运是“银”	027
11. 拯救自己,就要从沟通开始	029

第二章

敢于说话是成功的第一步

人人都有弱点，不能成大事者总是固守自己的弱点，一生都不会发生重大转变；能成大事者总是善于从自己的弱点上开刀，把自己变成一个能力超强的人。一个连自己的缺陷都不能纠正的人，只能是个失败者。

1. 敢于表达自己，让别人更了解你 033
2. “谢谢”要大胆地说出口 036
3. 请不要把说话当成一种负担 039
4. 说话不要怕人笑 042
5. 产生恐惧心理的原因 044
6. 丢掉恐惧，让自己从羞怯中站出来 047
7. 克服说话紧张症，让你更轻松 050
8. 敢说还要善说 052

第三章

用你的“嘴”说动别人的“腿”

当今社会，不求人办事是不可能的，“万事不求人”只是一句神话而已。现实生活中，有些事情仅仅依靠自己的力量是不可能完成的，这时候就需要别人的帮助。在求人办事的过程中，有时候别人并不应允。如果直截了当地去请人帮助，有时他们会拒绝。这个时候，就需要用口才来说动别人。

求人办事，说话是第一道“关口”。用委婉动听的话怡人之心，就会顺利打开办事方的心理“防线”，心甘情愿地为你办事。

1. 求人办事，功夫就在语言上 057
2. 对症下药好求人 059
3. 言语动人，办事畅通 062
4. 巧用赞语，求人必应 064
5. “礼”字当先易得助 066
6. 说得好，不如说得巧 069
7. 请人帮忙定要满足他人的需求 071
8. 尊重之语暖人心 073
9. 看人说话，办事不难 075

第四章

只言片语,让人一见如故

两个萍水相逢的人,对彼此都不太了解,往往陷入无话可说的尴尬场面,这时我们只要掌握了说话的技巧,只需三言两语就能轻易地打开彼此的心扉,缩短了你我的距离,让你在与陌生人轻松相处中把事办了。

1. 巧妙的开场白,让彼此靠近 081
2. 选好话题,给了解找一个机会 084
3. 营造“共鸣”气氛 087
4. 初次谈话,深入人心 089
5. 真诚的问候能够拉近两颗陌生的心 092
6. 陌生人和老朋友之间的距离有多远 095
7. 让陌生人不再陌生 098
8. 迂回出击,激起对方的谈话欲望 103

第五章

会说话的人与众不同

俗话说得好：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”有时候同样的一件事，由不同的人叙述，就会出现不同的效果。交际双方貌合还是神离，成功还是不欢而散，很大程度上取决于语言艺术。话语说得好、说得巧是可以温暖人心的。当然，这需要掌握一些说话的技巧。

1. 因人而异，说话能赢得好感 107
2. 凝聚力来源于语言的亲和力 110
3. 人情话最能打动人心 115
4. 赞美之辞如春风 117
5. 朋友之间沟通也要讲口才 120
6. 嘴边不能少了“把门”的 123
7. 口才好的人最受欢迎 125
8. 鼓舞的话最振奋人心 127

第六章

左右逢源,说话有分寸

俗话说：一句话可以把人说跳，一句话也可以把人说笑。语言的力量就是这样神奇，既能给人带来沮丧和烦恼，也能给人带来勇气和欢乐。一个人要想在社会交往中受人欢迎，为人处世左右逢源、游刃有余，关键就在于你会不会说话。

1. 话说三分，点到为止 131
2. 开玩笑不要过了火 133
3. 如何把“不”说出口 135
4. 规劝别人的话必须好听 139
5. 不要把话说得太绝 142
6. 场面话该说还要说 144
7. 言多必失，祸从口出 147
8. 恭维话得体才能左右逢源 149
9. 曲径通幽的话——耐人寻味 152

第七章

巧言妙语化“危机”

在人际相处中，偶然冷场或者突如其来的窘境往往使我们不知所措，这时一句巧言、一珠妙语就成了大家都能下的台阶，岂不妙哉。

1. 六种温和的自卫方式 157
2. 幽默——让尴尬不再尴尬 161
3. 一语双关解困境 165
4. “推理幽默”说应变 167
5. 三言两语解难题 169
6. 妙答让你避尴尬 171
7. 化险为夷的说话技巧 178
8. 冷静应对别人的羞辱 181

第八章

能言善辩,成为商务谈判高手

谈判是由谈和判两个字组成的,谈是指双方或多方之间的沟通和交流,判就是决定一件事情。因此,沟通就占了商务谈判中相当重要的一个基础部分,商务谈判中沟通技巧的运用就在很大程度上决定了商务谈判的成败。

谈判是语言驾驭能力的表现,是语言技巧使用最集中的场合。有人说人生就是一个谈判的过程,生意人尤其如此。会谈判不吃亏,谈判的目的不是要打倒对方,而是要达成“双赢”,一次成功的谈判应该成为长久合作的序曲。

1. 提高谈判的语言能力 187
2. 营造和谐的谈判气氛 191
3. 答复谈判对手的技巧 194
4. 拒绝谈判对手的技巧 198
5. 必要时适当插话 201
6. 对客户有礼有节,不卑不亢 204
7. 交谈中易犯的七个毛病 207
8. 结束谈判的技巧 210

第九章

伶牙俐齿,说到口服心也服

说服就是摆事实、讲道理来使人相信,使人信赖,使人赞同其观点和主张。生活中,很多时候都需要说服别人,面临的说服对象可能是你的父母、老板、顾客、朋友……针对不同的对象,应采取不同的说服方式,才能达到说服的目的。

1. 说服并不等同于批评 219
2. 从对方感兴趣的话题谈起 221
3. 打比方更有说服力 223
4. 就事论事讲道理 226
5. 弄清原因再说理 228
6. 巧妙设问说服对方 231
7. “将心比心”才有说服力 234
8. 顾及对方脸面,才能让他坦然承认错误 236
9. 以退为进,调节气氛 239
10. 说话要让人容易接受 241

第十章

好口才闯天下

水往低处流，人往高处走。没有人愿意在别人的管制下碌碌无为地虚度一生，也没有人愿意一把交椅坐到老。一口漂亮话，是人闯荡江湖的一把“宝剑”。就是说，有了这个本领，你就能更快地走向事业的巅峰。由此可见，会说一口漂亮话在人的一生里是多么重要。

1. 求职应聘时要机智应对 245
2. 千万不要在背后说他人的坏话 249
3. 同事和谐需要润滑剂 251
4. 与上司沟通的语言技巧 254
5. 与下属沟通的语言技巧 257
6. 一口职场语，让你如鱼得水 260
7. 铁嘴铜牙：游走商场的一柄利器 263
8. 信守诺言，说一不二 265
9. 酒言酒语——酒桌上的独门暗器 268

第一章

好口才：卓越人生的成功之本

汤姆士曾说：“发生在成功人士身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。”有句话也说：“是人才不一定有口才，但有口才必定是人才”。

在激烈竞争的社会中，拥有好的口才往往能事半功倍，获得意想不到的成功。没有口才的人，如同发不出声音的留声机，虽然一直在不停地辛苦地转动，却难以引起人们的注意。

