

NENGYAN SHANBIAN YOUXI UKOUCAI SHIYONGQUANSHU



无论你从事什么样的工作，都要掌握一定的说话技巧。

这本书所提供的语言技巧不是为你量身定做的，但绝对是你所需要的。

能言善辩

优 秀 口 才 实 用 全 书

能言善辩，不是死缠烂打，也不是蛮横无理，而是一种语言智慧。只有充分发挥语言智慧的作用，运用恰当的技巧，才能成为能言善辩者。“一句话说得人笑，一句话说得人跳。”想要成为社会交往中的主角吗？想成为工作与事业上的获胜者吗？如果你的回答是肯定的，那么，请打开此书阅读吧。



难道你不想获得晋级的机会吗？难道你不想以无可挑剔的辩论征服对方吗？难道你不想在异性面前巧舌如簧、妙语如珠吗？事实证明，无论你想获得哪一方面的成功，都离不开能言善辩。

— 王刚◎编著 —

善辩是一种智慧，也是一种力量。

能说会道是一门功夫，能言善辩是一种财富。

能言善辩可以使你在社会上左右逢源，获得世人认可，完成人生伟业。

地震出版社

王刚◎编著



能言善辩

优 秀 口 才 实 用 全 书

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

能言善辩/王刚编著. —北京: 地震出版社, 2007.9

ISBN 978-7-5028-3195-0

I. 能… II. 王… III. 口才学-普及读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 118038 号

地震版 XT200700240

能言善辩——优秀口才实用全书

王 刚 编著

责任编辑: 吴德慧

责任校对: 郭京平

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 九洲财鑫印刷有限公司

版 (印) 次: 2007 年 9 月第 1 版 2007 年 9 月第 1 次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 315 千字

印张: 20

书号: ISBN 978-7-5028-3195-0/Z·572 (3885)

定价: 39.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



优秀口才实用全书

无论你从事什么样的工作，都要掌握一定的说话技巧。

这本书所提供的语言技巧不是为你量身定做的，但绝对是你所需要的。

15

不論他從事什麼樣的工作，都要掌握一定的專業技能。

注意你選擇與他匯合時並不是要你隱身定蹤的，但絕對是你所需要的。

优秀口才实用全书

能言善辩，不是死搬硬打，也不是耍嘴无脑，而是一种语言智慧。只有充分发掘语言智慧的作用，运用恰当的技巧，才能成为语言善辩者。“一句说透得人笑，一句说错得人跳。”想要成为社会交往中的主角吗？想成为工作与事业上的收获者吗？如果你的回答是肯定的，那么，请打开此书阅读吧。



难道你不愿获得最佳的机会吗？难道你不愿以无可挑剔的论据证明对方吗？难道你
不愿在异性面前巧舌如簧、妙语如珠吗？事实
证明，无论你愿意得哪一方面的成功，都
离不开雄辩术。

王刚◎编著

封面设计:

创品牌
Mb:13381106363

袁剑锋(北京)品牌设计机构



前言

QIAN YAN

我们虽然天天说话，但不见得会说话。著名散文家朱自清先生说：“人生不外言动，除了动就只是言，所谓人情世故，一半儿是在说话里。”可见说话实在是小覷不得。

说话并不见得比写文章容易，文章写好了可以修改，而一句话说出来了，要想收回就难了。我们也常感觉到，即使是同一个意思，甚至同一句话，会说话的人，能叫你喜笑颜开；不会说话的人，则叫你不悦。怎样才能练就一副伶牙俐齿呢？《能言善辩：优秀口才实用全书》一书就是让你成为能言善辩高手的有力武器。能言善辩，不是死缠烂打，也不是蛮横无理，而是一种语言智慧。只有充分发挥语言智慧的作用，运用恰当的技巧，才能成为能言善辩者。

本书通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，从能言善辩需赞美、能言善辩需说服、能言善辩有分寸、能言善辩需幽默、这样说话效果好、这样批评最恰当、如何巧妙地拒绝别人、与不同的人说话的技巧、辩解的忌讳、能言善辩是怎样炼成的等 10 个方面，生动地展示了巧妙说话的方法和论辩的技巧。希望您不论从头至尾仔细研读，还是有重点地随意翻阅，做片刻的消遣，都能够从本书中得到有益的启示。

最后还要强调的是，若要在社会上活得坦然，别人的处世之道决不是金科玉律，重要的是自己去灵活运用、去感受、去体验，只有这样，才能真正完善自己，不断迈向成功的境界。

学习是每个人进步的必由之路，通过读书间接向他人学习，是提高自身说话水平的最佳途径。

本书是笔者日积月累的一些学习体会和阅世感触，不免旁征博引，广采众长。在此，谨对被引用文字材料的作者，深表谢忱。



目录

CONTENTS

第一篇 能言善辩需赞美

赞美是说话的艺术，合乎人性的需要。人，总是喜欢被赞美的，无论是咿呀学语的孩子，还是白发苍苍的老翁，任何时候都有一种希望被人肯定、被人赞美的强烈欲望。

正确运用赞美这门艺术，会使被赞美者心情愉快，赞美者也能从中感到快乐和幸福。

1. 赞美是一种说话的艺术 (3)
2. 赞美他人可以融洽人际感情 (4)
3. 良言一句三冬暖 (6)
4. 鼓励的话给人以信心和力量 (8)
5. 怎样称赞不漂亮的女同事 (10)
6. 精心选择对方爱听的话 (12)
7. 背后说好话 (14)
8. “高帽子”是美丽的谎言 (16)
9. 多说好话不吃亏 (17)
10. 把话说到对方心坎里 (19)
11. 避免赞美中的陈词滥调 (20)
12. 间接赞美更显诚意 (23)
13. 如何掌握好赞美的火候 (24)
14. 求人办事须巧妙地运用赞美 (27)
15. 恰当地赞扬下属最有效 (30)

16. 要学会对领导说赞美的话 (32)

第二篇 能言善辩需说服

我们对别人的思想、感觉、看法了解得越清楚，我们的说服力就越强。在说服别人的过程中，如果我们只是单调地重复我们已经说过的话，那么除了令人厌烦之外，恐怕起不到什么说服的效果。能否顺利说服对方，关键在于你运用了怎样的说服方法。

1. 引证确凿的事例增强说服力 (37)
2. 了解对方才能说服对方 (38)
3. 在心理上说服对方 (40)
4. 设法激起对方的共鸣 (42)
5. 增加对方压力，使其让步 (45)
6. 思想的影响是无声的说服 (46)
7. 说服不同身份的人 (48)
8. 巧妙地卖关子，让对方接受你的观点 (50)
9. 交谈中反衬对方的睿智 (52)
10. 在谈判中“投石问路”，说服对方 (53)
11. 善意地“威胁”可以增强说服力 (55)
12. 抓住重点，适时反击 (56)
13. 说服他人帮助自己 (57)
14. 用智慧说服对方 (59)
15. 在说服中“找借口” (61)
16. 斡旋是一种有效的说服策略 (62)
17. “先行自责”地说服对方 (64)



第三篇 能言善辩有分寸

说话不分场合，不讲分寸，常常会给你带来不必要的麻烦。有心的人平时不会多言，懂得把握机会和分寸，以最完美的方式表达自己的意见，这时就会达到最理想的效果。

1. 开玩笑也要合时适度 (69)
2. 为人处世一定要把好口风 (70)
3. 与同事间的谈话应掌握分寸 (74)
4. 与外国人谈话不可犯忌 (75)
5. 巧妙回答“两难”问题 (77)
6. 真诚有分寸 (79)
7. 会说还要会听 (83)
8. 有分寸地恭维是处事的重要技巧 (84)
9. 谨言慎行，话到嘴边留半句 (86)
10. 千万不可触动他人的忌讳 (88)
11. 说话应该招人听 (89)
12. 精明者须知怎样给对方下台阶 (91)
13. 常说话，但不要说得太多 (92)
14. 该说的时候一定要“会说” (94)
15. 话不能说得太实 (96)
16. 对人进行忠告要把握分寸 (98)
17. 与领导说话要把握好分寸 (100)
18. 把握好与异性交往的分寸 (102)

第四篇 能言善辩需幽默

幽默能够帮助我们在社会交往中与人建立和谐的关系。幽默是人与人之间沟通的一剂良药，同时也是智慧的火花。与幽默的人相处、



谈话，是一件非常有趣的事。当与人发生争执时，生动的幽默语言常常可以让人立于不败之地，并化争执为会心一笑。

1. 幽默能够更好地展示智慧 (107)
2. 幽默使你在社交活动中游刃有余 (108)
3. 幽默能拉近彼此之间的距离 (109)
4. 幽默风趣的力量 (111)
5. 幽默可以让你摆脱窘境 (112)
6. 家庭中也需幽默 (114)
7. 用幽默活跃谈判气氛 (115)
8. 用幽默化解僵局 (118)
9. 培养说笑调侃的能力 (119)
10. 幽默要恰到好处 (121)
11. 幽默可以避免争论 (124)

第五篇 这样说话效果好

说话，是一个传递信息的过程。因此，提高自己的说话信心，增添自己的说话魅力，不全在于说话者本人能否准确、流畅地表达自己的思想，还在于你所表达的思想、信息能否为听者所接受并产生共鸣。也就是说，要把话说好，关键在于说的话能否拨动听者的心弦。

1. 成功的开场白能够引发听众的悬念 (129)
2. 灵活地运用双关语言 (132)
3. 用话语拨动听者的心弦 (134)
4. 君子一言，驷马难追 (135)
5. 旁敲侧击，使对方同意你的观点 (136)
6. 与人谈话要投其所好 (138)
7. 见什么人说什么话 (140)



8. 用非实质性的话题将对方锋芒引开	(144)
9. 寻找共同话题	(145)
10. 说话要经得起推敲	(146)
11. 用感情化解对方心中的抗拒与疑惑	(148)
12. “装聋作哑”可以让对方不知所措	(149)
13. 以退为进是一种有效的交谈策略	(150)
14. 活跃聊天的气氛	(152)
15. 说话时尽量不要招人烦	(154)
16. 及时转移或更换话题以解除尴尬局面	(155)

第六篇 这样批评最恰当

批评要注意含蓄，借用委婉、隐蔽、暗喻的策略和方式，由此及彼，用弦外之音，巧妙表达本意，揭示批评内容，引人悔悟。万万不可直截了当地说出批评意见，开门见山点出对方要害。正确的批评要求细腻周到，恰如其分；批评时应考虑时间、场合和机会，态度要诚恳，语气要委婉。

1. 学会使用正确的批评方法	(161)
2. 把握好批评别人的时机	(164)
3. 委婉地进行批评	(165)
4. 先批评后赞扬	(167)
5. 批人先批己	(169)
6. 不要当众指责他人的过错	(171)
7. 批评尽可能做到公平、中肯	(172)
8. 引导对方明白自己错在何处	(174)
9. 避免没有必要的批评	(176)
10. 不要轻易说“你错了”	(177)
11. 批评是为了惩前毖后	(180)

12. 上司的批评巧应对 (182)
13. 虚心接受下属的批评 (184)
14. 被上级批评或指责时辩护的方法 (185)

第七篇 如何巧妙地拒绝别人

简单地说“不”，不叫拒绝，拒绝是要讲究技巧的，既要拒绝对方的要求，又不能伤害对方的自尊，同时又不能损害彼此的正常关系。因此，拒绝别人并不是容易的事。阅读本篇，你将从中找到答案。

1. 拒绝别人不是一件容易的事 (191)
2. 拒绝朋友的时候要避免得罪对方 (193)
3. 珍惜友谊，别轻易说“不” (196)
4. 酒桌上拒酒的艺术 (197)
5. 把逐客令说得美妙动听些 (199)
6. 学会对心爱的人说“不” (201)
7. 把拒绝的话说得八面灵光 (203)
8. 拒绝求爱不要伤他人心 (205)
9. 不伤感情巧说“不” (208)
10. 为拒绝找个借口 (210)
11. 巧妙拒绝领导委托的某些事 (211)
12. 有时说“不”体现一种诚实 (214)
13. 如何婉言拒绝同事的要求 (216)
14. 达到彻底拒绝对方的目的 (218)

第八篇 与不同的人说话的技巧

说话不仅要看场合，还要看对象。到什么山唱什么歌，见什么人



说什么话,因为每个人的性格、习惯、文化程度、社会地位等方面存在很大的差异,不能对所有人用一种说话腔调和态度。无论是上司、下属、亲戚、朋友、陌生人,增进彼此的感情、加深相互的理解需要语言技巧,掌握了相应的技巧,彼此之间才能和谐相处。

1. 对上司说话不可不慎	(223)
2. 在上司面前不能说的话不要说	(224)
3. 通过适当的汇报和上司加强联系	(225)
4. 说话要维护领导的良好形象	(227)
5. 学会听明白领导的话中之意	(228)
6. 怎样正确对待下属的抱怨	(229)
7. 不对领导传谣生事	(232)
8. 与同事打开天窗说亮话	(233)
9. 应对打“小报告”人的技巧	(235)
10. 学会表达不同意见	(237)
11. 为朋友保守秘密才能得到信赖	(239)
12. 对朋友要尽量少说“我很忙”	(240)
13. 恋人之间善意的谎言犹如润滑油	(241)
14. 赞美老人需要说到点子上	(242)
15. 做个“会说话”的好婆婆	(243)
16. 夫妻吵架也是一门艺术	(245)
17. 温和友善地同陌生人交谈	(245)
18. 应对刻薄话的技巧	(247)

第九篇 辩解的忌讳

辩论和寻常说话不同,它是为了探求真理、维护真理、坚持真理而展开的争论行为,大凡争论留给我们的印象都是不愉快的。如果你能够在论辩之前多投入一些思考,讲究辩解的艺术,就能使你既做到



个人心情舒畅，又不伤和气。

-
1. 争辩不应伤和气 (251)
 2. 辩驳不可伤人自尊 (253)
 3. 有理不在声高 (255)
 4. 面试不可卖弄口才 (256)
 5. 与陌生人交谈忌拘谨 (259)
 6. 说话忌自卑 (264)
 7. 不滥用口头禅 (266)
 8. 忌交谈中乱插话 (268)
 9. 说话忌自以为是 (269)
 10. 随意说“不”惹是生非 (272)
 11. 不听老人言，吃亏在眼前 (273)
 12. 家丑不可外扬 (274)
 13. 忌言语混乱 (275)
 14. 窘境面前忌不知所措 (277)
 15. 不说容易产生误解的话 (278)

第十篇 能言善辩是怎样炼成的

辩论，是参与谈话的双方，就同一问题站在对立的立场上，针锋相对地论争。在论争中通过质疑、诘难和驳斥等手段揭露对方的矛盾，从而占据优势，确立自己的论断，最后，取得正确认识，肯定共同的见解。

1. 辩论必须摆事实讲道理 (283)
2. 辩论要智勇兼备 (284)
3. 绵里藏针，保护自己 (286)
4. 借字当先，以敌制敌 (287)



5. 顺势登高, 为自己营造成功的机会	(288)
6. 用已知的事物说明未知的事物	(289)
7. 在辩题对己不利的情况下先发制人	(290)
8. 使对方陷入进退两难的境地	(291)
9. 以退为进才能稳操胜券	(292)
10. 在辩论中诙谐生动地反驳对方	(294)
11. 充分发挥气势在辩论中的作用	(295)
12. 妙用矛盾分析法反驳对方的观点	(297)
13. 论辩重在随机应变	(298)
14. 反守为攻可以变劣势为优势	(299)
15. 借助权威的辩论具有不可抗拒的力量	(301)
16. 上司发脾气时巧辩解	(303)



第一篇

能言善辩需赞美

赞美是说话的艺术，合乎人性的需要。人，总是喜欢被赞美的，无论是咿呀学语的孩子，还是白发苍苍的老翁，任何时候都有一种希望被人肯定、被人赞美的强烈欲望。

正确运用赞美这门艺术，会使被赞美者心情愉快，赞美者也能从中感到快乐和幸福。

