

THE ELOQUENT PEOPLE IN THE WORLD

世界上最会说话的人

姚迪雷 编著

口才是成就卓越人生的最有效资本

最会说话的人能把话说到对方心窝里，最会说话的人能说好难说的话。
最会说话的人知道在什么场景下说什么话，最会说话的人嘴上带把尺。
最会说话的人知道在恰当的时候，对着恰当的人，说出恰当的话。

黑龙江科学技术出版社

THE ELOQUENT PEOPLE IN THE WORLD

世界上最会说话的人

姚迪雷 编著

黑龙江科学技术出版社

中国·哈尔滨

图书在版编目(CIP)数据

世界上最会说话的人 / 姚迪雷编著. — 哈尔滨: 黑龙江
科学技术出版社, 2007.6

ISBN 978-7-5388-5457-2

I. 世… II. 姚… 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 096419 号

世界上最会说话的人

SHIJIESHANG ZUIHUI SHUOHUA DE REN

编 著 者 姚迪雷

责任编辑 张丽生 曲晨阳

装帧设计 施凌云

美术编辑 吴秀侠

文字编辑 周 明

出 版 黑龙江科学技术出版社 

地址: 哈尔滨市南岗区建设街 41 号 邮编: 150001

电话: 0451-53642106 传真: 0451-53642143(发行部)

发 行 全国新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 720 × 980 1/16

印 张 33

版 次 2007 年 11 月第 1 版 · 2007 年 11 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5388-5457-2/Z · 645

定 价 39.80 元

内 容 简 介

语言运用是一个技巧性很强的能力，直接影响到我们生活的方方面面，古之成大事者无不是善于言谈之人。本书从独特的视角切入，结合中外杰出人士语言运用的实例，生动系统地阐述了与口才形成有关的理论与技巧，展示了一个“最会说话的人”的历练过程与处世方略。读者将在轻松幽默的氛围中掌握说话的方法和技巧，提高自己的说话能力，在工作和社交场合中应付自如，脱颖而出。

口者，心之门户，智谋皆从之出。

——[中]鬼谷子

要使人信服，一句言语常常比黄金更有效。

——[古希腊]德谟克利特

思考是我无限的国度，言语是我有翅的道具。

——[德]席勒

语言只是一种工具，通过它我们的意愿和思想就得到交流，它是我们灵魂的解释者。

——[法]蒙田

当今社会，一个人的成功，仅仅有15%取决于技术和知识，而其余85%则取决于口才艺术。

——[美]戴尔·卡耐基

preface

前言

古希腊著名的寓言大师伊索年轻时曾经给一个贵族当奴仆。有一天，这个贵族想设宴，宴请城中的达官贵人。于是传下话去，让伊索准备最好的酒席，伊索听后就四处收集各种动物的舌头，办了一个舌头宴。用餐时，贵族大吃一惊，忙问伊索是怎么回事，伊索笑着说：“我尊敬的主人，你吩咐我为这些高贵的客人做最好的菜，而舌头是引导各种学问的关键，对于这些名士、贵族们来说，舌头宴不是最好的菜吗？”客人们听后，一个个都发出由衷的赞叹和笑声。贵族也对伊索的机智表示赞许，又吩咐他次日准备一次最差的酒宴。伊索应声赶紧下去准备，谁知次日开席上菜时仍是舌头。这次贵族勃然大怒，伊索却不慌不忙地说：“难道一切坏事不是从人口中说出来的吗？舌头既是最好的，也是最坏的东西啊！”贵族听后无话可说。

虽然这只是个古希腊流传下来的故事，却说明了一个很重要的道理：说话对于人们有着无可估量的作用。我国南北朝时期著名的大评论家刘勰在他的名著《文心雕龙》一书中，曾高度评价口才的作用：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”春秋时期，毛遂自荐，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；战国时期，苏秦、张仪游说诸侯，身挂六国相印，合纵抗秦联盟最终形成；烛之武连夜拜见秦穆公，求其退兵，救郑国于危亡之际；三国时期，诸葛亮说服孙权联蜀抗曹，三国遂成鼎力之势；新中国成立后，周恩来奔走各国，谈笑风生，树立起中国外交新形象；第二次世界大战时，罗斯福、丘吉尔慷慨陈词，雄辩滔滔，唤起千万民众与法西斯决一死战的信心，从而扭转了世界局势……

这些伟大历史人物所发挥的巨大作用，不能不说“说话”在他们那里已经成为一种攻无不克的法宝。当然，历史上也不乏那些因不会说话而招致杀

身之祸的口拙者——朱元璋的那个揭他短的穷朋友应首当其冲,俄国叛乱领袖李烈耶夫、古罗马“战神”马西尔斯等都属此类。

语言是思想的外壳,是必不可少的交际工具。我们要在这个社会中立足、发展,就不能离开语言一时片刻。你是否曾有这样的经历:你被邀请在众人面前发言,可是大脑却一片空白;在公司的重要会议上,别人能侃侃而谈,你却粘在座位上一言不发,加薪升职的机会与你擦肩而过;你是领导,在与下属沟通时,每次都觉得远未达到理想的效果……这些情形并非罕见,调查显示:有大约42%的人对当众讲话感到恐惧。但是,在这个充满激烈竞争和挑战的时代,会说话是实现人生卓越目标的一种最有效的资本。美国成功学大师卡耐基曾说过:“当今社会,一个人的成功,仅仅有15%取决于技术和知识,而其余85%则取决于口才艺术。”现在越来越多的人把会说话当做一种制胜的武器,并提出“知识就是力量,口才就是资本”的新理念。

说话的能力与艺术涉及的范围非常广,本书从独特的视角切入,旨在广博中取其实用者,给脉络、明精髓、重实践,希望读者能够开卷有益。全书共有7章,生动系统地阐述了为什么要成为最会说话的人、最会说话的人是怎样炼成的、最会说话的人嘴上会带把尺、最会说话的人能把话说到对方心窝里、最会说话的人能说好难说的话、最会说话的人知道在什么场景下说什么话、最会说话的人要掌握与不同的人说话的艺术等。书中内容结合鲜明生动的案例,向读者介绍了许多精妙实用的说话诀窍。

本书案例性、实用性强,读毕此书,你一定能从中学到许多说话的技巧,并成为会说话的人,帮你迈向成功。“心实不能仕途,言拙难会经济”,希望本书对提高你的说话能力有所帮助,让你如人中龙凤般脱颖而出,拥有自己光彩夺目的人生大舞台!

编著者

2007年8月

contents

目 录

第一章 成功属于最会说话的人

第一节 会说话，得天下	2
口才的力量使邦业兴盛	2
不费一兵一卒便可屈人之兵	3
巧言能救性命	6
周总理精彩绝伦的外交语言	9
第二节 成功属于最会说话的人	14
会说话是成功事业的催化剂	14
好口才让你的求职轻松过关	16
令人赞叹的世界级推销大师	18
会说话让你的升迁机会多	22
第三节 会说话创造美好生活	25
会说话能快速平息家庭纷争	25
善于表达真挚情感，牢固家庭关系	28
婉言能更好地达到建议的效果	30

第二章 最会说话的人是怎样炼成的

第一节 丰富的语言来自灿烂的内心	34
必须提高记忆力	34



各个领域都要有所了解	36
博览群书，充实你自己	39
善于向祖宗学习	41
倾听是培养口才的一种途径	43
第二节 克服心理障碍这一口才的狙击手	47
扼住恐惧的咽喉	47
怯场绝不是你的专利	49
心病还要心来医	51
胆子是练出来的	52
主动营造减压的气氛	55
绝不放过每一个练习的机会	57
第三节 打造你完美的声音	59
大嗓门不美	59
加强音色训练	61
不要用鼻音和尖音说话	63
快慢有素，节奏得当	65
你的吐字是否清晰圆润	67
感动人心的语调	69
流畅的才是好听的	72
学会使用不同的语气	78
有活力的声音才是最美的	80
第四节 让你的身体会说话	83
手势的配合	83
摆正体姿	86
微笑的力量	89
用眼睛表达自己	92
穿着得体大方	94





说话礼为先	97
-------------	----

第三章 最会说话的人嘴上会带把尺

第一节 开玩笑的分寸 102

开玩笑有轻有重	102
---------------	-----

不拿别人的隐私开玩笑	103
------------------	-----

开玩笑要分清对象	104
----------------	-----

玩笑不是低俗恶语	106
----------------	-----

第二节 批评的分寸 108

尽量少让第三人知道	108
-----------------	-----

批评要分清场合	109
---------------	-----

不翻老账	111
------------	-----

不要一棒把人“打死”	113
------------------	-----

第三节 说服与劝阻的分寸 115

动辄争辩只会激化矛盾	115
------------------	-----

劝阻别人的分寸	117
---------------	-----

给人台阶下	119
-------------	-----

响鼓不用重锤敲	121
---------------	-----

第四节 拒绝的分寸 124

通过暗示来说“不”	124
-----------------	-----

要顾及对方的尊严	125
----------------	-----

把握说“不”的分寸	127
-----------------	-----

第五节 化解矛盾冲突的分寸 128

避免语言冲突的分寸	128
-----------------	-----

应对羞辱要有分寸	130
----------------	-----





摆脱窘境讲尺度	132
打破僵局有分寸	133
第六节 求别人帮忙时的分寸	136
求别人帮助时的分寸	136
向别人借东西时的分寸	138
对别人提要求时的分寸	139
第七节 与不同身份者说话的分寸	141
与上司说话的分寸	141
与同事说话的分寸	143
与朋友说话的分寸	147
与长辈说话的分寸	150
与异性说话的分寸	151

第四章 最会说话的人能把话说到对方心窝里

第一节 言必由衷	154
先为对方着想吧	154
说话的魅力在于真诚	156
关怀的理念	157
温语相求化冷面	160
乡音难改，游子情深	161
感激之情要溢于言表	162
说话不要踩上“雷区”	164
第二节 点到为止	166
给对方留个退路	166
给批评裹上“糖衣”	167
用逻辑点化对方	169





婉转的拒绝	170
第三节 说话也要讲究方圆和谐	173
转着弯儿说话	173
糊涂一点最聪明	175
巧用模糊语言	176
活用谎言说服别人	178
说话要有点“眼力劲儿”	179
“溜须拍马”，才能骑马	180
第四节 倾听是金	183
倾听是对别人最好的恭维	183
上帝给你两只耳朵一张嘴	185
每个人都希望自己的声音被听到	187
不要在别人面前喋喋不休	188
做个“听话”高手	189
第五节 用赞美的话拉近与他人的距离	192
真诚是赞美的内核	192
赞美的话并不是多多益善	194
赞美要分清对象	196
赞美最好有新意	200
背后赞美更有力度	201
推测性赞美，妙上加妙	204
夸人有讲究	206
第六节 激励的话要说出口	210
信任是最好的激励	210
激起对方的欲望	212
利益能使人心动	213





机言巧语，达到激励的目的	214
用激励代替批评	216

第七节 言语幽默出奇效 218

得体的幽默能取悦人心	218
言语幽默，远离尴尬	219
巧用幽默化干戈为玉帛	221
不妨来点诙谐式批评	222
幽默夸张博取信任	224
名人的幽默	226

第五章 最会说话的人能说好难说的话

第一节 在最短的时间里逃脱窘境 230

要有避开语言危机的意识	230
打破冷场的技巧	232
面对恶意冒犯者	236
学会用戏谑冲淡尴尬	239
主动调侃自己	240
找个化解尴尬的“台阶”	243
装聋作哑，糊涂到底	245

第二节 怎样说能和气又不伤人 247

不爱他，就跟他说	247
如何对领导的“高”要求说不	250
适当贬低自己	253
找个“替死鬼”	255
拒酒的话该怎样说	256
一拖再拖，不了了之	260
拿别人做“挡箭牌”	261





用他的话来拒绝他	263
第三节 轻松解决工作中的说话难题	265
小心应对面试中的“陷阱问题”	265
巧妙化解面试中的“缺点”危机	269
成功说服老板为自己加薪	271
批评下属讲方法	272
调到新环境中的说话技巧	274
被提拔时要怎样面对同事	275
有效说服固执的员工	276
锋芒太露招人忌	278
第四节 让难说的话变轻松	281
表态时“是”或“不是”要少说	281
不想借给别人钱时怎么说	282
当别人打探你的隐私时该怎样说	284
当别人提出不便当众回答的问题时该怎样说	286
面对无理要求时如何说	287
面对过分的玩笑你该如何应对	289
圆场的话该怎样说	290
善于借别人之口说自己的问题	292
如何说话才能让两边都满意	293
第五节 走出辩论的僵局	295
难言之物，一喻了之	295
旁敲侧击，迂回包抄	296
以退为进，反客为主	297
将错就错，出其不意	299
借他的石头砸他的脚	300
借题发挥有奇效	301





请君入瓮，逼其败阵	302
借助权威增加力度	303
釜底抽薪，攻其要害	304

第六章 最会说话的人知道在什么场景下说什么话

第一节 求职面试 308

千里良马尚高嘶	308
扬长避短，向完人靠拢	313
用幽默化解紧张气氛	315
两难问题折中答	317
薪水问题小心谈	319
底气十足赢三分	324
面试要有备而来	326

第二节 电话交谈 330

让电波传递你美好的形象	330
打电话的技巧	332
接听电话时的要诀	333
打错电话时该怎么办	334
电话交谈，礼貌用语不可少	335

第三节 宴会应酬 337

酒宴致词贵在巧妙	337
劝酒要有点技巧	338
巧言推辞他人劝酒	341
领略名人酒宴致词技巧	342

第四节 双赢谈判 345

营造一个有益的谈判氛围	345
-------------------	-----



别关闭你的耳朵	348
谈判中提问的技巧	350
谈判中答话要因人而异	352
谈判要有耐心	356
“红白脸”登场	358
追求双赢的至善境界	360

第五节 即席演讲 364

态度诚挚，以情动人	364
生动活泼，吸引听众	365
立场鲜明，以理服人	366
脱颖而出的主题构思方略	367
语言应通俗易懂	368
以数字服人	369
结尾利索又能让人回味无穷	372

第六节 主持会议 373

开场白精彩夺人	373
牵线搭桥，连接巧妙	373
随机应变，灵活驾驭会议	374
得体引导会议进程	376
做好会议总结	378
主持会议的忌讳	380

第七节 答记者问 383

模糊回答，避开敏感话题	383
以问代答	384
转移话题	385
寓理于事，不言自明	386
轻松应付刁难的技巧	387



顺水“覆舟”	389
第八节 探望病人	391
探望病人要注意语言忌讳	391
多谈让病人愉快的事情	392
强调病人其他方面的优势	393
对病情做出乐观的估计	393
培养病人的耐心	394
第九节 调解纠纷	396
唤起当事人的荣誉感	396
委婉规劝，合法合情	397
强调争执双方的差异性	398
将严肃的问题诙谐化	399
模糊解决	399
表现一方的才能	400
第十节 求人办事	402
投其所好说话	402
用激将法求人办事	404
软磨硬泡，不达目的不罢休	405
“心理共鸣”求人法	406
适时赞美，办事更容易	408
求人必备的几种语言技巧	409

第七章 最会说话的人掌握与不同的人说话的艺术

第一节 与陌生人一见如故	412
说好第一句话	412
寻找对方身上的亮点	414

