

最会说话的人，将左右逢源，如鱼得水；  
不会说话的人，将处处受限，寸步难行。

# 世界上最会说话的人

把话说得滴水不漏的艺术

全集

李泉 编著



哈尔滨出版社  
HARBIN PUBLISHING HOUSE

# 世界上最会说话的人

全集

李泉 编著





口语交际的才能,就是口才。

现代社会是一个竞争与合作的社会,有的人在竞争中失败,有的人在合作中成功,这其中奥妙何在?很大程度上在于你有没有好口才。在现代交际中,是否能说,是否会说,以及与言谈交际相关知识能力的多寡,实在影响着一个人的成功和失败。

在社会上,人们的能力有高有低,快速了解他们,不妨看看他们的口才,口语能力的高低,主要表现在说话的艺术上,语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵,通过好口才这一媒介,不熟识的人可以熟识起来,人与人之间长期形成的隔阂可以消失,甚至单位之间、社会集团之间、国家之间的矛盾也可以通过它得到解决,若是语言运用不当,也可能造成交际困难,甚至损害自身的形象。

口才是一门语言艺术,是用口语表达思想感情的一种巧妙的形式,懂得语言艺术的人,懂得相处之道的人,他不会勉强别人与自己有相同的观点,而巧妙地引导他人到自己的思想上来,那些善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的人、办事往往圆满;反之,不懂得语言艺术的人,最后自己也会陷入困境。在西方有位哲人说过:“世间有一种成就可以使人很快完成伟业,并获得世人的认识,那就是讲话令人喜悦的能力。”人才也许不是口才家,但有口才的人必定是人才,口才是现代智能型人才的基本素质。思维敏捷、能言善辩是事业成功的保证。一个善于说话的人,首先必定具有敏锐的观察力,能深刻认识事物,只有这样,说出话来才能一针见血,准确地反映事物的本质;其次,还必须有严密的思维能力,懂得怎样分析、判断和推理,说出话来才能滴水不漏,有条有理;最后,还必须有流畅的语言表达能力,间接来说,知识渊博,话才能说得生动通顺,正因为如此,口才才具有综合能力的特征。

纵观古今中外,口才是一切优秀人才必备的重要素质。在现代社会,更是当代人必备的基本能力之一。随着改革开放的不断深入,人际交往日益频繁,口才已越来越受到人们的重视。

由于口才才能全面地综合地反映一个人的德、才、学、识,因此,一方面,人们借助口才以表现自我,实现自我;另一方面,口才作为了解一个人志向、才能的最直接,最有效的窗口,也成为衡量现代人智能高低的重要尺度。

一个人的口才,不仅取决于其运用口语表达技巧的熟练程度,还与其思想水平密切相关。在口语交际中,凡是准确精辟的口语表达,必以深刻、有条理的思想做后盾。想得好不一定能说得好,但说得好则一定是想得好。因为口语表达的新颖来自于思维的创造性,口语表达的准确来自于思路的清晰,口语表达的质量来自于思想的深刻。

当今社会,是一个充满挑战和竞争的社会。俗话说:“七分本事,三分机遇。”在竞争中,谁把握了机会,谁就把握住了命运的主动权。机遇稍纵即逝,能否抓住机遇非常重要。而机遇的获得,在很大程度上是通过口才来实现的。

没有口才的人,他在社会上的地位,有如一台发不出声音的收录机,虽然是在那里转动着,却不能使人产生兴趣,有时甚至使人扫兴。现代社会是一个繁忙复杂的社会,具有口才的人,他们必然是现代社会中的活跃人物。口才是一种技术,也是一门艺术。口才好的人,容易被人接受,甚至受人尊敬、崇拜;而口才能力差的人,则很容易被人冷淡、遗忘,使人对你感到陌生,不容易接受、交往。由此可知:口才两字之于人生旅程具有相当重要的作用。

也许,很多人在亲友面前无拘无束,有说不尽的话,道不尽的情。但是,当他们面对陌生人,或遇到意外的难题,就会变得语无伦次,不知道应该说什么。有的人会说“有谁不会说话啊?”也有人认为,随着年龄的增长,自然而然就“会说话了”。但是根据成年人的经验,从特有的狭义而不是从普通的广义概念来讲,“会说话”是艺术地说话。在自己智力精力最发达最充盈的时候,努力学习一些关于说话的本领,一定会对将来的生活有作用的。

试想,当你巧妙地介入令人感兴趣的话题,又从对方口中探到自己想知道的信息,那心情该是如何的兴奋啊?当你采用委婉的方法,既指出了别人的错误又不伤彼此和气的时候,心中也一定是很得意的。至于在日常生活和人际关系中,“会说话”的重要性,往往决定着的一件事的成功与失败。几乎没有一个成功者是不重视说话的技巧和艺术的。因为它能迅速地检验一个人的家庭教养,文化程度,处世能力乃至音乐、逻辑、哲学的水平,依优胜劣汰的法则,将用心学习者推向使人羡慕的地位。

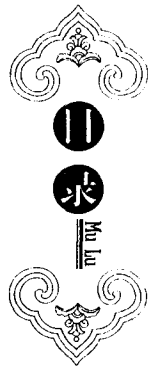
有位美国政界要人曾说过,个性和口才的能力比起外语知识和哈佛大学的文凭更为重要。

的确,口才很重要。但你也许会说:“我先天不足怕开口,见人就脸红,没口才。”那么,我们告诉你:朋友,这不要紧,路就在脚下。口才不是与生俱来的,没有

人是天生的口才家。

练口才不仅要刻苦,还要掌握一定的方法。本书从恋爱、家庭、交际、职场、推销、谈判、辩论、演讲、幽默几方面全面讲解口才艺术,迅速提高你的口才。科学的方法可以使你事半功倍,加速你口才的形成。只要选择最适合自己的方法,加上持之以恒的刻苦训练,那么你就会在通向“口才家”的大道上迅速成长起来。

未来在招手,引人入胜的说话艺术,是你的人生武器。先生们、女士们,还等什么?及早锻炼你的口才吧!



## 第 1 章 口才成就一生

倾听	2
说服	5
批评	18
赞美	25
拒绝	31
修辞	35
练口才的好方法	42

## 第 2 章 恋爱中的口才艺术

与异性进行投机的交谈	54
初次约会寻找话题,愉快交谈	55
向所爱的人表达情感	58
用“斗嘴”加深感情	61
巧言称赞不漂亮的女性	65
对心爱的人说“不”	67
安慰可以加深爱情	68
从容应对与女友发生的冲突	69
怎样拒绝别人的求爱	71

## 第 3 章 家庭生活的口才秘籍

- 76 夫妻话让爱更浓厚
- 84 夫妻间的争吵与和解
- 89 父母与孩子的沟通
- 92 说服父母有技巧
- 94 父母不该对孩子说的话

## 第 4 章 如何随时随地与任何人交谈

- 98 树立美好的第一印象
- 102 礼貌用语,得体称呼
- 105 就地取材找话题
- 107 找准彼此共同点
- 109 “冷热水效应”让交往更轻松
- 112 把话变个说法,让人更爱听
- 115 恰当提问方便沟通与交流
- 118 审时度势说圆场话
- 120 小事虽“小”,也要注意
- 126 向别人道歉的“策略”
- 127 学会拒绝朋友,避免不必要的麻烦
- 130 求人有方法,求人很容易

## 第 5 章 面试的关键在口才

- 136 创意——让面试者留下你
- 137 自信,求职成功的秘诀
- 138 “我正在修建世界上最宏伟的高楼大厦”
- 139 避虚就实,以自己的长处胜人

坚持立场,诚实做人	140
表达自己的真实想法	141
头脑灵活招人喜欢	142
掌握面试要领,从容回答	142
面试中在言谈方面应回避的错误	147
把握好探问薪酬的分寸	148

## 第 6 章 职场口才方与圆

注意言行细节,保持良好关系	152
进行温和的讨论而不是争吵	156
灵活拒绝同事	159
得体地向领导提建议	162
得体地向上司汇报工作	163
通过和领导谈话密切彼此关系	164
积极争取得到领导的提拔	165
适当恭维领导	167
巧妙拒绝领导委托的某些事	168
用比喻委婉批评领导	171
得罪了领导如何挽回不利局面	173
向下属下达命令很简单	175
说服下属讲究方法	177
掌握适当时机批评下属	179
赞扬、信任下属	182
听取下属的抱怨	185
吸引下属的注意力	187
向下级通报坏消息	189
拒绝你的下属	190



## 第 7 章 锻炼推销的“铁嘴”

- 194 注意倾听,让顾客喜欢你
- 196 用真诚打动顾客
- 198 先肯定再否定
- 201 让对方多说“是”
- 202 说好开场白
- 204 委婉、诙谐的推销
- 206 形象、生动的语言
- 207 热情招呼,生意兴隆
- 209 用赞美打开缺口
- 212 适时巧妙地给顾客提建议
- 218 环环紧扣,逐渐靠近目标

## 第 8 章 轻松成为谈判高手

- 216 站在对方的立场上考虑
- 217 运用模糊语言,说话留有余地
- 218 随时准备说“不”,以掌握主动权
- 220 有刚有柔,进退自如
- 222 巧用“西班牙米饭”原则
- 224 战胜不太友好的谈判客户
- 225 适时沉默是一种明智行为
- 227 谈判中应注意语言的表达
- 229 有助于谈判的辅助技巧
- 232 谈判中的拒绝技巧

## 第 9 章 让对方心服口服的辩论

- 巧用比喻增加论辩说服力 236
- 用对方观点中的荒谬反驳对方 238
- 先用气势压倒对方再据理力争 240
- 利用话语前后的矛盾来反驳对方 241
- 运用对比进行论辩 243
- 从侧面进行辩论 244
- 从不同的角度说 245
- 声东击西的论辩 247
- 顺着对方思路反驳对方 248
- 预先挖好“陷阱” 249
- 欲攻其人,先攻其心 250

## 第 10 章 从此不再怕演讲

- 说好开场白,吸引注意力 254
- 衔接开场白,演讲更精彩 264
- 全身心投入演讲 264
- 用真诚打动听众 266
- 语气要生动活泼 269
- 优雅礼仪征服听众心 270
- 名言警句锦上添花 272
- 演讲中常用的四种类比方式 273
- 准备结语圆满结束 276

## 第 11 章 教你幽默到心田

- 幽默让你更具魅力 282

- 285 张冠李戴制造幽默  
286 巧设悬念制造幽默  
287 俏皮风趣制造幽默  
288 寓庄于谐的语言酵母  
290 言有尽而意无穷  
291 幽默的四大好处  
294 用幽默化解尴尬

# 第 1 章



## 口才成就一生

---

做任何事情都能在千丝万缕的联系中找到一个最轻松的捷径,同样,口才亦是如此。我们在与人交往的过程中必须掌握一些必不可少的口才技巧,用技巧说服人。需要谨记的是,技巧只是达到目的的一种手段,不能单纯地为了训练技巧去刻意地琢磨某一句或者某一段固定的语言。正确的做法是把这些技巧和手段看做一种艺术,使其成为语言背后的一个稳定的、有底蕴的支撑点,这样才能灵活自如地运用本篇为你提供的口才技巧。

## 倾听

有些话题我们本来可以谈得很好,但结果总是会不欢而散。为什么会这样啊?怎样才能够与人快乐地交谈呢?

这是因为我们不懂得倾听的艺术,要想成为一个和他人愉快交谈的人,首先要懂得倾听。做一个忍耐的听者是谈话艺术中一项重要的条件。因为能静坐聆听别人意见的人,必定是一个富有思想、具有谦虚态度和柔和性格的人,这种人在人群之中,最先也许不大受人注意,但最后则是最受人尊敬的。因为他虚心,所以受到众人的欢迎;因为他善于思维,所以受到众人的尊敬。一个冷静的倾听者,不但受人欢迎,且会逐渐知道许多事情。

卡耐基受邀参加了一个桥牌聚会,由于他对桥牌并不十分感兴趣,碰巧当天参加该聚会的,另外还有一个金发女郎也不怎么喜欢玩桥牌,于是他们就聊了起来。她知道卡耐基以前曾是电台主持人罗威尔·汤玛士的助理,专门负责替他撰写到各地旅游的观感见闻,供他在电台上发表,于是她立即向他说:“卡耐基先生,我很希望能亲耳听你述说一下你到各地旅游的所见所闻!”

他俩一坐在沙发上,她就立即告诉卡耐基说,她和她丈夫刚从非洲旅行归来。

“非洲!”卡耐基闻言惊叫一声,“多有意思啊!我一直都很渴望能去非洲看看,可是却苦于没有机会,只有一次到过阿尔及利亚边境,在那里待了24个小时。告诉我你是不是整个非洲全跑遍了。我好羡慕你,还是由你来告诉我一些非洲见闻吧!”接下来的45分钟时间,她果然没再问起卡耐基任何有关旅游各地的见闻。事实上,她所需要的,只是一个耐心、专注的听众,来满足她以自我为中心的意念。

这种心理反常吗?一点儿也不!像她这样的人,到处都可以碰得到。

有一次,卡耐基在格林柏先生举办的餐会上,认识了一位植物学家,在此之前他从来没认识过学植物学的人,未料才寒暄几句,卡耐基立即发现此人所学甚精,谈吐高雅,告诉了他许多有关园艺方面的知识,并帮助他解决了不少这方面的困惑。





当天同桌用餐的宾客,至少也有十几个人,但卡耐基却顾不得礼貌与否,兀自跟这位植物学家聊了好几个小时。直到将近午夜,卡耐基才向所有宾客与主人告辞,临行前还听到那位植物学家当着主人的面,夸了卡耐基好几句,说他很健谈,很有知识和见地,说跟他谈话,不仅轻松愉快,而且受益匪浅。

但事实上,卡耐基在跟他谈话的那几个小时里,根本就没开几次口,大部分时间全是在听他一个人发言,卡耐基对植物学一窍不通,哪轮得到他插嘴?但他会如此夸卡耐基,不外乎是卡耐基从头至尾都兴趣盎然地聆听他的谈话罢了,而他也明显地感觉到卡耐基真的是十分投入,所以他当然会感到很愉快。专注地聆听,所意味的正是一种不假言辞的赞美,它所带给人的满足与喜悦,绝非其他实质的赠与所能相比的。

世界最著名的影剧记者伊撒克·马士逊曾明确指出:“许多人之所以不能给人留下良好的印象,正是因为他们不是一个有耐心的好听众。由于他们只关心自己接下来要说的话,所以根本不肯耐心地去听人家把话说完……”多数大人物都曾告诉过我,他们喜欢的是肯耐心听别人说话的人,而不是那些争着要发表自己高见的人。而学会听人说话这门艺术,却不能靠走捷径,真正懂得它的人,毕竟是少之又少。

因此,如果你想学好谈话这门课程的话,便要记住:基本功夫就是先做一个好的倾听者,鼓励别人谈他自己。

听别人讲话也是一门艺术。那么如何做一个好的倾听者呢?以下是几点建议:

### 1. 全心全意地倾听

听音乐时,你也许喜欢轻敲手指或频频用脚跟打拍子,这没有问题,但听别人说话时却十分不好,因为这些小动作最容易伤害别人的自尊心。所以不要做一些与谈话无关的事情,要撇开令你分心的一切,不要理会墙角里嗡嗡作响的苍蝇,忘记你当日要去看牙医。这样当他偶然问你一些问题的时候,你才不会因为没有留心听他说话而无从回答。

听别人说话的时候,你的眼睛要注视着对方,点头示意或打手势鼓励对方说下去,借此表示你在用心倾听。无论和你说话的人的地位比你高还是低,眼睛注视着他是一件必要的事情,只有虚浮、缺乏勇气或态度傲慢的人才不去正视别人。轮到你发言时,别以为你必须一直说下去,你仍要把说话的机会奉还给对方,除非对方的话已告一段落,不再开口了,你才可以把话接下去,或让你说话的时候才可以这样做。

我们年轻时,大都听信别人的话,以为话说得越多,在社交圈子里便越成功。



一位外交官的太太曾细述她丈夫初入外交界,带她出去应酬时,她在那些场合多么受罪。她说:“我是个小地方的人,而满屋子都是口才奇佳、曾在世界各地住过的人。我拼命找话题,不想只听别人说话。”

一天黄昏,她终于向一位不大讲话但深受欢迎的资深外交家吐露自己的问题。他告诉她说:“每个人说话都要有人听。相信我,善于聆听的人在宴会中同样受欢迎,而且难能可贵,就好像撒哈拉沙漠中的甘泉一样。”

## 2. 协助对方说下去

试用一些很短的评语或问题来表示你在用心听,即使你只是简短地说:“真的?”或“再告诉我多一点。”

假如你和一个老朋友吃午饭,他说因为夫妻大吵了一架,他整个星期都睡不好。要是你像大多数人一样,怕听别人私事,你可能会说:“婚姻生活总是有苦有乐,你吃鱼还是五香牛肉?”你这样说,是间接叫他最好别向人发牢骚。假如你不想浇他一头冷水,那就不妨说:“难怪你睡不好,夫妻吵闹一定令你很难受。”你的话让他舒解不少心中抑郁,心情便会好得多。我们当中很少有人能够自我开导,总需要把自己的烦恼告诉身边善于聆听的朋友。

## 3. 要学会听出言外之意

一位业绩优异的房地产经纪人认为,他成功的原因在于不但能细心聆听顾客讲的话,而且能听出那些没讲出来的话。当他讲出一栋房屋的价格时,顾客说:“哪怕豪宅也没有什么了不起。”可是说话的声音有点犹豫,笑容也有点勉强,那经纪人便知道顾客心目中想买的房子和他所能负担得起的价位显然有差距。经纪人熟练地说:“在你决定之前,不妨多看几栋房子。”结果当然皆大欢喜。那顾客买到了符合他预算的房子,生意成交。

## 4. 不要随便纠正对方的错误

无论他人说什么话,最好不要随便纠正他的错误,这样才不会引起对方的反感。如果要提出意见或批评,一定要讲究时机和态度,不要太莽撞,不讲究方式和方法的批评,无疑会将好事变成坏事。

有些人常喜欢把一件已经对你说过好几次的东西再说给你听,这是深埋在他心里最难忘的事情,或者比较得意,令他高兴;或者比较伤心,令他不快。也有些人会把一个笑话说了几次还当新鲜的东西,在这种情况下,作为听者的你,要练习一种忍耐的美德,你不能对他说:这事你已经对我说过好几遍了。这样做会伤害他的自尊,你应该做的是耐心听下去,你这时应该明白他是一个记忆力不好的人,你应该同情他,而且他对你说是表示对你的好感和信任,那么你应该同样用诚意来接受他的善意。但如果说话的人滔滔不绝,而你又毫无兴趣,觉得用时光和精力去应酬他是浪费生命,这时,你应该用更好的方法来使他停止这乏味的



问题,但最重要的是不可伤害他的自尊。最好的方法是巧妙地引开他的话题,而谈别的话题,这个别的话题最好是他所内行的或所喜欢的题目。

不幸的是,我们大多数人不知道应该如何倾听别人说话。掌握倾听的艺术是受人欢迎的秘诀之一。当别人有问题来找我们时,我们常说得太多了,我们总是试着提出很多建议,其实大多数的时候最需要的也许只是沉默,同时把耐心、宽容和爱传达给对方。

## 说服

我们常遇到类似的情况,正确的必须说服错误的,前者包括目光远大,代表前进的思想观点,而后者却是目光短浅,代表保守落后的思想意识。然而,分清孰是孰非,却不是件容易的事情。即使在日常生活中,说服的事情也几乎日日可见。母亲病了,不肯去医院治疗,要靠说服;一个姑娘陷入了情网之中,而她热恋对象却是一个坏人,要她摆脱情网要靠说服;一个涉世未深的青年受骗后尝到恶果,准备自杀,启发他不能轻生,要靠说服。如上面所述,无时无刻,许多人在做说服的工作。然而,说服不是一件容易的事,它不是三言两语可奏效的,因此,必须掌握一些基本原则。

### 1. 从对方利益出发说服对方

利害关系,是人生在世必须处理的重要问题。趋利避害,可以说是人的一种自然本能。但是,世上的事情是复杂多变的,利与害对许多人来说并不是一下子就能辨别出来的。因此,在说服别人的时候如果能够紧紧抓住关键点,具体地剖析事物发展中的各种矛盾,揭示事物发展的趋势和对其本人的影响,晓之以理、诱之以利,定能使对方心悦诚服,乖乖地让你牵着鼻子走。

子贡名叫端木赐,是春秋时期卫国人,是孔子众多弟子中,最能言善辩的一位。据《史记·仲尼弟子列传》记载,齐国的田常想要夺取王位,又畏惧高、国、鲍、晏四个家族的势力,于是想出兵攻打鲁国,以显示其力量。孔子听说了,便对弟子们说:“鲁国是祖宗之地、父母之国,如此危急,你们怎么不去解围呢?”子路要去,孔子制止了。子张、子石想去,孔子也没同意。子贡请求去解鲁国之围,孔子立刻就答应了。

子贡到了齐国,就对田常说:“鲁国城墙薄弱,地域又狭小,国君愚蠢无仁





德,大臣无用,士兵和百姓都厌恶征战,这样的国家不可与之交战。你不如去攻打吴国。吴国的城墙又高又厚,地域又宽又广,新制造的铠甲坚韧,兵卒士气高昂,又有精明的大臣坚守城池,这样的国家你才可以攻打。”

田常生气地说:“你不让我去攻打可以轻松攻下的城池,却让我去攻打难以攻下的城池,究竟安的是什么心呢?”

子贡说:“我听说,忧惧在内部就要进攻强国,忧惧在外部就要进攻弱国,现在你的忧惧在内部。我听说你三次自封为王都没有成功,是因为大臣中有人反对。如今你想攻占鲁国来扩大齐国的领地,但是,战胜了鲁国就会使国君骄纵,带兵的大臣地位更尊贵,而你却一点功劳也没有,国君就与你渐渐疏远了。这样,你对上骄纵了国君的心,对下助长了群臣的势力,要想夺取王位就更困难了。国君骄纵就恣意横行,大臣骄纵就互相争斗,这样你上与国君不合,下与众臣交争,如此下去,你在齐国连立足之地都没有了。所以说不如伐吴,伐吴不胜,士卒战死于外,大臣空虚于内,上没有强臣为敌,下没有百姓阻挠,能把国君孤立起来,进而控制齐国大权的就只有你一个人了。”

田常说:“好。但我已出兵伐鲁,再改道伐吴,大臣们怀疑我怎么办?”子贡说:“你可以先按兵不动,我前往吴国,让他们救鲁,你就可以借机迎战吴国了。”子贡于是去见吴王。

见到吴王,子贡说:“我听说,称王于天下的人不使人亡国,称霸于诸侯的人没有强敌,就像用千钧之力去移动很轻的东西一样。拥有万乘战车的齐国去进攻只有千乘战车的鲁国,进而与吴国争强,我为大王的危机而担忧,大王不如去帮助鲁国。而且,救鲁能显威扬名,伐齐能得到实利。救鲁名义上是保护鲁国,实际上是削弱强大的齐国,明智的人是不会犹豫不决的。”

吴王说:“好!我可以去救鲁。但我曾与越国交战,越王战败后,栖身会稽,刻苦图强,养精蓄锐,时刻想找我报仇。等我把越国征服了,我再去伐齐。”子贡说:“越国的力量和鲁国不相上下,吴国的力量和齐国也差不多,大王放弃齐国而去攻打越国,等你征服了越国时,齐国早已把鲁国灭了。况且大王需要的是存亡继绝的威名,攻伐弱小的越国,而畏惧强大的齐国,不是英勇的行为。勇敢的人不回避困难,仁德的人不背弃盟约,明智的人不丧失良机,称王天下的人不使人亡国,因为他们树立了正义。如今,保存越国向诸侯显示了您的仁德,救鲁伐齐,威慑晋国,诸侯就会一个跟着一个地来降服,霸王之业就成功了。如果大王认为越国是后顾之忧,我愿去见越王,让他跟随您出征,这名义上是随诸侯出征,实际上是使越国实力空乏。”吴王听了,非常高兴,便让子贡到越国去了。

越王到郊外迎接子贡,并亲自陪伴他到馆舍。问道:“我们这里是偏远的蛮夷之国,是什么重要的事劳烦大夫屈驾光临?”子贡说:“我曾说服吴王救鲁伐齐,