

★ ★ ★ ● 日常实用口才全书 ● ★ ★ ★

# HAOKOUCAI

与不同的人交往中有效沟通，在不同的情景下得体表达，办不同的事时巧妙说话

## JUEDINGHAORENSHENG

如果我们说话时出言机智、用语准确、修辞得体、进退有度、潇洒自如，  
赵楠◎编著  
我们就能愉快地与别人相处，从事各项工作会更加游刃有余，  
事业就会更加成功，人生也会更加丰富多彩。

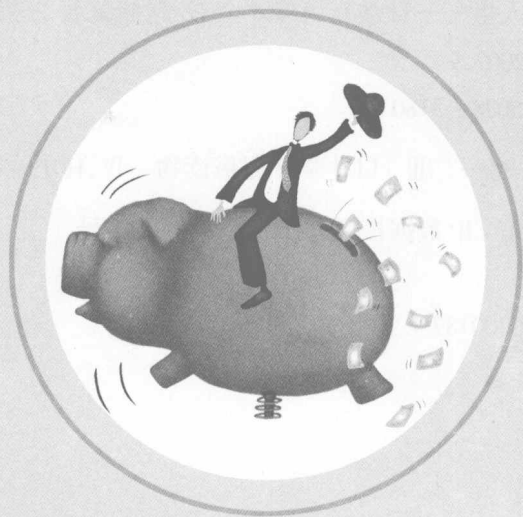


# 好口才 决定好人生

👉 全面细致的说话技巧 · 事业腾达的有力武器 👈

地震出版社

赵楠◎编著



# 好口才 决定好人生

👉 全面细致的说话技巧 · 事业腾达的有力武器 👈

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

好口才决定好人生——日常实用口才全书/赵楠编著. —北京:  
地震出版社, 2007.9

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3180 - 6

I. 好… II. 赵… 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 111541 号

地震版 XT200700187

好口才决定好人生——日常实用口才全书

赵楠 编著

责任编辑: 江 楚

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: 九州财鑫印刷有限公司

---

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: 337 千字

印张: 20

印数: 00001 ~ 10000

书号: ISBN 978 - 7 - 5028 - 3180 - 6/Z · 567 (3869)

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)



## 前 言



1923年秋，冯玉祥将军在任陆军检阅使时，原配夫人因病逝世。一时，上门提亲者非常踊跃。

冯玉祥将军选择新配偶的方法，可谓标新立异。他采取当面考试的办法以定成否。他和她们谈话时，首先问对方：“你为什么和我结婚？”

这个问题，看似容易，但回答起来却很困难。许多姑娘羞涩地回答说：“因为你的官儿大，和你结婚，就是官太太。”或是说：“你是英雄，我崇拜英雄。”

她们的回答都不能令冯玉祥将军满意，直到李德全的出现。面对这一问题，李德全爽直恳切地说：“上帝怕你办坏事，派我来监督你！”冯玉祥将军对这个不凡女子点了点头，两人从而奠定了结婚的基础。不久，冯玉祥将军和李德全女士结为夫妇。

李德全，一个普通的姑娘，依靠良好的口才为自己赢得了美满的姻缘。

宋太祖赵匡胤曾答应任张思光为司徒通史，张思光非常高兴，一直期待着宋太祖颁布这个指令。

一段时间过去了，却依然没有动静。张思光等得不耐烦，便想出了一个办法。

一天，张思光故意骑着一匹瘦马去朝见宋太祖，宋太祖见了，觉得很奇怪，禁不住问道：“你的马很瘦，一天给它吃多少饲料呀？”

张思光答道：“一天一石。”

“你每天给他喂这么多饲料怎么还这么瘦啊？”宋太祖不解地问。

“我是答应每天喂它一石啊！但实际上并没有喂这么多饲料，它当然会这么瘦了！”

宋太祖听后大笑了起来，他明白了张思光的意思，马上任命他为司徒通史。

张思光，一个曾在仕途上怀才不遇的人，依靠良好的口才为自己赢得了晋升的机会。

春秋战国时期，晏子出使楚国，凭着生花妙口，免受人格的侮辱，维护了国家的尊严；蔺相如靠伶牙俐齿，完璧归赵，渑池立功，由一个谋士一下子成



了宰相；三国时的诸葛亮凭着三寸不烂之舌，联吴抗曹，留下了千古美名……古人说：“一言能兴邦，一言能丧邦。”这说明古人早就注意到了语言的力量。

的确，说话技巧高明与否，对一个人事业的发展、生活的幸福和家庭的和谐的影响是至关重要的。

在现实生活中，人们常常根据一个人的讲话水平和风度来判别其学识、修养和能力。有位美国政界要人曾说过，个性和口才的能力比起文化知识和哈佛大学的文凭更为重要。美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学得以充分施展，熠熠生辉，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”

生活中，你是否曾因不善于当众讲话，而在公众场合脸红心跳，忐忑不安？你是否曾因表达不清楚、沟通不到位，而错过升迁的机会，使谈判以失败而告终？你是否曾因用词不准确、说话不委婉，因而被别人误解，使自己的人际关系紧张？你是否正经受着职场的失意，因无定单而心烦意焦？……如果你曾经或者正在面临类似上述困扰，那么，你就有必要赶紧学点口才技巧，改善说话能力了！

无论从事什么工作，你都需要掌握一定的口才技巧。《好口才决定好人生——日常实用口才全书》一书，针对不同的生活和工作环境、不同的目的和需求及不同的交往对象，从日常生活和工作中采撷鲜活的理论和生动的事例，提炼出浅显易懂的、全面细致的说话技巧，是适合不同年龄和阶层的人提高表达能力、改写平凡人生、开创美好未来的实用参考资料。

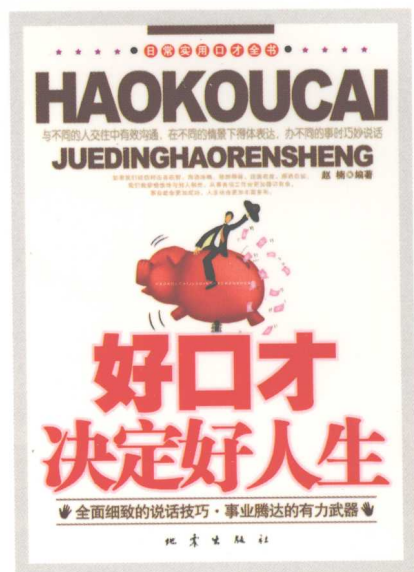


---

无论从事什么工作，你都需要掌握一定的口才技巧。《好口才决定好人生》一书包括如下内容：

- 一、练好口语基本功，学会更恰当地表达思想感情
- 二、善于推销自我，赢得更多的工作机会
- 三、历练办公室口才，提升自己的职业发展空间
- 四、掌握日常交往的口才，与别人更愉快地相处
- 五、保持良好的沟通，更明确地传递各种信息
- 六、更清晰、更有说服力地表达自己的意见
- 七、营造充满情趣的情爱氛围，浇灌出甜蜜的爱情之花
- 八、学会引发话题，把闲谈变成轻松愉快的事
- 九、用好推销口才，有效地打动和吸引顾客
- 十、控制谈判过程，达成双赢的谈判结果
- 十一、克服怯场心理，进行挥洒自如的演讲
- 十二、学会委婉圆滑，运用更含蓄、更艺术的语言

本书浅显易懂，全面细致地介绍了在不同的情景下、与不同的人交往、办不同的事时的说话技巧，是我们练好口才，塑造魅力，影响他人，改造生活，促进事业腾达、生活幸福和家庭和谐的有力武器。



责任编辑：江 楚

封面设计： **创品牌**  
袁剑锋(北京)品牌设计机构  
Mb:13381106363



# 目 录



## 一、练好口语基本功，学会更恰当地表达思想感情

只有思维清楚，有足够的词汇、句式，掌握运用语音的技巧，适当地运用手势，口语表达过程才会通畅，才能顺利达成沟通的目的。如果思维不清，内部言词混乱，吐字含糊，缺乏抑扬，语调、语速失当，就会影响表达的效果。因此，为了拥有好口才，首先要练好口语基本功。

- ◎能说话并不就等于有口才 / 3
- ◎要学会使用高度概括、十分凝练的语言 / 4
- ◎善于运用积极性词汇的力量 / 6
- ◎让你的语言更具有哲理，令人回味 / 8
- ◎从语音、语调、语气等方面分项逐步进行 / 9
- ◎根据对象和场合调整好语速和声音 / 14
- ◎说话时手势不能太频、太多 / 15
- ◎别忽视目光语在传达信息和交流思想感情方面的作用 / 16
- ◎学会恰当地运用幽默的语言 / 17
- ◎多读多写，练就超群的谈吐本领 / 19

## 二、善于推销自我，赢得更多的工作机会

面对日益饱和的人才市场，求职困难是无可辩驳的事实，这对每个求职的人来说都是一场考验和一种挑战。如何才能使自己在强手如林的人才市场中脱颖而出，迈进理想的职业大门？一个最重要的





条件是具备成功的自我推销术，依靠得体的推销口才展示自我个性和特长，打动招聘者，从而顺利找到一份适合自己发展的工作。

- ◎求职时推销自己要讲求一定的技巧 / 23
- ◎自信是成功地推销自己的第一要诀 / 26
- ◎注重细节，把握好面试的每个环节 / 27
- ◎得体地应对面试中不好回答的问题 / 29
- ◎最大限度地把自己的长处表现出来 / 32
- ◎采取恰当的方式与雇主谈论薪水 / 33
- ◎采取独特、新颖的方式进行自我推销 / 36
- ◎采用迂回间接的策略进行自我推销 / 37
- ◎成功地通过电话全面完整地表达自己 / 37
- ◎竞聘演讲要有所禁忌，不可信口开河 / 39

### 三、历练办公室口才，拓展自己的职业发展空间

在这个竞争异常激烈的社会，若有一张会说话的嘴，有一副好的口才，就能增加许多成功的机会。职场中，你如果你不能准确、清晰地表达自己的意图，或者不具备说服他人的能力，你就很难做好工作，更难得到上司的重用。能说会道，可以充分地展示自己，可以更有效地影响别人，可以更大提升自己的职业发展空间，更好地实现自我价值。

- ◎通过交谈充分展示自己美好的交际风度 / 43
- ◎不适宜在办公室里说的话题就应该极力避免 / 44
- ◎心平气和、温和友好地与同事进行讨论和争论 / 47
- ◎下属和上司谈话应把握的要领 / 48
- ◎在向上司汇报工作时应掌握的技巧 / 49
- ◎仔细考虑赞美上司的角度和措辞 / 51
- ◎尽量积极主动地消除和上司之间的隔阂 / 52
- ◎领导和下属交谈时需注意的问题 / 54
- ◎面对下属的抱怨尽量给出令人满意的答复 / 56



- ◎在职场打电话应注意的事项 / 59
- ◎坚持原则，采取灵活的策略拒绝别人 / 61
- ◎挥洒自如地开玩笑而不逾矩 / 63

#### 四、掌握日常交往的口才，与别人更愉快地相处

在日常生活中，要想与别人愉快相处，必须培养自己的谈话能力，只有这样才能打开人与人之间沟通的大门，彼此的心灵才能碰撞产生共鸣。社会需要沟通、需要交流，而人与人之间交流思想，沟通感情最直接、最方便的途径就是交谈。通过出色的语言表达，可以使相互熟识的人之间情更浓、爱更深、可以使陌生的人产生好感、结成友谊。在各种各样的人际交往中，好口才的你将会广受欢迎，能轻松与他人融洽相处，在日常交往中如鱼得水。

- ◎在日常交往活动中必须掌握说话的技巧 / 67
- ◎说话一定要讲究对象，有的放矢 / 70
- ◎不仅要让听方了解内容，更要获得听方的好感 / 72
- ◎与陌生人说话时一定要讲究分寸 / 73
- ◎在朋友处于困难时对其进行得体的安慰 / 77
- ◎运用得体的口才技巧收回朋友欠你的债务 / 79
- ◎尽量与孩子保持良好的沟通 / 80
- ◎与孩子交谈时别伤他的自尊心 / 82
- ◎宴席上说话文明，应酬得体 / 84
- ◎结束谈话时避免给对方留下不愉快的印象 / 86
- ◎避免运用不当的口语进行沟通 / 87
- ◎在日常交往中礼貌得体地拒绝别人 / 88
- ◎恰到好处地运用幽默，活跃气氛 / 91
- ◎开玩笑一定要分清场合和对象 / 93

#### 五、保持良好的沟通，更明确地传递各种信息

如今的社会是个信息社会，信息的作用越来越大，一项工作常



常需要众多员工综合多个信息才能完成。这就要求人与人之间能良好地沟通；没有沟通，一个群体的活动就无法进行。要使沟通成功，信息不仅需要被传递，还要被理解。口才好的人，说出话来准确得体、巧妙恰当，让人听得明白、听得舒服，能明确、清晰地传递、表达信息，而他们往往可以很顺利地达到自己的目的。

- ◎在传递信息时一定要注意克服人际沟通障碍 / 97
- ◎及时、准确、完整地完成人际沟通 / 99
- ◎把你的想法清楚地表达出来 / 103
- ◎避免使你传递出的信息被歪曲，不能被准确接收 / 104
- ◎领导者要尽量使自己的口头指示准确而明确 / 107
- ◎委婉、诚恳地向下级通报不好的消息 / 110
- ◎选择恰当的方式进行灵活的提问 / 112
- ◎尽量使自己的话不被别人误解 / 115
- ◎把自己的不同见解恰到好处地向上司表明 / 116

## 六、更清晰、更有说服力地表达自己的意见

凡事业有成、能够鼓舞他人、领导他人的人，往往是善于表达自己的意见、善于沟通的人。他们能够清晰地、有说服力地提出自己的思路；他们可以使意见分歧的人互相理解、消除矛盾；他们能够引导、激励、鼓舞和说服他人，赢得别人的尊重，促使人们采取自己所期望的行动。

- ◎让别人高兴地接受你的不同意见 / 121
- ◎推销你的主意时尽量降低别人的抗拒力 / 122
- ◎批评别人一定要谨慎适度 / 124
- ◎被领导错误批评时积极为自己辩解 / 126
- ◎不得不否定别人时的说话技巧 / 127
- ◎在即席发言的场合表达你的真情实感 / 132
- ◎展示你的口才魅力，充分引起别人的重视 / 136
- ◎指出对方的错误时要顾全对方的面子 / 137



◎努力克服爱发牢骚的习惯 / 138

## 七、营造充满情趣的情爱氛围，浇灌出甜蜜的爱情之花

恋爱是“谈”出来的。如果话题选择过分僵化、不够灵活，赞美运用得不到位、不及时，表现得木讷、呆板，就很难营造充满感情、充满情趣的情爱氛围。婚后的生活是夫妻相互容纳接受与相互调整适应的过程，这个过程可谓之婚后的“二次恋爱”。如果要浇灌出甜蜜的爱情之花，保持婚后夫妻生活的和谐、浪漫和幸福，就要在口才方面多下工夫。

- ◎与异性初次交谈时表达言辞的方式非常重要 / 143
- ◎给女朋友打电话挖掘话题的技巧 / 144
- ◎得体地表达自己的爱慕之情 / 145
- ◎“我爱你”是最简单、最有效的示爱方式 / 149
- ◎以明智的态度对待情侣间的冲突 / 150
- ◎加强夫妻间的沟通，密切夫妻感情 / 152
- ◎夫妻之间吵架时应把握的艺术 / 153
- ◎以巧妙的方式向爱人道歉 / 154

## 八、学会引发话题，把闲谈变成轻松愉快的事

在需要用语言进行交流的时候，不管面对的是陌生人，还是刚刚建立联系的异性朋友，如果大家都不知说什么好，沉默不语，就会使气氛变得沉闷、紧张和尴尬；枯燥乏味、单调无聊、勉强维持的谈话，也只能是浪费时间，令人厌烦。为了避免出现这种状况，就要学点“闲聊”的艺术，必要的时候，还要没话找话。

- ◎要想方设法诱导对方说话 / 159
- ◎以轻松的态度使聊天谈话的气氛更加活跃 / 160
- ◎在陌生的环境中增进交往，融洽气氛 / 161
- ◎闲聊时要避开那些不合适的话题 / 163



- ◎把与人闲谈变成轻松愉快的事 / 165
- ◎谈论性的问题一定要谨慎有度 / 168
- ◎把握好沉默的分寸 / 170

## 九、用好推销口才，有效地打动和吸引顾客

推销是世界上最困难的工作之一，但也是造就世界超级富豪的行业。推销全凭嘴上工夫。“一语值千金”，对推销员来说并不是夸大其辞。舌绽莲花的推销口才能使陌路人成为你的顾客，能使顾客由拒绝变为欣然接受。只要你拥有无往不利的推销口才，掌握进退自如、张弛有道的方法，推销也就成了一件非常简单的事情。

- ◎把握好与客户第一次见面时的沟通技巧 / 175
- ◎控制住吸引和打动客户的关键环节 / 178
- ◎在接受顾客的要求时要表现出你的热情 / 180
- ◎洞察客户的内心世界，讲好开篇一席话 / 181
- ◎通过适当的提问有效接近顾客 / 184
- ◎针对顾客的兴趣和需要来介绍和说明商品 / 188
- ◎要分清“推销用语”和“非推销用语” / 189
- ◎使你的语言留得住顾客并打动他的心 / 190
- ◎用贴心的话语让顾客把你当作知心朋友 / 192
- ◎开好头，和客户进行气氛融洽的交谈 / 193
- ◎保持开朗洒脱的心境，运用幽默的语言 / 195
- ◎运用具体的数字有效地打动顾客 / 196
- ◎采用灵活多样的方法以获得顾客有价值的反馈信息 / 198
- ◎得体而有效地答复顾客提出的问题 / 200
- ◎先接受对方的想法，消除顾客的忧虑 / 201
- ◎随机应变地向潜在的客户推销商品 / 202
- ◎注重指出产品的不足，满足客户的挑剔心理 / 203
- ◎在不知不觉中消除对方的对立感 / 205
- ◎把提问当作推销应对口才中最有力的手段 / 206
- ◎妥善地处理顾客的反対意见 / 207



- ◎向抱怨价格太高的顾客证明自己的价格是合理的 / 209
- ◎积极稳妥地应对顾客的各种异议 / 210
- ◎以更积极的表达方式通过电话与客户沟通 / 214

## 十、控制谈判过程，达成双赢的谈判结果

谈判是人们为了各自的利益或责任，通过交换意见，谋求一致协议的社会交际活动。商务谈判的语言是丰富多彩又难度颇大的高层次即兴口才。同样一个谈判议程，既可以使谈判步上正轨，也可以使谈判偏离正题；既可以使买卖双方迅速地达成协议，也可以使谈判变得冗长而索然无味、成效甚微。能够巧用语言艺术控制整个谈判过程的人，实际上也就基本上左右了谈判的结果。优秀的谈判口才，辅以恰当的谈判策略和技巧，将创造双赢的谈判结果。

- ◎商务谈判是有原则可循的 / 221
- ◎进行合作性谈判要努力达成双赢的结果 / 224
- ◎提高发问的艺术，了解对方更多的信息 / 225
- ◎努力做到不伤害对方的感情，随时关照对方的“面子” / 227
- ◎谈判中，把自己的要求尽量提得高一些 / 230
- ◎在谈判中将己方的条件零碎地提出来 / 231
- ◎“速战速决”难以奏效就采用拖延战术 / 232
- ◎积极扭转对己方不利的局面 / 234
- ◎假装糊涂，示弱取胜 / 235
- ◎运用模糊的语言，隐藏自己的真实想法 / 236
- ◎从对方的角度引诱对方承认你的观点 / 238
- ◎成功地实现最大愿望与最小愿望的协调 / 239
- ◎采取一些特殊的方式战胜不太友好的谈判客户 / 244
- ◎多方努力以突破谈判中的僵局 / 246
- ◎亮出你的最后条件，撼动犹豫中的对手 / 249
- ◎采取有效的策略要求对方提出更好的条件 / 250



## 十一、克服怯场心理，进行挥洒自如的演讲

演讲是在特定的环境中，由演讲者的品德修养、语言表达和听众心理、信息传播价值及方式等多种因素共同作用的综合行为过程，具有很强的科学性和艺术性。随着知识经济时代的到来，演讲能力已成为考核和评价人才素质的重要尺度。因此，拥有出众的口才与高超的演讲水平不仅能提升个人的魅力，更有助于事业的成功。因此，培养演讲能力已越来越多地被人所重视。

- ◎胆怯是影响人们进行正常语言交流的明显障碍 / 255
- ◎不要让羞怯心理影响你当众说话 / 256
- ◎克服怯场心理，使当众说话变为一种乐趣 / 257
- ◎了解和掌握演讲语言的主要特点 / 259
- ◎注意在准备讲稿方面下功夫 / 261
- ◎做好准备工作，养成行云流水般的演讲风格 / 263
- ◎设身处地，从听众的角度思考和设计演讲 / 265
- ◎充分做好演讲前的准备工作 / 266
- ◎用自己题目的狂热引发听众的热情和兴趣 / 268
- ◎恰当地运用照应技巧，避免内容散漫 / 270
- ◎用通俗、新颖的比喻来诠释自己的观点 / 271
- ◎把握在演讲中讲好故事的要领 / 274
- ◎用精心安排的幽默语言点缀演讲 / 275

## 十二、学会委婉机敏，运用更含蓄、更艺术的语言

生活中有大量的话不用直接说出来，话里带出来就行了；更有不能直言的意思，得靠暗示来表达。英国思想家培根说过：“交谈时的含蓄与得体，比口若悬河更可贵。”在言谈中，有驾驭语言功力的人，会自如地运用多种表达方式。委婉、含蓄的语言既让人深省，又容易被对方接受，比直截了当地说话表达效果更佳，更能显出口才的艺术性。



- ◎移花接木，故意曲解对方的原意 / 279
- ◎巧妙地绕开难题，做出机智的回答 / 280
- ◎在掌握的相关资料不多的情况下巧妙插话的技巧 / 281
- ◎敏锐地应答常见的棘手问题 / 282
- ◎避实就虚，应对不便回答的问题 / 286
- ◎更委婉地表达以便于听者接受 / 290
- ◎使自己的语言更含蓄、更艺术些 / 292
- ◎运用不确定的含糊语言进行交流 / 294
- ◎通过某种暗示来传递“言外之意” / 296
- ◎采取积极的补救措施以避免言语失误带来的难堪局面 / 297
- ◎恰当地使用幽默，减少生活中的不愉快 / 300





练好口语基本功，  
学会更恰当地表达思想感情

