

一本震撼人心的人生励志读本！

一部领你走向辉煌人生的“醒世恒言”！



决定一生的 口才

没啥别没钱，有啥别有病。什么都可以没有，但不能没有口才！
人生的成败往往取决于口才的好坏，要想出人头地，
除了专业能力，还要有一个好口才！
一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。
好口才是成功的敲门砖，是成功的助燃剂！
有口才，就有爱情、金钱、人际、朋友……

王宇◎编著

上海交通大学出版社

励志经典系列

决定一生的口才

王 宇 编著

上海交通大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

决定一生的口才/王宇编著. —上海:上海交通大学出版社,2008

(励志经典系列)

ISBN978-7-313-05182-0

I. 决... II. 王... III. 口才学—青少年读物
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 042729 号

决定一生的口才

王 宇 编著

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 877 号 邮政编码 200030)

电话:64071208 出版人:韩建民

上海锦佳装璜印刷发展公司 印刷 全国新华书店经销
开本:787mm×960mm 1/16 印张:14 字数:198 千字

2008 年 7 月第 1 版 2008 年 7 月第 1 次印刷

印数:1~4 050

ISBN978-7-313-05182-0/H·727 定价:27.00 元

版权所有 侵权必究

前言

世界上没有任何一个正常人不需要讲话、不需要交流，也没有任何一种工作不需要和别人打交道。而人与人之间交流思想、沟通感情，最直接、最方便的途径就是语言。

的确，语言能力是每个人都必须具备的素质之一。说话不仅仅是一门学问，还是你赢得事业成功的常变常新的资本。好口才才会给你带来好的运气和财气，拥有好口才，就等于拥有了辉煌的前程。一个人，不管你生性多么聪颖，接受过多么高深的教育、穿着多么漂亮的衣服、拥有多么雄厚的资产，如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想，就无法真正实现自己的价值。

二次大战时，美国人将“舌头”、原子弹和金钱称为赖以生存和竞争的三大战略武器，现在，又把“舌头”、美元和电脑同样作为三大战略武器。而“舌头”竟独冠三大武器之首，足见其价值非同小可。古代，战国苏秦救国游说不辱使命；三国诸葛亮力排众议，舌战群儒；毛遂自荐，救赵于危；晏子使楚，不辱使命；墨翟陈词，止楚攻宋……这一切都要通过口才表现出来。口才，在无形之中改变人一生的命运，是精彩人生的点睛之笔。

中国是最讲究说话艺术的国度，《左传》展示语言魅力，《国策》集纵横家言，《世说》展示语言魅力，一部《红楼梦》让多少人如痴如醉。

在战场上，一言胜于九鼎之师。在生活中，巧言能够办成大事，也许只是三言两语，也许只是多说几句，你的人生就会发生意想不到的变化，究其原因就是你把话说到了对方的心里，在不经意间打动了别人的心。

言谈的力量是巨大的，它能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。通过好的口才，陌生人可以变成知己，长期形成的隔阂可以消除；借助好的口才，甚至可以叱咤风云，一句话抵得上千军万马，可以翻江倒海，完成一些看似不可能完成的任务。



口才是在这个社会上生存的一把利器，古往今来，那些功成名就者，都是说话受人欢迎，能把话说到别人心里的人。凡是有所作为的人，都把口才作为必备的修养之一，如古罗马共和国末期的政治家西塞罗，就是一位雄辩家，我们敬爱的周恩来总理、美国总统林肯等也同样以能言善辩著称。

鉴于口才对一个人的重要性和每个人渴望成功的心理需求，我们特地推出了这本《决定一生的口才》。书中列举了大量因口才而成功的实例和理念，精心挑选了许多谈话的技巧和秘诀，睿智的话语，犀利的观点，全新的理念，从个人、企业，生活、工作等不同的侧面，深入浅出地向你透露胜人一筹的说话本领，以便让您也能感受拥有上佳口才的迷人魅力，为您走向辉煌的人生提供最有效的帮助。

好口才成功的敲门砖，是成功的助燃剂！

好口才辉煌你的一生！



目 录

上篇 好口才,成功人生的资本

语言能力是作为现代人必备的素质之一。卡耐基曾经说过,一个人的成功,约有15%取决于知识和技能,85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。的确,说话的能力是成功的捷径,是成功人生的资本。

第一章 三言两语,人际交往一路亮绿灯 3

在各种各样的人际交往中,拥有一个好口才的人,只需要三言两语,就能获得他人的尊敬、爱戴、拥护,更能轻松地与他人融洽相处。好的口才可以在人际交往中为你锦上添花,在社会生活中让你如鱼得水。

1. 找到打开话匣子的钥匙 3
2. 见什么人说什么话 7
3. 妙语使气氛更融洽 10
4. 当个好听众 14
5. 口要伺机而开 18
6. 说话休得无“礼” 22
7. 巧舌如花,做一个社交老手 25

第二章 巧舌如簧,说服他人并不难 29

在生活中,随时可能遇到要说服别人的情况,如果不掌握技巧,说服就难以达到理想效果。但是说服并不是一种容易掌握的技巧,当你试图说服他人的时候,会遇到种种有形和无形的抗拒。这就需要你发挥自己的三寸不烂之舌了,只有让别人心服口服,才是最成功的说服,从而为你的人生增添辉煌的一笔。



1. 摸透人心再开口 29
2. 以退为进,技高一筹 34
3. 消除歧见,更容易说服人 37
4. 用感情打动对方 41
5. “捧捧”别人 44

第三章 谦词婉语,拒绝曲径通幽 48

在不应承诺、不必承诺、不能承诺的时候,我们应该勇敢地、得体地提出拒绝,因为“当断不断,必有后患”。很多人认为拒绝别人或被别人拒绝时总感觉到不好意思,其实只要语言得体、委婉,照样能得到别人的尊重。

1. 找个合适的拒绝理由 48
2. 让对方知难而退 53
3. 热情友好大胆地说出“不” 55
4. 先扬后抑,巧妙拒绝 58
5. 幽默轻松,委婉含蓄 60
6. 搪塞拒绝,含糊回避 64
7. 美丽的语言更容易让人接受 68

第四章 豪言壮语,辩论游刃有余 70

古人云:“一人之辩重于九鼎之宝,三寸之舌强于百万之师。”可见,辩论对一个人的成功是何等重要。辩论中,双方的较量就是智慧的较量,心理素质的较量,更多的是语言表达艺术的较量。要辩得精彩,说服对方,必须灵活运用说话的各种艺术。辩论主要依靠的手段便是语言,即说话的艺术,无论你有多严密的逻辑,多有力的证据,多精巧的构思,嘴上说不出来,便只能缴械认输。

1. 知己知彼,百战不殆 70
2. 投其所好,诱敌入彀 72
3. 利用矛盾,逼其就范 75
4. 借题发挥,突破僵局 77



5. 反客为主,变被动为主动	79
6. 针锋相对,以牙还牙	82
7. 避实就虚,攻其不意	86
第五章 伶牙俐齿,谈判稳操胜券	89
人生是谈判的艺术——你整天都在谈判,不仅是为工作,还要与你遇到的各式人物进行谈判,如与你的老板、雇员等。无论是重大的国际谈判还是日常生活谈判,获得成功的技能都是一样的,那就是口才。口才越好,为自己创造成功的可能性就越大。所以,拥有伶牙俐齿般的口才将让你在谈判中稳操胜券。	
1. 如欲擒之,必先纵之	89
2. 投石问路,探马先行	92
3. 引“蛇”出洞,诱其上钩	95
4. 以柔克刚,进退自如	97
5. 用激将法让他说出真话	101
6. 只让他选择,不让他讨价还价	103
7. 以退为进,后发制人	106
第六章 言必有中,没有人能拒绝你	111
生活中,“没啥别没钱,有啥别有病”;求人办事时,离了什么都可以,但就是不能离开口才。口才不好,会令你在求人办事时白玉有瑕。虽然瑕不掩瑜,但就是那小小的斑点,让你不能十全十美,失去了成功的机会。有好的口才,让你言必由衷,为成功增加一份力量。	
1. 打动人心,说话说到重点上	111
2. 投其所好,多提令对方得意的事	115
3. 激将有方,让对方不得不做	118
4. 真诚对待,想不答应都难	123
5. 刚柔并济,用善意的威胁逼对方妥协	125
6. 央求不如婉求,劝导不如诱导	129
7. 软磨硬泡,达到求人目的	132





第七章 能说会道,爱情甜蜜美好 137

“金风玉露一相逢,便胜却人间无数。”是说有情人哪怕短暂的相聚,便会陶醉在一刻千金的巨大幸福之中。爱恋中的人都会有灵犀一点通的体会。但是,有情人要成眷属,因情成缘,有“一点”是绝不可少的,这“一点”便是言语。很难想象不通过言语便能交流心中的爱,便能达到体味柔情蜜意的峰巅。

1. 会卖关子,巧抓芳心 137
2. 巧妙赞美,博得红颜一笑 139
3. 幽默是爱情的调味剂 142
4. 巧妙地说出“我爱你” 145
5. 有情无缘巧拒绝 148
6. 男人也是爱听好话的 151
7. 妙语使家庭充满乐趣 154

第八章 三寸之舌,你成功的资本 157

好口才是人的一种重要才能,可以使你更容易获得别人的帮助,更易与他人合作。它的力量是无穷的,突出的口才才会带给一个人自信,帮助他获得机会,走向成功。看看古今中外的历史,会发现成功者大多数是出色的口才专家。在现代社会,能准确地适应时机的动口,就是一种卓越人生的资本。然而说话的能力并非天生的,是需要训练,需要掌握技巧的。

1. 口才,你一生的财富 157
2. 口才决定你的成败得失 159
3. 三寸不烂之舌,强于百万雄兵 163
4. 好口才并非天生,需要后天的训练 166
5. 练好口才的基本功 168

下篇 好口才,辉煌你的一生

说话不仅仅是一门学问,更是你赢得事业成功的资本。好口才会给你带来好的运气和财气,所以,拥有好口才,就等于拥有了辉煌的前程。

第九章 好口才,助你脱颖而出 175

西方有句俗话:世间有一种途径可以使人很快完成伟业,并获得世人的认可,那就是优秀的口才。好口才,将助你脱颖而出。

1. 拥有一个好口才,将助你成功 175
2. 好口才,使你更受欢迎 178
3. 职场生存与发达离不开口才 183
4. 会说话,助你成功推销自己 186
5. 好口才,人生旅途上的法宝 189

第十章 好口才,让你一生辉煌 193

好的口才能够使你心想事成,能使你在紧要关头化险为夷,化劣势为优势,能够使你在社交中事事如意,在商战中左右逢源,能够使你在人生旅途中处处顺心,在谈笑间无往不利,能够在不经意间改变你的命运。好口才,让你一生辉煌!

1. 巧妙解答,让你化险为夷 193
2. 适时恭维,左右逢源 198
3. 能说会道,处处顺心 201
4. 好口才,赢得机遇的阶梯 204
5. 好口才,赢得生意财富 208
6. 好口才,促使事业成功 211



上 篇



好口才，成功人生的资本

语言能力是作为现代人必备的素质之一。卡耐基曾经说过，一个人的成功，约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。的确，说话的能力是成功的捷径，是成功人生的资本。

第一章



三言两语，人际交往 一路亮绿灯

在各种各样的人际交往中，拥有一个好口才的人，只需要三言两语，就能获得他人的尊敬、爱戴、拥护，更能轻松地与他人融洽相处。好的口才可以在人际交往中为你锦上添花，让你在社会中如鱼得水。

1. 找到打开话匣子的钥匙

在人际交往中，很多人存有这种感觉：每当与三五知己交谈时，往往觉得十分舒服自在，然而当碰到陌生人的时候，起初大都会感到不自然，彼此之间好似隔着一道铁门，不知道如何打开话匣子。这个时候，如果能找到一些话题来打破僵局，缓和气氛，就能使交谈双方放松自如，从而进入融洽的谈话气氛中。换句话说，要想与他人进行有效的沟通，就要找到打开话匣子的钥匙。

的确如此，任何一次语言沟通绝对少不了一个开场白，一个好的开场白，是人际交往的润滑剂，是保持人们良好沟通的一个滑坡路。一个合适的开场白总能为你的人际关系洒上一缕阳光，温暖彼此原本冷漠的心。对于如何找到打开话匣子的钥匙，不可不知，不可不学。

第一，明智地选择话题。你若想让别人觉得自己有吸引



力,最好的办法是说话真诚、明了,这就要明智地选择话题。当你与一位刚刚认识或不知底细的人交谈时,避免冷场的最佳方法是不停地变换话题,你可以用提出一些问题的方法进行试探,一个话题谈不下去时,就换到另一个话题。你也可以接过话头,谈谈你最近读过的一篇有趣的文章,或说说你刚刚看过的一部精彩的电影,也可以描述一件你正在做的事情或者正在思考的问题。如果谈话出现短暂停顿,不要着急,不必无话找话谈,沉默片刻也无妨。谈话是交流,可以涓涓细流,不必像赛跑那样拼命地冲到终点。

第二,坦白说明你的感受。例如,你可能在晚宴上对自己嘀咕:我太害羞,与这种宴会格格不入。或是刚好相反,你认为许多人讨厌这种聚会,但是我很喜欢。无论如何,都应该将你的感受向第一个似乎愿意听的人说出来,这个人可能就是你的知音。坦白地说出“我在这里一个人也不认识”或“我不知道该讲些什么”,总比让自己显得拘谨冷漠好得多——最健谈的人就是勇于坦白的人。

在一次晚宴上,小张经朋友介绍跟一个电脑专家相识了,小张也算是某公司的知名人物,通常对这类的访问都应付自如,但当他发现自己这次不知如何开口、为何如此结结巴巴时,简直大吃一惊。最后小张说:“不知为什么我对您有点害怕。”电脑专家听完哈哈大笑,随后两人很自然地谈了起来。

第三,谈谈周围环境。如果你十分好奇,自然会找到谈话题目。有一次,一个陌生人审视周围,然后打破沉默,开口跟身边的人说:“在候车 stations 上可以看到人生百态!”这就是一句很好的开场白。

第四,以对方为话题。人们往往千方百计地想使别人注意自己,但大部分的时候都令人失望,因为他不会关心你、我,他只会关心自己。因此,以对方作为谈话的开端,往往能令他人产生好感。赞美陌生人的——句“你的衣服色泽搭配得真好”,“你的发型很新潮”,能使对方快乐而缓和彼此的生疏。也许,我们大多数人都没有说这话的勇气,不过我们可以说:“您看的那本书正是我最喜欢的。”或是“我看见您走过那家便利店,我想……”

刘强老实、木讷,很少说话,永远引不起大家的注意。所以,尽管他



工作勤勤恳恳，可在公司里总是中不溜秋，几年如一日地呆在当初的位置上。老板最近出差，要带几个员工一道去。在火车上，刘强的铺位刚好在老板的旁边，两人寒暄了几句后，就陷入了沉默。刘强感到，这种大眼瞪小眼的气氛简直让人窒息，一定得说点什么打破僵局，可是他从来不和领导打交道，实在不知道从何谈起。突然，刘强瞥见老板脚上穿着一双锃亮的皮鞋，非常显眼，于是就说：“老板，你这双鞋子很有品位，在哪里买的？”

原本只是没话找话，但老板一听，顿时眼睛放光：“这双鞋啊，我在香港买的，世界名牌呢！”老板的话匣子一下子打开了，开始滔滔不绝地讲述自己在服装搭配上的心得，还善意地指出刘强平时在工作中着装的不足，两人言谈甚欢。下车的时候，老板意味深长地说：“刘强啊，看来以前对你的了解太少了，今后你好好干。”

刘强以皮鞋为话题，正是用了以对方为话题这一个重要法则，迅速拉近双方之间的距离。“这双鞋子很有品位，在哪里买的？”刘强原本只是为了没话找话，但正是这一句话，刘强和老板之间的僵局马上被打破，关系也改善了，顺便还了解到老板的个人喜好，这可是别的同事梦寐以求的啊！从最后老板的态度来看，刘强也通过这个机会展示了自己，给老板留下了不错的印象。

第五，提出问题。我们可以把这种谈话视为投球、接球的动作，而许多难忘的谈话也都是由一个问题开始的。王涛的新春宴会就是一个很好的例子：在一个谈论自己成功之道的宴会上，众多成功的企业家无暇出席，王涛的老板由于有重要事情要办，便让公司职位最高的王涛代表自己来参加这次宴会。王涛本打算过去露露脸就行了。可是，来到晚宴现场，发现全场只有6桌，自己还被拉到主桌，坐在王涛旁边的是一个大富翁。当晚，王涛觉得很难熬。可是，他只说了一句话，那位富翁整晚就滔滔不绝。王涛只是问：“早就听说您公司的大名了，请教您的生意是怎样成功的？”于是那位大富翁便滔滔不绝地讲起他从年轻到今天的奋斗过程。

由此看来，提问的方法是非常有效的。不必配合不同的环境去找不同的话题，只要你记住“请教”这两个字，就可以马上让对方打开话匣子。





另外，在提问的时候，可以把对方下意识的动作当成打开沉默的话题，这也不失为一个好的办法。假如对方只是一味抽烟，你发现他在熄火柴时有某种习惯，就立刻问他：“你熄火柴的动作很有趣，轻轻一弹就熄了。”看到对方的咖啡里加两勺半的砂糖，也可发问：“对不起，为什么你非要放两勺半砂糖不可……”通常面对这类问话，人们都会热心地回答，说不定还会唤起对方滔滔不绝的回忆呢。而对较内向、看来羞怯的人，不妨多发问，帮助他把话题延续下去。

第六，多多寒暄。寒暄，就是人们见面时打招呼，泛指人们碰面互相问候一下，以示礼貌和关心。寒暄是交谈的润滑剂，它能在两个人的谈话之间架起一座友谊的桥梁。因为寒暄能产生认同心理，满足人们的亲和要求，因此，寒暄也是打开话匣子的一种方法。

20 世纪 80 年代，意大利著名女记者奥琳埃娜·法拉奇打算到中国对邓小平同志进行一次专门采访。然而，当时中国刚刚改革开放，在此之前中国与西方世界有着长达几十年的冷战，法拉奇非常担心对邓小平的专访能否成功。于是，她翻阅了许多有关邓小平的书籍，在阅读一本传记时，她注意到邓小平的生日是 1904 年 8 月 22 日。于是，她脑海里有了些想法。

1980 年的 8 月 22 日，邓小平同志接受了法拉奇的专访。“邓小平先生，首先我谨代表意大利人民祝福您，祝您生日快乐！”法拉奇十分谦逊有礼地说道。

“我的生日？我的生日不是明天吗？”邓小平问道。或许工作太忙了，邓小平已经忘记自己的生日。法拉奇这么一说，邓小平自己也搞糊涂了。

“不错的，邓小平先生，今天的确是你的生日。我是从您的传记中知道的。”法拉奇信心十足地说。

“噢！既然这样说，就算是吧！我从来不知道什么时候是我的生日。就算明天是我的生日，我也已经 76 岁了。76 啊，早就是衰退的年龄了！这也值得祝贺？”

法拉奇以一个好的开场白，顺利地采访了邓小平同志。

当你掌握了以上技巧时，无论是主动或被动去打开话匣子都能得心

应手。一旦你能达到这个境界，无论你处在哪个场合中，都能迅速进入角色，随心所欲地去扩展人缘，为自己的生活与事业营造一个又一个绝佳的发展机会。

2. 见什么人说什么话

在人际交往中，需要面对不同的人，这时，我们就要学会见什么人说什么话，对不同的人选用不同的谈话方式，这样，我们在人际交往中才会一路畅通无阻。

孔子带着他的几名学生外出讲学、游览，一路上非常艰辛。一天，孔子一行人来到一个村庄，在一片树阴下休息，正准备吃点干粮、喝点水，突然，孔子的马挣脱了缰绳，跑到庄稼地里吃了人家的麦苗，一个农夫上前抓住马嚼子，将马扣下了。

子贡是孔子最得意的学生之一，一向能言善辩，他凭着自己不凡的口才，自告奋勇地上前去，企图说服那个农夫，争取和解。然而，他说话文绉绉，满口之乎者也，天上地下，大道理讲了一串又一串，尽管费尽口舌，可农夫就是听不进去。

有一个刚跟随孔子的新学生，论学识、才干远不如子贡，当他看到子贡和农夫僵持不下的情景时，便对孔子说：“老师，请让我去试试看。”于是他走到农夫面前，笑着对农夫说：“你并不是在遥远的东海种田，我们也不是在遥远的西海耕地，我们彼此靠得很近，相隔不远，我的马怎么可能不吃你的庄稼呢？再说了，说不定哪天你的牛也会吃掉我的庄稼哩，你说是不是？我们应该彼此谅解才是。”农夫听了这番话，觉得非常在理，于是将马还给了孔子。

由此可见，说话一定要看对象，否则，就算你再能言善辩，别人不买你的账也是白费心思。所谓对象，有两种人，一是说话人，不同的说话人，地位、身份、性格、爱好、文化水平等等都不同，所以，同一内容，可用不同的语言表达；二是听话人，不同的听话人在各方面也有着差异，就决

