

美国人把舌头、原子弹和金钱相提并论，
——把它们视为民族赖以生存和竞争的三大法宝。

教你 能说会道

Teach You
Speaking

舒
天
编著

情·智·巧

能说会道的三字真经



中国商业出版社



教你 能说会道

Teach You
Speaking



舒
天
／
编著



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

教你能说会道/舒天编著. —北京: 中国商业出版社,
2008. 7

ISBN 978 - 7 - 5044 - 6209 - 1

I. 教… II. 舒… III. 语言艺术—通俗读物 IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 092342 号

责任编辑: 孙锦萍

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京晨旭印刷厂印刷

710 × 1000 毫米 16 开 16 印张 220 千字

2008 年 7 月第 1 版 2008 年 7 月第 1 次印刷

定价: 28.80 元

※※※※

(如有印装质量问题可更换)

前言



前言

能说会道是人生中最实用的真功夫，也是成功人生必备的真本事。

古往今来，上至英杰伟人，下至草根百姓，无人不想口才超群，也无人敢小觑口才威力。历史上，“只言掀动兴与衰，半语搅变成与败”的活生生事例屡见不鲜。在今天这个交往频繁的现代社会，能说、善说与巧说，更凸显其不可或缺的重要性。笨嘴拙舌者，事事有心无力，处处受制于人；口舌伶俐者，时时呼风唤雨，到处有人追捧。会说与不会说的人生命运，可谓是天壤之别。能说会道之人，不仅能成己事，也能助人成事，这不正是一种成就自我人生的实用本领吗？

当然，没有人生来便是语言的大师，能说会道的口才是在实践中锻炼出来的。有人特意归纳总结了练成能说会道真功夫的三字真经：“情”、“智”、“巧”。所谓“情”，即是指说话中要有感情交流，真情互动，倾情演绎。所谓“智”，即是指语言中要有智慧哲理、思想观点。所谓“巧”，即是指说话要能把握时机，讲究方法，善用技巧。掌握了这些说话的真功夫，谁都可以说得好，说得妙，说得无事不成。

摆在读者面前的这本书，是一部论述说话艺术的实用专著。书中用生活中大量常见的事例告诉读者：如何把话说到他人的心坎上，如何会



前言 Preface



前言

说打动人心的话，如何使自己的谈吐风趣逗人，如何巧言让他人为自己办事等等。书中还教授读者怎样在生活中用朴实无华的语言感染他人，怎样在社交中用充满激情的语言吸引他人，怎样在职场中用坦诚热情的话打动他人，怎样在处世中用幽默风趣的话游说他人，怎样在人生中用机智巧妙的话征服他人。全书观点新鲜，读来有趣、有益、有用，是一部口才训练的实用工具书。

好口才是当代人生畅通无阻的通行证，练就能说会道的真本领，无论走到哪里都会有知音，无论做什么事都会有人帮。若想成为这样的社交幸运儿，实现自己的人生抱负，此书不可不看。

编著者

2008年5月



目 录



目 录

绪论：好口才才能使你身价不断上升

1. 口才好比原子弹 (2)
2. 人好在嘴上，马好在腿上 (3)
3. 会说话者必然善思考、巧应变 (4)
4. 好口才需要后天训练 (5)

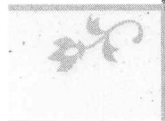
上篇：会说话·真本领

一、如何把话说到他人心坎上

1. 找准话题，与对方产生共鸣 (10)
2. 充满激情，让每个字都能打动人心 (12)
3. 真情实感，引发共鸣 (13)
4. 善于赞美，让人觉得甜蜜入骨 (15)
5. 率真地表达自己的真实想法 (18)
6. 亲切、柔和：让你的谈吐温柔如水 (20)
7. 妙用语调，让你的话语抑扬顿挫 (24)

二、如何会说打动人的话

1. 发自肺腑，以情感真挚的话打动人心 (28)





2. 不矫揉造作, 朴实无华的话也能感动人	(30)
3. 捧出心肝, 以坦诚实在的话打动人心	(31)
4. 炽热如火, 以充满激情的话打动人心	(34)
5. 唤起同情, 以悲情的话打动人心	(35)
6. 细述不幸, 能够引起对方的情感共鸣	(38)

三、如何使自己的谈吐风趣逗人

1. 谈吐幽默, 会使你到处受欢迎	(42)
2. 幽默风趣的话展示着人的才华	(43)
3. 培养幽默细胞, 练就风趣口才	(45)
4. 说诙谐、风趣的话有技巧	(47)
5. 玩笑话是调节人际关系的润滑剂	(52)
6. 让人捧腹大笑的话应该怎样说	(53)
7. 开玩笑要讲究分寸, 把握好“度”	(58)
8. 用自嘲的方式使人会心一笑	(59)
9. 说说笑笑能为朋友间的友谊添色彩	(61)
10. 巧言妙语能够增添家庭中的乐趣	(62)
11. 一语双关, 含蓄中透出风趣生动	(65)

四、如何说服他人接受自己的意见

1. 深入了解对方才能找到说服的突破口	(67)
2. 找准理由是说服他人的关键	(69)
3. 创造良好的环境有利于说服他人	(71)
4. 让事实和数据为说服力添加筹码	(72)

5. 先声夺人可为说服对方赢得主动权	(73)
6. 层层剥笋, 向对方把道理说明说透	(76)
7. 借用双关语意, 说合他人有妙招	(77)
8. 不急于求成, 说服他人要循序渐进	(78)
9. 说服他人需要耐心、耐心、再耐心	(80)
10. 怎样才能巧妙地改变对方的立场	(82)
11. 以退为进, 是棋高一着的说服艺术	(83)



五、如何巧言巧语让他人为自己办事

1. 巧言巧语是求人办事的利器	(85)
2. 求人办事, 不妨多说“请”字	(88)
3. 了解对方心理, 在无形中说出让步	(89)
4. 对不同的人采取不同的求人策略	(91)
5. 掌握交谈禁忌, 可使办事顺顺当当	(93)

六、如何巧言处理难堪的事情

1. 借题幽默, 会心一笑解难题	(96)
2. 脑筋急转弯, 巧释词义摆困境	(97)
3. 妙语自嘲, 可以帮助自己摆脱尴尬	(98)
4. 巧妙圆场, 将凝滞的气氛变轻松	(99)
5. 巧妙拒绝, 曲径通幽地巧解难题	(101)
6. 迂回周旋, 游击战术可见效	(104)
7. 如法炮制, 以谬语对付谬言	(106)
8. 巧妙地应对争辩和质疑	(108)

9. 突发情况下巧妙应对的语言技巧 (109)
10. 巧妙应付恶意侵犯的说话技巧 (111)



下篇：好口才·好人生

一、社交口才：为你赢得好人脉

1. 会说话为社交活动架设桥梁 (116)
2. 好口才才能为你赢得好人缘 (117)
3. 巧妙地打开与他人聊天的话匣子 (119)
4. 让你的声音感染每一位听众 (122)
5. 耐心地倾听，胜过喋喋不休地诉说 (124)
6. 侧耳倾听，不可浇灭别人说话的热情 (125)

二、社交场合：能说会道有七招

1. 沟通伊始，恰当地称呼他人很重要 (127)
2. 初次见面，必须说好第一句话 (129)
3. 寒暄问候，是人际交往的起点 (130)
4. 惜时如金，把握最初的 10 秒钟 (132)
5. 有的放矢地说话 (134)
6. 用流行语为你的聊天添姿着色 (138)
7. 男性对女性妙用的“花言巧语” (141)

三、职场口才：为你造就好前程

1. 好口才为你职场打拼助神力 (143)



2. 铁嘴钢牙是职场上事业成功的利器	(145)
3. 借助良好口才成就职场卓越	(146)
4. 职场沟通需要制造和谐气氛	(147)
5. 怎样使职场谈话余韵无穷	(149)
6. 避免招人厌烦的说话方式	(150)



四、职场打拼：能说会道有七招

1. 做一个办公室里的风趣高手	(152)
2. 对同事不要吝啬赞美的语言	(153)
3. 漂亮话助你职场上畅通无阻	(155)
4. 不要踏入职场语言雷区	(157)
5. 与同事聊天不能信口开河	(159)
6. 向领导谏言一定要注意方法	(161)
7. 用巧言化解同上司的关系危机	(163)

目 录

五、会议口才：为你树立好形象

1. 会议中的沟通从相互认识开始	(166)
2. 会议主持人的谈话艺术	(168)
3. 充分施展当众讲话的才能	(171)

六、会议场上：能说会道有七招

1. 会议讲话应当言简意赅，通俗易懂	(174)
2. 如何使自己的会议发言更精彩	(175)
3. 选用丰富、生动、典型的话料	(178)
4. 即席讲话应做到入情入理和生动	(181)



5. 会议演说：既说又演，声情并茂	(184)
6. 演讲中如何入题、破题与点题	(187)
7. 演讲要紧紧抓住听众的心理	(191)

七、谈判口才：让你名利双收

1. 巧舌利齿，谈判全靠一张嘴	(193)
2. 把谈判对手当同事的谈判语言	(197)
3. 察言观色，话语随机应变	(199)
4. “语言笨拙”有时胜过口齿伶俐	(202)
5. 留足后路，避免把话说得太死	(203)

八、谈判桌上：能说会道有七招

1. 精辟得当：谈判中的叙述技巧	(205)
2. 审慎明确：谈判中的提问技术	(207)
3. 因人而异：谈判中的答话分寸	(208)
4. 左右逢源：谈判中的说服技巧	(209)
5. 灵活说“不”：谈判中的拒绝方式	(212)
6. 细察对手，留心对方说漏了什么	(214)
7. 一语双关，让对方真假难辨	(216)

九、营销口才：让你把货销出去

1. 良好的口才是营销的利器	(218)
2. 妙用口才，与顾客建立和谐的关系	(219)
3. 好口才帮你赢得顾客的信任	(220)
4. 攻心为上，打破顾客的“心墙”	(223)



5. 针对顾客，会说顾客爱听的话 (224)

6. 避免误解，把话说到点子上 (225)

十、营销场合：能说会道有九招

1. 巧选话题，引起顾客关注 (227)

2. 一开口就对顾客充满关爱 (228)

3. 如何有效地倾听顾客的诉说 (230)

4. 劝说与引导顾客的语言技巧 (231)

5. 说服顾客五个巧妙方法 (233)

6. 诱导对方做出肯定的回答 (235)

7. 掌握对顾客说“不”的技巧 (237)

8. 巧说对自己不利的话 (240)

9. 处理顾客异议的语言技巧 (241)





绪论：好口才才能使你身价不断上升

一个受人尊重的人，他的谈吐总是平易近人的，这种单纯既掩饰了他对某些事物的无知，也表现了他的良好风度和宽容。

——〔俄〕列·托尔斯泰

善于交际的人，总是尽量把长处呈现在世人面前，如伶俐的口才、渊博的知识、温文尔雅的举止，直至巧妙的化妆、典雅的服饰，都能给人一个良好的印象。

——〔中〕刘忠信





1. 口才好比原子弹

现代社会的发展，使得社会分工越来越细，个人的力量越发显得单薄弱小，人们对社会协作的依赖性不断增强。因而人们比以往任何时候都更重视社会交往，以期聚合个体力量，协调地合作，从而取得更好的社会效益。

一个人交际能力的高低，主要体现为说话艺术的巧与拙，因为，言为心声，舌战便是心战，语言能征服世界上最复杂的东西——人的心灵，所以说话水平的高低在人际交往中具有极其重要的作用，口才已逐渐成为现代社会必需的生存能力。

20 世纪初，美国人曾提出这样一个观点：一个人事业的成功，15% 来自于他的专业技术，85% 则依靠他的处世技巧和人际关系，而后者在很大程度上又取决于他的说话水平。这种认识不断发展，到第二次世界大战后，美国人把舌头、原子弹和金钱相提并论，把它们视为民族赖以生存和竞争的三大法宝；如今更是把舌头放在美元和电脑之前，成为新的战略武器之首。尤其是现代传声技术的广泛应用，使地球的半径在缩短，而舌头却“伸”得更长。

作为“原子弹”的好口才，其作用已渗透到社会生活的各个领域——它是表情达意、交流思想、传播信息、宣传教育的重要工具，是捍卫真理、批判谬误的锐利武器，是寻求发展与合作、广交朋友、增进友谊的宽广桥梁；是调查访问、洽谈讨论的重要手段，是领导艺术、组织管理的重要组成部分……

由此，我们就不难理解，为什么越来越多的人对说话水平训练趋之若鹜，求知若渴，因为人们已经意识到：在激烈竞争的社会里，一个人在现代社会中的适应力、竞争力、推销力无一不是以说话水平来展示的，在语言表达方面的欠缺足以构成对自身生存发展的障碍。上海交通大学党委副

书记王宗光曾就大学生的成才与说话水平的关系，有过一段精辟的论述：“注意培养学生的社会活动能力、企业管理能力、口头表达能力，是时代的要求。改革的社会对不重视创造的书生型、既成型人才不感兴趣，它所需要的是开拓型、创造型的人才，有强烈进取精神的人才。而开拓型、创造型人才必备的素质和能力之一就是有较高的说话水平。”



总之，语言表达能力已日益成为现代人的一种重要能力，在社会竞争中发挥着越来越重要的作用。可以这样说，在现代社会里，较高的说话水平是人才必须具备的基本素质。培养好口才，是社会发展的需要，更是当代人完善自我的需要。练就了好口才，你就拥有了一颗社交的“原子弹”，威力无穷，无往不利。

2. 人好在嘴上，马好在腿上

虽然人人都生有一张嘴，人人都会说话，但又有多少人真正会说话呢？正如谚语所说，“人好好在嘴上，马好好在腿上。”古往今来，不知有多少人，凭着好口才，改变了自己平凡的命运。

春秋战国是我国舌辩之士的鼎盛时期。纵横家们游说列国诸侯，或献合纵之计，或献连横之策，一言既出，天下大变。名流之士凭着三寸不烂之舌，得宠于君王，官至一人之下，万人之上，好不得意。

张仪以舌辩之才当上了秦国的宰相，但最初，他只不过是魏国的落泊贵族的后代。张仪到楚国游说时，有一次跟楚国宰相饮酒，楚相碰巧丢了一块玉璧，门客们便怀疑张仪，说：“张仪贫穷，品德不好，一定是张仪偷去了玉璧。”人们于是把张仪绑起来，拷打了几百下后才释放。张仪的妻子说：“唉！假如你不读书游说，怎会受到这样的侮辱？”张仪却对妻子说：“你看看我的舌头还在吗？”妻子说：“舌头还在。”张仪说：“这就够了！”后来，张仪果然凭着辩才雪了耻，还取得了秦国的宰相之位。

与张仪同时代的苏秦，最初以连横的理论游说秦王，遭到冷遇，不得



已穷困潦倒而归。他的父母因他没出息而不认他这个儿子，他的嫂子甚至在家中指桑骂槐，不给他做饭吃。他受尽了羞辱，于是头悬梁、锥刺股，秉烛读书通宵达旦，终于提出了联合抗秦的合纵论，并且苦练舌辩功力，成为能言善辩的饱学之士。他再次游说列国诸侯，宏论阔议，倾倒六国君王，挂上了六国相印。嘴巴创造的奇迹令人叹服。

所以，事业要成功，好口才就是不可或缺的本钱。

人们常说，“知识就是财富，口才就是资本”之说。在广泛的社交活动之中，你若具有适应各种场合的口才，你就时常处于优势地位，那么，你在调整周围人际关系的过程中就更能得心应手，心想事成。从这个意义上说，拥有金口才，可以走遍天下。

3. 会说话者必然善思考、巧应变

当今欧美各国，说话水平教育非常普及并得到人们的高度重视，这源于人们的一个共识：说话水平是人在一生的追求中必备的一项基本能力。人在培养这种能力的同时，其他几种重要的能力，如观察能力、记忆能力、思维能力、创造能力、应变能力等都能相应得到训练和提高。

人们的这一认识，与说话水平本身就是一个非常复杂的思维过程有关。思维和语言密不可分，思想是语言的具体内容，语言是思想的表现形式。口语交际最大的特点便是现想现说，想是说的基础，说得好的前提是先要想得好。无论是想还是说，都必须综合地运用交际者的各种素养和知识能力。

具体来说，在“想（思考）”的阶段，首先，交际者一方面要考虑交际场合、交际对象的身份和情绪，做到察言观色；另一方面要对相关事物进行细致的观察，以求深入了解，从而迅速把握对事物的认识，这就需要调动交际者的观察能力和对事物的感受能力。其次，口语交际随机性强，而且语音稍纵即逝，不能慢慢来，这就要求交际者快速地启用头脑中的知识储备，并针对具体情况，及时作出准确、得体和巧妙的应答，这就需要

很好的记忆力和很高的随机应变能力。再次，口语交际要做到表达清楚，主旨明确，条理分明，逻辑严密。这些都需要交际者具有一定的分析能力、综合能力、想像力和创造性思维能力。在“说”的阶段，还需要交际者掌握一定的表达技巧和语言艺术。

由此可见，说话水平是交际者综合素质的集中体现，精彩的口才靠的是非凡的智力做后盾。说话水平提高的过程，是各种思维能力不断得到培养和锻炼的过程。提高说话水平是提高交际者的心理素质，树立良好的自我形象的有效途径。正如美国一位小有名气的演讲家 A·E·威加姆所说：“学会自如而清晰地讲话，能够帮助我们克服自卑感，培养健康的人格和实现自信。”

总之，欲全面培养一个人的综合素质，提高说话水平无疑是一条重要的途径。而只有做到了善思考，巧应变，你才会会说话，说好话。



4. 好口才需要后天训练

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。

口才不会与生俱来，也不会从天而降，就像庄稼需要施肥、道路需要整修，口才也需要培养和训练。

有人曾对丘吉尔的口才进行过分析，他的儿子却一语中的：“我的父亲把他自己一生中的最宝贵的年华都花在写演讲稿和背诵演讲稿上了。”世界上没有天生的演说家！毫无疑问，丘吉尔被誉为“世纪演说家”是当之无愧的，但人们可能忘了，他是完全靠自学成才的演说家。他原先讲话结结巴巴，口齿不清，根本就不是当演说家的材料。他本人身高五点五英尺（约 1.67 米），没有堂堂的仪表和风度，他那难听的叫喊声又不像道格拉斯·麦克阿瑟或是马丁·路德·金那样洪亮。丘吉尔没有受过大学教育，他曾经在下院最初的一次演讲中，讲了一半便讲不下去了。然而，就是这个丘吉尔，成了举世皆知的雄辩的演说家。先天不足后天补，完全是