

● 把话说得滴水不漏的口才宝典 ● 把事做得天衣无缝的舌战智慧

陈书凯◎编著

Nengshuohuidao
Chengdashi



能说会道 成大事

口才是成功的阶梯，是一种卓越的人生资源，更是一笔用之不尽的财富。
拥有好的口才，便能使你在职场中游刃有余，在人际关系中左右逢源。

能说会道

成大事

Nengshuohuidao
Chengdashi

陈书凯◎编著



口才是成功的阶梯，是一种卓越的人生资源，更是一笔用之不尽的财富。

拥有好的口才，便能使你在职场中游刃有余，在人际关系中左右逢源。

蓝天出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

能说会道成大事 / 陈书凯编著. —北京: 蓝天出版社,
2008.2

ISBN 978-7-5094-0040-1

I. 能… II. 陈… III. 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 009611 号

出版发行: 蓝天出版社

社 址: 北京市复兴路 14 号

邮 编: 100843

电 话: 66983715

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京华戈印务有限公司

开 本: 16 开(787×1092 毫米)

字 数: 250 千字

印 张: 15.125

印 数: 1-15000 册

版 次: 2008 年 6 月第 1 版

印 次: 2008 年 6 月北京第 1 次印刷

定 价: 23.00 元

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、最方便的途径就是语言。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,增进友谊;可以使意见分歧的人互相理解,消除矛盾;可以使彼此怨恨的人化干戈为玉帛,友好相处。

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,如果你无法得体恰当地表达自己的思想,你仍旧一无是处。要想让别人喜欢你,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。在各种各样的人际交往中,好口才的你将会广受欢迎,能轻松地与他人融洽相处,在社会中如鱼得水。好口才才会带给你好人生!

美国人早在 20 世纪 40 年代就把“口才、金钱、原子弹”看做是在世界上生存和发展的三大法宝。60 年代以后,又把“口才、金钱、电脑”看成是最有力量的三大法宝。而“口才”一直独冠三大法宝之首,足见其作用和价值。

但在数千年文明的华夏史中,我们的祖先却很少重视甚至不大喜欢“能说会道”的人。那些健谈的人,常常被扣上“夸夸其谈”的帽子,人们往往不愿意与这种人交往,甚至心生厌恶。相反,一个沉默寡言、不善言辞的人往往会大获青睐。这个传统的评价标准,依然在现今的年轻人身上打下了深深的烙印。

常有人说:“我这个人,笨嘴笨舌,讲不好话。”却并不以为这是多大的缺憾。其实,这个观点是错误的。如今的社会是个信息大爆炸的社会,信息的作用越来越大。一项工作常常需要众多员工的合作、

多个信息的综合。语言是最普遍、最方便,也是最直接的传递方式。语言能力强,双方就能顺利而准确地接受和理解信息,也能顺利地交流;语言能力弱,就不能很好地把信息传递给对方,交流会因此出现中断,甚至终止,导致失败。因此,若想在社会上游刃自如,不仅要有新的思想和见解,而且还要能在别人面前很好地表达出来。

在日常交往中,有口才的人能把平平常常的话题讲得引人入胜,嘴笨口拙者即使讲的内容很好,听起来也索然无味。有些建议,有口才的人一说就通过了;无口才的人却连诉说的对象都没有。也就是说,好口才是成功的敲门砖,可以带来意想不到的效果,有了好口才,才会有好人生!

第一章

自信言谈 成功之基

避免对口才的误解	2
好口才不是天生的	3
好口才需要多练习	5
克服说话时的羞怯	6
消除内心紧张情绪	8
尝试着与他人交谈	9
明确表达心中意图	10
怎样才能完美表达	12
如何克服心理恐惧	13
增强自身内在修养	15
言谈符合文化背景	16
根据场合适当发言	17
用诚实热情打动人	19
给人留下良好印象	22
运用敏锐的洞察力	24

第二章

掌握技巧 事半功倍

道歉贵在诚恳	28
感谢也需技巧	29
学会安慰他人	30
了解求人之道	34
如何说服他人	37
巧妙应对挑衅	42
婉言表示反对	45

Contents

目

录

机警岔开话题	46
给人留条退路	48
巧用身体语言	49
看准对象说话	51
收尾也有绝招	53
求同存异之法	55
声东击西之法	57
见缝插针之法	59
投其所好之法	61

第三章

成功表达 有章可循

幽默使你魅力无限	64
合理运用修辞方法	66
巧妙掌握问话方式	69
回答技巧的灵活性	71
赞美拥有神奇魔力	74
不可轻易得罪他人	77
让你的声音更完美	80
善用平实通俗之言	82
语言切忌尖酸刻薄	82
使用重音也有特效	83
“拍马屁”的诀窍	84

第四章

谨慎交谈 避免误区

言多必失,祸从口出	88
-----------------	----

Contents

不留余地,争强好胜	90
彬彬有礼,不可无理	91
自我吹捧,众矢之的	93
赞美之言,切忌夸张	94
场合不同,忌讳各异	95
爱唱反调,生活乏味	96
语意模糊,麻烦重重	97
过分夸张,惹人反感	98
爱开玩笑,把握分寸	99
自我炫耀,不智之举	101
谈话灵活,切忌呆板	101
烦恼已尝,快乐分享	103
质问语气,伤害感情	105

第五章

生活口才 必备技巧

与陌生人一见如故	108
维护孩子的自尊心	110
说服父母要有诀窍	112
与恋人交谈的秘诀	114
好口才化解小矛盾	116
夫妻交流的好方法	118
吵架和好各有妙招	120
打完之后再给糖吃	122
不要急于展开反击	123
借风顺势切入正题	124
话有尽而寓意无穷	125
看准时机后再进言	126

Contents

直言不讳容易碰壁	128
冷静从容面对羞辱	129
关注不起眼的细节	131

第六章

辩论口才 机敏果断

成功辩论的要素	134
事先挖好的陷阱	135
抓住对方的漏洞	136
就坡骑驴的妙用	136
巧用比喻来讽刺	137
先发制敌取胜法	138
针锋相对的反驳	139
以子之矛攻其盾	140
引用史实更可信	141
以情理打动对方	142
用气势压倒对方	144
声东击西的策略	146
随机应变的答对	147
以谬制谬的妙招	148
左右逢源巧脱身	150
皮球反踢解问答	152
出其不意巧进攻	153
攻心之法为上选	154

第七章

职场语言 事先准备

敢当面推销自己	158
---------------	-----

如何应对招聘者	159
切记不可乱说话	162
求职方法面面观	164
要时刻牢记谦虚	170
新颖创意的收获	170
先抑后扬的力量	171
用诚实赢得机遇	173
想好理由再拒绝	174
应对主管的方法	175
与同事和谐相处	178
与职员相处之道	181
求职面试的诀窍	183

第八章

谈判口才 智勇双全

谈判特征的概况	186
商业谈判的技巧	187
稳操胜券的谈判	189
和“言”悦色的谈判	190
察言观色的谈判	192
出奇制胜的谈判	194
妥协装傻的谈判	196
进退自如的谈判	197
刚柔并济的谈判	198
预设圈套的谈判	200
以利相诱的谈判	201
化敌为友的谈判	204
欲擒故纵的谈判	204
婉言相劝的谈判	206

Contents

以礼相待的谈判	207
---------------	-----

第九章

推销口才 灵活多变

用诚信打动顾客	210
吊住顾客的胃口	211
新颖的推销战术	214
不要与顾客争辩	217
把自己当做弱者	218
善于制造些悬念	219
用暗示影响顾客	220
揣摩顾客的考虑	221
巧对“没钱”的客户	222
倾听顾客的心声	224
与顾客拉近距离	225
别忘多说一句话	226
多给人一些关注	227
乐观心态看问题	228

目 录

第一章 自信言谈 成功之基

自信的言谈,是成功表达的基础。即使你有天大的才能,如果无法将自己展示给别人,也不可能获得成功的机会。因此,敢于表达自己,让别人充分地了解你的长处,你的优点才能被人赏识,你才有可能成功。只要你勇敢地面对现实,大胆面对挑战,刻苦勤奋,坚持不懈地努力练习,你完全可以拥有出色的口才,实现自己的梦想。



美国费城的大街上，有一个衣衫褴褛的青年为了能够找到工作已经徘徊了很久。一天，他突然闯进了该城著名的商人鲍尔·吉勃斯先生的办公室，请求吉勃斯先生牺牲一分钟时间，容许他讲几句话。

吉勃斯先生对这位青年感到很惊奇，因为虽然他全身流露出一种极度穷困的窘态，但精神却非常饱满。出于好奇，吉勃斯先生同意了他的谈话请求。起初，他只打算与那个青年说一两句话，然而，事实并非如此，他们的谈话持续了一个多小时。

结果呢？吉勃斯先生立即打电话给狄诺公司的费城经理泰勒先生，再由这位著名的金融家邀请这个青年共进午餐，并给了他一个极其重要的职务。

你感到奇怪吗？一个穷途末路的青年，竟然能在半天之内，改变自己的困境，走上阳光大道。这就在于他能够勇敢地表达自己，为自己敲开成功的大门。

避免对口才的误解

有很多人觉得自己不大会说话，在生活中有许多不便。他们平时很少说话，如果跟非常熟悉的人东拉西扯倒可以，可到了正式场合，却说不出几句有用的话。行走在社会中，他们觉得处处词不达意，时时困窘尴尬。于是，别人就会说他们是老实人，他们也渐渐觉得自己就是老实人，经常说：我不会说话，是老实人。好像老实人就必定不会说话，不会说话的必定是老实人。然而会说话的未必就是不老实的。

那些不会说话的人，也不应该认为自己因为不会说话，就是老老实实的人。否则，他们就会因此而不肯补救自己不会说话的弱点，错误地认为学说话就是学滑头，学不老实。不过，多数人并不那样想，他们倒真是老老实实地承认，不会说话是他们很大的缺陷。他们想练习一下自己的口才，因为他们知道有了好口才之后，就不会成为一个词不达意的“老实人”，就不会在生活和工作



中遇到很多困难。有了好口才,才能促进自己事业的发展,使自己的生活顺利而愉快。

我们的祖先不大重视甚至不大喜欢“能说会道”的人,那些很健谈的人,常常被冠之以“夸夸其谈”的帽子。如果一个人被公认为“夸夸其谈”,那就不怎么讨人喜欢;而如果被公认为善于为自己辩护,那就没有多少人愿与之交往。相反,如果一个人沉默寡言,不苟言笑,这个人往往会受到赞赏。这个传统的评价标准,依然在今天的青年身上打下了深深的烙印。常常听到有的人说:“我这个人,笨嘴笨舌,不会说话。”似乎这并不是什么缺点。显然,这是相当陈旧的一种见解。

现代社会需要那种机敏灵活、能言善辩的人。羞怯拘谨、笨嘴笨舌的人,在现代社会不会成为出类拔萃的人才。有些人很有知识,就是因为缺乏“嘴巴上的功夫”,而不受欢迎;有些人专业水平很高,工作很出色,表达能力却很差,言谈拘谨慌张,逻辑思维混乱,一讲话就语无伦次,虽有丰富的经验和独到的见解,但却是“茶壶里煮饺子——倒不出来”。

现代社会注重口才,谈恋爱、做生意,凡是要与人打交道,口才都起着举足轻重的作用。如果会说话,就能够博得对方的好感;假如善于说服人,就足以证明自己的能力;如果会说话,就会比别人多一些成功的机会。无数事实证明,在当今社会,敢表达并且善于表达才是真正的赢家。



好口才不是天生的

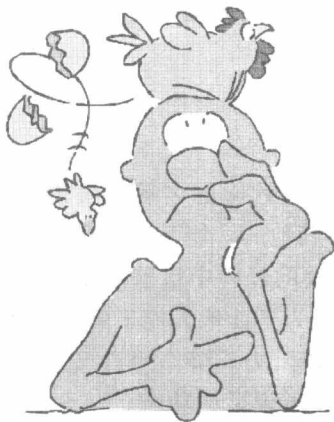
没有人天生就口才好、能言善道的,即使是令人钦佩的名嘴或演说家,也不是在任何场合说话都能赢得满堂彩。说话和其他的才能一样,要日积月累,不是一步登天。口才好的人也是在一次又一次的经验中借着观察听众,逐渐掌握技巧,不断提升自己的说话能力。说话是为了让他人能了解自己的意思,借谈话来取得互信和互谅。如果你认为对方无法了解你的意思,就不去花时间和心力和他交谈,那么这就表示你并不了解说话的功能。

播音员、节目主持人、演员等,都是使用语言的行家,但他们大多认为自己从小并不善于言辞。既然如此,他们为什么能够靠嘴上功夫吃饭?原因很简单,正因为他们自认口才不佳,于是加倍努力去提升自己的表达技巧。

在企业界也是一样。例如,某项调查结果显示,业绩最优秀和最差的业务员,几乎都是性格内向者,而且大多是原本口才不佳的人。至于性格外向,能言善道的人,则大部分都业绩平平。这是因为,性格内向的人通常会深入探求事物的来龙去脉,并热衷研究原因,当他们完成一件事后,必定会检讨得失,找出导致失败的主因。而且,他们会不断作出新的尝试,寻找构成成功的因素。若成功了,便证明此为“成功的重要关键”,他们就是这样累积成功的经验。事实上,当你和一流的业务员交谈时,你将会发现,对方看来很文静或很斯文,话说得不多,但你却始终有种被吸引、被了解的感觉。

所谓口才好,并不表示一定要舌灿莲花、八面玲珑。许多人在非正式的场合与朋友共聚一堂时,总能说些幽默、逗趣的话,而大受欢迎。但这些人参加一些正式会议时,却变得沉默寡言,凡事都以“是”、“不是”、“有可能”或“不知道”来做答。也就是说,他们无法在正式的场合说出得体的话。

因为害怕被人取笑,在过于介意他人对自己的评估的心理压力下,使得他们无法轻松自在地表达自己的意见。任何人在正式的场合难免都会怯场,许多著名演员,在第一次面对摄影机时,紧张得几乎忘了台词,也是常有的事。名演员都是靠着平日严格的训练才能克服难关,从每次经验中累积自信。只要表现得从容、大方,谈吐自然就很得体,而如果能“不伤大雅地幽默一下”就更好了。



事实上,说话对人类而言是非常重要的,只要有自信,你所说出来的话自然会显得有力而且够分量。只要我们勇于尝试,从尝试的结果中,找出成功或失败的关键,口才自然是越练越灵光。所谓口才不佳,只是为自己的不努力找借口罢了。经过多次的尝试与体验,就能学会谈话技巧,只要时常这样地想:“这种方法不尽理想,是什么原因呢?”“还有其他更好的方法吗?”如此追根究底,累积各种经验。此外,阅读报刊、欣赏电影、倾听别人说话,都

可以学习说话的技巧,从中提升你的表达能力。

说话一般是从礼貌性的打招呼开始的。若认为打招呼只是形式而忽略了它,就无法开启主要的话题。因此,和别人初次见面,还是应该礼貌性地与对方交谈,再逐步深入主题,沟通才会更顺畅。

初踏入社会的人,无法建立良好人际关系的原因之一,就是忽略了礼貌性的应对进退。在用词方面,一般年轻人总喜欢说些朋友间常用的流行语,这些话都过于活泼而不够稳重。此外,与人谈话时,若漫不经心地以“嗯”、“哦”作答,会让长辈及上司对你产生反感。

任何人要被一个群体所接纳,就必须遵守该群体的规则。了解这些规则以后,就可以自由地使用语言,使说话成为一件愉快的事。谈话仅停留在公式化的寒暄是不行的,必须向更高层次推进。当自己的想法或构想获得大家的认同,或在交谈中感觉自己更善于待人处世时,你就会发现会不会说话真的很重要,而且更是人际往来时的一项“利器”。



好口才需要多练习

狄里斯在西欧被称为“历史性的雄辩家”。

据说,他天生声音低沉,且呼吸短促,口齿不清,旁人经常听不到他在说什么。当时,在狄里斯的祖国雅典,政治纠纷严重,因此,能言善辩的人格外引人注目,备受重视。尽管狄里斯知识渊博,思想深邃,十分擅长分析事理,能预见时代潮流和历史发展趋势;但是他认为,自己缺乏说话技巧,容易被时代淘汰。

于是,他作了一番周密细致的思考,准备好了精彩的演讲内容,第一次走上了演讲台。不幸的是,他遭到了惨重的失败,原因就在于他声音低沉、肺活量不足、口齿不清,以至于听众无法听清楚他所言何事、何物。但是,狄里斯并不灰心,他反而比过去更努力地训练自己的说话能力。他每天跑到海边去,对着浪花拍击的岩石放声呐喊;回到家中,又对着镜子观察自己说话的口型,做发声练习,坚持不懈。狄里斯如此努力了好几年,终于功夫不负有心

人,再度上台演说时,博得了众人的喝彩与热烈的掌声,并一举成名。

由此可见,只有刻苦勤奋、坚持不懈地努力练习,才会获得令人惊奇和瞩目的成功。因此,我们不应该放过任何一次当众练习讲话的机会。

当我们参加某一个团体、组织,或出席聚会时,不要只袖手旁观,而要施展浑身解数,勤奋地进行口才练习。比如,主动协助他人处理一些工作,尤其是一些需要到处求人的工作。设法做各类活动的主持人,这样,就有机会接触那些口才好的人,可以向他们学习说话的技巧,自然而然,你也就可以担负一些发表言论的任务。



在日常生活中,也可以寻找到讲话的机会。以山姆·李文生为例,他不但是广播、电视明星,而且还是在美国各地都很有影响力的演讲者。他在纽约任中学教员时,就喜欢与亲人、同事和学生就工作和生活中的一些事情发表意见,作简短的谈话。没想到这些谈话引起了听众热烈的反响。不久,他受邀为许多团体演说,后来,成了许多广播节目里的特邀嘉宾。之后,山姆先生便改行到娱乐界发展,且成就非凡。

由此可见,没有哪种活动是不必开口说话的,商业、社交、政治甚至社区工作无不需要口才。练习的机会越多,改进的机会也就越多,到处都是练习谈话的题材和对象。只有不停地练习,你才能知道自己可以进步到何种程度。

即使读遍所有的口才书,如果不寻找机会开口练习,依然不会有口才上的出色表现。

克服说话时的羞怯

羞怯的心理是成功表现自己的强敌,只要你克服了这种心理,勇敢地向众人展示你自己,你就已经抬起了迈向成功的脚。

琳达是一位很胆小、害羞的女孩,每次教授发问时,她总是迅速地低下头去。有一次,教授突然要求琳达发表个人意见,琳达很紧张地看了教授一