

亦辛◇编著

说的就是好听

滴水不漏的口才术

一言能兴邦，一言能丧国；一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。
如何把话说得委婉动听，如何把话说得滴水不漏，读完本书你将成为世界上最会说话的人。



中国纺织出版社



成就伟业的口才宝典

赢就一生的语言圣经

亦辛◇编著

主要内容

人的一生，要经历无数的场合，无论是工作场合，还是生活场合，都需要与人交流。本书是一本关于口才的书籍，旨在帮助读者提高口才，成为会说话的人。本书从基础理论入手，逐步深入到各种场合的沟通技巧，包括商务谈判、公共演讲、人际交往等。本书还包含大量的案例分析和练习，帮助读者在实践中掌握口才技巧。本书适合广大读者阅读，特别是那些希望在工作和生活中提高沟通能力的人。

说的就是好听

滴水不漏的口才术

一言能兴邦，一言能丧国；一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。
如何把话说得委婉动听，如何把话说得滴水不漏，读完本书你将成为世界上最会说话的人。



中国纺织出版社

内容提要

人人都会说话,然而把话说好并非易事。好的口才可以改变一个人的命运,可以帮助人成就一番事业。在现代社会,语言表达能力显得尤为重要。本书从不同方面,教给人们在不同场合中的说话技巧,注重口才理论的系统性和科学性,并把理论和实践有机地结合在一起。本书汇聚了古今中外新奇而精妙的故事和发生在你我身边的鲜活事例,并同现代社会交际应酬中的实际情况紧密结合。本书可以让你练就一副好口才,成就你美好的人生!

图书在版编目(CIP)数据

说的就是好听:滴水不漏的口才术 / 亦辛编著. —北京:中国

纺织出版社,2008.1

(人在世上走典藏版)

ISBN 978-7-5064-4740-9

I.说… II.亦… III.口才学 IV.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第183060 号

策划编辑:曲小月

责任编辑:王慧

责任印制:刘强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京温林源印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2008 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本:787 × 1092 1/16 印张:19

字数:400 千字 定价:32.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换



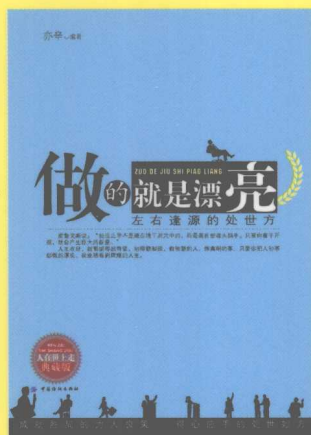
人生的成败，往往取决于口才的好坏。想要事业有成，除了专业的能力，还要有能言善辩的好口才。好口才如战鼓催征，雄兵开发；如江水直下，一泻千里；如绵绵细雨，沁人心脾。

纵观古今中外，王侯将相，政坛领袖，甚至于平民百姓、凡夫俗子，能说会道的人比比皆是。“三寸不烂之舌，强于百万之师”的毛遂，舌战群儒的诸葛亮，谈吐不俗的周恩来，侃侃而谈的丘吉尔，幽默风趣的罗斯福……这些人都凭借着非凡的口才驰骋于各自的领域，他们的事迹成为人们世代传颂的佳话。





好口才，好前程；好口才，好人生。



策划编辑：曲小月

责任编辑：王 慧

封面设计：竺竹



前言

人人都会说话,然而能把话说好却并非易事。面对同样的情况,不同的话就会产生不同的效果。能言善辩者即使是严厉地批评,也可能令人欣然接受,笨嘴拙舌者即使是由衷地称赞,也可能让人极为反感。这就是说话的艺术。一个真正会说话的人,可以把话说到别人心坎上,无论是批评还是赞扬,无论是拒绝他人还是有求于人……所说的话都会使对方听着好听;一个真正会说话的人,能够把话说得滴水不漏,无论是国家外交还是商业洽谈,无论是激烈辩论还是魅力演讲,他的发言都会令对方感到无懈可击。

自古人们都会对那些能言善辩的演说家另眼相看,我们耳熟能详的“毛遂自荐”,让世人惊叹的不仅仅是毛遂“自荐”的勇气,更重要的是他天才的演说。平原君都说毛遂“三寸不烂之舌,胜于百万之师”。《史记》中记载范雎和蔡泽凭借自己的聪明才智和能言善辩一举取代宰相,告别布衣。当然,这跟他们的能力分不开,但是,倘若他们有能力而不善表达,想要官高位显恐怕也非常困难。

纵观古今中外,王侯将相、政坛领袖,甚至于平民百姓、凡夫俗子能说会道的人比比皆是。如东汉末年的诸葛孔明,他在东吴舌战群儒,最终说服孙权联合刘备抗击曹操,取得了赤壁之战的胜利;周恩来总理的口才举世闻名,他灵活的应变能力和渊博的学识、不俗的谈吐,都被世人仰慕,当时的美国总统尼克松赞誉他为“冠绝国际”;古罗马杰出的政治家、哲学家西塞就很会说话,最后凭着一张利嘴跻身政界,成为罗马的检察官和执政官……

由此可见,好的口才可以改变一个人的命运,可以帮助人成就一番事业。在现代社会,语言表达能力显得尤为重要。人与人之间沟通交流的成功与否直接取决于语言表达恰当与否。能够将自己的思想、情感付诸于恰当的语言绝非易事。但这又是立足社会必备的一项技能。

西方有位哲人曾经说过:“世间有一种成就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。”

“口才就是人缘;口才就是财富;口才就是力量;力量能改变命运。”

汤姆士也曾说:“发生在成功人士身上的奇迹,至少有一半是由口才创造的。”

把话说得婉转动听,可以让彼此熟悉的人情更浓、爱更深,可以使陌生人之间产生好感,结成友谊,可以让意见有分歧的人多一些理解,化解冲突,可以使彼此怨恨的人化干戈为玉帛,从而能和睦相处;把话说得滴水不漏,可以使家庭和睦融洽,可以使朋友地久天长,可以使对手哑舌不已,可以使工作一帆风顺,可以使事业飞黄腾达。总之,好口才会成就你的好人缘,好口才会成就你的好前途,好口才会成就你的美好人生!

然而好口才并非天生,它需要刻苦勤奋地锻炼。俗话说:“一分天才,九分努力。”我们看一下那些口若悬河,能言善辩的演讲家、政治家,就像“完璧归赵”的蔺相如、谈吐自如的周总理、美国总统林肯等全都具备出色的口才,他们都把练口才作为必需的修养之一,并通过刻苦训练最终获得了成功。当然了,口才是有技巧可循的,运用口才需要讲究一定的策略。

基于此,我们编写了本书,希望它能为广大读者朋友提供说话的技巧,使您成为一个谈吐不凡、魅力四射的人,从而在生活和工作中取得更大的成绩,成就美好的人生。本书从不同方面教给人们在不同场合中的说话技巧,能够迅速提升读者的说话水平。另外,本书十分注重口才理论的系统性和科学性,以及该理论的技巧性和实用性,把理论和实践有机地结合在一起,如此使得其操作性大大增强。书中的内容也非常丰富,汇聚了古今中外新奇而精妙的故事和发生在你我身边的鲜活事例,并同现代社会交际应酬中的实际情况紧密结合,可以毫不夸张地说,读完本书,你将成为世界上最会说话的人。

相信很多人都听说过这样一句话:说得比唱得都好听。意在讽刺某人只说好听话却不办实事。即只动口不动手,一味耍嘴皮子。有必要声明的是此“好听”非彼“好听”,我们就是要把话说得好听,同时我们更要把事做得漂亮。人在世上走,旅途不可能永远平坦,面对那些泥沼渠沟,在勇敢面对的同时更要灵活应对,或许一句话,或许一件事,就可能使人生的旅途变得畅通无阻、正大光明。有句话说:常在河边走,哪能不湿鞋。倘若社会是一条长河,能够行走于世而鞋不湿,则无疑是非常成功的。而人人又都渴望这种成功,那就努力学说话和学做事吧!为人处世,无外乎这两个方面,把话说好听,把事做漂亮,你就是真正的强家。

编著者





目 录

上篇 认知口才

第一章 好口才就是魅力的门窗

好口才具有神奇的魔力	2
好口才展示个人的魅力	2
好口才会让你脱颖而出	3

第二章 好口才就是成功的基石

好口才是你人生轨道的奠基石	6
好口才是你出类拔萃的助推器	6
好口才是你无往不胜的重彩戏	8

第三章 好口才是通往幸福的阶梯

好口才是快乐生活的调味品	10
好口才是优异工作的催化剂	11
好口才是为人处世的护花泥	12

中篇 练就口才

第四章 好口才绝非天生

拯救自己要从沟通开始	14
------------------	----

不要把说话当成是负担	15
客观分析自己的交谈力	16
敢说话是成功的第一步	19
练就伶牙俐齿的好口才	21

第五章 适时地语言表达

明确表达目的把握表达要领	24
运用恰当的表达方式和技巧	25
在遣词造句上下一番苦工夫	26
平实通俗的语言最具感染力	27
学会简明扼要的语言表达法	27
在谈话中努力寻找共同语言	28

第六章 克服内心的恐惧

敢于说话,努力克服紧张情绪	34
善于说话,抓住时机完美表达	35
恰当说话,敏锐观察客观情境	37
漂亮说话,适时接受新鲜事物	40
幽默说话,轻松缓解说话氛围	42
真诚说话,感人肺腑沁人心脾	44

第七章 提高个人修养

提高语言文化修养,实现妙语连珠	46
搜集丰富素材,夯实口才的基本功	47
充实你的谈资,合理运用谈话资料	48
修饰你的仪表,巧妙掌握肢体语言	50
语气柔婉,内外兼修成就动人谈吐	52
培养幽默细胞,修炼成为风趣达人	54





下篇 应用口才

第八章 社交口才——交际场上最会说话的人

你是交际场上最受欢迎的人

暗示语言的和谐融洽	58
提问方式的巧妙真诚	59
随机应变的回答技巧	62
不畏强势为自己辩解	65
用事实说话征服人心	66

应对初次见面的语言技巧

巧妙的开场白拉近彼此的距离	68
谈吐优雅,树立美好的第一印象	69
自我介绍有技巧	71
话语含蓄,回味无穷	72
适当地称呼对方	73

彻底避开交谈中的雷区

切忌自我吹捧	75
巧妙暗示帮你摆脱困境	76
开玩笑要把握分寸	77
不可浇灭别人谈话的热情	79
绕开容易得罪人的言辞	80
赞美他人有忌讳	81
不要用模糊不清的语言	82

说

的
就
是好
听

滴水不漏的口才术

4 »

说话不要夸大其词 83

精彩的场面话让你旗开得胜

场面上能说会道好办事 85

酒场上语言出彩成大事 87

正话反说凸显智慧本色 88

求人办事,激将法有奇效 89

要学会说客套话、人情话 91

第九章 处世口才——左右逢源的语言艺术

春风化雨的赞美、说服、安慰暖人心

恰当的赞美让人如沐春风 94

感谢他人要掌握技巧 95

说服并不等同于批评 96

“将心比心”才更具说服力 98

规劝他人的语言要好听 99

恭维他人的话要得体 100

批评、反对、拒绝、道歉有策略

责骂之后巧妙处理 103

反对他人要讲究方法策略 104

拒绝他人的要求要恰当得体 105

赔礼道歉要表现得真诚 108

关键时刻要会说软话、谎话

以退为进,机智缓解谈话气氛 109

退一步海阔天空 110





以自责求谅解	112
不要得罪小人物	113
说谎也是一种智慧	115
用谎言做自己的护身符	116

巧言妙语解除危机

机智救场,化解尴尬局面	119
三言两语解难题	120
一语双关解困境	121
学会几种温和的自卫方式	122
幽默化解尴尬	124

寻找处世的最佳说话方式

找准突破口,逐一攻克	126
等待时机,适时发言	127
如何应对羞辱	129
不要把话说得太绝	130
逢人只说三分话	131
顺毛摸永远强过逆鳞捋	132
打圈绕弯的说话艺术	134

第十章 生活口才——使家庭其乐融融

用语言浇灌爱情之花

赞美异性要有技巧	138
恋爱中的问话艺术	140
约会之后的话别	141
亲昵的称呼增恋情	142

说

的

就

是

好听

滴水不漏的口才术

6 »

运用含蓄的语言表达明确的爱意	143
恋爱中避免令人讨厌的谈吐	144
初次见面的语言要得体	145
用斗嘴的方式来增进恋人之间的感情	146
保持热恋,说话有技巧	147

用语言铸就坚不可摧的婚姻

大声说出你的爱	149
巧用妒忌的话语来调剂感情	150
夫妻之间和好有方	151
夫妻之间不可缺少甜言蜜语	152
夫妻之间说话不可忽视语气	153
夫妻之间争吵要把握一定的准则	155
爱人之间需要幽默	157

用语言维护和睦温馨的家庭

轻松说服父母	159
轻松教育子女	161
婆媳之间说话要讲究方式	163
做个讨人欢心的女婿	164
家庭成员相处幽默不可缺	166

用语言保持友谊之树常青

君子之交淡如水	167
轻松获得朋友的好感	168
同朋友聊天要把握技巧	169
朋友之间需要幽默	170
把逐客令说得委婉动听	171



同密友该客气时也要客气	173
-------------------	-----



第十一章 职场口才——驰骋职场的语言圣经

用语言营造和谐的同事关系

同事之间保持和谐融洽	176
同事之间要适当保持距离	178
绕开办公室不宜谈论的话题	179
避免招人烦的说话方式和习惯	181
对同事不要吝啬赞美的语言	182
做一个办公室里的风趣高手	184

同上司有效沟通的技巧

与上司沟通的语言技巧	185
拒绝上司有绝招	187
谦卑和赞扬力量大	188
向老板提要求有技巧	189
巧言化解同上司的危机	190

《 7
目
录

得体干练的领导口才

怎样与员工相处	193
命令下属的语言技巧	195
与下属沟通的语言技巧	196
如何向下级通报坏消息	197
拒绝员工要求时要得体	199
训诫下属要讲究方法	200
对下属不要吝啬赞扬的语言	201

第十二章 谈判口才——谈判桌上稳操胜券

谈判桌上稳操胜券的法则	204
以退为进,看似妥协实则紧按其“命门”	205
察言观色,话语随机应变	206
留足后路,避免把话说得太死	208
商业谈判中的艺术和技巧	209
谈判桌上的幽默运用	212
从容大方,借形表意	213
斗智斗谋,出奇制胜	214
决不让步,除非交换	216
谈判中要关心对方的利益	218
善用谈判中的威胁,逼迫对方接受自己的条件	219
指出对方的利益所在	221
抓住对方的心理	222
满足不同谈判对手的心理需求	225
善谈更要善听	226
以坦诚来征服对方	227
巧妙转移话题以缓和谈判气氛	229

第十三章 推销口才——轻松说服顾客

紧紧抓住顾客的心	232
推销战术别出心裁	234
别跟“上帝”争辩,要勇于“示弱”	237
学会制造悬念	239
用暗示影响顾客	239
别忘多说一句话	240
迎合顾客,说话要与其口味相适应	241



顾客喜欢什么,你就谈什么	243
世界上最伟大的推销员	244
有效的提问方式	245
推销中的幽默	247
面对“谢绝推销”时该怎么办	250
灵活运用各种方法促成交易	251
把冰卖给爱斯基摩人	252
对顾客说“不”的技巧	254
必要时表现出强硬的一面	256
如何激发顾客的购买欲望	257
勇于向顾客认错	259
吸引客户的有效方法	260
巧用比喻,攻破最后一道防线	262
卖把斧头给总统	263



第十四章 演讲和辩论口才——激情四射、稳操胜券

口吐莲花,让演讲富有激情	266
舌绽春蕾,使辩论富有力度	267
通俗易懂,让演讲深入人心	269
“就坡骑驴”,使辩论精彩纷呈	271
沉着自信,展示演讲好姿态	272
随机应变,使辩论稳中取胜	273
在演讲中力求情感共鸣	275
在辩论中处处设“陷阱”	276
演讲精妙的开场白抓紧人心	278
辩论时巧比妙论、以理服人	280
演讲者要在有限的时间里恰当“煽情”	280
辩论者要紧抓对方的“小辫子”	282

第一章

好口才是魅力的门窗

