



完美人生经典

## 教你展现 口才的魅力

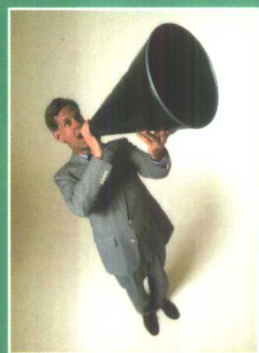
说话能力体现你的才华，口  
才能拓宽你的生存空间。

现在的成功人士百分之八十  
都是靠一块舌头打天下。舌头像  
一条渡船，能够摆渡你的命运。  
掌握好你的口才，就掌握了你人  
生和事业的许多内容。

——戴尔·卡耐基  
(成功学大师)

# 你是 说话高手 吗

ARE YOU  
THE MOST  
ARTICULATE



延边大学出版社

ARE YOU THE MOST ARTICULATE

# 你是说话高手吗

刘 焯 / 编著

延 边 大 学 出 版 社



责任编辑:何 方  
封面设计:康笑宇

## 完美人生经典

### 你是说话高手吗

---

延边大学出版社出版发行  
(吉林省延吉市公园路 105 号)  
北京市朝阳区飞达印刷厂印刷

---

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:75 字数:1300 千字 印数:1-5000 册  
2001 年 11 月第 1 版 2001 年 11 月第 1 次印刷

---

ISBN 7-5634-1588-2/G·346  
定价:120.00 元(全套六册)

V95751



ARE YOU  
GOOD AT  
COMMUNICATING

## 妙语如珠，人见人爱！ 教你展现口才的魅力

好口才会带来好运气，你要想把话说好，就要善于把握自己说话的态度或语调，调整语言表达的情绪，能够有效地牵引话题，这样才能展示出你说话的气质和风度，给人留下好的印象。

## 说话好口才 帮你打天下

卡耐基口才艺术风靡世界，掀起了一股经久不衰的卡耐基口才热，使亿万人获益匪浅。仅在欧美地区，就有近 2000 个卡耐基演讲口才培训班，供人们交流运用卡耐基口才艺术的经验和感想。在我国，卡耐基的艺术也越来越受到人们的重视。因为这门艺术，说话的技巧和方法在任何现实生活中都是需要的，这已为实践所一再证明。

作为演讲口才大师，卡耐基成功地将说话艺术变为一种易学易懂的生存技巧引入到人们的生活中。他首先让人在意识观念上认识到说话的重要性。他强调指出，“人生的成功是从口才开始的，人依赖着说话与别人打交道，只有口才才能拓宽人的生存空间。”

一位卡耐基的学生，受益于他的教益，后来做了

一家集团公司的总裁，这位学生对卡耐基的口才艺术作了如下评价：“卡耐基先生教给我与他人做有效的交谈，让我赢得了优秀的公众形象，让我在事业上获得成功，他的说话技巧的确成为了我的一项巨大生存能力。”

口才能力和说话技巧是不分国界的。我们把卡耐基口才艺术介绍给大家，目的在于让每一个人都受益，让我们都能说会道，感受美好生活。

我们把卡耐基口才技巧的精华与大家的现实生活有机地联系起来，编译写作成一本行行有效、随学随用的书，奉献给大家。

本书不仅详细介绍了卡耐基演讲口才方面的方法和技巧，而且根据国外最新资料，全面地介绍了卡耐基口才艺术在商业和生活中的实质应用。我们在编译写作此书时，做到中西结合，读起来和应用起来完全符合我们的生活习惯。

人张嘴就要说话，说话有说话的窍门。《你是说话高手吗》是一本可以让你的口才变得魅力无限的书，各种谈话技巧尽在其中。它将教会我们在生活中如何树立自己的说话形象及如何树立说话风格。我们可以根据书本中的知识融会贯通地把握好社交中的说话方式，以及如何运用应酬语言。

无论在工作中还是在闲暇时，我们希望说出的每一个字都是跳动的音符，人人都希望听到的话语是美

好的。

说话生财，口才生福。说话是现代交际中的重要工具，有好的口才，才算得现代人整体形象的完美。舌头产生为人处世的巨大力量，由此可见，锻炼口才技巧是现代竞争中最紧要的一课。生活口才让人的生活语言富有人情味。爱情口才展示爱情的魅力，让情感变得有滋有味富有诗意。如果说爱情是人间美丽的花朵，那么绵绵情话就是美丽花朵上的一串串晶莹夺目的露珠。情爱作为人一生中一个无比重要的内容，谈话艺术在其中起到催化剂的作用，情话说得好，爱情就幸福。爱情口才，为这个世界增添了诗情画意，为人类语言增添了金玉之声。工作事业中，说话能力也显示出极其重要的作用。真的，说话可以成就人的事业。

这是一本“口才鸡汤”，它可以滋补说话的知识，当我们得到滋补后，我们的口才一定更滋润。

世界的美丽需要用说话来表达，大家说着优秀的话语，就能把人生表述得灿烂辉煌。

2001年10月



ARE YOU  
THE MOST  
ARTICULATE

如何发挥语言的魅力，是现代人生存的必备条件。《你是说话高手吗》全面介绍说话技巧，易懂易学，现学现用，让你口绽莲花，表达精彩生活。它是帮你树立优秀说话形象的最佳读物。

说话是一生重要的事情，它有一定的窍门。你有了好口才，在生活中就能够做到什么场合说什么话，该说的就说，不该说的不说，能充分把握分寸。你成为一个说话高手后，能取得许多理想的成就。





ARE YOU  
THE MOST  
ARTICULATE

完美人生经典

《你是快乐高手吗》

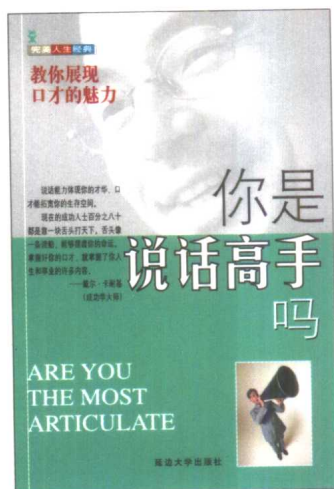
《你是说话高手吗》

《你是沟通高手吗》

《你是风趣高手吗》

《你是激励高手吗》

《自我挑战高手》



平面设计/康笑宇工作室

# 目 录

## 第一章 让你的口才魅力无限

良好的谈吐可以助人成功，蹩脚的谈吐可以令人万劫不复。只有把握好口才的使用，才能让你的思想和才能在现实中大放光芒。

---

- 积累说话的材料/3
- 提高自己斗志昂扬的语言能力/4
- 让自己的语言风格独树一帜/6
- 日常说话应克服的几个毛病/7
- 说话既清晰又流利/8
- 掌握好说话的节奏/10
- 让自己的声音更完美/11
- 克服并不文雅的口头禅/13
- 说话切忌罗嗦/14
- 与人闲聊也讲艺术/16

- 如何与人找寻共同话题/17
- 如何正确地“插话”/18
- 玩笑不要随意开/20
- 交往也是表达思想的一个好机会/22
- 口才高手的秘诀要素/23

## 第二章 如何塑造你的说话形象

塑造良好的说话形象和说话风格，必须做到有意识地训练自己，有意识地策划和设计自己，包括语言习惯、手势习惯、语气转换等，都应该训练出一种适合自己形象特征的说话风格。

---

- 尽量表现得平凡朴素一点/29
- 多使用简洁精练的语言/31
- 说话多表现得通俗明白些/33
- 说话尽量形象化一些/35
- 明朗的说话风格/37
- 以理服人的说话观/42
- 说出经得住推敲的语言/45
- 抓住对方心理的说话语言/48

寻找切入正题的说话风格/49

善于远近联想/51

使用移花接木/53

善于虚张声势/56

善于出其不意/58

善于旁逸斜出/59

善于戏谑调侃/60

### 第三章 如何把握社交中的说话

人与人之间的交往中，说话是关键的一个环节。在说话的把握上，不仅讲一个“情”字，更讲一个“巧”字。急于说服对方，往往易招致对方与你拉开距离，使谈话进入被动之中。要避重就轻，巧妙应付对方的刁难，摆脱不利的窘境。

日常说话用语/65

应用礼仪，谦虚制胜/86

怎样回答左右为难的话题/90

怎样应付咄咄逼人的话语/92

社交中的自我辩解/95

学会与喜欢的人交谈/96

向对方提出约会兴趣/97  
与人约会的禁忌/99  
学会追求不同年龄的男人/101  
自然惬意地表达爱意/102  
体现对他人的尊重/104  
在男性面前保持矜持/105  
与朋友相处应注意哪些问题/107  
对朋友表示你的诚心/109  
把握幽默的火候/111  
妙用自嘲法/113  
笑话也有技巧/114  
向朋友倾诉苦恼/116  
人群中扮演主角/119  
驾驭“性格一族”/120  
博得别人的好感/122

#### 第四章 如何练好应酬语言

语言是人际沟通、交流的桥梁。俗话说：“好言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”练好应酬语言，对我们今后的生活、工作和事业，都是有益的。

---

与对方沟通的愿望/127  
巧口才能借东风/128  
寻求与人说话的机会/130  
弄清该与不该的说话方式/131  
说出令人爱听的话/132  
挑别人喜欢听的话说/134  
运用说话的六要素/135  
学会回避邀请的口才/138  
学会赞美的说话技巧/139  
巧妙用词可以活跃氛围/140  
利用两种说法谈一件事/141  
肯定的口气最具功效/142  
正话也可反说/144  
利用妙语、针锋相对/145  
社交中两种不同的说话方式/146  
心慌时也可张口说话/147  
怎样面对大吵大叫/149  
怎样面对别人的辱骂/150

## 第五章 情爱中的说话艺术

初涉爱河的人，往往金口难开，坠入情网的人，往往言不达意。若是两情相许，又何必遮遮掩掩？成功的言情口才不在于你的话如何娓娓动听，有时一句激起对方共鸣的话却让他（她）爱你一辈子。

---

- 如何进行初恋的第一谈/155
- 她（他）爱听什么，就说什么/157
- 表达爱情的含蓄/158
- 谈恋爱的标准步伐/159
- 打开恋爱话语的闸门/161
- 恋爱成功的必需之道/163
- 学会卖关子/165
- 爱意的自然流露/167
- 美丽动人的情话/169
- 爱情中的说话方式/170
- 俘获女人芳心的秘诀/172
- 拴牢男人“花心”的妙法/174

## 第六章 谈判中的说话艺术

谈判在生活中无处不在，什么事都可以谈判，谈判需要口才，掌握良好的口才艺术来达到沟通的目的，从这个意义讲，谈判就是双方思维、意志、力量等通过口才来展示的一场较量。

---

- 绵里藏针策略/183
- 刚柔并济掌全局/184
- 谈判语言的分类/185
- 谈判中语言的使用/187
- 谈判中的介绍/194
- 谈判中氛围的把握与控制/195
- 切入正题的谈判/196
- 投石问路话谈判/198
- 谈判中的提问技巧/201
- 谈判中的答复技巧/210
- 谈判中应学会说“不” /213
- 恭维的谈判交涉/220
- 谈判中的激将法/222
- 谈判语言的针对性/223





谈判语言的逻辑性/224

谈判中的说服技巧/225

## 第七章 演讲中的技巧

演讲就是将思想、观念等，通过语言传达给听众。所谓演讲技巧，就是以面部语言与情感语言，用眼、眉、嘴以及颜面肌肉的变化等体现出来，使内容更加丰富。

---



演讲的开始/231

演讲技巧细说/237

演讲的结束/243

演讲中的美学意境/248

演讲中的双向思维/253

演讲中思路的激发/257

演讲中新的主题/261

演讲中反的喻义/264

演讲的亲合力/268