

KOUCAI
ZHIHUI

口才 智慧

KOUCAI
ZHIHUI

来自世界顶级大学
公开课的观点和技巧

智慧者用其高超的说话技巧获得人心，
建立前所未有的事业

运用口才的技巧，赢得他人的认同
口才作为一种能力，决定人生和事业高度

赵飞◎编著



中国言实出版社

口才智慧

KOUCAI
ZHUIHUI

俗话说：一言可以定乾坤。

好口才可打动人心，传达自己的主张，得到他人的理解、同情和帮助，得到肯定和赞赏，促进合作，解决问题，顺利达成你的目标。练就好口才，可丰富你的生活，促进你的事业，维持家庭和睦，实现自我价值。

出 版 人：王昕朋

总 监 制：朱艳华

责任编辑：郭江妮

封面设计： 中北传媒

口才智慧

KOUCAI
ZHIHUI

社会节奏越来越快，我们面临的机会越来越多，但同时，我们面临的竞争也越来越激烈。要想在职场中脱颖而出，要想在社交中赢得人脉，要想有效整合他人的资源，要想获取事业的成功，我们越来越需要掌握口才智慧，拥有说话技巧。

无论是与人交往还是职场竞争中，良好的口才是成就一个人、一家企业，甚至是一个国家的有力法宝，而聪明的人几乎都善于用自己的头脑以及伶俐的口才为自己营造和谐的人际交往环境，打造出一片属于自己的天空。

人际交往中，蛮人喜欢用拳头来显示自己的力量，愚人喜欢用喋喋不休的争吵来发泄自己的不满，而只有聪明的人才懂得用自己的聪明才智和完美的口才来彰显自己的智慧。



定价：38.00元

口才智慧

赵 凡 编著

 中国言实出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

口才智慧 / 赵飞编著. —北京: 中国言实出版社,
2017. 4
ISBN 978-7-5171-2223-4

I. ①口… II. ①赵… III. ①口才学-通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 015541 号

出 版 人: 王昕朋
总 监 制: 朱艳华
责任编辑: 郭江妮

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编: 100101

编辑部: 北京市海淀区北太平庄路甲 1 号

邮 编: 100088

电 话: 64924853 (总编室) 64924716 (发行部)

网 址: www.zgyschs.cn

E-mail: zgyschs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京紫瑞利印刷有限公司

版 次 2017 年 1 月第 1 版 2017 年 1 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米×1000 毫米 1/16 17印张

字 数 229 千字

定 价 38.00 元 ISBN 978-7-5171-2223-4

序言

Preface

俗话说：一言定乾坤。语言攻获人心，便能顺畅传达自己的主张，更容易获得他人的理解、同情和帮助，受到他人的肯定和赞赏，愉快地与人合作，从而让问题得到轻易解决，让目标得以顺利达成。可以这样说，它既是你生活的调味剂、事业的推进器、家庭的和谐曲，也是你实现自我的凯旋曲。

成功人士的成功都离不开好的口才，他们用其高超的说话技巧获得人心，赢得认同，然后建立不朽的功业。拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无敌，肃然起敬。

社会节奏越来越快，机会越来越多，但同时，竞争也越来越激烈。要想在职场中脱颖而出，要想在社交中赢得人脉，要想有效整合他人的资源，要想获取事业的成功，我们越来越需要掌握口才智慧，拥有说话的艺术。

“欲善其事，必利其器”。要想拥有直击人心的说话术，离不开对古今中外相关经验的借鉴，离不开对理论和技巧的学习。而本书就为这种借鉴和学习提供了一个很好的起点。本书从实用性和科学性的角度出发，以科学理论为经，以实际事例为纬，融理论指导性与实际可操作性于一炉，积前人经验智慧和今人的艺术技巧于一体，上穷传统口才智慧的精华，下寻现代口才智慧之精萃，从浩如烟海的资料中寻找出对当代人说话有所裨益的内容，并经精心编排体例，悉心安排结构，用心修炼文字，汇编成此书，以飨读者，旨在使读者在最短的时间内通过阅读此书，能够掌握直击人心之说话技巧和能力、提高说话水平，做到说话句句说在他人心坎上，来为成功插翅，为事业奠基，为幸福添彩。

掌握口才的智慧，既是生活对我们的期望，也是事业对我们的要求；既是个

人成功的保证，也是走向幸福的通途。我们没有理由不做到这一点，我们也没有借口达不到这一点。“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”“利刀割体痕易合，恶语伤人恨难消”，语言的力量何其巨大，藏地有句谚语说：“虽无箭尖利刃语，亦能刺入人心间”，语言的重要性不言而喻，就让我们翻开此书，努力学习口才的智慧，借鉴他人经验，并运之于生活实践吧！

目录

Contents

第1章 察言观色：摸透对方心思的口才智慧

若要成功说服他人首先须做到知己知彼，在沟通之前明白对方想听什么、爱听什么、需要什么，这需要在说话时学会察言观色，揣摩对方的心理，对他人的想法和观念有一个清楚的了解，让对方心悦诚服地接受你。

猜透对方心思才能说对话 / 2

说话需揣摩对方的心理 / 5

关注听者的表情 / 7

在闲谈中破译对方心理 / 10

注意言谈时的手势 / 13

学会和陌生人交谈 / 14

通过说话方式来了解对方 / 16

透过谈话主题了解人的内心 / 18

口头语最能见个人本性 / 20



第2章 有的放矢：引起对方共鸣的口才智慧

俗话说：“到什么山唱什么歌，见什么人说什么话”。说话不考虑对象，等于射击不瞄准。要想把话说在别人心坎上，就必须因人而异，有的放矢，根据对象性质的不同而采取不同的说话方式，说不同的内容，这样谈话才会更具有针对性，容易引起对方共鸣。如果不因人而异地说话，就有可能是对牛弹琴，沟而不通。

分清对象再说话 / 24

说话要有的放矢 / 27

说话成功需要知己知彼 / 29

不同的人需用不同的方法 / 31

灵活掌握批评的方法 / 32

上下级交流的要诀 / 34

与异性交往的沟通秘招 / 36

与贵人交谈的技巧 / 38

与老年人谈话的技巧 / 40

第3章 投其所好：满足对方心理的口才智慧

俗话说：“话不投机半句多，酒逢知己千杯少”。要想让别人对你的话语感兴趣，接受你的意见和观点，影响他人，赢得朋友，最重要的是要投其所好，从他所感兴趣的话题入手，找到他的兴奋点，在心理上满足对方，进行有效的沟通，这样做会让你事半功倍、心情愉快地解决问题、推动工作、增进了解、发展友谊。

投其所好让说话事半功倍 / 44

谈论别人最感兴趣的事物 / 47

用家乡话来做见面礼 / 49

巧妙地寻找话题 / 52

学会选好说话的话题 / 54

谈话时不能只讲自己 / 56

学会推开“寒暄”之门 / 58

从对方得意的事情说起 / 60

找准对方与你的契合点 / 61

在心理上满足对方 / 63

第4章 言辞得体：让人心存好感的口才智慧

有礼走遍天下。要想使自己快速给人留下良好印象，有效进入对方心灵，就必须在与人的交流中做到得体有礼。与人交往，语言在某种程度上其实是一种礼仪，它代表了你的修养和水平，代表了你是否把别人放在心上。因此，为了有效获取别人好感，在交往过程中，我们须做到一开口就得体有礼。

说话时的第一印象很重要 / 66

别板着面孔说话 / 68

正确进行自我介绍 / 70

得体称呼能缩短心灵距离 / 71

学一点寒暄的语言技巧 / 73

说话要恰当得体 / 75

善于用环境来衬托说话 / 77

把握说话的最佳时机 / 79

选准说话的时机 / 81

说话获得好感的几种技巧 / 83

学会表达你的谢意 / 86

求人办事时开口要客气 / 88



掌握轻松交谈的原则 / 89

注意电话交谈的礼仪 / 92

第5章 真心诚意：打开他人心门的口才智慧

精诚所至，金石为开。说话的态度一定要认真诚恳。只有当听者感受到你的诚意时，他才会信任你打开心门，接收你要表达的内容，彼此之间才能实现沟通和共鸣，达到预期的效果。如果说话少了诚意，那就失去了吸引力，如同一束没有生命力的绢花，很美丽但不鲜活动人，缺少魅力。因此，生活中的我们要学会把我们的真诚注入与人交谈的过程之中，把自己的心意传递给对方。

真诚语言更让人认同 / 96

越真诚越容易打动人心 / 98

话语中肯，言之有物 / 100

敢于承认自己的错误 / 101

能够和他人坦诚相待 / 103

朋友交往真话最动人 / 104

对不起朋友时要真诚道歉 / 106

善于表达你的真诚 / 108

面对客户要真诚 / 109

第6章 幽默风趣：让人心情愉悦的口才智慧

幽默是沟通人们心灵的桥梁。说话幽默风趣能引发喜悦，带来轻松，让人快乐，消除心理压力，打破尴尬局面，化解矛盾，融消冲突，获得精神上的快感，幽默以一种愉快的方式让人在不知不觉中接受你的观点，让你更具影响力和凝聚力。

幽默是人际交往中的磁石 / 112

幽默使自我推销更有效 / 114
幽默让观点更易得到认同 / 116
幽默使人更具影响力 / 118
自嘲是社交中的灵丹妙药 / 120
学会临场发挥幽默 / 122
巧用幽默来表达看法 / 124
适当使用幽默来增强感情 / 126
幽默要适度和得体 / 128

第7章 以情动人：让人内心感动的口才智慧

“感人心者，莫先乎情”。人是一个情感的动物，充满感情，融入真情的语言最能打动人心。巧妙地运用充满真情的话语，可以促使说者与听者产生情感上的共鸣，可以促进交流双方的关系融洽，从而形成良好的沟通氛围；充满情感的话语可以使人赢得广泛的人脉关系，为人生的成功创造有利的条件。所以我们在与他人讲话时，一定要加热语言的温度，注入情感的因素。

感人心者，莫先乎情 / 132
以真情打动人心 / 134
学会倾注自身的情感 / 136
加热一下语言的温度 / 138
充满真情的语言能感化人心 / 141
学会讲点人情话 / 143
有效激发他人同情心 / 145
善用合乎人情的技巧 / 147
表达感情要掌握分寸 / 150



第8章 以理服人：让人心悦诚服的口才智慧

古人云：言必契理。言论要让人心悦诚服，必须抓住一个“理”字，明之以实，晓之以理，才能让人接受你的意见和观点。要想使自己成为一个说服高手，必须在以理服人上痛下功夫，学会摆实事、讲道理的说话艺术，培养自己“一言定乾坤”的高超言语能力。

用事实来说话 / 152

让对方思路回到正确的方向 / 154

从对方的利益出发 / 156

说服人的关键在于理由 / 157

正确的说服策略 / 159

晓之以理，动之以情 / 161

说服持不同意见者的策略 / 163

反驳诡辩的说话策略 / 165

第9章 主动赞美：让别人听了你的话如沐春风的口才智慧

希望被人赞美是人的天性。人们大都希望别人欣赏、赞美自己，希望自身的价值得到社会的肯定，因此，当我们与他人打交道的时候适当地赞美对方，使对方感受到尊重和自信，让他如沐春风，就可以增进沟通双方的感情，在不知不觉中获得别人的好感，赢得别人的认同和支持。

主动说别人一声“好” / 170

成功离不开赞美他人 / 172

赞美要做到因人而异 / 174

赞美离不开明察秋毫 / 176

在行的赞美更能打动人 / 178

一点新意让赞美更出色 / 180

赞美要出自内心 / 182

赞美要有远见卓识 / 184

赞美要注意的问题 / 185

第 10 章 委婉动听：把话说到别人心窝里去的口才智慧

直话容易出口伤人，委婉让人容易接受。在讲话时不直陈本意，而是用委婉含蓄之词加以烘托或暗示，使对方舒服地听到耳里去，顺利地流到心里去，更容易产生良好的效果，达到真正说话的目的。因此，为了把话说到别人心窝里，我们说话尽量要委婉动听，直话弯话，硬话软说，尽量做到曲折含蓄。

委婉让你更具亲和力 / 190

让自己的语言委婉诚恳 / 192

千万别耍直脾气 / 194

直话要转个弯来说 / 196

要直爽但不能要直言 / 199

不着痕迹地暗示对方 / 201

学会巧妙委婉的拒绝 / 202

间接地指出别人的错失 / 204

妙用“曲径通幽”的策略 / 206

批评要注意场合 / 209

给予不幸者以安慰的技巧 / 210

在聚会上活跃气氛的高招 / 212

酒桌上的言语技巧 / 214

送礼时要选择恰当的语言 / 216



第 11 章 尊重为先：互相尊重的口才智慧

俗话说：你敬人一尺，人敬你一丈。每一个人都有自尊，每一个人都有被尊重的需要，因此，与人进行沟通交流，必须把别人放在心上，处处以尊重为先，把别人的自尊放在第一位，做到善解人意，保全和维护别人的面子，这样你就能够获取别人的认同，你的意见也会被别人所接受，你的人生之路就会越走越广。

从心里对人敬重 / 220

良言一句三冬暖 / 223

要善于理解他人 / 224

善于表达自己的虚心 / 226

充分考虑对方的立场 / 227

保护好别人的面子 / 228

给他人一个台阶下 / 230

把别人自尊放在第一位 / 232

批评他人时要点到为止 / 235

永远别说“你错了” / 239

第 12 章 用心倾听：让别人有充分表达机会的口才智慧

沟通首先是倾听的艺术。生活中每个人都有表达自己的欲望和渴望别人理解的需求，在你与别人沟通时，如果用心去倾听别人的讲话，让别人有充分表达的机会，自然就更容易获得别人的好感，赢得别人的认同。

做一个善于倾听的人 / 242

要给别人说话的机会 / 243

沟通首先是倾听的艺术 / 244

掌握积极倾听的方法 / 246

倾听时须加入身体语言 /	248
不善倾听的若干表现 /	250
倾听需要用心去听 /	252
适时适度地提出问题 /	256
在倾听中适时地运用沉默 /	258