

RangNide
KouCaiGengJingCai

晨辉◎编著



现代口才与礼仪宝典

让你的口才 更精彩

现代社会重社交，社交需要好口才。

社会交往，能言善道朋友多；人际沟通，口才精妙得人心。

知识使人变得文雅，口才使人变得机智。

而社会交际则使人变得完善。

如果你想让自己高雅、机智和完善，那就先从交际口才学起吧。

中国物资出版社

Rang Nide
Kou Cai Geng Jing Cai

晨辉◎编著



现代口才与礼仪宝典

让你的口才 更精彩

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

让你的口才更精彩 / 晨辉编著. - 北京: 中国物资出版社, 2006.3
(现代口才与礼仪宝典)

ISBN 7-5047-2299-5

I. 让… II. 晨… III. 人间交往 - 口才学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 002880 号

责任编辑 王秋萍

责任印制 方鹏远

责任校对 王 莉

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

利森达印务有限公司印刷

开本: 640 × 960mm 1/16 印张: 24 字数: 287 千字

2006 年 3 月第 1 版 2006 年 3 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-5047-2299-5/K · 0013

定价: 59.60 元 (全二册)

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

一个人的成功15%取决于技术和知识，85%取决于社交能力，而社交能力中的85%又取决于语言能力。

——〔美〕戴尔·卡耐基

口才不是与生俱来的，更不会从天而降。就像剑术需要实战，骑术需要竞赛一样，口才是在社交中锻炼而成的。

——〔法〕大仲马

知识使人变得文雅，口才使人变得机智，而社会交际则使人变得完善。如果你想让自己高雅，机智和完善，那就先从交际口才学起吧。

——〔英〕让·格拉斯

社交的秘诀，并不在于谰言真实，而是在讲真话的同时也不激怒对方。当你用真诚的话语与他人交谈，一定能打动对方，赢得社交成功。

——〔日〕荻原塑太郎

前言

现代社会重社交，社交需要好口才。

21 世纪的人类社会，被称之为“地球村”。当代的人类，已打破地域疆界、国度限制和种族差异，人员往来日益增多，人际交往更加频繁。怎样才能使我们在现代社交活动中，充分交流，有效沟通，加深感情，增进了解，达到交往的目的，关键要有好口才。

古人早就有“一言可以兴邦，一言可以误国”，“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”的说法，美国成功学大师卡耐基更是明确提出：一个人的成功与否，在很大程度上取决于优秀的口语表达能力。可见，口才不仅是社交的必需，也是个人生活，乃至社会生活不可缺少的工具。

事实正是如此，与人交流，没有良好的口才，不会正确地表达意思，很多时候会词不达意，甚至引起误会，适得其反。譬如求人办事，有的人磨破嘴皮子，却是白费唇舌；有的人寥寥数语，便收水到渠成之功。再比如日常生活，有人一言不慎，可能便有大难临头之险；而有的人一语中的，却能化干戈为玉帛……如此等等，都说明了口才在社交生活中的重要性。

口才不但重要，而且有时还能左右乃至扭转整个人类的历史。譬如春秋战国时期，苏秦仅凭一张嘴巴，竟能说服齐、楚、燕、韩、赵、魏六国共同对抗强秦；而张仪则凭一条舌头，巧舌如簧，以合纵之说助秦国横扫六国，一统天下。又如三国危局，天下昏昏，诸葛亮羽扇纶巾，扁舟渡江，舌战群儒，终使孙刘联军大败曹操于赤壁。再如二战时期，战乱纷纷，希特勒、墨索里尼之流妖言惑众，颠倒黑白，





蛊惑人心，竟把全人类推向一场巨大的灾难之中。由此，我们不难体会到语言的魔力与口才的贡献了！

口才既然如此重要，那么，有关提高语言表达能力的方法和技巧我们便不可以不知，不可以不学。

其实，只要是生理上没有缺陷，人人都会说话，但要把话说得有意思、有哲理、有感情、有效果却不那么简单，而要做到口吐莲花，能言善辩，巧舌如簧，打动人心就更加不容易了。何况，人生在世，谁都不是天生的演说家，每个人都免不了有说话的时候，所以我们才需要在生活中不断地学习，不断地训练，不断地充实自己。本书正是基于这种认识而编就的。全书既阐释了社交口才的功能作用与基本要领，又着重介绍了在不同的社交场合中得体地施展口才的各种实用方法和技巧。

本书力求文字简捷易懂，语言风趣，知识全面，融知识性、趣味性与实用性于一体。领略个中真味，对您 in 社交生活中如何一展口才肯定大有裨益。

生活是在交流中度过的，人生是在社会中成长的。希望生活幸福，就应当掌握社交口才；追求人生成功，就必须拥有社交口才。好口才，让你在社交中拥有好人缘，助你在事业中蟾宫折桂。

限于时间与能力，还望广大读者对本书中的缺陷予以指正，不吝赐教。

作者

2005年12月

目 录

上 篇

好口才：开启成功的金钥匙

一、社交需要口才，口才帮你赢得人脉 /2

1. 语言的力量能够征服人心 /2
2. 会说话在交际中作用无穷 /5
3. 口才反映着一个人的综合能力 /8
4. 事业成功离不开良好的口才 /10
5. 大凡杰出人士都拥有良好的口才 /14
6. 好口才并非天生，而是源自后天训练 /18

二、思路清晰：好口才的基本功 /21

1. 抓住重点，说话有的放矢 /21
2. 有条不紊，话语条理清晰 /23
3. 言简意赅，语言简洁明了 /24
4. 精心遣词，注意用字的魔力 /26
5. 看人说话，分清对象采用不同风格 /28
6. 区别场合，“到什么山上唱什么歌” /32
7. 以退为进，迂回出击棋高一招 /34

8. 巧妙拒绝，曲径通幽巧解难题 / 36

9. 预埋伏笔，适当的时候再拒绝 / 39

三、以真情感人，话语注入情感 / 44

1. 富有激情，以真情打动人心 / 44

2. 情之所至，金石也能为之所开 / 48

3. 人情入理，尊重坦诚地以情说服 / 51

4. 一语双关，含蓄中透出风趣生动 / 53

5. 驾驭语气，使自己的语言千姿百态 / 56

6. 妙用语调，抑扬顿挫地感染听者 / 59

四、不吝赞美，妙语沟通他人心 / 64

1. 学会赞美是一种有效的感情投资 / 64

2. 巧于称赞是人际交往中的至高技巧 / 66

3. 不惜佳言给予他人以良好赞美 / 67

4. 赞美他人的五种基本方法 / 69

5. 善于把握赞美他人的“度” / 72

6. 避开赞美语言中的暗礁 / 74

7. 发掘对方的闪光点予以真诚赞美 / 75

五、富于幽默，机智更显成熟 / 77

1. 幽默能使你成为颇受欢迎的人 / 77

2. 让幽默渗透到自己的谈话中 / 79

3. 巧用幽默，回敬“揭短” / 82

4. 用幽默的语言为自己解围 /84

5. 幽默要适度，并且要得体 /85

六、善于自嘲，潇洒之中见修养 /91

1. 自嘲在社交中有独特的功效 /91

2. 嘲笑自己，目的是“征服”他人 /93

3. 善于自嘲，营造和谐的交谈气氛 /95

七、妙用技巧，口吐莲花引人入胜 /97

1. 口吐莲花，说话妙语连珠 /97

2. 委婉暗示，讲究曲径通幽的艺术 /99

3. 随机而动，灵活应变未曾预料的问题 /101

4. 善于置问，机智地运用设问的技巧 /106

5. 借题发挥，巧妙地反击对手 /112

6. 巧避与他人冲突，得饶人处且饶人 /119

7. 当话语陷入困境时，走为上策 /124

八、掌握分寸，张弛有度防“口祸” /132

1. 讲究说话技巧，避免口不择言 /132

2. 恭维他人有度，言之需要有物 /134

3. 既不过分谦虚，也不自我夸耀 /136

4. 说话不要触人生理和心理忌讳 /137

5. 开玩笑要讲究分寸把握“度” /138

6. 勿揭他人短，以免无事生非 /140

中 篇

金口才：把话说得滴水不漏

一、拜访中的语言交流 /144

1. 拜访他人，注重礼节巧开口 /144
2. 访晤交谈，加深彼此情谊 /147
3. 拜访中的吉语祝贺与慰问 /152
4. 拜访中的诚挚称赞与感谢 /156
5. 电话拜访，铺就“见面”路 /159
6. 商务拜访，要让客户多说话 /163
7. 探访病人，言语一定要得当 /168

二、电话交谈中的说话技巧 /177

1. 让电波传递美好的形象与声音 /171
2. 给他人打电话的七大要诀 /173
3. 接听电话的五项技巧 /175
4. 电话交谈也要十分注重礼仪 /177
5. 如果打错了电话怎么办 /179
6. 巧用电话“拒绝”他人 /180

三、宴席上的即兴话语 /182

1. 迎来送往，语言宜周详 /182
2. 旧曲新翻，巧致祝酒辞 /185

3. 借助美酒，良言促进感情 /187
4. 宴席谢酒，巧妙推辞他人劝酒 /189
5. 结婚喜宴祝辞要热烈、温馨 /190
6. 以“不饿”为由巧拒食 /194
7. 无法出席时应当婉言谢绝 /195

四、求人办事时的语言攻心 /197

1. 说服力是求人办事的利器 /197
2. 善套近乎，沟通双方的情感 /200
3. 随机应变，巧转谈话的话题 /201
4. 善于突破他人的心理防线 /206
5. 掌握没话找话说的本领 /207
6. 巧妙打破谈话中的冷场 /209
7. 软磨硬泡，友好地赖着对方 /211

五、会议演说中的语言艺术 /213

1. 会议即席讲话，语惊四座 /213
2. 会议讲话也应言简意赅，通俗易懂 /219
3. 会议演说的四大特征 /221
4. 掌握“说”功，扣人心弦 /223
5. 演说要富有激情，以情感人 /226
6. 会议演说“演”的艺术 /226



六、与人辩论中的机智口才 /229

1. 立论坚实，有理有据有逻辑 /229
2. 先发制人，掌握辩论中的主动权 /233
3. 灵活应变，避开对手的进攻锋芒 /235
4. 巧施策略，反驳对手的诡辩 /241
5. 慧眼明察，掌握悖论破解法 /245
6. 借题发挥，摆脱对方的故意刁难 /247
7. 另辟蹊径，突破辩论中的僵局 /250
8. 抓住对方的要害与弱点，穷追猛打 /252

七、商务谈判中的精辟话语 /256

1. 谈判口才：一语能值千“金” /256
2. 精辟得当，谈判中的叙述技巧 /260
3. 审慎明确：谈判中的提问技巧 /262
4. 因人适宜，谈判中的答话技巧 /263
5. 左右逢源，谈判中的说服技巧 /265
6. 巧用沉默，此时无声胜有声 /268
7. 互利互惠，谈判中的双赢策略 /270
8. 灵话说“不”，谈判中的拒绝技巧 /272



下 篇

妙口才：让你的语言精彩纷呈

一、朋友交往中的情感沟通 / 278

1. 用真诚之心换来真诚朋友 / 278
2. 不讲假话，假话害己又害人 / 279
3. 说说笑笑，谈笑风生话友谊 / 281
4. 不时寒暄，增加彼此情义 / 284
5. 面对朋友，客气话不要“过剩” / 286
6. 消除误会，及时地表明心迹 / 287
7. 真诚安慰遇到不幸的朋友 / 289
8. 通过朋友不断结识新朋友 / 290
9. 对不起朋友时，真诚地道歉 / 292

二、亲朋聚会时的温馨话语 / 295

1. 让亲情话语在彼此间流动 / 295
2. 合“礼”介绍自己的爱人 / 297
3. 忍不住插话时要注意分寸 / 298
4. 避免会造成不愉快的话题 / 300

三、与同事在工作中的语言沟通 / 304

1. 新员工初来乍到的说话要则 / 304
2. 与同事闲谈时也要注意说话分寸 / 308



3. 善于用巧语化解同事间的误会 / 309
4. 以宽容之心对待他人之过 / 312
5. 同事与你抢功时的语言对策 / 313
6. 遭遇同事冷言冷语时的策略 / 314

四、异性交往中的甜美交流 / 316

1. 异性交流，重在话语投机 / 316
2. 缩短距离，话到极致自来熟 / 319
3. 彼此保持适度的神秘感 / 322
4. 适当运用对异性的赞美之言 / 324
5. 男性对女性妙用“花言巧语” / 326
6. 女性赞美男性时话语要含蓄 / 327
7. 婉言相拒不愿接受的异性之爱 / 330

五、与恋人相处时的情言爱语 / 333

1. 把心头的爱慕之情说出来 / 333
2. 大胆地对恋人说出“我爱你” / 337
3. 用幽默的语言催化爱情 / 338
4. 沐浴爱河时应多多放“蜜” / 341
5. 用喁喁私语悄悄地说话 / 343
6. 手握话筒时应当语意浓浓 / 344
7. 该道歉就道歉，该原谅就原谅 / 346
8. 男人巧妙回答女人的魔鬼问题 / 348
9. 对恋人的意见不可言听计从 / 351

六、把陌生人变为朋友的语言功夫 /353

1. 沟通由相互介绍开始 /353
2. 言谈间由陌生转向熟悉 /357
3. 巧找话题，缩短彼此距离 /358
4. 与陌生人轻松交谈的技巧 /361
5. 把说话的机会留给对方 /364
6. 余韵无穷，展示交谈魅力 /366



上篇 好口才：开启成功的金钥匙

口才不是与生俱来的，更不会从天而降。就像剑术需要实战，骑术需要竞赛一样，口才是在社交中锻炼而成的。

——〔法〕大仲马

社交的秘诀，并不在于讳言真实，而是在讲真话的同时也不触怒对方。语言的功效，并不在于能言善辩，而是在于说话入情入理，打动人心。

——〔英〕道格拉斯·凯奇

人生中的成与败，很多不是别人造成的，而是自身能力的先天不足。一个人，若没有出色的语言能力，就很难争取民心，参与政治，角逐统治国家的权力。

——〔美〕富兰克林·罗斯福