

·做一个会说话、能办事、善交往的人·

Having the gift of gab

Collected Edition

Of Daily Eloquence Skills

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。练口才不仅要刻苦，还要掌握一定的方法和原则。科学的方法和实用的原则，可以使你事半功倍，迅速练就说话会道的能力。



说话有“术”，“能说会道”也是一种本领。古有“一语千金”之说，也有“妙语退敌兵”之事。在生活中，有的人缺少“嘴”上的功夫，说话乏“术”，因此，言谈表达往往“话不投机”，以致很难把事情办好，有时甚至还会将好事办砸；而有的人则深谙说话之“术”，能得体地运用语言准确地传递信息、表情达意，有的人甚至能点“语”成金，使所言收到奇佳的表达效果。

能说会道

·日常口才技巧全书·

钱鸿 编著



学会说话，是生活的艺术，

也是追求进步、实现理想、达到目的的途径。

学会见什么人说什么话，在什么场合说什么话。说话到位，把握分寸；左右逢源，无往不利。

在日常生活中，想把话说得明白、说得到位、说得得体、说得出色，就必须学习和掌握一些基本的技巧。

世界知识出版社

·做一个会说话、能办事、善交往的人·

Having the gift of



Collected Edition

Of Daily Eloquence Skills

H019-49

41

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。练口才不仅要刻苦，还要掌握一定的方法和原则。科学的方法和实用的原则，可以使你事半功倍，迅速练就能说会道的能力。



说话也是一种本领。古有“一语千金”之说，也有“妙语退敌兵”之事。在生活中，有的人缺少“嘴”上的功夫，说话乏“术”，因此，言谈表达往往“话不投机”，以致很难把事情办好，有时甚至还会将好事办砸；而有的人则深谙说话之“术”，能得体地运用语言准确地传递信息、表情达意，有的人甚至能点“语”成金，使所言收到奇佳的表达效果。

能说会道

·日常口才技巧全书·

钱鸿 编著



学会说话，是生活的艺术，

也是追求进步、实现理想、达到目的的途径。

学会见什么人说什么话，在什么场合说什么话。说话到什么地步，左右逢源，左右逢源，左右逢源。

在日常生活中，想把话说得明白、说得到位、说得得体、说得出色，就必须学习和掌握一些基本的技巧。

世界知识出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

能说会道: 日常口才技巧全书/钱鸿编著. —北京:

世界知识出版社, 2006.4

ISBN 7-5012-2825-6

I. 能… II. 钱… III. 口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 031960 号

能说会道: 日常口才技巧全书

Neng shuo Hui dao: Ri chang Kou cai Ji qiao Quan shu

◎编 著——钱 鸿

◎装帧设计——创品牌工作室

◎责任编辑——梁小玲

◎责任出版——林 琦 赵 玥

◎出版发行——世界知识出版社

北京市东城区干面胡同 51 号 (010) 65265950

邮编: 100010

◎经 销——新华书店

◎印 刷——九洲财鑫印刷有限公司

◎开本印张——787×1092 毫米 1/16 20 印张 289 千字

◎版 次——2006 年 5 月第一版第一次印刷

◎定 价——39.00 元

◎盗版举报电话——(010) 65265950

对提供盗版线索并协助调查的人, 我社将给予奖励。

版权所有 翻印必究

HAVING THE GIFT OF GAB

前言

在斯威夫特博士家附近住着一位富有的老妇人，她时常打发仆人给他送礼物。斯威夫特博士接受她的礼物，但从不给小厮任何酬谢。

小厮很不高兴。

一天，斯威夫特博士正忙着写东西，小厮冲进了他的房间，把书一扒拉，将一个包裹扔在书桌上，说道：“我的女主人送给你两只兔子。”

斯威夫特转过身来说：“孩子，包裹可不是这种送法呀。现在，你坐在我的位子上，看看我是怎么送的，并要记取这个教训。”

小厮坐了下来，斯威夫特走出去，敲了敲门，等待回音。小厮说：“进来。”

博士进了门，走到桌旁说道：“先生，我的女主人向您致以亲切地问候，并希望您收下这两只兔子，这是她儿子今天早上在地里打的。”

小厮回答说：“谢谢你，我的孩子。向你的女主人和她的儿子致谢，谢谢他们的关心。这两个先令是送给你本人的。”

博士笑了笑，从那以后，斯威夫特从没忘记送小费给小厮。

故事里的仆人不仅聪明，而且能说会道，所以，在谈笑间就轻松地达到了自己的目的。

说话有“术”，“能说会道”也是一种本领。古有“一语千金”之说，也有“妙语退敌兵”之事。在生活中，有的人缺少“嘴”上的功夫，说话乏“术”，因此，言谈表达往往“话不投机”，以致很难把事情办好，有时甚至还会将好事办砸；而有的人则深谙说话之“术”，能得体地运用语言准确地传递信息、表情达意，有的人甚至能点“语”成金，使所言收到奇佳的表达效果。





可见，会说、巧说是何等重要。我们应重视“说”的作用，讲究“说”的艺术。在日常生活中，注意语言的学习与积累，针对不同的场合和对象，选用最得体、最恰当的语言来表情达意，力争获得最佳的表达效果。

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

美国前总统林肯为了练口才，徒步30英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势，他一边倾听，一边模仿。他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后也学他们的样子。他曾对着树、树桩、成行的玉米练习口才。

在日常生活中，想把话说得明白、说得到位、说得得体、说得出色，就必须学习和掌握一些基本的技巧。

《能说会道——日常口才技巧全书》一书，通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，讲述了与不同的人交往中如何巧妙说话和在不同的情景怎样得体表达的实用方法。

一旦你掌握了书中的原则，就能够迅速改善自己的处世能力，提升自我形象，增加在生活中办事成功的比率，不断迈向成功的境界。



目录 CONTENTS

一、与恋人相处的口才技巧..... (1)

- 第一次与可能的异性情侣交谈要自然..... (2)
- 从细微之处赢得自己喜欢的女性的心..... (3)
- 巧妙地向所爱的人表达自己的情感..... (4)
- 用委婉、含蓄的语言获得对方的尊敬和好感..... (8)
- 轻轻地说一句“我爱你”..... (10)
- 与女友发生冲突时要采取积极有效的对策..... (11)
- 拒绝别人求爱的技巧..... (12)

二、与爱人相处的口才技巧..... (15)

- 把握住说话的时机..... (16)
- 得体地与爱人进行感情交流..... (17)
- 爱、赞美和耐心是幸福之源..... (18)
- 不要只是各持己见地进行争执..... (19)
- 积极消除自己对爱人的不满情绪..... (21)
- 夫妻之间吵架应把握的几条准则..... (23)
- 积极避免和化解夫妻间的矛盾..... (24)



三、与陌生人相处的口才技巧 (27)

- 用得体的语言奠定成功人际关系的基础 (28)
- 和陌生人搭讪的技巧 (29)
- 三个最有用的谈话开端 (32)
- 把握好与陌生人说话的分寸 (33)
- 与陌生人进行最好的谈话 (36)
- 通过适当地贬低自己来捧高对方 (38)
- 用“错答”技巧拒绝陌生人 (39)
- 向陌生人道歉的策略 (40)

四、和朋友相处的口才技巧 (43)

- 获得朋友好感的秘诀 (44)
- 增进和朋友聊天的技巧 (46)
- 在朋友面前恰到好处地运用幽默 (47)
- 得体地安慰朋友的技巧 (49)
- 巧拒朋友，避免麻烦 (50)
- 得体地拒绝好友借钱的要求 (53)
- 把逐客令说得美妙动听 (54)
- 在朋友家做客时的言谈举止 (55)
- 对好朋友也要客气有礼 (56)

五、面试和求职时的口才技巧 (59)

- 面试时要讲究交谈技巧 (60)
- 用问问题的方式显示你对公司的关心与兴趣 (61)
- 表达自己的真实意愿 (61)
- 以适当的方式展示自己的特长 (62)
- 妥善回答面试中的敏感话题 (63)
- 把握好探问薪酬的分寸 (65)
- 面试中在言谈方面应回避的错误 (67)



成功地通过电话求职	(69)
-----------------	------

六、和上司相处的口才技巧

(71)

得体地向上司请示汇报工作	(72)
通过和上司谈话密切彼此关系	(73)
积极争取得到上级的提拔	(74)
在上司面前表现老练的魅力	(76)
机灵、嘴巧为上司解脱尴尬	(77)
适当恭维，让上司觉得舒服	(78)
阐明自己的不同见解而不冒犯上司	(79)
巧妙拒绝领导委托的某些事	(81)
得罪了上司如何挽回不利局面	(83)

七、与同事相处的口才技巧

(87)

与同事进行轻松愉快的交谈	(88)
保持同事间的良好关系应注意的言行细节	(90)
职场交谈的礼节	(92)
同事间谈话须掌握的分寸	(94)
不适宜在办公室里说的几种话	(95)
和同事说话时必须要避免的“招人烦”的习惯	(98)
从说话方面表示对同事的理解	(99)
巧言称赞不漂亮的女性	(101)
进行温和的讨论而不是争吵	(103)
和同事进行富有成效的讨论	(104)
采取灵活的策略拒绝同事	(106)
向同事道歉的方法	(108)



八、与下属相处的口才技巧 (111)

- 使下属既尊重你又服从你的命令 (112)
- 领导和下属谈话的艺术 (113)
- 如何吸引下属的注意力 (115)
- 向下级通报坏消息的技巧 (116)
- 得体地拒绝员工的某些要求 (118)
- 采取巧妙的方法训诫下属 (120)
- 利用语言的技巧应对下属的借口 (121)
- 批评下属的原则和技巧 (122)
- 把赞扬当作一件礼物 (124)
- 正确处理下属的抱怨 (126)

九、日常交往和沟通的口才技巧 (129)

- 在社交活动中说话的艺术 (130)
- 根据不同的情况巧妙插话 (133)
- 克服说话时啰唆的毛病 (134)
- 倾听对方讲话也是口才的体现 (136)
- 保持对方的谈兴 (137)
- 抓住机会打断对方的谈话 (138)
- 与异性进行投机的交谈 (139)
- 求人办事要使用适当的语言 (141)
- 最容易打动对方的求人技巧 (142)
- 轻松地向人借到你所需的東西 (146)
- 表达感谢之情有许多讲究 (147)
- 掌握好安慰别人的分寸 (148)
- 使你的安慰取得雪中送炭的效果 (149)
- 宴席上说话要有节制 (151)
- 开玩笑要把握好尺度 (152)
- 尽量避免说话遭人误解 (153)

十 打电话的口才技巧 (155)

- 打电话与面对面谈话有所不同 (156)
- 打电话的注意事项 (157)
- 更圆滑老练地过滤电话 (159)
- 得体地应对不愿报名字的打电话者 (160)
- 应对打麻烦电话的人 (161)
- 避免对方在电话中说起来没完 (162)

十一 说服别人的口才技巧 (165)

- 有效说服别人的四个步骤 (166)
- 说服别人的实用而简便的方法 (168)
- 有效说服别人的十大秘诀 (170)
- 要了解别人的真实想法 (172)
- 先接受对方的想法 (172)
- 先强调其能力，满足其自尊 (173)
- 从对方喜欢的事物着手 (174)
- 顺着对方的思路去说服 (175)
- 以缓和的手段和坚定的目标去说服 (176)
- 使用无言战术来达到目的 (179)
- 恰当地运用比喻 (180)
- 采取“谏中含谏”的说法来劝解 (184)
- 抓住对方的心理，驳倒其借口 (185)
- 针对对方的心理弱点进行说服劝阻 (186)

十二 推销的口才技巧 (187)

- 对顾客表现出热情 (188)
- 讲好开场白，为推销铺平道路 (189)
- 采用形象、生动的讲解用语 (191)
- 吸引顾客注意的几种技巧 (192)



用提问法引起客户的兴趣	(194)
从客户的兴趣或爱好着手	(196)
把顾客赞美得愉悦舒坦	(197)
把握说明自己商品的分寸	(198)
使用有利于与顾客建立真诚关系的语言	(199)
适时巧妙地给顾客提建议	(200)
在推销中有效答复顾客的问题	(201)
让客户充分表达他的意见	(203)
间接反驳, 避免争论	(204)
面对异议, 成功地推销你的主意	(206)
妥善处理顾客提出的异议	(208)
说服抱怨价格太高的顾客	(211)
以积极的态度帮助对方“考虑一下”	(212)
连连说“谢谢”以打消对方的抵抗情绪	(213)
环环紧扣, 逐渐靠近目标	(214)
满足客户的挑剔心理	(215)
运用幽默化解被动局面	(216)
向顾客道歉的技巧	(217)

十三、谈判的口才技巧

重视合作性谈判的细节	(222)
原则性与灵活性兼顾	(223)
通过巧妙发问了解对方的真实意图	(224)
运用模糊的语言为自己争取利益	(225)
努力削弱顾客反对的意见	(227)
从对方的需要出发, 循循善诱	(228)
先削弱对方的立场	(230)
随时准备说“不”以掌握主动权	(231)
适时沉默是一种明智行为	(232)
适当地反弹一下再答应对方的要求	(234)
先让对方投入大量时间再杀价	(235)



先套出对方的底价再杀价	(236)
巧用西班牙米饭原则	(237)
使用挑剔性的语言砍价	(238)
巧妙避开和卖方针锋相对的僵局	(239)
战胜不太友好的谈判客户	(240)

十四、演讲的口才技巧

把成为能言善道者当作目标	(244)
成功地进行演讲	(246)
使你的言谈富有新意，不落窠臼	(249)
使自己的演讲符合听众的口味	(250)
用通俗的比喻来解释清楚	(250)
在演讲中讲好一个故事的要领	(252)
克服怯场心理	(253)
避免和控制演讲中的冷场	(254)
采取不同的措施控制冷场	(255)
在自己不是“主角”的情况下发言宜简短	(256)
针对不同场合做好即席发言	(257)

十五、辩论的口才技巧

辩论和寻常的谈话是不同的	(260)
表达不同意见的秘诀	(261)
偷换概念以达到诡辩的目的	(262)
巧用“二难推理”	(263)
反戈一击，陷对方于被动	(264)
化抽象为具体，化深奥为浅显	(264)
抓住关键问题	(265)
用对比性材料来否定对方的观点	(265)
用对方的论据反驳他	(266)
给对方限定苛刻的条件	(267)



日常生活中反驳别人的技巧	(267)
--------------------	-------

十六、面对窘境和困境的口才技巧

面对险境积极地进行自我辩解	(274)
巧妙应对羞辱你的话	(275)
明智地应答棘手问题	(277)
用机智和口才化解难以回答的问题	(280)
应对“不便回答的问题”的技巧	(281)
啰唆几句，摆脱困境	(283)
故意曲解对方的原意	(284)
会委婉地把“词锋”隐遁	(285)
含糊和模糊胜过“准确”	(287)
巧妙地回答超出能力范围的问题	(289)
针锋相对地对付有意的刁难	(290)

十七、辩解和道歉的口才技巧

言语出现失误时要积极弥补	(294)
受冤时可以为自已积极辩解	(296)
引出显然荒谬的结论	(298)
巧妙转移话题	(299)
为自己的失败辩解	(300)
别忘了站在对方的立场上讲话	(302)
给自己的错误“拔高”	(302)
必要时可采取一些诡辩的策略	(303)
向别人道歉，以争取对方的谅解	(304)

having the gift of gab
能说会道
——日常口才技巧全书



与恋人相处的口才技巧



Collected Edition Of Daily Eloquence Skills

 第一次与可能的异性情侣交谈要自然

言辞威力无穷。离开了交谈，求爱就不会获得成功。一对情侣在进入热恋之前，需要互相表白，这是求爱必经的阶段。即使你在向一个和你语言不同的外国女人求爱，你们仍然需要彼此交谈。因为求爱的音调在北京话里也像巴黎的法语那样甜蜜。在求爱过程中，如何表达言辞比言辞本身的含义更为重要。

事实上，我们在求爱时说的许多话一般来讲都没有多少含义。“你好！”“你好吗？”“今天天气很好，是不是？”“怎么回事？”等都是些应酬话。在求爱中，言辞可能毫无意义，即任何内容都无关紧要。但是千万不要以为求爱时所讲的话都不值得一提。男女一开口就会揭示他们自身的许多秘密。才智、教育、社会地位、爱好或厌恶，都会一股脑儿地流露出来。

因为一开口就会暴露，求爱中的交谈确实十分艰难。你会觉得，当你与吸引自己的人说话时，就像经历一场严厉的审讯。事实上，交谈是一个非常严峻的考验，许多男女都因为话不投机而没能结成伉俪，有的则历经数载，终以相互抱怨或僵硬的对白而告结束。

第一次与可能的异性情侣交谈是十分痛苦的。当女人意识到她是在与一个将来的亲密情人和终身伴侣交谈时，她总是存在着一定程度的紧张、矛盾心理：既想熟悉，又想避开。一方面她希望同你接近，另一方面她又害怕同你太接近，她需要在二者之间取得平衡。例如，当一名女子对一名男子说话时，她的眼神总有些紧张，她心里嘀咕着：“我朝他看的时间是不是太长？”——那样他也许会觉得她太风骚轻佻。或者“我向他望的时间是否还不够？”——那样他也许会觉得她太孤傲冷淡。总之，一方面她在说话，另一方面她也在权衡两性的差异会有哪些影响。

许多人认为，只要开口，就得意味深长，不然就闭口不言。远在17世纪，哲学家约翰·威瑟斯庞就告诫人们：“无话不要找话。”应该说，这是一个好主意，但在求爱时却行不通。“空洞的”讨欢心的交谈是求爱的宝贵武器。在诸如核科学家开会时，无话不要找话说，但一般的聚会时却不行。在聚会时，语言接触比聪明才智更为重要。

你可能认为，女性与你交谈之前需要听到比“我喜欢您这件连衣裙”和“你的头发看起来美极了”更高雅的评论，但是事实并非如此。这些揭示个人

兴趣的评语比诸如“您对中东和平进程有何看法”的“高雅”言论更为奏效。

在求爱中最难的一件事就是开场白。但只要你不炫耀才华或故弄玄虚，事情就容易多了，开场白是进行接触的第一步。“嗨！”“这种酒味道怎样？”“这次聚会真开心！”——这些话就足以表达你的兴趣，打破陌生人的防护罩。人与人之间就是这样表现最初的爱慕之情。

下面是一位男子求爱时的开场白：

“嗨（微笑）！我想与您聊一聊，看看我们是否有共同之处（走近，站在前面）。您看上去像一个十分有趣的人（露齿而笑）……我们是不是聊上——（看看手表）五分钟，假若聊完后您想要我离开，我就走（眉毛倒竖，就像一头凶猛的野兽）。”

显然，这位男子的开场白比较成功。

从细微之处赢得自己喜欢的女性的心

女性有不同于男性的欲求，女性更有区别于男性的弱点。在交往中，一个想征服女性的男性，必须懂得这几点：女孩子正眼巴巴地等着你去追求，女孩对你的害羞非常着急，女孩喜欢人家奉承她，女孩喜欢你温柔地体贴她，女孩喜欢幽默风趣的男孩，女孩欣赏见闻广博有胆有识的男孩，女孩不喜欢急不可耐的男孩。

记住了这几点，如果你想赢得一个女孩的芳心，有这样几件事值得一做：

（1）鼓起勇气，走向你想亲近的女孩

有一个女孩对我说：“凡是女孩子，对男孩的追求都会感到高兴。”还有一个女孩说：“那些畏畏缩缩的男孩真让人生气！男孩应主动为自己创造机会，我可不会先开口，除非我已经非常爱他。男孩子应首先表明心意。一个男孩若没有勇气追求女孩，就太没出息了。我们耐心等待，期望着男孩子的大胆追求，可他们竟然令人失望，真是急死人了。”

给自己打打气吧！也许你欲接近的女孩正期待着。即便失败，难堪是一时的；倘若成功，快乐却是长久的。鼓起勇气，就等于成功了一半。

（2）赞美对方

女性都喜欢接受人家给予的适度赞美。无论对于容貌、行为、服装、发型，甚至指甲尖，都希望得到赞美。对女性“你好美”这样的话，一次也不

一、与恋人相处的口才技巧



用，是很难赢得女性的芳心的。因为女性，甚至非常高傲的女性，都常为某种“复杂的弱点”烦恼着，如怀疑自己的魅力，怀疑自己的优点，当一个人的优点，被一个异性所证实时，怎能不感到愉悦？有些羞怯或忧郁的女性，由于受到赞美的温暖，就像花朵受到阳光的照耀，突然明艳起来。

赞美要讲究技巧，首先要摸准她确实值得赞美的东西。其次是变换赞辞。比如你每天看到的都是一对眼睛，如果你总是千篇一律地重复“你的眼睛好美哦”，就会使她觉得你的例行公事索然无味。你不妨换一句话：“我一直认为你的眼睛很美，但今天我明白了它所以迷人的原因。”这样，保管她百听不厌。

(3) 关心对方的兴趣，适当帮助对方

女人不希望男人的兴趣和她完全一样，但她希望你能把她的兴趣放在心上，每个女人都是如此。如果你买了一件衣服送给她，对她说：“你不是最喜欢这种款式和这种颜色的上衣吗？我今天买到了。”女人就会感到有一股暖流流过心田。她准会想：“我随便说过的一句话，他还记得这么清楚，真难为他了。”如果你有一个晚上邀她一起去看她乐意看的时装表演，她会在心里琢磨：“他本来是不喜欢的，现在竟能主动陪着我，这种人善解人意，以后一起生活，一定没麻烦。”

(4) 注意说话的神态，记住什么话不能说

男性在说话时吸引女性的，首先是他说话时的神态，而不是所谈的内容。轻松自然，风趣幽默，表情丰富，定能给女性留下美好的印象。

在女性面前，不要谈论另一个女性的优点。女性对女性，敌对性很强。殊不知，两个迎面而来的情侣，女性的视线总是首先投向女性！这是一种无意识的对抗。如果你当着她的面赞美另一个她，她准会气得七窍生烟！

另外，要想取得好效果，你还要掌握好交往的节奏。开始阶段要若即若离，见好就收。

当然，要想赢得女性的心，最主要的还是要显示你的才干、你的智慧和你在事业上的能耐。请记住：男人是通过征服世界而征服女人的。

巧妙地 toward 所爱的人表达自己的情感

得体地向所爱的人表达自己的情感是成功恋爱的关键，下面的几点技巧值得借鉴：

