

通过科学的学习锻炼 你也会成为口才大师

☆☆☆



Z E N Y A N G

怎样

宏森/编著

成为说话高手

C H E N G W E I S H U O H U A G A O S H O U

中国民族摄影艺术出版社

通过科学的学习锻炼 你也会成为口才大师

☆☆☆



Z E N Y A N G

怎样

宏森/编著

成为说话高手

C H E N G W E I S H U O H U A G A O S H O U

中国民族摄影艺术出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟我学口才/宏森编著.-北京:中国民族摄影艺术出版社,2005.3

ISBN 7-80069-657-X

I.跟… II.宏… III.口才学 IV.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 012330 号

跟我学口才

怎样成为说话高手

宏森 编著

中国民族摄影艺术出版社出版发行

(北京市东城区和平里北街 14 号 邮编:100013)

全国新华书店经销

北京市洛平印刷厂印刷

880×1230 毫米 1/64 印张:4.75 字数:130 千字

2005 年 4 月第 1 版 2005 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 7-80069-657-X/Z·63

(全八册)定价:80.00 元

前言

每个人都会说话，但说话的效果却千差万别。为什么会这样呢？原因在于说话的方法、说话的能力、说话的内容有所差异，也就是我们所说的口才水平有高低。

一个人如果善于言辞、口才好，就可能使自己的工作和生活乐趣横生，不仅使自己快乐，也使他人快乐。具有超一流的口才，是一个人能否取得成功的关键因素之一。在商界、政界以及生活的各个方面，如果拥有迅速说服他人的好口才，会赢得上司的赏识，同事的尊敬，下属的爱戴，还有客户的信赖。

通常情况下，我们当中的许多人，都不能称得上是会说话、口才佳的人，但同时也不能归为对说话一窍不通的人之列。逢人就像哑巴一样不会说话的人，毕竟是极少数，



大多数人都多多少少懂得一些说话的技巧与方法,只不过缺少用科学系统的训练方法去进一步提高自己的口才水平而已。

其实,对于每一个人而言,只要你会说话,你就有可能拥有一副好口才。我们当中的许多人只是因为平时没有注意培养和锻炼自己的说话能力,以致于现在的口才水平不高。不过,不用担心,只要你肯努力,通过科学地学习和锻炼,你一样可以成为口才大师。

一个不会说话、口才不佳的人,首先应该知道随时随地找机会说话,认知口才训练的重要性。练习的机会多,改进的机会也会多,这样坚持下去,你就会发现自己的口才水平在迅速提高。

那么如何才能做到这一切呢?请你先不要着急,先认真看完这本《怎样成为说话高手》,再按照书中叙述的方法去做有针对性的练习,不久你就会发现,你也拥有了一副能说会道的好口才,而不再是仅仅站在一旁欣赏羡慕别人的口才了。

目 录

前 言

喜欢我吗?——说什么与怎么说

1. 无声的口才 …… 1
2. 如何让人听你说 …… 5
3. 说不正常的话 …… 9
4. 做生意的妙语 …… 12
5. 会说奉承话吗? …… 16
6. 对付令你难堪的人 …… 18

说话的基本原则

1. 为什么要研究说话的艺术 …… 23



2. 基本的原则是少说多听 ... 25
3. 怎样介绍 ... 30
4. 介绍的另类高招 ... 33
5. 被介绍或不被介绍时怎样谈话 ... 37
6. 初晤时的谈话艺术 ... 41
7. 怎样称呼 ... 44
8. 谈话融礼节 ... 47

语言——理解与误解的根源

1. 语言：一半欢喜一半忧 ... 51
2. 语言游戏：我愿为你去死 ... 55
3. “五十步笑百步”的诡计 ... 61
4. 笔尖流串珠 ... 63
5. 魔力语言 ... 66
6. 话中有话 ... 71

日常说话与口才

1. 分析一下自己谈话的能力 ... 76
2. 倾听自己的声音 ... 81

3. 需要手势吗? ... 83
4. 如何运用字眼 ... 86
5. 设法打开对方的话匣 ... 91
6. 应付不同的性格 ... 98
7. 怎样说客气话 ... 103
8. 热诚的称赞和感谢 ... 110
9. 最有力的鼓励是赞美 ... 114
10. 口头不忘“对不起” ... 117
11. 怎样安慰 ... 120
12. 打电话要讲究艺术 ... 126

男人的话——口才,情场奇兵

1. 攻心求爱:怎么说都有理 ... 130
2. 如何结识朋友 ... 134
3. 心照不宣的游戏 ... 136
4. 女人爱浪漫 ... 140
5. 千万别吝惜赞扬 ... 143
6. 说话——感情的沟通 ... 147



说话的涵养

- 1.先充实自己 …… 152
- 2.阅报、听演讲和读书 …… 156
- 3.要善于运用谈话资料 …… 161
- 4.什么是谈话的题材 …… 165
- 5.忠言未必逆耳 …… 169
- 6.对不同意的话如何处理 …… 173
- 7.唱反调未必聪明 …… 176
- 8.何必争辩 …… 180
- 9.不可质问 …… 183
- 10.不要自我夸张 …… 187
- 11.说了就做威信十足 …… 190
- 12.勿道人之短 …… 193
- 13.开玩笑须知 …… 196

女人的话——口才,传情利器

- 1.女性更会传情达意 …… 200
- 2.女人的话像裹脚布? …… 205



3. 娇羞是女性法宝 …… 209
4. 女士与男上司 …… 212
5. 如何透视他的心 …… 217
6. 当他是小孩子 …… 221
7. 好合好散, 倩影永存 …… 225

攻心交谈——舌战致胜术

1. 舌战的幽默 …… 230
2. 对付伤感情的争辩 …… 235
3. 争论中的胜利 …… 239
4. 骂人与艺术 …… 244
5. 生得丑是自己的责任 …… 248

攻心大法——见什么人说什么话

1. 上司有“皇帝心理” …… 253
2. 做个一呼百应的头领 …… 257
3. 让陌生人成为朋友 …… 262
4. 批评别人与受人批评 …… 267
5. 机智洽谈生意 …… 272
6. 拒绝有窍门 …… 277



- 7. 学会道歉 ... 281
- 8. 请客吃饭嘴不闲 ... 285
- 9. 别当真 ... 289



喜欢我吗？

——说什么与怎么说

1. 无声的口才

精于口才者，最擅长察言观色。

公园关门了，一对恋人仍然依偎在园内假山中的长椅上。月光如水，人的脸、树木都披上一层朦胧的薄纱，湖面上，微风撩起闪闪烁烁的波纹，像一群小天使的眼睛。

如此静谧的夜晚，本当默默享受，可那



男人却不解风情，絮絮叨叨地在女子耳边大谈他的理想，吹嘘他的智慧。女子皱起了眉头，可男人浑然不觉，谈兴大发，真像一只乌鸦聒噪不休。终于女子无法忍受了，抛出一句令男人难堪的话：“别说了，行吗？”

这样的时侯，你有过吗？

口才，不少人的理解是说话的能力。因为他们常感到自己笨嘴舌拙，在人前没有话讲，所以无比羡慕那些说起来滔滔不绝的人物。但依我看，口才是指把握什么时候开口、什么时候闭口的能力，包括掌握什么该说、什么不该说的能力，重要的不在于“口”，而在于“才”。一个说话少的人也可能是很有口才的人，因为他的每句话都说得恰到好处；一个嘴时刻不闲着的人也可能是缺乏口才的人，因为他越说越让人厌烦。

精于口才者，最擅长察言观色。

自古以来，女性的性格和传统的要求使得她们少外出多静处，生活范围比较狭窄，

很难依靠经验办事，这就迫使女性发掘心灵世界，养成感觉化的思维方式。

远古时候，女性承担生育责任，男性出外寻找食物。那时原始人周围野兽出没，自然灾害难以预测，后代成活率不高，女性在怀孕和抚养孩子期间，必须时刻提防随时可能出现的危险，因此女性在进化中直觉或第六感觉越来越发达。

因此，女性主要凭主要凭感觉说话行事。

而男性则不同，出外打猎需凭经验估计猎物可能会经过的地方，同时需要熟悉地形，掌握大自然的变化规律，以及动物活动的规律，从而设置圈套，捕获猎物。在战斗中，也需要积累战斗经验，在力量相近的形势下，就要靠计谋取胜。这一切就形成了男性善于用理智来指导生活和工作的本能。

男性从小就东奔西走，触摸一切东西，积累了丰富的经验教训，使他能够凭规律办

事。



眼
成
口
才

以男女关系为例,女性往往用感觉来衡量对方,男性表面上似乎也是从感情出发,但实际上男性的感情是包含理智的。男性根据对女性的了解和经验订出的计划,这就要求男性能够善于察言观色,判断女性的心理活动,抓住其凭感觉作决定的弱点,以最能打动她的语言和行动一举攻破女性禁区。这就要看男性的判断是否准确。

男女两性各有长处,感觉敏锐的女性能够一眼看透浅薄男子的企图,而经验丰富的男人则往往能够欺骗天真女子的感觉。

一个无欲无求的人是无懈可击的,一个人只要有欲望就会有破绽,察言观色就是要摸清对方的欲望是什么,这就等于抓住了对方的弱点。

用人的欲望、喜好做诱饵,引其上钩,这是攻心口才致胜术的精髓。

口才中最重要的是制作“诱饵”的招术,



即察言观色的本领。这要靠天赋,更要靠经验,好男儿当行万里路,读万卷书。多多尝试人际交往,受挫折越多经验越多,失败是成功之母。口才是从不断修练中来的。

2. 如何让人听你说

让他们听懂;

看他们喜欢听什么,就说什么。

有个人将发表演说,目的是说服人们同意投资兴建水电站,开发一处大瀑布的水电资源。这处大瀑布如果得到开发,可以提供巨大的电力。

照一般的做法,演讲需要罗列出一长串数字,来有力说明可能开发出的电能有多少,可是有谁记得住这些枯燥的数字,恐怕听着都让人乏味。



这个人采取了一个新办法，只是事先按了几下电脑按键。在演讲中，他这样来说明那些数字：“先生们，女士们！你们知道吗？这里蕴藏着多么大的电力资源，如果我们不去开发，那就等于每天从这处大瀑布上白白倾倒×吨牛奶、×桶石油，或者×箱鸡蛋、×辆汽车……”

这样的介绍，给人留下了强烈的印象，人们的眼前仿佛出现了牛奶、石油、鸡蛋、汽车从瀑布上轰隆隆倒下来的景象。

这个演说者的老师是美国演讲大师戴尔·卡耐基，他曾经要求学员们进行特殊的交谈，规定在交谈中的每一句话里都必须包含一个事件或一个实实在在的物体。

这是为什么呢？

我相信最初的语言不过是用于对一些物体的称呼，因为当时人们迫切需要交流，而最先需要搞清楚的就是身边的东西叫什么，像火、水、虎、女人、树等；而像“思想”、