

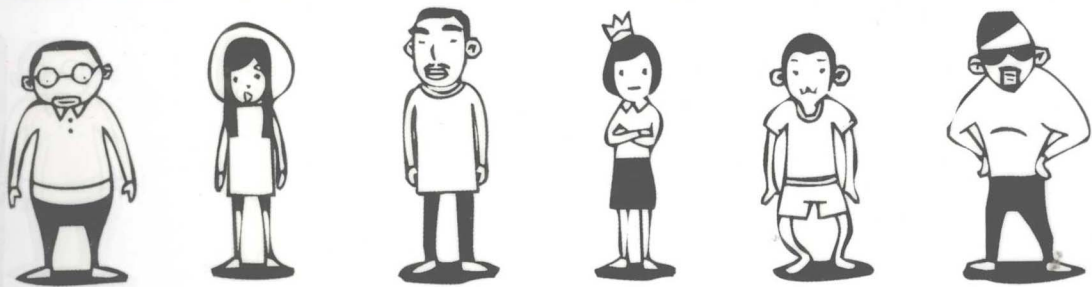
本书是专门为想要改善说话水平、提高表达能力的你编写的。

KOUCAIJIAOLIAN

很多人的成功，在相当大的程度上都应归功于他善于辞令。优雅的谈吐可以使一个人广受欢迎，更有助于事业的成功。

金牌 口才教练

相信本书会给每个希望通过自己的努力追求生活幸福和事业成功的人很多有益的启迪。



掌握巧妙说话的要领，迅速提高表达能力，练就一流口才，充分享受交际沟通的乐趣。
一个人怎么说话，说什么话，毫无例外地显示着他的品味。

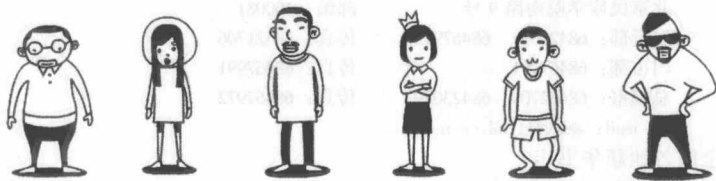
——希尔顿

丁宁◎编著

 地震出版社

口才就是
社交的需要
是事业的需要
是生存的需要

金牌 口才教练



图书在版编目 (CIP) 数据

金牌口才教练/丁宁编著. —北京:地震出版社, 2010.1

ISBN 978-7-5028-3556-9

I. 金… II. 丁… III. 口才学-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 064261 号

地震版 XT200900073

金牌口才教练

丁宁 编著

责任编辑:李振刚

责任校对:孙铁磊

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:九洲财鑫印刷有限公司

版(印)次:2010年1月第一版 2010年1月第一次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:346千字

印张:20

书号:ISBN 978-7-5028-3556-9 (4164)

定价:39.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)



前 言

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”

在说话的背后，体现了一个人全部的品格、修养和才学。可以说：“好口才才是社交的需要，是事业的需要，是生存的需要。”在日常生活中，我们探讨学问、接洽事务、交换信息、传授技艺，还有交际应酬、传递情感和娱乐消遣……都离不开口才。

此外，一个人是否有力量，这种力量能否表现出来，在很大程度上取决于他说话的能力。战国时的苏秦与张仪之所以流芳千古，就因为他们说话水平高超。

不管胸存什么样的雄心壮志，首先得掌握驾驭语言的能力，有让人羡慕的好口才。你也许不能成为律师、医生或商界精英，但你每天都要说话，也就必然要运用语言的独特力量。

渴望建功立业的年轻人，应该掌握谈话的技巧、提高驾驭语言的能力。在各种场合，做到谈吐优雅、从容不迫、应对自如。能够让别人对自己感兴趣，这本身就是一种很高的素质，值得每一个年轻人努力追求。要想做出一番成就，就要改善你的口才，提高语言表达能力。这会使你受益无穷，可以称得上是你一生的财富。

一个人是否拥有好口才，是否善于表达，效果是大不相同的。与熟练掌握说话艺术的人交谈，简直就是一种享受。娓娓道来的话语就像音乐一样，传入人们的耳中，叩人心扉，或让人精神振奋，或给人安慰。人们都喜欢与这样的人交往。

很多人的成功，在相当大的程度上都应归功于他善于辞令。





目 录

第一章

采取正确的说话态度和自如的交谈方式

说话时的态度，可以直接影响别人对你的看法。一个想要在社会中立足的人，不管他多么有学问，不管他的话多么有道理，如果他说话的态度不好，谁都不愿跟他交谈。在人际交往中，人们最讨厌那种傲慢的态度、趾高气扬的神情、唯我独尊的语气；而谦逊的态度、和蔼的语气、委婉动听的语言，能使人感到心悦诚服，产生和你进一步交往的欲望。

- 要明确怎样才是良好的谈话态度 (3)
- 在交谈时要对对方表现出足够的尊敬 (5)
- 容易取得最佳沟通效果的谈话技巧 (7)
- 使你的每次交流都富有成效的要领 (10)
- 在说话的态度和行为上一定要掌握好分寸 (12)
- 以怎样的态度去面对情绪不太正常的人 (15)
- 振作精神，战胜说话时的怯场心理 (18)
- 有效克服说话紧张情绪的方法 (20)
- 在说话的时候努力保持轻松的心态 (22)
- 克服自卑，充满自信地去发表自己的意见 (24)





第二章

灵活开发话题，学会打破沉默

有人说：“交谈中要学会没话找话的本领。”与陌生人开口交谈是人际交往中最重要的步骤之一。处理好这一步，可以使你结识很多有趣的朋友；处理不好，会引起尴尬，失去很多机会。人与人之间，若能和谐相处，主要通过语言一途。善于谈话的人到处都受人欢迎，他能使许多不相识的人携起手来；能使许多彼此不发生兴趣的人互相了解，互相感到需要。写文章，有了个好题目，往往会文思泉涌，一挥而就；交谈中，有了好话题，常能使谈话融洽自如。好话题，是初步交谈的媒介，深入细谈的基础，纵情畅叙的开端。

- 说第一句话要努力消除彼此的陌生感 (29)
- 见面时得体地道声“你好”以拉近彼此距离 (31)
- 怎样得体地向别人进行自我介绍 (33)
- 与人初次见面如何巧妙地打破沉默 (35)
- 和陌生人搭讪找出共同语言 (38)
- 如何避免因交谈话题展不开而“卡壳” (40)
- 怎样引导沉默寡言的人尽量多讲话 (42)
- 轻松地与别人进行信息交换和思想交流 (44)
- 通过更巧妙的提问促进彼此交谈 (47)
- 自然地将谈话从题外转入正题 (50)

第三章

在准确用词和巧妙表达方式方面下足工夫

曾有一位心理学家说过：“在造就一个有教养的人的教育中，有一种训练是必不可少的，那就是优美而文雅的谈吐”。谈话中用词的精粗、优劣很能反映出一个人的文化修养和道德水平，并对他人产生不同的心理效应。用清新、流利、文雅的词句准确地表达自己的意思和观点，这是受到良好训练的结果，



也是赢得别人好感的一项重要技能。

尽量用平凡、朴素、简洁的语言去表达	(55)
答对时要追求简捷睿智、反应迅捷	(58)
努力克服说话啰嗦、滔滔不绝的毛病	(60)
巧妙运用言辞, 避免讲那些空洞的话	(62)
灵活地运用不同类型的哲理性语言	(64)
巧妙“化用”, 妙语连珠地表达	(65)
灵活地把陈腔滥调的旧比喻翻新	(68)
采用不同的句式, 表达出音韵美	(70)
如何恰到好处地使用插入语	(74)
使你的语言通俗易懂富有亲和力	(77)
使语言具体化, 唤起听众对鲜明图画联想	(80)
选择使用积极性使人振奋的词汇	(83)
掌握运用暗示性语言谈话的技巧	(85)

第四章

注意身体语言, 用好语音语调

美国著名心理学家艾伯特·赫拉别恩曾提出过一个公式: 信息交流的效果 = 7%的语言 + 38%的语调语速 + 55%的表情和动作。组成谈话魅力的内容是十分广泛的。每个人谈话的内容, 谈话时遣词造句与谋篇布局的材料、手段, 谈话的语气、语调, 谈话的身姿、表情、眼神、手势……都可以表达情感和思想, 折射出他的修养程度如何, 是否具有谈话的魅力。

千万不可忽视说话时的面部表情	(91)
理想的眼神表达应该注意的要点	(93)
站立和坐着说话时应注意的姿态要领	(95)
说话时在手势方面应注意些什么	(97)
几种可以增强自信的身体语言	(98)
使你的谈话更吸引人的说话方式	(99)





学会进行科学的发音训练 (101)

根据谈话的对象和场合调整好声音 (104)

第五章

机智灵活、随机应变避开难堪和尴尬

人际交往中的随机应变，就是当交际场合出现尴尬局面时，能够灵活、迅速、恰当地通过一句或者几句妙语来应对，从而摆脱窘境。鲁迅先生说：“‘急不择言’的病源，并不在没有想的功夫，而在有功夫的时候没有想。”随机应变的能力并不是天生的，需要经过扩大知识面，历练口才，提高反应速度的不断训练和努力，才能够培养出来。

随机应变、巧妙应答的几种主要形式 (109)

怎样迂回曲折地提出问题 (111)

受攻击时突破僵局的说话技巧 (114)

面对敏感话题时几种常用的应变方法 (117)

巧妙曲解以应付困难问题，摆脱尴尬处境 (119)

沉着机智妙答记者问 (121)

日常人际交往中不失时机地打好圆场 (124)

怎样帮助别人“打圆场”能收到最佳的效果 (128)

面对不同类型的人采取不同的谈话策略 (130)

巧妙地将真实的想法或者事实掩盖起来 (133)

积极避免因言语失误带来的难堪局面 (138)

曲径通幽，委婉含蓄地表达 (142)

故意运用不确定的或不精确的语言 (145)

必要时说一些与实际情况不符的谎言 (148)

冷静沉着地做好即席发言 (151)

使你的座谈发言主题突出更加精彩 (155)



第六章

在言谈中如何得心应手地运用幽默

一位著名的艺术家说：“幽默是一切智慧的光芒，照耀在古今哲人的灵性中间。”幽默是一种人生的智慧，体现着乐观积极的处世方式和豁达的人生态度。凡有幽默素养者，都是聪敏颖悟的，他们会用幽默手腕解决一切困难或问题。幽默的口才则是减少生活中的不愉快，提升个人形象，赢得别人欢迎的有利武器。一旦拥有了幽默的口才，便拥有了一笔无价的财富，使你终身受益。

- 幽默风趣的语言是人际关系的润滑剂 (161)
- 培养自己幽默感的基本要求 (163)
- 幽默的风味是可以非常灵活多样的 (166)
- 容易形成幽默、给人带来笑声的语言 (168)
- 用精心安排的幽默语言来点缀自己的谈话 (171)
- 运用幽默化解窘迫、被动的局面 (173)
- 拿自己“开涮”容易给人一种和蔼可亲的感觉 (175)
- 运用幽默灵活反驳别人的几种常见形式 (177)
- 通过巧妙的颠倒产生幽默 (181)
- 利用语音或语义的多义性制造幽默 (183)
- 谈吐幽默的常用方法和实用技巧 (186)
- 值得借鉴的古人常用的幽默方式 (190)
- 如何恰到好处地运用智慧的幽默 (193)

第七章

把人说得心服口服，让人无可辩驳

真正的好口才是指拥有丰富的知识和敏捷的思维，在说话时能够引经据典，摆事实，讲道理，让自己的话具有充分的说服力，让对方无可反驳地甘心接受。会说话的人，总是能流利地把自己的思想、意见准确表达出来，这





种人往往受到大家的欢迎，很容易达到预定目的。因此，练就好口才，有意识地提高自己的论辩和说服能力是非常必要的。

学习和掌握一些语言和论辩的技巧是非常必要的	(199)
让你的忠告被人愉快地接受	(202)
必须先透彻地了解别人的意见再进行说服	(204)
依循一定的步骤，有效地说服别人	(206)
有效消除被说服对象的抗拒心理	(209)
不要因感情冲动而进行无谓的争辩	(213)
先抓住对方的漏洞再反守为攻	(215)
从对方的弱点、缺点或谎言的疑点处发起攻击	(218)
条理清楚、步步为营地进行说服	(221)
先将错就错，再以谬制谬	(224)
利用问句给对方造成锐不可挡的心理压力	(227)
使你的反驳更富有力量的常用方法	(230)

第八章

怎样说话才能抓住人心引起情感共鸣

意大利著名哲学家、语言学家克罗齐说：语言是心灵和它的契约。人是有情感的，很多时候人并不是为理智所驱使，而是为情感、心理所左右。陆游有一句名诗：“汝果欲学诗，功夫在诗外。”提高口语表达能力，关键是让自己成为有思想、有情感、有情趣的人。谈话之道讲究措词文雅、态度自然，同时还需要使用的言词富于感情，处处显示出善意，满足他人的心理需要，引起他人的兴趣。这样，才能够引起别人的共鸣，得到他人的积极响应。

使别人听了你的话感到舒服愉快	(237)
揣测对方心理，把话说到他的心坎上	(239)
促使彼此在思想和感情上产生共鸣	(241)
使你的话更受别人欢迎应把握的原则	(243)
在交流中吸引对方注意力的三大秘诀	(247)



满足对方的心理需求、赢得对方好感的说话技巧	(249)
了解对方的感情要求,让对方积极相应	(251)
从心灵上说服和征服下属的技巧	(255)
顾及对方的兴趣,避免冷场的发生	(259)
赞美和夸奖能够创造奇迹	(261)
能满足对方心理需要的赞美才有效	(263)
让对方觉得你的赞美真实可信	(266)
得体地表达出你的感谢之情	(270)
多用“我们”一词更能抓住对方的心	(274)

第九章

如何把握好说话的分寸和尺度

有人一开口,便让大家不痛快。为什么呢?不是他喜欢惹人嫌,而是他不知在交际场合哪些话不宜说。常言道:“良言一句三冬暖,恶语伤人六月寒。”我们必须认识到:说过头的话、刻薄的话、挖苦或讽刺的话,伤害感情的话,都会给别人的心灵留下创伤。在很多时候,说,还是不说?说什么?怎么说?和谁说?什么时候说?这一系列的问题都是需要认真考虑的。

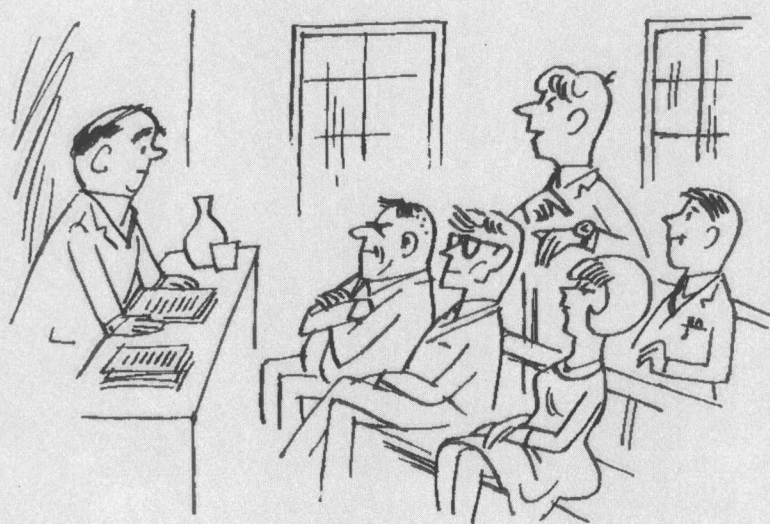
说话滔滔不绝的人并不一定算有口才	(279)
太善于辩论的人要注意说话的禁忌	(281)
在生活中造成言谈失败的常见原因	(283)
与人交谈必须要把握的基本原则	(286)
与不同身份的同事交谈要采取不同的方式	(289)
插话时不能轻易打断别人的发言	(293)
说话时对自我的地位和角色如何把握	(295)
领导者当众演讲受欢迎须把握的要领	(298)
千万不可口无遮拦,失去分寸	(300)
自然而得体地结束一次谈话	(303)



第一章

采取正确的说话态度和自如的交谈方式

说话时的态度，可以直接影响别人对你的看法。一个想要在社会中立足的人，不管他多么有学问，不管他的话多么有道理，如果他说话的态度不好，谁都不愿跟他交谈。在人际交往中，人们最讨厌那种傲慢的态度、趾高气扬的神情、唯我独尊的语气；而谦逊的态度、和蔼的语气、委婉动听的语言，能使人感到心悦诚服，产生和你进一步交往的欲望。





要明确怎样才是良好的谈话态度

交谈是人们日常交往的基本方式之一。一位美国著名的语言心理学家曾说：“说话艺术最重要的应用，就是与人交谈。”从广泛意义上来讲，交谈是人们交流思想、沟通感情、建立联系、消除隔阂、协调关系、促进合作的一个重要渠道。一个人在交谈时的具体表现，往往与其沟通能力、交际水平、个人魅力以及待人接物的态度紧密联系在一起。一个人在交谈时所表现的态度，往往是其内心世界的真实反映。若想使交谈顺利进行，就务必要对自己的谈话态度予以准确把握、适当控制，尽可能采取良好的谈话态度，对方才会乐于接受。

与人谈话态度如何，在很大程度上决定了你是否受人欢迎。

那么，怎样才是良好的谈话态度呢？

首先，要对别人表现得有兴趣。在别人讲话时，我们要注意望着他。如果你望天望地望别处，或是玩弄着小物件，翻弄报纸、书籍，搬弄指头等等，别人就会以为你对他的话没有兴趣，心里就产生明显的不悦。

其次，在人多的时候，你还不能只对其中一两个你熟悉的人发生兴趣，你要把注意力分配到所有的人身上；对于哪些话说得很少，或是神情不大自在的人，你更要特别留意，找机会特别关照一下他们。你的注意、你的关心，对他们是一种尊敬和安慰，正好把他们从冷落中挽救出来。

再次，对别人要表示友善。如果你对别人表现出刻薄的神情，或者你对别人所谈的话表示冷淡或鄙视，那么对方谈话的兴趣也就消失了。哪怕你不喜欢听他的话，或者你不同意他的意见，但是你对他本人还是应该表示友善。不要因为他说了句不得体、不适当的话，就否定了他的人格。你尊重他，并不妨碍你表示与他有不同的意见。没有经验的人，一听到不喜欢听的话，立刻就表现出不快和不满来，把彼此的关系弄坏、搞僵，而失去了继续交谈、深入了解的机会。

当然，更重要的还是要将谈话变得轻松、快乐、富于幽默感。真诚、温暖的微笑，是打开别人心灵的钥匙。人的心灵好像对温度有强烈的敏感，遇见





忧郁的、冷冰的表情就凝结了起来，僵硬了起来；但遇见了欢乐的、温暖的笑容就柔软了，融化了，活泼了。所以，真诚温暖的微笑，快乐生动的目光，舒畅悦耳的声调，就像明媚的阳光一样使一切欣欣向荣，使谈话进行得生动活泼，谈笑的彼此心旷神怡。至于幽默感，则是一种兴致的机智的混合物，富于幽默的人，常常使现场充满欢声笑语；有时一个笑话，或是两句妙语，就能驱散愁云，消弭敌意，化干戈为玉帛，变凶戾为吉祥。

此外，要能够适应别人。人是各种各样的，各有各的癖好，各有各的脾性。跟自己趣味相投的人在一起就舒服，话多得很；反之就感到别扭，不想开口。但是，像这样依着自己的脾气去接近别人，真正投机的人就少了！

善于跟别人谈话的人，是很容易适应别人的。这种人总是多关心别人，重视别人的感受。有的人喜欢讲大道理，有的人喜欢高谈阔论，有的人喜欢娓娓而谈，有的人喜欢深思，有的人拙于应对……他都能够调节自己，去迁就一下别人的兴趣与习惯。有满腹牢骚的，让他尽情的宣泄；守口如瓶的，由他吞吞吐吐；失意的，多给予一些安慰与同情；软弱的，多给予一些鼓舞和激励；假如对方对某一个问题的发生特别强烈的兴趣，就让他在这方面继续发展，畅所欲言；假如对方对某一个问题的不想多谈，就及时转换话题把谈话引到另一个方向……

另外，还要做到谦虚。有礼貌决不是一种虚伪的客套，决不是说一些不着边际的客套话。**谦虚有礼一方面要真诚地尊重对方、关心对方的需要，尽力避免伤害对方；一方面要严格要求自己，对自己的意见与看法带着一种“可能有错”的保留态度，虚心地听取别人的意见，关心别人的感受和反应。**这样，才能赢得别人的好感，奠定进一步交流的基础。



在交谈时要对对方表现出足够的尊敬

人们往往将口才好与高谈阔论、侃侃而谈联系在一起，却忽视自尊心在交谈中的作用。现实生活中这样的事例随处可见。

有个青年人经人介绍初次和女方见面，交谈不一会儿，他便旁若无人地大谈《红楼梦》如何如何，结果相对象见面却成了他给别人上文学课，大大地挫伤了女方的自尊心。

美国著名心理学家威廉·詹姆斯认为：“人类本性上最深的企图之一是期望被钦佩、赞美、尊重。”

古人云：“敬人者，人恒敬之。”为了通过交谈给对方留下良好的第一印象，赢得对方的理解和尊重，首先要对对方表现出足够的尊敬。

在这方面，不妨参考服务业著名的敬人三原则——即尊重、接受和赞美。

(1) 尊重对方。

无论是客户还是朋友，你的尊重之情，通过简单的三言两语就会传达出去。体现这种尊重的方式有很多种，比如用真诚的态度和表情去问候，使每个听到问候的人都如沐春风；还有就是努力记住别人的名字，并在谈话中经常使用尊称，这样很容易使对方的自尊心获得满足，并且知道了在你心中他的位置如此重要。那么接下来的交谈自然就会变得顺畅。

(2) 接受对方。

所谓接受对方，就是尊重对方的想法，不进行无谓的争辩或是抬杠，或者在言语上争胜负；而是尽量换位思考去体谅对方的想法，给予充分的包容。就是这么简单的一点，有时会使对方十分感激。

(3) 赞美对方。

学会用善良宽厚的目光去体察别人，就总能在对方身上发现闪光点。没有谁喜欢听挖苦的话，人人都喜欢赞美。如果一个人个头不高但很聪明，那么你就不能强调：“你的个子真矮。”而应赞美对方：“你真的很聪明，讲的话都很有道理。”当然，赞美是需要适可而止的，一味地胡乱吹捧、不着边际地

