

口才指南

经典口才
系列

成功法则

能说会道

日常口才技巧全书

好口才行遍天下



好口才改变人生!



Nengshuo
Huidao
RichangKoucai
JiqiaoQuanshu

杨 炯◎主编

线装书局



25% 靠
天才和能力
75% 靠
成功的口才

口才指南

经典口才
系列

成功法则

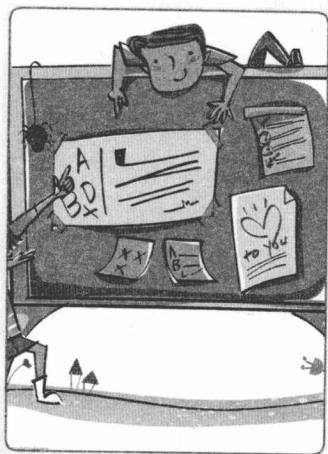
能说会道

日常口才技巧全书

好口才行遍天下



江苏工业学院图书馆
藏书章



杨 炯◎主编

线装书局



25% 靠
天才和能力
75% 靠
成功的口才

图书在版编目(CIP)数据

能说会道日常口才技巧全书 / 杨炘主编. —北京: 线装书局, 2009.1

(经典口才系列)

ISBN 978-7-80106-772-2

I. 能… II. 杨… III. 口才学 - 基本知识 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 205008 号

能说会道日常口才技巧全书

主 编: 杨 炘

责任编辑: 杜 语 孙嘉镇

排 版: 杨静贤

出版发行: 线装书局

地 址: 北京市鼓楼西大街 41 号 (100009)

电 话: 010-64045283 64041012

网 址: www.xzhbc.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市顺义康华福利印刷厂

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 287 千字

版 次: 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 10000 册

定 价: 298.00 元 (全 10 册)

目 录

第一章 会说话好沟通	1
沟通是意见交流	1
沟通需要彼此认同	3
平等是寻求同步的原则	4
沟通是建立一种关系	5
掌握正确的沟通原则	7
第二章 正确处世促进沟通	11
正确对待别人	11
舍利取义，吃亏是福	13
坦然地面对别人	18
赢得对方的心	21
容忍别人缺点	23
第三章 幽默的上流社会	27
感受名人幽默（一）	27
感受名人幽默（二）	32

第四章 高贵源于风趣和品位	38
妙语使您“眉清目秀”	38
俏皮显得“充满智慧”	39
风趣的形象	41
第五章 撼动世界的演说辞	45
戚戚动人《陈情表》	45
思想家停止思想了	46
为了我们的父亲	47
精彩演说，打动人心	49
准确鲜明的演讲语言	50
第六章 个人成功与有效沟通	52
积极心态塑造美好人生	52
高举信念之旗顺利沟通	54
自我激励强化沟通	59
改变处境促进沟通	63
挑战命运赢得沟通	66
与上司沟通的说话技巧	71
让你平步青云的通行证	73
第七章 演讲前的准备	80
富有吸引力的观点	80
演讲的艺术	83
演讲稿的写作	88
演讲题目的选择	92

初次演讲的人	96
入题、破题、点题	100
演讲者必备素质	105
开始演讲	107
第八章 演讲	112
开始演讲的六种方法	112
演讲中的修辞	115
“演”好才能“讲”好	118
演讲中的类比	120
应变和控场	125
简洁才有力度	126
塑造良好的演讲形象	128
克服怯场	131
演讲要显示个性	134
成功演讲要义	135
第九章 口才技能修炼	137
留意自己说话的声音	137
几种常见的发音缺陷	138
提高语言表达能力	140
说话基本技巧	141
对抗怯场	143
几种思维模式训练	147
牢记自己的对话角色	149
做一个相信自己的人	150

第十章 简单论述职场中的说话技巧	153
求职面试过程中经常会面对的问题	153
面试时不可以说的话题	158
求职方法面面观	160
如何对待上司的批评	167
领导不公正怎么办	169
同事之间有了矛盾怎么办	174
同事与你抢功劳怎么办	177
面试中的礼仪	178
给人留下深刻印象的自我介绍	181
巧妙的讲薪酬	184
对离职的原因谨慎陈述	186
面对挑战性问题应该怎样回答	188
如何搞好与上司的关系	192
在办公室说话的艺术	196
同事之间的关系怎么处	198
如何与不喜欢的人的交往	201
到新单位怎样提高自己的人气	203
五种言行影响到你与同事的关系	205
第十一章 职场口才的运用	207
求职口才	207
办公室口才	222
商务口才	234
用幽默沟通心灵	250
幽默是生活中的调味品	252

幽默的几种方式	253
幽默是人的本能	255
幽默应简约得当	257
幽默得体原则	258
让幽默充满情趣	260

第一章 会说话好沟通

沟通是意见交流

我们正处在一个合作的时代中，合作已经变成人类生存的必要手段。由于科学知识朝纵深的方向发展，社会分工也日益精细，人们不可能再做百科全书式的人。我们每个人都要借他人的智慧来完成自己的人生超越，因此这个世界不仅充满竞争和挑战，也充满合作和快乐。

人际关系对个人来讲，不管在生活上、事业上，抑或是学业上都有着决定性的影响。一本书里面是这么说的：“忠实的朋友是人生一剂良药。”其实，朋友要比良药还好些。良药只能用在已生病的人身上，友谊能使健康的人也享受到人生之乐——可以受用终生。

现代社会是个合群的社会，个人的学识和力量总有限度，一定要依靠他人的学识与力量才能完成任务。这个世上，有许多人不算很有才华，可他们却有着一种无形的资产——优良的人际关系，就由于这个无形资产，让他在方方面面都能够平步青云。

英国盖斯凯尔夫人在《玛丽·巴顿》一书中曾写道：“如果你有一位朋友，能够把困难、问题都分析得清清楚楚，知道应该如何去对付。又能够确定哪个办法最为聪明和适当。所有的困难，到她那里都迎刃而解，那实在是再开心不过的事。”

人和人的交往要遵守一些准则。我们常常说这个世界上没有两片完全一样的树叶。每个人都独一无二，每个人自身特殊的遗传基因组合，就决定了他们的生理条件不同。而出身背景不同，受到的教育不同，个人经历不同等，又决定了每个人都有自己独特的性格气质、思想情感、思维方式。在一个文明社会之中，只要个人的行为不会阻碍到社会的健康发展，不会妨碍到他人生活，它就有其存在之权利，任何人没有权利也不能够消除人们之间的差异。所以我们无法期望得到每个人的首肯，无法与每个人都做知心的朋友，你也不可能去喜欢每个人，你可以不喜欢、不欣赏他，可你不能去轻视他，他仅仅是与你不同而已，你要学会尊重这种不同。不要在和别人的交往中，一味去迁就他，而丢掉了自己的个性。古人有云：“君子和而不同”，讲的就是有差别才会有和谐。人与人之间的交往就贵在求同存异，君子间的交往寻求和谐，却并非一味地投别人所好。小人间的交往却“同而不和”，事事都会说“是是是好好好”，可是相互间却无法和谐。“和而不同”才应该是我们同人交往所奉行的原则。

合作有着无限的潜力，那是因为它集结了大家的智慧和力量。竞争所得到的是有限的，因为它激发的只是个人或是少数人的力量。

合作是个人或者群体之间为了达到某一特定目标，彼此间通过协调的作用而形成的联合行动。参与者要有相近的认识、共同的目标、协调的互动、一定的信用，才能够让合作出现预期效果。在合作之中双方目标都是共同的，取得的成果也都共享。所谓的竞争就是相互间争胜，肯定有输有赢，其中一方是胜利者的面目，欢呼自己的成功；另一方是失败者，只能下面悄悄舔自己的伤口，一方的喜悦建立在另一方的痛苦之上。可是合作却是以寻求双方的双赢为目标的。

那么，应如何来达到这一目标呢？这就要有意见的交流，亦即是沟通。

每天清晨，你从梦中醒来的时候起，就置身舞台了。无论你在何种

行业、身处任何位置、在任意时间地点，你都是一名参与者。即使你独处荒岛，也会与心灵沟通的。作为独立的个体，你或许与其他人之间存在冲突和不协调。自然这些人并不都是你的敌人。做老板，需要与手下的员工沟通；做父母，需要同自己的孩子沟通；做丈夫，需要跟自己的妻子沟通；做生意，需要和你的竞争对手沟通；谈恋爱，需要与自己的情人沟通。总而言之，你还需要和同学、同事等……沟通。有的时候还会与一些十分有名、权力无边的组织机构产生各种各样的矛盾，如何化解这些矛盾，将会决定你能否成功，能否拥有完美幸福的生活。这一切，都决定了你离不开沟通。

沟通并非仅说给人家听，也不是光听人家说，沟通是双方意见的相互交流。怎样去和人交流，就取决于你自己沟通的水平了。

沟通需要彼此认同

3

实际沟通之中，彼此间的认同是种能够直达心灵的技巧，彼此之间的认同又是沟通的一个动机。这么一来，在认同的态度上，外在技巧与内在动机结合得就比较完美。认同通过同步而来，沟通关系全都是自同步而跨出第一步的。可以说认同的目的就是达到同步，这就构成一个奇妙的进程：同步、认同、再同步。

无疑的，后一个同步是于认同的基础上达成共识与一致行动，相比前面的同步已然产生了质的飞跃。

沟通的第一步就是同步，它首先需要理解。同步就是沟通的双方彼此间通过协调所形成的、愿意去达到同样目标之时所采取的互相呼应、步伐一致的一种态度。这意味着沟通在彼此的默许与暗示之后正在顺利的方向上前进。

Neng Shuo Hui Dao Ri Chang Kou Cai Ji Qiao Quan Shu

沟通的双方互相用对方的角度来看问题时，同步也就开始了。这时，彼此都在找着共同点。许多共同点综合在一起，沟通的可能性也就大了。因此，要想沟通先得寻求同步。

平等是寻求同步的原则

它或许不是你内心对人与社会真实的看法，你或许觉得人生来就是不平等的，人人与人之间就是有着上等人跟下等人的差别，就是有着圣人和小人的差别、天才和蠢人的区分、伟人和凡人的不同，可是你在同人交际之时，首先必须遵守的第一条原则就是平等。平等地对待他人，平等地处理事务，使人感觉你和他的人格上是平等的。平等，它并非一个真理，而是一个法则，一条不容违抗的命令。

你若是违抗它，就会遭到撕心裂肺的惩罚；若是你自傲，就会收获人们对你的仇视与愤怒；若是你自卑，就会遭到人们对你的轻慢和蔑视。只有平等，你才能够和大家融为一体，博得人们的喜爱、好感和尊敬。

倪萍也说过：“作主持人不应该作态，你就是你，要让观众感受到，面前的这个人只是个普通的人。”

这一条原则让她们能够顺利与观众沟通，赢得观众的认同。沟通的双方都产生同感，同感即共同的感觉。人也是一种感觉动物，无时无刻不被上千种信号所刺激。然而，如此多的信号为什么不会让我们手忙脚乱呢？这是因为人脑的处理功能非常卓越，它只挑出最重要的感觉来供我们判断。

人全部的感觉是被五种器官分享的，所以可以分为视觉、听觉、嗅觉、味觉、触觉。其中，除了味觉是由内在器官，其他几种都是外在的。然而，嗅觉也能够说是内在的，由于鼻子一直端端正正摆在脸上，并无

什么动感。因此味觉和嗅觉我们并不容易观察，只有在极特殊的场合才会产生同感。可是听觉、视觉、触觉都是容易观察的，因此很容易有动感。每个人在感官能力上都会有自己的侧重点，总有一种感觉较为出色。

一般说来，视觉出色的人爱看，听觉出色的人爱听，触觉出色的人爱动。这样区分以后，你就能够通过观察判断，采用相应的配套措施，达到和他人有同感，产生了同感就能更加顺畅地进行沟通。

沟通是建立一种关系

亚里士多德曾说过：“人是一种天生社会性的动物。”一个人的力量毕竟有限，个人的力量是难以突破时空和环境的障碍的。所以，人就加入了群体。群体展现出团队的力量，客观的环境障碍也就不成为问题了。

一只蚂蚁算不得有力量，可是上万只蚂蚁组成的蚁群却能够摧毁千里之堤。

当大雁鼓动双翼时，队尾随着的同伴都有着“鼓舞”作用，雁群排成V字型的时候，比孤雁单飞要增加71%的飞行距离。

与有着相同目标的人同行，可以更快速也更容易地到达目的地，由于彼此间可以互相推动。不管何时，当有一只雁要脱离队伍，它马上能感到有股动力阻止它离开，借前一只伙伴的“支撑力”，它很快就能回到队伍里来。

若是我们和雁一样聪明的话，我们会留在和自己的目标一致的队伍中，也会乐意去接受他人的帮助，也乐意去帮助他人。这就是人际沟通之意义所在，沟通的目的就是为建立这样一种人际关系。

撑竿跳高健将、两次奥林匹克金牌得主鲍勃·理查兹曾对人们说，他将会打破达彻·瓦默达姆的跳高纪录，可是不管他如何尝试，成绩总

是比记录要矮一英尺。

后来，他拨通了达彻·瓦默达姆家的电话，请求达彻·瓦默达姆能够帮助他。达彻邀请了理查兹来到家中，许诺把自己所有的技巧都传授给他。达彻也确实这么做了。他整整花了三天来指导理查兹，并纠正他错误的动作，理查兹的成绩竟然提高了八英寸。

当格特鲁德·博伊尔发现自己的服装公司正在面临困境时，她找到了一个耐克的执行主任，那人也十分愿意给格特鲁德提出建议。当克雷格·基尔博格朝他的同学们、协会的成员与政府领导人来寻求支持以便消除对孩子的剥削时，他们全都义不容辞地向他无偿伸出了援助之手。

能够看出，每个伟大的成功者背后总有其他成功者。没人能够自己一个人就达到事业的顶峰，一旦你决心成为一个出类拔萃的人，你就能够吸收大量对你有帮助的人力和其他资源。在其他方面有所建树的人们将是你所有资源之中最大的资源，你要做的是寻找他们，建立起有助于你事业的“关系网”。

生活之中一个人很难离开朋友、同事、亲人的关爱、照护、帮助。和周围的人互利、互助、友好、融洽的往来越是广泛，收获的温暖和幸福就越多。善于和人交往的人有着稳定的安全感，他们身上似乎系着安全带，平日里没有明显感觉，一旦有了剧烈动荡，安全带就能发挥作用，使人重获安宁和平静。而这种平衡又会传递出新的讯息，并萌发新的力量。

阿诺德·施瓦辛格从健美杂志之中发现了自己学习的榜样——里格·帕克。健美界中，里格是当时最为强壮的，阿诺德梦想自己也能够拥有里格那样健美的身材。

阿诺德尽一切可能地学习里格所有的东西，包括训练手段、饮食以及生活方式。阿诺德了解里格的事情越多，他模仿得就越多，也就越相信自己也能如里格那样成为健美明星。后来，他开始跟里格·帕克联系，通过交往，他增进了对里格的了解，也让对方认识了自己，在里格的帮

助下，他终于成功了。

掌握正确的沟通原则

国外成功学有“友谊网”说法。指出，喜欢他人，又能为他人所喜欢的人，才是这世上最为成功的。成功的人大多数喜爱交际，形成了属于自己的“友谊网”。例如，你想让某人为你推荐几个可供拜访的朋友，倘若这人是失败的，他也只能为你提供一两个，还好不容易才能找到这一两个人的地址或电话。成功人士则不同，他们能够推荐出一大堆的朋友，还是在长长的名单之上寻找，由于名单上包括许多种类的朋友。这就显示出了成功者和失败者在交友方面的差别。

成功的人往往是有关系网的人。这种网络是由不同的朋友所组成，有以往的知己，有初识的新朋，有男有女、有前辈、同辈以及晚辈，有的地位高、有的地位低，有不同特长的，有不同行业的，也有不同地方的……这样一个关系网，才是个较为全面的社交网络。这就是说，在你的关系网里面，要有各种各样的朋友，他们能从不同的方面为你提供各式的帮助。当然，你也应该根据他们的不同需要为他们提供各种帮助，这才是关系网所具有的真正特点。

人们经常说优势互补，能够适用于关系网的构建。你本来有这方面的优势，同时可能就存在那方面的劣势。简单的比方来说，你善于著书立说，可你未必会从衣食住行的各方面全部精通。在你不精通的领域或是你根本不了解的领域，就需要在那些方面有所专攻的人帮助。倘若朋友的结构太过单一，就很难做到这一点。优势互补说的也就是这个道理：你以自身的优势，去弥补旁人的劣势，以此换来他人用自身的优势弥补你的劣势。这要求交友不能够太过单一，不能仅局限在自己的同行、有

相同爱好和兴趣者之间。因此，正由于你在某个方面有爱好、有特长、有优势，才应该有意去结识同你的爱好、特长、优势有差别的人，这样才符合关系网的结构与原则。

有句俗话说得好：“一张篱笆三根桩，一个好汉三个帮。”一个人在社会里活动总离不开别人的支持和帮助。与此同时，自己自然免不了被人请托。在实际生活之中，我们无时无刻不在进行各式各样的互相帮助、互相支持。所以，不管你是失业落魄、陷入困境，还是飞黄腾达、春风得意，都应该多做好事、广交朋友，和人们和谐相处。应该与许许多多、各式各样的人建立联系、发展友情，这样的人也是世界上最成功的人。

现实生活之中，人大多希望获得他人的好感，这是人一种基本的需求。博取他人的认同、赞许，进而获得内心的平衡，萌发成功的满足感也是现代人的心理渴望的一项具体表现。究竟如何入手才能够走好人际交往这步人生中的关键棋，达到与人沟通之目的？

无数的成功人士都告诫我们，想博得别人的好感，下列要点必须要铭记于心：

（1）塑造良好形象

如果想让别人对你生出好感，首先就要有优良的“影响源”，就是形象设计与内在素质。他人的好感仅能从自己的良好形象与文明言行中产生。只有表现得谦虚而不自卑，自信又不固执，上进却不狂妄，才能够给人留下美好的印象。

（2）注意积累知识

这世上没有哪个人会喜欢知识匮乏，只有兴趣广泛、学识丰富、思想敏锐，才能够增加自我价值，吸引别人。

（3）心地诚实，待人诚恳

心地诚实、待人恳切、为人正派，这都是为人了解与受人欢迎的开端。倘若不讲真话、弄虚作假，别人也就不会去信赖你，认为你不可靠，时间一长自然会疏远你、讨厌你。

(4) 乐于帮助他人

一个人的力量总是有限的，当面对生活之中的种种问题时，每个都要别人来帮助。有位哲人说过，人生旅程就是在旁人的扶持之下走完的。一个人对生活之中的某个问题无法解决时，如果我们能够伸出热情的手，那无疑能给对方带来极大的力量和信心。尤其是当一个人碰到挫折，处于逆境中的时候，我们若能热情的帮助他，对方一定会对我们产生强烈的好感。与此同时，帮助别人过后，人都会产生出一种感到自己很高大的感觉，当别人还对我们报以微笑之时，我们会感到这个世界是如此的美好。这对于人自信心的确立是非常有益的。

可是，许多人都忽略了帮助别人这一最为简单的深化友谊的方法。他们在抱怨别人缺乏友情的同时，自己却不愿对他人付出哪怕一点点友情，就算是举手之劳也不愿帮助别人，正是这一心理把他们自己拒于友爱的大门以外。正像戴尔·卡内基所说，“你想别人怎么对你，就得先去怎样对待别人”。

(5) 兴趣力求广泛

爱好与兴趣是认识他人、结交朋友的一个良好“媒介”。若是你能歌善舞，喜诗爱画，摄影、集邮、体育样样都通一点，你就和别人有了共同的语言、共同的兴趣、共同的心声，无形中也在你同他人之间架起了一座友谊的“桥梁”，别人也会对你好感渐生。

(6) 善于语言表达

不管是在聚会中，还是在朋友相聚的地方，假如你有个人见解，就大胆地表述出来，这会增加你做人的力量。如果一言不发，总是害羞地不敢启齿，不光给人留下软弱无能的印象，还会在众人眼中降低你的位置。

(7) 尊重别人的自尊心

俗话说得好：“人有脸，树有皮。”每个人都有自己的自尊，都想让别人的言行不伤害自己的自尊。任何人在人际交往的过程之中都有着显