



二十几岁 一定要知道的 说话技巧



TALKING SKILLS YOU MUST
KNOW IN TWENTIES

—— · 奚华◎编著 · ——

**懂得说话技巧者，掌控事情。
掌握说话技巧者，影响他人。**



与他人进行有效的交谈，并且赢得他的合作，这是那些奋发向上的人培养的一种能力。



九州出版社
JIUZHOU PRESS

二十几岁 一定要知道的 说话技巧

TALKING SKILLS YOU MUST
KNOW IN TWENTIES

奚华◎编著



图书在版编目(CIP)数据

二十几岁,一定要知道的说话技巧 / 奚华编著. —
北京:九州出版社,2010.1

ISBN 978 - 7 - 5108 - 0277 - 5

I. ①二… II. ①奚… III. ①口才学 - 青年读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 237139 号

二十几岁,一定要知道的说话技巧

作 者 奚 华 编著

出版发行 九州出版社

出 版 人 徐尚定

地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号(100037)

发行电话 (010)68992190/2/3/5/6

网 址 www.jiuzhoupress.com

电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com

印 刷 北京洲际印刷有限责任公司

开 本 710 毫米×1000 毫米 16 开

印 张 18

字 数 300 千字

版 次 2010 年 2 月第 1 版

印 次 2010 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5108 - 0277 - 5

定 价 29.80 元

★版权所有 侵权必究★

前言

有一个很有才华的人，由于自身性格问题，在口头表达上总是有些欠缺。在一次单位的总结发言上，虽然他准备得极其充分，但一上台，由于过度紧张，话说得嗑嗑巴巴，前言不搭后语，因而丧失了一次升迁的大好机会，为此，他后悔不迭。

由此可见，现代社会需要那种机敏灵活、能言善辩的人。羞怯拘谨、笨嘴拙舌的人，在这个社会不会成为出类拔萃的人才。要知道，若是有口才，就能博得对方的好感；若善于说服人，就足以证明自己的能力；若能巧舌如簧，就会比别人多一些成功的机会。大量的事实证明，在当今社会，敢表达并且善于表达的人才是真正的赢家。

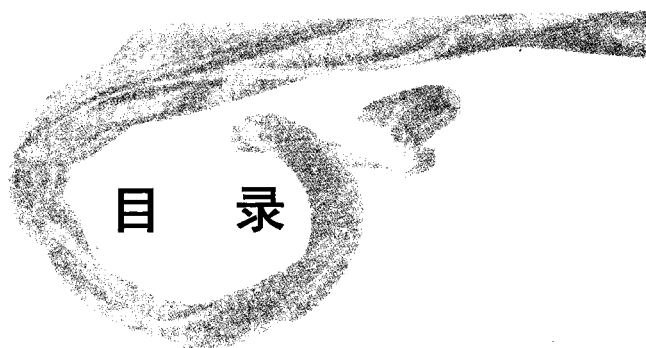
纵观中国历史，会说话的人上自王侯将相、政坛领袖，下至平民百姓、凡夫俗子，可谓比比皆是。而且他们都有自己独特的语言风格：春秋时期的毛遂自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；以“头悬梁、锥刺股”著称于世的战国人士苏秦，曾以三寸不烂之舌游说六国，封金拜印，被其他诸侯国奉为上宾；三国时期，诸葛孔明在东吴舌战群儒，说服吴主孙权联刘抗曹，获得赤壁之战的胜利；明朝末年，令吴三桂、刘宗敏“冲冠一怒为红颜”的弱女子陈圆圆，曾以如花的妙语说服了李闯王（李自成），避免了一场杀身之祸；为中国人民所景仰的周恩来总理，也曾经以惟妙惟肖、活泼生动的语言，在中国外交史上留下了不朽的篇章……

成功人士大多是聪明的说话者，毫不夸张地说，在成功人士身上，至少有一半是用舌头去创造的。如拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；比尔·盖茨的一席话，能促使IT业走进一个全新的领域；格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。

从上述例子中,我们不难看出,巧妙地运用语言艺术,因人而宜地与别人交流,会改变一个人的命运,乃至一生。但口才并不是与生俱来的,一个人的口才,有赖于相当的训练。鉴于此,本书博采众长,以社交口才、处世口才、办事口才、领导口才、职场口才、商场口才、婚恋口才、演讲口才、辩论口才九部分为主要出发点和落脚点,详尽地介绍了有关运用口才的知识经验和经典案例,望读者能从中有所受益。

总之,好口才改变人生,好口才赢得成功。希望此书成为你的良师益友!





目 录

一、社交口才

让第一句话扣人心弦	3
良好的说话方式受人欢迎	5
如何增加你谈吐的魅力	7
激起对方的谈话欲望	9
对陌生人要不吝惜赞美	12
与陌生人说话时要把握好分寸	13
制造余味无穷的谈话	16
诚恳倾听别人的诉说	17
恰当夸大自己的实力获取成功	19
幽默要表达真情	20
自嘲调侃避免尴尬	20
化解别人的责难	23
善于解答陌生人的问题	25
让谈话在意味深长中收尾	26

二、处世口才

用恭维话博人欢心	31
成全别人的好胜心	32
怎样说话让朋友喜欢	34

用幽默感打动朋友	39
用说笑给友谊添佐料	43
投其所好找话题	45
说些鼓舞人心的话	47
一句关心赢得一颗心	48
说话要学会绕点弯子	51
巧用语言化敌为友	53
故意说错话也能使谈吐生辉	53
委婉暗示出奇效	54
不该说的不要乱说	56
学会说“不”巧妙拒绝	57
忠言逆耳利于行	58
恭维的语言更能说服人	59
如何应对揭短	60

三、办事口才

求人办事时说对方得意的事	65
成功地说服朋友帮你办事	66
说服已发达的朋友帮助你	68
求人办事的吸金大法	69
借用一个并不在场的第三者之口	71
让对方站在强者的位置上讲话	71
自己要说的话让对方说出来	72
能说会道好办事	73
提出问题的办事技巧	74
一言激起千层浪	75
借古讽今,办事轻而易举	77
正话反说,办事一帆风顺	78
远亲不如近邻	79

求老乡办事的说话技巧	81
利用“酒话”好办事	82

四、领导口才

让下属无条件地服从你的命令	87
领导者应与下属交谈	88
巧设悬念,有力批驳	89
适当运用诗词名句	90
高度概括要得其要领	91
简明扼要不高谈阔论	92
利用聊天向对方传达自己的诚意	93
气氛紧张时不露痕迹地转移话题	95
最大限度地满足员工的需求	96
领导讲话要考虑下属的接受能力	97
有效批评下属的技巧	100
通过暗示巧妙地训导下属	101
及时挽回批评所造成的负面影响	102
向下级通报不好的消息	103
说服打算跳槽的优秀员工留下来	104
说服他人的秘诀	106
巧借暗喻让人乐于效命	108

五、职场口才

面试时谨慎作答要随机应变	111
招聘者易提出的 11 个问题	114
面试时别说这些话	118
以奇制胜而独具一格	119
在求职过程中成功地进行自我推销	120

与上司说话要有分寸	123
拍马屁也要讲究方法	125
学会倾听上司的话	128
称赞令上司引以为荣的事情	129
让上司在多项建议中作出选择	131
拒绝命令不能含糊不清	132
面对上级的批评该辩护就辩护	133
怎样与老板谈加薪问题	135
新入职的说话技巧	136
被提拔时的说话	138
怎样与同事说话	139
办公室中常见话题的说话方法	142

六、商场口才

一句好话买卖成	147
一诺千金是成功老板的经商信条	149
金玉良言产生经济效益	150
迎合顾客的口味说话	152
信守你说的每一句话	153
真诚而坦率地赞美顾客	154
赔笑脸要递好话	155
真情实感好推销	156
多说“请”和“谢谢”	157
用幽默夸张博取信任	158
如何巧言应对你的客户	158
用投石问路的谈话了解客户	163
真诚地赞美他人	165
说服客户的 10 大有效策略	166
顺着对方说话的生意经	168
运用语言来处理反对意见	169
如何说服内行的人	171

化解争辩赢得生意	173
激将法达成买卖	175
用语言激发顾客的购买欲望	177
诱导顾客说出自己的喜好	179

七、恋爱口才

含而不露地表达爱意	183
初次见面谈什么	185
如何与喜欢的人交谈	186
如何向对方提出约会	187
如何表达你的爱意	189
初恋中女性的礼仪	190
如何表达爱慕之情	192
“甜言蜜语”的巧妙运用	193
赞美恋人的技巧	195
恋爱中特殊的说话技巧	197
幽默的女孩惹人爱	200
女孩如何打动男孩	201
巧妙拒绝别人的追求	203
求爱的时候把握好彼此间的距离	204
男人最怕的九大话题	205
俘获女人芳心的 5 个说话秘诀	206
女人怎样夸赞并利用男人	208
在多种特殊日子该如何祝福女人	210
与女友发生冲突时要采取积极有效的对策	212

八、演讲口才

成功地进行演讲	217
克服怯场心理	220
针对不同场合做好即席发言	221
使你的言谈富有新意,不落窠臼	223
使自己的演讲符合听众的品味	224
培养干练高效的演讲风格	224
演讲时要坚定有力	227
抑扬顿挫更能震撼人心	229
抒发感情激发听众共鸣	230
引起听众的好奇心	233
创造恰当的氛围	236
幽默能为你的演讲锦上添花	238
细节描述可增强演讲的感染力	239
善于将有关数字对比着表述出来	241
一言可以定输赢	243
林肯的第一次就职演说	244
第一公民要开始演讲	245

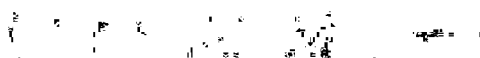
九、辩论口才

能言善辩维护尊严	249
用铁的事实揭示真相	250
偷梁换柱巧推理	251
层层剥笋让听者自己说服自己	253
利用寓言法产生强大的说服力	255

运用讽喻法增加论辩的说服力	256
利用矛盾分析法反驳对方	257
利用对方认识上的失误进行反驳	258
抓住其语言上的弱点攻其傲气	260
在气势上压倒对方	261
让对方无法作出明确的回答	264
世间的许多事情难于分辨出对错	267
说服对手的奥秘	267
精明人的反唇相讥	269
反唇相讥必须露中有藏	270
指桑骂槐使对方有口难辩	271
给对方限定苛刻的条件	274
用对比性材料来否定对方的观点	275

一、社交口才







让第一句话扣人心扉

我们在社会中生存,往往需要同一些陌生人打交道。初次见面,给人的印象最为关键。俗话说:“酒逢知己千杯少,话不投机半句多。”有的人相处一辈子也形同路人,而有的人却一见如故。两个萍水相逢的人要想在短暂的时间内,达到心灵上的共鸣,说好第一句话至关重要。

说好第一句话的关键是给人温暖、友善、贴心的感觉,消除彼此间的陌生感。常见的方式有三种:

1. 以攀认式拉近彼此的距离

赤壁之战中,鲁肃见诸葛亮的开场白是:“我,子瑜友也。”子瑜,就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾。短短的一句话就拉近了鲁肃跟诸葛亮之间的关系。其实,任何两个人,只要彼此留意,就不难发现双方有着这样或那样的“亲”、“友”关系。譬如:

“你是北京大学毕业生,我曾在北大进修过四年。说起来,我们还是校友呢!”

“您是文艺界老前辈了,我也是个文艺爱好者。咱俩真是‘近亲’啊。”

“您来自皖南,我出生在皖北,两地相隔咫尺。今天得遇同乡,令人欣慰!”

这种初次见面互相攀认式的谈话方式,很容易让人在短时间内产生一见如故的印象。

2. 敬慕式的谈话方法给人一种贴心的感觉

对陌生人表示敬重、仰慕,这是热情有礼的表现。用这种方式必须注意:要掌握分寸,恰到好处,不能胡乱吹捧,说话的内容要因时因地制宜。

例如：

“您的艺术品我曾经观摩过多遍，受益匪浅。想不到今天竟能在这里一睹艺术家的风采！”

“今天是‘八一’建军节，在这光辉的节日里，我能见到您这位为中国革命九死一生的老战士，的确很荣幸。”

“桂林山水甲天下，我很高兴能在这里见到您——尊敬的山水画家！”

3. 问候式的谈话给人一种亲切、友善的感觉

把“您好”作为向对方问候致意的常用语。如果能因对象、时间、场合的不同而使用不同的问候语，效果则更好。对德高望重的长者，应说“您老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“老×(姓)，您好”，显得亲切；对方是医生、教师，说“李医师，您好”、“王老师，您好”，有尊重意味。节日期间，说“节日好”、“新年好”，给人以祝贺节日之感；早晨说“您早”、“早上好”则比“您好”更得体。

两个武警战士从浙江某县城上车，坐在一条长椅上。

“你好，请问你在什么地方下车？”其中一人问对方。

“到终点站，你呢？”

“我也是，你到浙江什么地方？”

“我到杭州找女朋友，你就是此地人吧？”

“不是的，我是从外地来走亲戚的。”

经过双方的言语试探，双方都对这个城市很熟悉，对浙江很了解，都是外来者，这样他们的共同点就彼此清晰了。两个人发现对方的共同点后谈得很投机，下车后还互邀对方做客。

一个陌生人在你面前并不可怕，可怕的是你不能与他交谈。你只要主动、热情地通过话语，同他们聊天，努力探寻与他们交谈的共同点，赢得对方的好感，这样才能拉近你们之间的距离。

总而言之，初次见面的第一句话是叩开对方心扉的敲门砖，也是使人对你一见如故的秘诀。

良好的说话方式受人欢迎

我们在社会中与人交往,说话的内容是否得当固然重要,但是别人对你的品评如何,你给人的印象好坏,在与人接触时的说话和交往手段,都是由你的语言表达方式而定的。

1954年,在日内瓦召开了讨论和平解决朝鲜问题和恢复印度支那和平问题的重大国际会议。美国代表团团长、国务卿约翰·福斯特·杜勒斯是一个顽固派,推行敌视和不承认中华人民共和国的政策。他嘱咐美国代表团的成员,在会议厅或走廊上遇见中国人时不予理睬。日内瓦会议举行第一次全体会议之后不久,杜勒斯离开了日内瓦。美国代表团改由杜勒斯的助手沃尔特·比德尔·史密斯将军任团长。周恩来总理觉得美国代表团中并不是每个人对中国的态度都与杜勒斯一模一样,他决定直接同史密斯打交道。

有一次,周恩来走进酒吧间,看见史密斯在柜台前正往杯子里倒咖啡。他径直向史密斯走去,伸出自己的手。

史密斯猝不及防,不由一愣,但还是迅速做出了反应。他左手夹着一根雪茄,急急忙忙用右手端起咖啡,故意显示他的双手忙不过来。

尽管如此,周恩来总理已把坚冰打破了,二人进行了短暂的交谈。

不久之后,在举行最后一次全体会议的时候,周恩来正在会议休息室里与人谈话。史密斯走上前去向周恩来总理问好,还说总理的外交才能给他留下深刻的印象,他为能结识总理而感到高兴。

周恩来回答说:“上次我们见面时,我不是首先向您伸出手吗?”

史密斯笑了。临走时,用肘碰了碰周总理的胳膊——杜勒斯在日内瓦时,下过一道“不许同中国人握手”的禁令,史密斯不敢违抗,便以“肘”碰“胳膊”的变通方式表达了自己的问候。

在日内瓦会议期间,周恩来与美国代表团打破坚冰的尝试获得成功,为举行中美大使级会谈铺平了道路。周恩来卓越的交谈艺术在国际舞台上写下精彩的一页。

众所周知,对一件事情的描述,每个人都会有不同的表达方式。对事物含义中的微妙差异,在说话时应该付出的热诚的程度等,都是需要下一番工