

汇集“说话演讲与口才”的知识经验和经典案例。

■ 商界成功智慧丛书 ■



说话演讲

收集整理全世界口才智慧，让你拥有最具智慧的口才资本。

好口才

提高说话演讲水平
赢得人生成功资本



SHANGJIE CHENG
GONG ZHIHUI CONGSHU

主编◎邹斌

人生从智慧做事开始，美好生活从巧妙说话开始。

远方出版社

■ 商界成功智慧丛书 ■



说话演讲 好口才

主编◎邹斌

远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话演讲好口才/邹斌主编. —呼和浩特:远方出版社,2009. 11

(商界成功智慧丛书)

ISBN 978 - 7 - 80723 - 460 - 9

I. 说… II. 邹… 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 193349 号

商界成功智慧丛书

主 编 邹 斌

责任编辑 敖登格日乐

图书策划



腾飞工作室

☎13810585133

出版发行 远方出版社

社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

电 话 0471 - 4919981(发行部)

邮 编 010010

印 刷 北京市通州富达印刷厂

开 本 710 × 1000 1/16

字 数 4600 千

印 张 306

版 次 2009 年 11 月第 1 版

印 次 2009 年 12 月第 1 次印刷

印 数 1 - 5000 套

书 号 ISBN 978 - 7 - 80723 - 460 - 9

定 价 536.40 元(全 18 册)



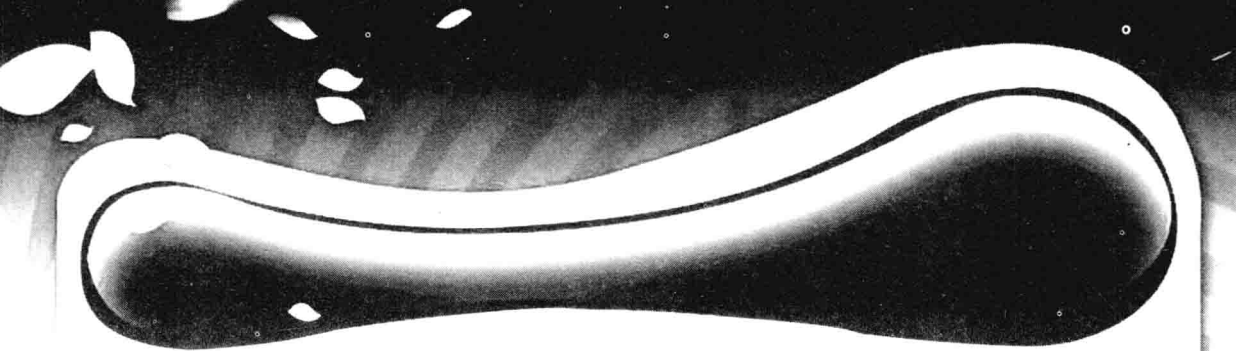
前言

古人云“一灯能除千年暗，一智能破万古愚”。见多才能识广，足智方可多谋。然而，在这个世界上，大多数人只知道羡慕别人的成功，而忽视了自己的才能。其实人生的成功，不是等待，更不是别人的施舍和恩赐，命运掌握在自己手中，谁能紧握每一份机遇，谁能最大限度地利用自己的智慧，并将之付诸行动，谁就找到了通向成功大门的钥匙。

当今社会，世事纷纭，智慧无处不在，成功无处不在。

谁把智慧运用得从容自如、恰到好处，谁就是当今社会的主宰，就是商界竞争大潮中的领航者！人生从懵懂到深刻，从成熟到成功，从巅峰到远见，不仅需要心态、哲理、顿悟，更需要智慧，放眼古今中外，大凡成功和杰出人士，无不是胸襟恢弘，慧思迭出，运用聪明的头脑和智慧的心灵，攀登上一座又一座成功的巅峰。

人生不易，在商界打拼，每个人都必须面对巨大的压力和不屈的意志，不仅要自我奋斗，而且要与人奋斗，与人竞争。成功者固然踌躇满志，令人羡慕；而那些折戟沉沙者，不免显得灰头土脸，既令人同情，更让人扼腕其失败之后，一蹶不振的未来。如何把握成功的规律、找出失败的症结，是一个商界之人必须反思和自我检讨的。同时，也是我们一直在关注和努力寻求解决之道的终极思考。



《商界成功智慧丛书》正是我们在精准地总结了一幕幕那些成功和失败者的经验教训之后，奉献给新时期商界人士的一套智慧宝典。全书从内在到外延，从理论到实战，从方法到技巧，全方位、多角度呈现给当代商人迈向成功的智慧画卷。

通过一些真实可读的案例分析，结合理论总结，让读者深刻理解每一篇文章的深层要义，找到智慧的源泉。不管你是久经商场，还是初入商界，只要你有志于做一个成功的商人，做一个洒脱的商人，做一个活出美丽人生的商人，本书于你都是一个完美的选择。

原本书使每一位商界的朋友获得智慧的锦囊，游刃于风云迭起的商界，创造属于自己的商业王国！

编 者

2009年8月



目录



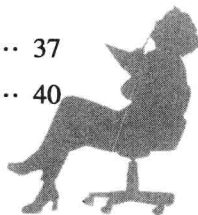
说话演讲好口才

第一篇 说话技能训练艺术

懂得幽默天地宽	3
把握说话分寸	5
说话说到点子上	7
说话的技法	11
注意说话的风度	12
注意说话的条理	14
注意说话的神态举止	16
说话眼看准对象	17
“言出心声动之以情”	19
说话常留神,细细推敲好处多	22
沉默是精明人最好的语言	24
进行说话的思辨训练	26
说服有方	30
训练有方	32

第二篇 生活中的口才艺术

投其所好找话题	37
让对方说“是”	40





善于没话找话	42
毛遂自荐要会说话	44
说话要留有余地	46
学会聆听别人的说话	50
从对方得意的事情说起	52
怎样说话让朋友喜欢	53
对领导说话的艺术	59
与上司说话的忌讳	61
该闭口时就闭口	63
不打无准备的仗	65



第三篇 让人心动的语言艺术

说话的基本方法	69
充满魅力的说话技巧	75
巧妙机智的说话技巧	79
打动人心的说话技巧	88
委婉含蓄的说话技巧	95
难以启齿的说话技巧	100
高人一筹的说话技巧	105
获得对方好感的说话技巧	111
说赞美话也有技巧	114
使人心动的道歉技巧	117
应对强硬对手的语言技巧	119



第四篇 交际中的口才艺术

好口才就是好人才	125
会说话有益于被人了解	129
公关交际中良言胜重礼	131



培养口才的幽默	135
运用口才让你与人一见如故	137
美好口才的关键在于语感敏锐	140
周总理西安谈判凸显外交口才	143
话多不如话好	147
到什么山上唱什么歌	151
“咬定青山不放松”	154
经典口才改写命运	159



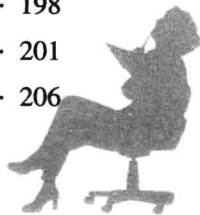
第五篇 演讲中的口才艺术

演讲的“灵魂”	165
演讲要让人听懂	168
简洁才有力度	170
演讲“上口”“入耳”秘诀	172
准确鲜明的演讲语言	175
生动活泼的演讲语言	177
即兴演说效果最好	180
凤头、猪肚、豹尾	181
入题、破题、点题	183
花好还要绿叶扶	187



第六篇 职场中的口才艺术

练就一口成功的职场语	191
“肢体语言”在求职中的重要性	193
学会拐弯抹角	195
得体称赞相貌平凡的女同事	198
口头承诺的妙用	201
熟悉职场中常见的话题	206





我说的,就是你说的	208
自我表白是步入职场的“门槛”	211
上下级交谈讲技巧	213
想法寻求与上司说话的机会	215
成功地说服上司给你加薪	217
用宽容的语气与同事交谈	219
让不满从嘴边溜走	221
职场中的谈话有“雷区”	223



第七篇 辩论中的口才艺术

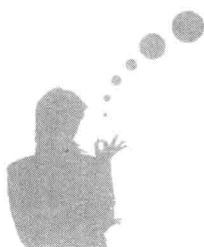
如何确立自己的论点	227
论辩需要什么样的智力	230
消除辩论中的紧张和胆怯	235
如何训练论辩能力	237
如何展开论辩攻击	240
论辩中的反客为主的技巧	242
中国人到底值多少钱	246
中国女留学生唇枪舌剑护尊严	249
大语不言控制说辩节奏	252
妙用听众的心理定势	254
辩论语言机智幽默	257
论辩中的“投其所好”术	259
无原则争辩:得势占理语饶人	262



第一篇

说话技能训练艺术





俗话说：“量体裁衣”。日常说话，要根据各种人的地位、身份、文化程度、语言习惯来作不同的处理，把握好分寸，留有余地。赞扬不要过分，谦虚也应适当。一些人常常将刚演了出好戏的青年演员称为“崛起的新星”；刚发表了一首小诗便谓之“著名诗人”，这种赞扬有些是经不起时间的考验的，但水已泼出，谁又会来草草收场呢？





懂得幽默天地宽



说话演讲好口才

幽默是一种特性,一种引发喜悦,以愉快的方式娱人的特性;幽默感是一种能力,一种了解并表达幽默的能力;幽默力量是一种艺术,一种运用幽默和幽默感来增进你与他人的关系,并使你善于对自己作真诚的评价的一种艺术。现代人需要幽默,可以说如同鱼需要水,树木需要阳光一样。具有幽默感和幽默力量,是现代人应具备的素质之一。

幽默修辞,是幽默语言常用的表现手段。

幽默的语言借助于一些修辞手法来增强语言表达的效果,从而提高语言的感染力。对词语的调整、句式的调整,运用比喻、夸张、双关等修辞手法,更能显示出语言的幽默魅力。

有这样一件事:公共汽车上,由于急刹车,一位老人撞在前面一个姑娘身上。这个姑娘很不满意,用北京方言嘟囔了一声:“德性!”眼看一场暴风雨即将来临,这位任大学物理系教授的老人不急不恼地说:“不是德性,是惯性。”车厢里的乘客哄然大笑起来,一场将要发生的冲突化解了。

从这个例子,也可以看出,幽默是缓解紧张局面的灵丹妙药,是随机应变的有力武器。但幽默决不是低级趣味,幽默追求的境界是哲学的飘逸和思想的简朴。

使用愚蠢的、低俗的、笨拙的、肤浅的、油滑的、尖刻的言语不是幽默;油腔滑调地耍滑头、卖滑稽、出洋相,不是幽默。幽默产生的笑是含有严肃内容的笑,幽默的语言要具有高雅的风趣。

幽默的语言是自然而然地表现出来的,它必须有深刻的思想意义。它的运用要服从于思想、情感的表达。仅以俏皮话、耍贫嘴、恶作剧来填充幽默的不足,换取廉价的笑,是浅薄的。幽默是日常语言的巧妙组合,以深入浅出见功



力,正如清人李涣所说:“妙在水到渠成,无机自露,我本无心说笑话,谁知笑话逼人来。”

明白了幽默的“玄机”,现在来学两招吧,保你在日常生活中用得上。

仿拟。故意模仿现成的词、语、句、调、篇及语句格式,临时创造新的词、语、句、调、篇及语句格式,称“仿拟”。

我们来看看它的实际效果:毛泽东在一次报告中批评某些干部为评级而争吵落泪时说:“有一出戏,叫《林冲夜奔》,唱词里说:‘男儿有泪不轻弹,只因未到伤心处。’我们现在有些同志,他们也是男儿,他们是‘男儿有泪不轻弹,只因未到评级时’。”这里运用的就是局部改动名句的仿拟之法,显得俏皮成趣,批评有力。

歪解。俗话说:“理儿不歪,笑话不来。”歪解就是歪曲、荒诞的解释。以一种轻松、调侃的态度,随心所欲地对一问题进行自由解释,把“瓜”强扭在一起,造成不合谐、不合情理、出人意料的效果。比如说咸鸭蛋是怎么来的,答盐水煮的,便显平淡,若回答是咸鸭子生的,则会令人忍俊不禁。

降用。故意使用某些“重大”、“庄严”的词语来说明一些细小、次要的事情,这种表达技巧便是“降用”。这种方法可以暗示自己的思想,启发对方思考,令语言风趣生动。

例如某报有文评价影星葛优,称其前额为“广阔天地大有作为”的影星。这种将知青上山下乡时用的语句降用在葛优的额头上,既表明他的特点,又表明他的成绩,可谓一举两得,令人读后印象深刻。

自嘲。自我嘲讽,是指运用嘲讽的语气来嘲笑自己的缺陷和毛病,以取得别人的共鸣,引起别人会心一笑的方法。有一年的春节联欢晚会,出现了位丑星——凌峰。他一上场就集中嘲讽自己的长相,说他在大陆各地拍摄时,受到男同胞的热烈欢迎,但他的长相却使女同胞达到“忍无可忍”的程度。这种夸张式的自嘲,产生了一种风趣幽默的氛围。同样,自嘲还可以用在自己做过的蠢事,自己的生活遭遇等。

把握说话分寸

说话演讲好口才

俗话说：“量体裁衣”。日常说话，要根据各种人的地位、身份、文化程度、语言习惯来作不同的处理，把握好分寸，留有余地。赞扬不要过分，谦虚也应适当。一些人常常将刚演了出好戏的青年演员称为“崛起的新星”；刚发表了一首小诗便谓之“著名诗人”，这种赞扬有些是经不起时间的考验的，但水已泼出，谁又会来草草收场呢？同样，谦虚也该实事求是。有则笑话，说一个人过分谦虚。有人到他家夸他家花瓶漂亮，他说不过是一个粗瓶；人赞他衣服好，他又说不过是件粗衣。当客人对月饮酒，道：“好一轮明月。”他忙拱手说：“不敢，不敢，不过是我家一轮粗月。”这种谦虚便近乎迂腐，以致令人觉得不真诚。

说话留有余地，就要慎重选择一些限制性词语。开口“当然”，闭口“绝对”，会把交谈者吓退，把“部分”说成“一切”，把“可能”说成“肯定”，实际上是虚张声势，往往使自己陷入被动的境地。

科学史上有过这样一件事：一个年轻人想到大发明家爱迪生的实验室里工作，爱迪生接见了。这个年轻人为了表示自己的雄心壮志，说：“我一定会发明出一种万能溶液，它可以溶解一切物品。”爱迪生便问他：“那么你想用什么器皿来放这种万能溶液呢？它不是可以溶解一切吗？”

年轻人正是把话说绝了，陷入了自相矛盾的境地。如果把“一切”换为“大部分”，爱迪生便不会反诘他了。

即使词用对了，修饰程度不同，说起来分寸就不一样。如“好”一词，可以修饰为“很好”、“非常好”、“最好”、“不好”、“很不好”等，这些比较级的使用要慎重。如果你没听天气预报，即使听了，明天还没到，便不可说：“明天一定会下雨。”一个人的文章写得一般，客气地说也只能是“还好”，怎么能说“非常好”呢？





有一句广告词:没有最好,只有更好。这里它用了“没有”、“最好”,又用了“更”,烘托出该产品精益求精的品质,展现了该企业不断进取,勇于开拓的良好形象,不失为一条“绝妙”的广告词,比如今的“极品”“世界一流”真实,有力度。

好的修饰词使意思表达完整,恰到好处;过于夸张或过于缩小的修饰词,则会与客观实际相冲突,陷入两难境地。屠格涅夫的小说《罗亭》中,皮卡索夫与罗亭有一段对话:

罗:妙极了!那么照您这样说,就没有什么信念之类的东西了?

皮:没有,根本不存在。

罗:您就是这样确信的么?

皮:对。

罗:那么,您怎么能说没有信念这种东西呢?您自己首先就有一个。

皮卡索夫在此用一个“根本”,把话说绝了。因此,遇到不十分有把握的事,宁可多用“可能”、“也许”、“或者”、“大概”、“一般”等表示模糊意义的词,使自己的判断留有余地。

列宁说过:“只要再多走一步,仿佛是向同方向迈的一小步,真理便会变成错误。”日常生活中,对于不同的语言环境和对象,应灵活处理,掌握不同的分寸,才能充分发挥语言的交际功能。



说话说到点子上

说话演讲好口才

1. 不要被人抓住辫子

日常交往中,经常有自己说的话不小心被别人抓到“小辫”的时候,这不仅会使人误解、给人造成说话随便不负责任的坏印象,而且有时还会妨碍与他人日后的继续交往,进而影响正常的人际关系。

有个人要请七位朋友喝酒,等了半天才仅到了六位,主人自言自语道:“该来的不来!”共中两位客人心想:“我们可能是不该来的。”于是悄悄地离开了。为什么客人溜走呢,这是因为主人的话给他们抓住了辫子,产生了误解。

在与人交往中切不可虚伪,有的人为了一时的面子或是存心欺骗别人,总心存侥幸,幻想用伪言来瞒过别人,而结果是被别人抓住小辫,反而给自己带来不利。

《笑林》里记载了这样一个故事:

某人想拜见县令,问县令周围的人道:“县令最喜欢什么?”

别人告诉他:“县令喜欢读《公羊传》。”

后来,这个人见了县令。县令问他:“你读了什么书?”

他回答说:“只是读了《公羊传》。”

县令就试着问他一下,说:“是谁杀了陈他?”

这个人过了好久才回答说:“我平生实在没有杀过陈他。”

县令一听,知道他什么也不懂,就故意开他的玩笑,说:“你没有杀陈他,请问那是谁杀的呢?”一下子把这个人吓坏了,拔脚跑了出去。别人问他为什么如此狼狈,他大声地说:“我去见县令,他一见面就问我杀人的事,以后我再也不敢来了,等大赦以后再来吧!”





说假话的手段不论多高明、假话不论多么堂皇,总会有被人戳穿的时候,而当时,小辫被他人握住,你还如何做人呢?所以,说话还应三思而行,切忌骗人反害己。

但话又说回来,人心险恶,说话做事总应留三分,切不可将大实话逢人便统统倒出。时时刻刻都要小心提防!基本的交谈原则是该说的则直说,不该说的则完全不说,也不以假话骗人,总之,以不被别人抓住漏洞,挑出毛病为原则。

2. 到什么山唱什么歌

“到什么山喝什么歌,见什么人说什么话”,自古已然。如果你要赞美他人赞到其心坎上,就必须懂得“射箭要看靶子,讲话要看听众”,因对方的性格、年龄、身份、习惯、知识面、心理状态等等的不同,而采取不同的话语。有一位财主家业兴旺,喜得贵子,满心欢喜,亲戚朋友也都皆尽恭维之能事。有人说这孩子长大能当大官、有人说他将来定能发大财……但其中一位却走到财主面前说:“您的孩子一定不会死,会长生不老。”听他一番话,财主觉得满头晦气,虽是赞美之话,但一个“死”字已将其他话语的作用全部抹煞,本来孩子刚出生是件大好的喜事,经他这一说,怎会不让人心生厌恶呢?

有位妇女想买一瓶美容霜,但又嫌贵,推销员看出了她的犹豫,就说:“这一瓶42元,的确挺贵的。不过,它能用大半年呢。照这样算的话,您每月只需花7元钱,每天只花两毛多钱,既可以美容又可以滋养,看您是个比较会保养的人,买这个准没错,又便宜又上档次,最重要的是质量好!”女士听了直点头,一边掏钱一边直夸道:“你真会说话。”

这个推销员的成功之处在于,她看出了这个顾客是个讲究节俭但又爱面子的人,于是将价钱采用时间分解法计算一下,再夸赞一番这位女士的“档次”,于是在又经济又有面子的双重诱惑下,这位女士自然是乐意买下了。

3. 切忌太过夸张

夸张是为了增强修辞效果而采用的一种方法。在赞美他人或与他人交谈时,适当地夸张一点,有时更能生动而充分地表达出自己的心情,别人也乐意接受。比如一位热恋中的男子,女朋友问他是否想念她时,他如果说:“我简直是无时无刻不想着你啊!”虽然女孩子知道这句话未免夸张,但仍会很高兴的,又比如一个男子娶了个漂亮的妻子,感到心满意足,一次他有些夸张地赞美妻子