

## 能言善辩的

# 好口才



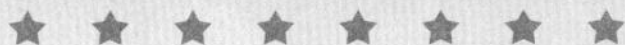
赵浩辰◎编著

好口才才是成功的敲门砖，  
好口才才是好人生的铺路石。

# HAOKOUCAI

NIANQINGREN YIDING YAO XUE HUI  
NENG YAN SHAN BIAN DE

京华出版社



# 年轻人一定要学会

能言善辩的

# 好口才



赵浩辰◎编著

# HAOKOUCAI

NIANQINGRENYIDINGYAOXUEHUI  
NENGYANSHANBIANDE

京华出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

年轻人一定要学会能言善辩的好口才 / 赵浩辰 编著. - 北京:  
京华出版社, 2010.9

ISBN 978-7-80724-979-5

I. ①年… II. ①赵… III. ①口才学 - 青年读物  
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 166290 号

---

**编 著** 赵浩辰

**策 划** 贾 兰

**出版发行** 京华出版社

(北京市朝阳区安华西里一区 13 楼 2 层 100011)

(010)64258473 64255036 84241642 (发行部)

(010)64259577 (邮购、零售)

(010)64251790 64258472 64255606 (编辑部)

E-mail: jinghuafaxing@sina.com

**印 刷** 香河县宏润印刷有限公司

**开 本** 787mm × 1092mm 1/16

**字 数** 268 千字

**印 张** 18

**版 次** 2010 年 10 月第 1 版

**印 次** 2010 年 10 月第 1 次印刷

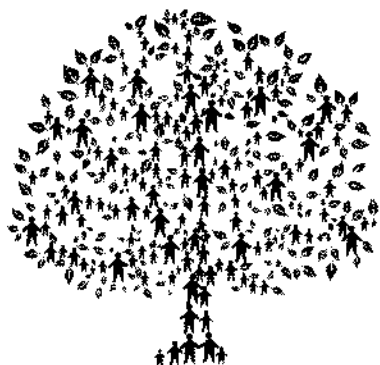
**书 号** ISBN 978-7-80724-979-5

**定 价** 32.00 元

---

京华版图书, 若有质量问题, 请与本社联系。

## 前言



我国有句古语：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”一言可以兴邦，片语可以辱国。这就是能言善辩的魅力。

美国总统林肯说过：“口才才是社交的需要，是事业的需要，一个不会说话的人，无疑是一个失败者。”有一次，林肯在擦皮靴，某外交官不无揶揄地问：“总统先生，您总是擦自己的靴子吗？”林肯不动声色地回答说：“是啊，那你是经常擦谁的靴子呢？”林肯的高明在于他巧妙地避开对方所提出的一个判断性问题，进而找出破绽，给对方回敬了一个特指性的反诘。这就是口才的威力。

古今中外99%的成功人士都是善于公众演讲和沟通的大师。不管是政界领袖克林顿、奥巴马，还是商界的成功人士韦尔奇、比尔·盖茨、松下幸之助、马云等等，他们无一不具备能言善辩的好口才。在第二次世界大战的时候，美国人赖以生存和竞争的三大战略武器分别是：原子、美钞和口才。而现在他们把人们赖以生存和竞争的三大战略武器改成是：口才、美钞和电脑。口才从原来的第三位变成现在的第一位，可见他们把口才看得多么的重要。

然而，在现实生活中，有许多年轻人一遇到当众讲话就紧张、脸红、



语无伦次，错过了许多难得的机会。有的人因为沟通能力差，朋友少，圈子小，人际关系紧张而最终一事无成；有的人在说话的时候词不达意，思路不清，主题不明，层次不分，毫无说服力。

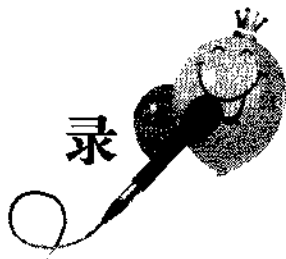
随着社会的不断进步，人与人之间的交往、沟通日益频繁，是否具有能言善辩的好口才越来越重要。一个人拥有能言善辩的好口才，总能使自己被他人接受，促进相互间的了解，建立良好的人际关系；总能很愉快地谈判成功很多事情，还会让合作者情不自禁地露出赞许之态；总能不断创造精彩，让举手投足都具有不可思议的魔力，打动每一个听众的心；总能产生一种不可思议的力量，影响周围气氛的松弛与紧张……

在当今科技高速发展，竞争激烈的时代，对于年轻人来说，要想成为现代社会的高素质人才，要想取得成功，就必须学会能言善辩的好口才。当然，我们应恰当地使用口才，否则，将会收到反效果。因为事物都是一分为二的，有其利就有其弊。我们要取其利而舍其弊。须知，道，“良言一句三冬暖”，“冷言冷语伤人心”，“谣言杀人不用刀”。

年轻朋友们，你想拥有良好的人际关系吗？你想赢得美好爱情吗？你想迅速提高业绩，获得晋升的机会吗？你想实现谈判的合作共赢吗？你想在上司面前淋漓尽致地展现自己吗？你想成为众人瞩目的焦点吗？你想成为一个知识丰富、风趣幽默的优秀人士吗？无论你想成为哪一方面的人才，首先要做的就是学会能言善辩的好口才。

《年轻人一定要学会能言善辩的好口才》一书，针对年轻人的生活特点、人际交往、择业创业、口才提高等方面，采撷了大量具有代表性的生动实例，提炼出通俗易懂的、全面深入的口才技巧，是年轻人提高表达能力、改写平凡人生、开创美好未来的实用教科书。掌握了书中教给你的方法，就能赋予你学会好口才的无穷动力，激发能言善辩的睿智灵感，提高为人处事的交往能力，创造辉煌的事业，迈向人生成功的理想巅峰。

# 目 录



## 第一章 能言善辩好沟通

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 重视第一印象的作用 .....    | 003 |
| 在交际中赢得他人的好感 .....  | 004 |
| 用谈话敲开沟通之门 .....    | 006 |
| 沟通中正确的态度和行为 .....  | 008 |
| 推销要从对方的兴趣入手 .....  | 011 |
| 掌握具有艺术性的营销语言 ..... | 013 |
| 沟通中的谈话技巧 .....     | 015 |
| 与陌生人交谈的切入点 .....   | 018 |
| 如何避免沟通障碍 .....     | 020 |

## 第二章 能言善辩占先机

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 能言善辩占据成功先机 .....  | 025 |
| 好口才是一生的财富 .....   | 027 |
| 辩论有别于平常的说话 .....  | 028 |
| 用巧妙的发问去了解对方 ..... | 030 |
| 首先要学会推销你自己 .....  | 031 |
| 注意合作谈判的细节 .....   | 035 |
| 最有用的谈话开端 .....    | 036 |
| 在谈判中占据有利地位 .....  | 038 |
| 用好的开场白铺平道路 .....  | 040 |
| 利用口才抓住机会 .....    | 042 |
| 从对方感兴趣的事入手 .....  | 044 |



### 第三章 能言善辩破困境

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 面对险境积极地进行自我辩解 ..... | 049 |
| 如何应对“不便回答的问题” ..... | 050 |
| 对付有意的刁难要针锋相对 .....  | 053 |
| 明智地应答棘手问题 .....     | 055 |
| 通过道歉争取别人的谅解 .....   | 059 |
| 积极弥补言语出现的失误 .....   | 060 |
| 诡辩的策略要适时运用一些 .....  | 063 |
| 怎样回答超出能力范围的问题 ..... | 064 |
| 如何拒绝领导安排的事 .....    | 066 |

### 第四章 能言善辩强人脉

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 用你的热忱赢得好人缘 .....   | 073 |
| 心仪之人的心要怎样赢得 .....  | 074 |
| 把赞美作为送给别人的礼物 ..... | 076 |
| 克服朋友交往中的误区 .....   | 079 |
| 及时正确地对朋友进行安慰 ..... | 081 |
| 学会拒绝，不违心做事 .....   | 083 |
| 真诚地表达自己的歉意 .....   | 086 |
| 通过谈话密切与上司的关系 ..... | 087 |
| 适当恭维上司 .....       | 089 |
| 不冒犯上司又阐明不同见解 ..... | 090 |



## 第五章 能言善辩得双赢

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 商务谈判坚持的原则 .....     | 095 |
| 照顾对方的“面子” .....     | 098 |
| 把自己的条件逐步地提出来 .....  | 102 |
| 速战速决与拖延兼施 .....     | 103 |
| 积极扭转对己方不利的局面 .....  | 105 |
| 用模糊的语言隐藏真实想法 .....  | 107 |
| 站在对方的角度引导对方 .....   | 109 |
| 实现大愿望与小愿望的协调 .....  | 111 |
| 战胜不友好客户的特殊方式 .....  | 116 |
| 多方努力以突破谈判中的僵局 ..... | 118 |

## 第六章 能言善辩促成功

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 能言善辩是迈向成功的捷径 .....    | 125 |
| 得体的语言奠定成功的人际关系 .....  | 126 |
| 争辩过程就是寻求真理的过程 .....   | 128 |
| 良好的口才是成功推销自己的前提 ..... | 131 |
| 面试中的敏感话题要妥善回答 .....   | 132 |
| 以适当的方式展示自己的特长 .....   | 135 |
| 在面试中应避免的错误 .....      | 136 |
| 提出工薪问题有妙招 .....       | 138 |
| 如何与上司更好地沟通 .....      | 141 |
| 向上司汇报情况的方法 .....      | 143 |



## 第七章 能言善辩靠技巧

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 说服他人的高超技巧 .....     | 147 |
| 求人办事的技巧 .....       | 149 |
| 生活中反驳别人的技巧 .....    | 153 |
| 面试时的交谈技巧 .....      | 157 |
| 第一次与异性情侣交谈的技巧 ..... | 158 |
| 如何获得朋友的好感 .....     | 160 |
| 把握好说话的时机 .....      | 162 |
| 细微之处赢芳心 .....       | 164 |
| 运用委婉、含蓄的语言 .....    | 166 |

## 第八章 能言善辩须历练

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 好口才需逐步进行锻炼 .....       | 171 |
| 超群的谈吐本领是练出来的 .....     | 176 |
| 培养干练高效的演讲风格 .....      | 178 |
| 怯场心理要克服 .....          | 181 |
| 交谈时应该克服的不良习惯 .....     | 182 |
| 演讲前要充分准备 .....         | 183 |
| 如何避免和控制冷场 .....        | 186 |
| 控制搅场的措施 .....          | 187 |
| 自如地应付提问、评论和挑剔的听众 ..... | 189 |
| 做好不同场合的即席发言 .....      | 191 |
| 让你的言谈富有新意 .....        | 193 |



## 第九章 能言善辩用智慧

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 嘴巧让上司摆脱尴尬局面 .....  | 199 |
| 有效的应对方法 .....      | 200 |
| “欲擒故纵”抓住顾客 .....   | 204 |
| 使被说服者的思想如你所想 ..... | 206 |
| 如何让平常的话语更有魅力 ..... | 207 |
| 学会运用逻辑学 .....      | 208 |
| 话语中的诡辩术 .....      | 210 |
| 在谈判之前引发对方的兴致 ..... | 211 |
| 扬抑结合的说话技巧 .....    | 212 |
| 善意的谎言也是一种智慧 .....  | 214 |

## 第十章 能言善辩有分寸

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 把握好与陌生人说话的分寸 .....   | 219 |
| 把握好与异性交往的分寸 .....    | 222 |
| 不要把话说得太绝 .....       | 224 |
| 求爱的时候把握好彼此间的距离 ..... | 225 |
| 恰当地对意中人表述表情 .....    | 227 |
| 得体地与爱人进行感情交流 .....   | 231 |
| 与同事间谈话掌握适当的分寸 .....  | 233 |
| 开玩笑要把握好尺度 .....      | 234 |
| 批评他人也要掌握分寸 .....     | 236 |
| 把握好沉默的分寸 .....       | 237 |



## 第十一章 能言善辩要幽默

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 幽默是知识、修养和风度的展现 ..... | 241 |
| 幽默是拉近距离的纽带 .....     | 243 |
| 如何培养自己的幽默感 .....     | 245 |
| 说话幽默的方法和技巧 .....     | 247 |
| 用幽默化解被动局面 .....      | 249 |
| 朋友之间要恰到好处地运用幽默 ..... | 251 |
| 有智慧地运用幽默的话语 .....    | 252 |
| 运用幽默巧妙地表明自己的态度 ..... | 254 |

## 第十二章 能言善辩应博学

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 博览群书，更新知识 .....      | 261 |
| 扩大知识面，提高说话水平 .....   | 263 |
| 学好应酬这门学问 .....       | 265 |
| 培养自己的学习兴趣 .....      | 267 |
| 强化记忆，丰富阅历 .....      | 269 |
| 精心遣词，调节声调 .....      | 271 |
| 培养高度概括、凝练语言的能力 ..... | 273 |
| 适时调整好语速和声音 .....     | 275 |
| 学会用目光语进行交流 .....     | 276 |



# 第一章

---

## 能言善辩好沟通

年轻人步入社会，不可避免地要与他人打交道，进行交往。人与人之间的交往，重要的是相互能够进行良好的沟通。只有彼此间有效的沟通，才会打开心灵之门，产生碰撞共鸣。人与人之间需要沟通、需要交流，而交流思想，沟通感情最直接、最方便的途径就是交谈。通过出色的语言表达，可以使亲人、朋友之间情更浓、爱更深，可以使陌生的人产生好感、结成友谊。在各种各样的人际交往中，能言善辩的你将会广受欢迎，能轻松地与他人融洽相处，在人际沟通中游刃有余。





## 重视第一印象的作用

印象指人在遇到新的社会情境时，主观上按照自己以旧有经验为基础的理解，将情境中的人或事物进行归类所形成的对有关人或事物的概念。第一印象，亦称初次印象，指两个素不相识的人第一次见面时所形成的印象。它主要获得对方的表情、姿态、身材、仪表、年龄、服装等方面的认识。

当你与别人第一次见面的时候，对方的言谈、举止、表情、容貌、服饰等都会在你的脑海中留下鲜明深刻的印象，对方的一个微笑，一个手势都会诱发出你的某种情感体验。这种初次的印象对人的整个印象形成举足轻重，它往往是以后交往的根据。这最初的好恶倾向会影响到你在与其交往过程中的情感投入，影响到你们之间的关系。那么反过来看，你此时此刻的行为表现，在他的脑海里又会留下怎样的印象呢？它也将同样影响你们之间的交往。

所以，能否给别人留下良好的“第一印象”，往往决定着与他人交往的成功与否。那么，如何才能给别人留下良好而且深刻的第一印象呢？

### 1. 仪表得体

仪表是一个人内部思想的体现，它反映了个体内在的修养。优雅的仪表，是展现个性魅力的重要手段之一。服饰的选择和搭配很重要。首先要整洁，否则会让对方觉得不够尊重别人；其次要得体，合体的服饰能够起到画龙点睛、锦上添花的妙用，如果打扮得不符合自己的年龄、性别、个性、场合，则难免会产生东施效颦之感。过分的油头粉面，追求奇异，会给人一种浮滑轻薄的印象。一个人的穿着打扮代表着一个人的审美观，它是影响社交形象的关键因素。根据自身条件选择合适的服



装，既自然、朴素、合群，又能给对方以愉快感和亲切感。不加修饰与过分修饰都不足取。

## 2. 谈吐文明

一个人的谈吐可以充分体现其魅力、才气及修养。首先，谈话前须经过思考，信口开河、文不对题会给人一种不诚实、不认真和啰嗦的感觉。其次，要学会倾听。交谈中要细心观察和分析对方的兴趣和个性，注意耐心地倾听，随便插话、东张西望、心不在焉既不礼貌，也会令对方产生不快。再次，注意表达的艺术，节奏不要太快，语调应抑扬顿挫，有起伏的音乐美感。摇头晃脑、指手画脚等不雅观的动作应尽量避免。另外，用词要注意文明。最后，要保持真诚、热情、大方的交谈态度，虚情假意、言不由衷，或傲慢自居、口是心非，或躲躲闪闪、转弯抹角，或贸然发问、多嘴多舌等都会破坏交往的形象和谈话的氛围。

## 3. 举止规范

一个人的行为动作常常会将他的气质、性格表达得淋漓尽致。如果我们想给对方留下良好的第一印象，交往中就应该扬长避短，保持举止大方、随和、乐观、热情、不卑不亢。粗俗的动作总是令人生厌的，这就要求人们平时对站立、行走、就坐及待人接物的姿势加以有意训练。站立时应挺直，弯腰驼背让人有缺乏自信之感。坐应安详、沉静，腿不要翘起、抖动，避免显得缺乏修养。走路的姿态要自然优雅，待人接物要面带微笑，注意分寸与距离，特别是与异性的交往，举止不可轻浮，以避免不必要的误会。

# 在交际中赢得他人的好感

在日常交往中，如果能针对人们的共性心理切入交际活动，就可以



获得满意的交际效果。人们在交际中既有明显的个性心理，也有普遍的共性心理。要想赢得他人的好感，必须要满足他人的心理需要。以下一些做法值得参考：

1. 多加赞扬，满足人的称许心理。人们都有一种显示自我价值的需要。真诚的赞扬不仅能激发人们积极的心理情绪，得到心理上的满足，还能使被赞扬者产生一种交往的冲动。

2. 勤于求教，满足人的自炫心理。人们对于自己具备的技能都有一种引以为荣的心理，如果想同这些人结识相交，如果采取求教法是最有效的手段。

3. 表示欣赏，满足人的自信心理。一个人往往对自己所崇信的对象或采取的做法坚信不移，有时宁愿相信自己一向认定的事实，也不愿意接受来自他人的纠正。他所喜欢的东西如果能够得到你的欣赏，你便能得到他的认可。

4. 强调共性，满足人的共趣心理。生活中我们常常听到这样的话：谁与谁说不到一块去，一见面就顶牛；谁与谁很投缘，恨不得能穿一条裤子。说不到一块去就是没有共同的兴趣和爱好，很投缘就是情趣相投。人们一般都喜欢和那些与自己有“共同语言”的人交往，而情趣相左的人交往则往往不大容易成功。那么，如果你希望交际成功，就可以从寻找共同情趣切入。

5. 主动问候，满足人的自尊心理。社会交往中，获得尊重既是一个人名誉地位的显示，也表明了他的德操、品行、学识、才华得到了认可。无论是年长者还是年轻者，位尊者与位卑者，都期望别人尊重自己。因此，那些懂得尊重别人的人，人们对他产生好感就是情理之中的事了。而主动问候就是最便捷、最简单、最简单地表达自己的敬意的交际行为。从问候切入交际活动，十有八九会有一个圆满的结果。问候是交谈的润滑剂，它能在两个人的谈话之间架起一座友谊的桥梁。如果我们与陌生人初次见面，彼此都不太了解，往往陷入无话可说的尴尬场面。这时我们不妨以一些问候语为开头，比如“天气似乎热了点”或者“最近忙些什么呢？”等等。虽然这些问候语大部分并不重要，然而，正是这些话才使初



次见面者免于尴尬的沉默。以下几种方式可供参考。

(1) 从天气说起。愉悦的态度会给人留下良好的第一印象。从无关的天气谈起容易拉近两人的距离。

(2) 询问对方的工作进展、身体状况等。例如：这一阵工作忙吗？快毕业了吧？你看起来神清气爽，是不是有喜事呢。

(3) 从对方的行为谈起。例如：看到对方下班，可以问一句“下班啦”。问候语的运用就像一把打开话匣子的钥匙，它可帮助你顺利地谈话。

## 用谈话敲开沟通之门

首先，要确定谈话的目的。

谈话与聊天不同，聊天的话题广泛，随聊随换，而谈话则是指对一定的心理、思想的分歧而进行的。要取得成功，必须明确目的，有所准备。

明确目的主要指谈话后要达到的结果。比如两人之间有看法，互不服气，以至于影响到工作上的合作。谈话之前要明确，目的是让对方更多地了解自己，摒弃前嫌，携手共进。

有所准备是指在谈话前精心构设交谈用语、谈话内容及谈话进程，怎样开始，说些什么，何时结束，都进行充分准备，以免谈起来零乱分散，甚至言不及意，影响表达效果。

有所准备还包括预设谈话中对可能出现的各种情况的处理方法。有了这些准备，谈话活动就不会演变成争吵或僵持，就能根据对方的反应调节交谈方式，确保交谈目的的实现。

其次，要做好进入正题前的铺垫。