

李志强◎编著

什么都不学 也要学说话

要想做出一番成就，就要改善你的口才，提高自我表达能力。
这会使你受益无穷，可以称得上是你一生的财富。

有口才未必是人才，
是人才必定有口才。



Y shenme dōu bù xué
YEYAOXUE SHUOHUA

要想做出一番成就，就要改善你的口才，提高自我表达能力。
这会使你受益无穷，可以称得上是你一生的财富。

李志强 ◎ 编著

什么都不学 也要学说话

要想做出一番成就，就要改善你的口才，提高自我表达能力。
这会使你受益无穷，可以称得上是你一生的财富。

有口才未必是人才，
是人才必定有口才。



Y shenme dōu bù xué
YEYAOXUE SHUOHUA

要想做出一番成就，就要改善你的口才，提高自我表达能力。
这会使你受益无穷，可以称得上是你一生的财富。

图书在版编目 (CIP) 数据

什么都不学, 也要学说话/李志强编著. —北京: 新世界出版社, 2012. 8

ISBN 978-7-5104-3134-0

I. ①什… II. ①李… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 147730 号

什么都不学, 也要学说话

作 者: 李志强

责任编辑: 梁小玲 张铁成

责任印制: 李一鸣 黄厚清

封面设计: 兰旗设计

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总 编 室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发 行 部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网 址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld—press.com> (英文)

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印 刷: 九州财鑫印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 318 千字 印张: 20

版 次: 2012 年 9 月第 1 版 2012 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-3134-0

定 价: 36.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换



初春的一天，一个双目失明的小姑娘坐在路边乞讨。她面前铺了一张白纸，上写：“好心人，请可怜可怜我吧！”大多数人上前只是看了一下，便又离开了。半天下来，她几乎没有得到什么。一个大作家路过此地，见状，对小姑娘说：“我把你的话改一下吧。”于是，铺在盲姑娘面前的纸上出现了这样的文字：“春天来了，可我什么都看不见。”过往行人看了上面的话，大都给小姑娘留下了一些钱币。

作家的一句话使盲姑娘果有所得，姑娘的不幸与乞求，经作家的“点化”，以全新的内容和语气出现在行人面前，自然能给人以震动、博人以同情。这就是善于表达所产生的力量！

一位著名学者指出：“好口才才是社交的需要，是事业的需要，是生存的需要。”的确，说话技巧高明与否，对一个人事业的发展、生活的幸福和家庭的和谐的影响，是至关重要的。

在现实生活中，人们常常根据一个人的讲话水平和风度来判别其学识、修养和能力。有一位美国政界要人甚至强调，个性和口才的能力，比起文化知识和哈佛大学的文凭更为重要。发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。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。能说会道，可以充分地展示自己，可以更有效地影响别人，可以更大提升自己的职业发展空间，更好地实现自我价值。

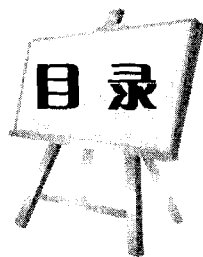
一个人要想与别人愉快相处，必须培养自己的谈话能力，只有这样才



能打开人与人之间沟通的大门,彼此的心灵才能碰撞产生共鸣。社会需要沟通需要交流,而人与人之间交流思想、沟通感情最直接、最方便的途径就是语言。通过出色的语言表达,可以使相互熟识的人之间情更浓,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,好口才的你将会广受欢迎,能轻松与他人融洽相处,在日常交往中如鱼得水。口才好的人,能明确、清晰地传递、表达信息;说出话来准确得体、巧妙恰当,让人听得明白,听得舒服,而他们往往可以很顺利地达到自己的目的。

在生活中,你是否曾因不善于当众讲话,而在公众场合脸红心跳,忐忑不安?你是否曾因表达不清楚、沟通不到位,而错过升迁的机会,使谈判以失败而告终?你是否曾因用词不准确,说话不委婉,而因此遭受别人的误解,多次得罪朋友,造成自己的人际关系紧张……如果你曾经或者正在面临类似上述的困扰,那么,你就有必要赶紧学点口才技巧,改善说话能力了!





一、日常的沟通和交流也需要口才



- 善于表达、善于沟通是现代人必备的素质 / 3
- 要想广受欢迎就要采取得体的谈话态度 / 5
- 采取轻松的态度，进行愉快的交谈 / 7
- 获得听话者的好感比让对方了解内容更重要 / 9
- 不仅要注意口头语言，也要注意运用好目光语 / 11
- 使你的谈话产生迷人效果，使对方愿意听 / 13
- 提高表达的技巧，更好地进行交流与沟通 / 15
- 不仅讲究谈话的技巧，更要讲究交谈的礼仪 / 18
- 采用得体的方式，进行灵活的提问 / 20
- 以得体而真诚的方式去安慰别人 / 23
- 在结束谈话的同时给对方留下深刻的印象 / 26
- 给别人拨打电话的时候避免引起对方的不快 / 28

二、如果你能投其所好，说的话就能深入人心



- 初遇陌生人避免令人难堪的冷场局面 / 33
- 用最恰当得体的开场白拉近彼此的距离 / 37
- 交谈不仅是表现自己的内心世界而且是信息的交换 / 40



- 没话找话说也能增进交流，融洽气氛 / 43
- 学会表达适当的寒暄和问候 / 46
- 先放轻松，再设法找出对方喜欢的话题 / 48
- 即使闲聊也要注意保持对方的谈兴 / 50
- 选择对方感兴趣的话题，诱导对方说话 / 53
- 要特别讲究展开话题的方式和方法 / 55
- 根据具体的情况采取灵活的插话方式 / 58
- 投其所好，见什么人说什么话 / 60
- 找到共同点就等于沟通成功了一半 / 63

三、适当的赞美是人际交往中的润滑剂

- 适当的赞扬是获得别人好感的有效途径 / 69
- 生活中并不缺少值得赞美的人和事 / 72
- 只有别出心裁的赞美才能打动对方的心 / 74
- 赞许别人不是脱口而出的奉承和恭维 / 77
- 一定要学习一些赞美别人的技巧 / 80
- 发掘那些看似平淡无奇的小事来称赞别人 / 83
- 通过强烈的对比与反差来进行赞美 / 85
- 善于变换角度，发掘别人没有发现的优点 / 88
- 千方百计地把话说到对方的心坎里去 / 91
- 间接的赞美绝不比当面的赞美效果差 / 94
- 赞美他人要有新意，不要人云亦云 / 97
- 俏皮的称赞方式显得人幽默而充满活力 / 101
- 赞美别人要注意措辞，避免引起对方的曲解 / 104

四、巧妙说服，让对方自愿做出改变

- 要想说服别人最好先激起对方某种迫切的需要 / 109





挑起对方的高贵动机更有利于说服	/ 112
注意说服的技巧对方才会愿意接受	/ 115
有效说服别人要依循一定的步骤	/ 118
进行说服时也要见什么人说什么话	/ 121
方法得体才能取得良好的批评效果	/ 124
面对他人的错误时最好间接地提醒	/ 126
根据不同的对象采取不同的批评方式	/ 128
在批评别人的时候不要直率地指出其错误	/ 130
用间接的方式让对方了解应改进的地方	/ 132
努力使对方心服口服地接受批评	/ 135
发现上司的做法不妥时巧妙地提出自己的建议	/ 137
一定要学会以合理的理由拒绝别人	/ 139
巧妙的拒绝使自己不陷于被动，又不伤害对方的自尊	/ 141
在拒绝别人的要求时不要让对方丢面子	/ 144
彻底拒绝，不给对方反驳的机会	/ 147

五、学会幽默，使生活变得更有趣

说话风趣是幽默能力的一种重要表现	/ 153
凡事健康思考，保持正面态度	/ 155
运用幽默的力量能够使人际交往更轻松	/ 157
幽默能使我们在社交场合应付自如	/ 160
在生活中时时处处可以显示幽默的口才	/ 162
真正的幽默需要具备一些素质和特征	/ 164
灵活借鉴和尝试不同风味的幽默	/ 166
含蓄而恰当地运用幽默的语言	/ 168
掌握容易形成幽默、给人带来笑声的语言	/ 172
采用虚实辉映的灵活的幽默技法	/ 177
运用幽默摆脱困境，化解尴尬	/ 180
灵活地运用不同的幽默反驳别人	/ 182



- 把你所看、所听、所读的内容加上你的创意 / 185
- 掌握一些表达幽默的方法和技巧 / 188
- 善于自嘲容易给人一种和蔼可亲的感觉 / 190
- 幽默和玩笑一定要分清场合和对象 / 192

六、随机应变，更机智灵活地去表达



- 巧妙灵活地应变使自己摆脱尴尬境地 / 197
- 偷换概念，故意曲解对方的原意 / 199
- 学会敏锐地应答各种棘手的问题 / 200
- 避实就虚，化解不便回答的问题 / 205
- 巧用类比，应对“刁钻”的问题 / 209
- 巧用既不伤害别人又不使自己难堪的模糊语言 / 211
- 巧用语序的变化组合化解被动的局面 / 214
- 成功地运用策略，掌握争论的主动权 / 217
- 被领导错误地批评时恰当地为自己辩解 / 221
- 不得不否定别人时尤其要注意表达的技巧 / 223
- 轻松自如地应对即席发言的场合 / 228

七、注意禁忌，把握好说话的分寸



- 掌握社交口才技巧，不乱说话 / 235
- 说话应力求简洁，尽量使用凝练的语言 / 237
- 在日常说话的时候要有所顾忌 / 240
- 替朋友保密，不可热衷于蜚短流长 / 245
- 炫耀和说教不如采用朴实无华的语言 / 247
- 务必要努力克服说话啰嗦的毛病 / 250
- 一定要避免直接或间接地触及对方的短处 / 253
- 话别说满，留一点空间防意外 / 255



在闲聊时避开那些不合适的话题	/ 257
极力避免不适宜在办公室里说的话题	/ 260
明确表达，减少别人误解自己的机会	/ 264

八、努力获得出众的口才与演讲技巧

一个人能说话并不等于有口才	/ 269
掌握演讲语言的特点，提高演讲的质量	/ 271
在准备讲稿方面下足功夫	/ 274
把演讲前的准备工作做好	/ 277
用好照应技巧，避免内容散漫	/ 280
提高运思能力是演讲训练的重要环节	/ 282
口才训练要注意培养丰富的想象力	/ 285
用通俗、新颖的比喻来帮助自己清晰地表达	/ 287
运用好类比，给人以直观的感受	/ 290
灵活地借鉴和运用一些哲理性语言	/ 294
讲好故事，扣住听众的心弦	/ 296
巧妙提出新颖而富有吸引力的观点	/ 300
多下功夫，不断丰富说话的资料	/ 304

一、日常的沟通 和交流也需要口才

A Good Tongue Is A Good Weapon

从根本上来说，我们都需要人际关系。而且，日常的沟通和交流是建立并维持这些人际关系的重要手段。美国作家安妮·默洛·林德伯格说：“良好的沟通交流就像黑咖啡一样，它会令人兴奋得难以入眠。”得体的谈话、恰当的交流，是我们与他人成功交往的基础。人际交往的高手，往往也是个谈话交流的高手。他们懂得怎样在日常的交流中营造良好的氛围，密切彼此的关系，提升自己的人气。



善于表达、善于沟通是现代入必备的素质

在日常生活中，我们常常会发现这样的现象：善于表达的人，无论走到哪里，无论在什么样的环境中，都可以口若悬河，滔滔不绝，赢得素不相识人的好感；不善于表达的人，则往往在和别人寒暄几句之后就觉得无话可说，只能相对无言，尴尬万分。

我们知道，现实的世界，是一个人与人构成的世界。在我们的社会上，即使最简单的事情，也需要彼此合作，这意味表达能力对一个人的成功是举足轻重的——语言是彼此联系的起点、终点和连接点。无论我们在做什么，或者想做什么，要想获得成功，必须学会善于表达，善于沟通。

为什么有的人讲话别人不爱听？为什么有的人谈判常常失利？为什么有些人推销的好商品不被市场所认识和接纳？问题出在哪里？口才不好，表达不清，所说的话没有达到预期的效果，因而影响了沟通和交流。

美国人类行为科学研究者汤姆斯指出：“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。”中国古代文学评论家刘勰在他的名著《文心雕龙》中写道：“一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师。”此话虽然有些夸张，却形象地说明了语言的重要性。无论是在世界的哪个角落，口才都是搞好人际关系、获取事业成功、实现个人价值的有力武器。

生活中，人们需要求人，需要说服人，需要维系人与人之间融洽的关系。在人的各种能力中，口才是一个人学识、才干和智慧的重要标志。一



什么都不学，也要学会

A Good Tongue Is A Good Weapon



流的口才，可以使你的表达更清晰，可以使你的话语更动听，可以使你的说理更有力，可以使你的人际关系更融洽。所以，拥有高超的口才也是很多人梦寐以求的。

优秀的口才不是天生的，没有哪一个人生下来就能说会道，纵横捭阖、能够打动任何人、办事无往不利的口才，是在不断的磨砺中练就的。只要你用心努力，同样也能成为说话高手，拥有一副伶牙俐齿，处处得到别人的赞同，时时赢得别人的支持。



要想广受欢迎就要采取得体的谈话态度

交谈是人们日常交往的基本方式之一。“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，往往和他的沟通能力、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。

与人谈话时的态度如何，在很大程度上决定了你是否受人欢迎。

那么，对于一个普通的现代人来说，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。如果你心不在焉地望别处，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，心里会产生明显的不悦。

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。对于那些话说得很少，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，会使谈话进行得生动活泼，使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，改变谈话的气氛，扭转不利的结果。

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，重视别人的口味。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，有的人拙于应付……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，让他尽情地宣泄；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。有礼貌绝不是一种虚伪的客套，绝不是说一些不着边际的客套话。谦虚有礼是一方面真诚地尊重对方、关心对方的需要，尽力避免伤害对方；一方面严格地要求自己，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。



采取轻松的态度，进行愉快的交谈

无论谁，都希望与他人进行轻松愉快的交谈。不善于与人交谈的人，大多是不知道怎样抓住谈话时机的人。他们即使有着丰富的话题，也往往不知道从何谈起——谈谈人类本性或人生道路一类深奥的问题吧，则担心不够慎重、不合时宜；谈谈天气或对方的健康等老一套吧，又觉得过分无聊、毫无意义。他们的沉默寡言还有一个原因，那就是生怕自己的语言过于露骨，话题又不合对方的口味，或者自己的话说的不是时候。

与人交谈时，在不伤害任何人利益的前提下，只有做到思想放松、随随便便、没有顾虑、想到什么就说什么，谈话才能进行得顺利，气氛才会显得轻松、活跃。

在与他人交谈中，能够接二连三地说出闪烁着智慧火花的、精彩的名言佳句的人，是为数不多的。也就是说，与其急于想把话说得精彩一点、动人一点，倒不如把心放宽，抱着“说得不好也不要紧”的态度，按照自己的实际水平去说。这样，你反而能说出有趣、机智的话语来。

即使是那些最生动活泼的谈话，其内容也往往是陈旧而且毫无意义可言的。认识到了这一点，解除了心中的紧张，才能生动、自然地说出自己独特而高明的见解来。所以，闲扯并不需要才智，只要扯得愉快就行了。一个人绝非每天都在出席学术研讨会或新闻发布会，所以闲扯就成了与人交谈的重要组成部分。

以闲聊作为开场白，不仅对于自己是必要的，而且还能消除对方的紧张心理。交谈即使是从无关紧要的问话开始的，其目的如果是为了使谈话转入正题，那也能发挥出相应的作用来。