



给你力量励志丛书

GEINILILIANG
LIZHI CONGSHU

成功有很多方法,当然成功也是有秘诀的!给你力量丛书带你到达成功的顶峰!

能说会道 成功全集

分析职业**特点**,揭示必背技巧一本通
走进白领职场,展示**个人形象**的礼仪读本

GIVE YOU
STRENGTH

快速展露头角,求职就业**新兵法**
精英指点,获取良好人际关系的行动指南

最新珍藏版

LIZHI JINGDIAN

能说的人并不一定是会说的人。会说的人是些什么人?会说的人,不是见什么样的人说什么样的话,抬高别人而贬低自己;不是闲聊时口若悬河大道理满天飞,而真正派上用场时却哑口无言的人;会说的人,说话能把握分寸,打动人心,说理循循善诱,让人折服,且言而有信、言行一致,这种人才一呼百应,也才算得上能说会道、有真本事的人。

宋建华◎主编

中国戏剧出版社

NENGSHUO
HUIDAO



给你力量励志丛书

能说会道 成功全集

分析职业**特点**，揭示必背技巧一本通
走进白领职场，展示**个人形象**的礼仪读本



快速展露头角，求职就业**新兵法**
精英指点，获取良好人际关系的行动指南

能说的人并不一定是会说的人。会说的人是些什么人？会说的人，不是见什么样的人说什么样的话，抬高别人而贬低自己的人，不是闲聊时口若悬河大道理满天飞，而真正派上用场时却哑口无言的人；会说的人，说话能把握分寸、打动人心，说理循循善诱、让人折服，且言而有信、言行一致，这种人才一呼百应，也才算得上能说会道、有真本事的人。

宋建华◎主编

中国戏剧出版社



图书在版编目(CIP)数据

给你力量/宋建华 主编. —北京:中国戏剧出版社,
2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 宋… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 093301 号

能说会道成功全集

策 划:冯志强

责任编辑:肖 楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238
58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京威远印刷厂

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:320 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

2009 年 5 月北京第 2 版

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

版权所有 违者必究



目 录

第一章 有话要会说

说话时的引用技巧	3
看人说话的技巧	5
采撷良机的说话技巧	8
传情达意的说话技巧	9
迂回的说话技巧	11
口才是门独特的艺术	14
好口才不是天生的	17
走出口才误区	18
敢表达,就是赢家	19
口才是事业成败的重要因素	22
成功与否看说法	23
有口才者必是人才	25

第二章 谎话有技巧

正确选择说话的时机与场合	29
说话要善于择言	30
要善于克服心理障碍	34
有话要敢说	35
说话要潇洒幽默	35
能恰当使用姿态语言	37
说话声音要充满活力	38



说话习惯塑造良好形象	40
用语言拉近彼此的距离	41
措辞巧妙并不难	43
适当地表达不同意见	44
巧说使你 and 陌生人一见如故	46
话不在多在于巧	48
时机就是良机	50
妙答变被动为主动	52
求人有诀窍	54
见什么人说什么话	55
说话要看场合	59
致辞拨动激励的心弦	60

第三章 说话有讲究

交谈的语言要清晰准确	67
有详有略不失偏颇	68
说话要有口德	70
说话言语要得体	71
说话要精练易懂	72
说话要文雅	74
自嘲以退为进	74
巧妙应对挑衅	77
奉承化险为夷	79
多一分赞扬多一分融洽	80
讽刺蕴于含蓄中	82
沉默“无声胜有声”	84
用幽默亲近别人	85
安慰给人温暖	87
掌握道谢和道歉的技巧	89
掌握善于说服的技巧	90
批评要讲究艺术	93
良言一句三冬暖	95



给别人找个台阶下	96
巧言妙语化解尴尬	97

第四章 综合素质决定表达能力

声音让口语更完美	101
博学让你口若悬河	103
善辩凸显敏捷才思	108
会说必有惊人之语	118
个性语言体现魅力	133
演讲是艺术性的讲话	135
竞聘演讲是事业的阶梯	138
成功演讲源于好的开头	142
演讲因时代特色而精彩	145
不学难以臻至成功	147
有技巧才有波澜	149
大胆地把话讲出来	152
点睛之笔在收尾	156
口语化的演讲听众喜闻乐见	158

第五章 与情人交谈的口才技巧

把话说到恋人的心坎上	163
夫妻感情常沟通	164
要先对别人有好感	165
甜言蜜语最让人倾心	166
交谈时态度要亲切	168

第六章 让他人喜欢和你交谈

让人一见如故的说话技巧	171
-------------------	-----



逗人喜欢的说话技巧	172
逗乐对方的说话技巧	173
情随心生的说话技巧	174
让他人愿意交谈的技巧	175
了解对方、投其所好	176

第七章 日常常用口才技巧

有技巧地敲开他人的心扉	181
找准交谈的共同点	182
说别人爱听的话	183
选择有兴趣的话题	184
用欢乐的言语感染对方	185
人人都可以成为辩论高手	186
辩论制胜四大招	188
关键时刻停三秒	191
辩论是语言的艺术	192

第八章 说服的口才技巧

诚意就是说服力	197
替他人着想的说服技巧	198
劝导说服他人的语言技巧	199
用巧妙的语言增强说服力	201
抓住要害劝导说服	203
消除疑虑的说服技巧	205
硬话软说服人心	206
攻心说服的说话技巧	207
迂回诱导善于说服	208
“以退为进”巧说服	210
转移话题摆脱尴尬	211



第九章 推辞的口才技巧

掌握推辞的技巧	215
语言推辞的方式	216
如何推辞无损形象	217
推辞的语言艺术	218
与人为善好推辞	219
推辞孩子的过分要求	220
让对方自己说不	221

第十章 诙谐幽默的口才技巧

幽默的几种方式	225
用幽默化解尴尬	228
顺手拈来皆幽默	228
为自己幽上一默	230
幽默能愉悦生活	231
善用幽默化险为夷	233
善于幽默能获得好形象	234

第十一章 办公室说话的口才技巧

善用言辞赞美对方	239
说话不要道人之短	240
言不“越位”的技巧	241
善于寻找交换的访题	243
说话要让对方感兴趣	244
注意观察倾听者的反应	245
办公室打电话的语言技巧	245



第十二章 推销员必备的寒暄技巧

从生活中寻找寒暄的话题	249
寒暄的开场白应当与众不同	249
寒暄的重要意义	251
寒暄时要注意礼节	252
寒暄要做到相互沟通	253
寒暄时巧妙地运用幽默	254
用真诚的语言扭转局面	257
巧用妙语门自开	258
实话实说赢得人心	260
好言留得住回头客	261

第十三章 谈判的口才技巧

在交谈中体现出你的豁达干练	265
知己知彼交谈有序	265
用大智若愚的态度交谈	267
投石问路的谈判技巧	268
谈判中的发问技巧	269
巧妙有效地说服对方	272
善于寻找语言的突破口	274
用沉默来表示你的想法	275
让对方心悦诚服的谈判技巧	276

第十四章 社交口才技巧

把握交谈的区域	281
交谈时要注意礼貌	282
社交需要口才	283



与异性交谈的技巧	285
提问要有礼貌和技巧	286
有技巧地回答问题	287
应对奚落的说话技巧	289
如何与不同层次的人说话	290
交际言语要礼貌文雅	291



第一章

有话要会说





说话时的引用技巧

在一次新婚喜宴上,新郎的好朋友应邀发表祝词:“刚才,大家对新郎大加赞赏,但据我所知,新郎并不像你们所说的那样品学兼优。”此言一出,众皆愕然,有人甚至怀疑这位朋友是不是要挑起不愉快的争端了。紧接着,祝词人介绍了新郎如何贪玩、如何疏忽大意的一些轶事。直到结尾时,祝词人才将话锋一转,“所幸,新郎并没反对可能都是说话者独有的见解和思索。”因此,“引用”就成了说话时“他山之石,可以攻玉”的有效技巧。

1. 引用的主要类型

引用是人们常用的说话技巧。其形式是灵活多样的,记住原文的可以引用原文,记不住原文的可以引用意思,具体说来,引用的主要类型和方式有如下三种:

(1) 原文引用

说话者把要引用的材料一字不改地转述给听众,表现在书面上即引用材料加上引号。原文引用的材料一般是简短的言论。如某省一位领导人在一次县处级干部会议上作报告:同志们,老百姓是怎样批评我们的官僚主义和形式主义的呢?他们有一段顺口溜:“村骗乡,乡骗县,一直骗到国务院。国务院,发文件,一层一层往下念,就是政策不兑现。”(全场大笑)报告人随即利用与会者思维异常活跃的时候,强烈地抨击了干部队伍中存在的官僚主义和形式主义作风。

(2) 改造引用

为了简练和便于叙述,演讲者对要引用的材料进行某些归纳、删节和加工。改造引用的材料一般是有情节的事例,如毛泽东在说话时引用“宋江三打祝家庄”的故事。有时,演讲者也对人们所熟知的典故、成语、谚语等进行换意改造引用,以获得某种特殊效果。如把“不学无术”改造成“不学有术”;把“人一走,茶就凉”改造成“人一走,茶不凉”等等。

(3) 虚拟引用

说话者在不违背生活真实的基础上,虚拟某些言论或事例。如一位语言学家为了说明良好的口才是通过后天锻炼而培养的,就模拟了一些情节和对话:……但就包括这些人物(指演讲家)在内,也要通过实践锻炼,只不过他锻炼时间提前了。在幼儿园的时候,他可能就是班长,阿姨进来了,他说:“小朋友坐好啦,阿姨发糖啦!”你在干什么呢?背着手等发糖哩!(笑声)到了小学校,三道红杠杠往袖子上



一戴,放学时,同学们过马路了,他说:“同学们手拉手,不要慌,赶快走!”你在干什么?拉着别人的手放都不敢放!(笑声)

通过虚拟情节的模拟,惟妙惟肖地说明了高超的说话水平是通过锻炼而获得的。

2. 引用的作用技巧

说话者运用引用,决不是为了炫耀说话的学识,而是为了充分论证和表达自己的思想和感情,即为所要阐述的主题服务。早在1400多年前,著名文论家刘勰就引用的主要作用概括为“明理”和“征义”(刘勰《仗心雕龙·事类篇》)。

曲啸在一次演讲中,曾这样展开他的论点。

我记得杜勒斯临死前说过,他要用管乐吹垮共产党的第三代,改变他们前进的路标。我说,杜勒斯先生,你的预言落空了。

反面论点的引用震动了听众,这比从正面直接进入主题更为有力。

某全国重点大学实行考、教分离改革,大学生们对能否通过考试忧心忡忡。一位教授在考前动员会上这样鼓励他的学生:“同学们,你们要‘天王盖地虎’考试是‘地虎’,复习就是‘天王’。考10道题,我们复习100道。‘天王’盖住了‘地虎’,就没有什么怕的!”教授引用《智取威虎山》中的“黑话”台词,使同学们在轻松的笑声中解除了思想负担。精妙的引用使语言生辉,蹩脚的引用则使听众倒胃口。运用引用要做到“三要”与“三忌”:

(1) 要丝丝入扣,忌离题万里

说话要在深刻把握主题的基础上选择引用材料。如果引用材料偏离主题十万八千里,说话者越是声情并茂,越是会增加听众被误导的可能性。

(2) 要画龙点睛,忌喧宾夺主

说话者只能在以“我”为主的基础上,安排少量高于“我”但为“我”所用的引用。说话中过多依靠引用,说话者的自我见解和个性特点就受到了排斥,说话者就变成了有生命的傀儡。个别说话者喜欢大量引用名人言论、古典诗词,这又有意无意地构成了卖弄学识、哗众取宠的嫌疑。

(3) 要标新立异,忌陈词滥调

说话者只有在广泛涉猎的基础上才能推出令听众耳目一新的引用。说话中引用一些平庸、陈旧的材料,反而会冲淡说话的意境。在同一场交谈或辩论中,多个说话者如引用同一材料,最易给听众留下笑柄。如某场演讲先后有七位演讲者引用夏明翰烈士“砍头不要紧”的就义诗,被听众讥讽为“我们的演讲者比国民党刽子手还残忍”。

所以说:“会辩就要辩的有理,辩得自然,让对手对你心服口服。”



看人说话的技巧

会说话,不仅仅是提问和答辨,而且还要依照不同场合、不同人群、不同风俗、不同背景中自然表达,只有这样你才能八面玲珑、处处“吃香”。

1. 看性别说话

性别不同,对言辞的接受也有差别。俄罗斯有一句谚语说:“男人靠眼睛来爱,女人靠耳朵来爱。”这就指出性别对于接受是有影响的。无论是言辞涉及的内容,还是言辞表达的程度、声调都如此。

在现实生活的社交场合、会议间隙、公益活动中,人们在礼节性的互致问候之后,往往喜欢三个一群、五个一伙地聚在一起交谈。而这三个、五个的,又总是按性别组合——男士与男士侃,女士与女士谈。我们注意到这样一个情况,男士的话题大而广,女士的话题小而狭。一般说来,男士爱谈的是时事、政治、法律、体育、文化、社会问题、经济动向等;而女士爱谈的则是孩子、丈夫、日常经济、消费心得、风流艳闻等。说话者必须依据性别选择说话内容,努力使自己的言辞吻合接受者的性别需求。

在说话者言辞接受的程度上,一般说来,男士较能承受率直、干脆、粗放、量重的话语,而女士则喜欢委婉、轻柔、细腻、量轻的话语。说话者必须依据接受对象的性别选择自己的表达方式与程度。

在通常情况下,说话者如果是男士,而接受者又并非自己的妻子、恋人或关系很密切的姐妹,那么言辞就应当严格把握分寸,在内容上、方式上都要充分注意女性的接受特点。对一些可以向男士说的话,就不一定能向女士说;对一些可以向男士使用的表达方式,就不一定用之于女人。

2. 看教养层次说话

教养是指接受对象的一般文化和品德水准,包括文化程度、知识积累、生活阅历、涵养气度等。教养层次不同,对说话者言辞的接受程度也不同。有些话说出来,甲听得懂,理解得了,乙就可能听不懂,理解不了。像作家丁玲的小说《太阳照在桑干河上》中的人物——工作组组长文采的演讲,就是没有区分接受对象的教养层次和实际需求,而致使“言者谆谆,听者藐藐。”所以,说话者在进行言辞表达时,要认清自己的接受对象教养层次如何,盲目表达不仅达不到说话的目的,甚至弄巧成拙,贻笑大方。在现实交往中,从我国现阶段国情看,对接受对象教养的认识,更多



的还是文化程度不高、知识欠丰富。说话者面对这样的接受对象，一时间不能确定其教养程度时，所表达的言辞，应力求通俗化、大众化；那种故作深沉、吊书袋的做法，是不可取的。

3. 看性格说话

人各有其情，各有其性。言辞表达的内容与方式必须因人而异，符合接受对象的脾气、性格，才有可能产生“同声相应，同气相求”的效果。

性格外向的人易于“喜形于色”，性格内向的人多半“沉默寡言”。同性格外向的人谈话，你可以侃侃而谈，同性格内向的人谈话，则应注意循循善诱。两千多年前，孔子就注意针对学生的不同性格来回答他的问题。有一次，孔子的学生仲由问：“听到了，就去干吗？”孔子回答说：“不能。”另一个学生冉求也问：“听到了，就去干吗？”孔子说：“干吧！”公西华听了有些疑惑，就问孔子：“两个人问题相同，而你的回答却相反。我有点儿糊涂，想来请教。”孔子答：“求也退，故进之；由也兼人，故退之。”（意思是，冉求平时做事好退缩，所以给他壮胆；仲由好胜，胆大勇为，所以我要劝阻他）可见，孔子诲人不是千篇一律，而是因人而异，特别注意学生的性格特征。日常生活、公关活动等各方面的交谈也要注意这一点。

4. 看对方心境说话

心境通俗地称为心情，是一种比较持久的、难言的，但能影响人的整个精神活动的情绪增大状态。大家知道，在听觉方面，声波在耳蜗内转变成一种可供神经系统使用的密码。通过神经系统的处理，听者就把这些编了码的信号感知为能够表达说话者意思的词汇。既然听者要将接受到的信息通过神经系统处理，那么，听者的心境，必然影响到语言的交流效果。

人际交往中经常会有“言者无意，听者有心”的情况，说话不注意洞察对方的心理状态，往往会生意外的问题。《红楼梦》第八十三回写到大观园中一个婆子教训自己的外孙女：“你这不成人的小蹄子！你是个什么东西，来这园子里头混搅！”这话恰好被黛玉听到，她误认为婆子骂她，于是大叫一声道：“这里住不得了！”直气得“两眼一翻亡去”。婆子的话本来是不让外孙女到大观园中来，但黛玉不这么想。她那种寄人篱下的特定处境和心态使她产生了误会。所以同样一句话，不同的人听来感受完全不同。

5. 看地域说话

地域指的是接受对象所处的地理位置，包括国别、省别、族别等。不同的地域有不同的地域文化，彼此在认识、观念、习惯、风俗上都有区别，对说话者言辞的接受就会有所不同。说话者在进行言辞表达时，应当认清接受对象的地域性，才会产生良好的交际效果。

《尹文子·大道》讲了这么一件事：郑国人把未经加工处理的玉叫做“璞”，东周



人把还没有腌制成干的老鼠叫做“璞”。郑国的一个商人在东周做买卖，一个东周人问他：“你要不要买璞？”郑国商人说：“我正想买。”于是东周人从怀里掏出一只老鼠递上，郑国商人赶快辞谢不要。东周人在作言辞表达时，没有认清其接受对象是郑国人，所以买卖不能成功。

地域不同而对言辞接受也有不同的要求，在世界上的表现大体有：

欧洲人不喜欢听涉及自己的政治倾向、宗教信仰、年龄状况（女性更重）、家庭私事、行动去向等问题的话，忌讳“13”和“星期五”；

朝鲜、韩国、日本人忌讳别人说“4”；

阿拉伯人喜欢听“星期五”；

泰国人喜欢“9”；

菲律宾人不愿谈论政治、宗教及腐化问题；

赞比亚人爱听尊称，最好加上职务和头衔；

新加坡人不爱听“7”，反感别人对自己说“恭喜发财”，忌讳谈论关于猪的话题；

扎伊尔人喜欢听随和、爽快、恭维的话；

俄罗斯人喜欢听尊称、敬语、谦辞，倾心于“女士优先”的话题；

突尼斯人喜欢别人在各种场合同自己打招呼，而且问候得越长、越久、越具体越好。

在中国各地的表现大体有：

香港人爱听吉祥话，涉及福、禄、寿的都很喜欢，乐于别人随时随地对他说“恭喜发财”，喜欢“3”、“6”、“8”等数字，忌讳别人打听自己的家庭住址、工资收入、年龄状况。忌讳语也较多，如“炒包饭”、“炒菜”，有解雇、开除之嫌，听之不吉利；“猪舌”有蚀本之嫌，改叫“猪利”；“丝瓜”有输光之嫌，改叫“胜瓜”。

澳门人喜欢听别人说话干脆，直截了当，不爱听转弯抹角、吞吞吐吐的话语。

锡伯族人崇拜保佑家室、人丁的神灵“喜利妈妈”和保佑牲畜的神灵“海尔堪”；忌讳直呼长辈的名字，忌讳在家说不吉利的话。

蒙古族人喜爱白色，爱谈与白色有关的话题，高兴别人来祝福；最厌恶黑色，忌讳别人谈论黑的话题。

彝族人忌讳背后议论别人的短处，特别是别人的生理缺陷。

赫哲族人崇拜火神，不准别人说不利于火的话，若需用水浇灭火时，要说：“请火神爷把脚挪一挪。”

维吾尔族人谈话以长为先，亲友见面互道问候语。

因地域不同而产生的表达差别，甚至在同一个民族、同一个省区的不同位置，也有表现。比如都是汉族，居于大陆者与居于台湾者对同一个概念的表达与接受就不一样：接班人—传人，计划生育—家庭计划，大学新生—新鲜人，好莱坞—荷里