



最有影响力的励志丛书

经典口才

励志
畅销书



张现杰◎编著

延边大学出版社

最有影响力的励志丛书

经典口才

终生受益的语言技巧，完美人生的口才艺术。

励志
畅销书

JINGDIANKO

张现杰◎编著

语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵，通过成功的沟通，不熟识的人可以熟识起来，长期形成的隔阂可以慢慢消失，甚至单位之间、社会团体之间、国家之间的矛盾有时也可以通过它得到圆满地解决。



延边大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经典口才/张现杰 编著. - 延吉: 延边大学出版社,
2010. 12

(最有影响力的励志丛书)

ISBN 978 - 7 - 5634 - 3505 - 0

I. ①经… II. ①张… III. ①口才学 - 通俗读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 244620 号

经典口才

编 著: 张现杰

责任编辑: 李善姬

封面设计: 宋双成

出版发行: 延边大学出版社

社址: 吉林省延吉市公园路 977 号

邮编: 133002

网址: <http://www.ydcbs.com>

E-mail: ydcbs@ydcbs.com

电话: 0433 - 2732435

传真: 0433 - 2732434

发行部电话: 0433 - 2133001

传真: 0433 - 2733266

印刷: 北京旺银永太印务有限公司

开本: 120 × 185 毫米 1/32

印张: 8 字数: 80 千字

印数: 5000 册

版次: 2011 年 1 月第 1 版

印次: 2011 年 1 月第 1 次

ISBN 978 - 7 - 5634 - 3505 - 0

定价: 15.80 元

前 言

在现代交际中，是否能说，是否会说，以及与言谈交际相关能力的强弱，确实影响着一个人的未来发展。语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵，通过成功的沟通，不熟识的人可以熟识起来，长期形成的隔阂可以慢慢消失，甚至单位之间、社会集团之间、国家之间的矛盾有时也可以通过它得到圆满的解决。无数实践证明，会说话的人才是这个时代最受欢迎的人。不管你生性多么聪颖、接受过多么高深的教育、穿着多么漂亮的衣服、拥有多么雄厚的资产，如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想，你仍然无法塑造出自己真正的影响力。



目 录

第一章 好口才是一门学问

闲谈是交谈的前奏	2
在说话中让对方另眼相看	6
说话也要讲究艺术	10
交谈时应巧妙引出话题	12
学会选择说话的时机和场合	15
倾听也是一种艺术	17
巧妙说话, 打造良好交际	21
引发别人兴趣, 打造良好的沟通	23
表达谦虚要适度	25
不同对象, 不同语言	30
尊重对方才是根本	34
不同对象, 不同措辞	36
说话条理要清晰	38



语言要通俗易懂	42
语言要简洁精练	46

第二章 不同场合的经典口才

好口才助你展现宏图之志	50
交谈要恰到好处	53
说好第一句话	55
说话要谨慎	59
选择说话的最佳时机	62
交谈时要留神	65
把握语言反击的有效性	67
把握说话的时机	70

第三章 社交中的经典口才

“软话”要比“硬话”更能说服人	74
营造融洽的交谈气氛	79
利用同步心理	83
利用逆反心理	84
利用对方的危机感	86
不便直言时可“兜圈子”	90
学会自嘲娱人	98
让讽刺成为你防身的盾牌	109



第四章 职场中的经典口才

适当的谦虚	120
突出自我,形象鲜明	124
敢于“毛遂自荐”	127
以奇制胜,独具一格	129
不卑不亢,柔中有刚	131
话锋凌厉,快者直陈	133
巧借理由摆脱尴尬	135
委婉地表达自己的意思	139
选择一个让人愉悦的叙述方式	140
说话中要充满温情爱意	142
用同义替换回避讳	144
尽量不冲撞领导	147
迎合技巧要恰当	149
委婉的向上司提建议	155
向上司汇报工作	159
指出上司过错的技巧	164
与同事说话的分寸有把握	169
轻松解决职场竞争	178
理智化解冷言冷语	180



第五章 求人办事的经典口才

说话求人要看对象	184
开口求人有学问	189
求人办事说话要注意	193
多兜圈子,少碰钉子	196
求人办事就像写八股文	200
求人办事的实用技巧	202
求人办事要投其所好	208
说话恭维好办事	211

第六章 做好领导的经典口才

让自己主张深入人心的艺术	216
委婉的对下属进行批评	220
理智对付提出无理要求的下属	222
发布命令的技巧	226
看透下属的心思	229
把赞扬当作一件礼物	231
向下级通报坏消息的技巧	235
训诫下属要巧妙	238
注意引起下属的注意力	240
正确处理下属的抱怨	243



第一章

好口才是一门学问

好口才可以使陌生的人相互产生好感，结下友谊；可以使相互熟识的人情更浓，爱更深；可以使意见分歧的人相互理解，消除矛盾。总之，好口才能让你在社会交往中如鱼得水。





闲谈是交谈的前奏

除了一些业务性质的交谈，一开始就要进入正题之外，一般社交性质的谈话，多半是从“闲谈”开始的。

有些人就是不喜欢“闲谈”，他们觉得“今天天气哈哈”和“吃过早饭了吗”这一类的话，都是无聊的废话，他们不喜欢谈，也不屑于谈，他们不知道像这一类看来好像没有意义的话，却还是有一定作用的。什么作用呢？就是交谈的准备作用，就像在踢足球之前，蹦蹦跳跳，伸手伸脚，做一些柔软体操或热身运动一样。

一般的交谈总是由“闲谈”开始的，说些看来好像没有什么意义的话，其实就是先使大家轻松一点，熟悉一点，造成一种有利交谈的气氛。

当交谈开始的时候，我们不妨谈谈天气，而天气几乎是中外人士最常用的普遍的话题。天气对于人生活的影响太密切了，天气很好，不妨同声赞美；天气太热，也不妨交换一下彼此的苦恼；如果有什么台风、暴雨或是季节流



行病的消息，更值得拿出来谈谈，因为那是人人都关心的。

开始交谈，的确是需要相当的经验，当你面对着各式各样的场合，面对着各式各样的人物，要能作得恰到好处，实在不是一件容易的事。倘若交谈开始得不好，就不能继续发展之间的交往，而且还会使得对方感到不快，给对方留下不好的印象。

自然，亲切有礼、言词得体是最重要的。然而做到这一点，也不能说就一定会收到良好的效果。

因此，平时除了你最关心、最感兴趣的问题之外，你要多储备一些和别人“闲谈”的资料。这些资料往往应轻松、有趣，容易引起别人的注意。

除了天气之外，还有些常用的闲谈资料，例如：

1. 自己闹过的一些无伤大雅的笑话。例如，买东西上当啦，语言上的误会啦，或是办事摆了个乌龙啦等等，这一类的笑话，多数人都爱听。如果把别人闹的笑话拿来讲，固然也可以得到同样的效果，但对于那个闹笑话的人，就未免有点不敬。讲自己闹过的笑话，开开自己的玩笑，除去能够博人一笑之外，还会使人觉得自己为人很随便，很容易相处。

2. 惊险故事。特别是自己的或朋友的亲身经历的惊险故事，最能引起别人的注意。人们的生活常常不是一帆风顺的，每天大家照常吃饭，照常睡觉，可是忽然大祸临头



了，或是被迫到一个很远的地方，路上可能遭遇到很多危险……怎样应付这些不平常的局面，怎样机智地或是幸运地在千钧一发的时候死里逃生，都是一个人永远不会漠视的题材。

3. 健康与医药，也是人人都有兴趣的话题。谈谈新发明的药品，介绍著名的医生，对流行病的医疗护理，自己或亲友养病的经验，怎样可以延年益寿，怎样可以增加体重，怎样可以减肥……这一类的话题，不但能吸引人的注意，而且实在对人有很大的好处。特别遇到自己或家人健康有问题的时候，假如你能向他提供有价值的意见，那他更是会对你非常感激的。事实上，有哪一个人、哪一个家庭没有这方面的问题呢？

4. 家庭问题。关于每个家庭里需要知道的各方面的知识，例如儿童教育、购物经验、夫妇之间怎样相处、亲友之间的交际应酬、家庭布置……这一切，也会使多数人发生兴趣，特别对于家庭主妇们。

5. 运动与娱乐。夏天谈游泳，冬天谈溜冰，其他如足球、羽毛球、篮球、乒乓球，都能引起人们普遍的兴趣。娱乐方面像盆栽、集邮、钓鱼、听唱片、看戏，什么地方可以吃到著名的食品，怎样安排假期的节目……这些都是一般人饶有兴趣的话题。特别是有世界著名的音乐家、足球队前来表演的时候，或是有特别卖座的好戏、好影片上



演的时候，这些更是热闹的闲谈资料。

6. 轰动一时的社会新闻也是热闹的闲谈资料。假使你有一些特有的新闻或特殊的意见和看法，那足够可以把一批听众吸引在你的周围。

7. 政治和宗教。倘若你遇到的人，大家在政治上的见解颇为接近，或是具有共同的宗教信仰，那这方面的话题，就变成最生动、最热烈、最引人入胜的了。

8. 笑话。当然，人人都喜欢笑话，假如你构思了大量各式各样的笑话，而又富有说笑话经验的话，那你恐怕是最受人欢迎的人了。





在说话中让对方另眼相看

一、多提一些善意的建议

当他人关心自己时，只要这份关心不会伤到自己，一般人往往不会拒绝。尤其是能满足自尊心的关怀，往往立即转化为对关怀者的好感。

满足他人自尊心最佳的方法就是善意的建议。对方是女性时，仅说：“你的发型很美。”只不过是句单纯的赞美词；若是说：“稍微剪短点，看起来会更可爱。”对方定能感受到对自己的关心。若是能不断地表示出此种关心，对方对你必然更加亲切信任。

二、偶尔暴露自己一两个小缺点

每当百货公司举办“瑕疵品贱卖会”，必然造成汹涌的盛况，甚至连大拍卖也比不上它的吸引力。为什么“瑕疵品”能如此地激起人们的购买欲呢？这可说是百货公司敢于表示商品具有瑕疵的缘故。

之所以如此说，是因为坦率地暴露缺点，反而使一般



民众对该公司正直、诚实的作风留下深刻的印象，而此种诚实、正直往往转变成民众对其商品的信赖，自然公司也就大受其益了。

只是暴露自己的缺点并不是毫不保留地将所有的缺点都暴露出来，如此做，反而使人认为你是个毫无可取之人，因而丧失了你的信用。

暴露的缺点只要一两个就可以了，可使他人难以将这一两个缺点和其他部分联想在一起，因而产生其他部分毫无缺点的感觉。“这个人有点小缺点，但是其他方面挑不出毛病来，是个相当不错的人！”类似上述的想法就能深深植入他人的心中。

三、要记住对方所说的话

某位心理学家应邀至地方上演讲时，不料主办者之一却问他：“请问先生的专长是什么？”他颇为不高兴地回答：“你请我来演讲，还问我的专长是什么？”

招待他人或是主动邀约他人见面，事先多少都应该先收集对方的资料，此乃一种礼貌。换句话说，表现自己相当关心对方，必然能赢得对方的好感。

记住对方说过的话，事后再提出来做话题，也是表示关心的做法之一。尤其是兴趣、嗜好、梦想等事，对对方来说，是最重要、最有趣的事情，一旦提出来作为话题，对方一定会觉得很愉快。在面试时，不妨引用主考官说过



的话，定能使主考官对你另眼相看。

四、及时发觉对方微小变化

依我来说，一般做丈夫的都不擅长对妻子表现自己的关心。比方说，妻子上美容院改变发型时，明明觉得“看起来年轻多了”，却不说出口。因而使妻子心里不满，觉得丈夫不关心自己。

不论是谁，都渴求拥有他人的关心。而对于关心自己的人，一般都具有好感。因而，若想获得对方的好感，首先必须先积极地表示出自己的关心。只要一发现对方的服装或使用物品有些微小的改变，不要吝惜你的言词，立即告诉对方。例如：同事打了条新领带时，“新领带吧！在哪儿买的？”像这样表示自己的关心，决没有人会因此觉得不高兴。

另外，指出对方与往日不同的变化时，愈是细微、不轻易发现的变化，使对方高兴的效果愈大。不仅使对方感受到你的细心，也感受到你的关怀，转瞬间，你们之间的关系就会远比以前更亲密可信。

五、呼叫对方名字

欧美人在说话时，常说“来杯咖啡好吗？史密斯先生”“关于这一点，你的想法如何？史密斯先生”频频将对方的名字挂在嘴边。很令人不可思议的是，此种作风往往使对方涌起股亲密感，宛如彼此早已相交多年。其中一



个原因就是，他感受到对方已经认可自己了。

在我们的社会里，晚辈直接呼叫长辈的名字，是种不礼貌的行为。但是，借着频频呼叫对方的名字，来增进彼此的亲密感，并不是百无一利的方法啊！

六、提供对方关心的“情报”

我有位朋友有个奇怪的习惯，总是在他人名片的背面写上密密麻麻的记事。

与其说他是为了整理人际资料或是不忘记对方，倒不如说是为了下一次见面做准备。也就是说，将对方感兴趣的事物记录下来，再度见面时，自己就可提供对方关心的情报作为礼物。

即使只是见过一次面的人，若能记住对方的兴趣，比方说是钓鱼吧！在第二次、第三次见面时，不断地提供这方面的知识或是趣事，借此显示自己对于对方的兴趣很关心，结果，必然使对方产生很大的好感。

或许有些人会认为此种做法太过于功利主义，事实绝非如此。此种做法的确出于对对方的关心，而去收集种种的“情报”。借着经常保持此种姿态，结果必然能将一般通用的话题化为己身之物。换句话说，以长远的目标来衡量，此种做法能成为表现自我的有力武器，延续对方对自己的好感和信任。