

一部献给女性的励志经典读本

好口才是一封通行四方的推荐书。
无论你是在职场、情场，还是商场上，
只要你领悟本书的精华，就能口吐莲花，
达到“语不惊人死不休”的惟我境界。
一言改变命运，一语赢得幸福。
口才，不似美丽，胜似美丽。

田由申◎编著



女人一定要看的 口才学



中国商业出版社

田由申◎编著



女人一定要看的 口才学

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

女人一定要看的口才学/田由申编著. —北京: 中国商业出版社,
2010. 12

ISBN 978-7-5044-7138-3

I. ①女… II. ①田… III. ①女性—口才学 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 250602 号

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京精气神印刷厂印刷

* * * * *

710×1000 毫米 16 开 18.75 印张 288 千字

2011 年 3 月第 1 版 2011 年 3 月第 1 次印刷

定价: 33.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

19世纪初，国外学者就指出，一个人在专业上的成功，只有15%是仰仗其专业技术，而另外的85%靠人际关系和处世技巧，而在这85%的部分中，起决定作用的是口才。这一论断准确与否我们姑且不论，但足见口才在一个人成功中具有的重要作用。

俗话说：“一句话能把人说笑，一句话也能把人说跳。”我们事业的成功与失败，人际关系的亲疏，都与口才有很大的关系。一个会说话的女人，每说一句话都能使人如沐春风，温暖无比；不会说话的女人，一句话出口，则使人如坠冰窟，寒彻透骨。同样是说话，为什么会有如此大的区别呢？这其中的关键原因就是前者在谈话时运用了各种说话技巧，把话送到了别人的心窝里，从而成功地赢得了人们的信任和喜爱，而后者却不懂得在谈话中运用说话技巧，导致说话不得体而失去人心。

由此可见，良好的口才既是事业成功的阶梯，也是一种卓越的人生资本。具有好口才的女人，必然是现代社会中的活跃人物。这样的女人能适时送出赞美，让人听了如沐春风；这样的女人能让批评变得悦耳；这样的女人懂得什么时候该温柔婉转，什么时候该仗义执言；这样的女人面对不同的人，会采取不同的语言策略；这样的女人能适时转变话题，以免气氛冷场；这样的女人不仅会说，更会倾听……所以，如果你拥有良好的口才，不仅能够使你在职场上游刃有余，在商场上左右逢源，更能助你在推销中口吐莲花、博得信任，在谈判中永占先机、获得双赢。总之，会在各种各样的人际交往中如鱼得水。

鉴于口才在现代社会的重要性，我们特推出了这本《女人一定要看的口才学》。全书从实用的角度出发，精心挑选了谈话的技巧和秘诀，睿智的话语，犀利的观点，全新的理念，融理论指导性与实际可操作性于一

炉，语言精妙，文字洗炼，告诉大家如何修炼说话能力，如何提高说话水平，如何掌握说话技巧，如何在实际生活中打动人心，如何让领导看重你，如何让朋友喜欢你，如何让下属追随你，如何让客户信任你，如何让异性接纳你等生活的各个方面，以便给您深刻的启迪，给您最有效的帮助。

最后，我们想告诉您：把握说话分寸，掌握说话技巧，你就会让人尊敬、受人爱戴、得人拥护，成为超级人气女王！

编者

2010年12月

目 录

第一章 出口成章，好口才才是练出来的

当今时代，口才对一个人的成功尤为重要。因为一个人，不管你生性有多聪慧，接受过多么高深的教育，穿着多么华丽漂亮，如果没有良好的口才，那么你在实现自己人生价值的道路上就会多了障碍，少了助力。所以说，拥有好口才是每一个有志之士必须具备的本领。但好口才并不是天生的，是后天练出来的。

1. 口才的基本概述 /3
2. 让你的声音充满魅力 /5
3. 语气是语言的调节器 /8
4. 掌握说话节奏，让语言具有音乐美 /12
5. 用简明扼要的语言表达你的想法 /15
6. 妙用修辞，给语言多一些美丽的修饰 /18
7. 不要忽视面部表情 /21
8. 合乎逻辑——好口才的关键 /24
9. 练就完美的演讲语言 /26
10. 如何提高论辩口才的表达能力 /30
11. 好口才是练出来的 /33

第二章 妙语连珠，好口才让你游刃职场

在激烈的职场竞争中，一句关键、精彩的话语，会决定你在





领导心目中的地位，会改变同事对你的看法，消除下属对你的误解。所以说，拥有好口才的人可以将语言作为一种武器去解决生活中的各种矛盾；可以增进人与人之间的了解，可以缩短彼此之间的距离；可以与他人更好地沟通；可以使你的职场生涯鲜花满路，一路坦途。

1. 不要在同事面前炫耀自己 /39
2. 开玩笑要有分寸 /42
3. “不”要怎么出口 /46
4. 当着矮子不说矮话 /50
5. 用“对不起”化解矛盾 /53
6. 管好嘴巴，把话烂在肚子里 /56
7. 宽容大度，与人为善 /59
8. 抓住领导心理，把话说到点子上 /62
9. 学会为别人打圆场 /64
10. 女领导与下属谈话的技巧 /67
11. 坚信自己是最棒的 /71

第三章 铁齿铜牙，成就销售女皇的梦想

推销，不仅是一种技能，也是一种方法，更是面对面的交流艺术。在整个推销过程中，从吸引顾客，到使对方解除疑虑，直至接受所推销的商品和服务，都离不开口才。口才决定着一名推销人员的事业成败。

1. 循循善诱，使顾客由拒绝到肯定 /77
2. 不要把自己的意见强加给别人 /81
3. 迎合顾客的口味说话 /84
4. 用开场白勾住顾客 /87
5. 站在对方的立场去推销 /91
6. 微笑能赢得顾客的心 /94
7. 女人要做一个倾听高手 /97
8. 女人，不可忽视电话礼节 /100

9. 顾客就是上帝 /104
10. 实话实说更具诱惑力 /107
11. 信誉是推销之魂 /111

第四章 唇枪舌剑，谈判桌上的“语言大餐”

谈判是语言驾驭能力的表现，是语言技巧试用最集中的场合。有人说人生就是一个谈判的过程，生意人尤其如此。会谈判不吃亏，但谈判的目的不是要打倒对方，而是要达到“合作共享、追求双赢”的目的。所以说，一次成功的商业谈判是为你拉开长久合作的序曲。

1. 必要时进行适当插话 /115
2. 以退为进，棋高一招 /118
3. 引蛇出洞，诱敌上钩 /121
4. 幽默：谈判气氛的润滑剂 /124
5. 以诚恳的语言打动对方 /128
6. 有时无声胜有声 /130
7. 好口才才能扭转乾坤 /132
8. 随机应变，灵气做人 /136
9. 制造压力，使谈判气氛紧张化 /139
10. 谈判收场有绝招 /142

第五章 伶牙俐齿，三寸之舌强于百万之师

一个人的能力是有限的，无论你是为了生存还是发展，甚至享受，都要在与他人的沟通中才能达到目的。而沟通的关键就在于说服，说服他人认同你、帮助你。但是每个人都有不同的个性，所以，你若想说服他人，就要练就说服的本领。

1. 绕个弯子，轻松说服对方 /147
2. 软硬兼施，让说服更有力 /150
3. 和“言”悦色，直述利害 /153
4. 将心比心是最好的说客 /156





5. 动之以情，莫忘晓之以理 /159
6. 先满足别人，再满足自己 /162
7. 把话说到对方的心坎上 /164
8. 让忠言不“逆耳” /167
9. 委婉的话语使人如沐春风 /169
10. 说服要通情理，原则要适当变通 /171
11. 说服别人的四大步骤 /174

第六章 美言美语，成就社交大赢家

社会是一个复杂而多彩的舞台，交际是这个舞台中必不可少的角色，而沟通又是演好这个角色的道具。所以每个人要想适应这个社会、这个时代，就要努力扮演好自己独特的角色。尤其是女人，光给人一个好的外表和举止是不够的，如果再加上会说话的技巧，你的人际关系会处理得非常好。

1. 一开口，就让别人喜欢你 /179
2. 左右逢源，巧织人脉 /181
3. 女人温柔一点更可爱 /184
4. 女人要有古道热肠 /186
5. 带“高帽”要规格得当 /190
6. 笑里藏刀的刚柔之术 /193
7. 不该说的打死也不说 /196
8. 礼多人不怪 /199
9. 不要把话说得太满 /202
10. 好人缘从恰当的称呼开始 /205
11. 女人幽默更有味道 /208

第七章 一世情缘，用语言铸造令人艳羡的家

人们都说，相爱容易相处难。生活永远是一个复杂而又深邃的话题。生活需要诗情画意，更需要甜言蜜语。因为，在平凡的生活中，难免会发生磕磕绊绊的事情，如果彼此寸步不让，一定

要争个高下才罢休，那么想要拥有幸福的婚姻生活恐怕很难。反之，换一种方式，你的情爱生活会更和谐、更美满。

1. 会撒娇的女人最好命 /213
2. 女人的唠叨是婚姻的杀手 /216
3. 好男人是夸出来的 /219
4. 善意的谎言更美丽 /222
5. 教子有方 /224
6. 婆媳间讲话的艺术 /227
7. 恋爱，恋的是口才 /231
8. 女人的经典蠢话 /235
9. 生活细节，让爱升温 /239
10. 甜言蜜语赢真情 /242
11. 说话要会绕弯子 /244
12. 拜见恋人父母时的说话技巧 /247
13. 女人要控制好自己的情绪 /249

第八章 舌绽莲花，让办事得心应手

“打鼓打在点子上”，这是我们经常听到的一句口头禅。不仅如此，说话亦如此。现实生活中，有些事情仅仅依靠我们自己的力量去完成，是可望不可及的。所以有些时候往往需要别人的帮助和提携。但求别人帮助，你就得具备一套过硬的嘴上功夫，这样办起事来就会一帆风顺，水到渠成。

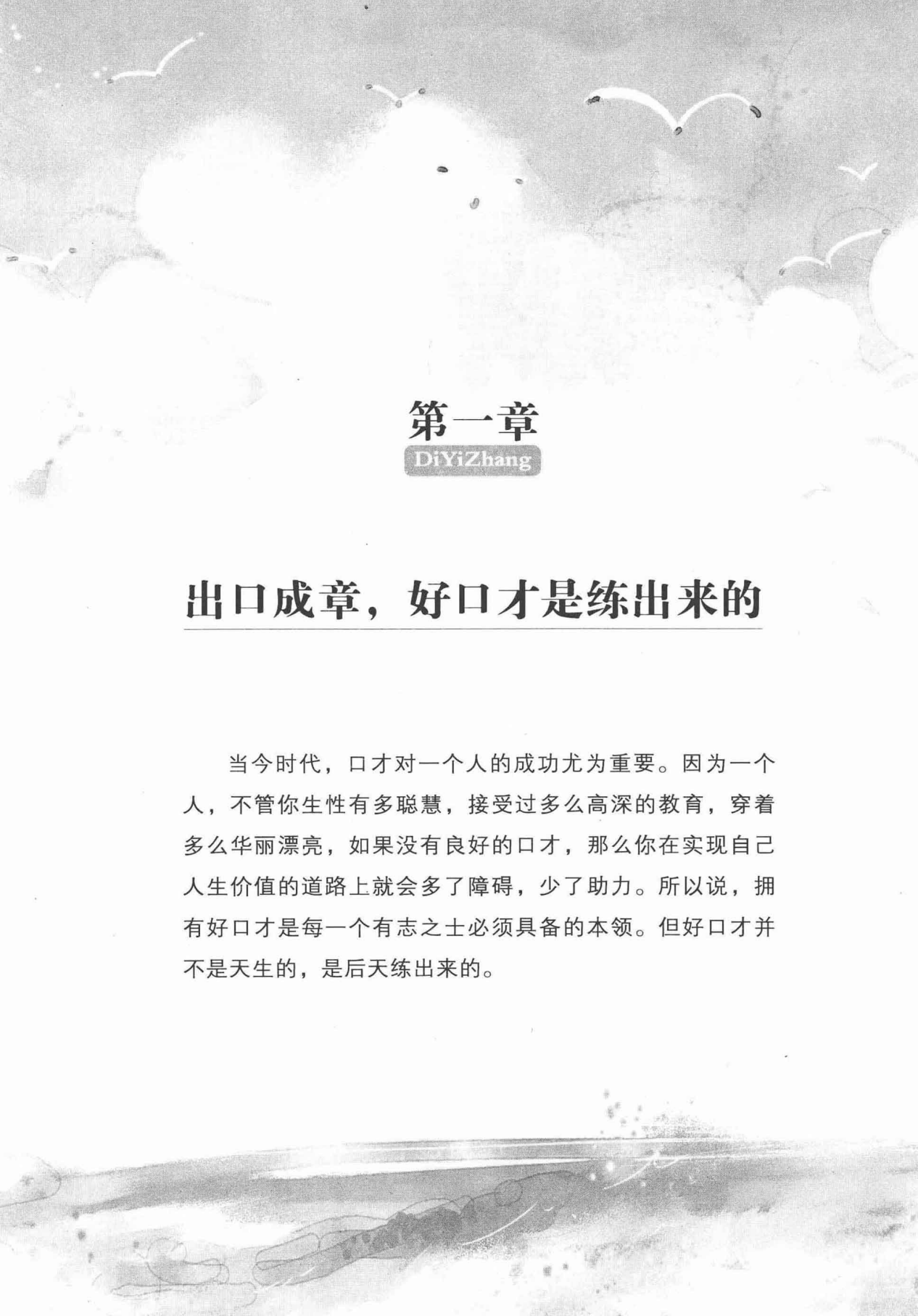
1. 求人办事巧开口 /255
2. 乡音难改，借助乡情巧求人 /259
3. 利用“酒话”好办事 /261
4. 巧用赞语，办事更容易 /265
5. 软磨硬泡，脸皮厚点好办事 /268
6. 请将不如激将 /271
7. 求人办事，切记强人所难 /274
8. 上司是你手中的拐杖 /276





一定要看的口才学

- 9. 女人的眼泪也能淹死人 /279
- 10. 用你的嘴说动别人的腿 /281
- 11. 尊重之语暖人心 /284
- 12. 女人不花钱照样办成事 /286



第一章

DiYiZhang

出口成章，好口才才是练出来的

当今时代，口才对一个人的成功尤为重要。因为一个人，不管你生性有多聪慧，接受过多么高深的教育，穿着多么华丽漂亮，如果没有良好的口才，那么你在实现自己的人生价值的道路上就会多了障碍，少了助力。所以说，拥有好口才是每一个有志之士必须具备的本领。但好口才并不是天生的，是后天练出来的。

1. 口才的基本概述

我们天天都在说话，都在与人交流，但让你给口才下一个定义，恐怕没有几人能够说清楚。为此，我在这里简单介绍一下口才的基本知识。

口才就是在社会交际中具有说话、交谈、演讲、谈判、论辩、社交等方面的口头语言表达能力。这是一个人知识水平、思维能力、反应能力、表达能力的综合体现。简单说，口才就是口语表达的才能，或者说是口语表达的艺术和技巧。

从人们的语言交际的实践来看，口才主要表现为说话的六种能力，即说明能力、吸引能力、说服能力、感人能力、创造能力和控制能力。

为了让大家对这六种能力有一个更清楚的认识，我再简明扼要地给大家介绍一下：

★ 说明能力

说明能力是指把话说得准确明白的能力。一般人认为，口才就是说话表达能力，能把自己心里想的说出来，这是口才的最基本的要求。其实，说话能把意思说准确、讲清楚，使听者一听就明白，也不是很容易的。例如：有的人知道这个技术故障怎么处理，但不知道怎么用语言表达出来；有的老师很有学问，写过很多优秀论文，而且都发表在省级或国家级的著名刊物上，但只要一上课，听者就和周公约会去了……这都是说话表达能力差的典型表现。

★ 吸引能力

吸引能力是指通过说话把别人的注意力留住的能力。换言之，就是吸引周围的人倾听自己说话，使人愿意听、听得进，并有所乐、有所得。就像我奶奶一样，她老人家非常喜爱评书，尤其喜爱单田芳老师所讲的评



书，只要一听，就会忘记疲倦，只沉浸在评书的精彩世界里。这就是吸引力。反之，如果人家不愿意听、听不进去，那说明没有吸引力。

★ 说服能力

说服能力是指说话能打动人心，使听者心悦诚服的能力。但说服别人的时候，并不一定讲得很多，你只要了解别人的想法，之后对症下药，三言两语就能使人折服。也就是说，说服能力要求言行具有明确的目的性、针对性。

★ 感人能力

感人能力是指用语言感动人的能力。也就是要求讲话人以自己的激情感动听者，获得以情动人的效应。在庆祝中埃建交 50 周年——《中埃“手拉手”》大型文艺晚会的致词中，温总理说：“饮水思源。在这喜庆的时刻，我们向开辟和发展中埃友好关系的两国几代领导人致以崇高的敬意，向长期致力于中埃友好的各界人士表示由衷的感谢。正是他们的辛勤耕耘，中埃友谊之树才根深叶茂。”一句“饮水思源”，让人倍感情真意切。最后温总理用“衷心祝愿中埃两个文明古国的传统友谊像长城和金字塔一样天长地久，两国合作像长江和尼罗河水一样，奔流不息”结束致词，形象贴切，令人感动。

★ 创造能力

创造能力，即讲话中根据思想表达的需要创造语言的能力，或者说是创造性地运用语言来表达自己的思想的能力。有这样一个故事，一位中学老师在一次主题为“你如何看待挫折”的班会课上，向同学们提出了一个问题：你如何看待“挫折”？所有同学畅所欲言，但其中一名赵姓同学的回答最有创造力。她回答说：“从某种意义上说，受挫折、经磨难并不完全是坏事。受挫一次，对生活的理解加深一层；失误一次，对人生的醒悟倍添一阶；不幸一次，对世间的认识成熟一级；磨难一次，对成功的内涵透彻一遍。”全班同学听了热烈鼓掌，认为她的话说得好，语言精练，有所创新。

★ 控制能力

控制能力，即控制自己语言所能引起后果的能力。就是说，只会把话说出来，却不顾及自己说的话所能引起的后果，这算不上有口才，只算得上是瞎说一通。

以上这六种能力，你均具备后，才可以称得上是一个口才好的人。

2. 让你的声音充满魅力

声音是有神而无形的文字，甜美的语音颇似一首动听的音乐，最动人心。心理学研究表明，一个人对外界事物的感知和印象 80% 靠视觉，其余 20% 中有 14% 靠听觉。由此可见，听觉在对人的印象中的重要性。比如，接听电话时，由于双方不在现场，谈话的效果完全靠声音来完成，那声音的重要性是不言而喻的。在商务交往中更是如此。

李莉是一家广告公司的资深业务经理，她最关心和留意客户的销售问题，并总是乐于帮他人解决难题，但她的声音却听来让人讨厌，那尖叫的声音就像一个男子发出的叫声。她的老板私下对一位员工说：“我很想提升李莉，但我们整天面对着客户，她的声音又粗又高，让人感到不太舒服。我不得不找一个声音听来悦耳的人来担任此职。”显然，李莉就是为自己说话的音调不合适而失去了提升的机会。

因此，一个人发出的声音若能吸引住谈话对象，这对你事业的成功非常重要。

事实上，一个人的声音不是一成不变的，在通过一些技巧训练后，可以克服你平时的一些怪僻和不良习惯，从而改善你说话时的语调、发音、音量、节奏、速度等。那么，如何才能使自己的声音给人一种美感呢？

要从以下几个方面入手：

★ 进行发音吐字的训练

做到正确发音吐字的途径是多方面的，一是学习一点语言学知识，了解每个音素的发音部位和发音方法；二是养成勤查字典、随时正音的良好



习惯，不模棱两可；三是从广泛的社会信息中寻求帮助，尤其是生长在南方的青少年接触普通话语言环境的机会比较少，更应不失时机地利用各种机会有意识地听辨，矫正自己发音吐字方面的误差。进行发音吐字的训练主要有：

1. 发音器官的训练。
2. 声母、韵母练习。
3. 正音练习。
4. 共鸣练习。

★ 运用发音吐字的技巧

发音吐字的技巧包括：气发声响，气停声止。气息不仅是人类生存不可缺少的条件，也是口才艺术的重要环节和动力来源。气多声少，会导致声音糠、空、虚，还会出现漏气现象，气少声多，声音容易紧、干、尖。所以，气、声务必要结合协调好；前音稍后，后音稍前。靠前的元音色调响亮，靠后的元音色调比较暗淡。要使咬字发音的色调统一，就要用前韵母后咬、后韵母前咬的方法进行调节。后韵母前咬，就是将后韵母在口咽腔的声音着力点向前推送，使声音清亮、坚实、完整、动听；咬住字头，自然归音。要把发音的力度放在“字头上”，利用开始阶段的组合的爆发力量，带动字腹和字尾的响声。同时要把韵尾归到家，发音吐字时兼顾各个不同音素的部位、性质和特点，要连得好，使之符合音响学的要求。

★ 控制说话的音量

为了使别人注意，有的人说话时发音往往既尖又高。殊不知，语言的威慑力与声音的大小并无太大关系，以为大喊大叫就能压制、说服他人，这种想法十分幼稚。声音太大只能使别人心生厌倦。与音调相似，我们说话的声音并不是无边无际的，是有范围的。试着发出多种不同音量的声音并仔细倾听，最终找到一种最合适的音量，往往这种音量能够让人接受。

★ 注意音质

生机勃勃的声音，往往会给人一种充满活力的感觉。当你要向他人传递信息的时候，这一点十分重要。你与别人讲话的时候，你的表情、情绪同你的说话内容一样，都要充满活力与热情，这样才会感染听众。