

教 ◆ 你 ◆ 成 ◆ 功 ◆ 丛 ◆ 书

NENG SHUO HUI DAO



著名心理医学专家张桂荣◎主编

能说会道 是本事

会说话的能力是后天可以培养成功的。只要你肯下一番功夫，
你就能成为一个能说会道的人，一个倍受欢迎的人。

延边人民出版社

教 ◆ 你 ◆ 成 ◆ 功 ◆ 丛 ◆ 书

NENG-SHUI HUI DAO



著名心理医学专家张桂荣◎主编

能说会道 是本事

会说话的能力是后天可以培养成功的。只要你肯下一番功夫，
你就能成为一个能说会道的人，一个倍受欢迎的人。

延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

能说会道是本事/张桂荣编. —延吉:延边人民出版社,2004.6

(教你成功丛书/张桂荣主编)

ISBN 7—80698—249—3

I. 能… II. 张… III. 口才学—通俗读物

IV. H019—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 057775 号

教你成功丛书 能说会道是本事

责任编辑:张光朝

责任校对:张光朝

主 编:张桂荣

出 版:延边人民出版社

发 行:新华书店经销

印 刷:长春市康华彩印厂

开 本:710×1000 毫米 1/16

字 数:3200 千字

印 张:18

版 次:2006 年 12 月第 2 版

印 数:1—3000 册

书 号:ISBN 978—7—80698—249—3/C·18

总 定 价:140.00 元(全套 5 册)

前 言

现代社会愈发展,人际交往愈频繁,良好的口才则越来越显示出其独特的魅力。

“一言可以兴邦,一言亦可以强国”此为中国古人对口才的理解;“一句话可以让人笑,一句话也可以让人跳。”这是现代人对口才重要性的真实写照。

我们天天在说话,但未必人人都说得对说得好。我们天天在说话,但未必都说得那么得体。所以,学会说话,讲究说话的技巧和艺术,对我们的人生与成功是非常必要的。

本书是每一位现代人掌握说话技巧必不可少的读物。阅读本书吧,按照本书的提示去做,它会迅速提高你的语言交际能力,它会帮助你走向成功的人生。



目 录

目
录

第一章 能说会道是本事

语言的魅力	2
会说话是一门学问	4
会说话在人际交往中的重要作用	6
会不会说话决定社交的成败	8
会说话可以通入对方的心灵	10
会说话才能进行有效沟通	13
会说话是现代人成功的必备素质	17

第二章 会说话结交好人缘

会说话助你与陌生人一见如故	22
对同事说话要有所区别	25
说话要使人有信赖感	29
学会体贴安慰别人	31
说话要注入人亲和力	33
会说话可以赢得别人的尊重	35



能说会道是本事

目 录

活跃的气氛是会说话的人创造出来的	37
寻找共同点以“套近便”	39
见什么人说什么话	41
这样说话能打动人心	43
何时插言有分寸	45
暗示如神来之笔	47
提问的四种类型	49
学会耐心倾听	52
谈话贵在收场	54

第三章 会说话与好求职

第一印象很重要	58
尽量迎合对方的兴趣	60
抓住推销自己的机会	62
用高昂的情绪冲淡紧张	64
面试时的巧妙应对	66
面试中的避重就轻与巧言令色	68
同坐考官席,答对各不同	69
求职时应这样介绍自己	70
对“挑战性的问题”要心中有数	72
谈笑自如与轻松过关	75
求职博士情动考官	77
虚虚实实又何妨	79
大学生随机应变巧求职	81

第四章 会说话是升职的第一要素

跟上司说话要诚恳	84
关键时刻“露一手”	86
逢迎取巧有窍门	88



旁敲侧击与出奇制胜	90
与上司说话要注意分寸	92
大智若愚与上司情有独钟	94
对付吝啬老板要“文火炖”	95
机遇来了要把握住	98
受欢迎的秘诀	99
给人留下好印象的方法	101
牢记他的名字	103
耐心做个好听众	105
谈话要引人入胜	107
瞬间博得对方好感	109

第五章 好领导要有好口才

好言好语暖人心	112
激将语言要有分寸	114
言辞激越——该出手时就出手	116
“炒鱿鱼”时心要硬	118
领导要学会赞扬员工	119
赞美有时比奖励更重要	121
言谈话语中表示对员工的关心	123
把你的期望直接告诉员工	125
批评要不伤员工的感情	127
热情鼓励,让错误看起来容易改正	130
让员工照你的吩咐高高兴兴去做	134

第六章 会说话方能赢得情侣心

话里含情情更浓	138
称赞异性宜用含蓄的话语	141
第一次约会的话题场	142



征服女人的诀窍	143
时机成熟时,要大胆表白爱情	144
甜言蜜语的妙用	147
感情俘获男友的十二大秘诀	149
给男孩创造适当的机会	150
接送礼物时的语言技巧	151
恋人告别时的语言技巧	152
求爱的语言技巧	153
被求爱者的语言艺术	155
男人示爱的语言选择	158
男人求爱的几种方法	159
女性主动求爱的几种方法	162

第七章 语言的神奇效应

仅仅是一句简单的问候	166
一句生日问候与一次成功的伟人采访	168
恭维催得中堂跪	170
温柔软语服人心	172
丘吉尔自嘲免尴尬	174
让对方在笑声中接受你的劝说	176
太监一句话,慈禧下台阶	179
妙语巧答,周恩来智退美联社记者	181
谈话收尾有讲究	183
摸准对方的心思再开口	186
切中对方要害方能立见成效	188
自找台阶,申奥失败后做巧说妙解	190
学会贬自己,广结好人缘	192
借用“第三者”来赞美别人	194



第八章 “会说话”的本事可以后天培养

面对听众,严防“禁忌”溜出口	196
要懂得人是喜欢被赞美的	199
有力地赞美对方	201
对别人的不幸送去同情和安慰	202
向着电话微笑	205
幽默风趣在谈吐中的作用	207
幽默谈吐的特点	211
幽默谈吐靠修养	214
看对象说话	218
看身分说话	222
看场合说话	224

目
录

第九章 求人与被求这样说话最有效

这样“张口”借钱容易得到成功	228
求借的语言有技巧	229
讨债的语言更要斟酌	231
贤才也吃“先贬后褒”这一招	233
“善意的谎言”有时还真灵	234
婉拒借贷的话:“我只有这一点能力”	236
求人办事,先给对方“戴高帽”	238
找准彼此间“相同的话题”	240
“客气话”也要注入亲和力	241
赞美的话要多说	244
口头不忘“对不起”	246
给“拒绝”罩上亲切的面孔	248
说话要学会“看人下菜碟”	251
瞅准时机再开口	255



第十章 如此口才真功夫

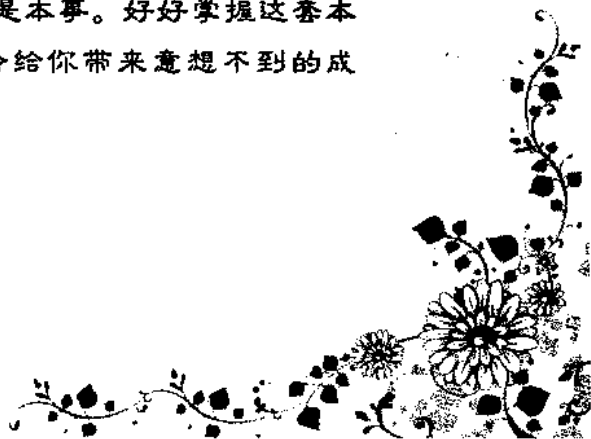
目
录

周恩来巧说东北军将领	260
毛泽东调侃赫鲁晓夫	263
苏格拉底：“雷霆之后，必定是倾盆大雨”	264
张大千自嘲：“君子动口，小人动手”	265
毛泽东风趣诙谐谈蒋风	266
“男儿有泪不轻弹，只是未到评级时”	267
冯玉祥择妻	268
苏小娟和诗	269
纪晓岚情急妙语横生	270
梁晓声巧答记者	272
孙中山智答总督	273
欧阳修巧讽酸秀才	274
罗斯福的“香格里拉”	275
巧答蒙哥马利元帅	276
贺龙巧治洋人	277

第一章

能说会道是本事

我们每天都要说话,无论是交友还是办事都离不开语言的沟通。一句话能将人说笑,一句话也可以把人说跳,可见会说话的重要作用。能说会道是本事。好好掌握这套本事吧,它会给你带来意想不到的成功。





语言的魅力

在生活中,常常听到“我真佩服某人的口才!”的赞扬。这里所说的口才,就是口语表达的才能,即善于用口语准确、生动地表达自己思想感情的一种能力。随着社会交往的频繁,人们越来越重视口才的功能了。据说,第二次世界大战时,美国人将口才、原子弹和金钱称为赖以生存、和平共处和竞争的三大战略武器。现在,又把口才、美元和电脑同样作为三大战略武器,而口才竟独冠三大武器之首,足见其价值非同小可。

关于口才的魔力,不禁让人想起舌头的功能。古希腊伊索寓言有这样一则故事。据说伊索年轻时在贵族家当奴仆。有一次,主人设宴广请宾客,来者多是哲学家。主人令伊索备办最好的酒肴待客。于是,伊索专门收集各种动物舌头,办了个舌头宴。开餐时,主人大吃一惊,问道:“这是怎么回事?”伊索答道:“您吩咐我为这些尊贵的客人办最好的菜,舌头是引领各种学问的关键,对于这些哲学家来说,舌头不是最好的菜吗?”客人听后,发出赞赏的笑声。主人又吩咐伊索说:“那我明天要再办一次酒席,菜要最坏的。”次日,开席上菜时,依然是舌头。主人见状,大怒。伊索不慌不忙地回答:“难道一切坏事不是从口中说出来的吗?舌头既是最好的,也是最坏的东西啊!”讲得主人一时间说不出话来。

历代政治家、军事家、社会活动家都十分重视发挥自身的演说才能。大名鼎鼎的英国前首相温斯顿·丘吉尔是一位非凡的演说家。第二次世界大战时,他的一次演说据说不仅使现场的几千人激动不已,而且通过广播扩音器让几百万人热血沸腾。那次著名的战时演说对激励广大国民与法西斯血战到底起了很大作用。革命导师列宁不但是一位非凡的政治家、理论家,而且是一位伟大的演说家。斯大林曾赞扬说,列宁的演说具有非凡的说服力,简短通俗的词句没有半点矫揉造作的色彩,不玩半点令人昏眩的手势,不用半句故意刺激听众的词藻——所有这些,都使得列宁的演说比通常的“国会”演说家高明得



多。

现在,我们生活在和平的环境中,虽然不需上述那种战时演说,但前人的演说魅力仍令我们赞叹不已。无论经济、政治、科技、文化、教育哪个领域,人们在各种场合下都需要发挥说话的口才,从毛遂自荐、商务洽谈、发表施政演说,到接待中外来宾,发表祝辞,到出席宴会发表谢辞等等。演说作为一门艺术,在现代社会不再为少数的政治家、军事家所拥有,而日益被越来越多的人所运用,它的作用越来越显得重要。

例如,作为一个社会公职人员,必须学会演说的才能,否则,他将难以应付各种场合,更谈不上展示自己的魅力了。演说本身并不是目的,而是达到目的的一种手段。想要在短时间内向许多人传达大量的信息时,仍然要采取演说这种形式。领导者要宣传政策,鼓动人们的工作热情和生产热情,介绍生产经验,传授知识,发表对企业发展战略的观点看法等,需要具备演说才能。谈话是领导者与群众有效的交流工具。通过演说,可以使听众了解大量的信息,系统的思想观点、知识,获得对演说者的完整印象,以便对其言行作出判断。如果领导者高高在上,不通过演说的方式,而仅仅通过电话、文件来管理生产工作,就会无形中割断了领导与群众之间的联系,必然会造成无形的隔阂。反之,直接和群众见面,把自己的想法直接向群众讲出来,可以显示出自己的水平并赢得群众。如有一个厂长就职时向群众发表别出心裁的演说:“我来当厂长,我打心眼里高兴!但厂长不好当,担子重啊!从现在起,我这个厂长给大家交个底儿,我不想干两年就‘捞一把’,非跟大伙儿一块干出个样子来不可。好比一根绳子上拴着两只蚂蚱,飞不了你们,也蹦不了我……”这几句话虽不慷慨激昂,但让人们觉得实实在在,含意不平常。它赢得了群众的信任,许多人说:“这个厂长挺实在……”,“厂长是个老实人,我们跟着实在的厂长干,叫人心里踏实……”。这位厂长当着全厂职工第一次亮相就“得了分”。他这次亮相的确对演说的方式、内容、角度进行了周密的考虑,实实在在地讲了自己上任时的心里话及上任后的打算,从而达到了与职工交流的目的。

因此,在现代社会,演说的口才有着重要的意义。现在,说话、演说的能力已成为现代人必须具有的重要能力,更是创造型、开拓型人才的必备素质。



会说话是一门学问

口头语言与书面语言不同,它是稍纵即逝的。所以历史上虽然涌现出不少口才艺术家,但当时由于没有录音设备,至今那些精彩的篇章也已烟消云散了。但自有文字记载以来,人们就开始颂扬口才的美名了。中国有句古话:“听君一席话,胜读十年书。”的确,跟那些具有口才的人交谈,比喝了醇酒更令人兴奋,比上戏院听戏或听音乐更能振奋精神。良好的话语可以带给你愉悦和欢畅,帮助你增加知识和修养,激发你的创造力,也可以增进人们感情的融洽。

当然,口才决不是只要两片嘴皮子,它是一种综合能力的体现。一个善于说话的人必须具有敏锐的观察力,才能深刻地认识事物;还必须具有严密的思维能力,只有这样,才懂得怎样分析、判断和推理,说出话来才能滴水不漏,有条有理;最后,还必须具有流畅的表现能力,词汇丰富,知识渊博,话才能说得生动通顺。正因为口才具有综合能力的特征,所以说,口才是学识的标志,是一门学问。

历史上有作为的人,都把口才作为必备的修养之一,都具有雄辩滔滔的口才。比如,古罗马共和国末期的政治家西塞罗就是一位雄辩家。公元前63年,西塞罗当选为执政官,遇到了以喀提林为首的阴谋集团夺取政权的事件。为揭露他们的阴谋,西塞罗在元老院接二连三地发表了著名的《反对喀提林》的四篇演说。在演说中,他表现了高超的口才,把讽刺、比喻、比较等修辞手法同简练明快、优美动人的词汇巧妙地结合起来,使演讲跌宕紧凑,犹如高山流水般欢畅清澈,雄壮有力。结果,喀提林遭到了失败。口才成功地帮助西塞罗达到了既定的政治目的。再如,革命导师列宁在苏维埃政权的最初年代里,为了动员群众捍卫十月革命的伟大成果,巩固新生的人民政权,也曾深入工厂、农村、军队发表演说三百多次,有效地团结人民起来与形形色色的阶级敌人作斗争。试想,如果一个革命家在动员群众的时候没有这种口才,相反要依靠秘



书起草讲稿,然后照本宣科;或是一站到群众面前讲话,木木讷讷,牛头不对马嘴,群众会跟着他走吗?

在现代社会中,口才这门学问对我们有深刻的启迪作用。其重要性愈来愈明显地呈现在人们面前,从而也加深了对它进行研究的迫切性。在这方面,从古代的埃及、巴比伦、希腊、罗马,到现在欧美各国,都一直把口才当作一门学问来看待。各级学校都开说话课,连高层的政治家也参加训练,所以现代西方人都很擅长口语的表达。而在我国,口才训练则相对要薄弱得多。

有些人以为自己将来并不想当教师,更不想当企业家、外交家,口才的学问似乎可有可无。殊不知,科学技术的突飞猛进,对人们口语表达的要求日益提高,科学家也根据需要发明了口语指挥机器。现代化的车站、码头、飞机场,甚至开汽车、开飞机都可以通过人机对话进行指挥和管理。在日本和美国,口语自动识别机可以用来预订火车票。人和机器对话,虽然不要求有纵论天下的雄辩口才,但口才的一些基本原则还是要熟练掌握的。如果说的不是标准语,而充满了原始语言的杂质或者嗯嗯呀呀、颠三倒四,那么,机器就不会按你的意愿去办事。由于它理解人的语言能力较差,因而不能发挥其作用。

由此可见,在现代化的社会里,学习口才这门学问已愈显迫切。为了能更好地掌握这门学问,我们只有通过自己的刻苦努力去把它学懂、学好。



会说话在人际交往中的重要作用

随着社会的发展,人与人之间、个人与社会之间的关系越来越密切,社会交往成了每个人不可缺少的生活内容。在这种广泛的社会交往中,人们的口才显得尤为重要。一个会说话的人可以恰到好处地表达出自己的意图,把道理说得很清楚、动听,使别人乐意接受。同时,会说话的人,还可以通过交谈掌握对方的意图,加强相互间的了解,建立起良好的关系。而不会说话的人,则往往难以完全表达出自己的想法,不能与别人有效地进行沟通。难怪有人说,没有口才的人有如发不出声的留声机,虽然在那里转动,却引不起人们的兴趣。在繁忙的现代社会里,具有口才的人必然是现代社会的活跃人物。口才是一种技能,也是一种艺术,一个人说话的能力可以代表他的实力。口才好的人往往容易被人尊重,而口才能力差的人则容易被人淡忘。

作为一项以公众为对象的社交活动,口才的作用就显得尤为重要。

1. 口才在增进组织与公众交往中起着重要的纽带作用

为社会创造一种最适宜生存和发展的土壤,创造一个和睦协调的环境,是社交活动的重要目标之一。这就要求社交人员为组织广交朋友。而在这种以交往为职责的交友活动中,口才能力的作用是不可低估的。如在社交演讲中,口才可以联络与公众的感情、增进友谊、扩大社交范围;可以为社交场合营造良好的气氛,从而提高社交能力。在社交场合中,社交才能最高的,往往是那些被称为具有“绅士风度”的人。他们待人接物时礼貌得体,知识丰富,并且善于辞令,时而妙语连珠,时而幽默风趣。他们在任何交际场合都能给人以愉快,受人欢迎。即使发生不愉快的事,他们也能冷静自持,以适当的方式泰然处之。他们总是具有一种特殊的吸引力,并且这种吸引力将不断地随着口才魅力而得到加强。可见,口才在社会交往中具有极其重要的作用。

2. 口才在塑造组织形象中起着美容师的作用

为社会塑造良好的形象,是社交活动的基本任务。社会组织的良好形象



是一笔无形的财富,是保证社会良好运行的重要条件。组织良好的形象,是建立在良好的角色定位的基础上的。形象的好坏,首先是组织自身的好坏。但是,一个各方面都很出色的组织,如果不为公众所了解,那么它就不可能在公众中具有良好的声誉和影响。因此,社交人员必须大力向公众宣传本组织的情况,尽量提高组织的知名度和声誉。在这种宣传过程中,口才的作用是不可低估的。如组织的领导和员工在各种记者招待会、演讲会、午餐会、茶话会等场合,可以充分施展自己的口才,将本组织的情况巧妙地介绍给公众,从而全方位地宣传自己的组织;同时,组织的领导和社交人员如果具有高超的演讲口才,经常成功地发表演讲,其深邃的思想、高尚的人格、丰富的学识、健康的情感和良好的气质就会得到公众的认同,赢得公众的好感,并使公众由对组织领导和人员的高度评价,进而对这些人员所代表的组织产生好感和敬意,这就有效地树立了组织良好的形象。

3. 口才在一定程度上可以影响公众对组织的态度

公众对社会组织的看法或认识,决定着公众的行为,对社会组织的运行起着制约作用。因此,在社交活动中,社交人员应当通过科学调查的方法,掌握关于公众态度的资料,然后制订计划,开展以影响公众态度为目的的各种活动,把公众的态度与行为引导到理解、宽容、信任与合作的方向上来。而这些有目的的活动,许多都是离不开口才的。如为了澄清公众的模糊认识,说服公众放弃成见,鼓励公众坚定对组织的信心,社交人员可以在各种场合的演讲中,充分发挥口才的魅力和优势,去影响甚至左右公众的态度。

4. 口才在团体沟通中起着润滑剂的作用

现代社会已越来越注重多人的合力,个人也因被纳入形形色色的团体之中而成为社会的人。因此,协调好团体之间的关系,已是个人利益能否得到保障、团体能否立足于社会、社会能否正常运转的关键。那么,如何协调好团体之间的关系呢?这就离不开口才的作用,因为口才在团体沟通中大有作为。

譬如在企业界,每个企业都有自身的利益,彼此之间在交往时肯定会有摩擦和冲突,因为谁也不会不计代价地牺牲自己的利益来成全别人的利益。但现代社会要求必须有相互的合作,甚至要结成联合体、共同体之类的新形式,才能获取更大的利益。所以,做好企业之间的沟通与合作,化解冲突,协调关系,是进行企业活动的基本功。而在这种沟通与协调中,口才起着重要的作用。