

超级

石侃 / 编著

SUPER ELOQUENCE

能说会道

能说会道你就能轻松自如行走天下

- ◎ 好口才才是衡量一个人学识的标尺
- ◎ 好口才才是展示一个人形象的平台
- ◎ 好口才才是通往事业成功的捷径



京华出版社

超级 触类旁通

石侃 / 编著

SUPER

SEQUENCE

江苏工业学院图书馆
藏书章



京华出版社

图书在版编目(CIP)数据

超级能说会道/石侃编著. —北京:京华出版社,
2005

ISBN 7-80724-160-8

I. 超... II. 石... III. 语言艺术

IV. H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第148640号

著 者 石 侃

责任编辑 邹春芳

出版发行 京华出版社

(北京市朝阳区安华西里一区13号楼2层 100011)

(010)64258473 64255036 64243832(发行部)

(010)64251790 64258472 64255606(编辑部)

E-mail:80600pub@bookmail.gapp.gov.cn

印 刷 北京通州大运河印刷有限公司

开 本 787mm×960mm 1/16 开

字 数 300千字

印 张 20

出版日期 2006年1月第1版

出版日期 2006年1月第1次印刷

书 号 ISBN 7-80724-160-8

定 价 26.00元

京华版图书,若有质量问题,请与本社联系

前 言

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，却形象的说明了语言的重要性。在西方，良好的沟通能力已经被看作是成功人士必备的基本素质之一。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。

在当今这个信息时代，便捷的通讯工具使人们的视野越来越开阔，随之而来，人际交往的范围也在不断扩大，可以说人们每天的大部分工作就是在和不同的人打交道，可见提高“说”的水平有多么重要。一个人要想打开成功的大门，优秀的口才是必不可少的钥匙，没有优秀的口才，纵使你有千般武艺也无法得到上司和老板的青睐，无法得到大家的帮助，结果必然是陷入孤立，走向失败。

现实生活中，为了把话说好这件看似简单的小事而苦恼的大有人在。例如：面对心爱的人，有的人羞于开口，以致错过了美好姻缘；面对同事，有的人不知道该如何交流工作中的问题，结果做不好工作，得不到上司赏识；面对朋友，有的人不知该如何表达自己的想法；甚至面对家人，有的人都不知该如何表达自己的关怀……更有甚者，本来表达的是善意的关怀，却因为话说的不好，在对方听起来竟成了讽刺；本来表达的是真心的同情，在对方听来却成了挖苦，结果，大家都对他敬而远之。相反，在我们的身边，总有这样一些人，他们在生活中总是那么受欢迎，在交际活动中总是那样受人瞩目，在竞争激烈的职场中八面玲珑，用自己的能说会道给自己赢得了一个宽松的发展环境，内到家人朋友，外到同事老板，都对他另眼相

看，这样的人怎么会不成功呢？

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。拥有一张能说会道的嘴巴，你就拥有了一笔取之不尽的财富。

本书作者以简洁流畅的语言，通俗易懂的小故事，实际有效的例证，向读者介绍了社交活动、求职面试、职场环境、谈情说爱、家长里短、说服他人、演讲辩论以及如何运用幽默等多方面的说话技巧。内容贴近生活，便于理解，可操作性极强。掌握了本书中的方法和技巧，你就能在社交活动中如鱼得水，受人瞩目；在职场中游刃有余，应付自如；在朋友面前谈笑风生，妙语生花；在恋人面前蜜语甜言，爱意无限；在演讲台上，慷慨激昂，挥洒自如；在辩论坛上巧舌如簧，雄智多辩。

良好的口才是成功的保证，是幸福的源泉，谁拥有了良好的口才，谁就拥有了开启成功之门的钥匙，就能在激烈竞争的社会中处于不败之地。

编者
于人民大学

第一章 能说会道并不难

时下,西方世界已把“口才、金钱、原子弹”列为新时代的三大武器,可见说话能力在现代生活中的重要性。于是,能够在众人面前侃侃而谈,能说会道便成了很多人的渴望。能说会道并非难事,只要你了解说话的规律,掌握表达的技巧,你也同样可以做到。

第一节 能说会道的前提	(2)
一、会听才能会说	(2)
二、说话招人喜欢的方法	(3)
三、让你的声音充满魅力	(5)
四、学会观察对方的反应	(7)
五、掌握说话的节奏	(9)
六、养成好的说话习惯	(10)
第二节 能说会道的基本方法	(12)
一、学会组织语言	(12)
二、多学几句“万能语”	(15)
三、强调你要表达的重点	(15)
四、要把话说得既清楚又深刻	(18)
五、关键时刻会停顿	(20)

第二章 左右逢源的说话技巧

社交活动中,人们会面对各种各样的情况,面对各类不同的人物,那么,如何做到什么场合说什么话,见什么人说什么话,在不同的情况下都能左右逢源是需要掌握一定的技巧的。

第一节 见什么人说什么话	(24)
一、懂得称呼他人的技巧	(24)
二、寒暄要有度	(26)
三、巧用问候语	(30)
四、如何快速找到共同话题	(32)
五、夸奖陌生人有学问	(35)

六、说好应酬话	(38)
七、怎样制造话题	(41)
八、要多用敬语	(43)
第二节 交际中的说话技巧	(45)
一、开玩笑要适度	(45)
二、如何拒绝别人的邀请	(48)
三、同陌生人交谈的技巧	(50)
四、社交中该如何说“不”	(53)
五、交际中说话应该注意什么	(56)
六、巧下逐客令	(59)
七、同特殊类型人说话的技巧	(61)
第三节 聚会时说话的艺术	(65)
一、聚会时说话的规矩	(65)
二、活跃气氛的技巧	(67)
三、社交宴会上的说话艺术	(69)
四、热情洋溢的祝酒辞	(72)
五、餐桌上的合适话题	(74)
六、如何应付不速之客	(75)
七、如何提前告辞	(76)
第四节 电话沟通的技巧	(78)
一、电话交谈语气要谦和	(78)
二、注意使用电话惯用语	(79)
三、要用尊敬语来交谈	(79)
四、不要乱用“流行语”	(80)
五、怎样才能找到吸引人的谈话“引子”	(81)
六、巧用电话沟通亲情	(81)

第三章 求职面试如何旗开得胜

求职面试离不开“自我推销”，如何能让“考官”认识你，欣赏你，从而录用你，就要看你的“推销”本事，看你的表达能力了，掌握了面试中的说话技巧，你就能从容展示你的才华，进而旗开得胜、

马到成功。

第一节 面试时应如何应对	(84)
一、求职电话怎么打	(84)
二、自我介绍——打动考官的第一招	(86)
三、自我介绍要把握好分寸	(88)
四、用好肢体语言	(90)
五、巧妙解释跳槽的原因	(92)
六、薪水是“讲”出来的	(94)
七、大胆向考官发问	(96)
第二节 面试时的语言技巧	(98)
一、回答考官问题的五个策略	(98)
二、恰当回应考官的挑战	(100)
三、从容应对敏感话题	(103)
四、小心面试中的语言陷阱	(105)
五、怎样回答关于品行和工作态度的问题	(107)
六、如何应答涉及自我评价的问题	(110)
七、面试中常见问题的回答技巧	(112)
八、面试时不要说的话	(114)

第四章 职场中如鱼得水的说话技巧

职场中,你每天都会面对上司、下属、同事,如何与他们相处,如何用你的巧舌“处理”各类事务,在职场中收发自如、如鱼得水不仅关系到你是否受大家欢迎,更关系到你自身的前程。

第一节 怎样让上司赏识你	(118)
一、含而不露地赞美上司	(118)
二、怎样给上司提意见	(120)
三、如何把坏消息告诉上司	(122)
四、向上司提要求有技巧	(123)
五、受到上司批评时说什么	(125)
六、跟上司说“不”要讲方法	(127)

七、和上司说话要有尺度 (129)

第二节 如何让同事喜欢你 (131)

一、与同事说话的分寸 (131)

二、同新同事说话的艺术 (133)

三、被提拔后该这样说 (135)

四、办公室中不宜谈论的话题 (136)

五、自如应付办公室常见话题 (138)

六、面对办公室中纷扰的说话艺术 (140)

第三节 怎样让下属拥护你 (143)

一、与下属说话的基本方法 (143)

二、多表扬你手下的年轻人 (145)

三、对下属也要嘘寒问暖 (149)

四、要舍得夸奖你的下属 (150)

五、批评下属也要讲方法 (153)

六、怎样向下属表达歉意 (155)

第五章 怎样谈情说爱

卡耐基曾经说过：“当一个男人爱一个女人，而这个女人又爱这个男人时，天使便从天堂下来，坐在他们中间，唱起欢乐之歌。”可见爱情的语言就像年轻人五彩斑斓的爱情生活一样，充满着无穷无尽的迷人魅力。掌握谈情说爱的技巧，你就一定能赢得心上人的青睐。

第一节 谈情说爱的说话技巧 (160)

一、初次见面时的说话方法 (160)

二、爱，就要说出来 (162)

三、甜言蜜语——你会说吗 (165)

四、不要吝惜你的赞美 (167)

五、花言巧语的神效 (169)

六、昵称与暗示的艺术 (171)

七、“斗嘴”——爱情的调味剂 (172)

第二节 恋爱中特殊的说话技巧	(175)
一、恋人的嫉妒该如何应付	(175)
二、“旁敲侧击”的双重作用	(177)
三、准媳妇如何见公婆	(178)
四、拜见未来岳父母时的语言技巧	(180)
五、如何拒绝你不喜欢的男人	(182)
六、要说“分手”不容易	(184)
七、如何面对分手的恋人	(186)
八、恋爱中不能说的话	(188)

第六章 家庭中的语言艺术

俗话说：家和万事兴，家庭是否和睦取决于很多因素，其中家庭成员的说话方式尤为重要。很多人认为自家人不需要讲究说话的方式，恰恰相反，在家中更应该讲究说话的艺术，亲属间如何问候，夫妻间如何沟通，教育子女时如何把话说得更容易接受……这里边潜藏着极大的学问。

第一节 夫妻间说话的艺术	(194)
一、时常表达你的爱	(194)
二、夫妻间要学会相互称赞	(195)
三、换个说法效果更好	(197)
四、做对方的知心朋友	(199)
五、化解家庭冷战的说话技巧	(201)
六、夫妻间这种话不要说	(203)
七、家庭争吵要有度	(206)
八、如何拒绝婚外情	(208)
第二节 与长辈交谈的技巧	(209)
一、赞美长辈的要领	(209)
二、说服长辈的技巧	(211)
三、做个会说话的好媳妇	(212)
四、男人要学会做“和事佬”	(214)
五、不同辈分人之间的说话艺术	(216)

第三节 与孩子沟通的说话技巧	(218)
一、怎样和孩子交朋友	(218)
二、父母应该怎样夸奖孩子	(219)
三、对孩子的错误要宽容	(222)
四、如何对孩子的过分要求说“不”	(223)
五、用充满感情的话开启孩子的心扉	(224)
六、批评孩子要讲方法	(225)
七、教育孩子的忌语	(226)

第七章 演讲与辩论中的说话绝招

演讲和辩论是高层次的语言艺术,从某种意义上说,评价一个人口才的好坏,演讲的水平和辩论的能力是非常重要的标准。演讲是“演”与“讲”的完美结合,是各种语言技巧的综合运用。熟练的掌握演讲和辩论的语言艺术对每个人来说都是十分必要的。

第一节 如何让你的演讲感染人	(232)
一、演讲必须具备的四要素	(232)
二、演讲该如何开头	(234)
三、演讲时怎样调动激情	(237)
四、怎样控制演讲的语速和语调	(239)
五、演讲中随机应变的艺术	(242)
六、精妙的收尾艺术	(244)
第二节 巧舌如簧的辩论技巧	(247)
一、辩论时这样提问最有效	(247)
二、步步紧逼,让对手无话可说	(249)
三、辩论时如何反客为主	(250)
四、指桑骂槐的辩论技巧	(252)
五、诡辩与反诡辩的语言艺术	(254)
六、论辩中语言的分寸	(256)

第八章 如何成为说服高手

无论你的身份如何,从事什么样的工作,都会遇到需要说服他

人的时候,大到思想观念,小到生活琐事。但有些人很有主见,甚至到了固执的程度,想说服他们绝不是一件容易的事,只有掌握了说服他人的技巧,你才能成为一位说服高手。

第一节 说服的方法和技巧	(260)
一、说服时要注意表情和声调	(260)
二、如何消除说服过程中的抗拒	(262)
三、说服别人先要说服自己	(264)
四、说服的基本方法	(266)
五、说服他人要注意尺度	(268)
六、提高说服技巧的窍门	(270)
第二节 最有效的说服艺术	(273)
一、诱导是说服的好办法	(273)
二、呼唤角色心理的说服术	(277)
三、如何说服正在吵架的人	(279)
四、晓之以理,以情动人的说服法	(281)
五、如何说服顽固的人	(282)
六、说服朋友帮你办事的艺术	(284)

第九章 幽默口才会使你魅力无穷

幽默大师卓别林曾经说过:幽默是智慧的最高体现,具有幽默感的人最富有个人魅力,他不仅能与别人愉快相处,更重要的是拥有一个快乐的人生。幽默是一种语言表达艺术,它以快乐的方式表达着真诚和善良,拉近人与人之间的距离。

第一节 幽默的神奇功效	(288)
一、幽默是一种修养	(288)
二、幽默可以使家庭氛围更轻松	(289)
三、幽默可以增加你的论辩力	(292)
四、幽默让恋爱中的你魅力无限	(293)
五、演讲也需要幽默艺术	(296)
六、幽默能使你度过难关	(298)

第二节 幽默口才的技巧	(300)
一、学会为自己幽默	(300)
二、顺手拈来的幽默技巧	(302)
三、功效奇特的“天真式幽默”	(303)
四、幽默中的一语双关	(305)
五、答非所问的幽默	(306)
六、幽默要掌握分寸	(307)
七、如何成为幽默高手	(308)

能说会道并不难



时下，西方世界已把“口才、金钱、原子弹”列为新时代的三大武器，可见说话能力在现代生活中的重要性。于是，能够在众人面前侃侃而谈，能说会道便成了很多人的渴望。能说会道并非难事，只要你了解说话的规律，掌握表达的技巧，你也同样可以做到。

第一节 能说会道的前提

一、会听才能会说

在人际交往中，不仅要会讲，还要善听。善听的人在与人交谈中，既善察言，又善观色。因而能使谈话越谈越投机，越谈感情越亲密。

那么会听的基本要求是什么呢？

会听的条件主要有四个：一是要真正从内心尊重对方。特别是与长者说话时，一定要以钦佩的心情倾听。聆听时，要面向说话者，与他保持目光接触，用你的姿态表示你在听。二是要保持最佳距离。不论是坐着还是站着，都要与说话者保持适当的距离。三是要主动配合。及时应对或询问你没有听清的问题。如果对方说的观点与自己不一致，那么，最好不要直接表示反对，而要用商量的口吻提出疑问。

听，不是简单而机械地接受，听的过程还是一个仔细观察和认真思考的过程，不仅要及时捕捉对方传达的信息，而且还要努力理解对方言语中深藏着的含义，听出对方言语中渗透着的情感。因此，听话时，还要注意说话者的面部表情、眼神、手势、语调、语速，力争听话听音，体会对方的言外之意。一旦对方话语中有新颖独到的观点和生动的材料，你不妨不断地点头赞赏。当对方发现你深情地注视着他，敏锐地捕捉着他说的每一句话时，他就会更加乐意与你交谈，就会努力把自己最好的思想说出来，与你共同分享。

在听的过程中，倾听者如果能借助得体的肢体语言，主动而及时作出反应，如对对方的话表示欣赏和赞同，就不时地点头微笑，显示你的诚恳，表示你很感兴趣；对方讲到激愤之处，应表现出凝重和理解的表情；如果你想让对方继续说下去，那就可以把椅子移近些，再缩短一点空间距离，或将身体向前倾，鼓励对方继续说下去。当然，运用这些肢体语言，一定要得体，不要夸张，否则，会让对方觉得你在矫揉造作。

听者还应该以认真地聆听为主，以适时地插话为辅，插话的频率要适度，内容要有所选择，插话的内容大致有这样几个方面：一是对对方所说的话表示赞赏和认可，如：“对！”“有道理！”“这观点我同意”等。二是帮助续接。有时，对方说着说着，突然语言卡壳，或一下子找不到合适的词了，此时，你就可以帮他接下话尾。三是启发引导，如：“后来怎么样？”“能举个例子吗？”“这有什么依据吗？”等等。

为了更好地听出对方说话的意思，听时，还可以结合说话人的背景。说话人的背景，主要包括：一是对方为什么要说，即目的是什么；二是他的经历如何，他的这种观点和想法与他的经历有没有关；三是他现在的身份是什么，他的话与自己所处的身份是否密切相关；四是自己与他的熟悉程度、亲密程度如何等。结合背景，一方面能帮助自己对话语的理解，有利于及时应对和交流，另一方面也能增强感情的交流。如果你在应对时能把对方的背景紧密结合起来，经常点出他自己没有说出的意思，他就会像遇到知音一样，非常高兴，谈话就会越来越投机。

二、说话招人喜欢的方法

在日常生活中，我们常有这样的经验，就是有些人说话就是招人喜欢，而有些人，不论说什么都很让人反感，这是什么原因呢？怎样才能让自己招人喜欢呢？

首先，说话的态度要谦逊。有些人自认为自己博览群书，知识渊博，不论和谁说话都想显示自己的学问，不论别人说什么，他必定加以反驳，一直反驳到别人哑口无言为止。如果别人说某件事是好的，他总要独树一帜，硬说是坏的，以此来炫耀自己的知识与才能。结果只要有他在场，别人要么懒得与他说话，任凭他自吹自擂，要么像避“瘟神”似的纷纷离去。从表面上看，他的确了不起；实际上，他已为众人所弃。

因此，在社交场合，无论你自己的知识多么丰富，口才多么犀利雄辩，都应该时刻以谦逊的态度严格约束自己，这样，个人的威信和形象不仅不会受到影响，反而还会使你获得很好的人缘。即使在别人愿意听你的意见的时候，你也要在讲出你所知道的事情的同时，表示这些仅供别人作参考，同时再向大家声明你掌握的东西或知识极有限，如果有错

误还希望大家给予指正。

其次，说话要和气，切不可舌似利剑，出口伤人。

语言是沟通人际关系的最好载体。然而，现实生活中，许多人却因语言尖刻抑或“刀子嘴豆腐心”而惹人生厌。正所谓“片言之误，可以启万口之讥。”

实际上，说话尖刻出语伤人的人，未尝不知其伤人，之所以“死不悔改”，是一种不正常的心态在作怪。一是要小聪明，且颇以聪明自负，对一般人不屑一顾甚至嗤之以鼻，因此他有知音难觅之感；二是他有较强的自尊心，希望人们尊重他，偏偏事与愿违，因而他对任何人都极端仇视；三是仇视心理累积很久，得不到正确疏导，又不注意自身的修养，于是这种仇视心理便“慌不择路”，向所有与他交往的人发泄。大凡初入社会之人，在生活、工作、学习、情感等方面遭遇打击后，很容易犯这个病。有道是：心病还须心药医，为避免出口伤人，说话宜三思而后“语”，不宜心直口快，宜和风细雨，不宜含沙射影。说话之前，起码先得考虑这样一个问题：他愿不愿意听你说话。愿意听你就说，不愿意听还是免开尊口为妙。同时善于换位思考，你的“金口玉言”如果是对方说给你听，你是喜欢听还是心生不快？如此便会渐渐改掉这种不受欢迎的毛病。

第三，得饶人处且饶人。

青年人血气方刚，遇事容易激动，尤其在自以为正确的情况下，更易理直气壮咄咄逼人，这种处世方式是很不受欢迎的。因此，与人交往应尽量避免感情用事，或与对方发生意气之争，即使自觉理由充足，倘若不被对方了解、理解、接受，也最好暂退一步。一般来说，人都有这种心理：即使知道自己理屈，也不会马上肯定你的见解和主张，这时假如你还执意对他说道大道理，只会引起对方的反感，从而更加坚持自己的意见或观点。

每个人都有心气不顺的时候，如果对方所说的话语，你感到不悦耳甚至反感，你也不必过分认真、锱铢必较、穷追不舍。与你无关的固不该予以反击，即使与你有关的，其言行有偏差的时候，你也应该稍作忍让，不可直接点破对方的言行举动之失误，等到对方火气消去之后，再与他说明。

第四，不要打听私事。