



会说话 是 本事

21 世纪的优秀人才
需要三大战略武器：
舌头、金钱和电脑
人才是宝
口才是金
拥有口才就拥有成功

一个人的成功
15% 属于专业知识
85% 靠人际沟通和处事技巧等综合因素

CAN TALKING IS SKILL

靠嘴吃饭

原来会说话
也可以取得巨大成功



书籍是最好的朋友。当生活中遇到任何困难的时候
都可以向它求助，它永远不会背叛你。

——[法]雨果

会说话

CAN TALKING IS SKILL

是本事

语言有神奇的力量

智者

把语言的能力与人生的幸福

紧紧地联系在一起

当人们发现智者这个诀窍后

才赶紧学习“说话”

并感叹：会说话是本事！

郭碧莲 编著

图书在版编目(CIP)数据

会说话是本事/郭碧莲编著. —乌鲁木齐: 新疆人民出版社,
2003.4
ISBN 7-228-07934-5

I.会… II.郭… III.口才学-通俗读物 IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 022042 号

责任编辑 张建军

封面设计 东 腾

会说话是本事

郭碧莲 编著

出 版 新疆人民出版社出版

发 行 新疆人民出版社发行

地 址 乌鲁木齐市解放南路 348 号

邮 编 830001

电 话 (0991)2816212 2825887

印 刷 广东科普印刷厂

开 本 850×1168 1/32

印 张 14

版 次 2003 年 4 月第 1 版

印 次 2003 年 4 月第 1 次印刷

印 数 1-10 000 册

ISBN 7-228-07934-5

定价:24.80 元

书籍是最好的朋友。当生活中遇到任何困难的时候，
你都可以向它求助，它永远不会背叛你。

——[法]雨果



CAN TALKING IS SKILL



前言

会说话真好

例一、会说话在恋爱中的好处：

▲首先你要帅(美丽)。

你要是不帅(美丽)，那你要有钱。

你要是没钱，那你要高。

你要是不高，那你得会说话。

例二、会说话在商务事业中的作用：

如果你痛恨一个人，就怂恿他做区域销售经理去吧！在市场无情的风雨中摸爬滚打，看透世态炎凉、尝尽人情冷暖，好一场红尘炼狱！

区域销售经理的 21 条军规中的第 18 条军规：沟通能消除一切障碍

▲沟通能力是区域经理的起码素质。不要怕沟通中的小麻烦，如果你不想面对更大的麻烦，就要沟通，就要协调周围的一切。顺畅不会从天而降，它是沟通的结果。会说话真是本



事啊。

可以看出,会说话给事业、生活和家庭带来的好处是不胜枚举的。

大多数成功的人都能言善道,而不成功的人大多不怎么说话。如果你真的很会说话,请相信,你便能成功;如果你觉得自己已经是个成功之人,要是你更能说,你会更加成功。

现代社会需要很高明的说话能力

“说”是人们交流思想、传播信息的主要形式。由于世界科技的不断发展,21世纪传声技术突飞猛进,语言可以不依靠文字而传递信息,指挥生产、工作。而口头语言较书面语言的快捷性、高效性更符合信息化社会人们交流思想的要求。再次,随着口头交际活动的日益频繁,“敏于思而纳于言”的知识分子时代已成为过去,“能说会道”更能适应各种各样的人际交往,更适应各行各业的迅猛发展。正如汪缚元在《口头艺术》中所写的:“在重大的国际争端中,有时一席话可以化干戈为玉帛;在外交谈判中,有时一席话可以使祖国的荣誉和尊严得以维护;在与外商洽谈中,有时一席话就能挣得亿万财富;发表施政演说,有时一席话可以使听众热血沸腾,信心倍增。”因此口才已成了加入WTO后社会人才的必备素质,是立身、处事、待人、接物、竞争、生存的基础。教育改革家张志公先生站在历史前沿,曾这样说过:“现代社会需要很高明的说话能力。”



说话能力训练特效表

训练阶段	训练目的	训练内容	训练要求
第一阶段	培养说话兴趣,养成讲普通话的习惯	自我介绍;朗诵会;绕口令;介绍演讲的主要内容;竞选演讲;交际用语比赛	说话态度自然大方,口齿清楚,声音响亮,能用普通话表达
第二阶段	培养叙述的能力	讲述故事,见闻;谜语大赛;介绍短篇读物;有重点讲述影剧的主要内容;小品剧表演	说话能扣住中心,抓住重点,有条理,言简意赅,表达明白流畅
第三阶段	培养说明的能力	借助资料清楚地说明某一事物,某一景点;创造性复述,区别记叙,说明的不同;谜语竞猜	说话能注意对象和场合,讲究表达方式;运用恰当的态势语,语言恰当准确
第四阶段	培养议论的能力	运用事例证明自己观点;联系生活,发表议论;即兴演讲;口头作文	注意语调和语态,做到语言完整,连贯,得体,意思明确;强调语言美
第五阶段	培养运用语言的能力,服务生活	借助自拟提纲演说;针对社会,单位,报刊等做简短的评论发言;对别人的意见或对某一事件,善于展开辩论;运用材料有针对性发表自己看法	扣住题目发表意见,观点鲜明,思路严谨并有较强的说服力



用心阅读本书吧

你想在上、下级和公众面前条理清晰、潇洒自如地表达自己的意见吗？你想做一个幽默风趣，提高领导水平和完善人际关系的人吗？您想迅速获得别人的信任，从而在求职、晋升、创业、提高销售业绩等方面获得明显长进吗？你想在与别人发生分歧时，有效地说服对方吗？你想……

研究表明：一个人的成功，15%属于专业知识，85%靠人际沟通和处事技巧等综合因素。“有一种说法，说21世纪的优秀人才需要三大战略武器：舌头、金钱和电脑。”人才是宝，口才是金，拥有口才就拥有成功。害羞会失去机会，对话能带来财富，投资口才就是投资未来。望你能够阅读本书，在工作场合说话不紧张，自如表达，培训当众讲话能力，提升热情和自信，掌握沟通技巧，增强领导号召力，最终帮你实现在众人面前，出口成章，脱颖而出，从而拥有良好的人际关系和丰富的人生。

作者

2003年4月



目 录

第一章 好口才就是好本事

说话是人们每天生活的主要内容,“从早晨睁开眼睛开始,一天中的每件事都必须用语言来推动”。因此,语言在人们生活中是最简单、最平凡,也是最重要的事。正因为语言与人们息息相关,所以说说话的技巧就显得尤其重要。

一句话可以把人说跳,一句话也可以把人说笑。语言的力量就是这样神奇,既能给人带来沮丧和烦恼,也能给人带来勇气和欢乐。关键就在于你会不会说话。

- 1. 我会说话吗 (3)
- 2. 人难做,口难开 (5)
- 3. 加强“能说会道”的功夫 (7)
- 4. 此时无声胜有声 (9)
- 5. 经典口才改写命运 (11)
- 6. 说话还须用心学吗 (16)



▶▶▶ 会说话是本事

7. 怎样使自己说的话更有分量 (22)
- (1) 口出惊世骇俗言 (2) 傲语述志非凡响 (3) 峻言交锋卫自尊 (4) 套语设陷点要害 (5) 巧言诡辩寓机锋 (6) 借机进言巧说服
8. 谨防病从口入, 祸从口出 (27)
9. 谈话要有技巧 (29)
- (1) 从眼前的事物谈起 (2) 说话棉里藏针 (3) 别拖泥带水 (4) 说话回环曲折 (5) 机巧应变语言 (6) 柔语克刚 (7) 妙语能解困境
10. 幽默睿智, 众人欢迎 (33)
11. 墙里开花墙外香 (35)
12. 孙膑请师法 (37)
13. 对事情吹牛不破天 (40)

第二章 八面玲珑打造良好人际网

本杰明·富兰克林说:“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”一个人要想取得成功,良好的人际关系是必不可少的条件之一。恰当得体的语言更能让你在人际交往中八面玲珑,左右逢源。

1. 做个让人一见难忘的人 (51)
2. 充分尊重对方 (53)
- (1) 时刻重视对人的尊重和说话的礼貌
- (2) 不要告诉人家你更聪明



- 3.说话注意把握分寸(57)
- 4.说话要注意场合(60)
- 5.批评也须讲艺术(63)
- (1)请教批评 (2)暗示批评 (3)模糊批评 (4)安慰批评
(5)一分为二的批评 (6)克制“我”的情绪
- 6.受人欢迎的说话态度(65)
- (1)表现出兴趣 (2)表示友善 (3)轻松、快乐、幽默三陵
(4)适应别人 (5)谦虚有礼
- 7.社交方法:工作与生活中交谈的技巧(68)
- (1)“就地取材”,“随机应变” (2)谈话要看对象 (3)善于倾听
(4)巧妙提问 (5)先思而后言
- 8.说话时小心踏入性的雷区(72)
- (1)新婚祝贺谈性,点到为止;切忌猥琐淫秽,污人耳目
(2)夫妻之间谈性,互相尊重;切忌大放厥词,互相攻击
(3)异性之间谈性,掌握分寸;切忌信口开河,打情骂俏
- 9.投其所好术:遇物加钱,逢人减岁(77)
- (1)加法——遇物加钱 (2)减法——逢人减岁
- 10.妙语驱逐饶舌客(79)
- (1)以婉代直法 (2)以写代说法 (3)以热代冷法 (4)以攻代
守法 (5)以疏代堵法
- 11.说话的EQ(84)
- 12.你会道歉吗?(85)
- (1)勇于承担责任 (2)善于把握时机 (3)巧于借物传情
(4)贵于持之以恒



13. 忠告亦应不逆耳.....(87)
(1) 谨慎行事 (2) 选择时机 (3) 不要比较
14. 借东西时的言语技巧(90)
15. 寻找同陌生人交谈的突破口(92)
(1) 察颜观色, 寻找共同点 (2) 以话试探, 侦察共同点 (3) 听人介绍, 猜度共同点 (4) 揣摩谈话, 探索共同点 (5) 步步深入, 挖掘共同点
16. 如何选择同外国人交谈的话题(96)
(1) 要选择外国人喜闻乐道的话题 (2) 要选择中外双方都熟悉的话题 (3) 要回避外国人忌讳的话题
17. 言语交际中的“兜圈子”技巧(101)
18. 说话别惹人烦(106)
(1) 喋喋不休、滔滔不绝的独白 (2) 尖酸刻薄、烽烟四起的争辩 (3) 逢人诉苦、博取同情的忆苦 (4) 无事不通、无事不晓的要能
19. 好声好气好交谈(108)
(1) 和声细气 (2) 轻声小气 (3) 嗲声嗲气 (4) 大声吼气 (5) 高声大气 (6) 粗声粗气 (7) 恶声恶气 (8) 冷声冷气 (9) 怪声怪气 (10) 低声下气 (11) 唉声叹气 (12) 怨声怨气 (13) 有声无气 (14) 吞声忍气 (15) 屏声屏气 (16) 泣声悲气 (17) 破声破气
20. 面对不拘小节的人(115)
(1) 事先提醒 (2) 委婉劝说 (3) 直言相告 (4) 巧妙拒绝
21. 传达噩耗话要曲(119)
(1) 直言直告法 (2) 委婉暗示法 (3) 渐次渗透法 (4) 隐瞒自悟法



第三章 一鸣惊人攻克求职面试关

当今社会是一个高度商品化的社会。人才也因此打上了商品的烙印。能否在竞争日益激烈的人才角逐中脱颖而出,谋得顺心如意的的工作,关键在于你会不会自我推销。

都说一个人才不一定有好口才,但一个有口才的人一定是个人才。因此能不能突破求职面试关也全看你会不会说话。

- 1.面对面试第一问:谈谈你自己吧 (125)
- 2.面试中应恭敬应对 (126)
- 3.接过石头打人 (127)
- 4.“肢体语言”在求职中的重要性 (128)
- 5.处于下风时的自信表达 (130)
- 6.跳槽者面试四大“忌语” (131)
- 7.别人的失败过程是你求职的另类财富 (133)
- 8.将心比心,让考官同情你 (134)
- 9.面试中的“以诈取诚”招式 (136)
 - (1)以虚掩实 (2)以实掩虚 (3)虚实相间
- 10.五分钟征服考官秘诀:好牌不要一次出光 (139)
- 11.面试是这样通过的:讲究智慧和技巧 (141)
 - (1)求职初者得利 (2)长得不好说得好 (3)批评反而受赏识
- 12.古怪问题的“笨答”与“妙答” (144)
- 13.刁钻问题巧回答 (145)



——>>> 会说话是本事

14. 面试中如何应对富有挑战性的问题(147)
(1) 机智反问,滴水不漏 (2) 预设前提,无懈可击 (3) 拓展想象,以奇制胜
15. 求职如求婚:胆大心细(150)
16. “另类”面试窍门(153)

第四章 智言妙语——成功升职的法宝

你与上级打交道时,你给他最直接的印象就是你的谈吐和外表。你在谈吐上的优劣表现很可能成为他是否会提升你的重要参考依据。掌握好一些与上级交谈的技巧,你就能得到上司的赏识。晋升就指日可待了。

1. 拍马不惊马(157)
2. 学会拐弯抹角(163)
3. 混水摸鱼的法则(167)
4. 口头承诺的妙用(171)
5. 抬轿子让人舒服(177)
6. 我说的,就是你说的(181)
(1) 提建议时,不要急于否定上司原来的想法 (2) 不要以为上级不愿听建议 (3) 提意见,不要夹杂私怨 (4) 提意见不要损害领导的尊严
7. 面对上司巧“进言”(184)
(1) 兼并上司的立场 (2) 将“意见”转化为“建议” (3) 限用一分钟发表 (4) 否定也是意见的附属品



8.上下级交谈讲技巧	(187)
9.面对上司:有话就直说 别忍出“内伤”	(190)

第五章 聪明领导——神思妙语巧夺下属心

如何塑造领导者的威信至关重要。因为威信是权力的延伸。作为一个领导者,无论说话办事,都应该显得比下属成熟老练,更有礼貌,更能始终保持自己的风度和尊严。一个会说话的领导,总能够赢得下属的拥戴,在人们面前拥有崇高的威望和巨大的凝聚力。

1.好领导要有好口才	(195)
2.与个别下属谈话的技巧	(196)
3.换个说法表达意思	(198)
4.善于“看人戴帽子”	(199)
(1)见什么人说什么话 (2)抓住对方的性格特征 (3)要掌握语言环境 (4)要谨言慎行	
5.醉翁之意不在酒	(206)
6.好好听着,和风来也	(208)
(1)攻心为上 (2)恩威并用	
7.赞美是一块巧克力	(211)
8.不用家长式的指责法	(213)
9.语调优美添魅力	(215)
10.拒绝绯闻	(216)
11.瞪大眼睛挑优点	(218)



12. 做好即席发言 (220)

- (1) 被人发问时的即席发言 (2) 必须加以说明的即席发言
(3) “灵感”勃发时的即席发言 (4) 被邀请时的即席发言

第六章 甜言蜜语——婚恋美满的润滑剂

都说“相爱容易相处难”。两个相爱的人不一定能组成幸福的家庭。钱钟书先生也说“婚姻像一座被围困的城堡，外面的人想进来，里面的人想出去”。其实只要相爱的双方能彼此尊重对方，多一点沟通，多一分理解。就能避免恋爱和婚姻的不幸。

1. 谈情说爱的说话方式 (225)

2. 乖巧话能让女友开心 (226)

3. 男孩对心仪女孩应该这样谈 (229)

- (1) 谈话的类型 (2) 谈话前的准备 (3) 谈话的形式与手段

4. 斗嘴——“碰碰车”式的恋爱语言 (238)

- (1) 要把握好感情的深浅 (2) 最好不要刺伤对方的自尊
(3) 要留心对方的心境

5. 现代女性如何说话才可爱 (243)

- (1) 推荐自己 (2) 可贵的孩子气 (3) 赞美他人 (4) 容忍谎言
(5) 接受赞美 (6) 羞涩的魅力 (7) 奉上温情 (8) 使用男性语言

6. 让恋人满意地接受你的不满 (248)

- (1) 用“弦外之音”让对方心有所悟
(2) 用诙谐的话语使对方笑着接受你的“不满”



(3)用至理真情去感化对方	
(4)用得体的身体语言表达你的内心情感	
7.柔情蜜语呵护心爱女友	(252)
(1)当女友心烦意乱时	
(2)当她担心男方不够爱自己时	
(3)当她觉得怨恨时	
8.把握好夫妻说话的尺度	(254)
(1)与其唠叨抱怨不如称赞对方	
(2)一味和颜悦色地鼓励别人,并非总是最好的方法	
(3)吵架时不能伤害感情	
9.甜蜜的废话	(259)
10.商讨式说法	(261)
11.疮疤不能揭	(264)

第七章 求人是门艺术

会求人的人,人人都能为你所用;你求别人,对方却满心欢喜;为一件事跑多少趟,也不会使人觉得烦,多难办的事都能办成。一个真正会说话办事的人,必然可以做到:能够帮助别人的,就不推托;没有把握的事,就留有余地;不得已拒绝别人时,又不得罪别人,把对方的失望或不快控制在最小的限度内。

要达到这种境界,当然需要过硬的嘴皮子功夫。

1.花花轿子人抬人	(269)
------------------	--------------