



CHENGJIUNYISHENGDEHAOKOUCAI

口才是一个人智慧的反映，它是影响一个人事业成功、人际和睦、生活幸福、精神愉快的重要因素，也是一个人必备的水不过时的基本能力。

成就你一生的

好口才

奚 华◎编著

【全集】

口才是一种交流智慧，是一种沟通能力

本书将口才、交际和人生融为一体，侧重于读者口才素质的启导和熏陶。从心灵深处启发读者体味生活，打开口才的交际之门，进而掌握一套善于交际、能言善辩的本领，在人际交往中取得更好的效果。



九州出版社
JIUZHOU PRESS



CHENGJIUNIYISHENGDEHAOKOUCAI

口才是一个人智慧的反映，它是影响一个人事业成功、人际和睦、生活幸福、精神愉快的重要因素，也是一个人必备的永不过时的基本能力。

成就你一生的

好口才

奚 华◎编著

【全集】

口才是一种交流智慧，是一种沟通能力



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目(CIP)数据

成就你一生的好口才 / 奚华编著. —北京:九州出版社, 2009. 7

ISBN 978-7-5108-0016-0

I. 成… II. 奚… III. 口才学 - 通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 114610 号

成就你一生的好口才

作 者 奚 华 编著

出版发行 九州出版社

出 版 人 徐尚定

地 址 北京西城区阜外大街甲 35 号(100037)

发行电话 (010)68992190/2/3/5/6

网 址 www.jiuzhoupress.com

电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com

印 刷 河北永清金鑫印刷有限公司

开 本 700×1000 毫米 1/16 开

印 张 19

字 数 300 千字

版 次 2009 年 9 月第 1 版

印 次 2009 年 9 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5108-0016-0

定 价 36.00 元

戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，约有 15%取决于技术和知识，85%取决于沟通。”这阐明了说话水平的高低，已成为一个人生活及事业优劣成败的关键因素。

有些人认为，只有那些辩论场上的辩手，出庭的律师，活跃于政坛的外交官，以及抱着一大堆新产品到处游说的推销员才会担心口才问题，作为一个普通人，知道一些日常用语就可以了。其实不然。在现代社会，由于经济的发展，人们交往频繁，口头表达能力的重要性日益增强，口才越来越被认为是现代人所应具有的能力之一。说话需要口才，谈判需要口才，演讲需要口才，说服别人需要口才，事业成功需要口才，从职场到情场，从社交到谈判，从演讲到辩论，口才无处不在。

口才好坏，可以决定他的生活层次。口才好的人，口若悬河，谈吐隽永，妙语连珠，言辞得体。谈天说地，可以“天机去锦为我用”；赞美他人，能够“良言一句三冬暖”；给人安慰，“一叶一枝总关情”。这样的人，往往容易被人尊重，受人欢迎，能赢得他人的友谊、信任、支持和帮助，在事业上也容易获得成功。而说话水平低的人，总是语无伦次，词不达意，就好像茶壶里煮饺子——肚子里有货，嘴上却倒不出来。有一个很有才华的人，由于自身性格问题，在口头表达上总是有些欠缺。在一次单位的总结发言上，虽然他准备得极其充分，但一上台，由于过度紧张，话说得磕磕巴巴，前言不搭后语，因而丧失了一次升迁的大好机会，为此，他后悔不迭。这样的人，就会时时处处感到困窘，容易被人冷淡、遗忘。因此也就必然会给自己的生活和事业带来不利的影响。

言谈的力量是巨大的，它可以把两个陌生的人由陌

生变为熟悉,由熟悉变成知己或亲密的朋友;它可以解救危机,打开通往坦途的顺利之门;它甚至可以让人叱咤风云,一句话抵得上千军万马,可以翻江倒海、气魄无穷。周恩来一句“为中华之崛起而读书”曾激励了成千上万的青少年发愤读书;马丁·路德·金一次充满豪情壮志的演讲让美国黑人运动风起云涌寻求自由;贝多芬一句“我要扼住命运的咽喉”更是激发了许多人战胜困难的勇气。同样,周围的人给你一点小小的赞扬和鼓励,就能使你找回自信,完成一些看似不可能完成的任务。说话之术,关系到一生成败。古今中外,一生败于说话的人很多,如三国时被曹操斩首的杨修,被孔明骂死的王朗。一生成功于说话的人也很多,如春秋战国时期的二桃杀三士的晏平仲,完璧归赵的蔺相如,讽齐王纳谏的邹忌等。人生在世,谁都希望成功,在这个人才竞争的时代,每一个有志者都应努力提高自己的说话水平,借助语言这一工具交流思想,传递信息,表达感情,展现自己的良好社会形象,进而赢得人们的敬重和信任,并如愿以偿地踏上自己的成功之路。

让人说话得体,词用得规范,是本书得天独厚的优势所在。本书本着实用、方便、新鲜之原则,以中外大量有关资料和丰富多彩的语言为基础。你在发财、交际、学习、生活中有本书相伴,何愁不成妙语连珠出口成章之大腕、佳句洒脱妙笔生花之高手?愿你认真赏读吧!掌握了书中这些说话的方法和技巧,会使你成为一名事业有成人士,使你可以在任何场合,面对任何人,都能做到从容不迫地说,潇洒自如地说。让你说得痛快,让人听得舒心。让你在爱情上找到甜蜜,在经济上找到财富,在事业上找到成功!

上篇

口才的基础训练

一、提高语言新技能

深入人群参与交谈	3
广泛阅读提高说话水平	5
运用语言的机智和幽默	8
以更吸引人的风格和方式说话	12
善于运用积极性词汇的力量	13
让你的语言更具有哲理而令人回味	15
根据对象和场合调整好语速和声音	16
多读多写就能练就超群的谈吐本领	18

二、面试求职的口才训练

面试时要讲究交谈技巧	23
表达自己的真实意愿	24

以适当的方式展示自己的特长	25
妥善回答面试中的敏感话题	26
把握好探问薪酬的分寸	28
面试中在言谈方面应回避的错误	30
成功地通过电话求职	32

三、演讲时的口才训练

成功地进行演讲	37
针对不同场合做好即席发言	40
使自己的演讲符合听众的口味	42
培养干练高效的演讲风格	42
演讲时要坚强有力	45
抑扬顿挫更能震撼人心	47
抒发感情激发听众共鸣	49
调整角色争取听众	52

四、辩论时的口才训练

日常生活中反驳别人的技巧	57
用铁的事实揭示真相	61
偷梁换柱巧推理	62
层层剥笋让听者自己说服自己	64
运用讽喻法增加论辩的说服力	66
利用矛盾分析法反驳对方	67
抓住其语言上的弱点攻其傲气	69
让对方无法作出明确的回答	70

遇什么人说什么话

一、如何与陌生人说话

说好第一句话	75
与十种不同性格的人交谈	76
把握好与陌生人说话的分寸	78
与陌生人进行最好的谈话	80
激起对方的谈话欲望	83
和陌生人搭讪的技巧	86
对陌生人要不吝惜赞美	89
怎样跟外向型的人说话	90
怎样跟内向型的人说话	92
让谈话在意味深长中收尾	93

二、如何与领导说话

让你平步青云的十种谈话技巧	99
对领导说好话的方法	101
如何让领导与你达成共识	104
怎样向上司汇报工作	109
给上司提建议的技巧	112
不可顶撞领导	114
积极争取得到上级的提拔	115
以嘴巧为上司解脱尴尬	117

三、 如何与同事说话

用宽容的语气与同事交谈	121
与同事间谈话掌握适当的分寸	124
采取灵活的策略拒绝同事	126
得体地向同事道歉	128
努力消除和同事之间的误会	129
坚持在背后说别人的好话	130
不适宜在办公室里说的几种话	132
进行温和的讨论而不是争吵	134
和同事进行富有成效的讨论	136

四、 如何与下属说话

领导表达指令要清楚	141
让下属无条件地服从你的命令	143
领导者应与下属交谈	144
鼓励下属要有方法	146
有效批评下属的技巧	148
学会拒绝员工的某些要求	150
向下级通报坏消息的技巧	152
说服打算跳槽的优秀员工留下来	153
用事实大道理感染员工	155
公平处理问题的说话技巧	157

五、如何与客户说话

怎样让客户打开话匣子	161
用语言激发顾客的购买欲望	165
诱导顾客说出自己的喜好	167
高超的说服技巧使买卖顺利	168
如何向客户推销你的产品	171
向顾客提供保证或是作出承诺	173

六、如何与朋友说话

怎样说话让朋友喜欢	177
用说笑给友谊添作料	182
向朋友借钱时怎样“张口”	184
有效说服朋友的简便技巧	185
对朋友进行得体的安慰	186
妥善地拒绝朋友	188
增进和朋友聊天的技巧	190
得体地拒绝好友借钱的要求	191

七、如何与恋人说话

怎样进行初恋的谈话	195
如何向对方提出约会	196
如何向女孩表达你的爱意	198

让恋人满意地接受你的不满	200
只要一句话便让女人倾倒	202
“甜言蜜语”的巧妙运用	203
俘获女人芳心的说话秘诀	205

八、如何与爱人说话

夫妻间的情爱语言	209
多交谈是情感保值的秘密	210
幽默增添夫妻生活的和谐	213
妙语使家庭充满乐趣	214
避免和化解夫妻间的矛盾	216
聪明妻子不说的八句话	218
结束家庭“冷战”的说话方法	222
赞美使你的太太愿意做任何事情	223
把握住和爱人说话的最好时机	225

九、如何与“敌人”说话

成功后对待主要反对者的说话	229
对付无赖后发制人的说话方法	230
编造真实的克敌技巧	232
以更有力的语言回击冷语	235
巧用语言化敌为友	237

说话要有分寸

一、赞美他人时的说话

如何赞美他人	241
学会经常称赞别人	243
使你的赞扬真实可信的技巧	245
审时度势地赞美别人	249

二、批评他人时的说话

批评别人的实用技巧	255
批评要因人而异	260
批评中加点糖	262

三、说服他人时的说话

说服别人的六种妙法	267
说服别人的四个步骤	270
增强你的说服力	273

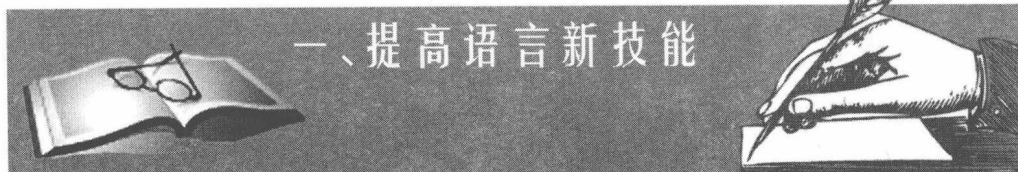
四、面对失误和挫折时的说话

直面失误,方显豁达	279
主动道歉要求得他人谅解	281
言语出现失误时要积极弥补	282
必要时可采取一些诡辩的策略	284
先行自责获谅解	285

五、拒绝他人时的说话

常见的推拒语言艺术	289
拒绝参加不必要的应酬	291
拒绝别人要讲究策略	293
学会说“不”巧妙拒绝	294

上篇 口才的基础训练



一、提高语言新技能

深入人群参与交谈

懂得享受交谈,并擅长此道者,就可称为说话高手。这些人个性风趣幽默,容易与人相处,而且事业有成——原因之一就在于他们经常与人攀谈。

1. 沟通能力最重要

为了了解说话高手的成功秘诀,取得他们的最佳建议与提示,美国一位学者设计了问卷,寄给国内一些说话高手填答,他们在答卷中,都提到也是最不可忽视的一点就是:大家都很肯定“闲谈”的重要价值。他们一致表示,寻找共同兴趣是一种引发交谈的方法。从天气、塞车到客户办公室的家具,样样都值得一谈。这些题材不但可以作为对话的开场,使交谈增添趣味,也可以使对方感到自在。

那些总裁或领导者的身上有些什么特质?美国《表现》杂志定义的七项领导者特质中,沟通能力跃居榜首。

这些人的另一项共同点就是:将成就归功于自己的沟通能力。无论是公司总裁、老师、组织代表、科学家、管理合伙人或是拥有自己客户班底的合伙人,无一不将说话能力视为自己成功的关键。

2. 拓展个人生活

说话技巧不仅为那些总裁或领导者带来事业成就,更为个人生活增添乐趣。这些说话高手表示,沟通能力带给他们丰富优质的人际关系,使他们享有更多朋友、频繁的活动和较高的社会地位,也更有机会从事喜爱的活动。

美国诺卡保险公司总裁纽顿说:“口语沟通是传达新观念或新策略的关键力量,也是个人拓展视野、结交新知的有力法宝。”

说话高手利文斯顿是美国某保险公司的资深副总裁,他的笑容与笑声能使斗室生辉,仪态更是轻松自在。说话高手的工作态度虽然严谨,却轻松



诙谐,不摆架子。

光凭聆听并不足以构成优质的对谈,说话高手除了聆听,更懂得反应与回馈。美国职业演说家及销售训练员沃克发现:真诚的人希望能与对方做有益的双向交谈。所以,只有倾听仍嫌不足,必须二者兼备才行。

3. 拥抱人群与生活

喜爱人群是成为说话高手的必备条件,美国自由记者伊斯曼说:“无论对方是否能为你带来机会,你要尊重并热情地善待每个人。”

无论是说话或聆听,说话高手均表现了极大的热情与活力。

许多说话高手原本都很腼腆,但他们学着喜爱说话的艺术,经过熏陶也掌握了个中精要。由于他们博学多闻,因此从来不乏说话题材。他们会大量阅读,尤其不放过每天的报纸,因此总有谈不完的话题。

许多说话高手会去打保龄球、扑克牌或网球、打猎、钓鱼或是听音乐,但最重要的是,为了让别人参与谈话,说话高手会去谈论自己平日不做的活动。

专门从事艾滋病研究的科学家鲍威尔医生说:“除了研究本身外,说话能力是科学家传达研究结果的次要技能。”鲍威尔除了旅游各地、发表报告外,更是位探险家,他潜水攀岩,露宿荒野,还驾驶自己的飞机。无论身处冻土或身穿正式礼服,甚至是女子派对中的惟一男士,鲍威尔都一样自在。朋友对他的评语是:“不会干一般男人会耍的欺骗伎俩。”

4. 高手从小养成

有些说话高手从小就在家里养成了讨论的习惯,有些人则不然。

维尔拉是一位成功的多重沟通者,她说话时兼打手语,善于倾听,更是位细腻风趣的说话高手。她认为,家中兄妹和母亲的鼓励,对自己的说话技巧颇有助益。她说:母亲常发表对某些事情的看法。然后问我们:“想象一下,如果这种事发生在你身上,你会有什么感觉?”母亲期望我们有所反应。

说话高手古德温描述,自己的父亲是那种随处可以行乐的人,而且自己深受父亲的影响,“父亲看来总是开开心心的,所以我就有样学样了”。

利普柯威兹是家中的独生女,她的父母经常搬家,因此,利普柯威兹说道:我向来是社区或学校里的新生。对我来说,说话是一种生存技巧。不过,后来却在我的工作里开花结果,客户跟我谈话觉得相当自在。

有一名妇女,她将自己的销售成就归功于卓越的说话技巧以及家乡的成长经验。她说:京城实在很大,我会遇到成千上万的人。不过,我只要准备