

口才 全成就 一生

余鸿◎编著

培养表达能力，锻炼说话技巧！
练就动人谈吐，成就非凡人生！

如果有一天，神秘莫测的天意将要把我的全部天赋和能力夺走，而只给我留下选择其中一样保留的机会，我将会毫不犹豫地要求将口才留下，如此一来，我将能够快速恢复其余。

——丹尼尔·韦伯斯特

白金
珍藏版

与
他人进行有效的交谈，并且赢得他的信任，
这是那些奋发向上的人要培养的一种能力。



口才 全成就 一生

白金
珍藏版

余鸿◎编著

与他人进行有效的交谈，并且赢得他的信任，
这是那些奋发向上的人要培养的一种能力。



 中国纺织出版社

内 容 提 要

在人与人的联系日益密切的今天,交流显得越来越重要。语言是交流不可或缺的工具。如果我们总是无法很好地将自己的观点表达出来,就很难得到别人的拥护。一个“孤家寡人”怎么能够成就一番事业?所以说,口才的好与坏,直接决定人生的成败。本书就是要告诉读者可以迅速提升口才技巧的方法,从而提高读者的语言表达能力,使其在今后的为人处世、工作创业中做到谈吐自如、游刃有余。让读者在拥有出众口才的同时,也拥有闪亮的人生!

图书在版编目(CIP)数据

口才成就一生全集:白金珍藏版/余鸿编著. —北京:中国纺织出版社,2009.12

ISBN 978-7-5064-5993-8

I. 口… II. 余… 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 177901 号

策划编辑:曲小月 特约编辑:江 飞 李巧新 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京中印联印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2009 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:21

字数:400 千字 定价:35.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

每个人都想获得成功的人生。好口才则是指引你走向成功之路、成就精彩人生的那盏明灯。

口才就是说话的才能。每个正常人,从出生的那一天开始,就需要不断地和他人交流、交往,而同他人交流、交往的一个很重要的工具就是语言。说话远没有我们看起来的那样简单,它不是单纯地通过上嘴唇一碰下嘴唇就完成的动作,而是一个需要用心和脑、用经验和阅历、用知识和修养完成的一系列动作。所以,要想让自己成为一个会说话的人,要想把话说得好、说得妙、说得适时、说得得体……就一定要进行训练。

口才既是自身学习与修养的重要因素,也是经过了千百年的锤炼后逐渐形成的一门学问,其目的就在于教人如何说话,如何让语言帮助人们获得成功。

纵观古今中外,王侯将相、政坛领袖,依靠口才而取得成功的人比比皆是,甚至平民百姓中,也不乏能说会道之人。东汉末年的诸葛孔明,在东吴舌战群儒,成功说服孙权与刘备联合以抗曹操,取得了赤壁之战的胜利;古罗马杰出的政治家、哲学家西塞罗凭借一张利嘴跻身政界,成为罗马的检察官和执政官;深受人民爱戴的周总理,他的口才也是举世闻名,在各种场合,他都能运用自己渊博的知识和灵活的应变能力展示非凡的谈吐和优雅的风度,就连美国总统尼克松都给予他“冠绝国际”的赞誉;成功学大师卡耐基一生都致力于教别人如何说话,如何实现成功,如何将口才真正演绎成一门艺术……

由此可见,口才的好坏直接影响着人生的成败。它在人类追求成功的历史

上书写了不朽的篇章,同时也会在现在和未来发挥更大的作用。

当今社会,科技高度发达,竞争空前激烈,国与国、人与人之间的交流也更为密切,口才所体现出的作用越来越大,无论是在繁冗复杂的交际场中,还是在交错纠结的关系网上,无论是在清官难断的家务事上,还是在钩心斗角的职场中,无论是在利益攸关的谈判桌上,还是在压力巨大的销售圈中,无论是在激情四射的演讲台上,还是在唇枪舌剑的辩论赛中……口才都占据着无法取代的地位。

所以,要想取得成功,就不可忽视人脉的作用,而要想拥有人脉,就势必要练就谈吐自如的才能。因为你的思想观点需要通过语言这个载体传达给其他人,倘若你无法很好地将你的内秀展现在众人面前,你就很难吸引住他人。一个“孤家寡人”是不可能成就一番事业的。拥有好口才,就拥有了好人缘,拥有好人缘,就拥有了最宝贵的财富;拥有好口才,就获得了成功的密码,得到了成功的力量,从而改变命运,成就人生。

本书将口才从理论说教提高到体系化、艺术化的层面,引用了大量经典的、具有代表性和针对性的故事和案例来对语言技巧进行阐述,让读者在今后的为人处世、工作创业中掌握更多的说话原则和技巧,从而在任何场合都能做到谈吐自如、游刃有余。

如果你亟需提高说话能力,这本书一定会给你指点迷津;如果你想让自己的口才锦上添花,这本书也一定会让你找到所需。本书在给你出众口才的同时,更会给你一个闪亮耀眼的人生!

编著者

2009年11月

目 录

第 1 章 拥有好口才,拥有好人生

好口才才能点亮你的人生/2

你会说话,你就魔力无边	2
有没有魅力跟会不会说话密切相关	4
有了好口才,就会有成功的好机会	6
说话打动人心,事业顺风顺水	8
说话绘声绘色,生活有滋有味	10
练就了好口才,就是铸造了最锋利的武器	12

好口才需要培养和锻炼/14

搜集丰富素材,夯实口才的基本功	14
修饰你的仪表,巧妙掌握肢体语言	16
明确表达目的,把握表达要领	20
培养幽默细胞,成为风趣达人	22
语言表达力求平实通俗、简明扼要	25
语气柔婉,内外兼修成就动人谈吐	27
让你“舌灿莲花”的小秘诀	29
修炼魅力声音的三大招数	31

第2章 话说到圆满,事才能做到圆满

说话圆满的几个原则/34

煽情不是错,用感染力“虏获”人心	34
内涵是关键,让修养渗透在言语中	36
话要说,但不要说满	38
开口说话,时机很重要	40
说话要掌握分寸,言之有度	42
把你的真诚带入你的言谈中	45
顺毛摸永远强过逆鳞捋	48
幽默的言语能使谈话氛围变得轻松融洽	50
别把滑稽当成了幽默	52
说话要给别人留面子,为自己留余地	54
说服并不等同于批评	57

烧香看菩萨,说话看对象/59

说话要看场合,到什么山唱什么歌	59
说话要看对象,见什么人说什么话	62
根据对方的身份地位说话	64
与不同性格特征的人交谈的策略	66
说话过程中要注意观察对方的行为举止	69
赞美他人要适度	72
表扬不可过满,要留给他人继续进取的动力	75
有时含蓄要比打开天窗说亮话好	78

第 3 章 说话方式受欢迎,做人会更受欢迎

初次见面,说话方式要记牢/82

巧妙的开场白拉近彼此的距离	82
适当地称呼对方	84
自我介绍有技巧	86
善于寻找共同话题	88
随机应变的回答技巧	90
用细节说话更能打动人心	94
开玩笑要把握分寸	96
说话也要与时俱进,不要被时代甩出太远	99

话越难说,越要将其说好/102

批评要保守,给人留下改过自新的机会	102
克制自己,不要当面指责他人	105
实话实说是最好的借口	107
运用“流星战术”岔开话题	109
应对羞辱有方法	111
学会救场,失言之后要积极解困境	113
规劝他人的语言要好听	116
反对他人要讲究方法策略	118
拒绝他人的要求要恰当得体	120
说谎也是一种智慧	123

第4章 求人说话有方,办事才能水到渠成

求人办事时,话该如何说/126

得体的恭维让你旗开得胜	126
借别人的口说出自己的话	129
正话反说凸显智慧本色	132
倾听是对对方最好的恭维	134
“谢谢”要大声说出口	136
巧用电话办事的几点建议	138
求人办事时激将法的妙用	140
言多必失,祸从口出	142

“话”要用“心”说,“心”要把“话”表/145

用“是”说话,用心诱导	145
投其所好,善于吹捧	147
攻心有术,暗示有方	149
蛇打七寸,切中要害	151
婉言相劝,曲径通幽	153
以情相待,心理共鸣	155
沉默是金,说服有力	157

第5章 动人的谈吐,会让情更坚、爱更浓

用语言来为爱情保鲜/160

恋爱中的问话艺术	160
用斗嘴的方式增进恋情	162
保持热恋,说话有技巧	164

夫妻之间说话不可忽视语气·····	166
夫妻之间不可缺少甜言蜜语·····	168
夫妻之间争吵要把握一定的准则·····	170

亲情、友情中,语言也是调味剂/173

与子女说话有忌讳·····	173
婆媳之间说话要讲究方式·····	176
做个讨人欢心的好女婿·····	178
轻松获得朋友的好感·····	180
朋友之间需要幽默·····	183
同密友该客气时也要客气·····	185
把逐客令说得委婉动听·····	187

第6章 拥有好口才,玩转繁杂的职场

用语言营造和谐的同事关系/190

与同事和谐相处的秘诀·····	190
对同事不要吝啬赞美的语言·····	193
做一个办公室里的风趣高手·····	195
同事之间要适当保持距离·····	197
绕开办公室不宜谈论的话题·····	199
避免招人烦的说话方式和习惯·····	201
避免互相打扰,以免浪费彼此时间·····	203

应对上司、下属的说话技巧/205

向上司提要求有技巧·····	205
拒绝上司有绝招·····	207
巧言化解同上司的危机·····	209

训诫下属要讲究方法	212
命令下属的语言技巧	214
拒绝下属的要求要得体	216
如何向下属通报坏消息	219
对下属不要吝啬赞扬的语言	221

第7章 商业谈判中,好口才让你稳操胜券

谈判桌上稳操胜券的语言法则/224

从容大方,借形表意	224
斗智斗谋,出奇制胜	226
察言观色,话语随机应变	228
留足后路,避免把话说得太死	231
谈判桌上的幽默运用	233
善用谈判中的威胁,逼迫对方接受自己的条件	235

谈判中知己更要知彼/237

以坦诚来征服对方	237
谈判中要关心对方的利益	240
指出对方的利益所在	242
抓住对方的心理	244
满足不同谈判对手的心理需求	246
善谈更要善听	248

第8章 推销中,用口才攻克客户的口袋

用语言紧紧抓住顾客的心/252

迎合顾客,说话要与其口味相适应	252
-----------------------	-----

别跟“上帝”争辩,要勇于“示弱”	255
有效的提问方式	257
用感情打动顾客	260
用暗示影响顾客	262
推销中的幽默	264
面对“谢绝推销”时该怎么办	267
积极寻求攻心的方法/269	
如何激发顾客的购买欲望	269
灵活运用各种方法促成交易	272
把冰卖给爱斯基摩人	274
推销战术别出心裁	276
对顾客说“不”的技巧	280
必要时表现出强硬的一面	283
巧用比喻,攻破最后一道防线	285

第 9 章 演讲辩论口才,赚得最热烈的掌声

演讲口才,魅力形象/288

演讲富有激情,演讲者才富有魅力	288
优秀的讲演者都是用通俗的语言收获人心	290
演讲语言要简洁明了、突出重点	293
沉着自信,才能使听众信服你的观点	295
演讲精妙的开场白抓紧人心	297
演讲者要在有限的时间里恰当“煽情”	299
在演讲中力求与听众产生共鸣	301
精妙的结尾,让人回味无穷	303

辩论口才,激情人生/306

要想成功说服,就要加强辩论力度	306
“就坡骑驴”,使辩论精彩纷呈	309
辩论时巧比妙论赢得人心	311
“辩”不厌诈,辩论中要设“陷阱”	313
辩论者要紧抓对方的“小辫子”	316
以谬制谬,使对方观点不攻自破	318
逻辑思维不可少,借力打力是关键	320

参考文献/322

第 1 章

KOUCAICHENGJINUYISHENGQUANJI



拥有好口才,拥有好人生

拥有成功的事业、幸福的家庭、和谐的人际关系可谓是好人生的三大标准。想要拥有它们,好口才必不可少。具备了好口才,可以帮助我们在工作中处理好与同事、上司和下属的关系;具备了好口才,可以帮助我们营造温馨的家庭氛围,收获真挚的友情;具备了好口才,可以让我们在各种社交场合中如鱼得水,游刃有余……

好口才才能点亮你的人生

你会说话,你就魔力无边

春秋战国时期,当权者崇尚口才,于是天下学者贤士对此趋之若鹜、蔚然成风。在秦国推行连横策略的游说家张仪便是当时众多佼佼者之一。相传,他初到楚国做说客的时候,有一天,相国家丢失了玉璧,主人一口咬定是张仪偷的,并对其进行严刑拷打,然后逐出府门。回到家里,妻子叹气道:“倘若你不读书游说的话,又怎会遭此奇耻大辱呢?”岂料张仪并无愠怒之色,反而问妻子道:“你看看我的舌头是否还在?”妻子说:“在呢。”张仪听完妻子的话后长舒了一口气,然后说道:“足够了。”

秦末,陈胜、吴广揭竿而起,高呼:“公等遇雨,皆已失期,失期当斩。借第令毋斩,而戍死者固十六七。且壮士不死即已,死即举大名耳,王侯将相宁有种乎?”如此一番话,振聋发聩,似狂飙突起,让众人热血沸腾,奋力相随。

第一个事例中,张仪在经历一番严刑拷打和名誉受辱后,并没有太在意。他在意的是自己的舌头是否还在,自己是否还能继续说话。因为在他看来,只要他还有说话的能力,他就有飞黄腾达的希望。后来,他真的凭着自己的三寸不烂之舌扶摇直上,做了“一人之下,万人之上”的相国。而第二个事例中,或许陈胜和吴广并未意识到语言的重要性,但是他们那几句话却颇具

号召力,既激发了众人的斗志,又为自己奠定了有魄力的领导地位。这都印证了古人的那句话:“一人之辩重于九鼎之尊,三寸之舌强于百万之师。”

口才是否真能无往而不利,我们暂且不去考证,但是有一点,我们却无需考证,那就是:在人与人的沟通过程中,拥有好口才就可以轻而易举地打开对方心灵的大门,进入其内心世界。大多数的成功人士都生性聪颖,学识渊博或有一技之长,拥有成功的事业和雄厚的资产,但更重要的是他们大都具备优秀的口才,能够恰如其分地表达自己的思想,与他人进行有效沟通。

能够顺畅表达个人意志的人,在社会交往中往往表现得游刃有余。由于他们可以把自己的意思很完美地表达出来,无论是赞美还是批评,都对别人有很强的说服力。此外,在与人交谈的过程中,他们还可以准确领会对方的意图,及时得体地予以回应,从而增进双方的感情,因此在各种各样的人际交往中备受欢迎便不再是难事。

然而,现实中仍有许多不善言辞的人,他们无法准确地表达自己的思想意图,传递给对方的信息是模糊不清的,这样就很难顺畅沟通,有时甚至会造成误解,从而给自己带来不必要的麻烦,这种交际上的障碍会影响到生活和工作的方方面面。

能言善辩的人说出来的话大都能拨动人的心弦,就好像具有一种魔力,操纵着人们的情绪。他举手投足间、只言片语里似乎都可以令周围的空气随之松弛或紧张。

具备好口才的人会给人带来一种愉悦感,从而受到他人的尊敬;好口才会让原本就熟识彼此的人情意更浓,爱意更深;好口才会使陌生的人相互产生好感,产生深厚的友情;好口才可以使意见有分歧的双方相互理解,消除矛盾;好口才可以令彼此怨恨的人化解敌意,友好相处。好口才会让你的家庭更加美满幸福,会让你的工作更加出色顺利,会让你的社交更加如鱼得水、游刃有余……

生活中会遇到很多难题,但只要你会说话,会把话说得恰到好处,你就拥有了魔力无边的魔法棒,所有的难题都会在你雄辩的口才面前迎刃而解。

有没有魅力跟会不会说话密切相关

当今社会，“说”越来越受到人们的推崇。一个人的魅力不再仅仅通过其完美的外表和优雅的仪态来表现，好口才也成为一个人展示自我魅力的重要途径。无论你是竞争职位，还是应聘面试；无论是推销产品，还是洽谈业务；无论是外交谈判，还是最平常的亲人朋友之间的交流，敢于开口说话，并且能把话说得恰到好处，就会令自己魅力四射，得到别人的推崇、信任、认可和赏识。

周恩来总理是举世公认的伟人，他具有超凡的气度、才华和人格魅力，而他这种慑服人心的魅力不仅仅体现在他的堂堂仪表和内在修养上，还体现在他精湛娴熟的说话技巧上。

周恩来总理的口才蜚声海内外，他应变机敏、言辞犀利、柔中带刚，就连他的谈判对手在震慑畏葸之后，也情不自禁地露出赞叹之色。

建国初期，中国因受帝国主义的封锁，而靠在以苏联为首的社会主义阵营里。赫鲁晓夫上台后，大搞修正主义，向我国提出了一些不切实际、有损主权的无理要求，被我国严词拒绝。然而，赫鲁晓夫仍不肯作罢，1959年的国庆，他亲自来我国进行谈判。会谈休息的时候，赫鲁晓夫自作聪明地对周总理说：“我们两个人有共同之处，那就是我俩都是国家总理。不过我们两人也有不同之处，那就是我出身于工人家庭，而你却出身于剥削阶级家庭。这是不是很有意思呢？”周恩来笑笑，不假思索地说道：“还有一个共同点你没有说，那就是我们两人都背叛了自己的阶级。”