

一生必读的经典励志丛书



KOUCAI
ZAOJIUYISHENG

口才 造就一生



| 练就绝妙口才 成就非凡人生 |

巧舌赢天下，妙语闯人生。

突破语言障碍，提高说话能力，
创造人生奇迹！



吉林出版集团

北方妇女儿童出版社



口才 造就一生



吉林出版集团



北方妇女儿童出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才造就一生/刘丽宁主编. —长春:北方妇女儿童出版社, 2011. 1
(经典励志系列丛书)

ISBN 978-7-5385-5290-4

I. ①口… II. ①刘… III. ①口才学-通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 259788 号

图书策划 刘 刚 魏广振

口才造就一生

主 编 刘丽宁

出 版 人 李文学

责任编辑 王天明

排 版 腾飞文化

开 本 787mm×1092mm 1/10

印 张 30

版 次 2012 年 1 月第 2 版

印 次 2012 年 1 月第 1 次印刷

出 版 吉林出版集团

北方妇女儿童出版社

发 行 北方妇女儿童出版社

地 址 长春市人民大街 4646 号
邮编:130021

电 话 总编办:0431-85644803
发行科:0431-85640624

网 址 www.bfes.cn

印 刷 北京龙跃印务有限公司

ISBN 978-7-5385-5290-4

定价:38.80 元

版权所有 侵权必究 举报电话:0431-85644803

前言

随着时代的进步,社会的发展,人们的生活节奏越来越快,竞争也日趋激烈,来自四面八方的诱惑也是纷至沓来……面对如此之趋势,人们陷入了迷茫之中,我们如何才能紧跟时代的脚步,如何才能在竞争中脱颖而出,如何才能摆脱各种诱惑走向卓越呢?

本书将告诉你:是什么决定着人生的成败!如何才能从平凡走向卓越!细读本书,它将帮你指出走向正确的方向,增强你应对各种人生挑战的心理承受能力,激发你成功的潜能,使你在成功路上无往而不胜!

这里的每一篇文章都充满了耐人寻味的哲理,每一次震撼都来自心灵的感动。细细品味,你会发现书中博大精深的哲理,就像一条河流,左岸是深入人心的真理,右岸是对每个心灵的唤醒,中间流淌的是值得你紧紧握在手中的璀璨年华!用心去感悟吧!去享受这充满真理的精神盛宴!

本书是为每一个人写的,它以一种令人感到惊奇诧异的冷峻、客观的态度,极其深刻地描述了人生的处世经验,为读者提供了战胜生活中的迷茫与困顿的各种妙计。通过这些具有深刻意义的人生道理,人们不仅获得了克服生活中可能出现的逆境的良方,更重要的是增强了对生活的理解和洞察力。

人人都憧憬成功,人人都渴望成就梦想,人人都希望找到梦想成真的捷径和秘诀。然而,什么样的人才能成就梦想?怎样才能成就梦想?读完这本书,你会惊讶

地发现,原来成功的大门都是虚掩着的,成功其实离我们并不遥远,成功也不是完美者的专利,只要你想成功,只要你能处理好每一个细节,那么,你也能成功!成功的人生从你发现自己的那一天开始。

愿这里的每篇文章似暖暖春风,在你的心田徐徐吹拂,在你的人生道路上渗入生命的每个脚步,让你的心灵获得全新的洗礼,在品味中得到智慧启迪和愉悦感悟,认清人生真正的价值和快乐,创造出斑斓的五彩人生!

囿于编者水平,加之时间仓促,难免有挂一漏万之憾,敬请读者朋友们指正,在此我们深表谢意!

编 者

目 录

第一章 金玉良言,畅达人生行天下

一人之辩重于九鼎之宝,三寸之舌强于百万之师。人生的成败往往取决于口才的好坏,要想出人头地,除了专业能力,还要有一个好口才!好口才是你左右逢源、聚焦人脉的金字招牌;好口才是你解脱尴尬、迈向成功的制胜法宝;好口才是你如鱼得水、惬意人生的开路先锋!



1. 会说话者得天下	2
2. 好口才成就好人才	3
3. 好口才说出好命运	6
4. 好口才就是好交际	8
5. 口才是一生的财富	10
6. 会说话是成功制胜的法宝	11
7. 会说话是人际交往的开始	12
8. 人际关系更多依赖于说话水平	14
9. 天天说话不见得会说话	18
10. 好口才是通向成功的金钥匙	19
11. 说得好才算会说	20
12. 名人都拥有好口才	21
13. 好口才是练出来的	24
14. 好口才源于积累	26
15. 一见如故的口才艺术	28
16. 三寸之舌强于百万之师	30

17. 好口才助你一展鸿鹄之志	31
18. 好口才创造奇迹	33
19. 一言可以定输赢	34
20. 恰当说话,练就好好口才	36

第二章 巧舌如簧,左右逢源赢人脉

成功的人生从做事开始,美好的生活从讲话开始。笨嘴拙舌,词不达意,使人四处碰壁,举步维艰;滴水不漏,字字珠玑,使人圆润通达,左右逢源。好口才可以带给你成功与幸运,也可以让你左右逢源、广结人缘。拥有一张能说会道的嘴,就等于拥有了一个美好非凡的前程!

1. 好口才赢得好人脉	40
2. 第一句话很重要	45
3. 巧妙打开话匣子	47
4. 交往,先从闲谈开始	49
5. 巧说话赢得别人的好感	51
6. 说话贵在坦诚	54
7. 说话要有“闪光点”	57
8. 在什么场合说什么话	58
9. 多说一些人情话	61
10. 说得好不如说得巧	63
11. 张口闭口“谢谢你”	64
12. 当着矮子不说矮话	67
13. 实话巧说,坏话好说	68
14. 说话要投其所好	70
15. 巧妙插话,达到最佳交际效果	73



第三章 机言巧语,得心应手办大事

好口才才是做人成事不可缺少的技巧,更是成功人生必须修炼的大智慧。拥有好口才,你才能在错综复杂的人际关系网络中游刃有余,纵横捭阖于各个领域,为成功铺就更宽更广的道路。

1. 能说会道好办事	76
2. 巧妙沟通好办事	77
3. 看人说话,顺水推舟办事	80
4. 巧妙恭维,办事更易	83
5. 办好事全凭嘴一张	85
6. 适时赞美好办事	87
7. 把话说到对方的心坎上	91
8. 硬话软说,妙语攻心	93
9. 求人办事说话要巧妙	95
10. 说话要因人而异	98
11. 巧说圆场话,成功办事	101
12. 托人办事的语言技巧	102
13. 使交谈更有效益的有效规则	106

第四章 妙语连珠,纵横捭阖闯职场

在复杂的职场人际沟通中,常常会遇到一些尴尬和冲突的场合,表达得当,海阔天空;出言不慎,麻烦不绝。掌握好说话技巧,你就能在纷繁的职场人际中游刃有余,驰骋纵横职场,攀登到事业的顶峰。

1. 面试巧应答,赢取好工作	110
2. 学会倾听上司的话	113
3. 说服上司要讲技巧	114

4. 看准脸色再说话	116
5. 恰到好处的迎合技巧	117
6. 向上司汇报工作的技巧	120
7. 给上司提建议的技巧	122
8. 有求于领导的说话技巧	124
9. 指出上司过错的技巧	125
10. 面对上司巧“进言”	128
11. 学会跟上司说不	130
12. 不要当众揭领导的短处	132
13. 洞察先机,说低头话	134
14. 巧口机变,弥补口误	135
15. 上下级交谈讲技巧	137
16. 尽量把话说圆	139
17. 调到新单位时的说话技巧	142
18. 与同事间的谈话要掌握好分寸	143

第五章 步步为营,妙语攻心说服人

征服一个人,以至于征服一群人,用的往往不是刀剑而是舌头。一个真正懂得说话艺术的人,无论是说直话还是说隐话,无论是说趣话还是说笑话,都能让他人心动意动,心悦诚服。优秀的说服口才才能引人入胜、轻松交流,使人心服口服,令你魅力大增!

1. 适当的言辞,最具说服力	146
2. 寓理于情的话更具说服力	149
3. 将心比心,说服不难	151
4. 说服不能脱离事实	153
5. 说服要从对方心理出发	154
6. 真诚才能感动人	156
7. 讲对方感兴趣的话	158
8. 从满足对方需要的角度来说服	160
9. 通过交流达成对自己有利的结果	162



10. 让别人主动接受说服的秘诀	164
11. 对人进行忠告要把握好分寸	166
12. 委婉的话更能说服人	169
13. 巧言善辩,才能取得谈话的胜利	170
14. 说服需要缜密周到的构思	171
15. 说服别人的步骤	172
16. 说服之前先了解对方	175
17. 掌握好方式,使人因了解而赞同	176
18. 话语要有说服力	177
19. 说服要耐心,勿操之过急	178
20. 说服别人的有效策略	179



第六章 轻重适当,从容说“不”敢拒绝

生活中,有的人爱以自我为中心,不会苟同别人的意见,只要不合自己的意思,就直接说“不”。殊不知,“不”字说得太多,说法不当,会影响你的人缘。但如果注意话语的含蓄和否定的技巧,就可以避免这些情况的发生,使生硬的否定也有一副可爱的面孔,从而在轻松愉快的气氛中完成“否定”的任务。

1. 巧妙拒绝,从容说“不”	184
2. 拒绝的艺术和方法	185
3. 说“不”的几种方法	189
4. 敢于否定自己,坚决说“不”	191
5. 语中藏“不”的几种方法	192
6. 说“不”的时机最重要	199
7. 说明确的话表示拒绝	200
8. 表达爱莫能助的原则	202
9. 学会对心爱的人说“不”	203
10. 恋人间否定和拒绝的艺术	204
11. 巧妙处理不同意见和见解	206
12. 拒绝别人要讲究策略	207

D

才

13. 用“模糊语言法”拒绝别人	209
14. 说出你拒绝的理由	210
15. 切忌生硬拒绝,学会委婉说“不”	212
16. 不伤和气的拒绝词	213

第七章 唇枪舌剑,豪言壮语胜群雄

知识就是力量,口才就是资本。拥有卓越的口才,你就能在针锋相对的辩论台前巧舌如簧,雄辩如虹;你就能在斗智斗勇的谈判桌上侃侃而谈,屡出奇招。

6

口
才

口
才

造就

一生

KOU CAI ZAO JIU YI SHENG

1. 人人都能成为纵横捭阖的谈判家	216
2. 和“言”悦色的谈判韬略	218
3. 谈判前的寒暄技巧	220
4. 以其人之道还其人之身	221
5. 掌握“听”的技巧	223
6. 掌握“说”的技巧	227
7. 提问在谈判中的作用	229
8. 用反问法把握主动权	231
9. 洽谈回答的应对原则	232
10. 谈判中的回答技巧	234
11. 抓住对方利益要害,直言不讳	237
12. 不要轻易让步	238
13. 不妨用点模糊语言	240
14. 培养谈判能力的方法与技巧	242
15. 谈判中的诡辩及对策	244
16. 学会选用恰当的商谈句式	249
17. 学会用恰当的谈判语言	251
18. 知彼知己,攻守有度	253



第八章 蜜语甜言,情真意切爱意浓

爱情不仅需要风花雪月、诗情画意,更需要甜言蜜语。相恋、相爱的人之间,通过甜言蜜语,可以使双方的情更浓、爱更深。甜言蜜语永远没有有效期。相爱的人们一定要把甜言蜜语说到她(他)心里去,让她(他)明白你深深的爱意!

1. 甜言蜜语表爱意	256
2. 赞美女人的学问	258
3. 用妥贴的语言说出你的爱	259
4. 怎样与喜欢的人交谈	264
5. 与异性聊天投机的诀窍	266
6. 俘获女人芳心的 5 句话	268
7. “谈”就要谈出“爱情”来	269
8. 用乖巧话化解摩擦	271
9. 男人也是爱听好话的	273
10. 切忌直白地夸男人	276
11. 恋人“斗嘴”的规则	277
12. 说话不要顾此失彼	281
13. 婉言留住你的爱情	283
14. 否定艺术在恋爱中的运用	284
15. 摆脱被纠缠的说话技巧	285
16. 警惕谎言,勿使爱情上当	287



第一章

金玉良言， 畅达人生行天下



一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。人生的成败往往取决于口才的好坏，要想出人头地，除了专业能力，还要有一个好口才！好口才是你左右逢源、聚焦人脉的金字招牌；好口才是你解脱尴尬、迈向成功的制胜法宝；好口才是你如鱼得水、惬意人生的开路先锋！



1. 会说话者得天下

2

口才

口才

造就

一生

KOU CAI ZAO JIU YI SHENG

现实世界充斥着形形色色的是与非,不管你愿意与否,你都有可能卷入一场说错话的漩涡中。如上农贸市场讨价还价、说服妻子买台超大屏幕彩电、教导儿子听老师的话……在不知不觉之中,你已经进入各式各样的口才争辩之中。因为,你有许许多多的要求,而这些要求很多都只能从别人那里获得。

如一个人的个性魅力是和他的口才息息相关的,一位卓越睿智的商界精英,一位魅力无穷的政府领导,一位渊博儒雅的学者,都会在他的公众表达上有着不同凡响之处。口才的伟大之处在于它能让人信服你的理论,并钦佩你的魅力。如此看来,这一切都离不开口才。一个精明的商家说过这样一句话:一个成功的谈判者首先必须是一个出色的口才高手!

古往今来,胜者多为能言善道之辈,败者则多不善言辞。口才好的人,讲话闪烁着真知灼见,给人以深邃、精辟、睿智、风趣之感,他们必然成为社交场合上的佼佼者。他们事业成功的机会就相对较多。戴尔·卡耐基说:“假如你的口才好——可以使人家喜欢你,可以结交好的朋友,可以开辟前程,使你获得满意的结果。譬如你是一个律师,它便吸引了一切诉讼的当事人;你是一个店主,它帮助你吸引顾客。有许多人因为他善于辞令,因此而擢升了职位。有许多人因此而获得荣誉,获得了厚利。你不要以为这是小节,你的一生,有一大半的影响,产生于说话艺术。”商场之上,风起云涌。欲在竞争激烈的商场上开辟并扩展出一块立足之地,商家就不能不重视商务谈判。“纵横舌上鼓风雷”,商务谈判比日常生活中的谈判更富有竞争性,更富有技巧,它甚至关系到企业的生死存亡!

世界上第一位亿万富翁,美国石油大王洛克菲勒就是一个口才高手,洛克菲勒的人生光环除了财富便是有一张展现才华的嘴。有一年,属下一间最重要的炼油厂闹罢工,厂长及总公司的高级职员多次和工人谈判都未能达成协议。为了避免更大损失,洛克菲勒纡尊降贵,他在探访工人家庭时了解了情况,并真挚地邀请工人代表到他的办公室,洛克菲勒只是一句话:“我求你们快快解决我们的困难吧。”洛克菲勒的讲话不是单向式或高高躲在象牙塔尖上,也不是又冷又硬的公司利益及立场,两小时不到,罢工结束了。

成功的商务谈判家是商家景仰的对象、期望之目标。然而,在成功谈判的背





口才

后，隐藏着口才高手多少默默无闻的积累和千辛万苦的努力。擅长谈判的犹太商人们告诉我们，口才高手的辉煌并不只是侃侃而谈、挥洒自如的那一刻，他们的成就也不只表现在一纸协议上，他们的整个成长历程都应该是动人的而且很耐人寻味。

会说话的人，他们并非是可望而不可即的偶像，问题的关键是要有想成为驾驭语言高手的诚心和毅力。当你在生活中面对这种需要口才表达的重要性时，你就会真正明白口才对一个人以及对这个社会的重要性。羞怯拘谨、笨嘴拙舌的人，在这个社会不会成为出类拔萃的人才。要知道，若是有口才，就能博得对方的好感；若善于说服人，就足以证明自己的能力；若能巧舌如簧，就会比别人多一些成功的机会。大量的事实证明，在当今社会，敢表达并且善于表达的人才是真正的赢家。拥有好口才才能赢得好人缘，才能行遍天下，走向成功。



2. 好口才成就好人才

社会有分工，而且越来越细；学问有许多，而且越来越多。一个人在某一项专业和工作上有所擅长，能发挥作用，就算是人才。会看病的医生、很能干的会计师、做出成绩的编辑记者、创造纪录的运动员、胜任工作的资料员以及烹饪高手、摄影师、杂技演员等都是人才，但他们未必都有出色的口才，可见，是人才未必有口才；然而，有口才都却必定是人才，而且是优秀的人才和难得的通才。所以，我们希望各行各业从事各种职务的人们不仅要精通本职工作的知识和技能，而且要学习掌握口才和交际的学问。

为什么说有口才者必定是人才，而且往往是出类拔萃的人才呢？因为口才的能力比任何专业性和职业性的活动更能促使一个人不断提高心理素质和文化素质，更能促使一个人心志积极、自信主动、开发潜能、才思敏捷，并善于人际交流、心灵沟通。换句更简明的话来说，口才主要不是口上之才，而是一个人整体素质和交流能力的体现。一个真正有口才的人，其整体素质较高，其交流能力较强，当然可以称得上是人才，而且是出类拔萃的人才。这难道不是很合乎逻辑、很符合事实的结论吗？当然，如此简单推理，恐怕仍不能让某些人完全信服。那么，我们就来做几点分析吧。

人为什么会成为万物之灵，不断地创造文明？进行人际交流，就是开发自身的



聪明才智,就会促使大脑发达。从语言和思维的关系来看,思维是语言的内容,语言是思维的形式,或者说,思维是“内部语言”,语言是“外部思维”。尽管两者之间并不完全相等,但相互的关系却十分密切。

比如你去买东西,发现物价又涨了。猪肉变成了5元一斤,买不买呢?你要想一想。这个极其简单的思维,就要有“猪肉”“5元”“一斤”等等词语构成的一系列的概念。假如你在路上遇到了熟人,还要商量一件重要的事情,进行交谈,那就需要将内容变为复杂的语言和思维了,还需要反馈判断、随机应变的能力。如果不掌握语言或语言不发达,我们凭借什么接受信息、进行思维、表达自己的意思呢?所以古人说:“脑之官动言传、言传而体行。”凡事总是听了想,想了说,说了行。这就从总体上说明我们发展语言能力,就是开发聪明才智。正如俄罗斯有个古老的谜语所说:什么东西能粘住一切?谜底是“语言”。

当然,语言作为总体概念包括听、说、读、写各个方面和各种形式的符号系统。一般人的习惯看法是若一个人会写,有点学问,这可以算是人才;而一个人善说,具有口才,未必就是人才。其实不然,苦读勤写固然可以使人长知识、有学问,书面语言的作用是不可轻视的,但是忽视了口语交流能力的重要性却是毫无道理的。实际上,人要做到有口才比做到会写作需要更多更大的本事,需要更高的素质,尤其需要较好的心理素质。因为这是由口语传播和口语交流的基本特点所决定的。

口语与书面语言相比较而言,大体有六大特点:

- (1)以声传意——有简便而广泛的实用性;
- (2)直接交流——有表达与反馈的两重性;
- (3)即兴构思——有及时感应的应变性;
- (4)态势配合——有动态直观的整体性;
- (5)通俗易懂——有生动活泼的形象性;
- (6)句式简短——有快捷转换的灵活性。

在这六大特点中,最主要的是前四个特点。这些特点便决定了口语的表达与交流能力比阅读和写作能力更需要也更能提高人的心理素质和真才实学。

写作当然也需要有学问、动脑筋,有些高水平、很重要的写作还需要有胆识、有新意,倾注许多心血。但写作作为一种语言活动来看,它毕竟可以慢慢考虑,从容构思,反复斟酌和修改,还可以翻翻笔记,查阅资料,经过多次的尝试和努力去完成。而且写作不存在与接受者面对面地直接交流、相互刺激的问题,也不必顾及仪容仪表、表情手势、身体的姿态与动作等体态风度的表现如何。而口语的表达与交流就不同了,口语不仅要随时随地地广泛应用,要和各种各样的人打交道,而且必须是和一定的对象双向交流、直接沟通,需要即兴构思,随机应变,一次性完成,还需要适应场合、控制情绪,需要有适当得体的体态风度……这一系列的特点必然要



D 才

求一个人的语言感应能力、思维想象能力、观察应变能力和自我控制能力等等都要相当机敏灵活，才能做到有效说话，出口成章，具有魅力。

人们听某位领导干部做报告，如果报告者照稿宣读，而且讲稿是由秘书写的，他连念都念得不顺溜，那么人们就会感到这位领导没有真才实学，实在不怎么样，即使报告的内容不错，也不会有什么吸引力和感染力。相反，如果某位领导讲话不用稿子，而且又讲得恰当得体，生动有趣，自然会吸引听众的注意和兴趣，而且会使人们感觉到这位领导干部智能不凡，颇有才干，值得尊敬和信赖。所以，口才不同，信息的价值不同，人的价值也不同。

一位作家写了一篇文章，在报刊上发表了。如果有一半读者对这篇文章反应冷淡，评价不高，并不影响这位作家的这个小小成就。如果这位作家当众演讲，听众当中有三分之一的人不爱听，看书的看书，打瞌睡的打瞌睡，还有些人在小声说话，甚至有些人“抽签”走掉了……那么这种情景不仅使作家的演讲黯然失色，而且会使作家本人丧失信心，不知所措，最终遭到惨败。这种面对面的相互刺激、直接交流确实要比在案头上用功艰难复杂了许多，要求一个人必须要有积极心态和真本事。

相传，清朝大臣曾国藩有一次与幕僚闲谈，评论当今英雄。他提到：“彭玉麟、李鸿章都是大才，为我所不及。我可自许者，只是生平不好谀耳。”有的幕僚接过话头说：“各有所长，各有所长。彭公威猛，人不敢欺；李公精致，人不能欺。”曾国藩便问：“你们以为我怎样？”这该怎么说呢？大家一时没词儿了，只好低头沉思，这时有一个管抄写的后生走出来说了句：“曾帅是仁慈，人不忍欺。”这一句话使曾国藩发现了一个不可多得的人才，随后便对这个有口才的人大加提拔，委以重任。当然，幕僚们对曾国藩大都是奉承讨好，但是以曾与彭、李相比，话该怎么说，这不能不说要看一个人的智慧与才能如何了。曾国藩如此发现人才，认为“此人有大才，不可埋没”是很有道理的。

20世纪70年代中期，我国与前苏联的关系尚未恢复正常，但在外交上还是有所来往。有一次，当时的苏联外交部长库兹涅佐夫来北京访问，我国的外交部长乔冠华前往机场迎接。因为是隆冬时节，库兹涅佐夫在和乔冠华见面的时候，说：“哎呀，没想到北京的天气这么寒冷啊！”乔冠华该怎么说？必须要立刻作出反应，而且要恰当得体，有点水平。如果一时不知该说什么好，先陪送客人到迎宾馆下榻，等回到家里再慢慢琢磨，那么，你即使能想出一句绝妙的话，又有什么用？乔冠华毕竟口才不凡，善于应对。他当时就说：“这都是因为从西伯利亚吹过来的一股寒流啊！”这话真可谓应对得体，恰到好处，而又一语双关，绵里藏针。

有口才者必定是人才。因为口才主要不是口上之才，而是一个人的整体素质，尤其是心理素质、文化素质、外部素质和习惯素质的体现。有口才就意味着