

THE WOMAN ELOQUENCE BOOK
SPEAKS THE ELOQUENCE PRECIOUS BOOK WHICH THE HEART REPLIES

女人 口才

瑞芙女社 © 编译

说话得心应手的口才宝典

一本打造超人说话能力的口才宝典
一部最完整的超级口才训练教程



 中国妇女出版社

THE WOMAN ELOQUENCE BOOK
SPEAKS THE ELOQUENCE PRECIOUS BOOK WHICH THE HEART REPLIES

女人 口才书



瑞芙女社 © 编译

说话得心应手的口才宝典

 中国妇女出版社

图书在版编目(CIP)数据

女人口才书:说话得心应手的口才宝典/瑞芙女社
编译.北京:中国妇女出版社,2006.5

ISBN 7-80203-266-0

I. 女... II. 瑞... III. 女性-口才学-教材
IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 012014 号

女人口才书:说话得心应手的口才宝典

作 者:瑞芙女社 编译

责任编辑:朱婷婷

封面设计:东方文景

出版发行:中国妇女出版社

地 址:北京东城区史家胡同甲 24 号

邮政编码:100010

电 话:(010)65133160(发行部) (010)65133161(邮购)

网 址:www.womenbooks.com.cn

经 销:各地新华书店

印 刷:北京市荣海印刷厂

开 本:730×970 1/16

印 张:13.5

字 数:180 千字

版 次:2006 年 5 月第 1 版

印 次:2006 年 5 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-80203-266-0

定 价:22.00 元

版权所有 侵权必究(如有印装错误,请与发行部联系)

序 言

人生贵在表达,而说话正是一种最直接、最自由的表达方式。一句动人的话,常常能带给人悠远深长的意韵,甚至产生“余音绕梁,三日不绝”之妙,久久地萦绕在听者的耳畔,值得用心去品味、怀念。

优美、高雅的谈吐是女性魅力的外射,是展示知识、智慧、能力和气质的主要渠道。巧舌如簧是一种能力,谈吐自如是一种风度。一个女性有没有气质,只要她一开口说话,便清清楚楚、袒露无疑了。

好口才不仅能够体现出一个人的思想观念,而且也能体现出她的性格以及她的反映能力、处世能力、思考能力。一个女人是愚是智、是呆板乏味还是幽默风趣等等,都能够从她的言谈中体现出来。

女性如何才能交际中引起别人的注意、赢得别人的欣赏,成为社会活动中的明星呢?

如果你能习惯运用高尚文雅的辞令,你的语言将像一个无形的精灵,紧紧攫住他人的心;相反,如果举止粗鲁,满口粗话,那么即使拥有出众的外表,也会成为社交场上一潭永不流动的死水。语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。妙语连珠、谈吐不凡已成为社交能力强弱的重要标志之一。

说话其实是一个很复杂的过程,如果要把说话称做一门艺术,那么它应该是一门综合性的艺术,其中语言使用的手段只是整体艺术中的一部分。

女人口才书

“好话”使人如浴春风，甚至交到好运。“坏话”使人心情不悦，甚至招来祸端。说话并不像人们想象的那么简单，而是一门值得我们每个人学习和研究的深奥学问。

改善口才其实也就是在改变一个人的思维模式，是在为其职业发展而充电。“投资口才等于投资未来”、“要想成才先练口才”，这已经成为职场中人的流行口号。女性要想在社会上立足，就离不开良好的人际关系，在与人交往的过程中，良好的口才起着举足轻重的作用。一个成功女性要想具备好的口头表达能力，就必须拥有一个好口才，这样也会给自身带来更多的利益和机遇。那么女性怎样在短时间内看到自己说话的差距，提高自己的说话水平，获得足够的说话技巧呢？

本书用通俗易懂的语言和娓娓动人的故事，从你也可以成为口才高手、舌绽莲花的口才技巧、职场女性的金口才、柔情蜜意的情爱语言艺术、温婉和睦的家庭说话艺术、圆融通达的情景语言魅力、从容得体的场景语言艺术7个层面，深入浅出地向女性朋友介绍了提高女性口才能力的方法。掌握好这些说话技巧，你就能在朋友面前谈笑风生、在恋人面前蜜语甜言、在上司面前应对自如、在陌生人面前彬彬有礼、在演讲台上妙语生花、在辩论坛上巧舌能战了。

在人生的舞台上，需要携带的东西很多，但有一样东西千万别遗忘，那就是成功的梦想。拥有《女人口才书》，你就会成为一位会说话的女人，只要你开卷细读，那么你离成功还会远吗？

目 录

C
O
N
T
E
N
T
S

I

第一章 你也可以成为口才高手

- 1 用口才征服世界 /2
- 2 好气质从言谈中来 /7
- 3 训练你的“金口才”/11

第二章 舌绽莲花的口才技巧

- 1 温文尔雅的谈吐 /20
- 2 做一个能言善辩的口才高手 /28
- 3 打造“万人迷”的语言魅力 /35
- 4 社交场合的禁忌语 /40

第三章 职场女性的金口才

- 1 妙语如珠的求职语言 /44
- 2 如鱼得水的职场语言艺术 /55
- 3 不容忽视的谈话细节 /68
- 4 女领导的金口玉言 /76

女人口才书

第四章 柔情蜜意的情爱语言艺术

- 1 每一次当爱靠近 /82
- 2 恋爱进行时 /89
- 3 给爱情加点糖 /99
- 4 做一朵善解人意的解语花 /105

第五章 温婉和睦的家庭说话艺术

- 1 爱他就要说出来 /114
- 2 化解夫妻矛盾的语言魔方 /121
- 3 会说话的贤媳良母 /127
- 4 管好自己的嘴巴 /131

II

第六章 圆融通达的情景语言魅力

- 1 赞美的语言艺术 /136
- 2 批评的艺术 /141
- 3 拒绝的语言艺术 /147
- 4 说服的语言艺术 /151
- 5 道歉安慰的语言艺术 /159

第七章 从容得体的场景语言艺术

- 1 出奇制胜的推销技巧 /172
- 2 演讲的技巧 /179
- 3 做个高超的“女辩士”/196
- 4 谈判的技巧 /202

Ⅲ

女人
口才书



第一章

你也可以成为口才高手





1 用口才征服世界

这是一个越来越注重“说”的时代：竞争职位、应聘面试、推销业务……都要有说服力，都需要口才。那么，什么是口才呢？所谓口才就是口语表达能力，即善于用准确、贴切、生动的口语来表达思想感情的一种能力。拥有好口才的人都见闻广博，喜好阅读杂志和书报，兴趣广泛而又热心活泼，与他们在一起，不仅能使人增长见识，更能让人身心愉悦。

语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵，妙语连珠、谈吐不凡已成为社交高手的重要特征之一。社交场上的佼佼者，必定会在言谈中闪烁着真知灼见，给人以深邃、精辟、睿智之感。事实上，谈话需要相当的经验，当你面临着各种各样的场合、面对着各色各样的人物，要能做得恰到好处，实在不是一件容易的事。自然大方的礼仪、得体的言辞是很重要的，然而仅做到这些是不够的。

现代女性应该怎样加强说话技巧，使自己成为一个口才高手呢？

李女士是公司的中层领导，由于自身的性格问题，在口头表达上总是有些欠缺。在一次年会上发言时，她由于紧张过度把应该说的话全忘记了，因此丧失了一次升迁的大好机会。当听说有口才培训班时，她便毫不犹豫地报了名。培训老师第一次叫她上台演讲时，她在台上结结巴巴，手足无措。后来在培训过程中，培训老师通过声音训练、目



光训练、肢体语言训练这些基本功课程,让她学会说话技巧,并且还在心理上给她指导。她通过各种模拟的场景,如开会、演讲、晚会等,似亲临其境,突破了自己的心理障碍。经过半年的培训,她便能在公众场合表现得轻松自如,对自己的职业也充满了信心。

奥普拉在“早晨芝加哥”节目以新主持身份登台,她用了1个月时间就打败了广播明星菲里杜纳的节目,后者在此行业统治了整整10年。奥普拉以火箭喷发的速度,使芝加哥电视台收视率急剧上升。

1985年,“奥普拉·温弗瑞脱口秀”正式成立,此后它成为美国最成功的脱口秀节目。

在当时,脱口秀是美国历史悠久的电视节目,但历来都是男人的世界,再切实点说,是知识分子畅所欲言讨论时事的“报道式谈话”。如何把传统的脱口秀搞得更有声有色?奥普拉想到了自己在巴尔的摩的成功,她决心发挥自己的长项,做回自我,热诚讲出心底话,拉近与观众的距离。

这一点非常重要,当时的奥普拉不算美女,也早过了妙龄。但她的亲和力却让大家感动,她打动观众的力量在于她对观众推心置腹、愿意与观众分享一切隐秘的真诚。在镜头面前,她公开承认自己14岁时未婚生子,婴儿出生两星期便夭折;在电视节目内,她毫不讳言地承认年少时曾有吸食可卡因的经历,甚至在杂志访问中她还透露9岁被强奸的惨痛经历。这些被奥普拉形容为“重大耻辱”的疮疤,奥普拉选择了在3300万观众面前哭诉曝光。事实上,没有人去嗤笑她,因为每个人都或多或少有过自己的创痛。乔治·麦尔在他的《奥普拉·温弗瑞:真实的故事》里写道:“观众们信任奥普拉,是由于她就是他们中的一员,而且经常会提一些惊人的问题或暴露自己的隐私……反应是惊人的。”

奥普拉有时与寻常百姓谈论真实生活经验,把节目办得像一次集体心理诊疗。例如,她经常邀请心理专家作为她的联合主持人,让嘉宾在节目中公开他们个人生活中最隐秘的部分;通过循循诱导,奥普拉

和嘉宾们共同袒露心迹,共同摆脱过去的阴影。这是全国性的发泄,大家都开始关心、重视这些特殊的问题和现象。

“投资口才等于投资未来”、“要想成才先练口才”已成为现代女性的职场流行口号。只会做不会说,在今天的社会已经吃不开。改善口才其实也就是在改变一个人的思维模式,为其职业发展打开更多的通路。

了解自己的口才能力

女性要想在社会上立足,就离不开良好的人际关系,在与人交往的过程中,良好的口才起着举足轻重的作用。大多数人都懂得一些谈话的方法与技巧,但却很少用科学的方法去剖析。

如果你有决心提升自己的谈话能力,那么请回想一下自己在日常生活中与人谈话的经验,然后就下面的问题对自己进行一番测验:

是不是一旦见了陌生人或在人群中,就觉得无话可说?

是不是很难找到一个大家都感兴趣的谈话题材?

是不是常常在无意中说别人忌讳的话?

发觉自己的话使别人发生反感时,是不是只能发愁不知如何是好?

是不是能够把自己所要谈的问题用不同的方式表达出来,以适应每一个不同的谈话对象?

是不是在熟人面前可以谈吐自如,而在陌生人面前却连一句话也说不出来呢?

是不是在遇见别人不同意自己的意见时,只会重复自己说过的话呢?

是不是经常和别人发生争执?

是不是常常听别人说自己很“固执”呢?

对于比自己年纪大或是地位较高的人,有没有给以适当的尊敬呢?

能不能根据别人的说话方式来调整自己的态度?

自己的说话内容是不是不能引起争论?

是不是自己的谈话始终没有条理和内容空洞?

是不是能够很轻松自然地改变谈话的题材?

是不是不知道应该在何时结束谈话?

是不是口齿不清,说话不悦耳?

是不是常常忘记别人的姓名?

是不是常用一些不文雅的俗语?

对于以上 18 个问题,一般人几乎都不可能完全做到,但必须先弄清楚自己究竟在哪一方面有困难。或者,可以用一枝红笔,在有困难的问题上,做一个记号,看究竟困难是多还是少,并记下你认为要改善的每一个问题。例如,你要记下来究竟在什么人面前,你感觉到无话可说,为了什么原因,你自己如何改善。如果你真的想改变不会说话的现状,就千万不要偷懒,你至少要用一个星期的时间,每天认真地默记下来你在这一天里跟别人谈话时的情形。到了周末再冷静地分析,你应该最先改进的是哪一点。然后一个星期、一个星期地坚持下去,一面看书一面研究你自己的实际情况。如果能这样实行,3 个月内你就会有惊人的进步,可以减少害羞次数,可以改善口气和态度,说话更有条理,不再让人讨厌,当然更知道避免和人“抬杠”了。

❖ 不做害羞的玫瑰 ❖

羞怯的心理是成功表现的强敌,只要克服了这种心理,勇敢地向众人展示自己,你就已经抬起了迈向成功的脚。

琳达是一位很胆小、害羞的女孩,每次教授发问时,她总是迅速地低下头去。有一次,教授突然要求琳达发表个人意见,琳达很紧张地看了教授一眼,她知道自己躲不了,于是她告诉自己:“现在不是害怕的

时候,我必须把握机会,我知道自己可以的。”她强迫自己忘记胆怯而专心地回答教授所提出的问题。琳达果然做到了,而且她的表现获得教授的肯定。自此之后,琳达对自己更有信心,再也不是昔日那个唯唯诺诺的胆小女孩了。

不只是琳达,在生活中经常会有人自我解嘲地说:“我口才不好,不会说话。”这是因为羞怯与恐惧的缘故。其实,只要能克服障碍,每个人都能打开话匣子,侃侃而谈。

有很多人在众人面前讲话的时候会胆怯紧张,而且对此颇为苦恼。要使自己战胜胆怯、紧张,必须先遗忘恐惧,勇敢地面对问题。社会瞬息万变,生活的步调如此快速,随时随地都可能出现新的状况,难道要一辈子像只鸵鸟般地逃避现实吗?多给自己一些信心和勇气,就会发现自己其实是很出色的。你要鼓励自己面对问题,克服胆怯。每个人几乎都曾经有过在众人面前发表意见的经验,也可能怯场过。即使是那些在台上说得眉飞色舞、慷慨激昂的演说家或者是知名的表演者,他们在面对大众的前一刻也会胆怯、紧张。但是当他们站在众人面前时,一切的恐惧就会全部抛在脑后,一心一意只想把事情做好。因此,克服恐惧最好的方法就是——接受现实,多给自己一些信心和勇气。

如果你随时随地都因为担心说错话而压抑自己,不敢与他人交谈,你将会无法享受谈话的乐趣。有一位朋友常常告诫自己要“谨言慎行”,避免和他人任意交谈,所以在朋友中,他总保持着沉默。当别人指责他时,他从不辩解;当别人对他提要求时,他也不开口拒绝,于是朋友们都笑称他为“好好先生”。他的个性使他无法轻松与人交谈,即使觉得委屈、愤怒也不明确表示出来,渐渐地,他和朋友之间有了一层隔阂,有了误解。

既不要把对人说话看做是一种负担,也不要总是背着羞怯和恐惧的包袱,不然你永远无法自如地表达出你的想法。



2 好气质从言谈中来

人与人初次见面的好印象,大部分来源于对方的外在魅力——言谈和举止。

眼睛是人内心情感直接流露的窗口。“盈盈一水间,脉脉不得语”,牛郎织女隔着银河,只能靠眼波交流,可见眼睛在人际交往中具有多大的魅力。有一些人在对人讲话时或者听人讲话时,眼睛不习惯注视对方,这种做法其实是不礼貌的。如果对方在讲话时,你眼神游移不定、左顾右盼,他很可能会草草结束谈话,甚至想“是不是我的谈话很无聊”或“他是不是有心事”啊?

中国人一般较为保守,直视对方的眼睛会感到很不自在,觉得害羞胆怯。其实,直视人的眼睛是一种很重要的说话技巧,这是在向对方表示“我很注意在听你说话”或“我很在意你”。可是,直视对方的眼睛,不可怒目而视,也不可如情人般脉脉含情,以免引起误会,应坦诚自然、微含笑意。若你无法做到直视对方的眼睛,那就对着对方眼睛周围的区域,令对方有注视之感,自己也可避免凝视时显得呆板。

除了眼神能直接让对方感到你在注意倾听他的谈话,倾身向前也是一种礼貌的交谈方式。倾身向前表示自己在恭敬地倾听对方的意见,这一定会给对方留下温文有礼的良好印象。

与人交往时一定要注意:握手时不可懒洋洋,更不能握住不放,特

别是当对方是异性时更应注意；就座后不可抖动双腿，或身体不时地摇晃，这是缺乏教养的表现；听人谈话时，双手抱胸或跷脚都是不礼貌的表现；行走时要平稳有力，上身左右摇晃显示你不够庄重，缺乏教养。

总之，我们在与人初次交谈时，千万不要有不雅之举，要让人感到你举止大方、彬彬有礼，给人留下好印象。

▶ 言谈中注意的礼节 ◀

言谈是人际传播的重要手段，若要使之在人际交往中发挥更大的作用，除了做到言辞达意外，还应力求以语言的“礼”吸引他人，以语言的美说服他人。下面着重介绍直言谈的礼节和间接言谈的礼节：

1. 谈吐的仪态

不论言者还是听者，交谈时双方必须保持精神饱满，表情自然大方、和颜悦色；站立寒暄也好，坐着聊天也罢，两人都应目光温和，正视对方以示尊重，两人之间的距离可视双方关系的亲疏而定。

2. 话题的选择

所谓话题就是言谈的中心，话题的选择反映了言谈者品位的高低。选择一个好的话题，使言谈双方有了共同语言，往往就预示着言谈成功了一大半。因此，首先要选择交谈者喜闻乐见的话题，如天气状况、风土人情、体育比赛、电影电视、旅游度假、烹饪小吃等；其次，要回避众人忌讳的话题，如个人的私生活（包括一个人的年龄、婚姻、履历、收入、住址等或其他方面的家庭情况）、令人不快的事件（疾病、死亡、丑闻、惨案等）以及某人的生活习惯、宗教信仰、政治主张等等，以少谈或不谈为好；最后，不要谈自己不太熟悉的话题。

3. 言者的表现

说话者语言表达应准确明了，语意完整合乎语法，语调轻柔亲切，语速适中。同时，要顾及听话者的情绪与心理的变化，不可滔滔不绝地说个没完，或大搞“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”而冷落了某些



人,更不能选用只有在场少数几个人听得懂的外语或方言与个别人交谈而置多数人于不顾。

4. 听者的反应

与言者相比,听者在交谈中处于相对被动的地位,全神贯注、认真聆听是其首要任务。在聆听时要适时做出积极的反应,以表明你聆听的诚意,如点头、微笑或简单重复对方的谈话要点等。同时,恰如其分的赞美不可缺少,它能使交谈气氛变得更加轻松、友好。轻易打断对方的讲话或随意插话,是听者的忌讳,因为这对于言者来说,有不敬、失礼之嫌,故应尽量避免。当然,在交谈中做“永远”的听众,一言不发也是会令众人扫兴的。

✦ 迷死你的声音 ✦

女人的可爱有3个方面:声音、形象和性情。声音对一个女人至关重要,因为人最常用的交流方式是说话。

生活中,女人的声音往往比思想更重要。一个声音好听的女人,很容易被周围的人接受,即使她思想简单。相反,如果女人声音难听,尽管很有头脑,别人也难有好感。当然,声音难听的女人且没有头脑,别人就更不愿和她交往。

男人喜欢有女人味的女人,声音则是体现女人味的最佳途径。女人温顺的声音能征服男人,越有阳刚之气的男人,越容易被温顺的女人声音弄得晕头转向。女人向男上司请假或争取出差,用温顺的声音事情准成,男上司很难对这种温顺的声音说不。有人说女人温顺的声音是酒,是看不见火却在燃烧的水。温顺的声音表面很柔,但实质上却像火一样烫人。男人经常自吹是钢筋铁骨,但在温顺的声音面前却很脆弱。

男人需要柔情,温顺的声音是柔情的化身,用它对付男人犹如磁铁对付铁钉,男人会紧紧贴住你,甚至将灵魂全部奉献给你。

有些声音好听的女人却时常遭到男人的反感和抵制,细究其因,