

口才是社交的需要，是事业的需要，一个不会说话的人，无疑是一个失败者。
——林肯



每天学点 好口才

——练就超级口才的68个方法

MEITIAN XUEDIAN
HAOKOUCAI

- 一言以兴邦，一言以丧邦； •
- 好口才让你如沐春风，好口才让你左右逢源； •
- 68个练就好口才的方法，让你突破语言障碍，提高说话能力！ •

易东◎编著

 中国纺织出版社

要 點 容 內



每天学点 好口才

——练就超级口才的68个方法

MEITI HAO KOUCAI
EDIAN

易东◎编著

中国纺织出版社

内 容 提 要

好口才才是事业成功的奠基石,好口才才是为人处世的助推器,好口才是快乐生活的调味品。拥有一幅好口才不但是企业家、领导者等公众人士必备的素质,也是我们普通人应该拥有的一项技能。林肯曾经说过:“口才是社交的需要,是事业的需要,一个不会说话的人,无疑是一个失败者。”尤其是在当今社会,口才的作用更是显而易见。口才的好坏并非天生,是可以训练而成的。本书为读者提供了 68 个训练超级口才的方法,内容通俗易懂、实用有趣,是你练习和提高口才的必读读本。

图书在版编目(CIP)数据

每天学点好口才/易东编著. —北京:中国纺织出版社,2010.7

ISBN 978-7-5064-6489-5

I. ①每… II. ①易… 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 098145 号

策划编辑:曲小月 责任编辑:陈 琦 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

北京华戈印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2010 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15

字数:155 千字 定价:26.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



世界上任何一个正常人都需要讲话,任何一种工作都需要同别人交流。而人与人之间沟通感情、交流思想最方便,也最直接的办法就是面对面地进行交谈。这时,口才的重要性便凸显了出来。我国古时候便有“一言以兴邦,一言以丧邦”的言论。现在也有“一句话可以让人笑,一句话也可让人跳”的俗语。由此可见,口才的重要性。

卡耐基曾经说过:“公开演讲训练是培养自信心的康庄大道,一个人的成功,百分之十五是靠他的专业知识技能,百分之八十五是靠他的口才交际能力。”我国的汉字博大精深,常常是一个字就包含了深刻的含义。现在社会不论做什么都讲究一个“赢”字,我们要赢得人脉、赢得机会等。

那么,就让我们来看看“赢”由什么组成的吧。它由“亡”、“口”、“月”、“贝”、“凡”这五个字组成。“亡”是告诫我们要有危机感,不断充实自己;“口”代表有口才,会说话;“月”代表要有坚持不懈的恒心和毅力;“贝”代表要有充足的资金;“凡”代表要有一颗平凡的心,不能急功近利。再细看“赢”字的结构,“口”在中间,起到了最关键的作用。从这里我们也可以看出,要想成为一个“赢家”,好口才是必备的条件。

在我们的现实生活中,你想获得一份高薪的工作,良好的口才会

帮助你顺利通过考核；当你需要帮助时，甜蜜的口才会让人乐于帮助你；当你主持一个会议时，能说会道的口才能够帮助你掌握会议的局面。当我们在劝说别人、安慰别人、表扬别人、批评别人时，好口才都会助你一臂之力，让你说的话能够收到预期的效果。

好口才会让人如沐春风，往小的方面说，可以让人愉快；往大的方面说，可以办成大事。好口才能够展示你的智慧和才华，体现你的风度。好口才能够缩短人与人之间的距离，让你拥有更多的朋友。好口才的价值无法估量，因为它是你赢得成功人生的重要筹码。

我们每个人都希望自己拥有一副好口才，能够妙语生花。而实际上，有许多人觉得自己说话不流利，就羞于在公共场合讲话。如果是与熟悉的人，他们倒也能流畅地表达自己的观点。可是一旦到要办事的时候，却语无伦次，一句有用的话都说不上来。如果你也有这样的困惑，那么本书将一步步帮你解决不会说话的问题，让你在各种场合都能说会道、左右逢源。

本书的语言简洁流畅，既有通俗易懂的小故事，又有实际有效的事例，向读者介绍了68种说话的技巧。俗话说“话到嘴边留半句，不可全抛一片心”、“言多必失、语多伤人”，本书不仅向大家介绍了什么时候说、该说什么、怎么说，也告诉了大家什么话在什么场合不应该说。这些不可不知的口才禁忌能够帮助读者更加充分地发挥口才的价值。掌握了本书的技巧和方法，你就能在社交活动中如鱼得水、游刃有余；在职场中应对自如，节节高升；在朋友面前谈笑风生，口吐莲花；在恋人面前浓情蜜意，无限温情。

我们希望读者通过阅读本书，能掌握和实现高效沟通的技巧和方法，打造出属于自己的语言风格，展示自己的风采。最后，希望每个人都能拥有一副好口才，打造成功的人生！

编著者

2010年5月



第一章 口才魅力——凡事都需好口才	1
01→人人都需好口才	3
02→好口才才能征服对方心灵	6
03→说服的关键就是好口才	9
04→嘴巴会绕弯,沟通更顺利	11
05→好口才的五大标准	14
06→语言也要有包装	16
07→好口才也需日积月累	20
第二章 端正态度——克服弱点莫恐惧	25
08→放松心灵,言语自如	27
09→说话真诚才会赢得信赖	30
10→克服当众说话的恐惧心理	33
11→用心沟通最有效	36
12→言必信,行必果	39
13→委婉的说辞并非一种	42
14→不要忘记善意的谎言	45



第三章 肢体语言——声情并茂感染人 49

- 15→自我介绍时与对方握手有技巧 51
- 16→语言交谈的同时别忘目光交流 53
- 17→不可小视谈话的手势 55
- 18→谈话的站姿体现人心理 58
- 19→用微笑拉近距离 61
- 20→注意说话时的小动作 63

第四章 注意技巧——表达能力很关键 67

- 21→秀出充满魅力的声音 69
- 22→注意说话的条理和层次 71
- 23→说话有情才动人 74
- 24→巧打圆场,赢取众人好感 76
- 25→啰嗦的话语谁都不爱听 79
- 26→储备常用的通用语言 81
- 27→改掉口吃的毛病 85

第五章 学会幽默——谈笑风生打动人 89

- 28→对方攻击,你幽默 91
- 29→自嘲是幽默的最高境界 94
- 30→展现突破常规的思维 97
- 31→不要走入幽默的误区 100
- 32→面对尴尬,不妨选择幽默 103
- 33→运用修辞也可以幽默 105
- 34→巧用幽默安慰他人 109

第六章 不吝赞美——溢美之辞暖人心	113
35→用心赞美方显诚意	115
36→让赞美的话拐个弯	118
37→“恭维”也要看对象	120
38→倾听是最好的赞美	123
39→职场上的“赞美经”	126
40→恰如其分的赞美最动听	130
第七章 讲究策略——口脑并用才能赢	135
41→说话要顾及对方的感受	137
42→用模糊语言应对尖锐的提问	140
43→批评的话不必说得很刻薄	143
44→将错就错,借“错言”讲“正理”	145
45→步步紧逼,增加对手压力	148
46→说话也要学会“借势借力”	151
47→坏消息也要“曲”着说	154
第八章 因人而异——言谈之间显方圆	159
48→了解你的谈话对象很重要	161
49→好朋友是“谈”出来的	163
50→与家人沟通也不能太“随意”	167
51→巧妙回答面试官的提问	169
52→恋人之间的沟通学问大	172
53→与顾客的沟通要真诚	175
54→巧妙与陌生人成为朋友	178



55→与领导沟通有妙招	181
-------------------	-----

第九章 因地制宜——地点不同言有异

185

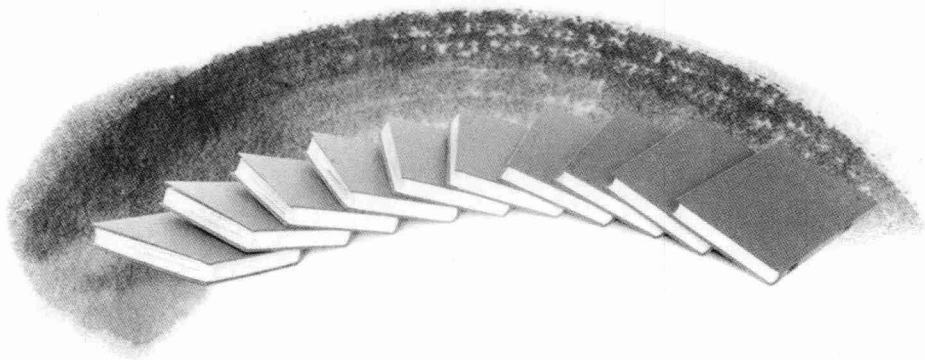
56→公众演讲就要有激情	187
57→办公室内有所言有所不言	190
58→酒桌上的语言艺术	193
59→会议发言的注意事项	195
60→谈判桌上的说话技巧	197
61→特殊场合的语言禁忌	200

第十章 避开误区——有些话语说不得

203

62→让流言止于智者	205
63→不要含糊其辞地拒绝	208
64→克服与人交谈时的坏毛病	211
65→不一时冲动逞口舌之快	215
66→切勿告诉对方你比他更聪明	219
67→言多必失,知道何时闭嘴	222
68→打人不打脸,揭人不揭短	226

参考文献	230
------------	-----



第一章 口才魅力 ——凡事都需好口才



- 01→人人都需好口才
- 02→好口才才能征服对方心灵
- 03→说服的关键就是好口才
- 04→嘴巴会绕弯,沟通更顺利
- 05→好口才的五大标准
- 06→语言也要有包装
- 07→好口才也需日积月累



01 人人都需好口才

人的一生,不外乎就是说话和做人、做事。一切的人情世故,大半都体现在说话当中。说话人人都会,但有水平高低之分、文野之别、优劣之异。若想拥有好人缘,就要巧妙地驾驭“说话”这个工具。话说得高明,不仅能够将自己的意愿清晰得体地表达出来,还能使他人乐意倾听与接受,因此,好口才是一门让人受益终生的艺术。

成功学大师卡耐基曾说过:“是人才未必有口才,有口才者一定是人才!”

好口才能让你备受瞩目,鹤立鸡群。相反,一个有学问而没有口才的人,和人讨论时就有点难于应付,这样会在无形中损失很多有利条件。自己理由充分,别人讲歪理,只因自己口才拙劣,反而被别人辩得无地自容。这样的事例是很多的。

春秋时代,越国有一个人请朋友来家吃饭。时近中午,还有几个人未到。他自言自语地说:“该来的怎么还不来?”听到这话,一个朋友心想:“该来的还不来,那么我是不该来了?”于是告辞而去。

这人很后悔自己说错了话,连忙解释说:“不该走的怎么走了?”

又有几个朋友心想:“不该走的走了,看来我是该走的!”也纷纷告辞而去,最后只剩下一位多年的好友。好友责怪他说:“你看你,真不会说话,把客人都气走了。”

那人辩解说:“我说的不是他们。”

好友一听,顿时生气:“不是他们,那就是我了。”于是叹了一口气,也



走了。

日常生活中我们常遇到办事不顺或结果不尽如人意的情况,追根溯源,很多时候是因为说话方面的问题造成的。许多人因为拙于言辞总是吃亏,不是失去了朋友,就是耽误了生意。

当今社会,人与人之间、人与社会之间的关系非常密切,广泛的社会往来不可缺少。随着人们互相合作机会的增加,我们的口头表达能力,也愈加显得重要。各行各业都需要与他人进行接触或交流,行业语言也正在发展。做老师需要用口才让学生信服,做销售需要用口才让客户信任并喜欢自己的产品,做下属只有侃侃而谈自己的观点并努力实践才有机会晋升,做管理给老板汇报时要做到条理清晰、表达自如。每种行业用语都具有其行业特点,但要提高行业用语的表现力就需要口才。

不把说话当回事,尽管知道自己在说话上存在这样那样的缺陷,却听之任之,这样下去,吃大亏的还是自己。这样的人更是永远也成不了说话高手。

(1) 口才彰显个人品牌

一个人的言谈举止就是一个人的魅力符号。

王安石说:“欲审知其德,问以行;欲审之其才,问以言。”口才是充分展示一个人才华的最有效的“窗口”。一个有才华的人,要懂得与人沟通的潜规则,知道如何说好话,才能展示出他的思想、修养、能力,才能树立自己的形象。

言为心声,人很容易按照自己说的去做,特别是在大庭广众之下的承诺,人们都必须去践诺。

口才建立口碑,口碑打造品牌。因此,有口才的人物一定是有品牌的英雄。

(2) 口才为社交打开通道

一个人的说话能力,可以显示他的力量。一个口才好的人,说话说得使人信服,可以使他的地位提高很多。就是胸无点墨的人,往往因为会说话,大家会以为他是个能人。当然,并非口才好就可以应付一切,但无论是立身处世,还是交友待人,良好的口才一定能给你很多帮助。

就像写文章一样,口才也是人用来表达自己思想和看法的一个载体。而比起文章,口才则更直接,更有说服力,更能胜任说服他人和讲述道理的各种情况。口才好的人更容易打开自己的人际通道。

所以,人际关系重要,口才更重要。好口才才是拥有良好的人际关系的前提条件,练就好口才,就能轻松打开自己的社交通道,为自己日后的成功打下基础。

(3) 口才为职场扫除障碍

职场之中成功的秘诀有很多,口才绝对是重要因素之一。说话水平是一个人思维本领、认识高度、知识底蕴等的综合表现。在很多情况下,社会、组织对一个人的认识了解以及人与人之间的认识了解,都是通过说话来实现的。

也许你并不是需要天天和各种客户打交道的业务员,只需安安静静坐在办公室奉献自己的真才实学。但如果你认为自己要取得成就与口才无关,那你就大错特错了。因为即便是简单地传达上司的指令、汇报自己的工作、与同事闲谈,也会因为表达能力的不同而得到不同的结果。

在你默默无闻、辛勤耕耘的时候,别太执著、太沉迷,别光做不说。让领导及时了解你的工作进展,也是对他的尊重。谈笑风生中、共进午餐中……把自己的业绩和为此付出的辛苦让众人皆知,是一种技巧,也是一种必须。

(4) 口才为输送才华搭起桥梁

万丈高楼,平地起,千秋事业口才出。成功的人也需有很多才华,但很多有才华的人却因为没有口才而默默无闻,一生不得志。



口才的沟通作用如同桥梁一样,将人的所有才华输送出去,传递给别人,从而让他人更多地认识你、了解你。因此,口才是人的才华得以施展,理想得以实现的工具。

02 好口才才能征服对方心灵

法国大文豪蒙田说:“语言是一种工具,通过它,我们的意愿和思想才能得到交流,它是我们灵魂的解释者。”

语言,如果用恰当的方式表达出来,会让人听得舒心。如果说话时没掌握好分寸,可能就会引起不必要的误会。这就是我们通常所说的“怎么好好的话,到你嘴里就变味了呢?”

李玲刚从医学院毕业,怀着满腔热情到一家医院实习。实习的第一天,带她的医生让她到3床通知病人,把病情好好跟病人说一下,告诉病人他只有6个月的时间了。

李玲听完医生的话,拿着3床的病例到了病房。一进病房她就大声嚷嚷道:“3床的病人做好准备啊,你只剩下6个月的时间了。”病人听完后一下子承受不住,当场就晕了过去。医生知道后狠狠地教训了她:“病人因为身体的疾病已经很痛苦了,你怎么可以就这样直接告诉他呢?万一出现什么后果,你负得起责任吗?”

李玲本是好意,可是偏偏好心说错话。如果拥有一副好口才,把话说到对方的心坎里,效果是不是会不同了昵?

(1) 有的放矢,切中要害

聪明的人讲话,总是会揣摩他人的心思。一句话切中对方的要害,不怕

达不到你的目的。

情人节的黄昏，公园边，许多青年男女站在那里。他们中有很多是在等待与情人约会的。两个擦鞋童，高声叫喊着吸引顾客。

一个喊：“请坐吧，让我为您擦擦皮鞋吧，保证又光又亮！”

另一个却喊：“约会前，请擦一下皮鞋吧！”

结果是，前一个擦鞋童摊前的顾客寥寥无几，后一个擦鞋童的摊前却排起了长队。

为什么两个擦鞋童的生意会有这么大的不同呢？这就是好口才的神奇之处了。尽管第一个擦鞋童的叫喊礼貌又热情，而且还附带着质量上的保障，但是却和青年男女急着约会的心理相差太远。因为在黄昏擦鞋，花钱“买”个“又光又亮”，实在是没有必要。而第二个擦鞋童的话就刚好触碰到了青年男女的心。在“月上柳梢头，人约黄昏后”的温情时刻，谁不想干干净净地出现在心爱的人面前呢？以“约会”为由头，鼓动青年男女擦鞋，不正说到他们的心坎上了吗？生意好，也就合情合理了。

(2) 找好理由，以理服人

咄咄逼人、处处强势并不一定能得人心，在说话时给对方一个坚不可摧的理由，让它为自己撑腰，你就能掌控全局。

南方的夏天，闷热潮湿，连树上的虫子都懒得出来，更何况是人呢！

又是一个炎热的午后，工人们吃过午饭就到树荫下纳凉去了。队长看到了，不动声色地买了矿泉水运到工地上。招呼着工人们：“来来来，咱们聊聊天。”边说边把矿泉水分给每个人。他继续说道：“这鬼天气，光是待着都难受，更不用说在太阳底下干活了。可是又什么办法呢，领导催得紧，还要保质保量。师傅们的手艺我没得说，大家都是行家能手，可是工期我们耽误不得啊。如果工程不能按期交工，不但要扣我的工程款，就连师傅们的工资，怕是也要拖欠了啊。我们大家就忍耐一下，抓紧时间把活干完，也好早



点拿钱回家孝敬父母，给老婆孩子添点东西，你们说，是不是这个理？”

工人们听队长说得句句在理，都一声不吭地干活去了。

想征服别人的心，你说话时就要句句在理，让对方听了你的话之后心服口服，感觉的确是这么回事。只有你的理由较充分，才能真正征服对方的心。

(3) 想他人所想，给他人所需

在说话时，最能吸引对方关注的，无疑是那些有关对方切身利益的话题，与对方谈论或提出你的建议，会迅速抓住对方心理，如果你的建议不错，对方更会对你心悦诚服。

一次，相声演员姜昆到广州演出，市属几家媒体的记者纷纷前去采访，却被姜昆一一拒绝。正当记者们败兴而归的时候，一位女记者再次敲响了他的房门，对他说：“姜昆同志，我是一个相声迷，非常喜欢您的表演，可是我想跟您谈谈您演出时的一些应该特别注意的细节问题。”

姜昆一听，这位记者是为自己演出更完美而来的，便十分热情地招待了他。这位记者也就获得了关于姜昆的独家新闻。

这位记者的口才，不得不让人佩服。她并不是单纯地说了自己的采访目的，而是给姜昆传达了这样一个信息：“我来是为了让你的表演更精彩的”，让人为之拍手叫绝。卡耐基在强调口才的重要性时曾这样说过：“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。”这位女记者就是靠着自己的好口才，顺利地完成了任务。

在面对不同谈话对象时，你要提前揣测对方最关心的话题，从对方最关心的角度出发，说对方最需要的话。在谈话的一开始就触动对方心理，你就能事半功倍，更好地说服对方。