



高效实用的人脉口才训练课

七分口才

三分交际

穆子青◎编著

口才是一种技能，是一门艺术，是社会交往中必不可少的
重要资本。口才的力量是无穷的，杰出的口才带给一个人自
信，帮助他赢得机会、广结人脉，为成功的人生打下基础。

100%

卓越的口才技巧是
人生成功的资本



海潮出版社
Hai Chao Press

口才是一种技能，是一门艺术，是社会交往中必不可少的
重要资本。口才的力量是无穷的，杰出的口才会带给一个人自
信，帮助他赢得机会、广结人脉，为成功的人生打下基础。

穆子青◎编著

三分交际

七分口才

高效实用的人脉口才训练课



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目 (CIP) 数据

三分交际七分口才 / 穆子青编著. — 北京: 海潮出版社, 2013.2

ISBN 978-7-5157-0364-0

I. ① 三… II. ① 穆… III. ① 心理交往 - 语言艺术
IV. ① C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 019875 号

书 名: 三分交际七分口才

作 者: 穆子青

责任编辑: 罗 庆

封面设计: 点滴空间

责任校对: 徐云霞

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京建泰印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 16.5

字 数: 145 千字

版 次: 2013 年 3 月第 1 版

印 次: 2013 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5157-0364-0

定 价: 27.80 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



这是一个崇拜成功、需要成功的年代。成功靠的是自己，自己靠的是什么？成功学理论告诉你，知识、背景、机会……也许这一切你都没有，但是你有一笔无形的资产——口才。

清朝著名的文艺批评家叶燮曾提出，“才、胆、识、力”是人才成长的重要因素。这里的“才”，其一就是“口才”；这里的“胆”，更是在强调人在社会交往中敢于说话、在大庭广众前敢于演讲的“胆”。

今天，你有良好的人脉而没有良好的口才，就像一部手机，只能打电话而不能上网。有没有口才，已成为衡量一个人素质的基本标准之一。从一个人的口才上往往能看出一个人的综合实力，口才几乎在每一个人的命运里都扮演着十分重要的角色。口才好，有可能改变命运。我们拿面试来说，现在国内外大小公司，已把面试作为人才招聘的必要途径，其中有大多行业尤其看重口试。在这种情况下，“口才”这门课程在许多高校已经属于必修课，即使设为选修课，选修的人也很多。因为，现在高校一般不包毕业分配，绝大多数学生根据人才市场需要来寻找职业，在最后一学年，也就是说在学业尚未完成、毕业论文尚未启动或刚启动的时候，他们已首先通过口才叩击着求职的大门，学生们越来越感到口才的重要性。

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的



捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往受人尊敬、爱戴和拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”

在富兰克林的自传中，有这样两段话：“我在约束我自己的时候，曾有一张美德检查表的实行，当初那表上只列着 12 种美德，后来，有一个朋友告诉我，说我有些骄傲，这种骄傲，常在谈话中表现出来，使人觉得盛气凌人。于是我立刻注意这位友人给我的忠告，我相信这样足以影响我的前途，然后我在表上特别列上虚心一项，我决心竭力避免一切直接触犯别人感情的话，甚至禁止自己使用一切确定的词句，像‘当然’、‘一定’、‘不屑说’……而以‘也许’、‘我想’、‘仿佛’……来代替。”“说话和事业的进步有很大关系，你如出言不慎，你如跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情，别人的合作，别人的动力。”这是千真万确的，一项事业的成败，常会在一次谈话中获得效果。你如出言不慎，你如无理跟别人争吵，那么，你将不可能获得别人的同情，别人的合作，别人的帮助。无数成功者的事实证明，敢于当众讲话，善于说话是成功事业的催化剂，它直接关系事业的成败。

对于每一个人来说，会交际更要会说话。只要你会说话，就有好的人际交往。只要肯下工夫练习，学习他人的方法，吸收他人的经验，并在实践中运用这些方法和经验，那么你可以成为演说家、口才大师、说话高手。

本书针对不同的交际对象、不同的环境及不同的场合，为大家展示相关的说话技巧，提升大家的口才能力。书中难免错误之处，敬请批评指正！





第一篇 优雅谈吐，与人交往左右逢源

第一章 最受欢迎的说话方式

优雅的谈吐讨人喜欢	004
把握好说话的节奏	005
得体地使用礼貌语	007
关键时要多说一句	008
学会感谢	010
说声“对不起”	011
客气而不过分客套	013

第二章 说话莫说绝，伤人莫伤心

说话顾及对方的自尊心	016
人们需要的是尊重不是金钱	018
尊重别人就是尊重自己	019
给人好处莫张扬	020
把对方看成重要人物	022
言谈间不揭对方痛处	024
得理让人，何乐而不为	027

第三章 掌控人性，在背后说别人的好话

多在第三者面前说他人的好话	030
---------------------	-----



别用不礼貌的语言评论别人	031
背后说上司的好话会获得信任	032

第四章 用舌头代替拳头

生气的时候不要随便开口	034
用舌头代替拳头	036
不作没有意义的争论	037
一切争辩都能避免	039
人的心意不因争吵而改变	041
以事论事，让他们闭上嘴巴	043
找到解决问题的方法	045
避免争吵不等于放弃辩护	046

第五章 在倾听中洞察人生的玄机

倾听者的良好素质	050
每个人都有倾诉欲望	051
做一个耐心的倾听者	053
倾听能帮助你思考	055
倾听是最好的鼓励	057
如何做一名好听众	059

第六章 管好你的嘴，少信口开河

不要逞一时的口舌之快	062
掌握说话的分寸	064
少责备，多鼓励	065
还未成功就不要自吹自擂	066
在对方失去耐心之前闭嘴	068



第二篇 机言巧语，社交场合游刃有余

第七章 见什么人说什么话

边看边说，边说边看	074
注意对方，谨慎开口	075
从声调中认识人	080
从音色中辨别人	082
十种会说话的人	085
七种似是而非的人	087
与名人交谈，不卑不亢	090
与有钱人交谈，正直坦率	091
与陌生人交谈，自然大方	093

第八章 到什么场合说什么话

说话要注意场合	096
社交场合说好第一句话	098
不同场合下的不同用语	100

第九章 表情和肢体也会说话

把握最初的 10 秒钟	104
微表情替你打通人脉	105
发挥肢体语言的魅力	111
站姿	112
坐姿	113
步态	114
手势	115

第十章 宁可说自己错，也不说“你错了”

犯错总是有原因的	120
----------------	-----



尊重不同意见，别说你错了	121
交际口才中的肥皂水哲学	123
自己先批评自己	124

第十一章 多说“我们” 少说“我”

说话避开“我”字	128
少说“我”多说“你”	129
把“我的”变为“我们的”	130

第十二章 谈对方感兴趣的话题

把话说到别人的心窝里	132
多谈对方的得意之事	133
投其所好的妙处	135

第十三章 赞美具体而有新意

赞美不是奉承	138
所有人都渴望被赞美	139
赞美他人，照亮自己	141
赞美的 6 个前提条件	143
赞美的 4 种方式	146
赞美的 5 大效果	147
不要胡乱恭维对方	149
“大家都这么认为”	150
夸人减龄，遇货添钱	151

第十四章 幽默口才人见人爱

幽默的四大类型	154
幽默在谈吐中的作用	156
幽默的三大力量	159
笑一笑，十年少	160
书中的幽默	162



幽默的十大技法	167
第十五章 有人际交往就有拒绝	
在交际时学会拒绝	176
不要不好意思说“不”	178
拒绝，但不使人难堪	179
拒绝用语	181
拒绝的七大妙招	182
说“不”的禁忌	185
说“不”能为你赢得尊重	187
第十六章 别人讲话时不要插嘴	
乱插嘴的人遭人厌恶	190
打断别人易引起抵触情绪	191
耐心听别人谈他自己	192
交谈时的插话技巧	193
第十七章 好的语言简洁明快	
言不在多，达意则灵	196
不做啰嗦先生	197
林肯的演讲词	198
简洁的 6 个方面	200
什么是不必要的	202
第十八章 说话力求通俗质朴	
日常讲话的基本要求	206
话越朴实给人印象越深	207
朴素不等于简单贫乏	209
第十九章 重视说话中的细节	
声调会表达情感	212



你的声音还好吗	213
改掉不良的说话习惯	214
这些说话小节不能忽视	217

第三篇 温言柔语，职场交际迎来成功

第二十章 向伯乐推销自己

酒香也怕巷子深	222
擅长包装自己	223
学会自抬身价	224

第二十一章 注重说话的目的

追求成功的目的	228
解决问题的目的	229
保护自己的目的	230

第二十二章 以低姿态赢得关注

在潜移默化中施加影响	234
把功劳让给上司	236
不要抢领导的功劳	238

第二十三章 与上司说话不卑不亢

态度上不卑不亢	242
遇到事情要和上司商量	243
主动与上级接触和沟通	246
上司面前这些话不能说	249



A black and white illustration of a quill pen standing upright next to a rolled-up scroll. The quill has a dark, textured body and a lighter, feathery top. The scroll is partially unrolled, showing its length and the way it is tied or sealed at the end. The background is plain white.

优雅谈吐，与人 交往左右逢源

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper appears to be a standard notebook page or a sheet of stationery.

第一章

最受欢迎的说话方式

一句话可以把人说笑，一句话也可以把人说跳。言语是思想的衣裳，在粗俗和优美的措辞中，展现出不同的品格，在不知不觉、有意无意间给别人描绘出自己的轮廓和画像。说，还是不说，说什么，怎么说，和谁说，是一种文化，更是一门艺术。

优雅的谈吐讨人喜欢

哈佛大学前任校长伊立特说过：“在造就一个有教养的人的教育中，有一种训练是必不可少的，那就是，优美而文雅的谈吐。”

善于说话的人，不但能使不相识的人见了他们产生良好的印象，并且能广结人缘，到处受欢迎。

许多人说话的本领不很高明，是因为他们不曾把谈话当做一门艺术，不曾在这门艺术上用过工夫。他们不肯多读书，不肯多思考。他们说话，宁肯随使用粗俗的语句，而不肯“三思”而后言，将自己的意思用文雅、优美的语言表达出来。

相传，有家父子冬天在镇上卖便壶（俗称“夜壶”。旧时男人夜间或病中卧床小便的用具）。父亲在南街卖，儿子在北街卖。不多久，儿子的地摊前有了看货的人，其中一个看了一会儿，说道：“这便壶大了些。”那儿子马上接过话茬：“大了好哇！装的尿多。”人们听了，觉得很不顺耳，便扭头离去。在南街的父亲也遇到了顾客说便壶大的情况。当听到一个老人自言自语说“这便壶大了些”后，马上笑着轻声地接了一句：“大是大了些，可您想想，冬天夜长啊！”好几个顾客听罢，都会意地点了点头，继而掏钱买走了便壶。

父子两人在一个镇上做同一种生意，结果迥异，原因就在会不会说话上。我们不能说当儿子的话说得不对，确实，便壶大装的尿多，他是实话实说。但不可否认，他的话说得欠水平，粗俗的语言难以入耳，令人听了很不舒服。本来，买便壶不俗不丑，但毕竟还有些私密的因素在内。人们可以拿着脸盆、扁担等大大方方地在街上走，但若拎着个便壶走在街上，就多少有些不自在了。此时，儿子直通通的大实话怎么不使买者感到几分



别扭？而那个父亲则算得上是一个高明的推销商。他先赞同顾客的话（“大是大了些”），以认同的态度拉近顾客的距离，然后，又以委婉的话语说“冬天夜长啊”，这句看似离题的话说得实在是好。它无丝毫强卖之嫌，却又富于启示性。其潜台词是：冬天天冷夜长，夜解次数多且又怕冷不愿意下床是自然的，大便壶正好派上用场。这设身处地的善意提醒，顾客不难明白。卖者说得在理，顾客买下来也就是很自然的了。

儿子一句话砸了生意，父亲一句话盘活了生意，这不正说明了“善讲”重要吗？

说话讲究措辞文雅，态度自然，同时还需使你的言词富于同情，处处显示你的善意。唯有充满温暖的同情的话语，才能够引起他人的注意。假使你的话是冷淡而寡情的，那是引不起他人注意的。

选择各种题目，努力去做优美而精纯的谈论。常常用清楚、流利、文雅的言词去表示自己的意思，这是一种良好的训练。多结交有学问的人，常与他们交谈，耳濡目染，自然你也就会说话了。多读书，也是提高语言艺术的一种好办法。多读书不但能开拓心胸，增加知识，而且，能熟悉许多词汇和语句，提高表达能力。



把握好说话的节奏

说话不仅可以表现一个人的内在形象，更可以体现一个人的内在修养。

那些讲话磕磕绊绊没有任何节奏感的人，很少能够打动我们，这样的人，几乎说不出什么值得我们去注意的东西。只有懂得说话的节奏、思路清晰的人，才会有活跃的思维。

掌握好节奏的最高境界是说话自然流利。

当然，恰当的停顿不属于不流利，因为我们经常利用停顿展开新的思



路，或者从一个要点过渡到另一个要点，或者重复某个词以期给听众留下更深一层的印象。

磕绊的次数是可以数出来的，这也是熬过听那些令人生厌的讲话的有趣方法。在大多数无味的讲话中都会有磕绊。在你自己的讲话中，请别人统计一下你发生磕绊的次数，具有很大的实际价值。

很少有人能够在即兴讲话中不出现磕绊情况。那么，如何提高说话的流利水平呢？

首先，应熟悉讲话的主题。当我们的思考不发生任何迟疑的情况时，要说的话也自动地到了嘴边。充分的准备可以增加流利的程度，因为这能增加自己的自信心，从而更能坚定自己要讲的东西。另外，熟悉主题会使讲话者有更大激情，这种激情会使讲话者的整个身心都投入到其演说的境界之中。这样，流利也就不成其问题了。

其次，发音要准确。发音含糊不清是说话犹豫的一种表现。如果讲话者连续几个地方都有迟疑不决的现象，就会使人感到他其实并不知自己在讲什么，而是在头脑中力图发现哪儿出了毛病，结果说话更加不流利。因此，如果我们有意识地在流利方面做出一些努力，会收到很好的成效；反之，如果我们只在演说的其他方面下工夫，而认为到时候自然会流利起来，那结果将只有失望。

再次，要充满热情。我们注意到，人们激动时，声音变高，语速变快，此时，语言似乎更加流利。所以，在演讲时，要用你的热情感染他人，要大声讲话。如果你的情绪已经紊乱，如果你站在听众前面怕得发抖，你就特别要大声地讲话。

最后，迅速地讲话也能提高流利程度。当你迅速讲话时，你的心理便能更快地发挥功能，就像阅读一样，如果你能集中力量快速阅读，那么，在你只用于读一本书的时间内，你就能读两本书，并且可能获得更透彻的理解。掌握好说话的节奏，使说话就像琴弦一样有张力，像流水一样缓缓而流。