

YANJIANG
YU KOUCAI

演讲 与 口才

迅速提高演讲、说服能力，一辈子处处都受益

周希希 著



如何拥有强大的说服力？

运用口才法则，迅速成为
实力销售员、谈判高手、说服专家



中国致公出版社
China Zhigong Press

YANJIANG

YU KOUCAI

演讲 与 口才

迅速提高演讲、说服能力，一辈子处处都受益

周希希 著



中国致公出版社
China Zhigong Press

图书在版编目 (CIP) 数据

演讲与口才 / 周希希著. -- 北京 : 中国致公出版社, 2016

ISBN 978-7-5145-1001-0

I. ①演… II. ①周… III. ①演讲②口才学 IV.
①H019

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第284592号

演讲与口才

周希希 著

责任编辑: 何江鸿

责任印制: 岳 珍

出版发行:  中国致公出版社

地 址: 北京市朝阳区八里庄西里100号住邦2000商务中心1号楼东区15层

邮 编: 100025

电 话: 010-85869872 (发行部)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 三河市金泰源印务有限公司

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 16

字 数: 194千字

版 次: 2016年12月第1版 2016年12月第1次印刷

定 价: 35.00元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

第一章 卓越口才可以创造精彩

1. 说话可以创造精彩，也可以制造阴霾 // 002
2. 赠人玫瑰，手有余香 // 006
3. 予人善言，赢人尊重 // 010
4. 口才是一门终生学习的必修课 // 013
5. 说话是本能也是本事 // 017
6. 良好的口才是人的第二外表 // 020
7. 口才影响口袋，舌头好才能手头宽 // 023

第二章 初次见面的口才艺术

1. 人生若只如初见——有话可说的开场白 // 026
2. 口头名片好不好？自我介绍很重要！ // 029
3. 适度寒暄可以拉近彼此的距离 // 032
4. 礼貌用语是获得好感的通行证 // 036
5. 言语的惊艳魅力让对方记住你 // 039
6. 投其所好，打开陌生人的话匣子 // 043
7. 说话要符合自己的社会角色 // 047

第三章 修炼口才也要注重双向交流：这个世界并不只有你在说话

1. 设身处地地说话，因为谁都不是傻瓜 // 052

2. 人人都有倾诉的欲望，把说话的机会留给别人 // 056
3. 适时沉默——当你遇到那些不能说的秘密 // 060
4. 聊天中氛围比内容更重要 // 065
5. 你不是唯一的主角 // 068
6. 学会倾听，你便是说话高手 // 072
7. 别把玩笑话说成伤人语 // 077
8. 别将自己的负面情绪带给他人 // 081

第四章 职场飞得高，需要口才好

1. 人有正能量，不要抱怨、不发牢骚 // 086
2. 嘴巴若是锥子，总会刺痛人心 // 091
3. 与同事沟通的口才艺术：言辞谦逊，才能赢得尊重 // 095
4. 与下级沟通的口才艺术：小赞美可以点燃大热情 // 099
5. 与上司沟通的口才艺术：有分寸才有好印象 // 103
6. 谈判中的口才艺术：灵活应变，投石问路 // 108
7. 求职中的口才艺术 // 112

第五章 说话有法：提高说话的技巧，这样说话更有魅力

1. 万事开口难——第一句话很关键 // 118
2. 当话题遇到瓶颈的时候 // 124
3. 可以戴高帽，但要戴合适 // 130
4. 巧用幽默，一分钟应对人生难题 // 134
5. 煮饭忌烧糊，说话忌说满 // 137
6. 说“不”而不得罪人——拒绝的话也要绕着弯说 // 141
7. 拒绝可以借力打力 // 144

第六章 说法有道：语言充满善意，提高口才艺术的境界

1. 说话的态度，影响人生的高度 // 148
2. 适度自嘲，这是大方的表现 // 152
3. 委婉些，给彼此留一些余地 // 155
4. 善意的话语会感动自己，更会感动他人 // 158
5. 笑着说，让人如沐春风 // 162
6. 得饶人处且饶人：口下留情，脚下才有路 // 168
7. 话语也是按摩器，好话自会熨帖人 // 173
8. 要说话，先掏心：将心比心才能有知音 // 177

第七章 演讲的准备工作与方法

1. 心中有“粮”，演讲才有话 // 182
2. 不打无准备的仗——做好演讲前的准备工作 // 187
3. 命题演讲 // 194
4. 辩论演讲 // 199
5. 即兴演讲 // 204

第八章 这样演讲，让你的声音传得更远，让你的舞台变得更大

1. 精彩的开场，抓住听众的耳朵 // 212
2. 讲一个故事，引发听众的好奇 // 218
3. 提一个问题，激发听众的思索 // 223
4. 拿自己开涮，拉近听众的距离 // 228
5. 适当吐吐槽，让听众笑一笑 // 233
6. 巧用体态语，无声胜有声 // 237
7. 有人文关怀，让你的演讲更有力量 // 241
8. 收尾不毛糙，让你的演讲余音绕梁 // 245



第一章

卓越口才可以创造精彩

演 讲 与 口 才

Yan Jiang Yu Kou Cai



1. 说话可以创造精彩，也可以制造阴霾

说话是一门学问，也是一门艺术，不仅要说得对，更要说得好。

有这样一个笑话：

刘大是个老实人，但往往因为不会说话而得罪人。有一年刘大过生日，邀请他最好的朋友张三、李四、王五和赵六四个人到他家吃饭。

马上就要到吃饭的时间了，其他人都已到齐，可是赵六迟迟没有出现。有点抱怨的刘大嘟囔了一句：“该来的不来。”

这话被张三听见了，他心想：“难道他的意思是不该来？”于是他气愤地走了。

眼看着张三走了，拦都拦不住，刘大有点懊悔地感叹了一句：“唉，不该走的又走了。”

李四一听，心想：“他的意思是我应该走？”于是，心里很不是滋味的李四也走了。

见李四走了，刘大无奈地摇了摇头，对仅留下来的王五说：



“我又不是说他，他怎么走了。”

王五心想：“不是说他？难道是在说我吗？”于是他也“知趣”地走了。

本来一个热热闹闹的生日聚会，突然间变得这么冷清。一桌的美味佳肴冒着热气、透着香味，而刘大只能在一旁反省：“我到底说什么了，他们怎么都走了？”

在人们交往的过程中，说话的重要性是不言而喻的。在一句话里，包含的不仅仅是文字上的内容，还包含着它所携带的语气、情感、言外之意等附加因素。刘大的失败在于，他没有意识到自己话里的言外之意。他的话原本是很质朴的老实话，但它们的言外之意却是会对别人造成伤害的“恶言”。

恶言分两类，一类是“言者无心，听者有意”，另一类是说话者故意恶言相向。

苏轼、黄庭坚、米芾、蔡襄是宋代著名的书法四大家，合称为“苏黄米蔡”。有一次，蔡襄送了米芾一些好茶，米芾尝过以后觉得很好，十分高兴，于是到赵三言家请他一同品尝。赵三言是皇亲国戚，擅长演奏笛子，米芾很欣赏他，两人关系很好。茶终于沏好了，清香扑鼻，然而赵三言只是独自品着，丝毫没有称赞的意思。米芾有点不高兴了，更令他气愤的是，赵三言喝茶时还不停地发出吧嗒嘴的声音。米芾实在忍受不了了，于是说了一声：“真俗！”然后拂袖而去。

因为和赵三言是好友，所以这次米芾出言不慎并没有惹上大祸，然而这种恶语伤人的习惯终有一天会给他带来麻烦。

有一天，米芾、黄庭坚和当时官居御史的杨皓相聚饮酒，当时有三个



歌伎相陪，杨皓喝得尽兴，一时忘乎所以，就把一个歌伎的鞋脱了下来当酒杯。这时候，米芾实在看不下去了，有洁癖的他难以忍受用鞋喝酒这种行为，于是当场大喊：“成何体统！”并把酒桌掀翻在地。杨皓虽然嘴上没说什么，但是心里暗暗记恨了米芾。后来，米芾因一幅字画入了大牢，恰巧杨皓负责那个案子，杨皓故意把米芾的饭菜弄得很脏，以此来恶心有洁癖的米芾。

当然，米芾后来安然度过了这次牢狱之灾，但给我们的启示是“不好听的话也可以制造阴霾”。那么，“好言”会有什么特殊效果呢？

陶行知是我国现代著名的教育家，他不仅以其毕生的奋斗促进了教育事业的发展，也用他的实际行动为我们诠释了说话和交往的艺术。

抗日战争期间，陶行知在重庆创立了育才学校，并且担任该校的校长。一天下午，他正在校园里散步，突然看到两个小男孩正相互追逐，后面的孩子手里还拿着一块石块，看着马上就要打起来了。陶行知赶紧上前制止，并让打人的小男孩一会儿到校长办公室。

当陶行知散步回到办公室的时候，小男孩已经在门口等他了。他们走进去，陶行知让小男孩和自己面对面坐下来，这让小男孩感到意外。然而，更令人意外的事还在后面。

陶行知从兜里摸出一块糖来，递到小男孩手里，说：“这块糖是奖励给你的，原因是你不仅守约，而且还比我来得早。”小男孩把糖攥在手里，感到很诧异。

陶行知又掏出一块糖递给他，说：“刚才我让你住手，你就住手了，这说明你尊重我，值得奖励。”小男孩仍然意外地望着校长。



接着，陶行知掏出第三块糖来，和蔼地说：“我刚刚去问了问你同学，他们说之所以跟那个同学打架，是因为他欺负女同学。这说明你是有正义感的好孩子。”他把糖递到小男孩手里。

这时，小男孩哭了，红着脸说：“陶校长，我错了，无论出于什么理由，我都不该和同学打架……”

男孩的话还没说完，陶行知就拿出了第四块糖，奖励他的勇于承认错误。

陶行知和小男孩的谈话本质上是一种批评和教育。即便这样，陶行知也没有用恶言教育小孩，而是选择了和糖一样甜的好话，这样的教育效果与前者有天壤之别。

因此，好话使人感到春风拂面，不中听的话则让人心中留下阴霾。



2. 赠人玫瑰，手有余香

在人际交往中，赞美是必不可少的。赞美如芳香四溢的玫瑰，不但能给别人带来喜悦，还能“手有余香”。

现代文明的演进过程是一个信息不断爆炸的过程。早在工业革命时期，交通运输的发展就开始拉近人与人的空间上的距离；后来，随着广播、电视、网络等媒介的崛起，人们能在瞬间了解世界各地正在发生的事情。

在古代农业文明时期，很多人一辈子走不了多远，去不了多少地方，见不了多少人。他们会在某个地方生活很多年，交往的对象也十分固定。在一个村子里，如果有一个外人进来，会瞬间引起很多人的注意。因此，古代人更容易获得与自然、与社会、与交际对象的稳固关系，这些关系的稳固有利于他们确认自我、肯定自我、对自我产生满足感。

现代人就不同了。我们从小就开始频繁地接触陌生人，为了求学和工作，要奔走于很多地方。一方面，这些无疑会使我们获得经历，增长见识；但另一方面，它们也使我们不断地产生自我怀疑。

最典型的例子是，在门户网站热点新闻的下面，或者热门微博的下面，会有成千上万条评论，这些评论发自成千上万的不同的人，他们的观点千差



万别。当我们带着自己的观点来观看这些评论时，内心会十分矛盾，既想坚持自己的，又觉得很多人说的也很有道理。

自我怀疑是因外部世界对自我的否定和压迫而产生的一种消极心理。由于现代社会的发展、信息的爆炸，人们对外部世界的了解逐步增多，它们对自我确认构成威胁，于是这一消极心理被加剧了。在这样一种心境下，人们很难拥有较强的行动力，很难积极乐观地面对生活。这时候，来自他人的肯定就显得更加重要。

小李是一家房地产公司的销售人员，他很热爱自己的工作，不仅工作业绩突出，而且深受领导和同事欢迎，然而一开始他并没有获得这么多。来公司的第一年，新年的时候公司举办了元旦晚会，小李被安排和同事合唱一首歌。这可让小李为难了，他从来不敢在公众场合唱歌。小时候，他是有这个胆量的，但是那时他的姐姐经常说他唱得难听，慢慢地，他丧失了唱歌的勇气。无独有偶，上小学和初中的时候，有同学评价他长得难看，印象中母亲也曾经这样数落过他，因此他总是认为自己与“帅”无缘。他也曾经用数码产品录下自己的声音，然后斩钉截铁地说：“我说话声音真难听！”事实上，这些判断并不客观。正是这些带有偏差的消极自我认识，使小李从小到大一直处于自卑之中，刚开始他的工作并不顺利，在同事面前唱首歌都使他很难为情。

由于表演节目是公司的规定，小李不得和一位女同事一起登台。排练的时候，小李让同事十分失望，原因并不是他五音不全，



而是没有自信。但是同事并没有把自己的不满表现出来，而是用一句句赞美的话来代替。几天下来，小李逐渐获得了勇气。每当回忆起这段往事，“你唱得真好！”这类话依旧萦绕在他的耳畔。

其实，赞美小李的不仅仅是这位同事。由于他在与客户沟通时态度很好，所以经常能够赢得他们积极的评价。“小伙子性格挺好的！”“你看上去很干练！”这些话一次次激起小李内心的欢喜。他开始用更加积极的姿态面对工作和生活，他发现，自己长得并不难看，说话的声音并不难听。就这样，更加自信和努力的小李慢慢受到了同事的喜欢和领导的重视。

其实，小李心里明白，自己还是原来那个自己，唯一的变化是，以前总是自我怀疑，后来相信自己了。之所以会产生这些变化，要感谢同事和客户一句句的赞美，要感谢人与人之间正能量的传播。他决定把这种正能量传播下去，以自己的实际行动真心赞美别人。

那么，我们该如何赞美别人呢？

首先，赞美要发自内心，真心实意。一方面，如果赞美不是出于真心，那么它就沦为了“溜须拍马”和“阿谀奉承”。另一方面，即使赞美者表演得再好，也很容易被被赞者识破，而一旦被识破，对对方造成的伤害比“恶言”还要严重。

其次，要找准赞美的对象和方向。并不是人人都需要赞美，例如那些自以为是、狂妄自大的人。与之相对的是自卑的人，他们是赞美的需求者。其



实，当我们扪心自问时会发现，大多数人是自卑的，或者说，人人都有自卑的一面。在交际中，我们应该试着赞美那些自卑、消极和压抑的人，并且知道他们为什么自卑、消极和压抑，找准原因后有针对地、恰到好处地赞美。

最后，赞美在表达上要清楚、恰当。如果赠送的方式不好，再美的玫瑰也会招人厌烦。赞美时言语要清楚，意思要明确，言辞要有分寸，要恰到好处，防止模糊或夸张。



3. 予人善言，赢人尊重

俗话说：“言语伤人，胜于刀枪。”用尖酸刻薄的话来讽刺挖苦别人是损人不利己的。恶言满足了自己的一时口舌之快，却在人际交往中伤害了别人。

反之，好话不仅让人听得高兴，而且能获得来自对方的善意的尊重和回报。

某大学的一位中年教授负责本科生的“大学语文”课程。有一次，一位负责教务工作的年轻老师推开了中年教授办公室的门，来反映学生对这位教授教学工作的意见。年轻老师的性格比较直爽，上来就口无遮拦地说：“学生们对你的课有些意见，说你讲得太简单了，不够精彩、不够深刻。他们已经不是高中生了，都是本科生，语文成绩都是在千军万马中跑出来的，你可不能炒冷饭啊。”

年轻老师说得很很有道理，但是他的言辞使这位教授心里冒起了火。作为一位汉语言文学教授，他对词汇的理性意义和感情色彩都很敏感，“炒冷



饭”这个词对他来说有明显的批评色彩，对他来说，这是一种羞辱。中年教授接受了年轻老师的“建议”，但是可想而知的是，今后两人的关系不会那么融洽了。

这原本是一件很简单的事，年轻老师完全可以说得更加委婉一些，毕竟对方是为人师表的教授，也是年龄比自己大很多的长者。

一句话或者一席谈话中往往包含的不仅是言语，还有言语之外的附加信息。例如，对对方是否尊重这一信息。可以肯定的是，善意的好话包含着“尊重”，恶意的话则包含着“不尊重”。

美国心理学家马斯洛有一个著名的理论，叫作“马斯洛心理需求层次理论”。该理论把人的需求分成五个层次，分别是生理需求、安全需求、爱和归属感、尊重、自我实现。这五个层次是按照由生理到社会、由个体到群体顺序排列的。由此可见，尊重是人的主要需求之一，也是在个体社会交往中的主要诉求。在交谈中，如果不能传递“尊重”这一信息，那么这次交谈便是失败的，与对方保持融洽的稳固关系是不能实现的。

我们该如何做到“予人善言”呢？

第一，避免直接说出敏感的话。

俗话说：“打人不打脸，骂人不揭短。”平时的交谈中就更不能“揭短”了。每个人都有属于自己的“敏感话题”，世界上不存在“敏感的人”或“麻木的人”，只存在一个让人“敏感的事”和“麻木的事”。例如，不要跟身高较低的人谈论高个子的优越性，不要在婚姻破裂的人面前谈论自己家庭的幸福美满。