

Train yourself to be a



Good Eloquence Good Fortune

好

Gen Y

一个说

跟学

伶牙俐齿 闯天下

赢取人心的说话技巧

陆晓明 主编



驾驭于无形之中，决胜于唇齿之间
你的口才决定你的未来

谈天说地，可以“天机去锦为我用”
赞美他人，能够“良言一句三冬暖”
给人安慰，做到“一叶一枝总关情”

金城出版社
GOLDWALL PRESS



Train yourself
to be a 做自己的
口才专家
HIGHLY EFFECTIVE SPEAKER

主编 吴 静

编委 王 丹 张海彦 范克南 张晓艳
王 宗 张成会 孟月领 段德玉



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

做自己的口才专家 / 吴静主编. — 北京 : 金城出版社, 2010.12

ISBN 978-7-80251-692-2

I. ①做… II. ①吴… 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 204893 号

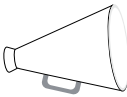
Train Yourself to Be a Highly Effective Speaker © 2010 Gold Wall Press, China

本作品一切权利归 **金城出版社** 所有, 未经合法授权, 严禁任何方式使用。

做自己的口才专家

作 者	吴 静
责任编辑	朱策英
文字编辑	Sunny
开 本	710毫米×1000毫米 1/16
印 张	17.5
字 数	244千字
版 次	2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷
印 刷	北京金瀑印刷有限责任公司
书 号	ISBN 978-7-80251-692-2
定 价	32.80元

出版发行	金城出版社 北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编: 100013
发 行 部	(010)84254364
编 辑 部	(010)84250838
投稿邮箱	gwpbooks@gmail.com
总 编 室	(010)64228516
网 址	http://www.jccb.com.cn
电子邮箱	jinchengchuban@163.com
法律顾问	陈鹰律师事务所 (010)64970501



前言 Preface

中国著名的演讲家、政商界领导者的私人演说顾问柏君认为，口才就是生产力，每个人都可以通过有效的表达来实现一定的目的。当今中国，看看马云、李开复、俞敏洪等人，你就可以了解到表达与演说可以创造多么巨大的价值。阿里巴巴集团主要创始人之一、阿里巴巴集团主席和首席执行官马云，当年花了3分钟就让孙正义掏出3000万美金给他，与杨致远在美国的海边谈了10分钟就谈妥了阿里巴巴收购雅虎中国的事情；Google全球副总裁李开复，一个深受东西方文化影响的华人，妙语连珠，哲思闪耀，频频亮相于各个高校的演讲台上，用口才讲述智慧，用智慧启迪人心；俞敏洪，新东方教育科技集团董事长兼总裁，曾被《亚洲周刊》评选为“21世纪影响中国社会的10位人物”之一。不管是在“赢在中国”节目现场，还是各地高校的演讲，俞敏洪在不同的地点，对不同的对象进行的演讲，都充满了激情与活力，获得了鲜花和掌声。

每一个人都渴望成功的人生。那么，怎样才能获得成功的人生，怎样才能成为人生的“赢家”呢？我们来看看这个“赢”字吧。这是一个充分显示了中国人智慧的汉字，它由“亡”、“口”、“月”、“贝”、“凡”五个字组成，它告诉人们，要想“赢”，就必须从这五方面入手。“亡”提醒人们时刻保持危机感，“口”告诉人们要有好口才，“月”代表着要想成功就要日积月累持之以恒，“贝”意味着珍贵的财富和健康，“凡”告诉我们要保持一颗平常心。而在“赢”字中，“口”是在中间的，也就是说要想取得成功，口才具有举足轻重的作用，没有了口才，就很难支撑起一个“赢”。正如有位西方哲人所说：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是令人喜悦的讲话能力。”难道不是吗？有多少怀才不遇的人才，不



做自己的口才专家

就是因为沟通能力差，社交圈子小，人脉不足，人际关系紧张而最终一事无成的吗？没有了“口才”，“人才”也就大打折扣了。口才是现代社会高质量智能型人才的基本素质，也是事业成功的基石。

在朋友面前，难道你不想做一个能说会道侃侃而谈的人吗？

在恋人面前，难道你不想用口才展现自己由内而外散发的魅力吗？

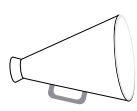
在下属面前，难道你不想口若悬河，文采飞扬，并且和下属高效地沟通吗？

在老板面前，难道你不想表达自如，表现自己，以获得升职加薪的机会吗？

在谈判桌上，难道你不想舌辩群雄，用口才为自己争得更多的利益吗？

.....

21 世纪，最缺的是人才；人才，最缺的是口才。朋友们，练好口才吧。有了口才才有未来！



目录

Contents

● 第1天 无所不能的“三寸不烂之舌”

- 1. 口才也是生产力 002
- 2. 不会说话怎么行? 004
- 3. 口才出众的男人才出色 007
- 4. 女人天生“会说话” 011
- 5. 做一个燕语莺声的女人 014
- 6. 你是讲故事的高手吗? 017
- 7. 如何描述一个人物? 020
- 8. 颠来倒去逗人乐 022

● 第2天 社交场合的精彩“脱口秀”

- 9. 让听者像“挠痒痒”一样舒服 026
- 10. 懂点救场的技巧 028
- 11. 勇敢地 and 陌生人说话 032
- 12. 说话要合对方的拍子 036
- 13. 用幽默为你的语言增香提色 038
- 14. 祝福也要说得巧妙 041
- 15. 避免冷场的绝招 043
- 16. “我叫不紧张”——摆脱社交恐惧 047

● 第3天 让对方无法拒绝，只能回答“是”

- 17. 练一手软磨硬泡的功夫052
- 18. 用“咱们”一词将对方变为自己人055
- 19. 说服别人是一场心理战058
- 20. 用“仿拟”给对方有力一击061
- 21. 妙用比喻好说话064
- 22. 无条件地称赞再称赞067
- 23. 正确利用眼神的杀伤力071
- 24. 求人办事要有“心计”075

● 第4天 有理“说”遍天下

- 25. 别说大道理，先讲小故事080
- 26. 巴掌不打自嘲人083
- 27. 让语言再简洁一点！085
- 28. 忠言不必逆耳090
- 29. 给老板提意见有技巧092
- 30. 小称呼道道多，看你会说不会说095
- 31. 出门看天色，进门看脸色098
- 32. 讲话前，先微笑101

● 第5天 “驳”就“驳”他个哑口无言

- 33. 正话反说有奇效106
- 34. 八种方法说“不”108
- 35. 面对刁难的绝招111
- 36. 口才需要敏捷的思维115
- 37. 批评藏在赞美中117

38. 借口都是“找来的”	120
39. 测试一下你的语商吧!	124
40. 谦虚一定要真诚	128

● 第6天 甜言蜜语中“暗藏心机”

41. 巧妙使用模糊语言应对	134
42. 回答问题的艺术	137
43. 说话要看人下菜碟儿	141
44. 大胆去搭讪	144
45. 提问也要绕弯弯	147
46. 巧妙地转移话题	151
47. 装装糊涂又何妨	154
48. 饭要七分饱, 话留三分好	158

● 第7天 切忌! 别走进了说话的误区

49. 恰到好处的沉默才是金	164
50. 随声附和不是万能钥匙	166
51. 世界很美妙, 千万别暴躁	169
52. 交谈中的小毛病, 你注意到了吗?	172
53. 玩笑切莫过了头	175
54. 好话就要说出口	178
55. 永远不要指责他人的错误	180
56. 好口才不可不知的禁忌	184

● 第8天 “口”有灵犀一点“通”

57. 金字塔原理——让沟通更清晰	188
-------------------------	-----



58. 安慰他人的技巧——疗效对话	192
59. 让对方多说话	195
60. 与人交谈要照顾对方的感受	197
61. 怎么和老年人聊天?	200
62. 怎么跟孩子说话?	202
63. 夫妻间说话的艺术	206
64. 怎样与领导沟通?	209

● 第9天 做一个“颠倒众生”的演讲家

65. 像奥巴马一样演讲	214
66. 一句话吊足听众胃口	216
67. 妙趣横生的开场白	219
68. 开场白也有禁忌	224
69. 语不惊人死不休——巧妙的结束语	228
70. 成功的演讲让人过“耳”不忘	231
71. 观点是一场演讲的灵魂	234
72. 用演讲“颠倒众生”	238

● 第10天 怎样让你的舌头更锐利?

73. 好口才不是天生的	244
74. 练口才, 从“听”开始	247
75. 培养当众讲话的信心	250
76. 打破羞怯的外壳	253
77. 让演讲充满气势的武器——手势	257
78. 你是哪种气质的演讲者?	261
79. 怎样与他人的演讲巧妙衔接?	265
80. 演讲中的“怪招式”	268



1. 口才也是生产力

这是几乎所有人都会经历的事情：那些 10 年前的同班同学，尽管曾经听着共同的课程，每天面对同样的老师，可是 10 年后，有的同学腰缠万贯，有的同学却囊中羞涩。有一家报社专门对这种穷同学和富同学的现象做了深入的调查，结果发现，富同学们有一个很重要的共性：善于说话和交际。

这让那些不屑于口舌之辩的人沉默了。

会说话有那么多好处吗？

是的，会说话你就可以少奋斗 20 年，会说话你就可以早日功成名就。可以说，口才就是生产力！

为什么我们有那么多的人说不好话呢？也许，这和我们的传统文化有关。孔子说：“君子讷于言而敏于行。”庄子也说：“大音希声，大象无形。”古圣贤教导我们的是宁愿不说，也不要说错，言多必失，祸从口出。可是，这些古训适合当下的生活吗？

显然，它们早已过时。在很多国家，比如美国，父母、学校以及社会都鼓励孩子从小练习口才多说话。中国的家长大多会制止孩子插嘴说话，而美国的家长大多不仅不制止，反而鼓励，即使在孩子说错了的时候，也不会厉声指责。

现代社会，不管是经济已然发达的西方，还是经济正在全面建设的中国，口才对于经济的发展都有着十分重要的作用。无论是在商贸谈判、产品销售、技术引进方面，还是在思想教育、组织生产以及经济活动方面，许多企业都把提高员工说话能力作为扩大生产的一种手段，因为口才就是生产力，因为“人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”。

西方管理学界有一句著名的箴言：“管理就是管人。”赫赫有名的管理学家劳伦斯·阿普利曾这样阐释：“管理就是通过他人把事情办

妥。”所以，所谓的管理，在很大程度上来说就是“处理人际关系”。要想处理好人际关系，口才是最重要的武器。口才好，才能交流顺利，才能沟通和谐；口才好，才能管理高效，才能发展迅速。

没错，那些在大庭广众之下侃侃而谈、从容不迫、妙语连珠的口才高手，正是新时代对人才的要求！

哪里有人，哪里就有口才。从商品到货币需要口才，从单边到双赢需要口才，从干戈到玉帛需要口才，从失业到就业需要口才，从职员到领导需要口才，从陌生到相知需要口才，从对手到战友需要口才，从竞争到合作需要口才……

好口才不仅对于企业的发展起着至关重要的作用，对于个人的发展也起着不可估量的作用。

毫不夸张地说，一个人的谈话水平，可以决定他的生活水平。

口才好更容易获得机遇

在西方，流行着这样一句话：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”各个领域的人才不一定是演讲大师，但是，有能力有口才的人却一定是人才，他们也更容易获得机遇成为更杰出的人才。

口才已经成为现代社会人才的基本素质，能言善辩成了获得机遇的杠杆，更是事业成功的保证。那么，为什么口才好的人更容易获得机遇呢？因为凡是口才好的人都有敏锐的观察能力，能深刻地认识到事物的本质，说出的话一语中的；口才好的人思维能力强，说出来的话条理清晰，滴水不漏；口才好的人都具有流畅的口语表达能力，能自如地表达自己，展示自己。所以说，口才是能力的标志，是获得机遇的阶梯。在现代社会激烈的竞争中，有了口才和能力，机遇想躲都躲不掉。

口才好更容易获得好工作

好多公司都比较青睐表达能力强的应聘者，因为口才是各种素质的综合展现。



小敏是一个腼腆羞涩的女孩儿，做文员已经两年了，业务都很熟练，工作仔细认真，几乎没有出过差错。看到好几个朋友和同事都跳槽跳进了很不错的公司，小敏也动摇了，想到更好的公司试试。可是，应聘了好几家公司，都在最后关头的面试上铩羽而归。因为小敏见到面试官总是会紧张地手足无措，那些本该对答如流的问题，小敏却支支吾吾答不上来。就这样，小敏不仅错过了很多好工作，而且越来越自卑，对自己没有了信心。

跟小敏形成对比的是秘书小刘。在秘书的岗位上，小刘除了做好自己的本职工作，还十分注意口才的锻炼。他一方面努力学习各种知识，提高自己的学识，另一方面利用各种机会练习自己的语言表达能力。通过不懈地努力，他的口才有了很大的提高，说话有条有理，很富有感染力，讲话的声调、姿势、表情都配合得恰到好处，每次讲话都能产生很好的影响力。是金子总会发光，小刘水到渠成地走上了领导的位子。

口才好更容易升职加薪

小王和小李是一起进公司的大学生，刚开始的岗位都是行政文员，然而两年后，小王已经是行政主管，小李却还是在行政文员的岗位上原地踏步。

两人的学历相当，能力也相当，然而两人职场之路却有如此大的差别，原因就是两人的语言表达能力的不同。小王不管和上司还是同事都能谈笑风生，对于上司的意思总是能够准确明了地传达，而且能够游刃有余地协调公司各部门的工作。而小李不善言辞，不能很好地和上司同事沟通交流，上司让他做口头通知的时候，他总是说半天才能表达自己的意思，影响了工作的效率，也阻碍了他的升职加薪。

2. 不会说话怎么行？

当今社会，上到主席总统，国会议员，下到售货员小商贩，哪个行业不需要口才呢？扪心自问，不管手捧什么饭碗，不会说话怎么行？

说到各行各业的口才，有这样一个有关售货员的笑话：

有一天，一个百货公司的经理在查问新来的售货员的工作情况。

经理问：“你今天有几个顾客？”

售货员回答：“一个。”

经理惊讶地说：“只有一个吗？卖了多少钱呢？”

售货员回答：“5.8 万美元。”

经理更加惊讶，连忙要售货员详细解释。

售货员说：“我先卖给他一枚钓钩，接着卖给他钓竿与钓丝。再问他打算去哪里钓鱼，他说到南方海岸去。我说该有艘小船才方便，于是他买了那艘6米长的小汽艇。我又说他的汽车也许拖不动汽艇，于是我带他去汽车部，卖给他一辆大车。”

经理喜出望外，又问道：“那人来买一枚钓钩，你竟能向他推销掉那么多东西？”

售货员答道：“不，其实是他老婆偏头痛，他来为她买一瓶阿司匹林的。我听他那么说，便告诉他：‘这个周末你可以自由自在了，你为什么不去钓鱼呢？’”

笑话显然有些夸张，但是，口才的重要性并没有夸张。要想成为一个优秀的售货员，不会说话怎么行？

在一次旅游中，旅游车行驶到了一段坑坑洼洼的道路上，车上的游客纷纷抱怨。

这时候，导游微笑着说：“现在请大家一定要身心放松，因为我们的旅游车正在为大家做全身按摩，按摩时间大约为十分钟，不另收费哦。”

游客们都笑了起来，抱怨一下子烟消云散了。

后来，由于天气原因，游客乘坐的飞机改了航班，大家都很扫兴。

这时候，导游安抚游客说：“这多好啊，咱们刚好可以利用这个机会去苏州。这样，大家的行程上就又增加了一个美丽的城市，在您



的相册上和记忆中还可以留下‘东方威尼斯’的丽影。”

此话一出，大家的兴致立刻高涨了起来。

最后，在游览杭州的时候，下起了绵绵细雨，游客们的情绪也随着阴沉的天空而低落。

导游见此情景，又开始发挥自己伶牙俐齿的好口才：“真是天公作美啊。记得苏轼有一首诗说，‘水光潋滟晴方好，山色空蒙雨亦奇。若把西湖比西子，浓妆淡抹总相宜’。你们看，知道有远道而来的客人，老天连忙下起了绵绵细雨，好让大家感受苏轼曾经感受过的最美的西湖！”

可见，要想成为一个出色的导游，不会说话怎么行？

不管是基层的员工，还是管理千人万人的董事长，口才都是必备的。例如，如果你是上司，当下属由于非能力因素找借口拒绝接受你安排的某项工作任务时，而你又必须调动他的积极性和热情从事该项工作，你该怎么说呢？你怎么才能让对方无法拒绝，从“不”变成“是”呢？我们是不是可以这样说：“当然，我知道你很忙，抽不开身，但这种事情非你去解决才行，我对其他人没有把握，思前想后，觉得你才是最佳人选。”先对对方的优点给予适度的褒奖，以使对方得到心理上的满足，就可以使其在较为愉快的情绪中接受你的劝说。

又比如，作为上司，你与下属在一个问题上发生了分歧，为了劝服下属，你又该怎么说呢？怎样保留对方的面子，让他体面地改变自己的立场呢？你可以这样给下属铺台阶：“当然，我完全理解你为什么会有这样设想，因为你那时不知道那回事。”或者说：“最初，我也是这样想的，但后来，当我了解到全部情况后，我就知道自己错了。”作为一个领导，不会说话怎么行？

正如美国人类行为科学研究者汤姆士所说：“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，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。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。”

怎样才是会说话呢？被称为“交替性诗人”的美国诗人罗伯特·弗罗斯特曾从说话的角度，巧妙地把一般人分成两类：一类人学富五车、满腹经纶，却笨嘴拙舌，不会表达；另一类人则相反，目不识丁、胸无点墨，却天花乱坠，滔滔不绝。这位诗人的分类是相当有道理的。生活中，我们时常会看到，有的人读了十几年的书，一肚子墨水，说起话来却抓耳挠腮，结结巴巴；有的人学问不多，不学无术，却废话连篇。可见，想要做到真正会说话，最根本的条件就是：既要有充实而有价值的内容，又要善于表达，能够把“内容”精彩地表达出来，并且让人听来回味无穷。由此看来，“会说话”并不是一件容易的事。想要做到“有话可说”“言之有物”，更要不断地学习，充实自己；还要不断地练习，锤炼语言。

中国的传统似乎不鼓励人们研究说话的方法和技巧，认为说话之术与商贾之道一样，属于机巧。而儒家讲究的是温柔敦厚，因而与口才有关的词，如“巧舌如簧”“巧言令色”“口蜜腹剑”都蒙上了一层贬义色彩。

然而，在现代社会，社交场合中说话的艺术简直成了交际的第一要诀，不可不深入研究，各类口才训练班也迅猛发展。一位著名的演说家曾经说过：“世界上再没有什么比令人心悦诚服的交谈能力，更能迅速获得成功与别人的钦佩了。这种能力，任何人都可以培养出来。”

只有能够把自己的意思有效并且巧妙地表达出来的人，才能出人头地有所成就。在这个口才是金的社会，不会说话怎么行？

3. 口才出众的男人才出色

是人才的男人不一定都有好口才，有好口才的男人却一定是人才。也许，一个笨嘴拙舌的男人，最后也能在某方面获得成功，比如



写作，比如科研。但是，我们经常见到的情形却是这样的：有能力没口才的男人因为没有发挥自己能力的舞台而郁郁不得志，很少见到一个有好口才的男人为生计四处奔波。可见，口才之于男人来说的重要性。

说起男人的口才，首先要从男人的说话方式说起，这就像给曲谱定基调，给画作定底色，是最基础的东西。那么，男人的说话方式都有哪些呢？

第一种是“流畅”的说话方式。这是男人最不温不火的一种说话方式，这样的方式说话轻灵，流利，和气，让对方感到亲切温和，总是逻辑清晰，丝丝入扣，不拖泥带水，不啰哩啰嗦。这样的说话方式没有雄浑豪迈的气概，没有鼓动人心的张狂，有的是含情脉脉，扣人心弦。这种说话方式容易让人接受，但是，缺点就是没有特点，没有技巧，略显平庸。

第二种是“激进”的说话方式。这样说话的男人直来直去，不避忌讳，对错是非在他们的话语里就像黑和白一样，界限分明，不容混杂。他们正直，坦白，给人一种精力充沛的感觉，说话具有很强的感染力。这种说话方式显得公正严明，但是缺点在于容易令说话人吃亏，令听话人恼羞成怒。

第三种是“高远”的说话方式。这样说话的男人总是从大处着眼，喜欢说高深的道理，以此来表现自己的学识和才华。这种说话方式能显出男人的学识渊博，但是容易使听话者认为说话者是一个只擅高谈阔论的空谈家，书生气味浓重。

第四种是“务实朴素”的说话方式。这样的说话方式注重实际，不空谈理论，话虽简单，但诚实质朴，微言大义，不花里胡哨。这种说话方式显得诚恳温厚，但是容易使对方觉得忠厚有余、能力不足。

第五种是“率真”的说话方式。活泼逗乐，幽默诙谐，天真率直，青春洋溢是这种说话方式的特点。这样的说话方式让人轻松，不过会显得不够成熟。

这几种说话方式都能体现出男人的魅力，男人在练就好口才时应尽量取每种方式之长，避各种方式之短，才能将自己的魅力值最大化