



人人都能看得懂、学得会、用得上！
最受欢迎的说话方式 打动人心说话技巧

好口才 是设计出来的

一言一行、一举一动，都玄机暗藏！
让你在轻松愉悦的氛围中掌握好口才的技巧与艺术！

思远◎著



海天出版社（中国·深圳）

好口才 是设计出来的

思远◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

好口才才是设计出来的 / 思远著. — 深圳: 海天出版社, 2014.4

ISBN 978-7-5507-0845-7

I. ①好… II. ①思… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49
中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第027267号

好口才才是设计出来的

HAOKOUCAI SHI SHEJI CHULAI DE

出品人 陈新亮
责任编辑 顾童乔 张绪华
责任技编 梁立新
封面设计 元明·设计

出版发行 海天出版社
地 址 深圳市彩田南路海天大厦 (518033)
网 址 www.htph.com.cn
订购电话 0755-83460293(批发) 83460397(邮购)
设计制作 蒙丹广告0755-82027867
印 刷 深圳市新联美术印刷有限公司
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 19.25
字 数 267千
版 次 2014年4月第1版
印 次 2014年4月第1次
定 价 39.00元



海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

中国人在追寻为人之道时，也十分讲究语言的艺术。我国著名散文家朱自清就说过：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。”一个人，不管你生性多么聪颖，接受过多么高深的教育、穿着多么漂亮的衣服、拥有多么雄厚的资产，如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想，就无法真正实现自己的价值。因此，能否把握说话的技巧，对其人生成败是至关重要的。

台湾著名节目主持人蔡康永曾说过：“贵人不一定能改变人生，外表不一定能决定魅力，但是——说话可以！把说话练好，是最划算的事。”

著名成功学家戴尔·卡耐基也曾说：“当今社会，一个人的成功，仅仅有15%取决于专业知识和技术，而其余85%则取决于口才艺术。”口才是思想的外壳，是与人沟通的桥梁。

“一句话能把人说得笑，一句话也能把人说得跳。”我们事业的成功与失败，人际关系的亲疏，都与口才有很大的关系。一个会说话的人，每说一句话都能使人如沐春风，温暖无比；不会说话的人，一句话出口，则使人如坠冰窟，寒彻透骨。同样是说话，效果却有如此大的区别。

好的口才是一门学问，更是一门艺术。一句恰如其分的话，可以改变一个人的命运；一句不合时宜的话，可以毁掉一个人的一生。会说话的人，用语精当、善于辞令，可以流利地表达自己的意图、掌握对方的意图，加强相互间的了解，建立起良好的关系，达到预期的目的，使自己赢得主动、左右逢源。

所谓“一言定邦”、“一言兴邦”、“语惊四座”、“三寸不烂之舌，强于百万之师”、

“铁齿铜牙”、“一语道破天机”等，无一不是在赞叹好口才的神奇功能。

好的口才不是天生的，而是通过不断地练习培养出来的，本书的目的为了帮助读者更快地掌握高超的说话本领，把话说好，说得更具艺术性。

好口才一定会让你拥有好人缘；好口才一定会让你拥有好工作；好口才一定会让你拥有好职位；好口才一定会让你拥有好业绩；好口才一定会让你拥有好前程！

第一章 会说话是一种资本

——口才也是资本 /001

- 第一节 有口才必定是人才 /002
- 第二节 好口才，事半功倍 /003
- 第三节 会说话，好办事 /005
- 第四节 善于说话才会受欢迎 /007
- 第五节 突破说话心理障碍 /008
- 第六节 创造机会苦练口才 /009
- 第七节 “少说话”也是艺术 /010
- 第八节 口才并不是天生的 /012
- 第九节 说话难在于不懂方法 /013
- 第十节 说话的魅力在于真诚 /014
- 第十一节 多给对方说话的机会 /016
- 第十二节 会说话，要抓住关键点 /018

第二章 好口才是设计出来的

——好口才的原则 /021

- 第一节 克服交谈羞怯的处方 /022
- 第二节 说话得体的表达方式 /023
- 第三节 掌握说话的时机 /025
- 第四节 寻找对方感兴趣的话题 /027
- 第五节 就地取材，觅取话题 /028
- 第六节 问话，要懂得适可而止 /029
- 第七节 提问，也要讲究方式 /031
- 第八节 谈话冷场时的处理技巧 /032
- 第九节 善意的谎言是美丽的 /034
- 第十节 批评别人，看透别说透 /035
- 第十一节 话要说在点子上 /036
- 第十二节 圆满结束你的谈话 /038

第三章 修炼强大的魅力气场

——魅力口才 /041

- 第一节 跨越陌生感的说话方式 /042
- 第二节 喊出对方名字是捷径 /044
- 第三节 称呼恰当，让人喜欢你 /046
- 第四节 谈论对方关心的话题 /047
- 第五节 “套近乎”的寒暄技巧 /049
- 第六节 谈话要注意的礼节 /051
- 第七节 激起对方的说话欲望 /052
- 第八节 有共鸣的“来电”话题 /053
- 第九节 如何说才能赢得好感 /055
- 第十节 提供一个体面的台阶 /056
- 第十一节 处世中的自贬语 /058
- 第十二节 说话，讲究委婉含蓄 /060
- 第十三节 “逢人只说三分话” /061
- 第十四节 掌控好交谈的时间 /063
- 第十五节 劝架的说话艺术 /064

第四章 妙趣横生的幽默之道

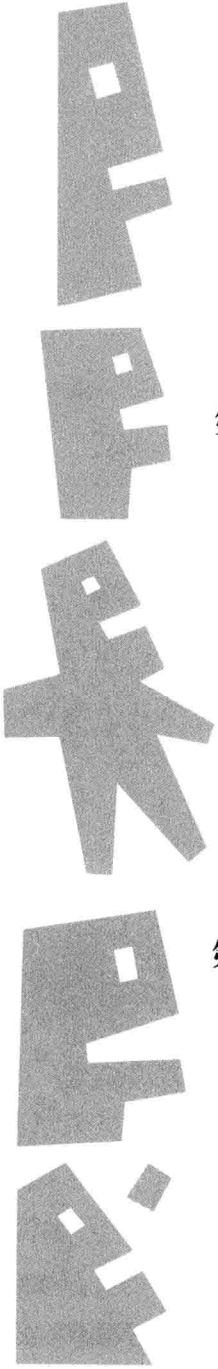
——幽默口才 /067

- 第一节 幽默，越多越好 /068
- 第二节 自嘲，拿自己开玩笑 /070
- 第三节 用幽默化解尴尬 /076
- 第四节 利用幽默说服别人 /078
- 第五节 反击式幽默的力量 /080
- 第六节 随机应变的幽默手法 /083
- 第七节 含蓄也是一种幽默 /085
- 第八节 类比幽默，说服对方 /087
- 第九节 比喻是生成幽默的手段 /088
- 第十节 “曲解式幽默” /091
- 第十一节 荒谬夸张的滑稽 /093
- 第十二节 让谬论不攻自破 /095

第五章 协调疏导的说服话术

——说服口才 /099

- 第一节 说服别人先说服自己 /100

- 
- 第二节 了解要说服的对象 /101
 - 第三节 把握说服的时机和场合 /103
 - 第四节 让对方用心地听你讲 /105
 - 第五节 找到双方的共同点 /107
 - 第六节 晓之以理，动之以情 /108
 - 第七节 迂回说服，声东击西 /110
 - 第八节 巧妙地运用数字 /112
 - 第九节 激将法：事半功倍 /114
 - 第十节 正话反说更有说服力 /116
 - 第十一节 以利诱人的说服技巧 /118
 - 第十二节 理由是说服人的关键 /119

第六章 打好拒绝式的“太极拳”

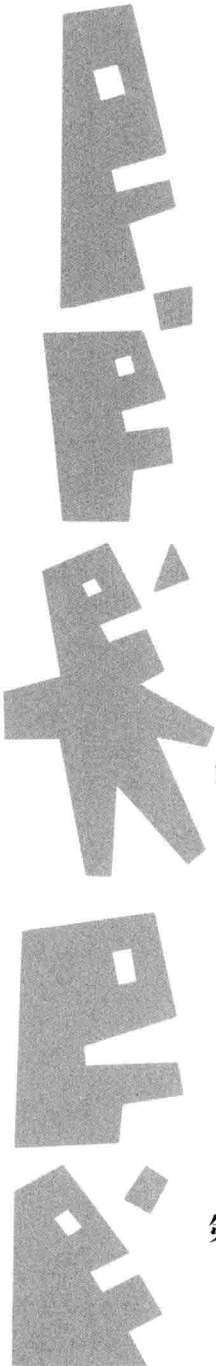
——拒绝口才 /121

- 第一节 拒绝态度一定要明朗 /122
- 第二节 寻找合适的拒绝理由 /123
- 第三节 倾听后，要委婉拒绝 /125
- 第四节 降低对方对你的期望 /126
- 第五节 让对方理解你的苦衷 /127
- 第六节 敷衍含糊，哼哈拒绝 /128
- 第七节 装糊涂的拒绝术 /129
- 第八节 “先肯定，后否定” /130
- 第九节 岔开话题，预防式拒绝 /131
- 第十节 幽默拒绝的技巧 /133
- 第十一节 拒绝后，要补偿安慰 /135

第七章 卓尔不凡的演讲技巧

——演讲口才 /139

- 第一节 克服害怕当众说话 /140
- 第二节 精心准备确保演讲成功 /142
- 第三节 练习、练习、再练习 /143
- 第四节 演讲要有明确主题 /145
- 第五节 精心设计演讲开场白 /147
- 第六节 照着稿子念会很生硬 /149
- 第七节 确认听众，让听众受益 /150
- 第八节 口语化，听起来很亲切 /152
- 第九节 通俗易懂，灵活掌握 /154

- 
- 第十节 以情动人的演讲技巧 /155
 - 第十一节 演讲太长会让人生厌 /156
 - 第十二节 酌情予以机变处理 /157
 - 第十三节 演讲气氛营造技巧 /159
 - 第十四节 机智风趣, 巧妙救场 /161
 - 第十五节 语言精炼才有分量 /163

第八章 彰显智慧的辩论话术

——辩论口才 /167

- 第一节 反诘进攻的技巧 /168
- 第二节 偷换概念的诡辩 /169
- 第三节 故意偷换论题 /170
- 第四节 以谬制谬反驳法 /172
- 第五节 明知故问的辩术 /173
- 第六节 “苏格拉底产婆术” /174
- 第七节 类比反驳生动形象 /176
- 第八节 先发制人进攻术 /178
- 第九节 从最脆弱的地方着手 /180
- 第十节 以子之矛, 攻子之盾 /181
- 第十一节 绵里藏针, 以柔克刚 /182

第九章 如何讨得爱人欢喜

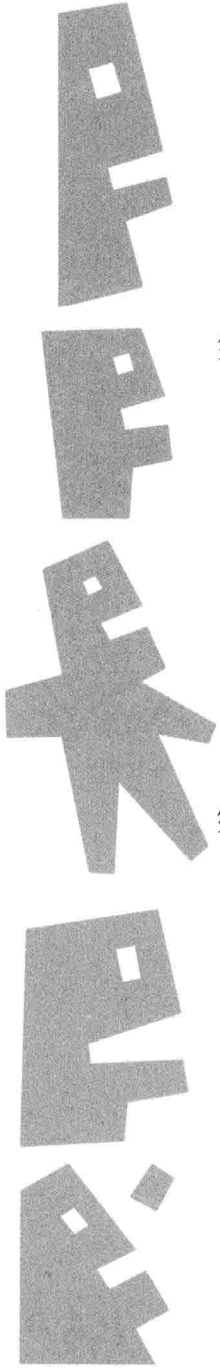
——情感口才 /185

- 第一节 初次见面的话题 /186
- 第二节 真诚的语言最感人 /188
- 第三节 与陌生异性巧搭讪 /189
- 第四节 大胆地表达爱意 /191
- 第五节 哄恋人开心的技巧 /192
- 第六节 利用幽默感吸引对方 /193
- 第七节 最忌以离婚相威胁 /194
- 第八节 夫妻沟通的误区 /195
- 第九节 唠叨是爱情的坟墓 /196

第十章 在职场脱颖而出

——职场口才 /199

- 第一节 自我介绍的妙招 /200
- 第二节 面试巧过薪资关 /201

- 
- 第三节 办公室不宜谈论的话题 /203
 - 第四节 避免招人烦的说话习惯 /206
 - 第五节 和领导沟通必备的技巧 /207
 - 第六节 不要对领导说的傻话 /209
 - 第七节 如何向上级汇报工作 /211
 - 第八节 遭遇批评，巧妙辩驳 /212
 - 第九节 巧妙拒绝上司的方法 /214
 - 第十节 提要求的几个技巧 /216
 - 第十一节 及时让步，解决争端 /217

第十一章 好口才练就领导力

——领导口才 /219

- 第一节 说话前的微笑力量 /220
- 第二节 切忌说让下属心寒的话 /221
- 第三节 向下级发布命令的要点 /222
- 第四节 批评别人前先反思自己 /224
- 第五节 掌握批评的艺术 /226
- 第六节 批评宜曲不宜直 /228
- 第七节 表扬要把握好“度” /229
- 第八节 解雇员工时应该怎么说 /231
- 第九节 领导者要学会承认错误 /232

第十二章 销售中的口才“显规则”

——销售口才 /233

- 第一节 电话中说出良好形象 /234
- 第二节 销售，从倾听开始 /236
- 第三节 用坦诚的语言影响顾客 /238
- 第四节 制造悬念吸引顾客 /239
- 第五节 巧妙提问引起顾客的兴趣 /240
- 第六节 应对顾客的“考虑” /241
- 第七节 限制选择提问法 /243
- 第八节 用暗示影响顾客 /245
- 第九节 交易中不宜争辩 /247
- 第十节 利用“回飞棒”的原理 /249
- 第十一节 应对“我没有兴趣” /250
- 第十二节 应对“先把资料放在这” /251
- 第十三节 应对“那你就是要推销东西了” /252

第十三章 炉火纯青的谈判话术

——谈判口才 /255

- 第一节 谈判要“以情感人” /256
- 第二节 一定学会说“不” /258
- 第三节 赞美对方的技巧 /260
- 第四节 “激将法”攻心术 /261
- 第五节 从细节问题切入 /263
- 第六节 问题是心灵的走廊 /264
- 第七节 谈判中的叙说要领 /267
- 第八节 说服对手的方法 /268

第十四章 日常说话的误区

——交谈口才误区 /271

- 第一节 造成沟通障碍的原因 /272
- 第二节 不可无理也不可无礼 /274
- 第三节 不要把谈话谈成僵局 /275
- 第四节 不要和别人抬杠 /276
- 第五节 不要语意模糊不清 /277
- 第六节 忠言就必须逆耳 /278
- 第七节 不给别人说话的机会 /280

第十五章 巧妙说话技巧与禁忌

——解难口才与说话禁忌 /283

- 第一节 口才中巧用微笑 /284
- 第二节 道歉要及时诚恳 /285
- 第三节 巧妙解释化除误解 /287
- 第四节 玩笑不要开过头 /288
- 第五节 多用请求，不用命令 /290
- 第六节 等别人讲完后再说话 /291
- 第七节 特殊场合的忌语 /292

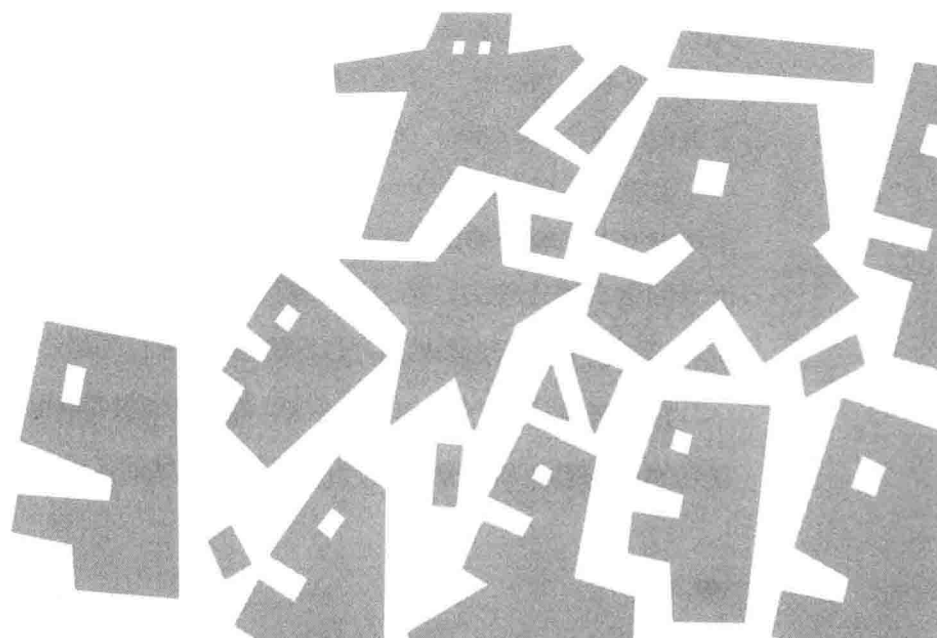
参考文献 /294

后记 /298

第一章

会说话是一种资本

——口才也是资本



第一节 有口才必定是人才

所谓口才，就是说话才能。它是在口语交际的过程中，使主题表达得准确、得体、生动、巧妙、有效的口语表达策略；是为了达到特定的交际目的，取得圆满交际效果的口语表达的艺术和技巧。是人才未必有口才，有口才必定是人才。因为有口才，才能够纵横天下，无往而不胜。

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，令人鹤立鸡群。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。”

北大才子撒贝宁为了练习口才，在11岁那年的暑假里，用一个多星期的时间在家里策划了一台“晚会”。他一人身兼导演、策划、演员三职，从节目创作到会场布置，从开场白到串词，都准备得相当充分。撒贝宁的父母下班回来，一进家门吓了一跳，只见家里的客厅布置得像个晚会现场。撒贝宁和妹妹撒贝娜一人手持一个麦克风对他们说：“爸爸、妈妈，你们好！你们辛苦了。”父母就座后，他学着电视里主持人的样子向“观众”——爸爸妈妈报幕……兄妹俩一会儿演小品，一会儿说相声，一会儿朗诵，整个“晚会”持续了近40分钟。通过口才的练习，撒贝宁成为了中央电视台（CCTV）著名主持人。

奥普拉·温弗瑞（Oprah Winfrey）是美国著名的脱口秀节目主持人，主持着全美国收视率最高的语言类节目——“奥普拉·温弗里秀”，靠着出众的语言表达能力，她为自己赢得了巨大的成功。在做节目之余，她也利用自己的影响力来做企业，目前她的身家已经超过了10亿美元。

《刘墉传》中有个故事，有一天，乾隆皇帝跟刘墉说：“朕今年45岁，属马的，你呢？”刘墉垂手说：“臣也45岁，属驴的。”乾隆感到惊奇，又问：

“朕属马，爱卿怎么属驴？”刘墉说：“万岁属马，臣怎能同属？只好属驴了。”皇上抚掌大笑，一脸的阴霾尽失。

很多人都有这种经历，在一个公司待上一段时间，就会发现公司里升迁很快的往往不是那些只懂得埋头苦干而一言不发的人，相反，那种技术能力稍差但是说话能力很强的人通常会受到老板的特别优待，有的甚至连升三级。

口才 指南

“说话”这件事看似简单，人人都会，其实很难，不是任何人都能把话说好且能说服他人达到双赢的。所以如何拥有好口才才是每个人都要面对的问题。

第二节 好口才，事半功倍

在激烈的商业竞争中，拥有好的口才往往能事半功倍，获得意想不到的成功。阿里巴巴的 CEO 马云对前来投资的孙正义说：“和您这样的聪明人讲话，不需要多讲，所以我没有商业计划书。”他的确没有多讲，他只讲了 6 分钟，而就是这 6 分钟，就让孙正义拿出了 2000 万美元给他，算下来每秒钟值 5 万多美元。

香港著名富豪李嘉诚就非常注意培养他的儿子观察学习别人的说话艺术。每当有重要的会议，会见重要的客人，处理企业的一些问题时，他总是让儿子在一旁观察、倾听、领会。也正因为他对儿子的悉心培养，才使得他的两个儿子在今天从容地支撑并发展他的经济王国。

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！”

北大毕业生，时任西南联大文学院院长的冯友兰因为其好口才，将

钱钟书引荐给了清华大学。1938年，钱钟书将要从巴黎大学回国时，许多地方争着聘他，最后还是清华大学占得上风，聘得才子。促成这件事情的就是冯友兰。冯友兰就此事曾给清华大学校长梅贻琦寄去一信，信中说：“钱钟书来一航空信，言可到清华。但其于9月半方能离法，又须先到上海，故要求准其于年底来校。经与公超、福田商酌，拟请其于11月底或下学年第二学期来。弟前嘱其开在国外学历，此航空信说已有一信来，但尚未接到。弟意或可即将聘书寄去。因现别处约钱者有外交部、中山文化馆之《天下月刊》及上海西童公学，我方须将待遇条件先确定说。弟意名义可与教授，月薪三百，不知近聘王竹溪、华罗庚条件如何？钱之待遇不减于此二人方好……”

杨绛在《记钱钟书与围城》中写道：“1938年，清华大学聘他为教授，据那时候清华的文学院院长冯友兰来函说，这是破例的事，因为按清华旧例，初回国教书只当讲师，由讲师升副教授，然后升为教授。”

“北大为奥运做了哪些贡献？”北大前任校长许智宏院士去年年底来到南京外国语学校和学生对话，王晨舟同学大胆提问。没想到，对话不到5分钟，王晨舟就被点名“带走”，直接录取，无须参加北大的保送生笔试和面试。王晨舟凭什么几分钟聊天就能征服考官？王晨舟是学生会体育部长，全国高中数学联赛一等奖获得者，因此取得保送生资格。这个阳光大男生平常学习时善于总结、感悟，课余时间最热衷体育活动。他幸运地作为南京学生代表去了北京观看奥运会，正是由于自己对体育的热爱，才有了后来与许院士的精彩问答。

北京的行程本来没有位于北大的奥运乒乓球馆，但心仪北大的王晨舟特意去参观了一下。当时他就猜想到，北大肯定不只为奥运做一个场馆这么简单，他一直都想寻找答案。这个问题打开了许院士的话匣子，许智宏说，乒乓球馆是北大自筹2亿多元建成的，中间过程非常艰辛。更值得一提的是，北大共有3600多名学生志愿者为奥运会服务。许院士对这个阳光男孩有了深刻印象，加上看了他出色的简历，当场拍板录取他。

王晨舟事先怎么也没想到自己的保送考试会如此简短。

口才指南

可以在谈兴正浓时告别，这会让对方留下深刻的印象，这无疑是一种明智的交际手段。

第三节 会说话，好办事

我国著名学者马寅初先生，在担任北京大学校长期间，曾经抽空参加了中文系老师郭良夫的结婚典礼。当贺喜人群发现马校长的到来，情绪顿时高涨了起来，并鼓掌欢迎他即席致词。

马寅初先生并没打算要讲话，只是置身于喜庆环境里又不能有拂众意，于是脑子急速转动。他并没有讲场面话的习惯，而在喜庆的氛围里讲做学问吧，又不合时宜。他忽然灵机一动，来了个一句话演讲：

“我想请新娘放心，因为根据新郎大名，他就一定是位好丈夫。”

刚听到马校长这句话时，大家都莫名其妙。很快，众人联系新郎大名一想，方才恍然大悟：良夫，不就可以理解为好丈夫吗？于是，屋里的人都开怀畅笑起来。

马寅初先生借题发挥，用新郎郭良夫的大名适当地联想，既表达了校长对教师的良好祝愿，希望郭老师人如其名，做一个好丈夫，又风趣地增添了喜庆气氛。

1930年2月9日，北大校长蔡元培70岁生日。这天，上海各界人士欢聚在国际饭店为他设宴祝寿。他在致答辞时笑着对大家说道：“诸位来为我祝寿，总不外要我多做几年事。我活了70年，就觉得过去69年都做错了；要我再活几年，无非要我再做几年错事啦。”此语一出，顿时哄堂大笑，整个宴会便充满了轻松愉悦的气氛。

蔡元培说明读书方法的重要性的话语很风趣，他说：“吕洞宾用手指点石成金送给穷人，但这穷人不要。问他为什么不要金子，他说要吕洞宾的指头，因为可点出无数金子。这种想法从道德上来说，固然要不得，但就求学而言，却是最不可少的。”

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。有些人不善言谈，把本来可以抓到的机会和有用的人都轻易地放掉了。

不善言谈和不善表达很容易给人留下能力低下和思维匮乏的印象。这样的人不管处在哪一个社会层面，也不管走到哪里，都不会轻松地走上人际的前台，也不会得到足够的器重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的边缘人。

这时如果你还在用“我虽然不会说话，但是会做事”来安慰自己，肯定还会遭受接二连三的打击。

要在大庭广众之下自然、流畅地说话确实不是一件容易的事情，这对每一个人而言，都极具挑战性。其实，这种恐惧经过一定的技巧练习是完全可以克服的。

口才 指南

会说话才好办事，语言是人际交往的关键要素。