

知人心懂人性，谁都可以被设计
用最接地气的口才技巧扩大你的影响力

好口才 是设计出来的

| 盛安之◎著 |

说话是本能，口才是本事。
提升交际力、表达力、沟通力，做最会说话的人。



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

好口才 是设计出来的

知人心懂人性，谁都可以被设计
用最接地气的口才技巧扩大你的影响力

| 盛安之◎著 |



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

好口才才是设计出来的 / 盛安之著. -- 上海:

立信会计出版社, 2015.6

(去梯言)

ISBN 978-7-5429-4553-2

I. ①好… II. ①盛… III. ①口才学—通俗读物

IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第055753号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 陈旻

封面设计 久品轩

好口才才是设计出来的

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 固安县保利达印务有限公司

开 本 720毫米×1000毫米 1/16

印 张 17.5 插 页 1

字 数 230千字

版 次 2015年6月第1版

印 次 2015年6月第1次

书 号 ISBN 978-7-5429-4553-2/H

定 价 36.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

前言

口才是一个人素养、能力和智慧的全面而综合的反映。良好的口才，不仅是表情达意的需要，还是传授知识、增进人际关系的需要。

美国著名教育专家卡耐基非常强调口才的重要性，他说：“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。譬如你是一个律师，你的口才便吸引了一切诉讼的当事人；你是一个店主，你的口才帮助你吸引顾客。”“有许多人，因为他们善于辞令，因此而擢升了职位……有许多人因此而获得荣誉，获得了厚利。你不要以为这是小节，你的一生，有一大半的影响，是由于说话艺术。”

口才也是影响一个人事业成功、人际和睦、生活幸福的重要因素，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，有可能改变你的命运。

所以，人不能仅仅满足于用口说话，而要善于说话，真正能言善语，生活会变得更加绚丽多彩。

有很多人认为，好口才是与生俱来的，能说会道似乎是一个人的天赋和能力。其实不然，口才既是一种生存技能，也是人际沟通的语言艺术和技巧。好口才并非是人天生就具备的本领，而是完全可以通过后天的训练和培养来获得。

因此，可以说，好口才是设计出来的。在生活中，我们不难发现，一个曾经不善言辞的人，经过口才训练，很有可能变成了侃侃而谈的健谈者；一个曾

经拙嘴笨舌的人，经过口才训练，变得能言善辩；一个发音不准或者乡音较重的人，经过口才训练，完全能够说得一口标准而流利的普通话；一个不擅长与人沟通、一开口就脸红甚至口吃的人，经过口才训练，变成了一位受人欢迎、语出惊人的演说家；等等。这样的例子在身边是很多的。

不会说话，并不可怕。经过后天的改造和训练，拥有好口才其实很简单。

本书是一本训练与提高沟通技巧和语言水平的普及读物。通过说话方式的设计、说话技巧的设计、交谈话题的设计、情感沟通的设计、肢体语言的设计、礼貌用语的设计、提升语言艺术和魅力的设计、出奇制胜的说服话术等内容，着重指出了生活常见场合中所运用的说话方法和技巧，帮助读者提高说话能力，拥有良好口才。掌握了书中所介绍的口才训练方法，相信你的爱情、事业和人际交往都会因丰富的语言艺术和卓越的表达能力而与众不同，生活也会因此而变得妙趣横生。

目 录

第1章 练好说话基本功，语不惊人誓不休

会说话是本能，说好话是本领 / 2

好口才必备的4种素质 / 5

改掉不良的说话习惯 / 8

培养自己的说话风格 / 13

改变说话方式6要素 / 14

把握说话的节奏 / 16

让说话的声音变甜美 / 20

带着自信来说话 / 22

说话要简短有力 / 25

必须要克服的语病 / 27

第2章 说话是技术活，15大话术助你实现语言突破

赞美恭维法 / 30

运用幽默法 / 32

婉言含蓄法 / 36

正话反说法	/ 37
难题巧答法	/ 40
比喻夸张法	/ 42
移花接木法	/ 45
以谬制谬法	/ 47
巧用谐音法	/ 50
出其不意法	/ 51
一语双关法	/ 52
另辟蹊径法	/ 54
引石攻玉法	/ 56
虚张声势法	/ 58
将错就错法	/ 60

第3章 好听才是硬道理，说话就要避免语言雷区

话语中肯，言之有物	/ 64
话随境迁，顾及场合	/ 66
注意说话的语境和时境	/ 68
言之有度，把握分寸	/ 70
说话中听，深得人心	/ 71
巧设“台阶”，化解尴尬	/ 73
轻松自如开玩笑，亦庄亦谐不过分	/ 75
针锋相对乱“抬杠”，自以为是惹人厌	/ 77
有话就是要好好说	/ 79
三思后说，多言无益	/ 80
朋友之交，贵在交心	/ 81

第4章 巧妙设计好话题，跟谁都能说上话

怎样选择话题	/ 86
--------	------

积累说话的素材才能侃侃而谈 /	87
开弓没有回头箭，说好第一句是关键 /	89
妙趣横生是闲谈，大珠小珠落玉盘 /	92
开始话题的几种方式 /	94
怎样提高交谈的效率 /	96
与人交谈7要素 /	99
怎样和上司交流 /	101
同事之间的沟通技巧 /	103
交谈不是唱“独角戏” /	105
活跃交谈气氛10绝招 /	106

第5章 提升口才亲和力，话中有情最动心

说话不只是为了表达更重在传情 /	110
形象化表达，让说话来得更直接一些 /	111
肺腑之言，以情动人 /	113
让你的语言具有画面感 /	115
用尊重的口吻与人谈话 /	117
获得好感的6种说话方式 /	119
多说谦辞受人敬重 /	122
通俗易懂的语言最亲切 /	123

第6章 话未到礼先到，优雅谈吐让你魅力四射

见面问声好，称呼有技巧 /	128
得体的寒暄暖人心扉 /	130
如何做个精彩的自我介绍 /	132
介绍他人应注意的问题 /	134
请客的艺术 /	136
说好“谢”字不简单 /	137

道歉话不仅仅是认错 / 139

酒桌上的说话学问 / 141

探望病人的语言讲究 / 142

如何拜访别人 / 143

第7章 此时无声胜有声，让肢体语言为沟通锦上添花

练就一双会说话的眼睛 / 146

开口前先送上一个微笑 / 148

如何运用首语 / 150

注意说话时的姿态 / 152

手势语是口语表达的第二语言 / 154

握手的学问 / 155

优雅的体姿给人好印象 / 157

做一个会倾听的人 / 159

第8章 会攻心善说服：这么说，所有人都听你的

寻找最佳突破点 / 164

说服3要素 / 166

步步为营，语势磅礴 / 168

点滴渗透，巧妙攻心 / 170

把劝说的动机藏起来 / 173

迂回战术消除对方的戒备心理 / 174

反复劝说不如巧妙点拨 / 175

曲径通幽，成功说服 / 176

强调最关键的理由最具说服力 / 178

第9章 特别的爱要特别地说，别出心裁的完美告白

初次见面要说真诚话、赞美话 / 184

- 第一次谈话开启初恋心扉 / 186
- 甜蜜的约会“说”出来的 / 188
- 给恋人难忘的第一句话 / 190
- 表达爱不只有一种方式 / 191
- 让爱情长久保鲜的沟通6法 / 193
- 与女性相处的秘诀 / 195
- 如何赢得男性的喜爱 / 196
- 恋爱中的试探术 / 199
- 不要吝啬爱的语言 / 201

第10章 求职口才先声夺人，3分钟征服面试官

- 勇于推销自己 / 204
- 如何在竞聘中脱颖而出 / 206
- 一句话介绍让考官记住你 / 210
- 面试应答7绝技 / 212

第11章 说对了事就成了，好口才让你求人办事步步顺

- 请人办事的话术讲究 / 216
- 没话找话，借事生题 / 217
- 对症下药，因人而异 / 218
- 软磨硬泡，巧施压力 / 220
- 怎样利用身边的关系 / 222
- 有效地与对方接近 / 224
- “强取豪夺”，表达决心 / 227

第12章 好生意谈出来：怎样说客户才会听才会买

- 好口才助你打开销售局面 / 230
- 会说话盘活生意，不会说话赶跑生意 / 232

- 拥有推销员一样的铁嘴 / 235
- 专业话并非程式化和职业腔 / 237
- 换个说法，给客户提供“实惠” / 239
- 让你的语言具有诱导性 / 240
- 不要忽视电话沟通 / 242
- 12种销售中最易成交的提问技巧 / 245

第13章 说话到位，管理不累：卓越领导的说话艺术

- 领导说话艺术的基本要诀 / 252
- 主持会议的艺术 / 254
- 提高威望的谈话艺术 / 256
- 座谈的艺术 / 258
- 即席讲话的艺术 / 259
- 与下属沟通的艺术 / 261
- 调解下属纠纷的艺术 / 264
- 肯定和赞扬下属的艺术 / 266
- 批评和指责下属的艺术 / 269

第1章

练好说话基本功，语不惊人誓不休

口才的作用和影响力不言而喻。一个外交家拥有良好的口才，他在人际交往方面必定是左右逢源、受人欢迎的；一个职场人拥有良好的口才，他的事业会蒸蒸日上；一个生意人拥有良好的口才，他会凭借这一资本赢取更多的财富。然而，好口才并非与生俱来，而靠后天养成。正如美国著名的演说家戴普所说：“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。”

会说话是本能，说好话是本领

我们每天都在说话，但是，有的人说起话来娓娓动听，使人听了全身的筋骨都感觉到舒服；有的人说起话来锋芒锐利，像是一柄利刃，令人感觉到十分恐惧；有的人说起话来，一开口就使人感觉到讨厌。所以，人的面貌各不相同，而所说的话和获得的效果也正像面貌一样各个不同。

说话是一件不容易的事。会说话是一种人的本能，而把话说好是一种高超的本领。“口齿伶俐”“三寸不烂之舌”这种赞词，完全是对于会说话的人的称赞。话说得好，小则可以欢乐，大则可以兴国；话说得不好，小则可以招怨，大则可以丧身。

近代美国诗人弗洛斯特从说话的角度，把一般人巧妙地分成两类：第一类是满腹经纶，却说不出的人；第二类是胸无点墨，却滔滔不绝的人。弗洛斯特的观察非常深入，我们在生活中经常看到一肚子学问而讷于言辞的人，也经常听见不学无术的人废话连篇。所以，交谈最根本的条件是：既要有充实而有价值的内涵，又要善于表达，使人听得痛快，而且回味无穷。所以“有话可说”实在不是件容易的事，要达到“言之有物”的境界，更要不断学习，力求充实自己。

在当今社会，社交场合交谈艺术已是处世的第一要诀，不可不细加研究。律师出身的美国参议员，也是美国最著名的演说家之一——戴普曾经说过：“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。”

的确，能够在交谈中把意思有效地表达出来的人，走到哪里都可以出人头地。他们不但可借口才引起旁人的重视，也比一般人拥有更多、更好的发展机会。一个人必须了解：如何探寻事物，如何说明事理，以及如何进行说服性的言谈，才能获得他人的支持和事业上的成功。

说话是一个人素养、能力和智慧的一种综合体现。具体地说，说话是在交谈、演讲和论辩等口语交际活动中，表达者根据特定的交际目的和任务，切合特定的言语交际环境，准确、得体、生动地运用连贯、标准的有声语言，并辅之以适当的体态语表情达意以取得圆满交际效果的口头表达能力。

根据口语交际的构成要素和口才的含义，说一个人会说话，应当具备以下几个条件。

1. 在交际中必须具有较强的口头表达能力

即能根据交际意图和目的，熟练地运用语言技巧来展开话语，同时应具有灵活机智的应变能力，即对应情况而说话。《论语·选进篇》中讲了这样一个故事：子路和冉有都问“闻斯行诸”，听到的事就马上做吗？孔子在回答子路时说：“有父亲、哥哥在，应听听他们的，怎能听到了就做呢？”在回答冉有时又说：“听到了就干起来。”这两个截然不同的回答，使在座的公西华大惑不解。孔子解释说：“冉有胆量小，平时做事退缩，所以我说一听到了就干起来，是鼓励他，给他壮胆；子路胆量大得超过一般人，勇于作为，所以我说，有父亲、哥哥在，要压一压，使他有所退让。”这件事一向被用做孔子“因材施教”的例证，其实也是说话看对象、针对不同实际情况而选择不同说话内容的范例。

2. 在交际中始终具有明确的对象意识和语境意识

如果不顾场合，不看对象，夸夸其谈，滔滔不绝，这种“能说会道”的行为只会引起反感甚至厌恶，不能称之为有口才。荀子在《劝学》中曾明确指

出：“未可与言而言谓之傲（急躁），可与言而不言谓之隐，不观气色而言谓之瞽。”“瞽”，就是瞎子。这说明讲话应随境而发，相机行事。

3. 在交际中必须具有较高的领悟能力和反馈能力

既能准确地接受和理解，又能作出恰当、必要的应付。这是与人交谈很关键的一条。在口语交际时，说话者不仅要表达，而且还要接受，即领悟对方话语或表情动作等体态语所蕴涵的意思，同时还要作出有针对性的反馈。

在美国外交家基辛格与前苏联驻美国大使多勃雷宁就越战问题进行的一次会谈上，正当发言时，尼克松总统打来电话，谈了几分钟之后，基辛格对多勃雷宁说：“总统刚才在电话里对我说，关于越南问题，‘列车刚刚开出车站’，现在正在轨道上行驶。”老练的多勃雷宁试图缓和一下气氛，接过话头说：“我希望能是架飞机而不是火车，因为飞机中途还能改变航向。”基辛格立即回答说：“总统是非常注意措辞的，我相信他说一不二，他说的是火车。”在这段对话中，基辛格从坚持自己的立场和原则出发，不仅明确地理解多勃雷宁变“火车”为“飞机”的用意，而且采取“借言”的方式维护了自己的观点，显示出机智的外交家风采。

4. 说话内容的深浅要与对方的接受能力相宜

《论语·雍也篇》说：“中人以上，可以语上也；中人以下，不可以语上也。”对中等水平的人可以讲说高深的道理，对中等以下水平的人就不可以讲说高深的道理，说话的内容超过或低于对方的接受能力都不会收到好效果。

5. 慎言

所谓“慎言”，就是不说过头话。做事情要勤劳敏捷，说话要谨慎讲究分寸，做不到的事情，压根就不说，如果在言与行实在无法一致的情况下，宁可多做事，少说话，也绝不能说多做少，言过其行。

好口才必备的4种素质

1. 思想素质

言为心声。不同的世界观、人生观、道德观、生死观、苦乐观、审美观，常常支配着人的话语品位。“良好的口才”与“巧舌如簧”是两个感情色彩不同的词语，后者有时候可以用来作为贬义词。我们说某人具有“良好的口才”，尽管是侧重于语言技巧上的赞美，但往往也包含着对其说话所表达出来的正确的观念、信念和人格品位的赞赏。

正确的观念、信念、人格品位，是良好的口才不可或缺的深层基础，当它们从“水面”下显露出来的时候，很可能形成语言的气势、强烈的感情色彩以及话语的针对性。语言的艺术性完全是受正确的观念、信念、人格品位支配的，其中，信念又显得特别重要，它是使精彩演讲如响箭呼啸前行的一股强劲的动力。当一个人将自己确信的观点、原则和理论当作行为动力的时候，信念往往首先从语言上呈现出来。中国前总理朱镕基曾经面对中外记者庄重地讲道：“不管前面是地雷阵还是万丈深渊，我都将勇往直前，义无反顾，鞠躬尽瘁，死而后已。”这个伟大的承诺，给全国人民留下了极其深刻的印象，被广大人民称颂不已。

2. 道德素质

一个人说话的美丑优劣，与其道德素养是分不开的。人们在评论一个人的文章时常说“文如其人”。其实一个人在社会交往中的说话，更如其人。因此，说话在一定程度上代表着一个人的道德水准。

有两户人家紧邻而居，东家的人和乐相融，生活幸福美满；西家的人经常争吵，天天鸡犬不宁。这种情形引起了一位社会学专家的兴趣。

社会学专家问东家的人说：“你们一家人为什么从不像西家人那样经常争吵，而能够和睦相处呢？”

“因为我们一家人都认为是自己做错事的坏人，所以能够互相忍让相安无事；而他们一家人都认为是好人，因此争论不休大打出手。”东家的人如此回答。

社会学家又问：“这是怎么回事呢？”

东家人回答说：“譬如有一个茶杯被打破了。在他们家自以为是好人的情况下打破杯子的人不肯认错，还理直气壮地大骂：‘是谁把茶杯乱摆在这里的？’摆杯子的人也不甘示弱地反驳：‘是我摆的，你为何不小心把它打破了？’彼此间不肯认错，不肯退让，僵持不下当然会吵架了。可是我们家，如果谁不小心打破茶杯，就会抱歉地说：‘对不起，是我疏忽打破了杯子。’而放茶杯的人听到也会回答：‘这不全怪你，是我不应该将茶杯放在那儿。’像这样坦白承认自己的过失，互相礼让，怎么会吵架呢？”社会学家点了点头。

说话不仅能体现出一个人的智慧，也能反映其素质和修养的高低。具有良好道德素质的人，说出的话也一定是文明优雅的。

3. 心理素质

一个人的心理素质虽无实体可触可摸，但却实实在在地决定着人的表达和反应。“心慌意乱，语无伦次”，说的就是这个道理。情绪紧张，不善于控制和调节情绪，易受周围环境干扰，就很可能使本来准备好了的话发生障碍。

第二次世界大战期间，荷兰被德军占领，荷兰流亡政府在伦敦设立总部。荷兰总理不会说英语，有一次会见丘吉尔时，他伸出手友好地说：

“Goodbye？”丘吉尔愣了一下，回答道：“先生，我真希望所有政治性会见