

KOUCAI MEILI

口才魅力

——不一样^的说话技巧

侯希平◎编著

口才就是资本，
口才就是财富。
感受口才的魅力，
成为说话的高手。

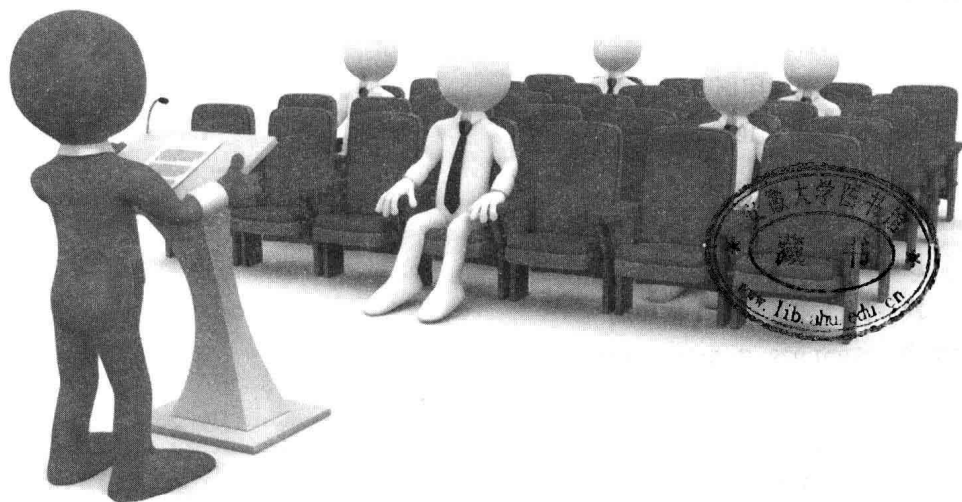


北京工业大学出版社

口才魅力

——不一样^的说话技巧

侯希平◎编著



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才魅力：不一样的说话技巧 / 侯希平编著. —北京：
北京工业大学出版社，2013.8

ISBN 978-7-5639-3600-7

I. ①口… II. ①侯… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 155020 号

口才魅力——不一样的说话技巧

编 著：侯希平

责任编辑：李 华 石熾飞

封面设计：翼之扬设计

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：北京建泰印刷有限公司

开 本：787 mm × 1092 mm 1/16

印 张：14.25

字 数：217 千字

版 次：2013 年 8 月第 1 版

印 次：2013 年 8 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-3600-7

定 价：25.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

语言是人们最有效的沟通工具，是人们进行沟通交流的表达符号。虽然每个人都说话，但是在现实生活中，每个人的说话能力和水平却各不相同。也就是说，能说话并不一定代表会说话，会说话并不代表说得有艺术、有魅力。而在当今社会，说话水平的高低对一个人谋生存、求发展、干事业都起着举足轻重的作用。

有人说：“是人才未必有口才，有口才必定是人才。”有口才的人说话言之有物、言之有理，可以让他人从中清晰地获取到自己想要得到的信息。而有的人虽然很能干、很优秀，但是表达能力差，总是不能说到重点，不能让别人知道他的意图，这样的人即使再优秀，也会被社会淘汰。所以说，口才很重要，尤其是在竞争日益激烈的今天，好口才更是不可多得财富。

生活中，有许多人为自己的口才差而烦恼、自卑，认为自己没有天赋，其实大可不必如此。口才并不是一种天赋的才能，而是可以通过后天练就的，只要你肯刻苦努力练习，就能够拥有一副好口才。

本书以口才和说话技巧为切入点，通过生动的实例和朴实的语言来探讨日常生活和工作中的说话艺术、待人处世的说话技巧，强大你的内心，树立你的自信，释放你的热情，助你突破语言障碍，教你运用自身的智慧与幽默，提高人际交往能力，成为一个具有口才魅力的人。

目 录

第一章 是什么让你不善言辞

不善言辞将影响你一生的发展。当你弄清楚是什么使自己不善言辞时，你才会有的放矢地去尝试开口说话；当你意识到不善言辞给你的生活带来负面影响时，你才会下力气去改变它。

改变是必须的：改变你的心态，战胜你的恐惧，抛却你的紧张，锻炼你的胆量，树立你的自信，在不断尝试中提升你的表达能力。

你的表达能力怎么样	003
怯场，源于内心的恐惧	005
要树立自信心	009
在不断尝试中提升自己	012
胆量不是与生俱来的	014
不要把“发条”拧得太紧	017
简单地动动嘴皮子不是口才	019



口才魅力

——不一样的说话技巧

第二章 不怯场，从倾听开始

“成功的交谈，并不神秘，专心地注意那个对你说话的人，是非常重要的，再也没有比这么做更具恭维的效果了。”这是卡耐基对于倾听的经验之谈。

一个好的倾听者应该知道，其实讲话者并不需要你真正去做什么，他只需要一个倾诉的对象。可能他有委屈、可能有困惑、可能有痛苦，他只想找个人倾诉，让自己心里好受一些，此时，作为倾听者的你，说或不说或者说什么就显得极其敏感和重要了。

人总是希望有人倾听自己	027
倾听可以帮助你思考	029
学会换位思考	032
胡乱插嘴的人令人讨厌	034
“放空”自己，有效倾听	036
不妨用你的眼神去“倾听”	038

第三章 给对方做个心理透视

当你拼命试图跟对方建立沟通，却忘记事先了解对方在想什么的时候，结局只能有一个：一无所获。

因此，无论你有多忙，也要挤出时间观察和琢磨对方，给他做一个心理透视，了解一下对方的所思所想。这通常并不需要花费太多时间，但是



你所得到的收获将大大超过你的投入。你会发现，几乎每个人都有自己的癖好，都有一些与众不同的地方，一旦在谈话中顾及了这些，你的谈话就会事半功倍。

找到打开别人心锁的钥匙	043
谈话欲望是你激发出来的	046
察言观色方能洞悉人心	050
找到兴趣，然后投其所好	052
在交谈中不要过于强势	054
真挚的语言才能打动人心	056

第四章 不走直线，走曲线

生活中不少人是“直肠子”、“一根筋”，说话过于直白、生硬。这些人应当试着改变一下自己的处事风格，采取一些“软性”方法，既能达到自己的目标，又能不伤害对方。

有些话不能直言，只能婉转地去讲；有些人不易接近，就需要采取间接策略；要搞清一些事情的真相，就要投石问路、摸清底细；有时候为了使对方减轻敌意，放松警惕，你需要采用“顾左右而言他”的迂回战术。

含蓄表达的韵味	061
即使是真话，也不必全说	066
不便直说就委婉一些	068
别不好意思说“不”	071
不走直线，走曲线	074
说话要有分寸	078



口才魅力

——不一样的说话技巧

第五章 说话要讲究技巧

在谈话结束的时候，要想达到引人入胜的效果，你就得扣住对方的心弦，用巧妙的话语让对方回味无穷，给对方留下深刻的印象。

要想在谈话中吸引住对方，就得想办法让别人愿意听你说话。说话得讲究技巧，如果不运用一点技巧，干巴巴地说，别人一般不愿意长时间听下去。要想打动对方，必须话语得当，攻心为上。

让第一句话就扣人心弦	087
让别人愿意听你说话	090
笑容是最具魅力的表情	092
留给对方思考的空间	094
在交谈中注意尊重对方	096
让别人对你产生好感	098
好的结尾是成功的重要因素	101

第六章 说话方式要因人而异

有句俗语叫“人上一百，形形色色”。人各有其情，各有其性。言辞表达的内容和方式要因人而异，符合接受对象的性格、年龄以及习惯，才有可能产生“同声相应，同气相求”的效果。在与别人交流时，要注意因人而异，讲究“求神看佛，说话看人”。

因人而异的说话方式不仅表现了你的素质，还能让对方感到自己受到



尊重和信任，有助于你结交更多的朋友和得到更好的人缘。

说话要合乎场合	107
到底说多好，还是说少好	109
口下留情，脚下才有路	111
没有人不喜欢听好听的话	114
因人而异的说话方式	116
说话要符合对方的脾气、性格	121

第七章 好口才离不开强大的说服力

生活中需要说服的对象有很多，他可能是你的父母、你的上司、你的顾客、你的朋友、你应聘时的主考官等。你随时可能遇到要说服别人的情况，如果不掌握技巧，说服就难以收到理想的效果。

具有良好的口才，说服能力强的人，必然是现代社会中的活跃人物，能风顺水地达成自己的目的。有效地说服别人既是一门艺术，又是一门技术。要想掌握这门技术，你可以通过学习解决，学习别人的经验，可以使你少走弯路。

说服别人，先说服自己	127
说服别人是一门艺术	130
如何批评，别人才会听	137
反驳别人的不适当言行	139
在辩论中反客为主	142
巧妙拒绝体现你的说服力	150



第八章 误会不能全靠“据理力争”来化解

现代社会纷繁复杂，每个人都有不同的立场，工作性质也不尽相同，在众人聚集的公共场所，难免会发生一些让人意想不到的尴尬和误会，甚至是摸不着头脑的纠纷。遭人误解时，无论你干什么都会觉得困难重重。

因此，与人交往，必须学会如何应付这种局面：要尊重别人的人格，正视人与人之间的差异，学会运用幽默睿智的语言，多用“我们”少用“我”……毕竟误会是无法完全靠争辩来消除的。

当你陷入尴尬的时候	157
把握双方的心理去圆场	160
幽默是智慧的象征	163
误会不能完全靠争辩来消除	167
把“皮球”踢回给对方	170
是“我们”，而不是“我”	172

第九章 主动和陌生人说话

戴尔·卡耐基说过：“成功=15%的技能+85%的人际关系。”对于这一点，很多人仅仅停留在意识上而已，实际的社交半径却相当狭小，这是由传统的“熟人社交”所造成的。如果要扩大自己的社交圈子，就必须敢于打破传统的社交方式，主动去结识陌生人。

萍水相逢的两个陌生人，只要其中一个先伸出友谊之手，陌生人也许



就会变成好友。人活在这个世界上，多个朋友多条路，其实构建人际关系最重要的一点就是从陌生人开始的。

主动结交身边的陌生人	177
你的社交半径有多长	179
构建关系，从陌生人开始	183
先解除对方对你的戒心	185
初次见面，以寒暄开头	188
给对方留下良好的印象	191

第十章 改掉陋习，掌控全场

交谈是人与人之间进行交往的第一道关，不管你是什么人，也不管你是怀着什么目的，只要你想与人交往，就必须与人交谈。

交谈得好，在思想上各有所获，甚至会因为有某种共识而感到愉悦，交往就会继续；交谈得不好，在思想上难以沟通，甚至“话不投机半句多”，交往就会受阻。

因此，在与他人交往的时候，首先必须端正交谈的态度，力戒与人交谈的坏习惯，这样才能掌控住全场。

不识忌讳结冤家	197
有时候需要闭上嘴巴	198
玩笑不是取笑	201
过分客气就是敷衍	205
不揭人短，不戳人痛	208
“看得透”却“不说透”	210

第一章



是什么让你不善言辞

不善言辞将影响你一生的发展。当你弄清楚是什么使自己不善言辞时，你才会有有的放矢地去尝试开口说话；当你意识到不善言辞给你的生活带来负面影响时，你才会下力气去改变它。

改变是必须的：改变你的心态，战胜你的恐惧，抛却你的紧张，锻炼你的胆量，树立你的自信，在不断尝试中提升你的表达能力。



你的表达能力怎么样

现实生活中，我们并非对说话和语言表达一窍不通，但是一般人都不太会说话和驾驭语言。尽管大家都懂得一些谈话的常识与方式，但很少有人会去郑重其事地、科学地分析、研究它，所以对于绝大多数人来说，在某些场合都或多或少会存在不敢说话的问题。

正是因为如此，一个人如果想要不断地树立自己说话的信心和增强自己说话的魅力，真正做到既不盲目自信也不妄自菲薄，那么认真检查并评价自己的表达能力，是必不可少的。

如果你有决心提升自己的谈话能力，那么请回想一下自己在日常生活中与人谈话的情景，然后就下面的问题测验一下自己：

1. 是不是与陌生人无话可说？
2. 是不是找不到大家感兴趣的话题？
3. 是不是经常冒犯别人的禁忌？
4. 是不是发觉自己的话使别人产生反感时不知如何是好？
5. 是不是能用不同的表达方式适应不同的谈话对象？
6. 是不是在熟人面前有话说，而在陌生人面前却一言不发？
7. 是不是在遇到不同意见时，感到语枯辞穷、无力争辩？
8. 是不是经常和别人发生争执？
9. 是不是常常被别人评价为“固执”？
10. 是不是在说话中不太注意尊老敬贤？
11. 是不是留意过自己跟人谈话的态度？
12. 是不是能根据别人的说话方式来调整自己的说话语气？



口才魅力

——不一样的说话技巧

13. 是不是自己所说的话题经常无法引出别人的发言？

14. 是不是自己所说的话总是没有条理、内容空洞？

15. 是不是能够轻松自然地改变话题？

16. 是不是不知道应该在何时结束谈话？

17. 是不是经常口齿不清？

18. 是不是说话的声调不太悦耳？

19. 是不是常常忘记别人的姓名？

20. 是不是习惯用一些不文雅的俗语？

对于以上这些问题，一般人都不能完全回答“不是”，每个人应先弄清自己究竟在哪一方面有问题，可以用一枝红笔，在有困难的问题上，作一个记号，看看究竟是什么原因导致自己回答“是”，然后研究一下如何改正。

此外，如果你想解决自己不敢说话或者说话胆小的问题，就千万不要偷懒，不妨按照下面的方法坚持练习3个月，你的表达能力便可有惊人的提高。

用个本子，逐项地记下你认为要改进的每一个问题，并且把现有的经验也记录下来。例如，你要记下究竟在什么人面前你感觉到无话可说，原因是什么。

单是想一想还不够，你最少还要用一个星期的时间，每天认真地记录一天里跟别人谈话的情形。到了周末，再冷静地分析那个本子上记录的问题，看看最先要改进的是哪一点。

然后一个星期、一个星期地执行下去，一面看书，一面研究你自己的实际情况，看看书中所讲的能不能解决你的问题，再把自己的经验心得记在本子上。

如果你能这样实行，就可以减少害羞的次数，可以改善说话的口气和态度，使得言语更加有条理，不再让人厌烦，当然更懂得避免和人“抬杠”。



认真分析并正确认识自己的说话能力，有利于你看到自己的长处，发现自己的不足，扬长避短，增强信心，迅速提升自己的语言表达水平，展现自己的语言魅力。



【技巧 1】

如果你想不断地树立自己说话的信心，增强自己说话的魅力，真正做到既不盲目自信，也不妄自菲薄，那么认真检查并客观地评价自己的表达能力，是必不可少的。

怯场，源于内心的恐惧

在人的一生中，谁都有“无法说话”的时候，如第一次在公共场合讲话、第一次登台演出、第一次与恋人约会等。当然，每个人都希望自己能够在任何场合都思维敏捷，发挥出自己本来的水平。然而事实却往往事与愿违，心理有时候很不给面子，它紧张得要命，以至于让你面红耳赤、满头大汗，甚至手发抖、脚发麻，大脑一片空白。好多名人也有这样怯场的经历。

沈从文第一次走上讲台时，慕名而来听课的人很多，他紧张得不知道该说些什么。很久之后，他才慢慢地平静下来，开始讲课。然而原本要讲一个课时的内容，却被他 10 分钟就说完了。可是，离下课的时间还早，他再次陷入窘境，后来他急中生智，转身在黑板上写下了这样一句话：“今天是我第一次上课，人很多，我有些害怕。”全场爆发出一阵善意的笑声。



口才魅力

——不一样的说话技巧

类似的事情还有很多：

丘吉尔当年在演讲台上脸色发白、浑身发抖，直至被轰下台去；

林肯在最初走上演讲台时，由于恐惧，连一句话都说不出来；

美国雄辩家查理斯初次登台时两个膝盖抖得厉害，不停地相碰；

印度圣雄甘地首次演讲时不敢看台下听众……

事实上，所谓的“怯场”不是指没话说，而是话在嘴边不知道如何说，或者准备好了的话，却像被洗了脑一样，不知道从何说起。当你开口之前，你已经开始拥有了一些想法，如：“怎样才能当众出丑之前便逃之夭夭呢？这种场面真够我受的，每个人都会对我评头论足。我的面子都要丢尽了，我看上去真像个傻瓜。”

那么，为什么普普通通的说话会让你如此紧张呢？为什么你会害怕在公众场合发言呢？具体来讲，造成这种紧张、恐惧心理的原因主要有两种。

第一种，不想献丑。有人认为，只要不在他人面前暴露自己的短处，别人就不会知道自己的缺点；而一旦在公众面前说话，自己的粗浅根底、拙劣看法便会全部暴露出来，那么从此以后，哪里还有自己的立足之地？所以，不说话也许更稳妥一些。

第二种，不知道该如何组织说话的内容。有的人生来性格内向，气质属于黏液质、抑郁质类型，他们说话低声细语，见到生人就脸红，甚至常怀有一种胆怯的心理，举手投足、寻路问津也思前想后。

此外，还有一些人是因为自我意识太强，对别人给予自己的评价很敏感，希望自己有一个“光辉形象”留在别人的心目中。为此，他们对自己的一言一行非常重视，唯恐出差错。这种心理状态导致了他们在交往中生怕被人耻笑，因此表现得不自在、胆怯、腼腆，久而久之，便羞于与人接触，羞于在公开场合讲话。

怯场心理产生的原因众说纷纭，而美国演讲学家查尔斯的“自我形象受威胁”论是其中最具说服力的一种。

“自我形象受威胁”论认为：“每个人都具有理性的、社会的、性别的、