

人生哲理的点滴汇聚·处世智慧的巧施妙用

一生三有

口才 | 人脉 | 心计

钟祖斌◎编著



YISHENGSAANYOU
KOUCAI RENMAI XINJI

能言善辩的口才，妙语连珠的谈吐，是沟通的基础，是成功的法宝。我们都有着自己的人脉网络，只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿。心计不是阴谋，心计只是做人做事所需要的技巧，是人们为达到成功所采取的正当手段。



海潮出版社
Hai Chao Press

人生哲理的点滴汇聚·处世智慧的巧施妙用



一生三有

口才 | 人脉 | 心计



钟祖斌◎编著



YISHENGSAANYOU
KOUCAI RENMAI XINJI

能言善辩的口才，妙语连珠的谈吐，是沟通的基础，是成功的法宝。我们都有着自己的人脉网络，只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿。心计不是阴谋，心计只是做人做事所需要的技巧，是人们为达到成功所采取的正当手段。



图书在版编目 (CIP) 数据

一生三有：有口才、有人脉、有心计 / 钟祖斌编著.
—北京：海潮出版社，2011.8
ISBN 978 - 7 - 5157 - 0027 - 4

I. ①—… II. ①钟… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 170271 号

书 名：一生三有：有口才、有人脉、有心计

作 者：钟祖斌

责任编辑：罗 庆

封面设计：点滴空间

责任校对：徐云霞

出版发行：海潮出版社

社 址：北京市西三环中路 19 号

邮政编码：100841

电 话：(010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销：全国新华书店

印刷装订：北京洛平龙业印刷有限责任公司

开 本：787mm × 1092mm 1/16

印 张：17

字 数：252 千字

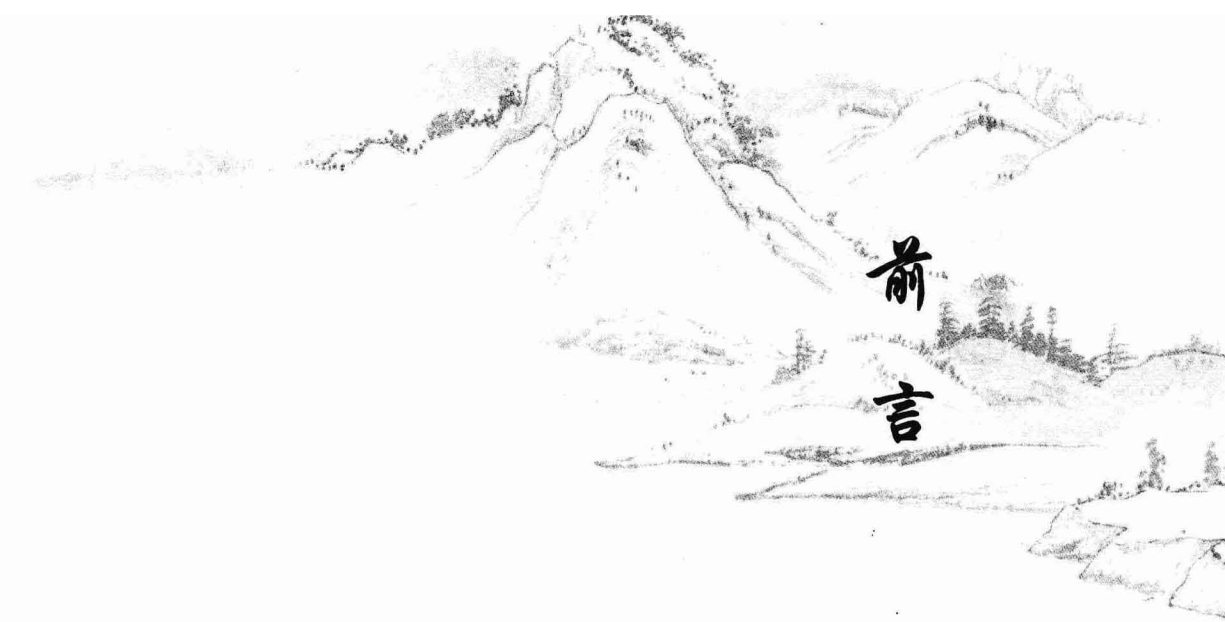
版 次：2011 年 9 月第 1 版

印 次：2011 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5157 - 0027 - 4

定 价：29.00 元

(如有印刷、装订错误，请寄本社发行部调换)



前言

001

前言

人呱呱坠地之始，便已牙牙学语。由此可见，说话之于人，是多么重要的一种功能。但是，仅凭这点天赋，仅可区别于其他动物，尚不足造就一个人一生的成就。而是需要在天赋的基础之上练就一种融智慧、胆量、学问、见识、素质、仪态、语言、修辞、逻辑、谋略……诸多方面于一体的综合能力——口才，才能在表达自我的同时，赢得他人认同、赏识和支持，游刃于社会，屹立于巅峰。

的确，纵观整个人类历史，哪个政治家、军事家、外交家没有一副好口才？众所周知，在七雄并起的战国时代，像张仪、苏秦、烛之武之类的纵横家之所以能一言以兴其邦，一言以倾人国，风靡列国，无一不是靠自己刻苦练就的口才，轻则改变一个人的命运，重则改变一个或数个国家的命运。故而，大文学家刘勰也在《文心雕龙》里承认：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”

卡耐基先生曾经说过：一个人的成功，约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通（其中口才要占到一半以上）——表达自己意见和激发他人热忱的能力。由此可见，好的口才并不是为口才而口才，而是为了沟通人际关系，也就是积聚人力和人脉资源。

那么，何为人脉呢？

人脉，是一种资源——人力和人情的资源，是一个圈子——朋友的圈



子，更是一张网——人际关系网。而我们要做的就是编织这张网，拓展这张网，利用这张网，捕捉一切可资利用的信息、机会和壮大我们的资源等等，就像蜘蛛那样捕获一切可以捕获的东西，而且这张网越大，收获也就越大，成就也就越大。

我们每一个人都希望自己有一个生命中的“贵人”，在关键时刻或危难之际能帮我们一把。贵人相助确实是我们成功道路上的宝贵资源，他可以一下子打开我们机遇的天窗，让我们拨云见日，豁然开朗，渐入境；他可以大大缩短我们成功的时间，提升我们成功的速度，使我们站在巨人的肩膀上——这就是人脉的力量！

有了口才，有了人脉就行了吗？不行，还得有心计——因为在现实生活当中，须知，诚实是做人的根本，却不是处世的良方；为人处世不能不在诚实之处，动点儿心机，留点儿心眼，以无愧于良知，不亏待君子，不便宜小人。

如此三有齐全，一生无忧，聊可于世间得一立足之地，站稳脚跟了。



目 录

第一编 人生快意说话始：有口才

第一章 好口才才是练出来的

- > 让自己的声音悦耳动听 / 2
- > 砥砺我们的口舌 / 4
- > 克服羞怯心理 / 10
- > 增强自信和勇气 / 11
- > 提高学识素养 / 14
- > 浑身都会说话 / 17
- > 彬彬有礼善始终 / 19

第二章 好口才有原则

- > 酌词耐句，力求简洁 / 24
- > 诚恳的感动 / 27
- > 有理有据有节 / 29
- > 说话要有分寸 / 31
- > 三分能说七分听 / 33
- > 不要自说自话唱独角戏 / 35
- > 把握好插话的时机 / 36



- > 尽量少堵别人的话头 / 37
- > 不拆台不揭短 / 38
- > 没话找话只会弄巧成拙 / 39
- > 说别人想听的话 / 40
- > 说话要得体, 分寸有讲究 / 42

第三章 好口才有技巧

- > 修辞的力量 / 46
- > 幽默的魅力 / 49

第四章 演讲口才与技巧

- > 心理素质过硬 / 60
- > 肢体语言恰到好处 / 62
- > 让演讲贴近人心 / 65
- > 演讲四忌 / 67

第五章 辩论口才与技巧

- > 什么是辩论 / 71
- > 逻辑技巧 / 74
- > 诡辩技巧 / 78
- > 发问技巧 / 81
- > 防守技巧 / 83

第六章 谈判口才与技巧

- > 闲聊的技巧 / 88
- > 听的技巧 / 90
- > 问的技巧 / 94



- > 答复技巧 / 96
- > 叙述的技巧 / 99
- > 辩的技巧 / 99
- > 说服的技巧 / 102
- > 沉默的技巧 / 107
- > 妥协的技巧 / 108

第二编 一个好汉三个帮：有人脉

第一章 结人缘、广交友

- > 善用身边现成的人脉线索 / 112
- > 走出自己的小圈子 / 117

第二章 打造自我，成就人脉之“眼”

- > 展现自我，自抬身价 / 119
- > 推销自己 / 121
- > 提升自己的价值 / 124
- > 提升自己的综合实力 / 126
- > “不可替代”的独特性 / 128
- > 不断亮相，让更多人认识你 / 130
- > 给自己罩上神秘的光环 / 134
- > 慷慨大气，人缘好 / 136

第三章 收纳人情，积聚人脉的储蓄罐

- > 人情，是可以投资的 / 137
- > 人脉存折人情账 / 139
- > 竞争无情，人有情 / 142



- > 用惊喜和感动积累人脉忠诚 / 143
- > “雪中送炭”胜过“锦上添花” / 144
- > 热心肠温暖冷面孔 / 146
- > 把名片变成人脉资源存折 / 148
- > 让时间优化你的人脉档案 / 150
- > 闲时联络急时用 / 151
- > 风物长宜放眼量 / 153
- > 口渴之时再送水 / 154
- > 把吃亏当成投资 / 156
- > 有来有往，切勿过河拆桥 / 158

第四章 人脉网脉管理要则

- > 兼顾原则 / 159
- > 互惠原则 / 160
- > 诚实守信原则 / 162
- > 互赖原则 / 165
- > 分享原则 / 166
- > 坚持原则 / 168
- > 用“心”原则 / 169
- > 大数法则 / 169

第三编 做事要行思缜密：有心计

第一章 七分实诚三分心机

- > 说话要讲分寸 / 172
- > 百言百当不如一默 / 173
- > 不要忽略“面子问题” / 175
- > 关心他人，勿揭人短 / 177



- > 正确选择合作人 / 178
- > 热情骤来，小心烫着 / 179
- > 不给他人留下话柄 / 180
- > 到什么山唱什么歌 / 182
- > 尽量别招人烦 / 186
- > 交往不可过于随便 / 189

第二章 没有金刚钻不揽瓷器活儿

- > 办不好的事还是不办好 / 193
- > 不该办的事就不能办 / 194
- > 巧妙拒绝，避免得罪 / 196
- > 既不陷于被动，又不伤及对方自尊 / 197
- > 巩固拒绝的成果，预防对方反驳 / 199
- > 得体地摆脱闲聊的同事或朋友 / 202

第三章 赞美是最好的礼物和报酬

- > 赞美是人际交往中的无形投资 / 205
- > 把赞美变成艺术 / 208
- > 把握好赞美的分寸 / 209
- > 称赞女性有秘诀 / 210
- > 赞扬是最好的激励方式 / 212

第四章 批评的“糖衣炮弹”

- > 批评，在对方心理承受范围内 / 214
- > 可采用先扬后抑的方式 / 215
- > 使用“三明治”批评方法 / 216
- > 看破点破不说破，让对方自己知错认错 / 219
- > 巧妙地暗示对方注意自己的错误 / 221



- > 利用逆反心理批评别人 / 222
- > 对不同的下属采用不同的批评方式 / 223
- > 批评别人要注意的禁忌 / 225

第五章 避免争论，消化矛盾

- > 减少不必要的争论 / 227
- > 尽量避免发生矛盾 / 230
- > 要善于存异求同 / 233
- > 说话时要尽量避免遭人误解 / 234
- > 避免使用引起别人的抗拒和争论的字眼 / 235
- > 保持镇静，让愤怒的同事或朋友平静下来 / 237
- > 正确面对不同的批评 / 238
- > 巧妙应对刻薄话儿 / 240
- > 留心别人“坐收渔翁之利” / 242
- > 一笑泯前嫌 / 243
- > 诚恳道歉，争取对方的谅解 / 245

第六章 跟领导打交道要注意方式和方法

- > 赞人要赞到点儿上 / 248
- > 不要跟领导随便开玩笑 / 251
- > 别太掺和领导的秘密 / 253
- > 巧谏胜于死谏 / 254
- > 婉拒领导委托的某些事 / 257
- > 辩解——明确责任而非推卸 / 260



第一编

人生快意说话始：有口才



一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。

——刘勰《文心雕龙》

一个人的成功，约有 15% 取决于知识和技能，85% 取决于沟通
——发表自己意见和激发他人热忱的能力。

——戴尔·卡耐基

不论是处在任何情况、任状态之下，绝没有哪种动物是天生的
大众演说家，好口才才是经过艰苦努力，锻炼出来的。

——戴尔·卡耐基





第一章 好口才才是练出来的



口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家。他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。美国前总统林肯为了练口才，徒步30英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势，他一边倾听，一边模仿。他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后也学他们的样子。他曾对着树、树桩、成行的玉米练习口才。

日本前首相田中角荣，少年时曾患有口吃病，但他不被困难所吓倒。为了克服口吃，练就口才，他常常朗诵、慢读课文，为了准确发音，他对着镜子纠正嘴和舌根的部位，严肃认真，一丝不苟。



让自己的声音悦耳动听

很多人都爱听相声，都会被相声中那种惟妙惟肖的声音、语气给逗乐了。为什么流传了几千年的相声艺术至今还是经久不衰呢？其中一个原因就是相声演员的声音充满了魅力，能够使人爱听，愿意听。所以，侯宝林、马三立等艺术大师的精品段子如今还在人民群众中广泛流传。

声音是语言的载体，是我们了解外面世界的媒介，美妙的声音能带给



人美的享受，要想有一付宋世雄、赵忠祥那样感人动听好嗓子，就得要像播音员、歌唱家们那样以科学的方法刻苦练声。

练声也就是练声音，练嗓子。在生活中，我们都喜欢听那些饱满圆润、悦耳动听的声音，而不愿听干瘪无力、沙哑干涩的声音。所以锻炼出一副好嗓子，练就一腔悦耳动听的声音，是我们必做的工作。

练声的方法是：

第一步，练气。俗话说练声先练气，气息是人体发声的动力，就像汽车上的发动机一样，它是发声的基础。气息的大小对发声有着直接的关系。气不足，声音无力，用力过猛，又有损声带。所以我们练声，首先要学会用气。

吸气：吸气要深，小腹收缩，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去。我们可以体会一下，你闻到一股香味时的吸气法。注意吸气时不要提肩。

呼气：呼气时要慢慢地进行。要让气慢慢地呼出。因为我们在演讲、朗诵、论辩时，有时需要较长的气息，那么只有呼气慢而长，才能达到这个目的。呼气时可以把两齿基本合上。留一条小缝让气息慢慢地通过。

学习吸气与呼气的根本方法，你可以每天到室外、到公园去做这种练习，做深呼吸，天长日久定会见效。

第二步，练声。我们知道人类语言的声源是在声带上，也就是我们的声音是通过气流振动声带而发出来的。

在练发声以前先要做一些准备工作。先放松声带，用一些轻缓的气流振动它，让声带有点准备，发一些轻慢的声音——就像我们在做激烈运动之前，要做些准备动作一样，防止声带拉伤。要注意，千万不要张口就大喊大叫，也不要早晨刚睡醒时就到室外去练习，特别是室外与室内温差较大时，更不要张口就喊，那样，冷空气进入口腔后，会刺激声带。

另外，口腔是我们发声时的一个重要的共鸣腔，声音的洪亮、圆润与否与口腔有着直接的联系。所以，在声带活动开来以后，我们还要在口腔上做一些准备活动：

第一，进行张闭口的练习，活动活动咀嚼肌，以便咀嚼肌肉在发声时运动起来轻松自如。

第二，挺软腭，像鸭子那样“嘎嘎”几声。



除了口腔，我们身上还有两个重要的共鸣器官——鼻腔和胸腔。有的人在发声时，只会在喉咙上使劲，而没留意到胸腔、鼻腔的作用，从而导致或声音单薄，中气不足，或前后鼻音不分。当然，若是过于注重鼻腔共鸣，也会造成鼻音太重，说起话来瓮声瓮气，含混不清。

第三，练习吐字。吐字似乎离发声远了些，其实二者是息息相关的。只有发音准确无误，清晰、圆润，吐字也才能“字正腔圆”。

我们在小学时，都学习过拼音，都知道每个字都是由一个音节组成的，而一个音节我们又可以把它分成字头、字腹、字尾三部分，这三部分从语音结构来分，大体上可以说是，字头就是我们说的声母，字腹就是我们说的韵母，字尾就是韵尾。

吐字发声时一定要咬住字头。有一句话叫“咬字千斤重，听者自动容”说的就是这个意思。所以我们在发音时，一定要紧紧咬住字头，这时嘴唇一定要有力，把发音的力量放在字头上，利用字头带响字腹与字尾。

字腹的发音一定要饱满、充实，口形要正确。发出的声音应该是立着的；而不是横着的，应该是圆的，而不是扁的。但是，如果处理得不好，就容易使发出的声音扁、塌、不圆润。

字尾，主要是归音。归音一定要到家，要完整。也就是不要念“半截子”字，要把音发完整。当然字尾也要能收住，不能把音拖得过长。

另外，还可以跑跑步，深呼吸，练练气息；还有就是绕口令——这可是相声演员们锻炼口齿的绝好方法。



砥砺我们的口舌

很难想象一个连话都说不清楚，意思都表达不明白的人能有一付好口才。好口才的基础是口头表达能力要强，起码的要求是口齿伶俐、发音准



确、吐字清晰、声音宏响、节奏明快，然后还要言之有物、条理分明、声情并茂。另外节奏感，也很重要。有些人在说话的时候语速相当快，就像在爆豆子一样，往往她自己说完以后，别人都没有反应过来她说的是什么。说话说得慢一些，声音响亮一些，你会发现，人们会更加注意的倾听你的说话，而且他们会感觉你所说的每一句话都是从内心深处说出来的，是经过你慎重考虑后才说出来的，人们会认为你在对自己说的话负责任。其实言语并不见得比写文章容易，文章写得不好来还可以修改，而一句话说出来了，要想修改是比较困难的。我们也常感觉到，即使同一个意思，甚至同一句话，会说话的人，能叫你眉飞色舞，不会说话的人，则叫你头昏脑涨。

为了更好地表达自己赢得认同，我们要不断砥砺打磨我们的口舌，加紧训练：

1. 速读

这里的“读”指的是朗读，是用嘴去读，而不是用眼去看，顾名思义，“速读”也就是快速的朗读，目的在于锻炼人口齿伶俐，语音准确，吐字清晰。

为此，我们不妨先找来一篇演讲词或一篇文辞优美的散文。先拿来字典、词典把文章中不认识或弄不懂的字、词查出来，搞清楚，弄明白，然后开始朗读。

读的过程中不要有停顿，发音要准确，吐字要清晰，要尽量达到发声完整。因为如果你不把每个字音都完整的发出来，那么，如果速度加快以后，就会让人听不清楚你在说些什么，快也就失去了快的意义。我们都听过体育节目的解说专家宋世雄的解说，他的解说就很有“快”的功夫。宋世雄解说的“快”，是快而不乱，每个字，每个音都发得十分清楚、准确，没有含混不清的地方。我们希望达到的快也就是他的那种快，吐字清晰，发音准确，而不是为了快而快。

2. 背诵

我们都背诵过课文。但这里所要求的背诵，并不仅仅要求你把某篇演讲词、散文背下来就算完成了任务，我们要求的背诵，一是要“背”，二



还要求“诵”。这种训练的目的有两个：一是培养记忆能力，二是培养口头表达能力。

记忆是练口才必不可少的一种素质。没有好的记忆力，要想培养出口才是不可能的。只有大脑中充分地积累了知识，你才可能张口即出，滔滔不绝。如果你大脑中是一片空白，那么你再伶牙俐齿，也无济于事。记忆与口才一样，它并不是一种天赋的才能，后天的锻炼对它同样起着至关重要的作用，“背”正是对这种能力的培养。

“诵”是对表达能力的一种训练。这里的“诵”也就是我们常说的“朗诵”。它要求在准确把握文章内容的基础上进行声情并茂的表达。

第一步，先选一篇自己喜欢的演讲词、散文、诗歌；第二步，对选定的材料进行分析、理解，体会作者的思想感情。这是要花点工夫的，需要我们逐句逐段地进行分析，推敲每一个词句，从中感受作者的思想感情，并激发自己的感情；第三步，对所选的演讲词、散文、诗歌等进行一些艺术处理，比如找出重音、划分停顿等，这些都有利于准确表达内容；第四步，在以上几步工作的基础上进行背诵。在背诵的过程中，也可分步进行。首先，进行“背”的训练。也就是先将文章背下来。在这个阶段不要求声情并茂。只要能达到熟练记忆就行。并在背的过程中，自己进一步领会作品的格调、节奏，为准确把握作品打下更坚实的基础。第二，是在背熟文章的基础上进行大声朗诵。将你背熟的演讲词、散文、诗歌等大声地背诵出来，并随时注意发声的正确与否，而且要带有一定的感情。第三，是这个训练的最后一步，用饱满的情感，准确的语言、语调进行背诵，准确地表达作品的思想感情。

3. 复述

复述法简单地说，就是把别人的话重复地叙述一遍。这种方法在课堂上使用的较多。如老师让同学们看一段幻灯片，然后请同学复述幻灯片的情节或人物的对话。这种训练方法的目的，在于锻炼人的记忆力、反应力和语言的连贯性。

选一段长短合适、有一定情节的文章。最好是小说或演讲词中叙述性强的一段，然后请朗诵较好的同学进行朗读，最好能用录音机把它录下