

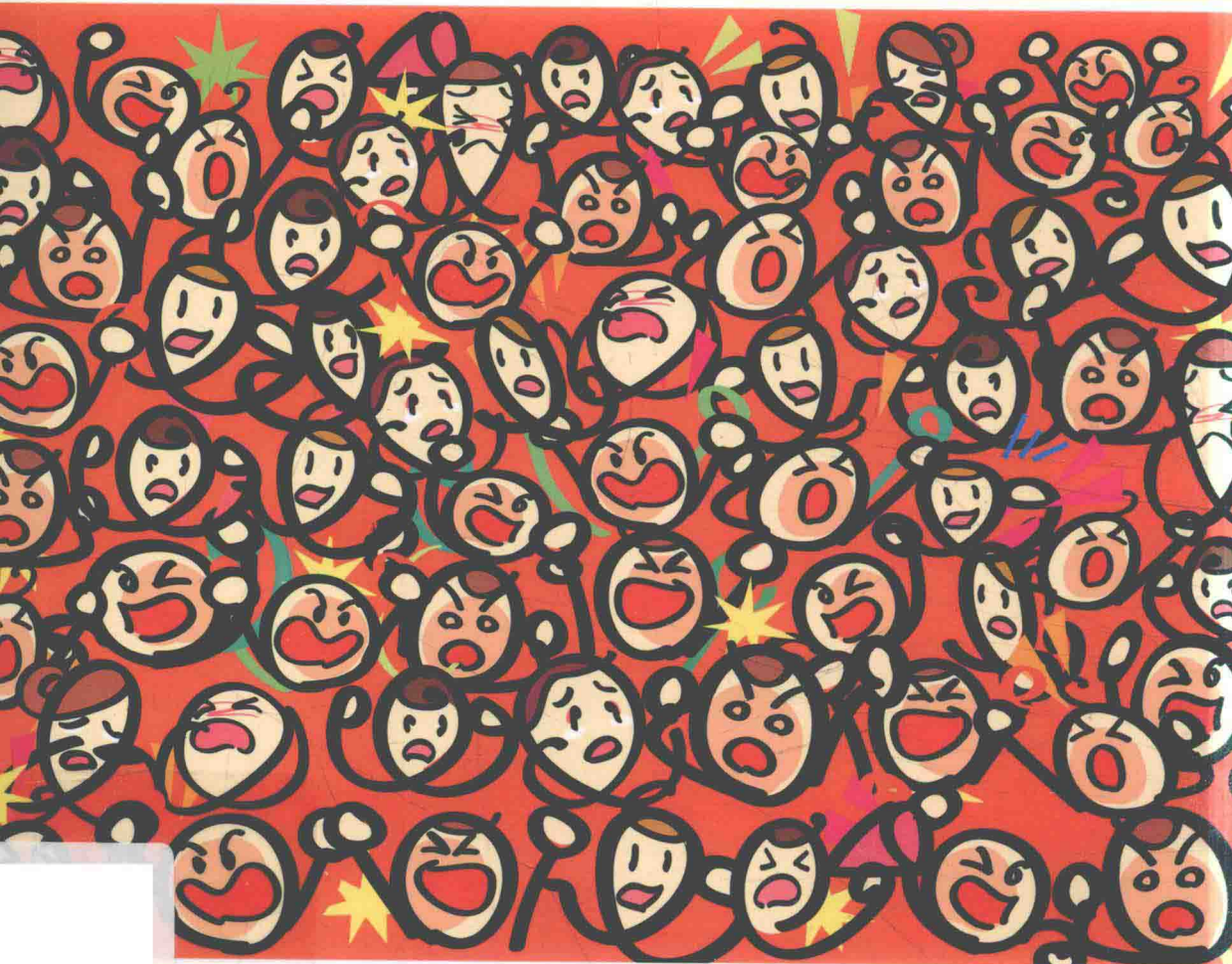
好口才，是练出来的

一开口就打动人心，给你的成功加码

思远◎编著

趁年轻， 练出好口才

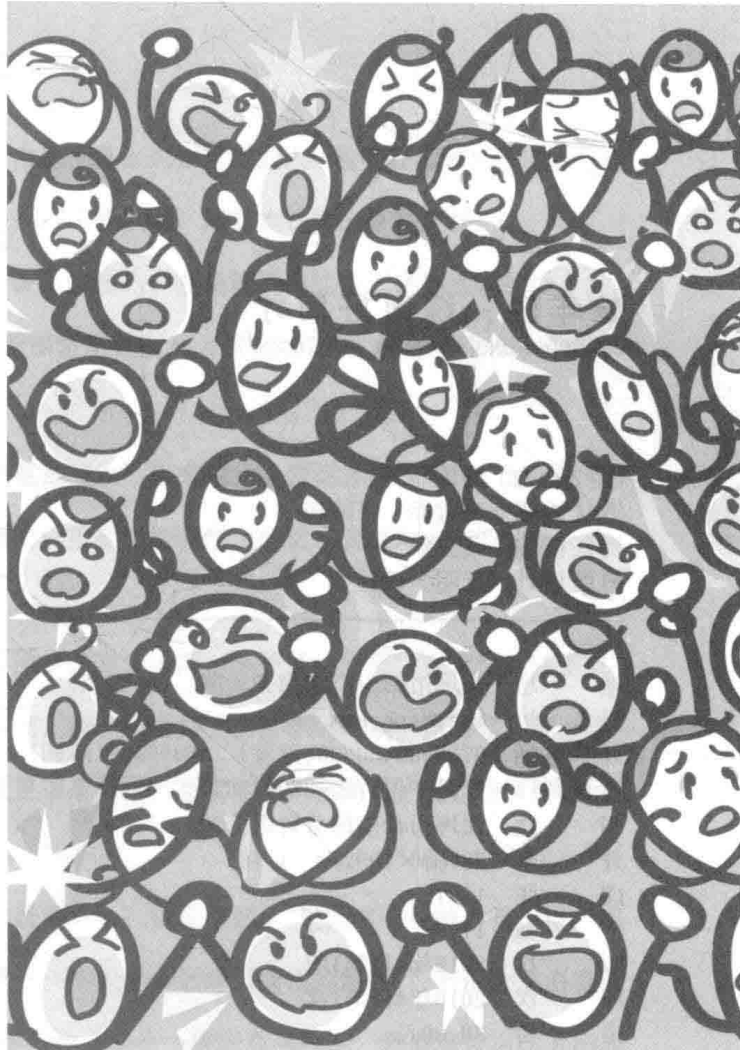
拥有好口才，必有好前程 



 海天出版社（中国·深圳）

趁年轻， 练出好口才

思远◎编著



图书在版编目 (CIP) 数据

趁年轻, 练出好口才 / 思远编著. — 深圳: 海天出版社, 2016.4

ISBN 978-7-5507-1373-4

I. ①趁… 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(2015)第094589号

趁年轻, 练出好口才

CHENNIANQING, LIANCHU HAOYOUCAI

出品人 聂雄前
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 深圳市希望印务有限公司
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 14.75
字 数 177千
版 次 2016年4月第1版
印 次 2016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。



在我们的生活中和职场中，你是不是会遇到这样的人：他们看起来并不出众，但就是“混”得好，走到哪里都受到别人的欢迎，成功也比别人来得更快！

其实，秘密在于他们掌握了说话的技巧，总是能说出让别人感到愉快的话。并且，这些能说会道的人也总是能用语言引导别人，仿佛他们天生就有一种“呼风唤雨”的能力！

你要知道：世界上 90% 的生意是“谈”出来的，会说话才是硬道理！加薪升职不光看你的做事能力，表达能力同样重要！把你想说的话，变成对方想听的话，你才能够影响对方！

日常的闲聊中，如果你没有被对方充分理解，不要紧。可是，在对你比较重要的时刻呢？在你生命中的关键时刻，每一句话都会决定你的命运。这时候，你必须发挥口才的力量！讲话并不仅仅是信息传递的重要手段，它还是一种心理支配上的、以人际关系为目的的能力。

话都说不好，你还想成功？西方有句名言说得好：“世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可——那就是讲话令人喜悦的能力。”石油大王洛克菲勒曾说：“假如人际沟通能力也是同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底

下任何东西都珍贵的价格购买这种能力。”

无论从事什么工作，无论在学习还是工作中，你都可能会在会议室对同事、客户讲话，也可能会在大礼堂对着几百人演讲。这样的场合，你能否抓住机会，通过讲话一举赢得支持实现梦想？

口才和肌肉一样，都是可以练出来的。

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。日本前首相田中角荣，少年时曾患有口吃。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，他对着镜子纠正口形和舌头的动作，严肃认真，一丝不苟。英国戏剧大师、批评家和社会活动家萧伯纳说：“我是以自己学溜冰的办法来做的——我固执地、一味地让自己出丑，直到我习以为常。”

是的，好口才是可以练出来的，你无须担心！

你可以其貌不扬，你可以位卑言轻，但只要会说话，就可以迅速拉近与对方的距离，用口才优势弥补其他方面的缺陷。不管做人还是做事，会说话绝对是一个有力武器，让你用起来得心应手，并给自己诸多方面的表现加分，从而成就自己。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。”

本书让你从一个不善交谈的人变成大受欢迎的口才专家！书中讲解独到，案例精妙，将为风华正茂的你提供指引，为职场上蓄势待发的你增添助力，为生活中志向不凡的你揭示沟通的艺术与人生的真谛。

本书让你轻松面对尴尬、获取提升机会，扩大交际范围，在不同的场合、面对不同的人群，说好想说的话，说好难说的话，提高说话技巧，改变一生命运。

第一章 口才成就人生

- 第一节 口才好坏决定事业成败 / 02
- 第二节 好谈吐换来好人脉 / 05
- 第三节 好口才展现你的魅力 / 07
- 第四节 好口才化解危机 / 08

第二章 说出“金饭碗”

- 第一节 自我介绍有妙招 / 12
- 第二节 要求薪水有讲究 / 14
- 第三节 恰当地称呼领导和同事 / 17
- 第四节 要多向同事请教 / 19
- 第五节 功劳面前更要说低头话 / 23
- 第六节 多说“谢谢” / 24
- 第七节 少用“我”这个字 / 27
- 第八节 如何对同事说“不” / 28
- 第九节 不在领导面前搬弄是非 / 31
- 第十节 办公室中的禁忌话题 / 33
- 第十一节 巧妙地指正别人的错误 / 36
- 第十二节 经常汇报，让领导心中有数 / 40
- 第十三节 不卑不亢，柔中有刚 / 43

第三章 销售口才就是生产力

- 第一节 知道并引导对方的需求 / 48
- 第二节 面对质疑，不要争论 / 50
- 第三节 不要有“宰”客户的想法 / 53
- 第四节 面对客户的开场白方式 / 54
- 第五节 从对方感兴趣的角度开始谈话 / 59
- 第六节 向客户提出多次成交要求 / 64
- 第七节 有效拒绝处理 / 65
- 第八节 主动承认产品的缺点 / 67
- 第九节 提问就是销售力 / 69
- 第十节 合理处理客户的刁难 / 73
- 第十一节 真诚地赞美客户 / 78
- 第十二节 直奔主题不可取 / 80
- 第十三节 不可不知的销售忌语 / 81
- 第十四节 热情的声音更有魅力 / 84
- 第十五节 通过倾听表达对客户的尊重 / 85
- 第十六节 站在对方的立场上说话 / 88
- 第十七节 把话说到客户的心坎上 / 90
- 第十八节 一开口就叫出别人的名字 / 92
- 第十九节 销售语言要幽默风趣 / 94
- 第二十节 用真诚打动客户 / 97

第四章 一开口就赢的优势谈判

- 第一节 双赢，谈判的最高境界 / 100
- 第二节 沟通宜曲不宜直 / 102
- 第三节 交换条件蚕食鲸吞 / 105
- 第四节 利用时间压力 / 111
- 第五节 请示上级策略 / 112
- 第六节 请君入瓮策略 / 117
- 第七节 迂回攻击策略 / 119

第八节 吹毛求疵，以攻为守 / 121

第九节 要善于“示弱” / 122

第十节 不轻易亮底牌 / 126

第五章 在任何场合说服任何人

第一节 说服不是辩论 / 130

第二节 沉默更是说服力 / 132

第三节 抓住关键，一语中的 / 134

第四节 巧用幽默说服他人 / 136

第五节 利用逆反心理 / 138

第六节 比喻类比说服 / 139

第七节 站在同一立场说服 / 142

第八节 诱其说“是” / 145

第九节 “晓之以理” / 147

第十节 “动之以情” / 149

第十一节 顺言逆意的说辩 / 151

第十二节 暗度陈仓式的说服 / 153

第十三节 旁敲侧击地去劝告 / 155

第十四节 先顺承，后逆转 / 156

第六章 诠释最佳的幽默之道

第一节 幽默让自己更受欢迎 / 162

第二节 自嘲是幽默的最高境界 / 163

第三节 幽默化解紧张气氛 / 165

第四节 用幽默婉转地表达 / 168

第五节 用幽默表达不满 / 169

第六节 用幽默拒绝别人 / 172

第七节 顺水推舟的幽默 / 174

第八节 用幽默化窘解难 / 177

第九节 幽默地攻击 / 180

第十节 玩笑莫成揭短话 / 182

第七章 人人都可以高效演讲

第一节 开场白方式 / 186

第二节 找到自己的独特性 / 194

第三节 力求产生共鸣 / 196

第四节 吸引注意力的方法 / 198

第五节 沉默也是一种武器 / 202

第六节 演讲中手势的运用 / 204

第七节 保持良好姿态 / 206

第八节 面部表情更易表达 / 208

第九节 演讲中眼神的运用 / 210

第十节 运用声音的魅力 / 213

第十一节 用通俗的语言收获人心 / 215

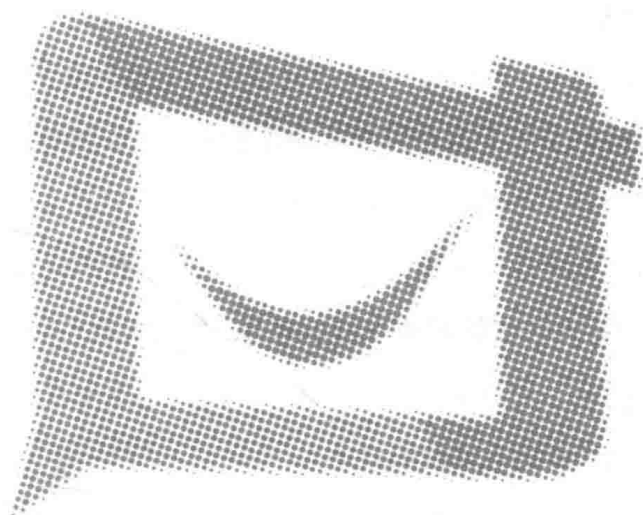
第十二节 言简意赅，一语中的 / 217

第十三节 决定成败的结束语 / 219

参考文献 / 223

后记 / 225

第一章
口才成就人生





第一节 口才好坏决定事业成败

“舌头是一把利剑，口才比打仗更有威力。”英国作家麦卡雷如是说。这话似乎有点过于夸张，但面对事实你又不得不承认“巧舌胜似强兵”。就连拿破仑这种靠枪杆子打天下的人也从不忽视言语的魅力，他总结自己成功的经验时说：“一支笔，一条舌，能抵三千毛瑟枪。”

在中国历史上留下英名的诸葛亮就是凭舌战群儒而成名的。当时，东吴的谋士一个接一个地向诸葛亮发难，先后有七人之多，都被诸葛亮反驳得有口难辩。在中外历史上，那些影响了人类进程的大人物，他们思想的传播，更是离不开口才的鼓动力和影响力。像马克思、列宁、林肯、丘吉尔、孙中山、毛泽东、周恩来、鲁迅、闻一多等，都是来自各个领域的最杰出的演说家，他们都拥有卓越的口才。

美国著名人类行为学家汤姆士说：“好口才是成名的捷径。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。”

因此，西方世界已把“口才、金钱、原子弹”列为三大武器。如果你笨嘴拙舌，那么就很难立足于信息高度发达的社会。即便你与他人拥有同

等的优势，但是如果在口才上逊于他人，最后胜出的恐怕也不会是你。而那些拥有好口才的人，就像万绿丛中的“一点红”，很容易从众人中脱颖而出，有些时候，甚至可以一战成名，进而引导自己走向人生的辉煌。

1916年，美国化学家路易斯在一篇论文首次提出了“共价键”理论，该理论对于有机化学的发展具有重大意义。可是在当时，该理论发表后，在美国化学界并未引起应有的反响。其中一个重要的原因就是，路易斯这个人不善言谈，没有公开发表演说来宣传自己的见解。

1919年，美国的另一位著名化学家朗缪尔发现了路易斯理论的可贵，于是就在有影响的《美国化学学会会刊》等刊物上发表文章大力宣传“共价键”理论。由于朗缪尔口才极好，对“共价键”做了大量的宣传解释工作，使得这一理论被美国化学界所接受。就这样，几乎在一夜之间，美国化学界开始纷纷议论朗缪尔的“共价键”理论，而该理论的首创者路易斯的名字却被人忘却了，有人甚至把该理论称为朗缪尔理论。

中央电视台“东方时空”曾播出过一个“杨利伟怎样成为我国进入太空第一人”的节目。当时，被采访的航天局领导说了三个原因：一是杨利伟在五年多的集训期间，训练成绩一直名列前茅；二是杨利伟处理突发事件的能力特别强，在担任歼击机飞行员时，多次化解飞行险情；三是他的心理素质好，口头表达能力强，说话有条理、有分寸。有以上三个优势，杨利伟最终通过了淘汰考验。

如果说杨利伟前两方面的条件是硬件的话，那么，过关斩将后，在最后胜出的三个人各方面都十分优秀、难分高下的情况下，航天局领导为什么会选择杨利伟呢？是因为他们考虑到作为我国第一个进入太空的宇航员，将要面对全世界的瞩目、接受新闻媒体的采访，还将进行巡回演讲，故最后决定让口才好的杨利伟首飞。



因为在平时的训练学习等各种总结会上，杨利伟总是准备充分、积极发言，发言条理清晰，逻辑性强，而且他冷静从容，给领导留下了深刻的印象，所以，最后航天员选择的天秤就偏向了杨利伟。在决定自己命运的关键时刻，杨利伟的口才赢得了飞向太空的入场券。

由此可见，口才也可以在一定程度上决定你事业的成败。

阿里巴巴网站总裁马云当初从美国回来时手里有项目、有资金，他自称是一个没有什么经营管理才能也不懂得经营管理的人。可是，他有自己的长项——口才。这个不懂管理的人用自己“绝佳的口才”面对他的最初的18名员工进行理性的演讲，去激励他们，去影响他们，让他们对自己和“阿里巴巴”充满信心。在面临融资的关键时刻，马云又是运用自己的口才说动了雅虎的杨志远、日本软银的孙正义为当时名不见经传的阿里巴巴注资几十亿美元。可见，马云的口才如何了得。

奥巴马从一个普通黑人一跃成为美国政坛闪耀的政治明星，就是因为他的口才成功地显示了他的政治才能。他在2004年7月民主党全国代表大会上还只是一位默默无闻的州议员。当时，他被推选出来做全党的“基调演讲”，阐述民主党在总统选举中的纲领和政策。就是在这次演讲中，奥巴马一“说”成名。他的演说慷慨激昂，他提出要消除党派和种族分歧、实现“一个美国”的梦想。

你也不要以为，只有领导者，只有需要面对公众的人物才需要口才，即便你只是个普通员工，也同样不可忽视口才的重要性，和同事沟通、向领导汇报工作，同样都离不开口才。

口才好的人，成功的希望就会更大。因为他的才干可以通过谈吐充分地表露出来，可以让别人深入地了解他，这样别人才敢把重任托付给他。而一个有本事而口才不好的人，在与人沟通时，就极易吃亏。

第二节 好谈吐换来好人脉

优质的人脉圈是一个人成功的重要组成部分，优质的人脉需要我们拓展、维护，而这个关键，就在于我们要与身边的人和想结交的人打好交道，谈恋爱、谈生意、商榷对策都离不开口才的力量，好人脉是用好口才开拓出来的。想拥有好人脉，必先拥有好口才。

有一次，余小姐和几个同事一起去参加省里的业务考试，当她走进考场时，只见她的桌子上有三颗大钉子分布成三角形排列在桌面上，且冒出很高。如果不注意，这不仅会刮衣服，同时也会影响答题的速度。余小姐一脸怒气地要求监考老师换桌子，可监考老师说：“现在不能换，别违反考场纪律！”余小姐气得柳眉倒竖，连说：“真倒霉，不考了。”这时一位同事见了忙打圆场说：“有几个钉子算什么！”余小姐说：“你说得轻松，这可是三颗钉子，躲都躲不过去呢！”这位同事说：“你太幸运了，我还求之不得呢！”余小姐说：“你别拿我开心了，这么倒霉的事要让你碰上，你还能说幸运？”这位同事说：“你知道这三颗钉子说明了什么吗？这叫板上钉钉！说明你今天的三科考试铁定都能过关。”余小姐听后马上转怒为喜：“借你的吉言，我今天要是三科都过关了，就请你吃饭。”结果一个月后公布成绩，余小姐果然三科都顺利过关。

试想一下，假如你就是余小姐，你会不喜欢这位同事吗？这样会说话、会用巧妙的语言宽慰、鼓励他人的人，不管走到哪里，都会受到别人的欢迎。

好人脉是说出来的，以己之语向别人传递温暖、尊重，感化和悦服人心，



你才能获得别人的尊重，获得好人脉。

清末的陈树屏口才极佳，善于调解纷争。他在江夏当知县时，张之洞在湖北担任督抚，谭继洵担任抚军。张、谭两人素来不和。

一天，陈树屏宴请张之洞、谭继洵等人。聊天过程中，当谈到长江江面宽窄时，谭继洵说江面宽是五里三分，张之洞却说江面宽是七里三分。双方争得面红耳赤，本来轻松的聊天也一下子变得尴尬起来。

陈树屏见状，知道两位领导都在借题发挥，故意争吵。为了缓和气氛，又不得罪两位领导，他说：“其实两位说的都对。江面在水涨时宽到七里三分，而落潮时便是五里三分。张督抚是指涨潮而言，而谭抚军是指落潮而言的。”

陈树屏巧妙地将江宽分解为两种情况，一宽一窄，让张、谭两人的观点都在各自情况下显得正确。他们二人听了如此高明的圆场话，也不好意思再争论下去了。试想，这样的和事佬谁不喜欢。

而不会说话的人，则会吃力不讨好，经常得罪人。

有个人请客，看看时间过了，还有一大半的客人没来。主人心里很焦急，便说：“怎么搞的，该来的客人还不来？”一些敏感的客人听到了，心想：“该来的没来，那我们是不该来的？”于是悄悄地走了。

主人一看又走掉好几位客人，越发着急了，便说：“怎么这些不该走的客人，反倒走了呢？”剩下的客人一听，又想：“走了的是不该走的，那我们这些没走的倒是该走的了！”于是又都走了。

最后只剩下一个跟主人较亲近的朋友，看了这种尴尬的场面，就劝他说：“你说话前应该先考虑一下，否则说错了，就不容易收回来了。”主人大叫冤枉，急忙解释说：“我并不是叫他们走哇！”朋友听了大为光火，说：“不

是叫他们走，那就是叫我走了。”说完，头也不回地离开了。

结果，请客吃饭因几句话到最后把客人全得罪光了，他的人脉关系能好吗？

第三节 好口才展现你的魅力

我们总能发现，那些谈笑风生、口才极佳的人，总是在举手投足间彰显出特别的魅力，这在于：他们的言语始终深深地吸引着周围的人。这就是一种口才魅力。口才的魅力在于它能够说服人心。

在美国南北战争之后的一次竞选中，参加过战争的士兵爱伦和参加过战争的陶克将军竞选国会议员。陶克将军在战争中功勋卓著，战后曾任过三次国会议员，爱伦显然处于劣势。然而，一场竞选演说之后，爱伦却击败陶克取得了胜利。

陶克将军在竞选时说：“诸位同胞们，记得就在17年前的这个晚上，我曾带兵在茶座山与敌人鏖战，通过激烈的血战后，我在森林里睡了一个晚上。要是大家没有忘记那次艰苦卓绝的战斗，请在选举时，也不要忘记那个吃尽苦头、风餐露宿而屡建战功的人。”陶克将军罗列自己的战绩，想唤起选民们对他的信任。他的演讲果真激起了一阵掌声和欢呼。

轮到爱伦演说了，他用低缓深沉的声音说：“同胞们，陶克将军说得不错，他确实在那次战争中立了奇功。我当时是他手下的一个无名小卒，替他出生入死。这还不算，当他在森林安睡时，我还携带着武器站在荒原之上，守卫着他。”他的语音一落，立刻引起了选民们更加热烈的掌声。



爱伦作为一个参战的小兵，要和将军比战功显然会处于劣势。所以，爱伦避开战功不谈，只选取了战争年月在森林里露宿这一个小小的片段。通过这个片段，他让选民们清楚将军的赫赫战功其实是由千万个和自己一样默默无闻的小兵汇成的。他还用真相说明在战争年月，小兵们比将军更艰辛，要面临更多危险。显然，这些话更能感动同样默默无闻的选民们的心。而更巧妙的是他的话中没有半个诋毁将军战功的词语。¹

过去人们说：佛要金装，人要衣装。现在人们却这么说：佛要金装，人要口才。一个人的语言表达能力，可以彰显他的个人魅力，体现他的处世能力，是人生中的一大资本。拥有好口才的人，说出话来总是让人感觉那么恰当得体、那么巧妙机智，让人听后如沐春风。这种无形的资本可以帮助我们人生的旅途中挥洒自如，帮助我们顺利地走向成功的彼岸。

第四节 好口才化解危机

1727年英法战争期间，伏尔泰到英国旅游。英国人对法国人的仇恨已经不可控制，他们抓住了伏尔泰，将他判处绞刑。伏尔泰被送往绞刑台的时候，他的英国朋友纷纷赶来替他解围，他们紧张而又急切地喊道：“你们不能将他处死，伏尔泰先生只是个学者，他从不参与政治！”

“不行，法国人就该死！把他吊死。”那些英国群众不停地叫喊着。

在双方争执的时候，伏尔泰举起双手，说：“可不可以让我这个将死之人说几句心里话？”

¹ 华为员工能拿多少钱，揭秘一个真实的华为 [OL]. 中国经营网, 2014.