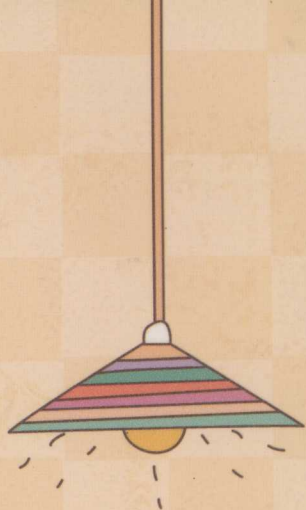


Koucai

◎ 口才并不仅仅是能言善辩那么简单，
要充分了解，深入探究口才的内涵，领会口才的真谛。



口才让你更加出色
口才为你创造机会

不管你从事什么工作，你去办什么事情，
说话的作用越来越凸显，也越来越被更多的人所认识。
拥有好口才，正确地运用口才，
口才就能成就你的生活和事业。

让口才成就你

Rang Koucai Chengjiuni

每个人都可以通过后天的练习，让口才成为成就自己的要素。
我们知道一些世界著名的演讲家和需要口才助阵的政治家并非天生的伶牙俐齿，
而是在充分地认识到口才的重要性之后刻苦磨练，才终成正果。

孙郡锴 / 编著



中国华侨出版社

Koucai

口才让你更加出色
口才为你创造机会

让口才成就你

Rang Koucai Chengjiuni

每个人都可以通过后天的练习，让口才成为成就自己的要素。
我们知道一些世界著名的演讲家和需要口才助阵的政治家并非天生的伶牙俐齿，
而是在充分地认识到口才的重要性之后刻苦磨练，才终成正果。

孙郡锴 / 编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

让口才成就你/孙郡锴编著. —北京: 中国华侨出版社,
2008. 5

ISBN 978 - 7 - 80222 - 624 - 1

I. 让… II. 孙… III. 口才学—通俗读物 IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 061540 号

●让口才成就你

编 著/孙郡锴

责任编辑/文 喆

封面设计/纸衣裳书装

责任校对/王 磊

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 18 字数 280 千字

印 刷/利森达印务有限公司

版 次/2008 年 12 月第 1 版 2008 年 12 月第 1 次印刷

印 数/5000 册

书 号/ISBN 978 - 7 - 80222 - 624 - 1

定 价/30.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com





前言

在工作、生活当中，人与人的交往越来越频繁。不管你从事什么工作，你去办什么事情，说话的作用越来越凸显，也越来越被更多的人所认识。拥有好口才，正确地运用口才，口才就能给你的生活和事业加分，反之亦然。

有的人认为口才是天生的素质：能说会道的人生来就能说会道，笨嘴拙舌的人生来就羞于开口。事实并非完全如此，不能否认遗传因素对口才素质的影响，但这种影响不是绝对的，每个人都可以通过后天的练习，让口才成为自己的加分要素。我们知道一些世界著名的演讲家和需要口才助阵的政治家并非天生的伶牙俐齿，而是在充分地认识到口才的重要性之后刻苦磨练，才终得正果。

本书对于围绕“为什么口才可以给你加分”以及“如何让口才给你加分”等问题，在以下几个方面进行了探讨。

第一，好口才是做人做事的一把利刀。

好口才，好办事，这是尽人皆知的道理。你可以其貌不扬，你可以位卑言轻，但只要口才好，就可以迅速接近与对方的距离，用口才优势你就可以弥补其他方面的缺陷。不管做人还是做事，好口才绝对是一把利刀，让你用起来得心应手，并给自己诸多方面的表现加分。

第二，好口才的关键在于把握说话的分寸。

口才可以给你加分，但如何才能拥有一副好口才呢？口才水平的提

让口才成就你

口才让你更
创造出机会



高受到很多因素的制约，比如口齿是否清楚，知识是否丰富，反应是否迅速，语言技巧是否驾轻就熟等等。这些因素都很重要，但最难把握的是说话的分寸。把握好说话的分寸，就等于打开了一扇通向好口才之路的窗户。

第三，坚守原则才能达到口才的高境界。

有人认为，好口才就是出口成章、言尖词锐。这种理解十分片面，一味逞口舌之利，说起话来总是滔滔不绝的人，在大家面前树立的形象却是负面的，也就是说口才成了给你减分的因素而不是相反。其实，要想达到口才的高境界，有一些原则是必须坚守的。

总之，好口才不是高不可攀、遥不可及的东西，只要你努力，就能让自己的嘴巴“活”起来；同时，口才并不仅仅是能言善辩那么简单，要充分了解，深入探究口才的内涵，领会口才的真谛。这样，口才就能成为你人生的助推器，给你的形象、事业、社交等各个方面加分。



目录

上篇 好口才才是做人做事的一把利刀

好口才,好办事,这是尽人皆知的道理。你可以其貌不扬,你可以位卑言轻,但只要口才好,就可以迅速接近与对方的距离,用口才优势你就可以弥补其他方面的缺陷。不管做人还是做事,好口才绝对是一把利刀,让你用起来得心应手,并给自己诸多方面的表现加分。

第一章 口才能够给你的社交形象加分 /2/

1. 通过口才展示你的人格魅力 /2/
2. 好谈吐让你在社交中游刃有余 /6/
3. 口才好的人能更好地适应环境 /9/
4. 口才水平体现一个人的综合实力 /12/
5. 好口才能够征服人心 /15/
6. 口才好对一个人的事业发展助益良多 /18/
7. 好口才换来好人缘 /21/

第二章 让口才水平与做人做事的智慧相得益彰 /25/

1. 有大胸襟才有好谈吐 /25/

让口才成就你

「口才让你更加出色」
口才为你创造机会



2. 低头说话更能让人高看一眼 /27/
3. 口才应讲究“饶人”的艺术 /30/
4. 以静制动胜过咄咄逼人 /32/
5. 有时息事宁人的态度比好口才更有效 /35/
6. 好口才有时离不开“糊涂”的智慧 /36/

第三章 遵守必要的口才禁忌 /39/

1. 了解禁忌才不会口无遮拦 /39/
2. 说话不要惹人厌 /41/
3. 无谓的争论只能伤人伤己 /44/
4. 说话揭短是口才大忌 /47/
5. 恶语伤人六月寒 /50/
6. 不要随意插话 /53/
7. 不要调侃别人的隐私 /56/
8. 注意自己的口头禅 /58/
9. 避开常见的口才“雷区” /60/

中篇 好口才的关键在于把握说话的分寸

口才可以给你加分,但如何才能拥有一副好口才呢?口才水平的提高受到很多因素的制约,比如口齿是否清楚,知识是否丰富,反应是否迅速,语言技巧是否驾轻就熟等等。这些因素都很重要,但最难把握的是说话的分寸。把握好说话的分寸,就等于打开了一扇通向好口才之路的窗户。

第四章 “适当”是施展口才的命根子 /68/

1. 把握适当的说话时机至关重要 /68/
2. 角度不同,说话效果大不相同 /71/
3. 看准对象说对话 /74/

4. 看准场合说对话	/77/
5. 利用场合巧说话	/80/
6. 根据说话对象选择不同的交流风格	/84/
7. 说话要懂得察言观色	/87/
8. 把握好说话的语气	/91/
9. 表达不当,忠告也会逆耳	/93/
10. 话多不如话少,话少不如话好	/95/
11. 把握分寸,言谈得休	/98/
第五章 社交场合要学会恰到好处地与人交谈	/101/
1. 寒暄是一种重要的礼节	/101/
2. 用恰当的肢体语言拉近彼此之间的心理距离	/102/
3. 恰当地称呼初次见面的人	/105/
4. 得体的自我介绍是与陌生人沟通的开始	/108/
5. 说好你的开场白	/111/
6. 打开与陌生人交谈的突破口	/113/
7. 初次交谈要选对话题	/116/
8. 以设问的方式引导对方多说话	/119/
9. 说好你的结束语	/122/
10. 会表达更要会倾听	/125/
第六章 幽默让你的口才更出色	/128/
1. 谈吐幽默的人最受欢迎	/128/
2. 幽默的谈吐是人际交往的润滑剂	/131/
3. 幽默让你拥有一个和谐的小环境和大环境	/134/
4. 好口才不能缺少幽默的智慧	/137/
5. 幽默的谈吐是“修养”出来的	/138/
6. 幽默的谈吐源自于豁达的心灵	/140/
7. 在自嘲中展示你最可爱的一面	/143/
8. 幽默的话语让生活处处添美好	/146/

让口才成就你

口才让你更
创加出色
机会



9. 幽默要得体、适度	/149/
10. 以幽默破解幽默	/152/
第七章 让肢体语言给你的口才“助威”	/158/
1. 不要忽视人际交往的空间距离效应	/158/
2. 肢体语言是无声胜有声的语言	/163/
3. 注意肢体语言的文化差异	/165/
4. 保持良好的体态	/168/
5. 在交谈时运用恰当的手势	/171/
6. 用你的脸表情达意	/174/
7. 眉目巧传“情”	/177/
8. 服饰也在“说话”	/181/
第八章 在工作场合要注意谈吐的技巧	/185/
1. 学会用宽容的语气和同事交谈	/185/
2. 在工作中常说“溢美之词”	/188/
3. 以良好的谈吐解决好同事之间的误解和争执	/190/
4. 用恰当的语言给上级提意见	/193/
5. 真诚平等地和下属交流	/197/
6. 在工作中进行有效批评的技巧	/200/
7. 聊天是同事之间交流沟通的重要手段	/203/
8. 在工作中加进幽默的元素	/206/
9. 在职场中你必须会说这几种话	/209/
10. 工作场合谈吐有“雷区”	/211/

下篇 坚守原则才能达到口才的高境界

有人认为,好口才就是出口成章、言尖词锐。这种理解十分片面,一味逞口舌之利,说起话来总是滔滔不绝的人,在大家面前树立的形象却是负面

的,也就是说口才成了给你减分的因素而不是相反。其实,要想达到谈吐的高境界,有一些原则是必须坚守的。

第九章 真诚让你的口才更有说服力	/216/
1. 只有真诚才能换来真诚	/216/
2. 饱含真情的话语最有感染力	/217/
3. 说真话才能赢得人心	/221/
4. 真诚的话语令人信服	/224/
5. 真诚的谈吐才能打动人心	/226/
6. 真诚就是站在他人的角度看问题	/229/
7. 真诚就是对他人感兴趣	/232/
8. 真诚就是替他人着想	/235/
9. 真诚的言行换来真心的朋友	/237/
10. 精诚所至,金石为开	/241/
11. 真诚的言语是促销成功的法宝	/243/
第十章 让方圆艺术给你的口才加分	/247/
1. 有时候就是要直言不讳	/247/
2. 说“硬话”以硬制硬	/248/
3. 学会的技巧地说“不”	/251/
4. 用“软语”打动人心	/255/
5. 说话要学会打圆场	/258/
6. 说话迂回委婉的技巧	/262/
7. 给批评裹上“糖衣”	/265/
8. 赞美的话也要“巧”说	/269/
9. 善意的谎言不为过	/272/
10. 学会说“应变”的话	/274/



上篇 好口才才是做人做事的一把利刀

RANG KOU CAI CHENG JIUNI

好口才,好办事,这是尽人皆知的道理。你可以其貌不扬,你可以位卑言轻,但只要口才好,就可以迅速接近与对方的距离,用口才优势你就可以弥补其他方面的缺陷。不管做人还是做事,好口才绝对是一把利刀,让你用起来得心应手,并给自己诸多方面的表现加分。

第一章 口才能够给你的社交形象加分

1. 通过口才展示你的人格魅力

谈吐中的人格魅力，是指在语言交流中一个人的性格、气质、能力等的个性化表现。人格魅力在语言中的表现形式是多种多样的，或达观开朗、或宽容忍让、或微言大义、或义正辞严、或一言九鼎、或仪态万方。良好的谈吐能够充分展示出这些人格魅力，同时令听者折服。

(1) 良好的谈吐能够展示出豁达开朗的个性

一位老者在乘船时，听到一些旅游者讲起在鱼肚子里发现珍珠宝物的故事，于是走过去对他们说：“我给你们讲一个真实的故事吧。我年轻的时候，曾经和一位漂亮的女演员谈过恋爱，后来，我到国外分公司任职，一去就是两年。在这期间，我和她的联络越来越少。在回国之前，我特意买了一枚钻石戒指，准备给女朋友一个惊喜。然而，我在半路上得知，她已经在一个月前和一个男影星结了婚。我一气之下就把戒指扔进了大海。几天后，我回到国内，到一家餐馆喝闷酒。我点了一道鱼，等鱼端上来之后，我心烦意乱地把鱼肉塞进嘴里。刚嚼了两下，忽然牙被一个东西硌了一下。你们猜，我吃着了什么？”“戒指。”大伙一齐说道。“不！”老人诡秘地一笑，“是一块鱼骨头。”“哈……”人群突然爆发出爽朗的笑声。现场气氛也随之活跃起来，众人为有这样一位虽然陌生但却豁达开朗的老人加入谈话队伍而感到高兴。

豁达开朗，是一种乐观积极的人生态度，在谈话中能够传达给听者健康向上的精神力量，人们从中不仅能获得快乐，还能减轻某些方面的痛苦和压力，而说者在赢得别人好感的同时也赢得了友谊。这正是谈话的人格魅力之所在。

(2) 良好的谈吐能够展示出宽容忍让的胸襟

新战士小陈在一次班务会发言时，无意中说到了老兵小李的某些问题。于是，小李误认为小陈有意在班长面前出他丑，便连珠炮似的数落了小陈一番。事后，有人对小陈说：“你怎么不顶他？”小陈说：“事情总会水落石出的。即使小李不明白，你们大伙儿心里不也都明镜似的吗？”打这以后，小李经常跟别人说小陈这人专会巴结班长、爱表现自己等等。对此，小陈也一笑了之。他说：“我帮班长干活是应该的，别人不帮班长干活也是有原因的，要么累了，要么有别的事要做。班长有事我帮助，别人有事我也没看热闹啊，时间长了他会了解我的。”果然，经过一段时间的朝夕相处，小李对小陈的人品有了全新的认识，主动向小陈道了歉。

宽容是生活中永不坠落的太阳，是获得友谊的灵丹妙药。在谈话中，由于种种原因，难免会遇到他人的误解甚至攻击。此时，如果能够保持宽容的心态，先从自身找毛病，再从长远考虑问题，等到云开雾散、真相大白之时，误解你的人就会把心掏出来给你看，旁人也会为你宽容忍让的风度报以钦佩的目光。

(3) 微言大义展锋芒

某县国税局，连续几年完不成税收任务，仅今年上半年全县就欠税350多万元。7月，宋局长到该局上任。上任之后宋局长立即展开了深入细致的调查摸底工作，之后又召集17个纳税大户举行座谈会。在会上，宋局长开宗明义说道：“我是个转业干部，天生的二杆子脾气，我到这儿任国税局长，一不图官，二不图钱，就图个痛痛快快地工作，我初来乍到，能不能踢好头三脚，还要看各位买不买账。一句话，政策以外的钱我一分不收，该纳的税一个子儿也不能少，而且一天也不能再拖，谁觉着为难，自己看着办，下周的这个时间我要结果。”会后，在

让口才成就你

口才让你更
创造出机会



17家纳税大户的带动下，上半年欠收的所有税款在一周内全部上缴完毕。

在谈话当中，有时需要苦口婆心地讲道理，而有时则不需长篇大论，只要在紧要处点到为止即可，正所谓言简意赅、微言大义。宋局长简短的几句话，不仅展现了军人果断的性格和干练的作风，而且字字句句展露着锋芒。在这样的气势下，有谁愿与“初来乍到”的新局长过不去呢？所以，宋局长上任伊始来个“开门红”也是顺理成章的事儿了。

(4) 义正辞严展自尊

一天，某车间主任将几位年龄稍大些的女工叫到办公室，说：“根据厂长办公会议精神，咱车间要减几个人，我考虑你们几位年纪大些，打算让你们先退下来。”听到这话，几位女工一时间愣了，这不就是叫我们几个下岗嘛。江女士站出来说：“当初订的用工合同里不是这样表述的吧？我们年纪相对大些是事实，但我们工作效率高、工艺好也是事实，你凭什么叫我们退下来？”主任听她的话说得在理，只好又扯出一条理由来：“你们几位身体不是有病吗？这也是为你们着想啊。”江女士理直气壮地说：“我们有病没有要求领导照顾，也没有耽误正常工作，更没有躺在车间白拿钱，我们哪点理亏啦？现在不都兴竞争吗？咱们可以搞竞争上岗，但就这么退下来我不同意！”这时，其他几位女工也纷纷附和，车间主任只好收回了决定。

谈话中的人格魅力不仅展现在达观开朗或宽容忍让的一面，有时坚持原则、据理力争更能展现一个人的人格魅力。江女士的辩驳有理有据，义正辞严，既维护了自身的利益，同时也展示了自己的尊严。

(5) 一言九鼎展品质

某厂职工小朱，经常向同事炫耀，说自己在市房管所有熟人，能办房产证，而且花钱少、办事快。开始，同事们信以为真，有些急于办理房产证的同事，就交钱托小朱办房产证。可是过了很长时间也没有回音。追问之下，小朱才说：“近来人家事儿太多，再等等。”拖得时间长了，同事们对他的办事能力产生了怀疑，便向他要钱。他找理由说：

“谋事在人，成事在天。懂不懂？你的事儿虽然没办成，可我该跑的跑了，该请的请了，你不能让我为你掏腰包吧？”言下之意，就是钱没了。从此以后，再也没有人相信小朱的话了，以至于人们在闲暇聊天时，只要小朱往人群里一站，大伙儿好像有一种默契似的，开始缄默不语，之后纷纷散去。

在谈话中，人们一般崇尚“一言九鼎”、“落地砸坑”的直爽性格，而不喜欢转弯抹角的弯弯绕，更讨厌貌似有口无心、直言快语，实则机关算尽、言而无信的滑头。谈话中的每一个观点都是对一个人品质的检阅，每一项承诺都是对其人格的担保，言而有信才能取悦于人。可见，说话算数，也是谈话中展现人格魅力不可或缺的要素之一。

(6) 仪态万方展性情

两位大学生前往某公司应聘部门经理。甲着装整洁，谈吐有致；而乙则衣冠不整，与主考官交谈时总显出不屑一顾的神态，令主考官大为不满。应聘结果可想而知。

谈话作为一种交流手段，要达到预期目的，须建立在对谈话对象充分尊重的基础上，一般应做到：

- ① 着装整洁。整洁的着装如同一道亮丽的风景，令人赏心悦目。
- ② 举止端庄。包括谈话者合适的姿态和谈话中适度的手势。
- ③ 语气亲和。谈话的语气不同于演讲，更不同于舞台对白，它是一种纯生活化的语言交流，过分懒散或过于亢奋都显得对人不恭。
- ④ 眼神集中。在谈话中，表现一个人对谈话对象以示重视的神态，莫过于眼神集中；左顾右盼、魂不守舍肯定不会博得对方的好感。

要想在谈吐中充分地展现你的人格魅力，并不是要你在人前故作姿态，把自己的毛病加以掩饰，或是压抑自己、改变自己的性格，而是要你正视自己的不足，克服性格中的消极因素，发扬性格中的积极因素，这样才能用你的人格魅力架起与他人沟通的桥梁。

让口才成就你

口才让你
为你更
创加
造机
会



2. 好谈吐让你在社交中游刃有余

美国成功学大师卡耐基曾明确指出：事业的成功 85% 取决于一个人的交际能力，而口才则是衡量一个人交际能力的重要标准之一。一个人交际能力的高低，主要体现在说话的水平上。因为言为心声，舌战便是心战，语言能征服世界上最复杂的东西——人心。所以，口才在人际交往中具有极其重要的作用。拥有了好口才，你就能在社交中游刃有余。

1954 年，在日内瓦召开了讨论和平解决朝鲜问题和恢复印度支那和平问题的重大国际会议。美国代表团团长、国务卿约翰·福斯特·杜勒斯是一个顽固派，推行敌视和不承认中华人民共和国的政策。他嘱咐美国代表团的成员，在会议厅或走廊上遇见中国人时不予理睬。日内瓦会议举行第一次全体会议之后不久，杜勒斯离开了日内瓦。美国代表团改由杜勒斯的助手沃尔特·比德尔·史密斯将军任团长。周恩来总理觉得美国代表团中并不是每个人对中国的态度都与杜勒斯一模一样，他决定直接同史密斯打交道。

有一次，周恩来走进酒吧间，看见史密斯在柜台前正往杯子里倒咖啡。他径直向史密斯走去，伸出自己的手。

史密斯猝不及防，不由一愣，但还是迅速做出了反应。他左手夹着一根雪茄，急急忙忙用右手端起咖啡，故意显示他的双手忙不过来。

尽管如此，周恩来总理已把坚冰打破了。二人进行了短暂的交谈。

不久之后，在举行最后一次全体会议的时候，周恩来正在会议休息室里与人谈话。史密斯走上前去向周恩来总理问好，还说总理的外交才能给他留下深刻的印象，他为能结识总理而感到高兴。

周恩来回答说：“上次我们见面时，我不是首先向您伸出手吗？”

史密斯笑了。临走时，用肘碰了碰周总理的胳膊。——杜勒斯在日内瓦时，下过一道“不许同中国人握手”的禁令，史密斯不敢违抗，

便以“肘”碰“胳膊”的变通方式表达了自己的问候。

在日内瓦会议期间，周恩来与美国代表团打破坚冰的尝试获得成功，为举行中美大使级会谈铺平了道路。周恩来卓越的交谈艺术在国际舞台上写下了精彩的一页。

在社交场合，语言是最简便、快捷、廉价的传递信息手段。一个说话得体、有礼貌的人总是受欢迎的。相反，一个说话张狂无理的人总是受人鄙视的。一个善于讲话的人，通过出色的语言表达，可以使人对他产生好感，可以与他人友好相处。而一个不善于表达的人，往往会因自己与他人的沟通得不到改善而成为一个孤独的人。

李然和周军是一对好朋友，两人经常在一起玩，互相之间说话也没什么顾忌，还经常开一些别人看来是“不正经”的玩笑。有一次，两人都应邀参加一位老同学的婚礼。李然一看见周军，又想逗乐了，说：

“老兄，你怎么不把‘小蜜’带来呢？”

周军见场上人这么多，怕影响不好，又不想开玩笑，支支吾吾地说：“你这是什么话，我哪有什么‘小蜜’？”

李然哈哈笑道：“我跟你是什么关系，你那点事还能瞒得过我？”

“你瞎编什么呀，我对我老婆忠心耿耿，怎么会找‘小蜜’呢？”

“得了吧，背地里卿卿我我，潇洒得很，一到了人跟前，就这么不爽快，连承认都不敢。”

周军不敢应战，找个借口溜到一边去了。没想到，这事还没完，因为当时认识周军的人很多，听了李然的话，都以为周军真的找了情人，免不了有一番传说。一来二去，传到周军的妻子秦香耳里，秦香可不干了，要找周军算账。结果，两人打闹了大半年才把这个问题闹清楚。

像李然这样不顾场合地乱说话，不但破坏了他人的家庭和睦，而且会使自己在社交中步履维艰。

社交是一个很大的舞台，在这个舞台上，你怎样才能挥洒自如、灵活应对呢？其中，一个不可忽视的也是最重要的条件，就是说话。在社交过程中，你该怎样开启你的嘴巴呢？

(1) 应先了解对方的一些经历情况和生活状况