

李真顺^{教你}

说出 影响力

千万别输在不会说话上

李真顺◎著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.



图书在版编目 (CIP) 数据

李真顺教你说出影响力：千万别输在不会说话上 / 李真顺著.
—北京：北京联合出版公司，2016.3

ISBN 978-7-5502-6792-3

I. ①李… II. ①李… III. ①演讲②口才学 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第310486号

李真顺教你说出影响力：千万别输在不会说话上

作 者：李真顺

选题策划：北京时代光华图书有限公司

责任编辑：管 文

特约编辑：李燕子

封面设计：新艺书文化

版式设计：曾 放

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京晨旭印刷厂印刷 新华书店经销

字数160千字 787毫米×1092毫米 1/16 14.25印张

2016年3月第1版 2016年3月第1次印刷

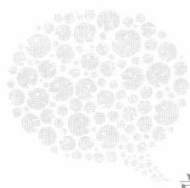
ISBN 978-7-5502-6792-3

定价：39.00元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有，侵权必究

本书若有质量问题，请与本社图书销售中心联系调换。电话：010-82894445



前言

在当代社会，沟通与交流的能力已经成为一个人成功的重要因素。然而雄辩与说服并非天然生成，因此如何提高自己的口才，如何在众人面前推介自己的思想，成为我们提升个人素质的一个重要命题。

面对面的沟通、公众的演讲、平时的社交、销售时的谈判、人际关系的处理……无时无刻不需要良好的口才。良好的口才能让我们快速增加个人魅力，提升影响力。特别是现在的移动网络时代，微博、微信等各种互联网工具已经让我们成为自媒体中心。我们随时都可以发声阐述自己的观点，因此说的艺术显得尤为重要。说出影响力，也是每个普通人都想表达的诉求。

现实生活中，我们习惯地将“会说话”的人称之为有“口才”的人。口才的重要性不言而喻，古人就有“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”的说辞。的确，口才越来越彰显它在自我素养中的“主导”地位。事实上，越是需要引起人们重视的事情越容易被人们忽略。在现实生活中我们发现，很多人根本不懂得如何与他人说话，不是词不达意，就是说话不流利而影响人们对于说话

者本人的判断；平时和几个熟人朋友随便聊聊天，拉个家常还算可以，可是到了关键时刻，却一句有影响力的话也说不出。

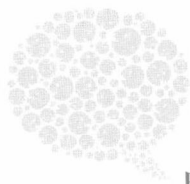
“说话”是一门语言艺术，而要想把话说得具有一定的影响力，则是技巧与智慧的博弈。有时候话虽然不多，但仍然极具威力及影响力。基辛格的一位部下递上一份报告，基辛格看都没看，就在上面批示——你还能做得更好。部下将报告拿回去调整，做好以后又拿给基辛格看。他还是没看，又在上边批示——你还能做得更好。第三次，部下直接找基辛格说：“我真的尽全力了，不能再好了。”然后基辛格微笑着说：“好，这次我会看的！”基辛格非常简单适时的一句话——你还能做得更好！便走进了部下的心里。而这句话中既透露出领导者对下属的肯定与信任，也显示出领导者不容置疑的果断决绝及影响力。

此外，人们总是认为口才是天生的一种技能，所以即使知道其重要性也不会给予足够的重视，甚至对于后天的训练亦觉得用处不大。其实不然，任何一件事情通过后天的努力都是可以获得改善或者提高的。每个人都有自身的短板，我们应当正确地认识它，在必要的时候改进它。既然口才对于我们非常重要，就不要被一时的困难吓倒。只要坚定口才能够变好的信念，再学习一些必备的口才技巧，掌握一定的话术，我想，即使现在的口才不好，未来你的口才一定会很好。

笔者希望帮助那些饱受不善言辞之苦的人们走出语言的困境，从而掌握一定的语言技巧，让他们身处人生的各个场合都能应对自如，说出影响力，说出好人生！殷切地期望这本书能给渴望拥有好口才的读者带去一些启迪和帮助。

本书共分四章：第一章，从人际交往中人们应当遵守的规则出发，

从处世、处事的角度告诉人们，如何说才能成为一个处处受人欢迎的人；第二章，教会人们如何才能做到脱稿演说、随机应变，这也是提升口才的一个重要手段；第三章，教会人们洞悉职场规则，控制好自己的嘴巴，让“口”为职场开路；第四章，详解口才在谈判中的应用，是攻，是守？这其中体现了谈判者的平衡艺术。



目 录

前言 /IX

01 “会说”永远比“能说”更重要

不要被“圈子”憋死 /002

1. 切忌先入为主 /004
2. 避免“近因效应” /005
3. 不玩弄人际关系技巧 /005

切忌苛求“平等对话” /005

1. 争取相对的平等，而非绝对 /005
2. 以今时之弱赢取明日之强 /008

这些问题要避讳 /009

1. 锋芒毕露，前途无“亮” /009
2. 自信莫自负 /010
3. 嫉妒多疑，易失人心 /011

五种话不要讲 /012

1. 说人莫揭“短” /013
2. 不要直言他人“错” /013
3. 切忌轻言“这个基本不可能……” /013
4. 负气的话不能讲 /014
5. 别人的隐私不要讲 /014

巧妙应付几种人 /015

1. 可以不让他的“贱”嘴得逞 /015
2. 巧用“哼”“哈”躲“是非人” /015
3. 面对“火暴辣椒”有四招 /016
4. 匀点儿正能量给“祥林嫂” /018
5. 离开身边的“挑剔鬼” /019
6. 谨慎对待“控制狂” /020

不当“搅事棍”，要当“和事佬” /022

1. 管好自己的嘴 /023
2. 带动双方跟着你说“是” /023
3. 有效地控制话题 /024
4. 难得糊涂 /025

冷场“有理”，破“冰”有方 /025

1. 一个微笑 /026
2. 礼貌和热情 /029
3. 一点儿幽默 /031
4. 一点儿人情 /031

02 魅力演说，脱稿为王

演说的三重境界 /034

1. 用口演说 /035
2. 用心演说 /035
3. 用生命演说 /036

克服怯场的三条金律 /036

1. 克服怯场金律一：我怯场，我认同 /037
2. 克服怯场金律二：有备无患 /037
3. 克服怯场的三不金律：不消极、不恐惧、不欺骗 /038

演说必备的五大绝招 /040

1. 树立良好的演说艺术观 /040
2. 做好心态调适 /041
3. 个人魅力五个一 /042
4. 形成自己独特的演说风格 /043
5. 九篇习作确保基本能量 /044

写好演说稿 /045

1. 确定主题，了解对象 /045
2. 观点鲜明，独树一帜 /045
3. 盘点自身，组织材料 /045
4. 语言流畅，深刻风趣 /046
5. 处处留心，咀嚼背诵 /047

脱稿演说，精彩绽放 /048

1. 提高记忆有方，勤加练习是正道 /049
2. 做个好的开头，一分钟打动人心 /050
3. 养成有效表达的思维方式 /053
4. 巧借东风，用好态势语 /060
5. 语气、语调和语音，舌灿莲花离不了 /063
6. 控制语言节奏，增添演说韵味 /070
7. 做好演说结尾，让余音绕梁 /071

演说艺术，训练有方 /072

1. 寻找共同点，拉近与听众的距离 /072
2. 不讲道理，讲故事 /074
3. 做好自己，独树一帜 /074
4. 不惧题同，出奇制胜 /076
5. 机动地把握时间 /079
6. 谦虚通达，收获喝彩 /080

即兴演说，随机应变 /081

1. 五条禁忌，敬请牢记 /081
2. 保持平静，就地取材 /083
3. 组合材料，巧妙构思 /087
4. 察言观色，控好演说场 /089

即兴演说的黄金模式 /092

1. 做好自我介绍，留下美好的瞬间 /092
2. 昨天、今天、明天，让发言更有层次感 /094
3. 祝贺、感谢、希望，让演说生情 /098

4. “欢人告明祝”，致好欢迎词 /101
5. “惜谢忆征期”，欢送词致意 /102
6. 抓住三个关键，竞聘演说要领凸显 /103
7. “上下左右归用谢”，获奖感言 /105
8. 做好五点，汇报总结发好言 /106
9. 三大内容，让动员号召铿锵有力 /107

03 职场沟通，语言尽显人格魅力

职场规则，不得不知 /110

1. 逢人只说三分话 /110
2. 难得糊涂的智慧 /112
3. 论资排辈的作用 /114
4. 表面文章的妙处 /115

四项注意，远离职场危机 /117

1. 不要强势的建议 /117
2. 不论他人是与非 /119
3. 不得罪“小人” /121
4. 不说消极的话 /122

与上司和睦相处 /124

1. 拿出一份真心 /125
2. 不留痕迹地表功 /126
3. 巧妙地拒绝 /129
4. 给他安全感 /131

5. 坦然、积极应对误解、误批 /134

6. 为上司打圆场 /136

跟平级同事良好沟通 /138

1. 巧妙应对被同事抢功 /138

2. 及时处理“被”变味的話 /141

3. 正确看待曾经攻击过自己的人 /142

4. 宽容接纳被孤立 /145

和下属交往的方圆之道 /147

1. 批评下属要讲艺术 /147

2. 避免与下属发生冲突 /149

3. 下属之间的矛盾要调和 /151

4. 以人格魅力改变下属的“顺而不从” /154

04 谈判，舌头的谋略

八大原则，让谈判有序进行 /158

1. 平等自愿——谈判基础 /159

2. 合理合法，共同发展 /159

3. 诚实守信——合作基础 /159

4. 互利互惠，各取所需 /160

5. 求同存异，协商合作 /160

6. 客观公正，尊重事实 /161

7. 人事有别，认真对待 /162

8. 立场不对立，利益共同取 /163

有备无患，让谈判有序行进 /164

1. 信息多寡，决定谈判优劣势 /164
2. 分析评估，合理布局 /168
3. 七大禁忌，敬请牢记 /174

学会倾听，才能说到点子上 /178

1. 用心倾听，才能得“信” /179
2. 清除倾听障碍，让“听”专注 /182
3. 掌握倾听技术，让听入心 /185

有效提问，事半功倍 /189

1. 问对时间 /191
2. 态度友好 /192
3. 留出空间 /192
4. 问对问题 /192

谈判应答，也讲技巧 /193

1. 确认问题 /194
2. 充分思考 /194
3. 留有余地 /194
4. 缩小问题范围 /194
5. 避免追问 /194
6. 将错就错 /195

应对僵局，必用奇招 /195

1. 寻找原因 /195
2. 走为上策 /198

3. 顺势而为 /200

4. 攻其一点 /201

以退为进，适当让步 /203

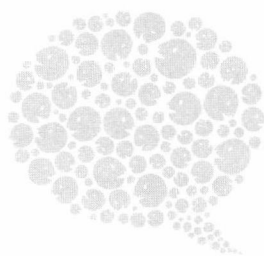
1. 退让要有原则 /203

2. 审时才能度势 /206

3. 刚柔相济守立场 /208

4. 避其锐气谋一致 /209

5. 虚声东，实击西 /210



01

“会说”永远比“能说”更重要

人际交往是一门学问。因为我们看到：有的人总能在人前谈笑自如、如鱼得水，并深得人心；有的人却木讷寡言，词不达意；此外，还有一种人，虽然也能侃侃而谈，但总是不得人心，甚至还惹人生厌。那么，是什么原因造成的这些差距呢？究其根源，那些在社交中备受欢迎、魅力四射的人，都是掌握并熟练运用社交口才技巧的人。只有充分学习、掌握好这些社交口才技巧，你才能“肆无忌惮”地张开“嘴”，避免窘态。说出魅力，说出“好关系”。

不要被“圈子”憋死

很多时候我们总是凭个人嗜好选择那些我们自认为易于交往的人进行交往，殊不知我们的感觉具有很强的欺骗性。《沟通力》一书指出：“我们对‘关系’的理解往往并不是我们真正需要建立的那种关系，这种误解会混淆我们的目标。”也就是说，在与人相处的过程中，我们不应该把个人的好恶带到人际交往当中，这种偏见非常不利于我们目标的达成。

事实上我们也会发现：那些看起来不太好打交道的人，往往在危难之时给了我们很大的帮助，而那些我们在日常生活中依仗的人却在我们真正需要帮助时袖手旁观，甚至有可能落井下石。时下，

人们更是越来越注重各种“圈子”的建立，“圈子”文化盛行坊间。正所谓“物以类聚，人以群分”，这本无可厚非，但“万事不可用其极”，一件事情一旦过了头，必然会深受其害，因此我们看到很多人被“圈子”套死。而你一旦走出有意自织的“小圈子”，就会捕获一个“大天地”。

我在农村长大，有一天父亲突然特别感慨地对我说：“人呀，真的不要小看任何一个人，没准他哪一天就帮到了你。我从来没有想到，张三今天竟然帮了我一个大忙。”

那时我还小，好奇心很重，紧接着追问父亲到底是怎么回事，因为我知道张三是聋哑人。在偏僻的农村，人们对于身体有残疾的人还是怀有很大成见的。因此，人们见到张三，要么取笑，要么远离，不会有人重视他，更不可能要他帮忙。

其实，父亲口中的这件事并不大。他那天装了满满一手推车从地里收回来的玉米，在往家搬运的途中有一个大坡，父亲试了两次都没有办法将手推车推上大坡。按说在平时那个时间段，路上会有很多忙着收割庄稼的同村人，但就是巧了，那天父亲等了很久就是没有碰上一个人。

父亲正在那里生闷气，刚好张三收工回家，看到了父亲和那满满一手推车的玉米。他用手向父亲比画着，示意他可以帮忙，并一直将父亲送到家。

为什么父亲口中的这个小人物和这件小事让我如此念念不忘？可能是我从认识张三开始就像其他人一样把他看得太过“渺小”，