

口才决定人脉，人脉决定命脉



好口才成就 好人脉

练就**超级口才**的实用宝典，
赢得**黄金人脉**的最佳方法

易东◎编著



“发生在成功人物身上的奇迹，
至少有一半是由口才创造的。”

——美国人类行为学家 汤姆士



化学工业出版社

好口才成就 好人脉

易东◎编著



化学工业出版社

· 北京 ·

■ 前 言 ■ FOREWORD

著名学者刘勰在《文心雕龙》中曾高度评价口才的作用：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万雄师。”口才的重要性可见一斑。口才到底有多大威力呢？世界著名潜能大师卡内基说：“良好的口才，可以让别人倾心于你，助你结交更多的朋友，替你开辟人生之路，让你获得幸福美满。”

拥有一副好口才，你在与家人相处时，就能创造更温馨的生活氛围，获得更多的爱 and 温暖；

拥有一副好口才，你在说服客户时，就能让客户心悦诚服，心甘情愿与你达成交易；

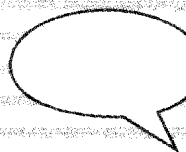
拥有一副好口才，你在工作中就能与同事、领导或下属和谐相处，让自己在职场中应对自如，职位节节高升；

拥有一副好口才，你在与朋友相处时，就能获得更多的信任和关心，使你拥有好人缘；

拥有一副好口才，你就能在与人交流时谈笑风生、妙语连珠、信手拈来，展现你的智慧和才华，凸显你的气质和风度，赢得对方的尊重和认同，拉近与对方的心理距离，获得对方的信任和认同。

拥有好口才，你说出的话就总能那么恰当得体，让人如沐春风，你就能在人际交往中获得更多人的喜爱，编织起最牢固的黄金人脉网，让你的人生之路变得四通八达，找到实现梦想的通道，获得才华展示的机会，收获人间更多温暖，让你看到人生更多面的自己。可以说，拥有一副好口才，你就能给自己打造出一个优质的黄金人脉圈，带你走向成功。

“一言知其贤愚”，一个真正拥有好口才的人，绝不只是掌握了几句能够受人欢迎的点睛之语，而是洞悉了语言



运用的规律和精髓，能够以不变应万变，在不同的情况下说出最适宜的语言。只有深刻了解语言运用的内在规律和精髓，你才不会被环境制约，每时每刻都能体现语言之精妙。

本书语言浅显易懂、生动有趣，事例形象。从家庭、朋友圈、职场、商场、普通社交场等几个方面，全面系统、深入浅出地向你介绍与不同人打交道的口才艺术，让你了解口才的日常运用，掌握人际沟通的基本技巧和原则，使你言之有物、言之有序、言之有理、言之有情、言之有文、言之有趣，更让你在运用的过程中，洞悉人际交往的秘密和口才的精髓，使你在唇齿开合之间控制人际交往的动态和方向，获得高超的说话艺术和驾驭人际关系的能力。

希望读者能通过阅读此书，掌握口才技巧和语言规律，找到对拓展自己的人脉圈最有效的语言风格，用最有效的口才之道，打造最优质的人脉资源，成就最高效的人生。

目 录 CONTENTS

第一章

口才好，人脉牢——会说话带来好人脉

优质的人脉圈是一个人成功的重要组成部分。想拥有好人脉，必先拥有好口才。成功大师卡内基曾说：“是人才未必有口才，有口才者一定是人才。”口才是成功的敲门砖，好口才让你备受关注，脱颖而出。好口才价值百万，是我们一生的巨大财富。这种财富能够帮助我们在人生的道路上披荆斩棘、挥洒自如，最终成就辉煌人生。

1. 好口才是成功的敲门砖 2
2. 好人脉是“说”出来的 4
3. “说”好不容易，练习最重要 8
4. 好口才是一生的财富 13
5. 读万卷书，说漂亮话 15
6. 不要忽视身体语言 18
7. 好口才重在包装 22
8. 说得好还要听得好 26

第二章

说得巧，抓人心——家人是你的人脉后盾

很多人认为家人不是外人，不必在意怎么说。事实并不是这样，家庭作为我们每个人温馨的港湾，是我们立足于社会的最坚实后盾。美好的语言就像清新的甘露，滋润人们的心田。向家人传递美好动听的语言，才能让家庭氛围更和谐，感情更牢固，让我们的家庭充满更多爱和欢乐。

1. 不要忽略与家人的沟通 32
2. 善用赞美让家人更爱你 35
3. 婉转言辞铸造和谐家庭 38
4. 夫妻交流也要讲艺术 41
5. 男人要做好“双面胶” 44

- 6. 如何与长辈交流 48
- 7. 家庭交流之“四美” 50
- 8. 如何与孩子沟通 52

第三章

聊得勤，朋友近——会交朋友人脉更广

出门在外，口才的魅力和作用不可小视。在生活中，我们总会发现，那些能说会道的人总是有很多朋友，他们无论与什么样的人交流，都能侃侃而谈，应付自如，调动对方的谈话积极性，赢得对方的信任和喜爱，很快与对方成为亲密的朋友或合作伙伴。如果你在与他人交流时不知道怎么开口，那么就失去了很多拓展关系、结交朋友的机会。

- 1. 常打招呼好办事 58
- 2. 规劝朋友要忠言顺耳 60
- 3. 拒绝也要给朋友留面子 63
- 4. 能说会道，广交天下友 67
- 5. 与好朋友开玩笑也要把握尺度 74
- 6. 在言语中传达对朋友的信任 76
- 7. 与朋友谈话不要做滔滔不绝的演讲者 78
- 8. 不要卖弄学问，更不要咬文嚼字 81

第四章

重贤才，得爱戴——与下属建立人脉网

虽然有句俗话这样说：火车跑得快，全靠车头带，但是作为一名上司，许多工作都要由下属去执行。自己的工作业绩同样需要下属的全力配合才能实现。因此，作为上司，只有加强了与下属的人际关系，得到了下属的拥护，自己的地位才更加牢固。而与下属进行沟通的时候，口才显得极为重要。

- 1. 放下领导架子，不胡乱发表评论 86
- 2. 多说表扬赞美之词，让员工用100%的热情工作 88
- 3. 批评的话语温柔说，别让下属记私仇 90
- 4. 站在下属的立场上，替下属说话 93
- 5. 巧妙留住“马”和“牛”，礼貌送走“猪”和“狗” 95
- 6. 肚里有“货”，说出的话才会高人一等 97

- 7. 说话简明扼要，展现领导风范 99
- 8. 巧妙启发下属讲实情 101

第五章

谋欣赏，前途广——与上司的人脉贵如金

在职场中，我们的前途很大程度上掌握在上司的手中。因此，如何与上司搭建起良好的人脉，对职场中的我们来说至关重要。只有谋得了上司的欣赏，我们的前途才会宽广。在尽心尽力做好我们本职工作之外，我们更要注重与上司沟通的方法与技巧。因为有时候会说比会做更重要。

- 1. 会干更要会说，不做职场“老黄牛” 108
- 2. 善于把握谈话节奏，给领导点评的机会 111
- 3. 用委婉的语言表达你的建议 113
- 4. 功劳面前也需说低头话 116
- 5. 表达反驳但让上司喜欢你的说话技巧 118
- 6. 不在领导面前搬弄是非 120
- 7. 说话要注意机会和分寸 122
- 8. 如何说话领导最爱听 124

第六章

通人情，懂世故——同事间的人脉莫小视

在职场里，处理好与同事的人际关系也是比较重要的一项。因为营造好的人际关系是你做好工作的前提条件。在职场奋斗，离不开同事的支持与配合。与同事同处一室，低头不见抬头见，如何用好口才赢得周围同事的好感，让自己的职场之路更顺畅？本章就教你做一个通人情、懂世故的“职场达人”。

- 1. 不要随帮唱者，也不要特立独行 130
- 2. 善赞美，得人心 132
- 3. 避免敏感话题，不做“是非人” 135
- 4. 据理力争不能压倒对方 138
- 5. 别让炫耀的语气毁掉你 139
- 6. 来点办公室幽默 142
- 7. 尴尬局面，学会给别人台阶下 151
- 8. 与小人谈话要讲策略 153

第七章

会说话，业绩好——与客户交流的口才艺术

要想在工作、事业上成功，你不仅要与公司内部的同事、领导搞好关系，更要与公司外部的客户保持良好的关系。现代经营管理学之父法约尔曾经说过：“一定要抓住客户最关心的问题。”好的口才能让你抓住客户的心，订单自然会如雪片般落在你面前，而且你们会成为长久的合作伙伴，你的客户群会越来越广泛，你的职业之路也会越走越宽。

1. 讲诚信，让你的谈话更精彩 160
2. 打破冷场，避免与客户话不投机 164
3. 善于发掘与客户产生“共鸣”的话题 171
4. 说话暖人心，签单过万斤 176
5. 话语中透出对客户尊重 183
6. 激发客户兴趣，引导客户打开话匣子 188
7. 反问客户有技巧 195
8. 套套近乎，客户变朋友 198

第八章

善搭话，名气大——见过面就不是陌生人

无论是在生活中，还是学习、工作中，我们都免不了要和陌生人接触。好的开始是成功的一半。如果我们在初次与陌生人交流时便能打开局面，那么之后我们与他的关系将更为顺畅。两人初次见面，留下好印象非常重要。好的开场是打开两个陌生人心扉的一把金钥匙，它能以最快的速度拉近与初次见面的人的距离。

1. 了解对方，见什么人说什么话 206
2. 选对交谈话题，避免踏入雷区 209
3. 真诚的赞美，让人更愿意接近 211
4. 让第一句话扣人心扉 215
5. 与陌生异性巧搭讪 217
6. 攀亲认友，拉近距离有妙招 221
7. 如何在自我介绍中给对方留下好印象 224
8. 声音悦耳让你更招人喜欢 227

参考文献



第一章

口才好，人脉牢——会说话带来好人脉

优质的人脉圈是一个人成功的重要组成部分。想拥有好人脉，必先拥有好口才。成功大师卡内基曾说：“是人才未必有口才，有口才者一定是人才。”口才是成功的敲门砖，好口才让你备受关注，脱颖而出。好口才价值百万，是我们一生的巨大财富。这种财富能够帮助我们在人生的道路上披荆斩棘、挥洒自如，最终成就辉煌人生。



1. 好口才才是成功的敲门砖

成功大师卡内基曾说：“是人才未必有口才，有口才者一定是人才。”一点不假，口才就是成功的敲门砖，万丈高楼平地起，千秋事业口才出，好口才让你备受关注，脱颖而出，谁说一语不能定江山？

美国第16任总统林肯，在竞选时遇到了一位强劲的对手——美国上议院议员道格拉斯。当时，他们在伊利诺伊州展开了一场非常激烈的辩论演讲。

在演讲前，财大气粗的道格拉斯特意租了漂亮的专列，并在车后装上火炮，每到一站就响30下，还要配上隆重的乐队。道格拉斯称一定要让林肯闻闻贵族的气味。

对于道格拉斯的口吐狂言，林肯保持着泰然的姿态，出身清贫的林肯没有豪华马车和乐队，就自己买票乘车，每到一站就登上朋友们为他准备的马拉车。在演讲中林肯真诚地说道：“有人问我有多少财产，我要告诉大家，我有一个妻子，三个儿子，都是无价之宝。此外，我还租了一个办公室，办公室里有一张桌子，三把椅子，一个大书架，书架上的书值得每一个朋友一读。我本人没有钱，又身体瘦弱，长着一副大长脸，我实在没有什么可依靠的，唯一可依靠的就是你们！”话语刚落，台下响起一阵雷鸣般的掌声，选民们都被林肯话语间的真诚和质朴所打动，都对林肯青睐有加。最终，林肯在演讲中取得胜利，并被全国人民尊称为“诚恳的亚伯”，而傲慢自大的道格拉斯则被人们戏称为“小伟人”。得民心者得天下，得失人心，往往就在几句话语之间。

言谈举止充分体现着一个人的内在底蕴，良好的交际是拓展事业的前提，能在与人交流时把握一个合适的度，以口才优势贯通人脉，那么成功

必将指日可待。一副好口才，助你在通往成功的道路上畅通无阻。

(1) 好口才帮你扫清职业障碍

对多数人来说，成功的起点多是从职场开始的，从初入社会的青涩职员，到坐拥丰厚资产的商界大亨，这样的例子不胜枚举。职场竞争分外激烈，能力、业务水平、情商、智商一样都不能少，为什么有些人能从中脱颖而出？仅仅靠做事是不够的，更关键的是：要会说！

你去应聘一份工作需要接受面试，面试官除了考察你的业务水平和心理成熟度之外，一个重要的方面就是考察你的口才，你与同事、客户相处，对你最大的考验就是你的言谈举止。好的口才能鼓舞人心，减少误会，缩短人与人间的心理距离，是实现成功的必备条件。要让老板器重你、客户喜欢你、同事亲近你，除了业务的实力，口才就是你成败的关键！

(2) 好口才助你结实更多贵人

有些人之所以成功了，并不在于他们比默默无闻的人更有才华、更加优秀，而在于他们拥有更优秀的口才。成功需要机遇，而多数机遇不是靠等待，而要自己去创造，什么才能给我们带来更多的机遇？那就是优质的人脉网，就在于我们与别人打交道的水平。拥有越好的口才，才能拥有越好的人脉圈，你的才华才能被优秀的人所见、所知、所欣赏，你的能力才有用武之地，让你不断朝着你的目标和梦想靠近。练好你的口才，与优秀的人和对你有帮助的人打交道，让你的才华表露无疑，被委以重用，就是这样简单！

(3) 好口才彰显优秀个人品牌

打造个人品牌是人们迈向成功的重要一步，就像销售产品一样，只有打响品牌，才能被接受、被认可。口才建立口碑，口碑打造品牌。好口才



是打开交际圈，建立好口碑的重要途径。

北宋文学家王安石也曾说：“欲审知其德，问以行；欲审知其才，问以言。”字如其人，才如其言，通过一个人的言谈就能判断一个人的才华。优秀的口才能够展示良好的个人修养和思想，有效提升个人形象和魅力指数。要建立优秀的个人品牌，首先就要拥有一副好口才。

(4) 好口才帮你打开社交通道

好的社交关系有助于个人事业的发展。有句话这样说：“人脉就是命脉。”在追求成功的过程中，我们一大半的精力都花费在如何处理人际关系上。

在人际交往的过程中，言语的交流是主体，口才好的人，能凭借三寸不烂之舌俘虏人心，搭建优质人脉网，获得支持、帮助、友谊以及关注，在社交的大环境下如鱼得水，游走得游刃有余，人脉网络畅通无阻，社交障碍消除了，接下来再解决问题将变得容易很多。

相反，口才差的人，不能建立优质的人脉圈，需要帮忙的时候没人帮，需要借助人脉搭关系时没有途径，即便内有乾坤，也很难事事应付自如，毕竟谁也不是超人，良好的社交圈才能在潜移默化中帮助我们实现个人目标，最终走向成功。

练就一副好口才，建立自己优质的人脉网络，打通社交通道，让它变得四通八达，如此一来，也便能事半功倍，成功也就不远了。

2. 好人脉是“说”出来的

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。

（1）以口才感化人心

在争名逐利、竞争激烈的今天，人人都在同身边的对手和自身进行着较量和角逐，在有些时候，人际交往中甚至充满了火药味，其实这大多源自一种防范意识的存在：我为什么要和你友好？我能从交流中获得什么？禁锢的坚冰将人与人隔绝开来，建立起一道道无形的屏障。这时，沟通就显得非常重要。防范心理是人们把对方当成假想敌所产生的一种自卫心理。消除防范心理靠的不是说服，更不是制服，而是感化。

著名法制节目主持人徐滔，因多年前那次劝说绑匪释放人质而被众人所知，在当时的紧急时刻，再多的劝说都于事无补，机警的徐滔转而在质朴、真实、感人的语言，平直地与绑匪耐心交流，经过一段时间的沟通，最终感化了对方。

在人际交流中，感化一个人比制服一个人更能给我们的交际生活带来改变。当心灵被感化，一切的坚冰都将纷纷融化，人与人的交流也才更真诚、更坦然。

（2）以口才说服人心

语言是一门艺术，是制胜的法宝。要与身边的人和谐相处，得到人们的信服很重要。心服才能口服，善于说服人心者，才更容易获得别人的拥戴和喜爱。

一个闷热潮湿的夏日午后，工人们午饭后在树阴处休息，一个个抱怨连连，队长看到后悄悄买来矿泉水，送到大树下，对工人们说：“来来，大家起来聊聊天。”说着把水分给每个工人。接着他又说道：“天气真热，待着都很难受，就更不用说在大太阳底下干活了。可是没办法



呀，老板催得紧，还要保证质量，我知道大家的手艺都没问题，但是工期不能耽误啊。如果工程不能按时完成，不仅我要被扣工资，而且大家的工资恐怕也发不下来了啊。其实我们只要忍耐一下，抓紧时间把工程做完，也好早点拿到工资，拿着钱回家孝顺父母，给老婆孩子添点东西，大家说呢？”

听了队长的话，工人们都觉得很在理，于是也不再抱怨，都主动地干起活来。

练就一副好口才，让别人对你的话心服口服，那么你的人缘一定也不错。

(3) 以口才温暖人心

言语不仅可以传递信息，更是一种情感的交流，不同的说话态度，会带来不同的结果。一句讽刺的话可以泯灭一个希望；一句冷漠的话可以打消一份热情，而一句宽慰人的话可以化干戈为玉帛；一句激励人的话可以带来生机；一句甜蜜的话则可以带来幸福。良言可以暖人心，而恶语只能给人们的心灵造成无法弥补的伤害。

有一个小女孩，在读初中时，作文非常好，但数学却非常差，为了改变这种情况，小女孩在数学上下来很大功夫，直到把那些怎么也想不明白的问题都背下来，于是几次数学考试中，她竟然都得了满分。对此数学老师觉得很不可思议，并认定她一定是抄袭了别人的答案才取得了好成绩。所以不屑地对她说：“数学蠢材一下子变成数学天才，真是笑话，一定是作弊了吧。”听到老师这样的侮辱，小女孩直言不讳道：“我没有作弊，就算你是老师，也不能这样侮辱我！”老师听后气得不得了：“什么？那好，现在我就出一道题要你来，看你做得如何？”于是，老师给小女孩出了一道她根本没有学过的方程式，结果可想而知，小女孩一点也不会做。

就是这件事情，给小女孩造成了非常大的心理创伤，后来，她休学在家，自闭了七八年。而这个小女孩就是台湾著名作家三毛。

俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”说出的话温暖人心，才能有好人缘，好话赖话都是从嘴里说出去的，既然如此，为什么不说不说一些良言来赢得人心呢？

(4) 用口才表达尊重

尊重他人的人格能够使你赢得更多的好人缘，因为一句表示尊重的话可以给处在困境中的人无穷的力量和信心，通过语言沟通传达这种尊重是最普遍的方式之一。

在美国的一条街上，一个非常有名望的富商正在散步，他看到前方有一个瘦骨嶙峋、衣衫褴褛的年轻人正在卖旧书。他走过去，年轻人正在啃一个发了霉的面包，富商忽然一怔，自己当年也有过这样凄惨的人生经历啊！于是富商不假思索地从兜里掏出 10 美元放在年轻人手中，头也不回地走开了。但是没走多远富商又折了回来，从年轻人的旧书摊挑了两本书，并抱歉地说：“对不起，我忘记拿书了。希望你不要介意。其实，您和我一样，也是个商人。”

几年之后，富商应邀参加一个商贾云集的慈善募捐活动，在活动上，富商看到一个西装革履的年轻人向他走来，并紧紧握着他的手说：“你还记得我吗？可能先生您已经忘了，但是我永远记得，我以为我的一生就只能在街边摆摊，但是先生的话让我找到了自尊和自信，我终于成为了一名成功的商人。”

当年富商那一言尊重之语，给年轻人带来了自强不息的动力，同时也为富商自己赢得了支持和尊重，这就是尊重的力量。

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，你才能赢得别人的尊重，获得好人脉。



3. “说”好不容易，练习最重要

口才是一门艺术，同时也是一门生活的技术，好口才不是天生就有的，而是靠后天锻炼而成的。俗话说：“台上一分钟，台下十年功。”口才不同凡响的人都是练出来的，要想做到口吐莲花，就要掌握最优秀的口才基本功，注重说话时的吐字、语速、逻辑以及感情等因素。把握提高口才的方方面面，我们才能提高口才水平，拥有好口才。

(1) 把握语调的变化

在说话时，语调的作用就如同歌曲里曼妙的曲调，让语言变得抑扬顿挫、丰富生动，如果失去了语调，语言就会变得索然无味。在言语交流中，语调承担着传递感情的任务，即便是言语不通，适当地使用语调也可以使对方了解到我们的心情。

波兰有一位明星叫摩契斯卡夫人，一次在美国演出时，一位观众要求她用波兰语讲台词。于是她流利地开始用波兰语念台词，虽然台下的观众都不知道她在讲什么，但是都能感觉到很愉快。过了一会儿，摩契斯卡夫人的语调开始转低，最后，又变得慷慨激昂，并且声音一度哽咽，观众们也跟着沉浸在悲痛的情绪当中。正在一片寂静之时，台下一个男人忽然大笑起来，这个男人不是别人，正是摩契斯卡夫人的丈夫。原来，摩契斯卡夫人刚刚所说的一切不过是九九乘法表。

从上面的小故事我们可见语调作用之重。那么我们应该如何让自己的语调更生动呢？

- 掌握有特色的句调。句调是指一句话中声音的高低变化，句调可以分为升调、降调、曲调和平调。

- 掌握语调的抑扬顿挫。抑扬顿挫的朗诵才能传达出十足的感情和文章的深刻含义，在朗诵中用情感的变化带动声音的起伏，可以逐渐掌握语调的运用。

(2) 保证语言的简洁性

古人有云：“立片言以居要。”郑板桥也曾说：“删繁去冗留清瘦。”真正的语言大师都认为言不在多，达意则灵，说话一言九鼎、一语中的、字字珠玑，达到“言简而意丰，言简而意准，言简而意新”，做到语言简洁，是说话的最高境界。

如何才能保证语言的简洁性呢？首先就要少说话，长话短说，其次还要中肯，不讲空泛的套话，再次就是要扣住主题。

(3) 保持完美的语速

说话的作用之一就是传递信息，好口才的第一步就是要把握合适的语速，语速过快，如同上了发条，不仅说话的人会很快疲倦，听话的人也听不清楚，而且为此重复多遍，更会浪费时间和精力，而语速过慢，说话吞吞吐吐，也同样不利于信息的传递和交流。那么如何才能把握最有效的语速呢？我们可以通过以下三个途径来提高：

- 朗读。朗读可以使人变得口齿伶俐、吐字清晰准确，播音主持专业的学生的一项重要课程就是朗诵。你可以找一个安静的地方，带上几篇优美的散文或演讲稿、诗歌，进行认真地朗读。这种训练不受时间约束，也很容易做到，而且你还可以找些“听众”帮你挑毛病，或是把你朗诵的内容录下来，然后反复听，找出应该改进的地方。

- 交流。与人交流是一个把握合适语速的好机会。在与同事讨论工作，与家人或朋友聊天时，注意自己的语速，力求找到一个最完美的速度。

- 广播。广播本身就是一个向我们传递信息的途径，播音员的语速适