

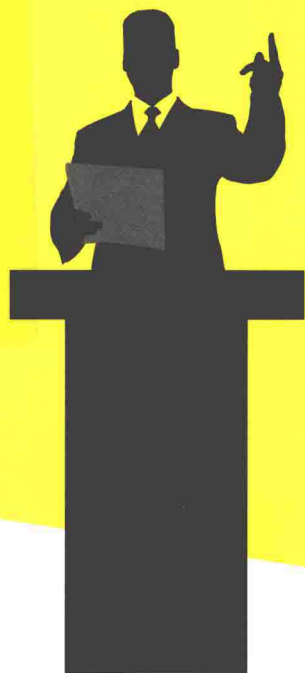
The Confident Speaker

拥有好口才，才有好未来

好口才 是**练**出来的

狠狠
练一次
受用
一辈子!

“语言生产力”专家 郭鹏◎编著



随书附赠
73个口才情景训练+15堂口才终极突破课程，
让你真正拥有**金口才**！



化学工业出版社

拥有好口才，才有好未来

好口才 是练出来的

郭鹏◎编著



化学工业出版社

· 北京 ·

在当今社会，人际关系往往是决定性的力量。如果不会说话，你可能得不到别人的认可、喜欢，没有人会与你开展合作，也没有人会给你职场上的机会，让你担当更大的责任。

本书上篇介绍了好口才的基本思路和注意事项，这些即为“口才情商”。下篇则帮助读者重点学习口才在职场、销售、生活、管理等各个层面的实战技巧。每一小节都设置了相应的“情景训练”内容。在本书的最后，还介绍了15项“成功金口才”的训练方法。



图书在版编目(CIP)数据

好口才就是练出来的/郭鹏编著. —北京:化学工业出版社, 2014.1

ISBN 978-7-122-18848-9

I. ①好… II. ①郭… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第256514号

责任编辑:张焕强
责任校对:陶燕华

封面设计:王婧
版式设计:韩飞

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)
印装:三河市双峰印刷装订有限公司
710mm×1000mm 1/16 印张14 字数190千字 2014年2月北京第1版第1次印刷

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899
网 址: <http://www.cip.com.cn>
凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价: 32.00元

版权所有 违者必究



好口才是
练出来的

FOREWORD

成功不成功，“说”了才算！

想想看，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！

看到这样的人获得成功，或许你在心中很不服气，为什么他们更容易成功呢？！

你要知道，在这个世界上，特别是在当今的社会中，人际关系往往是决定性的力量。当别人认可你、喜欢你时，才会与你开展合作，才会给你职场上的机会，才会让你担当更大的责任。

除了你自身的实力以外，让别人从心里产生认同感的关键秘诀就在于，你能否说动对方的心，拉近彼此之间的距离。所以，说话真是至关重要的一件事，更是很多人获得成功的“软实力”。

要知道，世界上90%的生意都是谈出来的，没有好口才，好机会怎么能降临到你的头上呢！当你知道这一点后，你还会忽视说话的力量么？话都说不好的人，还要想着去成功么？

所以，你与其抱怨能说会道的人抢占了成功的先机，不如自己反思一下：“我为什么不能成为那个最会说话、讨人喜欢的人呢？！”

是啊，你没有理由做不到这一点。

为什么这么说呢？因为口才和肌肉一样，都是可以练出来的。举几个历史上比较有名的例子，你就能够体会到学习和训练

的有效性。

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，看他们如何辩论，如何做手势。他一边倾听，一边模仿。他听到那些云游八方的传教士挥舞手臂、声震长空地布道，回来也学他们的样子。他曾对着树、树桩、成行的玉米练口才。

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的口才是有口皆碑的。但是，他年轻时却胆小而木讷，拜访朋友都不敢敲门，常常“在门口徘徊20分钟”。后来他鼓起勇气参加了一个“辩论学会”。不放过一切机会同对手辩论。练胆量、练机智、练语言、千锤百炼，终成大家。以至于后来有人问他是怎样练口才的，他说：“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，好口才可以练出来的，你无须担心！在这本书的上篇中，你将学会学好口才的基本思路和注意事项，我把这些统称为“口才情商”。没错，一个人说话的水平就是他情商的最好体现。要想说一口“漂亮话”，你必须提升你的口才情商。

在本书的下篇中，我们将重点学习口才在职场、销售、生活、管理等各个层面的实战技巧，你会看到很多具有借鉴意义的案例。通过学习和实践，你的说话能力会得到巨大的提升，这完全会超乎你的想象。

更棒的是，在每一节我们都设置了相对应的情景训练。我们还在这本书的最后介绍了15种“成功金口才”的训练方法。只要你愿意每天拿出零散的时间进行练习，短短数周之后，你就会体会到语言能力的巨大突破。若是能坚持数月甚至是半年时间，我敢打赌，你说话的能力将会超越身边绝大多数的人。

你再也不用羡慕其他任何人，因为你将成为最会说话的人，成功对你来说，唾手可得！这种感觉真的十分美妙！现在，就开始提升自我吧！

好口才才是**练**出来的



目录

CONTENTS

上篇 口才情商篇

Lesson 1 气场对了，说话就不累了3

- Point 1 不顾感受地说话很气人 /3
- Point 2 为什么语言会带来伤害 /5
- Point 3 不合时宜，就会不合心意 /7
- Point 4 气场不对往往话不投机 /10
- Point 5 让人放松戒备的秘诀 /12
- Point 6 不讲礼貌地说话很丢人 /15
- Point 7 善言对人，沟通从心开始 /17

Lesson 2 像磁铁般吸引人的表达力21

- Point 1 沟通之前，强化自信心 /21
- Point 2 增加认同感，话要互动地说 /24
- Point 3 除了互动，还要生动 /26
- Point 4 感染力才是语言的魅力 /29
- Point 5 赞美就要夸到“点儿”上 /32
- Point 6 懂一点幽默，少几分沉默 /36
- Point 7 调侃能给生活增添趣味 /38

Point 8 吊足对方胃口的表达技巧 /41

Lesson 3 巧妙包装，提高语言的“情商”44

Point 1 善于观察是说对话的前提 /44

Point 2 学会方法，忠言可以不逆耳 /46

Point 3 先表扬对方然后再批评 /49

Point 4 让对方觉得你在为他着想 /52

Point 5 和风细雨，不要出言不逊 /55

Point 6 拒绝别人时可用幽默的力量 /58

Point 7 顺水推舟，才能阻力最小 /59

Lesson 4 多一些分寸，少一些麻烦64

Point 1 把握尺度，留出余地 /64

Point 2 啰唆是很多人说话的恶习 /67

Point 3 弹性发言，避免绝对字眼 /69

Point 4 揣着明白，言语适当糊涂 /71

Point 5 增加弯曲度，话要示弱地说 /74

Point 6 咄咄逼人会带来糟糕的印象 /76

Point 7 盛气凌人将会激恼别人 /79

Point 8 与陌生人搭话不宜话多 /82

Lesson 5 既要说得好，也要听得好85

Point 1 沉默是金，让对方多说话 /85

Point 2 专注地听，你会得到更多 /88

Point 3 放下架子才能听到真话 /89

Point 4 用心倾听，不要自说自话 /92

Point 5 细心听出“弦外之音” /95

Point 6 抛砖引玉，得到更多信息 /97

Point 7 学会倾听别人的抱怨 /101

下篇 成功实战篇

Lesson 6 初次见面，和谁都能聊尽兴107

Point 1 不怯场，克服心中的自卑 /107

Point 2 自我介绍时要出彩 /109

Point 3 没有热情，能打动谁 /112

Point 4 对方希望你记住他的名字 /115

Point 5 根据对方不同而改变语言 /117

Point 6 寒暄，不能忽视的技巧 /120

Point 7 寻找共同点开始话题 /124

Point 8 巧妙提问会让话题延续下去 /126

Lesson 7 职场之上，完美地表现自己130

Point 1 面试时要突显自身功底 /130

Point 2 通过展示自我，引起注意 /133

Point 3 在职场上要勇于毛遂自荐 /136

Point 4 在老板面前要积极发表看法 /139

Point 5 把赞美及时地送给上司 /141

Point 6 汇报工作时要尽量简练 /143

Point 7 掌握好向上进言的尺度 /145

Lesson 8 让销售业绩暴增的诀窍149

Point 1 引起对方兴趣的几句话 /149

Point 2 帮你赢得好感的法则 /151

Point 3 三言两语，消除客户疑虑 /154

Point 4 面对异议，巧妙回应 /157

Point 5 如何应对客户的拖延 /160

Point 6 选好时机方法，轻松谈价格 /163

Point 7 控制局面，掌握主动权 /167

Lesson 9 让世界听你安排的说服力170

Point 1 以退为进，让对方点头 /170

Point 2 晓之以利，别人才会配合 /172

Point 3 使用旁敲侧击的战术 /174

Point 4 间接攻心，将人说服 /176

Point 5 悄悄把对方引入你的立场 /178

Point 6 激他一将，实现你的目的 /180

Point 7 给对方戴上“高帽” /184

Lesson 10 给你一个团队，你如何说动每个人187

Point 1 做一个说话高明的管理者 /187

Point 2 让讲故事代替谆谆教诲 /190

Point 3 言语激励，鼓舞士气 /193

Point 4 勇于为自己的失误道歉 /195

Point 5 如何聪明地批评下属 /197

Point 6 解决下属之间的冲突 /200

Point 7 正确处理员工的抱怨 /203

附赠：15项“成功金口才”突破训练

训练1：朗读练习 /206

训练2：对镜练习 /206

训练3：自我录像 /207

训练4：平躺朗诵 /207

训练5：速读练习 /208

训练6：即兴练习 /208

训练7：背诵练习 /209

训练8：复述练习 /209

训练9：模仿练习 /210

训练10：角色扮演 /210

训练11：故事演绎 /211

训练12：辩论练习 /211

训练13：消除恐惧 /212

训练14：赞美练习 /212

训练15：当众演讲 /213

上篇

口才情商篇

- Lesson 1 气场对了，说话就不累了
- Lesson 2 像磁铁般吸引人的表达力
- Lesson 3 巧妙包装，提高语言的“情商”
- Lesson 4 多一些分寸，少一些麻烦
- Lesson 5 既要说得好，也要听得好



Lesson 1

气场对了，说话就不累了

说话并不是单纯地表达，首先你要明白一点，真正会说话的人，往往更懂得在说话时把对方的感受放在第一位，只有这样，才能缩短彼此之间的距离，让气场达到和谐一致。

❖ Point 1 ❖

不顾感受地说话很气人

我们在这里所说的“不顾感受”，是指说话者不顾对方的感受，这样说出来的话十有八九是非常气人的。而往往说出这样的话的人，是自认为自己耿直、实在的人。殊不知，就是因为这样的“耿直、实在”，让自己的话成了“最气人”的武器。

我有一个朋友的夫人，身材略胖。有一次我们在吃饭闲聊到“说话”这件事时，她给我讲了让她非常生气的一件事。

有一次，这位女士逛街走进一服装店，本想买两件衣服，结果售货员上来就对她说：“大姐，您太胖了，我们这儿没有您可以穿的衣服。”

这位女士正想反驳，售货员突然觉得不好意思，赶紧又加了一句：“其实老了还是胖一点好。”

这位女士气得不知如何发作才好，此时老板娘从后面走出来，这位女士马上告状：“我今天是招谁惹谁了，怎么才进店，就被你们店员说我又胖又老。”

老板娘很不好意思地赶紧道歉，却又再次伤害了这位女士，因为她说：“我们这个店员是刚来的，特别不会说话，但说的都是真话。”

女士听完老板娘的话，差一点当场气晕。

售货员本着为顾客负责的态度，结果把话说成这样，没有考虑到顾客的感受；老板娘想通过批评店员的方式化解尴尬，结果又是伤害到了顾客，原因还是没有考虑到顾客的真正感受——女性都是爱美、爱年轻的，没有人希望对方说自己“又胖又老”。

如果换成你，你会怎么说？这是真实发生的事情。很多人听我说完觉得非常好笑，觉得有一点不可思议。可是，静下心来审视我们自己，在生活中和工作中，是不是也会犯这样的错误？因为很多时候，我们太在意自己的感受，太喜欢说自己想说的话，在这种情况下，往往会忽略对方的感受，就容易让人生气。

生活中很多人都觉得“身正不怕影子斜”，看到什么就说什么，还总是以为这样才是正直和坦率。但很多时候，话不是你想怎么说都可以的，你自己痛快了，结果把对方气到了。碰上心胸宽广的或许一笑置之；若遇上心眼小的，日后免不了报复你。

我的朋友曾经对我讲过他公司的故事。

在办公室，有些年轻的女同事做完美容，会问男同事的意见。一般会说话的，至少应该说“不错，很好”。而小张这个人却是有好说好，有坏说坏，不顾及对方的感受。有一次，小张就曾经直接指出一位女同事眉毛不该描，描成假的没有原来真的好看，结果气得对方心情大坏，半天不说一句话。

还有一次，一位女同事买了一件新衣服回来，非常高兴地问小张好看不好看。小张实事求是地来了一句：“衣服颜色与你的皮肤不般配。”害得对方衣服穿在身上也觉得不舒服。

到后来，再也没有女同事愿意和小张说话了。

正如小张一样，现实生活中，很多人的性格是心直口快的那种，没有城府，从不拐弯抹角。有时候这样的人会受到欢迎，因为人们觉得他率直，交往起来很轻松；可是有时候这样的人却很让人头疼，因为他总是无意中伤害别人，常常把人弄得下不来台。

仔细想想，你有过类似的做法吗？社会交往中，人与人之间的关系是一

种很微妙的“化学反应”，也许一件小事就能让你和对方的关系很好，也可能很坏。很重要的一点就是要顾及对方的感受。



情景
训练

如果你喜欢直言不讳，当一句特别直的话到嘴边的时候，你要想一想：“我这么说，对方会好受吗？”千万不要把话说得像把利剑而伤人伤己。

❖ Point 2 ❖

为什么语言会带来伤害

很多人有一个习惯，就是说话不爱动脑筋，想什么脱口而出。这就像手枪走火一样，一句话就伤了对方。本来是关心人的话，结果说话的人不走脑子，一句话说出来就像朝对方开了一枪。

举个真实的例子。林丽刚刚休完产假，一天，她和另一个办公室的小杨迎面遇到了。小杨出于礼貌，打招呼说：“你来上班了？真辛苦啊！”听到这句话，林丽心里还挺感激小杨的关心。谁知小杨不动脑子似的又补充了一句：“你生的小孩还可爱吧？”

这话说完之后，小杨立即意识到了自己的话语有些欠妥，因为没有谁认为自己的孩子是不可爱的，而你还要再去强调这个问题，必然引起对方的不快。

果然，林丽不高兴了，就说：“谢谢！你早点生孩子不就知道可爱不可爱了！？”而小杨是一个30多岁，还没有结过婚的人。林丽也多说了后面这一句话，刺伤了小杨的自尊，加深了两个人之间的误会。

你看，同处一个单位的两个人，就因为这两三句话，成了见面不打招呼的陌生人。这是多么可惜的事。

反过来想，如果这两位当时都能适可而止吞下后面的一句话，就不会造成彼此的不愉快了。请注意，好话坏说，伤人害己。这都是说话不动脑子的结果啊。

为什么我要一再提醒诸位说话要动脑呢？因为很多时候，说者是无意的，但听者却是有心的。特别是当我们说到对方痛处时，或许我们还不知道自己的话杀伤力这么大，但听者却早就被你气得够呛了。

据说，在某皇帝称霸欧洲大陆的时候，一位工程师建议他在战船上安装发动机，用机械动力代替人力和风力，高傲的皇帝对这一“动力革命”的方案开始颇感兴趣。为了使皇帝迅速做出决策，那位工程师赶紧恭维说：“陛下，如果有发动机助您一臂之力，您一定会更加高大起来……”一听这话，皇帝脸色陡变，冷冷地说：“我的战船装士兵还不够，哪有地方去装什么发动机，收起你那一套吧！”工程师碰了一鼻子的灰。

原来皇帝身材矮小，特别忌讳别人提及他的身高。他从工程师说的“您一定会更加高大起来”一语推断出别人说他现在还不够高大——矮，是在蔑视他、嘲笑他，所以他断然拒绝了工程师的方案，错过了这个千载难逢的历史机遇。

工程师犯了什么错？说话不动脑，伤到听者——皇帝。恭维的话在听者那里变成了讽刺的话，这是多么失败的事呢。反过来讲，如果工程师在开口之前思考一下，站在皇帝的角度判断一下效果，那么结果或许就不会如此糟糕。

我发现，还有一些时候，人们因为情绪激动或紧张，大脑停止了运转，本来不该说的话却说了出来，这样也会造成极为糟糕，甚至难以挽回的结果。

日本政坛上有名叫柳泽伯夫的“名人”，这个人出名不是因为他为日本作出过多少贡献，而是由于一次不动脑子的公开讲话，让柳泽伯夫一下成为众矢之的。

日本共同社报道，2007年1月27日，柳泽伯夫在某会议上发表讲话。当谈论到日本人口低出生率和老龄化问题严重时，柳泽伯夫突然情绪激动地

说：“年龄在15岁至50岁间的妇女数量是固定的。正因为生育机器的数量和设备是固定的，我们能够要求她们的就是，每个人都尽最大努力！”

当他情绪平静下来时，柳泽伯夫赶紧解释说：“我为之前称她们为机器感到抱歉。”但他的这番言论还是招致日本各界的强烈批评，甚至把他的夫人纪子也给“惹火”了。

后来纪子在接受日本某杂志采访时说：“那天，我从电视上听到他说女人是生育机器时，气得都快脑出血。我们家有二个女儿，她们也都对爸爸的这些谈话感到生气。这个老头很不成器，虽是东京大学法学部毕业，但读的全是死书，说话经常不经大脑。他回家之后，我训了他一顿。我骂他：‘你母亲生了你们兄弟8人，家庭贫困，可都一个个把你们带大，你今天说这样的话，像人话吗？’”

你看，在公众场合的发言、演讲更是要小心啊，千万要保持冷静，否则情绪激动了，脑子就不转了，嘴上没有“谱”了，枪就容易走火了。



情景训练

说话的时候，尽量保持平和的心态，不要急着说，而是思考后再说。在开口之前多等几秒，在心里多问自己“我这么说会不会伤人”“对方是否希望我这么说他”，等等。

Point 3

不合时宜，就会不合心意

说话除了要动脑，还要讲究时宜。因为不合时宜地讲话，即使再好听，也起不到说话者想要达到的效果。不合时宜地讲话，就像寒冷的冬天吃冰棍一样，不对天时，再好吃的冰棍吃到嘴里也不舒服，弄不好还要吃坏肚子。

比如，我们经常恭维人“久仰大名”“百闻不如一见”之类的，换作平