



精彩人生悦读之旅丛书

练好

LIANHAOKOUCAI

把话说得滴水不漏

易磊 李国防◎主编



Kou
cai

内蒙古大学出版社



精彩人生悦读之旅丛书

练好

LIANHAOKOUCAI

把话说得滴水不漏

易磊 李国防◎主编

口才

Kou
cai



内蒙古大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

练好口才:把话说得滴水不漏 / 易磊,李国防主编.

呼和浩特:内蒙古大学出版社,2008.3

(精彩人生悦读之旅丛书)

ISBN 978-7-81115-366-8

I. 练… II. ①易…②李… 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 041339 号

丛 书 名	精彩人生悦读之旅丛书(1-5 册)
主 编	易 磊 李国防
责任编辑	石 斌
出 版	内蒙古大学出版社 呼和浩特市大学西路 235 号(010021)
发 行	内蒙古新华书店
印 刷	北京旺银永泰印刷有限公司
开 本	690×960 1/16
印 张	79
字 数	1000 千
版 期	2008 年 5 月第 1 版 2008 年 5 月第 1 次印刷
标准书号	ISBN 978-7-81115-366-8
全套定价	130.00 元(本册定价:26.00 元)



口才：奠定成功基石（代序）

人尽管可以用鼻子闻，用耳朵听，但依然还需要一张嘴。有嘴的必要性，自然一方面是源于人们要进食，要吃喝，但另一个重要的方面就是要说话。吃着四方美味佳肴，吃着八方山珍奇特，可算是一个人的“好口福”；如果一个人要么娓娓道来，要么妙语如珠，总也把话说得左右逢源、把话说得滴水不漏，那可谓是“好口才”，其人也自当是人才。口福在随着生活的进步后，人们吃尽天下美食，吃啥啥不香，甚至开始吃起了野菜。而口才却止步不前甚或是出口成“脏”了，给人一种“一鸣惊人”的印象。

戴尔·卡耐基在《语言的突破》一书中指出：“尽力培养出一种能力，让别人能够看到你的脑海和心灵。一个人在别人面前，在大众面前，清晰地传达出自己的思想和意念。在你这样努力去做而不断进步时，你便会发觉，你——真正的自我——正在人们心目中塑造前所未有的印象，产生前所未有的震击。从这份处方，你会收到双重好处：你学着对别人讲话时，你的自信心也会随之增强，而你整个人的性格也会越来越温煦，越来越美好……”。

杨澜在担任《正大综艺》节目主持人时，曾被邀请到广州市天河体育中心担任演出的主持人。演出晚会到中途时，她在下台阶时摔了下来。这种情况的出现，确实令人难堪。但杨澜非常沉着地爬了起来，凭着她主持人特有的口才，对台下的观众说：“真是人



有失足,马有失蹄呀。我刚才的狮子滚绣球的节目滚得还不熟练吧?看来这次演出的台阶不那么好下哩!但台上的节目会很精彩的,不信,你们瞧他们。”

杨澜这段自我解嘲式的即兴演讲非常成功,不但为自己摆脱了难堪,还轻松地化解了人际关系危机,更显示出了她非凡的口才。从这个小事故中,我们似乎也能够体会到幽默的无比力量。

从这个案例,大家不难看出,口才并非就是人们常说的光说不练的假把式,很多时候它比练本身还重要。这其中,就需要我们把口才和实践结合起来,既不光说不练,做些耍嘴皮子的表面活,也不只做不说,在说与练上不偏废。在利用口才进行信息的传递时候,筛选、剔除那些油嘴滑舌和哗众取宠的说辞。当然冰冻三尺非一日之寒,你需要掌握大量的知识,但值得提醒的是,肚里有料还不等于就是口上有才,那么如何实现这种转化呢?让自己在“慧于心”的同时“秀于言”呢?这就需要我们努力掌握口才与交际艺术对于提高自身素质的技巧和方法。

或许对于成功需要具备的要素有很多,但几乎是得到公认一样,好的口才几乎就成功了一半。早些时候就有人为我们指明了成功需要前行的路——流自己汗,吃自己的饭,自己的事情自己干。也就是说,在很大程度上成功要靠我们自己去开创、去争取,而争取的方式却并非事必躬亲,并非是一种单打独斗。事实上,这早已经以失败的教训的总结写进了很多人的日记本,那么,该如何去走属于自己的路呢?

你也许会抱怨自己,说自己总不走运没有机会无法成功,说自己出身不好没有背景无法成功,说自己没有进行正规的学习无法获取成功的知识支撑,也许你还会说自己看到了很多机会,但没有



练好口才 ——把话说得滴水不漏

条件可以抓住而与成功交错。事实上,或许这些都是借口,而且正是这些借口阻止了你成功的步伐。

人们常说,谋事在人,成事在天。一舌尚能定乾坤,用口才辅助获得名与利的例子更是举不胜举。那么,如何在一些点滴中摸索进步、探求进取呢?本书涉猎广泛,在成功为对接目标的大前提下,对各个心中的目标进行了巧妙的划分,不知不觉中掌握的不仅有的人际关系上宽泛的技巧,还有:

语意绵绵可以让你拿到爱的入场券,亮剑诡辩可以让你把话说得理直气壮。

字斟句酌可以帮你越过语言的陷阱,沉默是金可以帮你把话说得滴水不漏。

妙趣横生可以让你的圈子左右逢源,察言观色可以让你把话说到别人心坎。



目 录

第一辑 修炼口才 先“声”夺人

对于口才,人们常常听到这样的评价,怎么他说话那么有磁性,怎么本来很平常的文字,经过她的口就那么的动听。是的,口才需要渊博的知识,需要表演的天赋,但别忘记了,声音却是个前提,试想,再优秀的广播节目,没有动听悦耳的声音,就会在很大程度上降低受众。

谈吐知礼节,优雅识人心	3
以声传意:巧用口才办大事	10
把握重音:三分诗,七分读	12
抑扬顿挫:音有高低,话有缓急	19
措词助你越过语言的陷阱	25
主旨明确:话多了是水	34
注意前提:戴正帽子说对话	38

第二辑 以理服人 以情感人

理直气壮,理要直了才能气壮,但如果理由即使很充足,也照样用一颗将心比心的心态去理解对方,用情感去包裹好那些需要



表达的理由,或许,我们要传递的意思就能更大程度上到达对方,并被其接受。

- 心香一瓣,话诚则灵 45
- 以人为本——尊重就能激发潜能 47
- 双管齐下:规章向左 情感向右 51
- 说到也要做到:员工也是上帝 55
- 水无常形话无定格——拿捏分寸 59
- 以情动人靠什么 68

第三辑 雄辩是金——拆穿诡辩者的底牌

诡辩是一种口才,而且在很大程度上被认为是一种口才的境界,面对这种所谓的有一定境界的口才人们该如何去应对,又该在应对中怎样去摸清楚诡辩的“真谛”呢,本辑教你如何如何在一种自我修炼中拆穿诡辩者的底牌,也让你在尴尬的困窘中利用诡辩去应对,让自己左右逢源。

- 亮剑诡辩者:在比较中学习 79
- 直面诡辩:把话说得理直气壮 84
- 忠言顺耳利于行 87
- 类比推理:一语道破天机 89
- 迂回曲折:掌握进攻的技巧 92

第四辑 这样说话最聪明

说话是需要技巧的,几乎没有人对此持否定的态度,但如何才能的话语的掩护下,自我向目标悄悄地进发,同时,还不显山不露水呢?



练好口才——把话说得滴水不漏

四两拨千斤:用事实说话	99
理义之怒,气吞山河雄辩有力	101
点到痛处:巧妙说不谨慎说是	105
祸从口出:交流的一半就是听	108
话多了是水:用心倾听让他心服口也服	111
“礼”直气才壮:语言准确、得体	113

第五辑 惠人悦己的开心果——幽默

幽默,从来就是一种魅力的体现,在交际场中能化险为夷,同时,还可以营造一种轻松愉快的氛围,表达自我的修养和渊博的学识。呈送一种“己所欲,施与人”的快乐心态。

幽默铺就精彩人生	119
幽默用得好,左右逢源没烦恼	125
幽默如煲汤,火候是关键	133
说话也要对“胃口”	138
幽默高手的“撒手锏”	148
妙趣横生:名人幽默面面观	157

第六辑 成就事业的口才

会做的不如会说的,这自然不是铁律。但在一定程度上反应了说在成就事业,开创精彩人生等方面所起到的作用,说到更要做到,但做到也要宣传到,酒香也怕巷子深。

欲扬先抑:随机应变巧求职	169
面试关:我问你胜算有几分	171



幽默:事业的通行证	175
察言观色:说到上司心里去	177
会议发言:决胜“钱”里之外	180
大人物的金口玉言	184
别学煮熟的鸭子:嘴上不服软	189

第七辑 成功的恋爱口才

妇女能顶半边天,那也就在说明,再强的男人所能做的,最多就是顶起半边天而已,事实上,女性也是一样。要撑起属于自己的完整的天空,如何才能寻找到那个为你撑起另一半天空的他(她)呢?成功的恋爱是赢得人生的至关重要的选择。

赞美:“捧”出人生好伴侣	195
谈情说爱:伟人的爱情表白	198
语意绵绵:爱情的入场券	201
传情达意:语气中的爱情	204
推销自己:相亲时的艺术	207
欲言又止:无言的爱情	210
直言快语:爱到深处情更浓	213
以退为进:给个台阶让他(她)下	215

第八辑 到什么山唱什么歌:不同场合的说话口才

到什么山唱什么歌,就是我们常说的移风易俗的意思。试想,在外打拼两年,回到老家,还对父母甚至是爷爷奶奶讲那些城市正在大力推广的普通话,会是一个什么样的景象呢?在一年一度的



老乡会上操一口普通话,哪怕是纯正的普通话,你想又会是如何的状况呢?不同场合说不同的话!

政治风云中的成功口才	221
军事活动中的成功口才	224
经济活动中的成功口才	227
社交谈判中的成功口才	230
形成共鸣的成功口才	236
自我保护的成功口才	239
促进了解的成功口才	241

第一辑

修炼口才 先“声”夺人

对于口才,人们常常听到这样的评价,怎么他说话那么有磁性,怎么本来很平常的文字,经过她的口就那么的动听。是的,口才需要渊博的知识,需要表演的天赋,但别忘记了,声音却是个前提,试想,再优秀的广播节目,没有动听悦耳的声音,就会在很大程度上降低受众。



谈吐知礼节,优雅识人心

作为一种基础,谈吐是一个人学识、修养的表现,如何才能轻松愉快的交流中传达自我的观点,赢得别人的赞许与认同呢?修口才以正理,练发声以悦耳,人们更多的还需要带着礼节去说理。

1. 说话为什么要看场合和对象

我们的言谈举止,不论是当众自我表现,还是人际传递交流信息,一般都不是独自实现的,而只能是在一定的时间、环境之中,和一定的对象直接或双向的交流过程之中实现的。何人(指自己是何人)、何言、何种途径(即场合),对谁而言,有何效果(对方有什么反应)。

这“五何”模式就是重视反馈、力求有效交流的意识。其中首要的一条就是说话要看场合和对象。因为人们在直接交流中最注意和最感兴趣的不仅是语言本身所表达的内容,而且是一定的话语与其场合和对象相结合的产物和效应。换句话说,人只要说话就要受到场合和对象的影响。任何话语对其语言环境都有一定的依附性。这就是说同样的词语在不同的时间和场合,其含义大不一样。

说话的时间环境对于说话的含义有很大影响。相同的话语在不同的环境中,可以表达不同的意思。“都九点了。”母亲对躺在床上的孩子说这句话,意思是“你怎么还不起床?”一个姑娘在公园门口对走来的小伙子说这句话,意思是“你怎么来晚了?”顾客对商店的守门人说这句话,意思是“到开门时间了,该让我们进去了。”赵树理的小说《登记》中有这么一段:



“村里有人报告,说你的名声不正!”

三个人同时问:“有什么根据?”

王助理员说:“说你们早有来往!”

小晚说:“早有来往有什么不好?没来往不是会把对象认错了吗?”这句话又说得大家笑了起来。

显然,这里的“来往”一词是名声不正的依据,伤风败俗的丑事,和一般场合说的“来往”根本不同了。这就是时境因素所造成的特定含意、弦外之音。

在一家医院的病房里,医务人员正在抢救一个重症病人。这时,一位前来接班的医生指着病人问另一个医生:“他还有戏没戏?”这句话被在场的病人家属听到了,这下子火了,人家不依不饶地责怪:“怎么,你们拿我们的性命当儿戏呀!”

“有戏”起了一场风波。“有戏没戏”本是句随便使用的惯用语,但在抢救病人这种紧张严肃的场合就容易产生不应有的言外之意,引起别人的误解。

2. 选择、适应并利用场合

重要的人际交流活动如约会、洽谈生意等,事先应当选择时机和场合,要考虑什么时间和地点最合适。既然适当的时机和场合是促成谈话成功的因素之一,就要在实际情况容许的前提下,充分利用这个因素,让谈话的意图、内容与场合气氛协调一致,便于对方理解接受你的谈话意图。

某部门领导要进行安全教育的讲话,那就最好召集与会者到事故发生的现场,利用事故现场的具体景象和活生生的事例来分析事故原因,说明安全生产的重要,这样就比在一般会议室里说教会产生更大的感召作用,具有震动性。

一般来说,你要说服什么人,最好是在你所熟悉、便于控制的场



练好口才——把话说得滴水不漏

合,如果是在对方所熟悉和控制的场合,那就不利于把对方说服。

许多人际交流的场合,不是由我们个人决定和安排的,而是由别人安排,或是随便地凑到一起,甚至是不期而遇。面对这种情况,首先要分清这是什么样的场合:正式与非正式,涉外还是内部,大庭广众还是个别接触,气氛严肃还是轻松欢快……总之,要尽量注意观察和自觉适应某种场合的特点和气氛,并且要随着场合气氛的变化机敏灵活地调整自己的言谈举止,以利于进行有效地交流,达到预期的目的。

在喜庆的场合,切忌说一些不吉利的丧气话。王蒙在《表姐》一文中刻画了一个不会说话的表姐,就有这种不看场合、信口开河的毛病:

表姐非常关心别人,关心往往成为担心,以不祥的预言的形式表现出来。邻居生了一个白白胖胖的儿子,很招表姐喜爱,表姐就说:“真怕他得了脑膜炎……。”表弟买了一辆自行车,她就把“撞到汽车上”和“被贼偷去”等话挂在嘴上。我的功课学得好,她就说:“会累出病来的。”她总是在担忧,有些担忧显得可笑:住进新房子担心房屋倒塌,吃了西瓜担心得痢疾。但往往许多事情被她不幸而言中……听着她的话,简直像一个猫头鹰的诅咒一样地令人产生反感……。

适应场合,还要注意适应各种环境因素的变化。随着谈话的进行,尤其要注意听者在心理和情绪上所产生的明显或细微的变化。比如,听者已经完全了解了你的意图,或是听到一半就表现出一种不耐烦的情绪,或是谈话的环境由于第三者的闯入而发生变化等。作为表达者应敏锐察觉并据以调整自己的表达方式和内容,以便把话说得恰到好处。

1958年年初,周恩来总理到南方视察。他发现随行的报务员小李一心只想上福建前线,不太安心后方的报务工作。于是,他利用空闲主动找这个战士谈心。听了小李的心里话,他爽朗地笑了起来,用手摸着小伙子的头说:“原来,你这里还有个疙瘩没解开呀!来,咱们聊聊。”这时,墙上的挂钟正好敲响。周总理看了一眼挂钟,微笑着问:



“小李，我们一眼看去，可以看到挂钟的哪些部分？”小李看了一下回答：“可以看到时针、分针，还有表盘上的阿拉伯数字”。“还可以看到什么呢？”小李又仔细观察了一下，摇了摇头。周总理若有所思地说：“是啊！表面上的东西可以一眼看到，可里面的发条、齿轮和其他部件是时钟的心脏，而它们却待在里面不会被人看见。各个小齿轮，长年累月、任劳任怨地工作着。如果它们中间的哪一个闹情绪了，想跑到能被人看得见的外面去工作，你说这钟将会怎么样？……革命工作是一个整体，无论我们干什么，都要像齿轮那样不计名利、埋头苦干啊！”

周总理以真挚的感情，从眼前具体的实物谈起，由物及人，由景及理，启发联想，为服务员小李解开了思想疙瘩。这种善于利用场景来说话的方法使人感到亲切自然，从而加强了语言的说服力、可视性和感染力。

当然，借助场景谈话，也要适当掌握，不要就景论景，就物论物，以免喧宾夺主，离题太远。比如你到同事家谈件什么事，一见面话题常常从眼前的家庭陈设，或从主人养的花、画的画谈起。话匣子打开后，就要转入正题。如果题外话谈得过多，那就成了言不及义、胡拉乱扯，从而使对方感到奇怪和厌烦。

3. 说话一定要看对象

见什么人说什么话，是不是“看碟下菜”、“曲意逢迎”、“逢场作戏”呢？可以说“是”，也可以说“不是”；可以庸俗化，歪曲为虚情假意，也可以实事求是，把它理解为人际交流的科学态度。我们主张说话一定要看场合和对象是为了遵循交际规律，进行有效地交流，根本不同于虚伪和圆滑。“看人下菜碟”、“逢场作戏”，虽然也有见什么人说什么话的灵活应变性，但它的出发点不是为了把表现自我与适应他人统一起来，不是为了直接交流、沟通心灵，而是为了依附讨好对方，或是蒙蔽诱骗对方。这种人性的扭曲和虚伪的丑态与谈话一定要看