

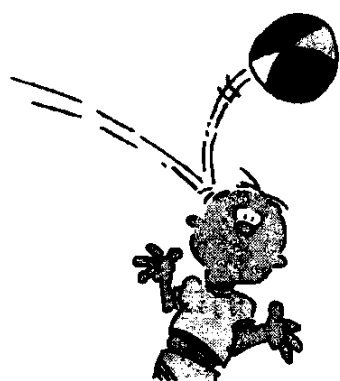


在生活中 人人羡慕好口才 人人都需要有好口才 因为有了好口才 往往能轻而易举地打开人与人之间心灵的大门，进入对方的内心世界。无论你生性多么聪颖 接受过多么高深的教育 穿着多么华丽的衣服 拥有多么雄厚的资产 如果无法恰如其分地表达自己的思想，你仍旧无法圆满沟通。口才是一个人一生的财富 拥有了好口才 在人生路上就能化险为夷 舌绽春蕾 赢遍天下。

毅，更是近现代能言善辩的口才泰斗。在西方国家也有相通之处，古罗马杰出的政治家、哲学家和文学家西塞具有非凡的演说才能，他能把演讲的社会作用推广到惊人的程度，并凭着自己的一张利嘴跻身政界，成为罗马的检察官和执政官。18世纪的英国在工业革命之后发展很快，议会议员皮特有“第一张铁嘴”之称。其演讲仪态雄伟、声音洪亮、言辞激越、感情充沛。这种非凡的口才使他打败了一个又一个政敌，并赢得了支持和理解，一跃成为英国首相。

古希腊曾流传着这样一则故事：

著名的寓言大师伊索年轻时曾给一贵族当奴仆。一天，主人设宴，宴请城中的风流名士。主人传下话来，让伊



索准备最好的酒肴待客，伊索接到主人的命令后，四处收集各种动物的舌头，办了一个舌头宴。开宴时，主人大吃一惊，忙问：“这是怎么回事？”伊索笑着回答：“我尊敬的主人，您吩咐我为这些高贵的客人办最好的菜，舌头是引导

各种学问的关键。对于这些名士、贵族们来说，舌头宴不是最好的菜吗？”客人听后，一个个都发出赞赏的笑声。主人也对伊索的机智表示赞许。次日，主人又吩咐伊索说：“明天给我办一次酒宴，菜要最差的。”次日，开席上菜时，依然是舌头。主人见状勃然大怒。伊索却不慌不忙地说：“难道一切坏事不是从人口中出来的吗？舌头既是最好的，也是最坏的东西啊！”主人听后无话可说。

虽然这则故事十有八九是人们编出来的，但却说明了一个道理，即说话对于人来说有着无法估量的作用。

如果你正在求职，觉得面试这一关不好过，假如你能学会推销自己的优点，针对提问不卑不亢地回答，那么，你一定会获得这份工作。

如果你是位教师，循循善诱和口若悬河是必不可少的。

如果你是位律师，学会唇枪舌剑地辩论就是这种职业的基本功。

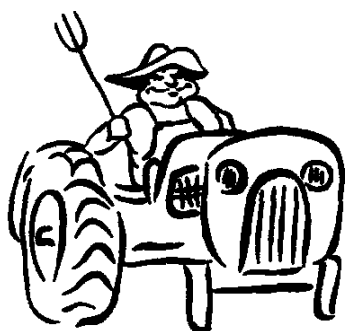
如果你是位商务人员，你做贸易也好，做管理也好，推销公关也好，商战舌战是不可避免的，口软一定利薄，嘴笨赚不了大钱。

人生在社交中度过，话语交流伴随着你每一刻。你时刻在实践着话语来往，口才才是你生活的调味剂，是你事业的推进器，是你家庭的和谐曲，也是你实现自我的凯旋曲。有了好口才，你将会愉快地工作，快乐地生活。

有个好口才是人生一笔好财富。如何拥有这笔“硬通货”，你可以从两个方面去修炼：心理素质和状态上的锻炼，以及外在知识背景和口才技巧的训练。前者是内在因素，一旦你改变昔日的观点，调整自己的心态，积极地感受和实践，那么你的口才能力就具备了大半。后者是具体的口才技巧的学习，广泛地阅读加上不断地模仿练习，就可使各种技法为你所用，并且能够融会贯通，了然于心，那时，你就是位真正具有好口才的人。

好口才决定事业的成败得失

要想成功 想出人头地 除了专业能力 还要有能言善辩的口才，口才已经成为成功的强有力支持，口才的好坏直接影响着一个人一生的生活及事业的优劣成败。好口才



可以助你变危机为转机，化劣势为优势，也就是说好口才就是成功的敲门砖。

当今社会是一个充满竞争与合作的信息化社会，说话不仅是人们日常生活之必需，也是直接影响个人事业成败的重要因素。生意场上有“金口玉言 利益攸关”之说；工作场合有“一言定乾坤”之说；生活中有“一言既出 驷马难追”之说。可见，在现代交际中，是否能说，是否会说，实在影响着一个人的成败得失。

我们知道，一项工作往往需要众多员工的合作、多个信息的综合才能完成。语言是最普遍、最方便，也是最直接的传递方式。语言能力强，信息便能顺利、准确地被对方接收和理解，从而达到交流的目的。反之，语言能力弱，信息就不能很好地被对方接收和理解，交流出现中断，甚至中

断。我们

止，交流的目的也就不可能达到，这项工作也就很难取得成功。

所以说：口才已成为决定一个人事业优劣成败的重要因素。

来自美国的一项调查显示：人最怕的就是单独当众讲话。有一个很有才华的年轻人，由于自身的性格问题，在口头表达上总是有些欠缺。在一次单位的总结发言上，虽然他准备得极其充分，但一上台，由于过度紧张，大脑突然就一片空白，完全忘词了，因而丧失了一次升迁的大好机会。为此，他后悔不迭。

一家著名的艺术学院举办了一个“幽默”培训讲座，主办方对此充满了信心：报名者一定会很多。但是事与愿违，许多人为了种种繁忙的琐事，竟然忘记了自己最大的事——锻炼“讲话辞藻”。人们甚至不肯花一分钟思考如何充实自己的词句，如何增加词汇的意义，如何使讲话准确清晰。

在经济发达、重视信息的社会中，人们往往根据一个人的说话水平和风度判别其学识、修养和能力。美国人早在 20 世纪 40 年代就把“口才、金钱、原子弹”看成是在世界上生存和发展的三大法宝。60 年代以后，人们又把“口才、金钱、电脑”看成是最有力量的三大法宝，“口才”一直独居三大法宝之首，足见其作用和价值。

中国有句古话：“与君一席话，胜读十年书。”当今世界最发达的美国社会也把“口



才、金钱和电脑’看作是赖以生存和竞争的三大法宝。跟那些具有口才的人交谈，比喝了醇酒更令人兴奋，良好的话语可以带给人愉悦和激动，增进人们之间的感情交流与融洽。世界上没有任何一个正常人不需要说话，不需要和别人交流、沟通，也没有任何一种工作不需要和别人打交道。所以，培养和提高我们的语言交流能力是我们开发潜能的重要途径。

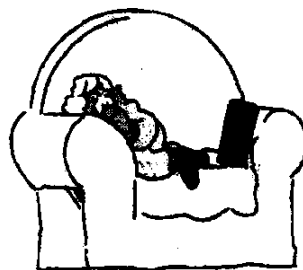


好口才助你无往而不胜

在人类发展已经步入 21 世纪的今天，科技与信息革命所掀起的新浪潮正向我们涌来，说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。说话的水平和能力已成了衡量人的整体素质的一个不可或缺的重要标准。

可以打一个比较通俗的比喻，在现代社会里，人离不开说话犹如鱼离不开水。

国外有位名叫亚诺·本奈的小说家曾说：日常生活中大部分的摩擦、冲突都起因于恼人的声音、语调以及不良的谈吐习惯。此



话说得颇有道理。只要我们细察生活中自己身边的人就会发现，谈吐的缺陷往往可能导致个人事业的不幸或损及所服务机构的荣誉与利益，可能导致父子不和、夫妻离异乃至国际关系的紧张与恶化。一个人的谈吐如何，往往决定别人是否愿意聘他工作、与之交往，或是否愿意投他以信任票或是否愿意与之发生商业关系。

一个人如果有着谈吐障碍或者表达能力不足，则会被别人低估能力以致被人扭曲形象。一个人即使思想活跃工

作勤奋 知识渊博 但若缺乏良好的谈吐能力 则成功的机遇比其他人要少得多，也往往难以达到自己的理想目标。

伟大导师列宁曾经指出：“一个鼓动家就是一个善于对群众讲话，善于用自己的热情之火激发群众，善于抓住突出的、说明问题的事实的人民演说家。”列宁本人也正是一名卓越的演说家、雄辩家。他的一生光辉灿烂，名垂青史，恐怕与他那超凡出众的演说能力以及出类拔萃的辩论之术休戚相关。

1895年隆冬，正在彼得堡领导革命斗争的列宁被沙俄当局投进监狱。但阴森恐怖的监牢立即成了列宁著书立说的场所。列宁着手写作时，什么文具也没有，他使用妈妈送来的牛奶在书的空白地方写，这样表面上什么也看不出来，但用火一烤，



纸上就显出茶色的字母来了。在

监狱里写作是犯禁的，若被发现就会受到严厉的惩罚。为了不被看守发觉，列宁掏空面包，倒进牛奶，做了一只特殊的“墨水瓶”，把拣来的一支小钢笔往里一蘸就写起来了。有一次，看守从门上的小洞里看见列宁正在写字，即刻闯进门来：“哼，到底给我捉住了。你正在写字！”列宁镇定地拿起“墨水瓶”放在嘴里大嚼起来。看守发懵了，说道：“你吃墨水瓶？”列宁回答说：“你眼瞎了，这明明是面包。”看守仔细一看，的确是面包，只得默默地走了。

这里，我们至少可以说，列宁正是用一句话打败了一

个敌人。

我国某集团公司领导人出访某国，同某国外财团谈判关于合资经营新型浮法玻璃厂问题。对方以其技术设备先进优势漫天要价，谈判一度陷入僵局。后来，该财团所在地的市商会邀请集团公司领导人发表演讲，他在讲话中若有所思地说：“中国是个文明古国，我们的祖先早在 1000 多年前就将四大发明的生产技术无条件地贡献给了人类，而他们的后代子孙从未埋怨他们不要专利是愚蠢的，相反，却盛赞祖先为推进世界科学的进步做出了杰出的贡献。现在，中国在与各国的经济合作中，并不要求各国无条件地让出专利权，只要价格合理，我们一个钱也不少给。”这场不卑不亢的精彩演讲，赢得了与会者的赞赏，更赢得了那个国外财团在谈判中的妥协与让步，致使双方的合作得以实现。

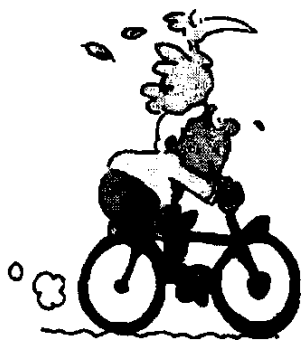
总而言之，有善于言辞的好口才就能助你无往而不胜。



敢表达善表达才是真正的赢家

有很多人觉得自己不大会说话，在生活中有许多不便。他们平时很少说话，如果跟非常熟悉的人东拉西扯倒可以，可到了正式场合，却说不出几句有用的话。行走在社会中，他们觉得处处词不达意，时时困窘尴尬。于是，别人就会说他们是老实人，他们也渐渐觉得自己就是老实人，经常说“我不会说话，是老实人”。好像老实人就必定不会说话，不会说话的必定是老实人。可是会说话的未必就是不老实的。

那些不会说话的人，也不应该认为自己虽然不会说话，就是老老实实的人。否则，他们就会因此而不肯补救自己不会说话的弱点，错误地以为学说话就是学滑头，学不老实一样。不过，多数人并不那样想，他们倒真是老老实实地承认，不会说话是他们很大的缺陷。他们想练习一下自己的口才，因为他们知道有了好口才之后，就不会成为一个词不达意的“老实人”，就不会在生活 and 工作中遇到很多困难。有了好口才，才能促进自己事业的发展，使自己的



生活顺利而愉快。

在美国费城的大街上，有一个衣衫褴褛的青年为了能够找到一份工作已经徘徊了很久。一天，他突然闯进了该城著名的商人鲍尔·吉勃斯先生的办公室，请求吉勃斯先生牺牲一分钟时间，容许他讲几句话。

吉勃斯先生对这位青年感到很惊奇，因为虽然他全身流露出一种极度穷困的窘态，但精神却非常饱满。出于好奇吉勃斯先生同意了他的谈话请求。



起初，他只打算与那个青年说一两句话，然而事实并非如此，他们的谈话持续了一个多小时。

结果呢？吉勃斯先生立即打电话给狄诺公司的费城经理泰勒先生，再由这位著名的金融家邀请这个青年共进午餐，并给了他一个极其重要的职务。

你感到奇怪吗？一个穷途末路的青年，竟然能在半天之内改变自己的困境，走上阳光大道。这就在于他能够勇敢地表达自己，为自己敲开成功的大门。因此，敢于表达自己，让别人充分地了解你的长处，你的优点才能被人赏识，你才有可能成功。

我们的祖先不大重视甚至不大喜欢“能说会道”的人，而那些很健谈的人常常被冠之以“夸夸其谈”的帽子。如果一个人被公认为“夸夸其谈”，那就不怎么讨人喜欢，而如果被公认为善于为自己辩护，那就没有多少人愿与之交往。相反，如果一个人沉默寡言，不苟言笑，这个人往往会

受到赞赏。这个传统的评价标准，依然在今天的青年人身上打下了深深的烙印。常常听到有的人说：“我这个人笨嘴笨舌，不会说话。”似乎这并不是什么缺点。显然，这是相当陈旧的一种见解。

现代社会需要那种机敏灵活、能言善辩的人。羞怯拘谨、笨嘴笨舌的人，在现代社会不会成为出类拔萃的人才。有些人很有知识，就是因为缺乏“嘴巴上的功夫”而不受欢迎；有些人专业水平很高，工作很出色，表达能力却很差，言谈拘谨慌张，逻辑思维混乱，一讲话就语无伦次，虽有丰富的经验和独到的见解，但却是“茶壶里煮饺子——倒不出来”。

现代社会注重口才，谈恋爱、做生意，凡是要与人打交道，口才都起着举足轻重的作用。如果会说话，就能够博得对方的好感，如果善于说服人，就足以证明自己的能力，如果擅长说话，就会比别人多一些成功的机会。无数事实证明，在当今社会，敢于表达并且善于表达的人才是真正的赢家。



好口才才是锻炼出来的

没有人天生就口才好、能言善道的，即使是令人钦佩的名嘴或演说家，也不是在任何场合说话都能赢得满堂彩。

说话和其他的才能一样，要日积月累，不是一步登天。口才好的人也是在一次又一次的经验中借着观察听众，逐渐掌握技巧，不断提升自己的说话能力。



说话是为了让他人能了解自己，借谈话来取得互信和互谅。如果你认为对方无法了解你的意思，就不去花时间和精力和他交谈，那么这就表示你并不了解说话的功能。

播音员、节目主持人、演员等，都是使用语言的行家，但他们大多认为自己从小并不善于言辞。既然如此，他们为什么能够靠嘴上功夫吃饭？原因很简单，正因为他们自认为口才不佳，于是加倍努力去提升自己的表达技巧。

在企业界也是一样。例如某项调查结果显示，业绩最优秀和最差的业务员，几乎都是个性内向者，而且大多是原本口才不佳的人。至于个性外向、能言善道的人，则大部分都业绩平平。这是因为，个性内向的人通常会深入探求

事物的来龙去脉，并热衷于研究原因，当他们完成一件事后，必定会检讨得失，找出导致失败的主因。而且，他们会不断做新的尝试，寻找构成成功的因素。若成功了，便证明此为“成功的关键”。他们就是这样累积成功的经验。事实上，



当你和一流的业务员交谈时，你将会发现，对方看来很文静或很斯文，话说得不多，但你却始终有种被吸引、被了解的感觉。

所谓口才好，并不表示一定要舌灿莲花、八面玲珑。许多人在非正式的场合与朋友共聚一堂时，总能说些幽默、逗趣的话，而大受欢迎。但这些人，在参加一些正式会议时，却变得沉默寡言，凡事都以“是”、“不是”、“有可能”或“不知道”来作答。也就是说，他们无法在正式的场合说出得体的话。

因为害怕被人取笑，在过于介意他人对自己的评估的心理压力下，使得他们无法轻松地表达自己的意见。任何人在正式的场合，难免都会怯场，许多著名演员，在第一次面对摄影机时，紧张得几乎忘了台词，也是常有的事。名演员都是靠着平日严格的训练才能克服难关，从每次经验中累积自信。只要表现得从容、大方，谈吐自然就得很得体。而如果能“不伤大雅地幽默一下”，则效果更好了。

事实上，说话对人类而言是非常重要的。只要有自信，你所说出来的话自然会显得有力而且够分量。只要我们勇于尝试，从尝试的结果中找出成功或失败的关键，口才自然是越练越灵光。所谓口才不佳，只是为自己的不努力找借口罢了。经过多次的尝试与体验，就能学会谈话技巧，只

要时常这样想：“这种方法不尽理想，是什么原因呢？”还有其他更好的方法吗？”如此追根究底，累积各种经验。此外，阅读报刊、欣赏电影、倾听别人说话，都可以学习说话的技巧，从中提升你的表达能力。

说话一般是从礼貌性的打招呼开始的。若认为打招呼只是形式而忽略了它，就无法开启主要的话题。因此，和别人初次见面，还是应该礼貌性地与对方交谈，再逐步深入主题，沟通才会更顺畅。

初踏社会的人，无法建立良好人际关系的原因之一，就是忽略了礼貌性的应对进退。在用词方面，一般年轻人总喜欢说些朋友间常用的流行语，这些话都过于活泼而不够稳重。此外，与人谈话时，若漫不经心地以“嗯”、“哦”作答，会让长辈及上司对你产生反感。

任何人要被一个群体所接纳，就必须遵守该群体的规则。了解这些规则以后，就可以自由地使用语言，使说话成为一件愉快的事。谈话仅停留在公式化的寒暄是不行的，必须向更高层次推进。当自己的想法或构想获得大家的认同，或在交谈中感觉自己更善于待人处世时，你就会发现，会不会说话真的很重要，而且更是人际往来时的一项“利器”。

狄里斯在西欧被称为“历史性的雄辩家”。据说，他天生声音低沉，且呼吸短促，口齿不清，旁人经常听不清他在说些什么。当时，在狄里斯的祖国雅典，政治纠纷严重，因此，

