

## 项目一：口才与事业

### 一、项目必读资料



#### 资料 1：晏子与晏子使楚的故事

两千多年前，我国历史上曾出现过一个群雄纷争的春秋战国时代，其中齐国和楚国是大国，而齐国的强大离不开一个人。此人虽然身材矮小，但能言善辩，口才极好，被派到其他国家执行外交任务，帮助齐国解决了许多外交上的争端，他就是晏子。

晏婴（前 578 年—前 500 年），字仲，谥平，习惯上多称他为平仲或晏子，夷维人（今山东高密），春秋时期著名政治家、思想家、外交家。晏婴是齐国上大夫晏弱之子。齐灵公二十六年（前 556 年）晏弱病死，晏婴继任为上大夫。历任齐灵公、庄公、景公三朝，辅政长达 40 余年。以有政治远见、外交才能和作风朴素闻名诸侯。周敬王二十年（公元前 500 年），晏婴病逝。晏婴头脑机灵，能言善辩，内辅国政，屡谏齐王。对外既富有灵活性，又坚持原则性，出使不受辱，捍卫了齐国的国格和国威。司马迁非常推崇晏婴，将其比作管仲。孔丘曾赞曰：“救民百姓而不夸，行补三君而不有，晏子果君子也！”他出使的故事在不同的古籍中都有记载，此处节选的是晏子使楚的故事。

#### （一）

晏子将使楚。以晏子短，楚人为小门于大门之侧而延晏子。晏子不入，曰：“使狗国者，

从狗门入；今臣使楚，不当从此门入。”侯者更道，从大门入。

见楚王，王曰：“齐无人耶？使子为使。”晏子对曰：“齐之临淄三百闾，张袂（mèi）成阴，挥汗成雨，比肩继踵而在，何为无人？”王曰：“然则何为使子？”晏子对曰：“齐命使，各有所主。其贤者使使贤主，不肖者使使不肖主。婴最不肖，故宜使楚矣。”

## （二）

晏子将使楚。楚王闻之，谓左右曰：“晏婴，齐之习辞者也。今方来，吾欲辱之，何以也？”左右对曰：“为其来也，臣请缚一人，过王而行，王曰：‘何为者也？’对曰：‘齐人也。’王曰：‘何坐？’曰：‘坐盗。’”

晏子至，楚王赐晏子酒，酒酣，吏二缚一人诣王。王曰：“缚者曷为者也？”对曰：“齐人也，坐盗。”王视晏子曰：“齐人固善盗乎？”晏子避席对曰：“婴闻之，橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。今民生长于齐不盗，入楚则盗，得无楚之水土使民善盗耶？”王笑曰：“圣人非所与熙也，寡人反取病焉。”

——选自《晏子春秋·内篇·杂下》（《诸子集成》，中华书局1954年版）。

阅读要求：外交无小事，尤其是国格，更是丝毫不容侵犯。晏子以“针尖对麦芒”的方式，维持了国格，也维护了个人尊严。学生要认真阅读，朗读或默读，读出声，读出意，读出味，读出情，读出神，读得如闻其声、如见其人、如临其境，准确把握晏子的思想感情与人格特征，体会晏子杰出的口才在自己的事业中所起的作用。



## 资料 2：周恩来外交

### (一)

1971 年，基辛格博士为恢复中美外交关系秘密访华。在一次正式谈判开始之前，基辛格突然向周恩来总理提出一个要求：“尊敬的总理阁下，贵国马王堆一号汉墓的发掘成果震惊世界，那具女尸确是世界上少有的珍宝啊！本人受我国科学界知名人士的委托，想用一种地球上没有的物质来换取一些女尸周围的木炭，不知贵国愿意否？”

周恩来总理听后，随口问道：“国务卿阁下，不知贵国政府将用什么来交换？”基辛格说：“月土，就是我国宇宙飞船从月球上带回的泥土，这应算是地球上没有的东西吧！”

周总理哈哈一笑：“我道是什么，原来是我们祖宗脚下的东西。”基辛格一惊，疑惑地问道：“怎么？你们早有人上了月球，什么时候？为什么不公布？”

周恩来总理笑了笑，用手指着茶几上的一尊嫦娥奔月的牙雕，认真地对基辛格说：“我们怎么没公布？早在 5000 多年前，我们就有一位嫦娥飞上了月亮，在月亮上建起了广寒宫住下了，不信，我们还要派人去看她呢！怎么，这些我国妇孺皆知的事情，你这个中国通还不知道？”周恩来总理机智而又幽默的回答，让博学多识的基辛格博士笑了。

——长沙马王堆汉墓女尸经历千年而不腐烂，这是一个应当严禁外泄的国家科研机密。周总理不为基辛格博士提出的用月土交换木炭的方案所动心，并且巧妙地借用中国古代传说，婉转地拒绝了对方的请求。

### (二)

在日内瓦会议期间，一个美国记者先是主动和周恩来总理握手，周总理出于礼节没

有拒绝，但没有想到这个记者刚握完手，忽然大声说：“我怎么跟中国的好战者握手呢？真不该！真不该！”然后拿出手帕不停地擦自己刚和周恩来握过的那只手，然后把手帕塞进裤兜。这时很多人在围观，看周总理如何处理。周恩来略略皱了一下眉头，他从自己的口袋里也拿出手帕，随意地在手上扫了几下，然后——走到拐角处，把这个手帕扔进了痰盂。他说：“这个手帕再也洗不干净了！”

——尽管中美当时处于敌对状态，但周总理一贯把当权者和普通美国民众分开。在谈判桌上横眉冷对，那是一点情面也不讲的。但会场外，他可是统战高手，尽量做工作，力图潜移默化。他对普通美国民众一直是友好的，包括新闻记者在内。所以，在那个美国记者主动要和周总理握手时，周总理没有拒绝。但这个记者看来纯粹要使周总理难堪，否则不会自己主动握手，然后又“懊悔不迭”地拿手帕擦手。周总理在他擦手之前，也不会意识到他会这样做。当时大堂里人很多，就看周恩来下不下得了台。所以，周总理也拿出手帕擦手。请注意两人做法不同的是：记者擦完手后仍把手帕塞回裤兜，而周总理是擦完手后把手帕扔进了痰盂。

### (三)

有一次周总理应邀访问苏联。在同赫鲁晓夫会晤时，周总理批评他在全面推行修正主义政策。狡猾的赫鲁晓夫却不正面回答，而是就当时敏感的阶级出身问题对周总理进行刺激。他说：“你批评得很好，但是你应该同意，出身于工人阶级的是我，而你却出身于资产阶级。”言外之意是周总理站在资产阶级立场说话。周总理只是停了一会儿，然后平静地回答：“是的，赫鲁晓夫同志，但至少我们两个人有一个共同点，那就是我们都背叛了我

们各自的阶级。”

——周总理不管在何种场合，遇到什么样的对手，都能唇枪舌剑，以超人的智慧应付自如，对手甭想占到便宜。他坦言“我们都背叛了我们各自的阶级”，出其不意地将赫鲁晓夫射出的“毒箭”掉转方向，朝赫本人射去。此言一出，立即在各社会主义国家传为美谈。

阅读要求：周恩来是一位博学多谋、辩才杰出、富有幽默感的人。在长期对外交际中，周恩来以幽默一次次地巧解人意，化险为夷，深受众人的敬佩。周总理是中国人民的好总理，也是世界各国爱好和平人士的好朋友，他的人格魅力经久不衰。学生要认真阅读，品味人格在社会交际中的力量，体会周恩来杰出的口才在中华民族伟大复兴的事业中所做出的伟大贡献。



### 资料 3：太阳底下最贵的东西

戴尔·卡耐基是美国著名的演讲家、成功学家。他的教育思想和教育实践使千百万人受益，特别是在帮助人们学习如何处世上，在帮助人们获得自尊、自重、勇气和信心上，在帮助人们克服人性弱点、发挥人性优点、开发人类潜在的智能，从而获得事业的成功和人生的快乐上，取得了很大成效。

戴尔·卡耐基出生在美国密苏里州一个贫穷的农家。因家境贫困，戴尔·卡耐基读大学时付不起食宿费，不得不走读，所以他很自卑。为了改变现状，他发奋读书，得到了全额奖学金。他发现，在学校里最有影响和声望的是那些棒球运动员以及在演讲和辩论赛中获胜的人。他知道自己没有运动员的优势，于是决心在演讲中获胜。此后，无论是在

回家的路上，还是在挤牛奶的时候，他都抓紧时间练习，但带给他的却是一次又一次的失败。他灰心过，失望过，甚至想到了自杀，但最后他坚持了下来。第二年情况发生了很大变化，在一次一次的演讲中他获得了成功，这使他增添了信心，一些请他帮助训练的同学也获得了成功。

大学毕业后，他从自身的经历中受到启发，决定给商界的人士进行公开演讲训练，并由此开始了他毕生从事的成人教育事业。公开演讲训练主要是通过公众面前演讲，训练学生能清楚、有效和泰然自若地表达自己的思想，克服恐惧心理，建立自信。戴尔·卡耐基的教育理论和方式很快被世界各地的人们认可。全世界千千万万的人，在戴尔·卡耐基的影响下，提高了自身素质，得到了生活的力量，增强了自信，学会了为人处世的技巧，在社交上、人生上都获得了成功和幸福。戴尔·卡耐基被尊称为演讲学大师、成功学大师。著名的企业家洛克菲勒说，他愿意付出太阳底下比任何东西更高的代价购买卡耐基的训练。

阅读要求：在学会做人、做事的基础上，口才在一定程度上可以改变自己的命运，决定事业的成败，这一点在戴尔·卡耐基和千千万万人的身上已经得到证明。贫穷不可怕，自卑也不可怕，因为它们是可以改变的。关键是要认识自己，战胜自己，超越自己，为自己的理想坚持不懈去追求、去奋斗。口才不好也不可怕，关键要在生活实践中不断充实自己的阅历、学识，同时需要像戴尔·卡耐基那样，反复地刻苦练习。亲爱的同学，要取得“太阳底下最贵的东西”，你肯付出“台上三分钟，台下十年功”的努力吗？



#### 资料 4：初入职场的教训

某校 2015 届机电班两位同学潘某、李某被一个中法合资企业录用。一天，李某推着装满活塞环半成品的工具车不小心撞上了潘某。潘某立刻嚷道：“你没长眼睛啊！”李某回答道：“屁话！撞了你一下怎么样？撞伤哪儿了？”一来二去，两人脸红脖子粗地吵开了。老板过来后开除了这两名学生。

该校 2016 届汽车维修与制造专业的郑某被某汽车维修厂聘用。在厂里，该同学一不怕苦，二不嫌脏，认真钻研技术，深得老板喜爱。但他有一个毛病，总是“他妈的”之类的脏话不离口。顾客问：“你骂谁呢？”他说：“这是我的口头禅。”顾客时常窝着一肚子火，多次把这种情况反映到老板那里，最后老板不得不辞退了他。

另有一名学生陆某到某机电集团工作。刚一个月，就被辞退了。学校去了解情况，管理人员说：“这个学生啊，一天到晚闷声不响，见到人从不打招呼，厂里给他安排个师傅，他从不主动向师傅请教，在工作中也不跟同伴沟通交流。这样的学生我们厂不欢迎。”从此以后，这个厂再也不到该校录用毕业生。

语言是人们表达和交流思想感情的重要工具，文明用语、礼貌用语不仅是人与人关系的“润滑剂”，而且是一个人的文明素养的具体表现。锻炼良好的口才，是提高每个人人文素养的需要，是提高职业竞争力的需要，也是构建和谐社会的需要，不可等闲视之。显然，目前的职业学校在培养学生专业技能方面是非常用心的。但技术方面的能力并不等于做人做事的能力，口才不好说明素质有欠缺。只有文化素质全面、会说话的学生才是合格的人才。

阅读要求：“口才助你成功，沟通改变人生”，这是一句至理名言。连话都说不了，还能干什么？连话都说不好，还能干好什么？上述几位学生或因木讷寡言，或因言语粗俗，初入职场就被嫌弃，教训可谓惨痛。亲爱的同学，你是怎样看待这种现象的？是否可以制订一个可行的办法提高自己的说话能力？

## 二、项目相关知识

### （一）口才及其意义

关于口才《辞源》的解释是：“口才是善于说话的才能。”《现代汉语词典》的解释是：“口才是说话的才能。”综合而言，口才是指在口语交际的过程中，表达主体运用准确、得体、生动、巧妙、有效的口语表达策略，达到特定的交际目的，取得圆满交际效果的口语表达艺术和技巧。在人们诸多的能力和才干中，口才是最基本、最主要、最实用的才能。有人说，是人才未必有口才，而有口才者必定是人才，这有一定的道理。

在信息社会，人们的交际活动越来越频繁。口才的作用已经渗透到当代生活的各个领域，其重要性在人们的生活中得到了充分的体现，大到修身治国平天下，小到求职、恋爱、晋升，都离不开口才。不管是政府的社会管理还是企业的运营操作，都需要具有良好口才的专业技术人员。任何一个专业技术人员的口才都体现其个人的修养、智慧和素质，良好的口才是一个人打开成功之门的金钥匙。

在企业界，有“商场如战场”之说，所以，哪里有声音，哪里就有力量；哪里有口才，哪里就有战斗的号角，就有胜利的曙光。在党政机关的社会管理、国际交往中，口才也越来越



被重视。“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”。古有战国苏秦游说数国不辱使命、三国孔明力排众议舌战群儒；近有革命领袖宣传救亡图存的演讲，不战而屈人之兵，谋划临阵倒戈、战前动员，鼓舞士气，扭转乾坤；今有周恩来、邓小平、吴仪、龙永图等外交家利用自身良好的口才在国际舞台上为中华民族的发展添光增彩。口才可以在无形之中改变历史的进程，推动历史的巨轮滚滚向前。口才，无疑是一种巨大的生产力。在现代信息社会，口才不但能彰显一个人的高品质、高素质，而且在商贸谈判、产品销售、技术引进、公共关系、思想教育、组织生产和经济活动中都会起到至关重要的作用，很多企业高层都把提高员工的讲话能力作为扩大生产的一种手段，这是一种隐形生产力的再扩张。因此，高职院校的大学毕业生必须要学习和掌握口才技能。

古希腊演讲大师德摩斯第尼认为：“雄辩的口才，比准确的子弹更有力；弹无虚发的子弹，敌不过锐利如刀的辩才。”随着社会的发展，口才在现实生活和工作中越来越受到人们的重视，显示出强大的生命力。

20世纪时，美国人把“舌头、原子弹和美元”作为三大战略武器。到了21世纪，美国人又把“舌头、计算机和美元”称为新的三大战略武器。由此可以看出，口才是多么重要。确实，语言是人类思维和表达的工具，是人与人之间达成相互理解和感情交流的必要手段，语言能力是人们最重要的一种交际能力。

列宁说：“语言是人类最重要的交际工具。”

孔子说：“一言可以兴邦，一言可以丧邦。”

富兰克林说：“说话和事业的进展有很大的关系，是一个人力量的主要体现。你如出言不

逊，跟别人争辩，那么你将不可能获得别人的同情、别人的合作、别人的助力。”

历史上许多名人、伟人正是凭借着杰出的口才成就了他们的事业。春秋战国时的苏秦，以辩才名震天下，游说各国，佩戴六国相印；三国时的诸葛亮，到东吴舌战群儒，说服孙权联合抗曹，终致三国鼎立；美国人林肯，以真诚、犀利、充满激情的演讲征服了千万听众，从而登上总统宝座；而当今企业界的马云、李书福等企业家，在商海风云中无不显示他们在商务谈判中卓越的口才。在现代社会中，随着人们交流的日益频繁与密切，口才越来越显示出不可替代的巨大作用，党政机关、企业、事业单位的工作同样呼唤具有良好口才的大学生。

## (二) 好口才的基本要领

一个善于用准确、贴切的语言生动地表达自己思想情感的人在讲话时常常会有真知灼见，给人以深邃、精辟睿智、风趣之感，从而使其才干得以充分展现，使别人深刻地了解他，并且信任他。从某种程度上说，口才能力本身就具有双重价值：实力和魅力。如何体现你的实力和魅力呢？

### 1. 言之有礼

言之有礼，就是说我们在与别人交谈的过程中，要礼貌周到、态度诚恳、言辞文明。“一句话可以把人说笑，一句话也可以把人说跳。”措辞是否得当与说话者的文化素质密切相关。我国素称礼仪之邦，古往今来，和气待人、和颜悦色被视为一种美德。《礼记·仪礼·少礼》中说：“言语之美，穆穆皇皇。”“穆穆”是恭敬的意思，“皇皇”是指正大。汉代刘向在《说苑》中说：“辞不可不修，说不可不善。”

#### (1) 言辞文明，切忌粗俗

有文化和修养的人，尤其注意打造自己优雅、文明、得体的语言，能够在交际中充分运用语言的魅力取得成功。文如其人，话也如其人，一个人的语言体现了他的道德修养、品质个性。因此，为了在众人面前树立良好的形象，我们说话必须文明高雅、礼貌友好。融洽友好的气氛是谈话得以顺利进行的重要条件，而语言表达文明礼貌、分寸得当，是营造融洽气氛的重要条件。用语文明要注意做到以下几个方面。

① 多说礼貌用语。“您好”“谢谢”“打扰了”“承蒙关照”“辛苦了”“拜托您了”“麻烦您了”……这些礼貌用语将成为沟通谈话双方的桥梁。

② 杜绝粗话脏话。骂人的话、粗俗的话，不要出现在交谈中。

③ 杜绝挖苦揭短。挖苦揭短是人际关系之大忌，不但容易造成矛盾纠纷，而且会自贬形象。

④ 语气亲切，语调柔和，说话自然。这不但是礼貌的表现，而且会使谈话对方感到愉悦，容易接受你的观点，使你的说话更具感染力和征服力，从而达到很好的交流效果。

## (2) 真诚谦逊，切忌张狂

拉里·金是美国著名的电视节目主持人，曾多次获奖，被国际广播电视协会评为最佳节目主持人。他总结出成功谈话的四条基本原则中的第一条就是“真诚”。日本松下公司创始人松下幸之助在总结他成功推销产品的经验时，也把“以诚待人”放在首位。确实，真诚能拉近彼此间的感情距离，赢得信任，为进一步的沟通奠定基础。所以，我们在与别人交流谈话时，要真诚、真心实意，要讲真话、讲实话，这既是对对方的尊重，也是交流合作成功的基础。假话、大话、空话也许能蒙蔽一时，但绝对不会赢得他人的信任。

富兰克林说：“在谈话的时候，即使是自己确信无疑的事情也应该采用谦虚的态度表现出来，傲慢的词语最容易遭到别人的攻击，傲慢的词语除了树敌之外没有任何好处。”谈话的目的是为了交流思想、交换信息、增进感情，因此谈话的态度很重要。如果你讲话时过于自信，态度武断，目中无人，趾高气扬，咄咄逼人，高高在上，听不进不同意见，那么别人就不会与你推心置腹讲真话，你也会失去真正的朋友。

### (3) 多说好话，切忌刁难

赞扬他人是社交成功的有效砝码，主动地、适当地赞美别人，能够促进双方关系向友好的方向发展。俗话说：“话好也值钱，义好水也甜。”从心理学的角度看，人人需要赞美，犹如种子需要阳光，因为赞美满足了人渴望得到尊重的需要。赞美是人际关系中的一种“润滑剂”，是现代沟通感情、赢得理解信任的方式，它能使人融洽地进入一个沟通的氛围，使自己在人际关系处理方面达到事半功倍的效果。如果说话故意刁难，冷酷淡漠，语中带刺，讽刺挖苦，落井下石，必然拒人于千里之外，轻则话不投机半句多，重则矛盾激化引起纠纷。

赞美别人的原则：一是赞美要有根据，才能让人信服。如果凭空捏造就会让人怀疑你的诚意与动机。二是赞美要适度，恰到好处。正如一个气球，吹得太小不好看，吹得太大容易爆炸。三是赞美要有新意。正如海鲜大餐吃得过多也会发腻一样，好话重复多次也会平淡无味。四是赞美要因人而异。有的人喜欢委婉含蓄，有的人喜欢直露明白，要根据每个人的个性采用不同的赞美方式。

赞美别人要讲究方法和技巧：陌生人赞印象，老熟人赞变化。初次见面，印象最重要，要多赞美对方过去的成就和行为；老朋友交流，要多赞美现在的变化。

赞美的方法是“好”字当头，“是”字应对，“对”字作答。赞美对方的家乡，认同对方的爱好，肯定对方的表态，夸奖对方的选择……最后再表明自己的立场。

赞美不光是说好话、表扬的话，问候、商量、关心、敬重的口吻同样是赞美。如：“你真是养眼又养心，难怪李总爱夸你！这次他忙别的事情，要我向你问好。”“您近来可好？”等。

## 2. 言之有情

“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”与人交往，讲究我中有你、你中有我，要有真情实意、平等互助的态度。

“如果大家问我有多少财产，那么我告诉大家，我有一位妻子和三个女儿，她们都是无价之宝。此外还有一个租来的办公室，室内有桌子一张、椅子三把，墙角还有大书架一个，架子上的书值得每人一读。我本人又穷又瘦，脸很长。我实在没有什么可依靠的，我唯一依靠的是你们！……”这是美国总统林肯当年的竞选演说词，凭着这质朴的语言和真挚的情感，他击败了当年的强劲对手道格拉斯。道格拉斯至今还不明白，自己坐着精心准备的专列去竞选，并在车后安装了一门礼炮，所到之处，都要鸣礼炮 32 响，而林肯坐着一辆耕田用的马车去选民中演讲，最后却让林肯这穷小子当选了美国总统。其实，林肯获胜的关键就在于“我唯一依靠的是你们”这一宣言牢牢抓住了选民被总统需要的情感，触发了美国人民选举就是要选出自己满意、与自己同甘共苦的总统的心理需求，因此获得了民众的选票，当选了总统。而道格拉斯恰恰相反，表明自己非一般民众，他所说所做的不是普通民众所需的。因此，语言不在乎多华美，而在于是否能说服人、打动人。人都是有感情的动物，只要你能引起他人感情上的共鸣，就能得到他人的认同与信任，“情”字是关键。

## 3. 言之有文

孔子说：“言之无文，行而不远。”说的是语言如果没有文采，流传不会广泛久远。所以，一个人说话除了要有实际内容、真情实感之外，还要注意说话的方式、词语的运用、说话的逻辑、说话的语气等，要把话说得准确、流畅、生动、精彩，这样才能取得好的说话效果。

#### (1) 遣词造句准确生动

一是用词适当得体，准确表情达意；二是句式完整多样，陈述句、疑问句、感叹句等交错运用；三是恰当运用成语、俗语、术语乃至方言，增加语言的鲜活度。

#### (2) 表达方式综合运用

在说话过程中，可以根据需要综合运用叙述、描写、抒情、议论、说明等多种表达方式，增强表达效果。

#### (3) 修辞方法灵活使用

比喻、夸张、引用、对偶、双关、谐音、排比、顶真等修辞方法可以使你的表达更形象生动、文辞优美。

#### (4) 逻辑结构严密有力

一是要做到语意完整；二是要做到层次分明；三是要做到衔接自然；四是要做到内在联系紧密。

#### (5) 语气语调抑扬顿挫

说话的效果不仅取决于说什么，还取决于怎么说。因此，要做到吐字清晰、语速适中、语调恰当、节奏富于变化，通过抑扬顿挫的语气语调把心中的喜怒哀乐表达出来。

### 4. 言之有物

说话是为了传播信息、交流感情，因此说话要言之有物，有实实在在的内容。那种华而不实、空洞无物的夸夸其谈、油腔滑调、哗众取宠、诡言狡辩不是真正的口才。什么是真正的口才呢？带领复旦大学取得 1995 年国际大专辩论赛冠军的俞吾金教授说：“我觉得一个人具有口才，从外在形式看有一口流利而又符合逻辑且生动形象的话语，但从深层次看，应该具有广博的知识和驾驭这些知识的能力。”可见，好口才必须具备广博的知识。一要加强学习，博闻强记，积累丰富多彩的素材，做到厚积薄发；二要培养敏锐的观察力，做生活的有心人，世事洞明皆学问；三要在说话中引用相关事例，用事实说明问题；四要用自身经历增强说服力。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，古今中外一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家、外交家都是通过坚持不懈的努力训练而走向成功的。

## 5. 言之有形

说话要取得好效果，除了有声语言外，还要注意运用无声的体态语。体态语是辅助有声语言进行有效交际的重要手段，包括表情、眼神、手势及人体各部位在传情达意时的姿态动作。在人际交往中，语言传达的信息只有一小部分，而非语言因素传达的信息占很大比重。优美的体态语具有审美价值，可以吸引注意力，提高说话效果。

### (1) 表情

俗话说：“看人先看脸，见脸如见心”。在人际交往中，面部表情真实地反映了人们的思想、情感及心理活动。而且，多数时候，人们的表情是下意识的，基本上难以抑制或隐瞒，可以用“情非得已”来形容。通过对一个人面部表情的观察和分析，可以了解其内心的欲望、意图和状态，借此即可形成对他的认知。

春秋时期，齐桓公与管仲秘密商讨伐莒，不久却闹得举国皆知。桓公责问管仲。管仲说：“朝内可能有高人。”桓公仔细想了想说：“白天来王宫的役夫中，有位拿着木杵而向上看的，想必就是此人。”于是将这些役夫再次招来，并规定不许替代。

一会儿，东郭垂来了。管仲说：“想必是此人。”管仲问他：“说讨伐莒国的是你吧？”答道：“是的。”管仲说：“我不曾说伐莒，你为什么说我国要伐莒呢？”答道：“君子善于谋议，小人善于揣测。我是私自揣测的。”管仲说：“你又如何猜测到的？”答道：“我曾听说君子有三种脸色：悠然喜乐，是享受音乐的脸色；忧愁清静，是有丧事的脸色；生气愤怒，是将用兵的脸色。那天我遥望主君在台上，脸上带着盛怒的表情，这是将要用兵的脸色。君王叹息而呻吟，所说的都与莒有关。君王所指的也是莒国的方位。小民猜测，尚未归顺的小诸侯唯有莒国，所以与人说出伐莒的事。”

可见东郭垂就是看出齐桓公脸上稍纵即逝的“微表情”才有了较为准确的结论的。这说明，当表情背后隐含的意义被层层解读，你已被最细微的小动作出卖。在人际交往中，表情传达的信息与你交往的目的息息相关。人有五种表情：喜悦、愤怒、悲哀、恐惧、厌恶。五种情感真实地存在于心里，表现在外在的神情上。因此，在说话时，要结合所讲内容通过脸上的肌肉运动把喜怒哀乐表现出来。但在运用表情时要注意：一要真诚，忌矫饰；二要灵敏，忌呆滞；三要鲜明，忌晦涩；四要适度，忌夸张；五要丰富，忌单调。

## (2) 眼神

“眼睛是心灵的窗户”，通过眼神能体察到一个人的内心世界，能体会到说话人的态度与感情。德国著名心理学家梅赛因明确指出：眼睛是了解他人最好的工具。一般来说，眼睛的活



动能够准确、真实地反映出个人的心情。语言可以说谎，但眼睛不会。如果对方的目光游移不定，那么，即使他笑容满面，表现得很热情，他也并未对你有太大的兴趣，在他看来，与你交往是一件乏味的事情，他希望赶快结束和你的接触。

### (3) 首 语

所谓首语，就是通过头部活动传递信息，它包括点头、摇头、偏头、昂头、低头等。点头可以表明同意、致意、肯定、承认、赞同、感谢、应允、满意，也可以表示理解、顺从等意思。摇头表示不满、怀疑、反对、否定、拒绝、不同意、不理解、无可奈何等。偏头，一是表示静听，一副愿闻其详的姿态；二是生气，一副爱理不理、爱听不听的架势等。昂头可以用来表示充满信心、胜券在握、目中无人、骄傲自满等，头一直向后仰，还表示陶醉。低头表示的含义非常丰富，可以表示思索、谦恭、羞怯、忏悔、丧气、顺从、委屈、哀悼等。

### (4) 手 势

手是第二张脸。手势语是一种表现力很强的体态语，它通过手和手指的活动变化使所要表达思想和情感内容更加丰富、更加具体，因此有人称“手势是口语表达的第二语言”。如“竖起大拇指”一般表示夸奖，“背手”可给自己壮胆，表镇静、自信，但在某些场合则是狂妄的表现等。

体态语运用的原则：一是自然，二是简洁，三是适度，四是得体，五是生动，六是与有声语言配合使用。

## (三) 口语交际的基本原则

### 1. 话由旨遣

“君子一言，驷马难追”，与人说话切不可天花乱坠、胡言乱语，一定要按照目的说该说的话。因为说话是一种有意识的言语交际活动，是一个信息交换的过程，必须明确说话的“旨”，也就是说话的目的。

坚持话由旨遣的原则，明确说话的目的，是说话取得成功的首要条件。如果目的不明，说话天马行空、东拉西扯，必然使人一头雾水、不知所云，达不到交谈的效果和目的。

在口语交际中要注意：

第一，“凡事预则立，不预则废”。在谈话之前要明确谈话的目的，说什么、怎么说，一定要做好充分准备。

第二，有的放矢。在谈话过程中，要围绕目的说话，不可偏离主旨，万变不离其宗，应将目的贯穿始终。

第三，调控语言。言语交际过程是一个动态变化的过程，是双方接收和发出信息的过程。要达到自己的目的，就要想方设法控制谈话的方向与进程，让谈话按照自己的思路进行下去，最终达到预期的效果。因此，一定要善于察言观色，见机行事，随机应变，巧于周旋，不管是直言不讳还是迂回曲折或正话反说，都要把话题紧紧控制在自己手中，并且进一步靠近目标。

例如：著名外交家吴建民答记者问。

我国有关部门依法对涉嫌窃取我国机密的《华盛顿邮报》驻京记者孙××的住处进行搜查。在一次我国外交部新闻发布会上，《美国新闻与世界报道》的一位记者就这件事情问道：“请问，孙××到底违反了我国哪些法律，以使其他记者引以为戒。”

时任我国外交部发言人的吴建民回答道：“作为驻京记者，了解中国法律法规，是他们的责任。因此，没有必要由外交部发言人为他们开一堂法律课。”

吴建民首先识破了美国记者问话中“到底”这个词所隐藏的动机，是想套住自己。但吴建民并没有急于点破，更没有被他牵着鼻子走，而是含蓄指出：你如果没有明白这个“到底”，就没有资格做驻京记者，维护了当天新闻发布的主旨。

## 2. 话因人异

在交际中，我们要根据说话对象的不同采用不同的说话方式，要因男女性别、身份地位、知识水平、职业特点、年龄大小、关系亲疏、兴趣爱好、个性脾气等有所区别。

### (1) 因性别而异

男女有别，男性与女性在思维模式、情感追求、行为习惯、兴趣爱好、审美标准、性格气质等方面都有所差异，在交流过程中要注意这些差异，尽量寻找双方共同感兴趣的内容，如女性谈美容、时装，男性谈军事、足球；女性之间可亲热点，男性之间可豪爽些。异性之间交谈，要把握分寸，说话文明，切忌谈男女之间的敏感话题。

### (2) 因身份而异

对待领导、上级要恭敬尊重，对待同事要热情大方，对待朋友要轻松愉快，对待下属要信任宽容，对待宾客要礼貌周到。对待不友好的人，在适当的时候可以“以其人之道还治其人之身”。

例如：梁晓声妙答英国记者。

一次，英国一家电视台采访我国作家梁晓声，现场拍摄电视采访节目。这位英国记

者忽然让摄像机停下来。然后对梁晓声说：“下一个问题，希望您能毫不迟疑地用‘是’或‘否’来回答，好吗？”梁晓声不知是计，欣然答应。

谁知那位英国记者一扬手，遮镜板“啪”的一声响，记者把话筒放到自己嘴边，说道：“没有‘文化大革命’，就不会产生你们这一代青年作家，那么‘文化大革命’在您看来究竟是好是坏？”说完把话筒立即伸到梁晓声嘴边。摄像机对准了梁晓声的脸，梁晓声的形象和声音将会由摄像机传递给广大观众。此时，无论梁晓声回答“是”，还是回答“否”，都是笨拙的。但梁晓声刚才是答应用最“简洁”的一个字回答问题的，因此，不按照应诺的条件回答也不是个办法。看来对方蓄意要出他的洋相。在这进退维谷之际，梁晓声却不动声色地说：“在我回答您这个问题之前，我也问您一个问题：没有第二次世界大战，也就没有以反映第二次世界大战而闻名的作家，那么您认为第二次世界大战是好是坏？”然后把话筒转向英国记者……

梁晓声在记者的刁难下随机应变，以其人之道还治其人之身，顺利地摆脱了窘境。

### (3) 因年龄而异

对待长辈要谦逊恭敬，对待晚辈要关心爱护，对待小孩要善于启发和引导。一个五六岁的小朋友见妈妈留客人吃饭，便拉着客人的衣角不让走，客人就问小朋友：“你有什么好招待的？”小朋友瞪着眼睛不知所云，客人忙改口说：“你有什么好吃的？”小朋友这才明白过来，“巧克力、旺旺饼、口香糖……”一口气数开了。这里用“好吃的”取代“好招待的”正是适合了小朋友的知识水平与理解能力。

### (4) 因知识水平而异

对文化程度高一些的人，语言可以文雅一些；太俗气了他会觉得你没有品位。对文化层次低一些的人，语言可以通俗一些；太文雅了，他可能会听不懂，甚至觉得你在故意显摆、耍弄他。如：“奶奶”在城市用得普遍，到农村却叫“婆婆”“阿婆”，叫自己的母亲为“妈妈”的在城区很普遍，但在方言地区叫自己妈妈为“婶婶”的也不少等。

#### (5) 因个性而异

有一天，子路问孔子：“听到了一件事情，是不是应该马上就行动呢？”孔子回答：“有父亲、哥哥在，你怎么能不向他们请求就贸然行动呢？”不一会儿，另一个学生冉有也来问：“听到了一件事情，是不是应该马上就行动呢？”孔子回答说：“是的，听到了，当然要马上行动。”这两次谈话都被学生公西华听见了，他就疑惑不解地问孔子：“同一个问题为什么会有截然相反的答复？”孔子说：“子路勇气十足，性子急躁，办事莽撞，所以我叫他征求父亲兄长的意见，是想约束他一下；而冉有性格懦弱，办事畏缩，犹豫不决，所以我鼓励他办事果断，叫他看准了马上去办。”这就是因材施教、说话因个性而异的典型例子。我们在生活中，对性格孤僻、心胸狭窄的人，使用的语言要柔和一些、亲切一些；对心胸豁达、直爽开朗的人，应该把话说得坦率而富有情趣；对讷于言辞、见闻少、思路窄的人，要善于启发引导；对冷静沉着、思想深邃的人，必须审慎行事、有理有据等。

#### 3. 话随境迁

所谓话随境迁，就是说话要顾及环境、场合，根据不同的场合说得体的话。“到什么山上唱什么歌”，如果说话与环境场合不协调，无异于光着脚走在繁华都市的大街上，或者穿着高跟鞋漫步在沙滩上。

所谓“境”，包括社会环境、自然环境和说话的具体场合，这里指说话的具体场合。交谈时，说和听双方对话语的采用或理解，都要受特定场合的影响和制约。就说的一方来说，无论是话题的选择还是话语形式的采用等，都要根据特定场合的需要来确定。如在葬礼上用低沉、悲伤的语言、语调，在生日宴会上用欢乐、期望的语言、语调等。

#### (1) 根据场合确定说话的内容与方式

在不同的场合，面对不同的人、不同的事，从不同的目的出发，就应该说不同的话，用不同的方式说话，这样才能收到理想的说话效果。否则，再好的话题、再优美的话语也收不到好的效果，有时甚至会适得其反。试想，在跟朋友谈心时，像作报告那样拿腔拿调，在悲哀肃穆的葬礼上、仪式上讲话，像相声演员那样通篇幽默之语，将会产生什么后果？所以一定要注意公众场合与个别交流、工作场合与生活交往、隆重仪式与一般场合的区别。

#### (2) 根据语境确定说话

说话要充分利用谈话过程中的语言环境，根据对方的言语确定自己说话的内容及方式。一个具有较好口才的人，都有一套适应和善于利用环境的本领，利用交际语境的一切有利条件，充分调动一切语言表达手段，达到预期的交际目的。

#### (3) 根据特定场景随机应变

1993年年底，香港宝莲禅寺天坛大佛举行开光大典。新华社香港分社社长周南、港督彭定康均应邀做主礼嘉宾。仪式结束后，彭定康在答记者问中指责我港澳办关于香港问题的声明“并不是一份有特别吸引力的圣诞礼物”。记者以此请周南发表意见。周南以“佛教的日子”为由不予评论，因为在宗教圣地，参加宗教仪式，双方展开外交争论是不合时宜的。无奈记者

再三追问，周南就顺口答道：“谁搞‘三违背’定会苦海无边，罪过罪过！谁搞‘三符合’自是功德无量，善哉善哉！”末了一句“阿弥陀佛”，引来在场者阵阵掌声和笑声。周南选用佛家语汇作答，应情、应景、应时、应人，又表明了自己的原则立场，随机应变，十分适当，令人击节赞叹。

#### (4) 利用环境增强表达效果

一是利用时间。郭沫若在1978年全国科学大会上的书面发言中，就恰当地结合自然节气来组织语言形式，将自然界的春天与科学的春天融为一体，抒发了老一辈科学工作者的炽热情怀：“春分已经过去，清明即将到来。日出江花红胜火，春来江水绿如蓝。这是革命的春天，这是人民的春天，这是科学的春天！让我们张开双臂，热烈地拥抱这个春天吧！”取得了很好的表达效果。

二是利用地点。说话的地点不同，给人的感受是不同的，所达到的说话效果也是不同的。比如领导发现问题，往往把下属请到自己的办公室谈话。办公室是上级办公的地方，下属来到这里，很容易联想到上下级关系，于是产生了一种“必须服从”的心态。就如学生被叫到老师办公室一样，心里难免会有恐慌感。依此类推，如果顾客与营业员发生纠纷，经理应巧妙地吧顾客带到自己势力所能影响的范围——经理办公室，这样既可以避免事态扩大，也可以使顾客的激动情绪缓和下来，有利于问题的解决。反之，如果为了加强联络，增进信任和友谊，领导人员应走出“领导效应区”，到职工宿舍、食堂、俱乐部等地方去，以便放开话题，无拘无束。这类非语言因素，有时正像看不见的磁场，有着极其强大的特殊效应。

三是利用景物。李瑞环任天津市委书记期间，适逢中国足球甲级联赛在天津举行，天津足球队参赛前正赶上下雨，李瑞环前去鼓励队员们说：“下雨了，你们要混水摸‘鱼’，要快传多

射，千万别拖泥带水。”这里巧借下雨这一自然情境因素，或仿拟，或双关，话语风趣幽默，很好地发挥了鼓舞士气的作用。

#### 4. 话如其人

在口语交际过程中，要达到预期的目的，就要求口语表达能够保持自我本色，使人听后感到亲切自然、乐于接受。每个人的言语本色是由自己的身份、经历、职业、文化教养、思想性格等一系列自我因素在语言运用上综合体现出来的。

##### (1) 符合身份

任何人进行言语交际时，总是以一定的身份向别人表达自己的思想感情。一个人用什么身份说话，很容易反映出他的思想境界和对人对事的态度。因此，为了达到预期的交际目的，不但要力求准确地表达意思，还得考究话语形式能否与自己和对方的身份相符。合乎身份，说话就“得体”，否则就会“失体”，交际就会失败。

例如：《不要让你的舌头超出你的思想》。

威廉·麦金莱是美国第 25 任总统。他 18 岁从军，并逐渐以突出的表现获得少校军衔。退伍后，他当过律师、检察官、众议员和州长。1897 年，麦金莱当选为美国总统。

麦金莱执政后，决心大力发展美国经济，他先是采取提高关税和稳定货币的政策，之后又换了新的税务部长。如此“新官上任三把火”，引起了许多政敌的反对。他们私下里声讨总统的所作所为，还推举了几位代表前往总统府与麦金莱理论。在这几位代表中，有位身材矮小的国会议员。此人之所以被选中，就是因为他脾气大、嗓门高，极有可能在声势上震慑住总统，使其改变政令。



果然，一见总统，这位脾气大、嗓门高的代表便发挥出他的优势，冲着麦金莱总统劈头盖脸就是一通斥责。麦金莱几次想开口说出自己的道理，却发现这位小个子代表越骂越凶，声嘶力竭。于是，他干脆深吸一口气，闭上了嘴。

只见麦金莱的眉头由紧皱渐渐舒展，嘴角上还微微露出了笑容。小个子代表吵嚷了半天，也许是因为口干舌燥，声音也渐渐小了。看着总统耐心地听他发脾气，还时不时点点头，他也不好意思继续叫嚣下去了。

麦金莱见他不再说话了，感觉他的怒气已经消散，便试探性地问道：“您说完了吗？”对方看看他，然后点了点头。

麦金莱接着说道：“正常来说，你是没有资格在我的办公室里冲着我发脾气的，不过我还是愿意把我的道理解释给你听。”听完总统的解释，在场的几位代表面面相觑，那位发脾气的代表更是羞愧难当。麦金莱没有责怪他，反而对他说：“其实也不能怪你，任何不明真相的人都会像你一样愤怒。”

这几位代表被总统表现出的品质深深折服，以至于回去向盟友汇报情况时，一直向着麦金莱说话。麦金莱的“忍气吞声”使他获得了政治上的支持，他的政令也得以顺利实施。在他执政期间，美国经济有了突飞猛进的发展，麦金莱也因此获得了“繁荣总统”的美名。

显然，小个子代表忘记了自己的身份，说话不得体，交际失败。相反，麦金莱记得自己的总统身份，大度地听取代表的责难，也没有忘记自己的身份，说对方没有资格冲自己发脾气，让对方一步一步觉得理亏而偃旗息鼓，最终同意自己的施政方针。

## (2) 符合职业特点

俗话说：“三句话不离本行。”由于人们职业不同，每个人都有他习惯的职业用语。每个行业、职业也都有其言语特点及规律，教师的言语具有规范性，军人的言语具有指令性，外交言语具有含蓄性，律师说话具有思辨性，导游解说具有即兴性，推销员推销语言具有说服力等。

民国初年，有风水先生、中药店主、无业游民三人在小茶楼品茶。饮完茶后发觉大家都没有带钱，不由得面面相觑。茶馆老板就说：“我出一个哑谜，通对者可免收茶水费用。”只见他用手指一指天，指一指地，前后左右各指一下，然后伸出三个手指，再伸出五个手指。风水先生头脑机敏，马上答出“我上识天文，下识地理，前山后土，左边青龙，右边白虎，不出三年，五子登科。”中药店主朗声接道：“上有天冬，下有地骨，前胡厚（后）补，冬（东）菇西角，三碗水煲埋五分。”无业游民听罢，站起来说道：“我上无片瓦，下无立足之地，前不能顾兄，后不能顾弟，右边云烂（南）左边四穿（川）。今日三人来饮你五钱茶都无钱给，要坐茶监。唉，放我们走吧！”掌柜听罢大笑，无可奈何地感叹：“这三位真是三句不离本行啊！”

### （3）体现个人魅力

一个人说话有自己的风格，说话才容易吸引别人，并产生应有的魅力。同样，如果你想成为说话高手，那么，你的说话风格必须有某种独特的地方，方能引起人们的注意，使人们记住你。人云亦云、东施效颦，只能让人生厌。因此，我们要充分展示自己最优秀、最擅长的一面，形成自己的说话风格。或旁征博引，或幽默风趣，或热情洋溢，或严谨缜密，给人留下深刻的印象。

例如：李肇星妙语回应美国老太太。

有一次，时任中国驻美大使的李肇星到美国俄亥俄州大学进行演讲。演讲过程中，一位老太太质问道：“你们为什么要侵略西藏？”听到对方用“侵略”一词，李肇星心里很气愤，但并没有表现出来，而是微笑着说道：“请问夫人，您是哪里人？”老太太回答说：“我是得克萨斯人。”李肇星接着说：“你们得克萨斯州 1845 年才加入美国，而早在 13 世纪中叶，西藏已纳入中国版图，中国与西藏自古以来就是不可分割的整体。您瞧，您的胳膊本来就是您身体的一部分，您能说您的身体侵略了您的胳膊吗？”听到这个生动的比喻，老太太心悦诚服地笑了，现场观众也报以热烈的掌声。演讲结束后，老太太上前热情地拥抱李肇星，连声说：“谢谢您！是您让我明白了历史的真相。”

面对老太太带有“敌意”的提问，李肇星避开锋芒，以他优雅的风度、渊博的知识和高超的语言技巧，澄清了事实真相，巧妙回应了听众的质疑，赢得了美国老太太的由衷敬佩，捍卫了祖国的声誉和权益。

### 三、实训任务与训练

#### （一）成语接龙训练

分小组进行竞赛，以前一个成语的最后一个字为后一个成语的开头，看哪个小组接得最长最多。如春风得意→意外之喜→喜出望外→外柔内刚→刚柔相济→济济一堂→堂而皇之……

#### （二）情景说话训练

按照“时间”“地点”“人物”“事件”“结果”分组拟定若干词语，写在纸条上，然后由学生从每一组

中随机抽出一个词，根据抽出的“时间”“地点”“人物”“事件”“结果”组织语言讲一个小故事，如从“时间”中抽出“2018年9月21日晚上8点钟”，从“地点”中抽出“原始森林”，从“人物”中抽出“白雪公主”，从“事件”中抽出“烛光晚餐”，从“结果”中抽出“王子”，那么学生就要根据“2018年9月21日晚上8点钟、原始森林、白雪公主、烛光晚餐、王子”这些词语编造一个小故事并说出来。

### (三) 一分钟连贯说话练习

根据题目内容，进行一分钟连贯性的讲话练习。

话题：1. 我心中的周恩来。

2. 我所认识的自己。

## 四、课外阅读

### (一) 阅读现代科幻作家刘慈欣的《三体》并讨论

《三体》三部曲（又名《地球往事》三部曲）是2006年至2010年连载、出版的硬科幻小说系列，作者是刘慈欣。该系列由《三体》《黑暗森林》《死神永生》三部小说组成。

《三体》三部曲被誉为迄今为止中国当代最杰出的科幻小说，是中国科幻文学的里程碑之作，将中国科幻小说推上了世界的高度。2014年第一部小说的英文版在美国上市，反响热烈，并于2015年获得美国科幻奇幻协会“星云奖”提名。2015年8月23日，《三体》获第73届雨果奖最佳长篇故事奖，这是亚洲人首次获得雨果奖。

雨果奖，是“世界科幻协会”（World Science Fiction Society，简称WSFS）所颁发的奖项，自1953年起每年在世界科幻年会（World SF Convention）上颁发，只有1954年度停办一次。

正式名称为“科幻成就奖”( The Science Fiction Achievement Award ), 为纪念“科幻之父”雨果·根斯巴克 ( Hugo Gernsback ), 命名为雨果奖。其堪称科幻艺术界的诺贝尔奖。

小说主要讲述了在“文化大革命”如火如荼进行的同时，军方探寻外星文明的绝密计划“红岸工程”取得了突破性进展。但在按下发射键的那一刻，历经劫难且对人类充满愤恨的叶文洁没有意识到，她彻底改变了人类的命运。地球文明向宇宙发出的第一声啼鸣，以太阳为中心，以光速向宇宙深处飞驰…… 四光年外，“三体文明”正苦苦挣扎——三颗无规则运行的太阳主导下的百余次毁灭与重生逼迫他们逃离母星。而恰在此时。他们接收到了地球发来的信息。在运用超技术锁死地球人的基础科学之后，三体人庞大的宇宙舰队开始向地球进发，人类的末日悄然来临……

## (二) 阅读“石油大王”的资料，了解其创业经历

约翰·D·洛克菲勒 John D. Rockefeller ( 1839—1937 年 ) 是美国实业家、超级资本家，美孚石油公司 ( 标准石油 ) 创办人。出生于纽约州里奇福德镇，父亲威廉·埃弗里·洛克菲勒是一个无牌游医，母亲伊莱扎·戴维森是一个虔诚的浸礼会教徒。洛克菲勒是全球历史上除君主外最富有的人，是世界公认的“石油大王”。幼年时，他曾将自己捉到的小火鸡精心喂养，挑好的在集市上出售。12岁时积蓄了50美元，他把钱借邻居，收取本息。1855年，由于其父的原因不能继续上学，离7月16日高中毕业典礼只差两个月。约翰听从父亲的建议，花了40块钱在福尔索姆商业学院克里夫兰分校读了一个为期三个月的课程。随后加入休伊特-塔特尔公司，开始当了一名簿记员，起初他没有什么钱，仅有七美元，只够吃二十四个面包，于是他想到了自己赚钱。他开始倒卖货物，在年底时，他赚了800

美元。在休伊特-塔特尔公司，他学到了很多知识，最终为他经营石油打下了基础。1858年，洛克菲勒以800美元的积蓄加上从父亲那里以一分利借来的1000美元同克拉克合伙成立了克拉克-洛克菲勒公司，主要经营农产品。他未参加南北战争，却在战争期间赚取了丰厚利润，1862年公司利润达到17000美元。1863年，炼油专家安德鲁斯劝说洛克菲勒投资炼油厂，安德鲁斯-克拉克公司成立。1865年，因合伙人意见分歧，公司拆伙拍卖，洛克菲勒以7.25万美元的报价竞拍成功，改名洛克菲勒-安德鲁斯公司。同年开办第二家炼油厂，成为克里夫兰第一大炼油企业。1866年，组建纽约洛克菲勒公司，负责出口业务。1867年，亨利莫里斯费拉格勒入伙，公司改名洛克菲勒-安德鲁斯-费拉格勒公司。1870年，公司内部合并，标准石油公司成立，洛克菲勒任总裁，资产100万美元，洛克菲勒放言：“总有一天，所有的炼油制桶业务都要归标准石油公司。”此后不到两年的时间，他就吞并了该地区20多家炼油厂，控制该州90%的炼油业、全部主要输油管及宾夕法尼亚铁路的全部油车；接管新泽西一铁路公司的终点设施，迫使纽约、匹兹堡、费城的石油资本家纷纷拜倒在其脚下。接着，为控制全国石油工业，他操纵纽约中央铁路公司和伊利公司同宾夕法尼亚公司开展铁路运费方面的竞争。结果，在8年内，美孚石油公司炼油能力从占全美4%猛增到95%。美孚公司几乎控制了美国全部工业和几条大铁路干线。1882年，它成为美国历史上第一个托拉斯。

后来，洛克菲勒财团又形成由花旗银行、大通曼哈顿银行（大通曼哈顿银行已于2000年与J.P.摩根合并，成为摩根大通银行（JPMorgan Chase）等四家大银行和三家保险公司组成的金融核心机构，这七大企业控制全国银行资产的12%和全国保险业资产的26%，

洛氏家族通过它们影响工业企业决策。洛克菲勒财团创办基金会，向教育（芝加哥大学、洛克菲勒大学）文化、医疗卫生和其他社会团体赠款，扩大影响和势力。洛克菲勒财团还支持亲信人物担任政府要职，如曾任国务卿的杜勒斯、腊斯克都担任过洛氏基金会董事长的职务；基辛格出任国务卿之前，曾担任纳尔逊·洛克菲勒（老洛克菲勒之孙）的外交政策私人顾问。该家族的成员也活跃于政治舞台，左右内政和外交政策，如纳尔逊·洛克菲勒就曾在 1974—1977 年担任美国副总统。