

口才无止境，学习有门道！

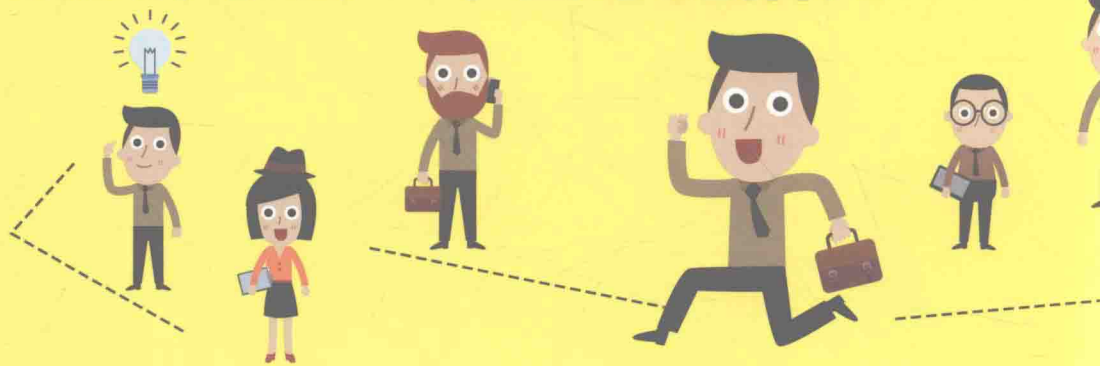
66个核心绝招儿，让你告别羞涩，成为沟通高手！

“语言生产力”专家 郭鹏◎著

10天打造 完美口才²

—— 实战篇 ——

5分钟学会一个口才绝招儿



你离成功，只差一句话的距离！

◀ 全网五星好评超过20,000条的口才教练郭鹏老师 ▶

全新力作，向你揭示聪明人说话的原理！

《完美口才实战训练手册》，让你真正练出好口才！

随书
附赠

全国百佳图书出版单位



化学工业出版社



“语言生产力”专家 郭鹏◎著

10天打造 完美口才²

—— 实战篇 ——

5分钟学会一个口才绝招儿



化学工业出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

10天打造完美口才. 实战篇 / 郭鹏著. —北京: 化学工业出版社,
2016. 6

ISBN 978-7-122-26956-0

I. ①1… 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 (2016) 第090212号

责任编辑: 马 骄

文字编辑: 龙 婧

责任校对: 程晓彤

装帧设计: 史利平

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: 大厂聚鑫印刷有限责任公司

710mm×1000mm 1/16 印张 15¹/₂ 字数 200 千字 2016 年 6 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: 38.00 元

版权所有 违者必究



你离成功，只差一句话的距离



前些日子看到一本书，名叫《保证黏糊：为什么有些想法幸存而有些灭亡》，出自斯坦福大学商学院教授齐普 (Chip) 和前哈佛大学研究员丹·希思 (Dan Heath) 之手，他们在书中教导大家怎样让自己的观点“黏糊”，也就是让大家理解它、记得它，并且被它说服。他们总结出了六大原则：简单 (simple)、出人意料 (unexpected)、具体 (concrete)、可信 (credible)、动之以情 (emotional) 和讲故事 (stories)。这六个单词的首个字母，正好可以拼凑出 SUCCES。

看完之后，我也萌生了自己写一本书的念头。因为，他们总结出来的原则，在口才培训过程中，都是被经常讲到的，而且我们有一套更成体系的指导方法。

我们这个民族，一直都是重视口才的。早在春秋战国时代，那些嘴上功夫了得的人，通常被叫作说客，或称之为纵横家。历史记载中，那些伶牙俐齿的说客不胜枚举，比如晏婴、毛遂、苏秦、张仪等。大家可能不知道的是，就连孔老夫子的学生子贡，也做过说客。他只不过是偶尔做了这一次说客，却值得大书特书。

当时，齐国的一位大臣田常，想要攻打鲁国。孔子知道后，派得意门生子贡去齐国做外交工作，拯救自己的国家。没想到，在子贡极力说服田常的过程中，吴国、越国、晋国的利益陆续被牵涉了进来。不得已，子贡只好一路奔波下去。游说的结果竟然一举数得，不仅让鲁国得以保全，

还促成了齐国乱、吴国亡、晋国强、越国称霸的联动效应。用司马迁的话说，“子贡一使，使势相破，十年之中，五国各有变”。

可见，“一言之辩重于九鼎，三寸之舌胜于百万雄师”是毫不夸张的。大到一个国家的命运，小到你今天的心情，口才在其中都发挥着举足轻重的作用。

尤其是在今天的社会，才干和勤奋的确非常重要，但是，懂得在关键时刻说适当的话，知道哪些话不能说，也是成功与否的决定性因素。卓越的说话技巧，能让你的职业生涯加倍轻松。

不仅职场如此，你的社交、爱情，甚至你和亲人的关系，都离不开卓越的口才。难怪石油大王洛克菲勒会说：“假如人际沟通能力也是同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底下任何东西都珍贵的价格购买这种能力。”

也许这种珍贵的能力，并不需要付出那么昂贵的代价。在这本书里，我针对日常生活中在各个场合可能遇到的场景，为你提供了超级实用的口才小绝招。如果能够熟练运用，相信你的口才一定会有突飞猛进的提高，不管是事业还是家庭生活，都能如鱼得水、如虎添翼。

所以我说，你和成功只差一句话的距离。补上这一句话，你就走上了人生的正轨，但是这并不是很容易做到，你还需要学习一些口才的技巧和绝招儿，反复练习，直到灵活运用。

在这本书里，包含了我多年总结和使用的66个提高口才的绝招儿，能让你从一个羞涩于张口的人，变成一个颇受欢迎的聊天高手，帮你在最短的时间内，在职场上赢得领导、同事和下属的信赖；让你在商场上赢得客户；在情场上收获爱情……

总之，我的经验告诉我，没有学不会说话的人，只有不愿努力去学的人。相信自己，相信我，你一定可以成为世界上最会说话的人！努力！



第一章

为什么你需要提高语言的情商? | 001

成功的人,做得好,说得更好 | 002

你渴望的好事情都是谈出来的 | 005

不会说话的人,地位永远不能改变 | 008

说对话,受欢迎,你会更快乐 | 011

第二章

如何开始正确表达你的语言? | 015

绝招 1: 给你的语言加上“表情包” | 016

绝招 2: 让你的每句话都能听清楚 | 019

绝招 3: 让声音不高不低,富有吸引力 | 022

绝招 4: 学会“长话短说”和“急话慢说” | 025

绝招 5: 重点的和非重点的,要让对方听出来 | 028

第三章

如何让自己“听上去”与众不同? | 031

绝招 6: 有魔力的语言听起来都很生动 | 032

绝招 7: 会使用幽默的人更受欢迎 | 035

绝招 8: 玩转褒贬,反弹一把琵琶 | 039

绝招 9: 让自己听上去很有见解 | 042

绝招 10: 你的经历是你最闪亮的“名片” | 045

第四章

如何成为一个会聊天的人? | 049

- 绝招 11: 营造轻松愉悦的谈话环境 | 050
- 绝招 12: 好的话题从哪里找? | 054
- 绝招 13: 遇到爱表达的人, 就做个倾听者 | 058
- 绝招 14: 对方关心什么, 就说什么 | 061
- 绝招 15: 及时为对方的观点“点赞” | 064
- 绝招 16: 让对方“滔滔不绝”的秘诀 | 068

第五章

如何让对方第一次见面就喜欢你? | 071

- 绝招 17: 用“首因效应”先声夺人 | 072
- 绝招 18: 别让语言卡在“不好意思”上 | 075
- 绝招 19: 你的礼貌会让人感到他很重要 | 079
- 绝招 20: 巧妙地赞美对方的“闪光点” | 082
- 绝招 21: 找准共同点, 彼此零距离 | 086
- 绝招 22: 表现出对对方的关心 | 089

第六章

如何说出领导想听的话? | 093

- 绝招 23: 接到指示, 先说 OK, 然后做做看是否 OK | 094
- 绝招 24: 不做唐僧, 向上汇报要简明扼要 | 097
- 绝招 25: 给领导出选择题, 而不是问答题 | 100
- 绝招 26: 拒绝领导, 更要把握技巧 | 103
- 绝招 27: 提要求, 加薪讲究天时地利人和 | 106
- 绝招 28: 顾全他的面子, 比拍马屁更有效 | 110

第七章

如何低调地让同事喜欢你? | 113

- 绝招 29: 避开办公室的谈话禁区 | 114
- 绝招 30: 绝不争论, 避免正面冲突 | 117
- 绝招 31: 不招人恨, 保持谦虚的态度 | 120
- 绝招 32: 做回学生, 多向同事讨教 | 123
- 绝招 33: 善于“遇物加钱, 逢人减岁” | 126
- 绝招 34: 多说顺耳话, 让别人肯配合你 | 129

第八章

如何充分地调动下属的积极性? | 133

- 绝招 35: 会开得明明白白, 话说得清清楚楚 | 134
- 绝招 36: 给你的言语加上精美包装 | 137
- 绝招 37: 把大道理变成好听的故事 | 140
- 绝招 38: 表达你的赏识, 有效鼓舞士气 | 143
- 绝招 39: 让批评既到位, 又不伤人 | 146
- 绝招 40: 及时疏导情绪, 给员工精神按摩 | 150

第九章

如何巧妙地说动你的客户? | 153

- 绝招 41: 寒暄好, 开启成交之门 | 154
- 绝招 42: 找对痛点, 勾起对方兴趣 | 158
- 绝招 43: 多给些选择, 满足客户求全心理 | 162
- 绝招 44: 打心理战, 让对方接受你的价格 | 165
- 绝招 45: 四两拨千斤, 消除客户的异议 | 168
- 绝招 46: 巧妙引导, 控制谈话局面 | 172
- 绝招 47: 识别成交信号, 帮他下决心 | 175

第十章

如何让你喜欢的人也喜欢上你? | 179

- 绝招 48: 大胆开口和陌生异性搭讪 | 180
- 绝招 49: 巧妙试探对方的心意 | 183
- 绝招 50: 吸引爱神, 离不开甜言蜜语 | 186
- 绝招 51: 巧妙表白, 让她对你中意 | 188
- 绝招 52: 表白被拒, 也能反败为胜 | 191
- 绝招 53: 怎样成功地把对方约出去 | 194

第十一章

如何当众发言效果最好? | 197

- 绝招 54: 开口前, 做好充分准备 | 198
- 绝招 55: 讲好先声夺人的开场白 | 201
- 绝招 56: 巧妙地从卡壳忘词里脱身 | 204
- 绝招 57: 给你的语言加点调料 | 207
- 绝招 58: 开会发言, 刷出存在感 | 210
- 绝招 59: 即兴发言, 怎样张口就来 | 213
- 绝招 60: 宴会讲话, 套话加特色 | 216

第十二章

如何成功地说服一个人? | 219

- 绝招 61: 用例证攻破对方的心理防线 | 220
- 绝招 62: 一开始就让对方说“是” | 223
- 绝招 63: 投射效应, 像对方一样思考 | 226
- 绝招 64: 追求双赢, 兼顾双方立场 | 228
- 绝招 65: 引导, 让他自己说服自己 | 231
- 绝招 66: 顺水推舟, 阻力最小最省力 | 233



为什么你需要 提高语言的情商?

不管你生性多么聪颖，接受过多么高的教育，穿多么漂亮的衣服，拥有多么雄厚的资产，如果你不能恰当地表达自己的思想，那么仍旧会百无一用。要想让别人喜欢自己，必须培养自己的语言情商，只有这样，才能打开人与人之间沟通的大门，在各种各样的人际交往中受欢迎，成就真正美好的人生。

延伸阅读 >>>

气场不对，话一定不投机!



成功的人，做得好，说得更好

不知道是不是受到孔老夫子“巧言令色鲜矣仁”“刚毅木讷近乎仁”的思想影响太深了，我发现很多人有一种偏见，那就是：“太会说话的人，是大忽悠。光剩下一张嘴，就会说好听话。”实际上是这样吗？

我讲课的时候，经常会给大家做一个拆字游戏。大家看看“赢”字，它由“亡、口、月、贝、凡”五个字组成，“亡”表示危机意识和强烈的时间观念；“口”代表口才、沟通能力；“月”在古汉语中表示“肉”，它代表身体要健康；“贝”代表财富和金钱；“凡”是能够耐得住寂寞的平常心。有了它们，你才会是人生赢家。

大家看到了，想要赢，口才必不可少，它是中流砥柱。但大家要注意了，我们常说的“口才”，它包括“口”和“才”两方面，缺一不可。

只有口没有才，那就是所谓“山中竹笋，嘴尖皮厚腹中空”，只有才没有口，那就是“茶壶里煮饺子，满腹经纶倒不出”。所以，那些人生赢家、

成功人士，往往是既有口也有才，他们不仅做得好，更能说得好。

有一位商人，在临行的告别酒会上讲了一段话，真是妙极了！他是这样说的：

“大家都知道，如果没有过人之才，不可能在作为金融中心的上海从事经济工作，并且一做就是十年。而我，没有什么过人之才，凭什么能一做就是十几年呢？原因很简单，因为我有你们这些朋友啊！”

你瞧，多漂亮的一番说辞！不超过一百个字，却连续用了三个转折，既有自信，又见谦虚，最后还把一切归功于朋友，让现场所有人甜滋滋的。怎能不让人喝彩呢？这样的人，从来都不会缺少朋友和人脉的帮助。

所以，如果你想拥有一个更成功的人生，一定要重视口才的培养，并且多加练习，因为无论你在哪个行业，处于什么职位，在未来的人生中，你必须不断地向别人展现你自己，必须不断地用言语说服别人。

比如你要创业，除非你家里特别有钱，能源源不断地给你提供支持。否则，在企业的发展过程中，你需要不断地融资，需要不断地推销自己。找风投，他们的提问一定是充满挑战的，你甚至会被问到哑口无言。企业发展得好了，要上市，你得去路演，要面对那些投资者，得把自己的思想梳理得很有逻辑，并用很清晰的语言表达出来。所以我一直觉得，做一个成功的企业家，真心不容易。

就说马云吧，大家应该都用过淘宝，他的能力就不用说了。从某种意义上来说，他甚至改变了一部分人的生活方式。他的敢想敢干，是大

家都承认的。但很多人可能不知道，他的口才也是让人佩服不已的，“口才帝”马云，那绝对不是浪得虚名。

当初创业，需要筹钱的时候，他要见一位神秘人物，原定1个小时的讲述，马云刚讲了6分钟，神秘人孙正义就说：“马云，我一定要投资阿里巴巴！而且用我自己的钱。”就这样，马云用了6分钟就从孙正义那里拿到2000万美元投资。

这个口才超群的人，每年会在全球10所大学演讲，他曾在哈佛讲台上与诺基亚总裁激烈辩论，最终赢得了台下1000多名听众长时间的起立鼓掌。他凭借自己的口才，邀请过克林顿、科比、施瓦辛格等世界级知名人士站台“网商大会”；他在公司内部的讲话，整理出书后，成为畅销书；他的各种演讲，场场火爆，一票难求……

我曾经想过这个问题，为什么那么多成功人士的口才都那么好，尤其是在商界？得出的结论是，在人生的关键时刻，每一句话都会决定你的命运。在那些至关重要的时刻，口才不好的人，尤其是那些反复讲都说不清楚自己意图的人，很难打动投资人，也很难点燃员工的热情，所以他们都败在了创业的路上。留下来的，就是口才出众的人。

不管你是不是想创业，好口才都对你有帮助。因为，每个人都是渴望成功的，成功的定义可以是非常丰富的，你不一定想成为亿万富翁，不一定想成为达官显贵，只要你想让自己的人生比现在更精彩、更顺心，口才就一定是你需要的能力。

你渴望的好事情都是谈出来的

天上掉馅饼的事情,基本上不会发生。即使发生了,它也不是“duang”出来的,一定有原因。其中一个非常重要的原因,就是口才好。所以我说,那些你渴望的好事情,是可以谈出来的。

“三寸之舌,强于百万雄兵;一人之辩,重于九鼎之宝。”这可是《战国策》开篇的话。在战国时代那个风云激荡、弱肉强食、靠实力说话的年代,尚且如此重视口才的威力,那么在今天呢?

说到底,我们这一生过得好不好,取决于我们能不能把身边最重要的几个人搞定。那些我们渴望的好事情,背后起决定因素的也肯定是人。所以归根到底,你的人脉和人际关系很重要。而口才,是你处理好人际关系的关键。

我的意思并不是说,你要阿谀奉承领导、巧舌如簧糊弄人才能过

得好。大家可以想想看，工作中，只有口才好，你才能更准确地表达自己的思想和情感对不对？然后你才会赢得别人的理解和支持，从而和领导、同事、下属都能保持良好的关系。假如口才太差，常常会被别人误会，老是给同事甚至领导留下不好的印象，对自己的前途肯定影响很大。

在生活中，不管是追求心爱的姑娘，还是获得亲朋好友的支持，你肯定得开口说话。要是你“会说话”，人人都喜欢，是不是办起事情来也更顺利？

大家关注新闻的话，应该会知道杨利伟这个名字，他以“中国进入太空第一人”的头衔广为人知。可是，大家有没有想过，为什么是他？为什么这个历史性的时刻交给他去见证？这个殊荣是怎样落在他身上的？

这个谜题，直到我看到一期电视节目，才被揭开。中央电视台“东方时空”做了一期“杨利伟怎样成为我国进入太空第一人”的节目，在这个节目里。他们采访了航天局领导，领导给出了三个理由：一是杨利伟自身素质过硬，集训期间成绩一直名列前茅，这是个基础条件，很好理解；二是杨利伟处理突发事件的能力特别强，这个也很有道理，毕竟是第一次进太空，任何突发状况都有可能出现，而且还没有先例可以借鉴，这个人一定得非常灵活镇静，能很好地处理意外情况。

接下来就是第三个理由了：杨利伟的心理素质好，口头表达能力强，说话有条理、有分寸。为什么这一条这么重要呢？因为试验成功以后，作为中国第一个进入太空的宇航员，他一定要面对全世界的瞩目、接受各国新闻媒体的采访，还要进行巡回演讲等。总而言之，需要他当众发

言的能力要过硬。那时候，他代表的可是国家形象。

就这样，从1600个精英里面，杨利伟被选中了。事实上，在这个过程中，还有一个细节。单单用前两个条件来筛选的时候，确定了三个人，他们各方面都十分优秀，不相上下，很难取舍。最后加上第三点，才决定让口才好的杨利伟首飞。

大家可能想象不到吧？作为一名字航员，居然也要口才好才能赢得这种千载难逢的机会。不知道你看到这里会有什么感想，反正对我启发是挺大的，在这里跟大家讲讲。

如果你想要引起领导的注意，让他在关键的时候想起你，就得在平时给他留下深刻印象。这就要求，平时开会发言、汇报工作的时候，你要充分准备、积极发言，讲话的时候要条理清晰、逻辑性强，而且不卑不亢、不慌不忙，让领导认为你是一个可造之材、有大将之风。这样，当他需要人才的时候，就会想到你，这就是“机会总是留给有准备的人”。

人生在世，哪儿有那么多幸运呢？还不是靠自己争取来的？工作中，不管是升职加薪还是争取培训机会，这些事情，都需要你去跟领导谈；生活中，不管是恋爱还是朋友，也都要谈的。所以，当你能够与他人准确、及时地沟通，就能更好地获取自己所需要的资源，使自己的人生更加风顺水。

不会说话的人，地位永远不能改变

不管是在工作中还是生活中，你喜欢那些给你脸色看、让你听难听话的人吗？反正我是不喜欢。在我看来，这些说话招人讨厌的人，都有一个共同的特质，就是“完全不考虑别人的感受”。而这种人，想要成功，太难了。

出于职业原因，我对各种人的沟通能力都很感兴趣。所以不是太忙的时候，我也会跟打来电话做推销的人聊上几句，也算是给自己积累点素材。

有一阵子股市特火的时候，一个推销员打电话给我，问我有没有兴趣做股票，他们可以帮忙推荐。我说自己没有做，不懂。然后那个推销员看我没挂电话，开始连珠炮似地问我：“哥你做什么工作的啊？你多大年龄了啊？你结婚了么？有没有孩子？”

我一听就不乐意了，你这是查户口吗？其实我知道他问这些问题是有用意的，想知道我的经济状况是否稳定以及可能有多少资金，是不是