

口才能力，是一个人最重要的软实力，唯一而非之一！

1



为什么有的人飞黄腾达、吃香喝辣？
为什么有的人穷困潦倒、一事无成？
究其原因，就是因为口才！

MEITIAN
10FENZHONG
KOUCAIKE

每天10分钟 口才课



轻松打造说话高手

贵人不一定能改变人生，外表不一定能决定魅力，但是——说话可以！
把说话练好，是最划算的事。

——著名节目主持人 蔡康永

江西人民出版社

口才能力，是一个人最重要的软实力，
唯一而非之一！

每天10分钟 口才课

赵成◎著

江西人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天 10 分钟口才课 / 赵成著. —南昌: 江西人民出版社, 2013. 6

ISBN 978 -7 -210 -05973 -8

I. ①每… II. ①赵… 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 129555 号

每天 10 分钟口才课

赵成/著

责任编辑/王华

出版发行/江西人民出版社

印刷/北京兴湘印务有限公司

版次/2013 年 7 月第 1 版

2013 年 7 月第 1 次印刷

开本/710 毫米 × 1000 毫米 1/16 17.25 印张

字数/200 千字

书号/ISBN 978 -7 -210 -05973 -8

定价/29.80 元

赣版权登字—01—2013—187

版权所有 侵权必究

如果有质量问题, 请寄回印厂调换



成功者的特质都是相似的，失意者的特质各有各的不同。在成功者特质中，口才往往是我们无法忽视的重要元素。战国时期的说客苏秦，凭着三寸不烂之舌，驰骋六国，“一怒而诸侯惧，安居而天下熄”；卓文君凭借好口才挽回了自己的婚姻，成就一段美谈；马云凭借好口才，在简陋的创业初期就吸引了大量人才的加盟。

我们处在一个开放、合作、需要沟通的社会，会做不如会说。口才好的人，可以广交天南海北的朋友，为自己的事业奠定人脉基础；口才好的人，可以轻松自如地调解纷争，让自己的事业一往无前；口才好的人，可以获得同事的尊敬，使自己在职场中如鱼得水；口才好的人，可以获得领导的垂青，使自己的前程似锦；口才好的人，振臂一呼，响者云集，让人无法拒绝……

一次，著名足球评论员黄健翔采访荷兰球星古力特，刚开始交谈对方便拒绝了他：“对不起，我不接受记者的采访。”

谈话一下陷入了僵局，怎么办呢？黄健翔灵机一动说：“您误会了，我不是想采访您。”

一招“欲擒故纵”不但引起了古力特的兴趣，同时也给自己赢得了机会。

黄健翔接来说：“我只是想向您祝福，您看我手中这摞信，都是喜欢您的球迷写给您的，这些信中表达了一个意思，就是向您祝福。”

古力特听后非常动容，他说：“中国球迷真让我感动。”

黄健翔见时机已到，立即接着说：“那么，我能不能代表中国球迷

前言

向您问几个问题？”

古力特非常爽快地答应了。

黄健翔在对方直接拒绝之后，巧妙地绕开了对方不愿提及的话题，而是利用“中国球迷”来和对方周旋，争取和对方说话的机会，顺利达到了自己的采访目的。这就是口才的妙处，它让不可能变成可能，让棘手的问题变得简单。在生活中就更是如此，好的口才可以让一切事情都变得简单起来。

所以我认为，一个人的各项能力中，口才应当是排在第一位的，它很大程度上地左右着我们的生活品质。如果你想让自己的事业再成功一些，爱情更美满一些，生活更和谐一些，那你一定要注重口才的训练。

这本《每天10分钟口才课》，是我耗费心血，深入研究过口才科学之后，归纳总结出的最新最实用结论。总体来说，本书有以下4大特性：

1. 系统性

本书立足全程指导，全面地介绍了口才技巧的方方面面，并且逻辑清晰，深入浅出，符合口才训练的规律，读者能够更加轻松地获取书中的口才知识。

2. 前瞻性

本书汇集了世界顶级口才大师的最新观点，这些富有启发性的先进理念，可以帮助读者实现自我提升与自我超越。

3. 实战性

本书针对读者们普遍存在的典型问题，提供最有效的解决方案，书中的每一个口才技巧，读者在了解了其真谛之后，都能够轻松地应用到实战中来，并且能够举一反三，从而解决这一类问题。

4. 可读性

本书在写作上并没有进行枯燥的理论说教，而是分享了很多口才高手的成功经验，采用了大量的案例故事，通过启发读者的思维，让读者在潜移默化中接受这些口才知识。读起来趣味性强，在学习知识的同时，能给读者带来良好的阅读体验。

前言

可以说，这是一本从多个角度全面介绍如何才能具备良好口才的实用书，你只需每天花费 10 分钟的时间，静下心来仔细阅读体味其中一段，相信在你读完这本书之后，一定能体会到自己口才的显著提高。



第一章 会做不如会说，把口才练好最划算 / 1

会做不如会说，口才永远是一个人最大的资本。生活中，口才是赢得友谊、爱情，经营婚姻的万能魔咒，有了它，你就能处处春风得意。职场上，能说会道是你评优、加薪、升职的强大后盾，否则，这些好事总是绕着你，躲着你。

- 闷声苦干十年，为什么还是不能一起喝咖啡 / 2
- 是金子也得会发光，好口才是事业成功的基础 / 5
- 因为口才问题，多少好机会与你擦肩而过 / 8
- 口才的好与坏，决定着生活品质的好与坏 / 11
- 好人出在嘴上，会说话的人才有好人缘 / 14
- 21 世纪的人才观里，口才是第一要素 / 17

第二章 掌握说服术，让别人甘愿为你效劳 / 19

商场上有“金口玉言，利益攸关”之说，职场中有“一言定升迁”之说，说服的重要性可见一斑。掌握了说服术，别人会甘愿为你效劳。

- 口服不如心服，巧辩不如攻心 / 20
- 如果建立了信任感，说服将事半功倍 / 23
- 和谐的沟通氛围，是说服的必备条件 / 26
- 站在对方的立场上说话，他才能听得进去 / 29
- 说服从对方的右脑开始，再控制左脑 / 32
- 欧米伽战略：设想糟糕结果使对方减少抵抗 / 35
- 多用“因为”这个词，无论有无因果关系 / 37

目录

第三章 掌握倾听术，让对方说出真心话 / 41

说话是一门艺术，倾听则是艺术中的艺术。如果你把竖起两只耳朵就当倾听，就大错特错了。真正的倾听是对他人内心世界的撞击、发掘、理解，离不开鼓励，离不开引导，更离不开尊重。

- 做一个忠实的倾听者，打开对方的心扉 / 42
- 开放式发问，让对方的话语源源不断 / 45
- 话题围绕对方，鼓励其讲下去 / 48
- 积极做出回应，形成完美互动 / 51
- 听出重点，准确理解对方的话意 / 54
- 不要流于表面，听出对方的弦外之音 / 57

第四章 掌握攻心术，求人办事的话这样说 / 61

千难万难，求人最难，求人要拉下脸子，求人要俯下身子，求人要送上面子……真是这样吗？只要你掌握了话语攻心术，求人就不再难！简单的几句话就能让对方无法拒绝你的请求，乃至欣然接受你的请求！

- 把开口的时机选对，事情就成了一半 / 62
- 套交情拉关系，使其碍于面子无法拒绝 / 65
- 扮出一副可怜相，引发对方的同情心 / 68
- 欲求办小事，可先提出大请求 / 71
- 把对方摆在更高的位置上，提升成功率 / 74
- 让对方看到美好未来，吸引其投资 / 76
- 必要时下点猛药，用激将法使其上钩 / 79

第五章 巧言赞美，如何快速获得对方好感 / 83

赞美是生活的润滑剂！我们在生活中总是难免遇到各种各样的烦恼：同事间的矛盾、朋友间的误会、亲人间的争吵等等，而如果能够恰当地运用赞美技巧，这些烦恼一定会少很多，你的生活也会轻松很

多，如意很多。

- 赞美要具体，落到实处赞美他人 / 84
- 不落俗套，新奇的赞美最受欢迎 / 87
- 一箭双雕，让你的赞美效力倍增 / 90
- 背后赞美他人，经常收到奇效 / 93
- 先抑后扬，让对方获得前所未有的体验 / 96
- 向对方请教，满足其好为人师的心理需求 / 99
- 和自己做对比，让美言更加真诚可信 / 102

第六章 | 谨言批评，如何给双方留有余地 / 105

有时候我们不得不动用批评这个工具，尽管批评人是一件容易伤人面子的活儿，稍有不慎，达不到“治病救人”的初衷，还会令双方关系紧张起来。可是，如果批评得法，入情入理，同样能做到两全其美！

- 三明治法则：批评也要讲策略 / 106
- 对事不对人，避免伤害对方感情 / 109
- 多为对方着想，批评也如春风拂面 / 111
- 勇于承担责任，让做错的人自我醒悟 / 114
- 寓批评于幽默中，增加你的人情味 / 117
- 纠正别人的过错时，变指责为商量 / 120
- 直言曲达，绕个弯子指出对方缺漏 / 123

第七章 | 妙言婉拒，这样拒绝不会使人难堪 / 127

生活中你不可能做到事事都应人所求，这时候，就需要掌握拒绝的艺术了。怎样的拒绝既不会使人难堪又不会给自己形象减分呢？可以使用“多兜圈子，少碰钉子”策略，即说话尽量婉转一些，妙言婉拒。

目录

CONTENTS

- 和气为重，保全对方的颜面 / 128
- 坦言自己的难处，获得对方理解 / 131
- 装糊涂岔开话题，让对方清楚你的态度 / 134
- “拖”字诀，表面应承实则拒绝 / 137
- 提供适当帮助，降低对方的失落感 / 140
- 拒绝后请对方帮个忙，这样你会问心无愧 / 143

第八章 不怯场，当众说好漂亮话 / 147

有些人天不怕地不怕，就怕当众讲话，面对黑压压的人群，除了憋得满脸通红之外，还表现出其他一些让人感到他浑身不自在的肢体语言。那么，如何克服怯场的毛病，成为开口就说漂亮话的演讲者呢？

- 演讲有套路，任何时候都能侃侃而谈 / 148
- 精心策划开场白，一出口就牵着听众耳朵 / 151
- 有呼唤有响应，与听众打成一片 / 154
- 释放激情，让现场“嗨”起来 / 157
- 跌宕起伏，牢牢抓住大家的心 / 160
- 夹叙个人故事，拉近与听众距离 / 162

第九章 不失言，和领导沟通敢说更要巧说 / 165

有些人是工作中的“实战派”，从来都是靠工作成绩说话，和领导说话也直来直去，毫无技巧可言。而有些人在工作中，技能并不高超，成绩并不突出，可就是靠着一张巧嘴，把领导伺候得服服帖帖。两相对比，我们会发现后者往往是职场中的胜利者。

- 润物无声，闲话聊天之际显身手 / 166
- 不可拖泥带水，句句说到点子上 / 169
- 先说结果后说经过，赢得领导赏识 / 171
- 善于察言观色，不要只顾自己说 / 174
- 主动为上司排忧解难，赢得其青睐 / 177
- 巧言进谏，护住领导颜面 / 180

第十章 不出糗，饭局中怎样说好场面话 / 183

中国的饭局之道，也是人情融合之道。一场饭局，既能是亲朋故交之间的沟通交流，也是生意对手间的交锋谈判。因此，如何在饭局上不出糗，多出彩，说好场面话是必须的。

- 敲响第一锤，打好招呼好入席 / 184
- 敬酒劝酒有招数，会喝就是生产力 / 187
- 酒桌上不能太实在，巧妙拒酒益身心 / 190
- 如何巧妙地把话题转移到“正事”上 / 193
- 打破冷场有技巧，用幽默营造轻松氛围 / 196
- 送客送七步，一步不慎前功尽弃 / 199

第十一章 不失利，谈判桌上如何斗智斗勇 / 203

人人都是谈判者，谈判也每时每刻都在我们周围发生，其水平之高下攸关我们夺得利益的大小。因此，如何在谈判桌上斗智斗勇，争取到最大的成功，成为我们不得不具备的一项说话本领。

- 狮子大开口，开出高于预期的条件 / 204
- 学会让步，互相妥协才能实现双赢 / 207
- 故作高深，在对方的迷茫中获利 / 210
- 黑白两张脸，软硬齐下搞定对手 / 213
- 实中有虚，释放烟雾弹转移对方视线 / 216
- 信息就是力量，广集信息解除对手武装 / 219
- 下最后通牒，利用时间压力使对方妥协 / 222

第十二章 因人而异，如何与不同对象聊得投机 / 225

人活于世，每个人都会收获一些独特的“社会标签”：成功者、上司、下属、朋友等，不一而足。俗话说，见什么人说什么话，要想和这些拥有不同“社会标签”的人聊得投机，聊得深入，聊得开怀，尤其要注意这点。

目录

- 与成功者对话，“忆往昔”是不错的话题 / 226
- 上司面前善于藏拙，不可锋芒毕露 / 229
- 多与下属唠家常，增强自己的亲和力 / 232
- 再熟悉的朋友，也不可伤了他的面子 / 235
- 对追求的异性不要太严肃，学会开玩笑 / 238
- 和陌生人“多一些润滑，少一些摩擦” / 241

第十三章 分清场合，选择最恰当的说话方式 / 245

到什么山唱什么歌，到什么场合说什么样的话。在不同场合，我们所沟通的话题，面对的对象，所处的环境等等都不同，因此，只有我们找准了各场合恰当的说话方式才能打开对方的心门。

- 开玩笑也要看场合，否则弄巧成拙 / 246
- 小处藏玄机，小处说话不可随便 / 249
- 向上级请示问题，要做好十足准备 / 252
- 恰逢周围人有不顺，不可表露喜悦 / 255
- 重要社交场合，措辞要优雅得体 / 257
- 在竞争中失败，要向对方表示祝贺 / 260

后 记 / 263

第一章

会做不如会说， 把口才练好最划算

会做不如会说，口才永远是一个人最大的资本。生活中，口才是赢得友谊、爱情，经营婚姻的万能魔咒，有了它，你就能处处春风得意。职场上，能说会道是你评优、加薪、升职的强大后盾，否则，这些好事总是绕着你，躲着你。



闷声苦干十年，为什么还是不能一起喝咖啡

前两年，网络上盛传着一篇名为《我用了18年，才可以和你一起喝咖啡》的帖文，引发了数以亿计网友的感慨和共鸣，纷纷阅读、转载。该文的作者讲述了自己从农村走向城市的奋斗故事，从刻苦学习到努力工作，再到经营婚姻，其中的酸甜苦辣读来令人感慨良多。

帖文题目中的“喝咖啡”是体面工作和优质生活的象征，也是很多人身份、社会地位的代表。无论是生活中还是商场上，只有社会地位差不多的人才能坐在同一张桌子上，一起品那杯苦咖啡。可是，有些人闷声苦干十年，套用一句很多人自我调侃的话，就是“起得比鸡早，睡得比狗晚，干得比驴多，吃得比猪差”，努力了、奋斗了，可还是不能和那些成功人士一起喝咖啡。

毕业十年了，我们班级组织了一次聚会，聚会中两个人的天壤之别，让我们这些老同学唏嘘不已。“坏学生”A君成了一家上市公司的总经理，驾着价值百万的豪车，和同学们见面时满脸的春风得意，夸夸其谈；而“好学生”B君是一公司的普通职员，骑着一辆自行车，灰头土脸地躲在角落里，一言不发。

酒菜上桌后，大家慢慢地开始推杯换盏起来，似乎回到了热血沸腾的大学时代。B君更是大失常态，无论是谁给他敬酒，都一口干掉，毫不含糊，这可不是他大学时候的风格。不过，他有一个风格还是没有改变，那就是酒量有限，且酒后总要发几句深情之言，这次他嘶哑着嗓子，泪水在他的眼里直打转：“为什么我奋斗十来年，竟然还是不如他？”这个“他”，大家都心知肚明。

时间回到十年前，A君是我们班的一个“高富帅”，学生时代的他就是一个活跃分子，刚入校时就积极参加各种社团活动，进过学生会，做过外联工作，还和很多社会上的人有千丝万缕的联系。在学业上则是永远成绩平平。感情生活上，更是俘获过“校花”级美女的芳心。大家对他的学习和生活作风都颇有微词，也不太待见他。可是，有一点，大家却不得不佩服，他虽然“不学”，但却“有术”，嘴上功夫了得，四年间竟然没有一门课程不及格，这绝对是一个奇迹。而十年后的今天，他又是一副成功人士的派头，这绝对又是一个奇迹。

而B君恰恰相反，他是我们班学习最好的学生，家境比较差，性格内向，不善言谈。毕业后的他就憋了一股劲，辛辛苦苦地埋头奋斗了十年，可是却一直没有实质性的进展。

“为什么不如我？其实你不比我差，但你是个缺点，就是不会表现自己，我说你，你总是不听。”A君听到了B君的抱怨，叹了口气说，颇有点恨铁不成钢的意味。

听了A君的话，大家都有些尴尬，但我知道他说的是实话。我对B君的现状比较了解，他大学毕业后一直在一家公司工作，眼看着都过了而立之年，职位却一直原地踏步。其实，他的工作能力非常出色，但就因为他不善言辞，不会表现自己，一直得不到向上发展的机会，别人对他的评价是：内秀、沉默、心直口快、乐于助人……但就是这样一个身上集中了很多褒义词的“优秀人才”，却在这个社会上举步维艰。

环顾我们的周边，其实像B君那样闷头苦干的人不在少数，他们普遍抱着这么一个信仰：只要我做得好，就一定会有出头之日。殊不知，练把式的不如吹喇叭的，做得好，还要说得好。“酒香也怕巷子深”，你酿的酒再香，不告诉别人，别人也不会买你的账。

事实上，这个社会已经不同了，B君一类人的做法看似绝对真理，但是也要变通。如果你想在事业上收获更多的利益，想早一天和那些成功人士坐在一起喝咖啡，就决不可轻视口才的重要性。



【口才技巧】

只有累死的耕牛，没有失宠的鹦鹉。不可否认，埋头苦干的耕牛的确做出了许多成就，但是在“口才过人”的鹦鹉面前，它所创造的价值往往会没法更好地展示，甚至被人遗忘。



是金子也得会发光，好口才才是事业成功的基础

有位理发师傅收了个徒弟，一番调教，技艺已经达到了师傅的水准，可以独立服务顾客了。

徒弟给第一位顾客理完发，顾客照照镜子，有些不满：“头发留得太长。”徒弟很失落，不知道怎么回答。师傅笑着解释：“头发长使您显得含蓄，这叫深藏不露。”顾客高兴而去。

徒弟给第二位顾客理完发，顾客照照镜子，有些不悦：“头发剪得好短。”徒弟又不知道该怎么回答了。师傅赶紧在旁边笑着解释：“头发短使您显得精神、朴实、厚道。”顾客听了欣喜而去。

徒弟给第三位顾客理完发，顾客笑道：“这次理发花时间挺长的。”徒弟又接不上话了。师傅插话说：“为‘首脑’多花点时间很有必要，您没听说：进门苍头秀士，出门白面书生吗？”顾客大笑而去。

徒弟给第四位顾客理完发，用时很少，顾客说道：“这么快就解决完问题了？”徒弟不知所措。师傅抢答：“如今时间就是金钱，‘顶上功夫’速战速决，为您赢得了时间和金钱。”顾客含笑出门。

晚上打烊。徒弟怯怯地问师傅：“我都不知道怎么回应顾客的话，您为什么每次都那么快就能接过话，还能让顾客笑得合不拢嘴呢？”

师傅宽厚地笑道：“孩子，你还年轻，遇到顾客挑剔不知怎么回答也正常。师傅我可是用了几十年才懂得了一个道理：只有技艺没有口才，照样混不开。以后，你要留心我和顾客们的交谈，等你学会了，就算是真正出师了！”徒弟很受感动，从此，他越发刻苦跟着师傅学习，很快就赢得顾客们的喜欢，顺利出师，自己开了一家理发店。