



改变一生口才课



言语是思想的衣裳 谈吐是行动的航标

好口才成功的敲门砖，好口才是好人生的铺路石。
在人的各种能力当中，说话能力即口才好坏
最能表现一个人的才干、见识和智慧。

改变一生的10堂 口才课

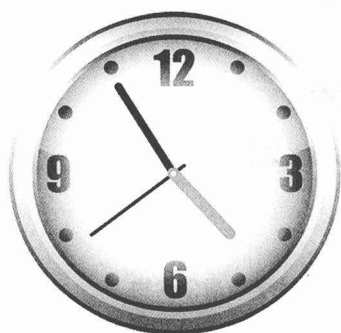
口才是成就卓越人生的最有效资本

马银文◎编著

一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运
一句言不得体的话，可能毁掉一个人的一生

台海出版社

马银文◎编著



改变一生的10堂 口才课

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

改变一生的 10 堂口才课 / 马银文编著. — 北京:
台海出版社, 2012.9
ISBN 978-7-5168-0034-8

I. ①改… II. ①马… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 211183 号

改变一生的 10 堂口才课

编 著: 马银文

责任编辑: 戴 晨

装帧设计: 昇昇封面创意设计室

版式设计: 姬刚成

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市景山东街 20 号. 邮政编码: 100009

电 话: 010-64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010-84045799 (总编室)

网 址: <http://www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm>

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 三河市灵山装订厂

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710×1000 1/16

字 数: 220 千字 印 张: 19

版 次: 2012 年 11 月第 1 版 印 次: 2012 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-0034-8

定 价: 32.00 元

版权所有 翻印必究



前言 preface

美国著名的人际关系学大师戴尔·卡耐基曾说：“好的口才是社交的需要，是事业的需要，是生存的需要。它不仅是一门学问，还是你赢得事业成功常变常新的资本。”

好口才的人，总能把每句话都说到他人的心坎里，与此同时他也能在社交场合脱颖而出、左右逢源、如鱼得水；会办事的人，总能把每件事情做到点子上，能将每件事办得天衣无缝、毫无瑕疵。

好口才的人口若悬河，谈吐隽永，妙语连珠，言辞得体。谈天说地，可以“天机去锦为我用”；赞美他人，能够“良言一句三冬暖”；给人安慰，“一叶一枝总关情”。这样的人，往往总能得到他人的羡慕与尊重，能赢得他人的友谊、信任、支持与帮助，在事业上也容易获得成功。而说话水平低的人，总是语无伦次，词不达意，就好像“茶壶里煮饺子——肚子里有货，嘴上却倒不出来”。

口才是一门大的学问。世事洞明、人情练达的智者往往拥有良好的谈吐，就是因为他们早已深谙做人做事的智慧。与人交谈的时候，要想让你的谈吐更动人，就应该用心去领悟为人处世的道理，学习口才。

《改变一生的10堂口才课》一书以简洁流畅的语言，大量的口才



实例与理念，从修炼口才、赞美口才、说服口才、交际口才、幽默口才、辩论口才、演讲口才、谈判口才、职场口才和情场口才等10方面，深入浅出地向你透露胜人一筹的口才本领，打造卓越的口才技巧，提升处世能力，帮你在面对各式各样的人和事时，都能应对自如，处变不惊。

目 录 contents

第一堂课 ▶ 修炼口才——好口才成就大事业

人际关系学大师戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，85%取决于沟通。”拥有好的口才可使经商者顾客盈门，财通三江；拥有好的口才可以使阖家欢乐，其乐融融。拥有好的口才如战鼓催征，雄兵开拔；如江水直下，一泻千里；如绵绵春雨，滋润心田。拥有好的口才能驾驭生活、改善生活；更容易拥有美丽而成功的人生。

1. 好口才令你抢占先机 /3
2. 好口才使你走向成功 /5
3. 出口成章就会无往不胜 /8
4. 好口才是你的人生瑰宝 /11
5. 会说能赢得整个人生 /14
6. 巧嘴为你带来好运气 /17
7. 巧言虽少能把奇效显 /19
8. 谎言的善意也很美丽 /20
9. 语出内心才能赢信任 /23
10. 温和积极话利人利己 /25



第二堂课 ▶ 赞美口才——适度赞美温暖人心

人人都渴望掌声与赞美，哪怕只有一句简单的赞美，都会给人带来无比的温馨和振奋。赞美是欣赏，是感谢，是朵永不凋谢的花，给人的喜悦是无可比拟的。赞美口才能使百年冤仇顷刻顿消；赞美口才能使古板呆脸增添笑容；赞美口才能使爱情更滋润、家庭更和睦、同事关系更加融洽、朋友间友谊更加深厚。

1. 赞美是永不凋谢的鲜花 /31
2. 赞美别人是处世的法宝 /35
3. 赞美人也要讲究技巧 /37
4. 用真诚赞美打动人心 /39
5. 巧妙赞美温暖他人 /42
6. 赞美之词要有闪光点 /44
7. 赞美要不落俗套 /46
8. 赞美的魅力无穷无尽 /49
9. 赞美祝贺应恰如其分 /52
10. 赞美一定要因时而异 /54

第三堂课 ▶ 说服口才——一语攻心以理服人

说服之难不在于见多识广或表达之雅，而在于看透对方的心，并在此基础上巧妙地表达自己的看法。好口才的人，总能流利地把自己的思想、意见准确表达出来，这种人往往受到大家的欢迎，很容易达到预定的目的。在说服的过程中，要想使说服卓有成效，就必须懂得如何揣测别人的心理。懂得如何揣测对方的心理，才是劝说别人的技巧。

1. 循循善诱，攻心为上 /61
2. 了解对方，引起共鸣 /63
3. 旁敲侧击，巧妙暗示 /66
4. 晓之以理，动之以情 /68

- 5. 曲言婉至，说服有力 /71
- 6. 抓住心理，语言操纵 /74
- 7. 缓急有序，委婉为上 /77
- 8. 事实说话，效果更佳 /80
- 9. 罗列理由，语半功倍 /83
- 10. 强调理由 多说几遍 /87

第四堂课 ► 交际口才——舌绽莲花聚集人脉

生活离不开交际，擅长口才的人，总可以流利地表达出自己的意愿，也能够把道理说得比较透彻、动听，使别人很乐意地接受。通过口才，增加彼此之间的了解，与对方建立良好的友谊。与陌生人开口交谈是人际交往中最重要的步骤之一。处理好这一步，可以使你结识很多有趣的朋友；处理不好，会引起尴尬，失去很多机会。

- 1. 交际场合，学会开口 /93
- 2. 说话得当，引人入胜 /96
- 3. 察言观色，话说有度 /99
- 4. 遇物加价，逢人减岁 /102
- 5. 话说含蓄，免遭麻烦 /105
- 6. 表达感谢，及时主动 /108
- 7. 坦诚道歉，巧妙开口 /111
- 8. 遭遇困境，合理解释 /114
- 9. 出现口误，冷静处理 /117
- 10. 掌握技巧，优雅谈吐 /120

第五堂课 ► 幽默口才——轻松诙谐尽显魅力

幽默口才是一种学问，是一种交谈的艺术，是睿智和豁达的体现，是一个人的思想、学识、智慧、灵感在语言中的体现。幽默能表事理于机智，寓深刻于轻松，运用得当时，既可提升你的



品位，又可为谈话锦上添花，叫人轻松之余又深觉难忘。幽默的谈吐是人际交往的润滑剂。幽默能够使人的谈吐更有魅力，是让一个人更加可爱的最佳方式。

1. 自嘲能制造和谐氛围 /127
2. 有意错位造幽默奇效 /130
3. 用幽默化解矛盾冲突 /132
4. 一语惊人显幽默才华 /136
5. 用幽默帮你打造人脉 /139
6. 用幽默为你消除尴尬 /141
7. 幽默的拒绝最为艺术 /143
8. 幽默让你错误也可爱 /146
9. 用幽默口才展示品位 /150

第六堂课

辩论口才——唇枪舌剑力压群雄

辩论是一个对抗的过程，是为了说服对方接受己方的观点，或迫使对方放弃自己片面的、错误的见解或主张。唇枪舌剑之中，情况瞬息万变，留给你思考的时间少之又少，往往使参辩双方针锋相对，僵持不下。而巧言擅辩能突破僵局，另辟蹊径，变逆为顺。练好辩论口才会让自己的话具有充分的说服力，让对方无可反驳，甘心接受。

1. 投其所好，请君入瓮 /155
2. 反客为主，主动出击 /157
3. 以彼之矛，攻彼之盾 /160
4. 运用类比，反驳诘难 /162
5. 欲擒故纵，巧妙应对 /165
6. 洞察荒谬，高点强攻 /169
7. 如法炮制，猛戈一击 /172
8. 用语精炼，立场分明 /174
9. 联类比物，由此及彼 /176

10. 关键时候，敢说“硬话” /178

第七堂课 ▶ **演讲口才——妙语连珠语惊四座**

演讲是一种艺术。演讲口才作为一种口语表达形式，要求调动有声语言和态势语言的一切积极因素与手段，以达到在大庭广众之中，圆满而艺术地交流思想和表达情感的目的。因为演讲口才优于其他的口语表达形式，所以，演讲口才便具有了比其他口语表达形式更巨大、更突出的语言的魅力。

1. 善于表达真挚的情感 /185
2. 演讲语言要长短适度 /187
3. 情绪激昂增强感染力 /191
4. 如何鼓舞听众的士气 /193
5. 如何激发听众同情心 /196
6. 开篇就让人眼前一亮 /198
7. 演讲要句句扣人心扉 /200
8. 如何加强演讲现场感 /203

第八堂课 ▶ **谈判口才——能言善辩占尽先机**

谈判是一种交易行为，更是一种口才的艺术，语言在谈判中犹如桥梁，占有重要的地位，它往往决定谈判的成败。善言者即便是在谈判中受到猛烈的攻击，也不会轻易地屈服，他们往往能用如簧巧舌挽回败局。即便在谈判最僵局的时候，有经验的谈判者也能借助高超的语言技巧创造和谐、礼貌的气氛，表述自己的主张和观点，维护自己的立场。

1. 谈判口才运用重要性 /209
2. 打破谈判僵局的方法 /212
3. 谈判中口才技巧运用 /214
4. 谈判拒绝他人要婉转 /216
5. 谈判对比术巧言妙用 /218



6. 谈判扮完红脸扮白脸 /220
7. 步步进逼迫对方就范 /223
8. 请将不如激将谈判法 /225
9. 妙语应对谈判僵局 /228
10. 最后通牒要谨言慎语 /231

第九堂课 ▶ 职场口才——巧言妙语“金饭碗”

常言说：职场如战场。在职场中与上司、同事、下属进行交流，需要很高的语言策略和技术，倘若用语不慎，就会导致矛盾的产生，不利于自己的职场升迁。尤其在职场中遭遇尴尬时，好的职场口才可以帮你得心应手地化解窘境。学会职场口才，会给你的职场生涯锦上添花，使你大展宏图，而不会因语言断送你的大好前途。

1. 求职面试口才很重要 /237
2. 口才是通往职场明灯 /239
3. 职场“进谏”的口才 /241
4. 职场说“不”的技巧 /244
5. 说好职场中的恭维话 /247
6. 妙言获取上司的认可 /249
7. 说话有度留足够台阶 /251
8. 职场说话切莫硬邦邦 /253
9. 产品介绍需要巧口才 /256
10. 电话口才塑造好形象 /259

第十堂课 ▶ 情场口才——蜜语甜言更浓爱意

“爱你是我一天最重要的事，想你是我一天最快乐的事，看你是我一天最享受的事，爱你，想你，看你，是我一辈子都要做的事。”爱情是心与心的相撞，要撞击得好，必须借助于语言。谈情说爱，重在一个“谈”字，“谈”得好就有成功之望，“谈”得不好，必然分道扬镳。可见，爱情需要甜言蜜语。

1. 甜蜜“废话”温暖爱情 /265
2. 斗嘴成为生活的调味料 /266
3. 老夫妻的激情对话口才 /270
4. 口才让你成为情场高手 /272
5. 情场口才挽住恋人的心 /275
6. 口才能够打开爱的心扉 /277
7. 让恋人无法拒绝的话语 /280
8. 让思念之情溢于言表 /283
9. 学会恋人间的绵绵情话 /286
10. 交谈得法使爱走向幽径 /287

第一堂课

修炼口才——好口才成就大事业

人际关系学大师戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，约有 15% 取决于知识和技术，85% 取决于沟通。”拥有好的口才可使经商者顾客盈门，财通三江；拥有好的口才可以使阖家欢乐，其乐融融。拥有好的口才如战鼓催征，雄兵开拔；如江水直下，一泻千里；如绵绵春雨，滋润心田。拥有好的口才才能驾驭生活、改善生活；更容易拥有美丽而成功的人生。

1. 好口才令你抢占先机

语言就像人的金字招牌，比任何装饰都更重要。人们需要化妆，需要漂亮的服装，需要香水和时髦的皮包。但还有一样“化妆品”，也是最高级的“化妆品”——语言，它随时随地都起作用。如果能使生活的语言高度地艺术化，无疑就是使生活高度艺术化，就是生活的高品位，即使是在一些非常细微的生活细节上也是如此。每一个有敬业精神的人都要掌握日常说话的艺术，追求语言中的精品，让自己处处展现独特的个性和无穷的魅力，让语言展示自身的时尚，成为自身的财富。

现代社会是一个沟通与合作的时代，口才的好坏变得愈加重要。口才好的人，可以广交各种朋友，为自己的事业建立良好的人脉基础，从而轻松开启财富的宝库。可以说，拥有一张能说会道的巧嘴，就如同拥有一笔取之不尽的宝藏。

打开自己的话匣子，不要做沉默寡言的人。要“宣传”自己，让别人在工作上、事业上、心理上都能接受你，这对你将大有裨益。用一个从讲话中得到快乐的人的话来说：“在开始演讲的两分钟之前，我宁可被皮鞭打死，也不愿站起来演讲。但是，到了演讲快要结束的时候，我宁可被枪毙也不愿被停止说话。”

任何人不管对什么事感兴趣，只要能讲出精彩的想法，就是打开了话匣子，收获了精彩。不信可以试一下，你会发现自己的天分，找到趣味相投的朋友，获得他人的理解和支持。在工作中或事业发展期间，因为健谈吸引人而获得成功的实例举不胜举。

有个年轻人到一家大型的百货供应公司应聘销售员，老板让他先试干一天，再决定是否留用。傍晚下班时，老板问他做了几单买卖。他说：



“只有一单。”老板很失望，因为别的销售员可比他勤快多了，每天从早忙到晚，平均都能拿下六七个单子！看来这家伙实在够懒的！可以让他走人了，就漫不经心地问：“你这一单多少销售额啊？”

没想到年轻人回答：“30 万美元。”老板顿时惊呆了，半天才回过神来，有点不相信地问：“30 万……你卖了多少货？”

“是这样的，”年轻人说，“有位先生需要鱼钩，但是并不确定自己应该使用什么样的鱼钩，因为他是新手，但他的空闲时间比较多，收入丰厚，对钓鱼很感兴趣。于是我告诉他，在海上或江面上钓鱼用的工具是不一样的。我卖给了他大、中、小号三种鱼钩和鱼线。还有鱼竿、鱼篓、折叠椅、遮阳帽。我问他去哪儿钓鱼，他说最想去海边，所以我建议他买条船，带他去了我们卖船的分公司，卖给了他一艘 20 英尺长有两个发动机的帆船。”

老板已经听得目瞪口呆了，问：“然后呢？”

年轻人接着说：“那位先生的大众牌汽车拖不动这么大的帆船，我又将他介绍给汽车销售部门，卖给了他一辆丰田新款的豪华车。他很大方，而且他确实需要这些产品。”

老板有些难以置信：“仅仅想买两个鱼钩的客户，你是怎么说服他购买这么多产品的？”

年轻人笑着说：“不，老板，他只是从这儿路过，进来问我明天的天气怎么样，我说明天的天气很好，又是周末，干吗不去钓鱼呢？然后，我就把他需要的产品介绍给他了！”

这个试用第一天的年轻人，如何只用一个订单就签下 30 万美金的销售额呢？他成功的一个很重要的原因就是具有出色的口才。一个人的说话能力，是获得交易成功的必要条件。就如卡耐基所言：“一个人的成功，约有 15% 取决于知识和技术，85% 取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”当然，这所有的前提是，你的产品必须足够优秀，能够打动客户。

如果你是一位健谈的人，而且你所讲的每一句话都深入人心、铿锵有力，你就能体会到别人对你的专心与注意，体会到自己令人难以抗拒的魅

力和终身难忘的满足感。有了这样的魅力，你就有了阿里巴巴“芝麻开门”的咒语，就有了打开宝藏的钥匙。

人的社会性决定每个人都不是一个孤立的存在，都离不开与他人的沟通和交流。事实上，世界上没有任何一个正常的人不需要和别人交流，也没有任何一种工作不需要和别人打交道。所以，好口才在人际交往中变得越来越重要了。现代生活就是要发展口才与交际能力，它们有利于我们提高素质、开发潜能、驾驭生活、改善人生，是追求事业成功的无价之宝。

可见，在人们的生活中，好口才已成为自身成功的一个法宝，能使自己迅速地获得人心、广结人缘，能使自己的事业如日中天。拥有良好的口才，已经成为人们成就成功人生必不可少的条件。

2. 好口才使你走向成功

每天我们都要处理许多纷繁复杂的事情，有的是同我们有着直接的关系，有的则是与我们身边人有着直接关系。如果我们处理不好，会让我们的生活陷入被动的局面，如果我们拥有了良好的口才，这一切就会变得十分容易。事业的成功和失败，往往决定于一句话，这话一点也不夸张。如果把人生比做一场漫长的马拉松的话，好的口才则会让我们的生活、工作、事业如虎添翼，锦上添花！

1940年，正是美、英、苏等国家共同抗击纳粹德国的关键时刻。英国处在欧洲反法西斯的最前线，由于黄金已经枯竭，根本无力按照“现购自运”的原则从美国手中获取军事装备。作为英国的重要盟友，罗斯福深知唇齿相依的道理。在反法西斯战争旷日持久的情况下，英国一旦被纳粹击溃，势必严重威胁到美国的利益。美国全力支持英国也是理所当然的事情。