

有趣的口才故事，边看边学；
实用的口才技巧，即学即用。

365天自我训练提升课

每天一堂 口才课

文嘉◎编著

成功人士都懂得说话，他们不是天生就会，而是后天有学会而已。
现在不学，将来一定会吃“哑巴亏”。

365天，每天学习一点语言技巧，
让自己赢在说话上！

揭示秘而不宣的口才技巧，挖掘无往不胜的口才秘诀，
100%提升口才，从嘴笨者到伶牙俐齿者都不能错过的一本好书！

 中国纺织出版社

365天自我训练提升课

每天一堂 口才课

文嘉◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

“一人之辩重于九鼎之宝；三寸之舌强于百万之师。”口才是人人都需要掌握的技能，它有着巨大的力量。拥有好口才，不仅陌生人会变为知己，在生活中、事业中也能完成一些看似不可能完成的任务，为成功添砖加瓦。但是在生活中，并不是人人都有好口才。有的人说话让人喜欢，有的人说话却让人生厌。所以，你要掌握的不仅是“能说”，还有“会说”。

那么，怎样才能做到“会说”呢？这就是本书所要告诉你的。本书用精练的语言、睿智的话语、全新的理念将各种口才技巧和案例拆解成365个知识点，从办事、交际、情感、商业等不同的角度进行全面阐述，以每天一堂课的全新形式为你讲授在生活和工作中提高口才能力、愉快工作、赢得好人缘的奥秘。读完本书，你会发现，你的口才每天都在进步。

图书在版编目(CIP)数据

每天一堂口才课 / 文嘉编著. —北京：中国纺织出版社，2012.11

ISBN 978-7-5064-8323-0

I. ①每… II. ①文… 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024694号

策划编辑：曲小月 胡蓉 责任编辑：胡蓉

特约编辑：张宁 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com


三河市南阳印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2012年11月第1版第1次印刷

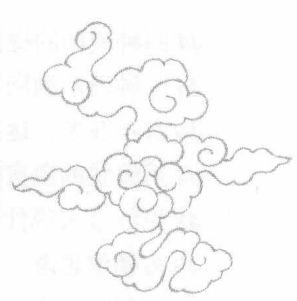
开本：787×1092 1/16 印张：20

字数：382千字 定价：36.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



【目录】



口才价值：好口才是人生最宝贵的财富

1. 口才影响命运 / 1
2. 会说话的人魅力无穷 / 2
3. 学会“推销”自己，才有好工作 / 2
4. 敢说话是成功的第一步 / 3
5. 在生活中积累谈资 / 4
6. 提高修养，妙语连珠 / 5
7. 有时沉默也是金 / 5
8. 好口才是练出来的 / 6
9. 会说还要会听 / 7
10. 微笑的魅力 / 8
11. 三思而后说 / 9
12. 充分调动声音的魅力 / 10
13. 巧说话化解小矛盾 / 11
14. 小心祸从口出 / 11
15. 沟通让陌生人变得亲近 / 12
16. 口才是一个人综合素质的反映 / 13
17. 好口才推动事业节节高 / 13
18. 莫让口吃耽误前程 / 14

口才定律：掌握黄金法则，你将无往不胜

19. 乒乓球定律：积极互动，双向沟通 / 15
20. 韦奇定律：莫要人云亦云 / 16
21. 杜根定律：胜利属于自信的人 / 17
22. 亚佛斯德定律：引导需求，无往不胜 / 17

23. 尼伦伯格定律：谈判要追求双赢或者多赢 / 18

24. 赫洛克定律：赞美是通向成功的捷径 / 19

25. 波什定律：不要忘记赞美细节 / 19

26. 波特定律：批评不要太直接 / 20

27. 古德定律：全面把握对方观点，有的放矢 / 20

28. 比林定律：该说“不”时就说“不” / 21

29. 白德巴定律：请约束自己的嘴巴 / 22

30. 布朗定律：找到开启对方心锁的钥匙 / 23

31. 登门槛定律：循序渐进才能达到目标 / 23

32. 权威定律：人微言轻，人贵言重 / 24

33. 南风定律：暖心话更能动人心 / 25

34. 首因效应：说好开场白 / 25

35. 近因效应：说好结束语 / 26

36. 自己人效应：自己人更能拉近双方距离 / 27

37. 鸟笼效应：表达期待或遗憾，激励对方采取行动 / 28

38. 牢骚效应：有不满就说出来，别憋在心里 / 28

口才原则：可行好用，一学就会

39. 用恰当的方式来表达 / 30

40. 遣词造句不可少 / 31

41. “王婆卖瓜”招人嫌 / 32

42. 巧妙暗示胜于明说 / 32

43. 时刻给自己留有余地 / 33

- 44. 四种精明的提问方式 / 34
- 45. 四种巧妙的回答技巧 / 35
- 46. 言不在多，达意则灵 / 36
- 47. 用愉快的语言感染对方 / 37
- 48. 见什么人说什么话 / 37
- 49. 多换位思考，多表示理解 / 38
- 50. 不同的场合说不同的话 / 39
- 51. 寻找共同话题有妙招 / 39
- 52. 及时“破冰”，避免冷场 / 40
- 53. 与“随便”说拜拜 / 41
- 54. 说话要讲究时机 / 42
- 55. 你方唱罢我登场，不要上演“独角戏” / 43
- 56. 开玩笑也要注意分寸 / 44
- 57. 让对方清楚领会你的意思 / 44

办事口才：有礼有序，办事不难

- 58. 求人先攻心 / 46
- 59. 礼貌地提出自己的请求 / 46
- 60. 激发同情心，难事不难办 / 47
- 61. 借助亲情巧求人 / 48
- 62. 从对方感兴趣的事谈起 / 49
- 63. 巧用赞语，办事更容易 / 50
- 64. 站在对方角度说话，办事最有效 / 50
- 65. 激发对方需求，引其入内 / 51
- 66. 善意威胁，软硬兼施 / 52
- 67. 找准“软肋”，投其所好 / 53
- 68. 把握“进”、“退”的好时机 / 54
- 69. 送礼也要“名正言顺” / 55
- 70. 求人办事，哪些话说不得 / 56
- 71. 攻心者是最好的说客 / 56
- 72. 获取对方好感是第一步 / 57
- 73. 求人办事也要注意超限效应 / 58
- 74. 铺排利害关系，对方自有判断 / 59
- 75. 用换位法取得对方的理解 / 59
- 76. 声东击西，迂回说服 / 60

- 77. 软硬兼施，让说服更有力 / 61
- 78. 引导胜于压迫 / 62
- 79. 让对方相信是自己的决定 / 63
- 80. 忠言如何能不逆耳 / 64
- 81. 抓住时机是关键 / 65
- 82. 说服别人的三大步骤 / 66
- 83. 说服别人，要有耐心 / 67
- 84. 多用身边事举例说明 / 67
- 85. 避免正面争论 / 68
- 86. 拒绝是每个人的权力 / 69
- 87. 含沙射影，委婉表示 / 70
- 88. 语言诙谐，不伤和气 / 70
- 89. 用适当“自贬”的方法推辞 / 71
- 90. 提出新的建议代替当前的邀请 / 72
- 91. 善用缓兵之计 / 72
- 92. 转换话题，巧妙拒绝 / 73
- 93. 分析利弊，给拒绝找个支点 / 74
- 94. 拒绝之前，先找个合适的理由 / 75
- 95. 这样说“不”，避免得罪人 / 75
- 96. 以退为进，使对方自动放弃 / 76
- 97. 拒绝，不伤害他人又能顺利脱身 / 77
- 98. 以子之矛，攻子之盾 / 78
- 99. 该拒绝时态度要坚决 / 79
- 100. 先发制人，堵住对方的嘴 / 80
- 101. 借用他人巧妙说“不” / 81
- 102. 逐客令也要充满人情味 / 82

交际口才：方圆有度，开拓人脉

- 103. 言谈出色的要素 / 83
- 104. 获得他人的信任 / 84
- 105. 初次见面要寻找共同点 / 85
- 106. 选择能引起对方兴趣的话题 / 86
- 107. 注意你的口头禅 / 87
- 108. 要让谈话留有余韵 / 88
- 109. 是沟通，而不是辩论 / 88

- 110.话不在多而在精 / 89
- 111.三种方式教你自然插话 / 90
- 112.积累谈资,做一个“闲谈”达人 / 91
- 113.与异性交谈要把握分寸 / 92
- 114.过多地倾诉对他人造成困扰 / 93
- 115.社交中说话的忌讳 / 94
- 116.该问的不该问的要分清 / 95
- 117.不要在谈话中泼人冷水 / 96
- 118.妙用“花言巧语” / 96
- 119.真诚的道歉,总会得到谅解 / 97
- 120.选择恰当的时机道歉 / 98
- 121.安慰人时,措辞要得体 / 99
- 122.探望病人讲话要积极 / 100
- 123.怎样说祝酒词 / 101
- 124.劝酒时的说话技巧 / 102
- 125.如何谢酒又不伤面子 / 103
- 126.结婚喜宴上的说话艺术 / 104
- 127.礼貌地介绍自己的爱人 / 105
- 128.迎来送往,语言要周详 / 106
- 129.无法出席时应婉言回绝 / 106
- 130.让赞美成为一种习惯 / 107
- 131.赞美对方要真诚 / 108
- 132.巧用赞美话获取女性好感 / 109
- 133.用赞美敲开别人的心房 / 109
- 134.赞美不宜太夸张 / 110
- 135.赞美要因人而异 / 111
- 136.赞美也要讲究时机 / 112
- 137.赞美对方最注重的地方 / 113
- 138.赞美女人要直接,赞美男人宜间接 / 114
- 139.“雪中送炭”的赞美更能激励人心 / 115
- 140.可能被你忽略的赞美技巧 / 116
- 141.借助他人的评价,让赞美更有效 / 116
- 142.赞美的视角也要常换常新 / 117
- 143.越具体的赞美越能打动人 / 118
- 144.把赞美作为激励他人的良方 / 119
- 145.赞美有缺点的人要避开暗礁 / 120
- 146.异性间的赞美要注意分寸 / 121
- 147.背后赞美,“明暗”并举 / 121
- 148.避免在众人面前只夸一人 / 122
- 149.批评者要抱有同情心 / 123
- 150.以理服人,使对方心悦诚服 / 124
- 151.选词用语要柔和 / 124
- 152.就事论事,不伤人格 / 125
- 153.因人而异,对症下药 / 126
- 154.批评语言越少越好,切忌重复啰唆 / 127
- 155.先表扬后批评易于被人接受 / 128
- 156.婉言曲说,暗示批评 / 128
- 157.打一巴掌揉三下 / 129
- 158.幽默式批评,避免尴尬气氛 / 130
- 159.善用类比启发人 / 131
- 160.用具体事实说话,蛮汉也得三低头 / 132
- 161.正话反说,柔中带刚 / 133
- 162.批评他人一定要把握分寸 / 134
- 163.别人揭你短时,你该怎么办 / 135
- 164.巧用自嘲,化解尴尬 / 136
- 165.自圆其说巧脱困 / 136
- 166.随机应变,机敏应答 / 137
- 167.巧借答非所问,化解尴尬场面 / 138
- 168.话不投机,及时转弯 / 138
- 169.摆脱险境巧说话 / 139
- 170.幽默语言化解尴尬 / 140
- 171.避重就轻绕着说 / 140
- 172.针锋相对时,积极变被动为主动 / 141
- 173.以刚制刚,解除危机 / 142
- 174.息事宁人,巧打圆场 / 142
- 175.劝架要一碗水端平 / 143
- 176.反击恶语要讲究策略 / 144
- 177.揣着明白装糊涂,让刁难者有劲使不上 / 145
- 178.顾全当事人的面子,不要引起新的争端 / 145
- 179.智言妙语,趣味盎然 / 146

- 180. 出现失误要及时补救 / 147
- 181. 巧设妙喻, 形式新颖 / 148
- 182. 就坡骑驴, 继而反戈一击 / 149
- 183. 巧设陷阱, 使对方自露马脚 / 150
- 184. 揪紧小辫子, 攻其破绽 / 150
- 185. 夸大对方的荒谬点, 使其不攻自破 / 151
- 186. 逻辑思维不可少, 借力打力是关键 / 152
- 187. 率先定义, 先发制人 / 153
- 188. 装聋作哑, 攻破对方的心理防线 / 154
- 189. 你的表情对方可以感受得到 / 154
- 190. 让声音传递你美好的形象 / 155
- 191. 让你的声音清晰悦耳 / 156
- 192. 电话交谈的礼仪 / 157

职场口才: 才能为主, 口才为辅

- 193. 面对面地“推销”自己 / 159
- 194. 敢于直陈自己的优势 / 160
- 195. 面试谈话时要有的放矢 / 161
- 196. 遇到两难问题, 不妨选用折中法 / 162
- 197. 办公室中应掌握的交谈技巧 / 162
- 198. 办公室里不宜谈论的话题 / 163
- 199. 管好嘴巴, 切莫理会闲言碎语 / 164
- 200. 巧言化解与上司的危机 / 165
- 201. 抓准老板心理, 稳妥提出要求 / 166
- 202. 与同事说话要有宽容心 / 167
- 203. 委婉地指出上司的不足 / 167
- 204. 为主管搞好公共关系 / 168
- 205. 与上司和谐相处的六要素 / 169
- 206. 离职后也要适当称赞前主管的优点 / 170
- 207. 这些谈话习惯可能会让你招人烦 / 171
- 208. 反对这样说, 升职机会多 / 172
- 209. 怎样寻求同事的合作 / 173
- 210. 与同事交谈时要点幽默 / 173
- 211. 赞美领导有讲究 / 174
- 212. 批评员工要注意的地方 / 175

- 213. 劝告老板要旁敲侧击 / 176
- 214. 妥善地拒绝上司的要求 / 177
- 215. 放低姿态, 说话更有亲和力 / 178
- 216. 如何与下属良性沟通 / 179
- 217. 向下属下达命令应简洁有重点 / 180
- 218. 多一点赞美, 员工可能更卖力 / 181
- 219. 不要伤害员工的自尊心 / 182
- 220. 怎样说话才能树立权威 / 183
- 221. 用提问的方式表达自己的观点 / 184
- 222. 如何得体地拒绝下属的要求 / 184
- 223. 训导下属的方法不只是指责 / 185
- 224. 用对比的方法启发员工 / 186
- 225. 如何激发下属的热情 / 187
- 226. 保持宽容的心, 得理也要饶人 / 188
- 227. 说服下属的技巧 / 189
- 228. 让员工把不满说出来 / 190
- 229. 不要在众人面前批评员工 / 191
- 230. 领导者要尽量避免不适宜的口头禅 / 191
- 231. 抓住听众的好奇心 / 192
- 232. 用精妙的开场白吸引听众 / 193
- 233. 用激情点燃现场气氛 / 194
- 234. 演讲要体现个性 / 195
- 235. 抑扬顿挫, 才有演讲的“味儿” / 196
- 236. 掌握“煽情”的技巧 / 197
- 237. “演”与“讲”要和谐统一 / 198
- 238. 演说语言应通俗易懂 / 199
- 239. 演讲语言要简洁明了 / 200
- 240. 灵活地把握时间 / 200
- 241. 演讲中突然“卡壳”怎么办 / 202
- 242. 精妙的结尾, 让人回味无穷 / 203

商业口才: 注入感情, 打动人心

- 243. 寒暄是推销员的一种能力 / 204
- 244. 四种有效的开场白 / 205
- 245. 用诚恳的态度引导客户 / 206

246. 打开顾客的话匣子 / 206
247. 设身处地为客户着想 / 207
248. 学会恰如其分地赞美对方 / 208
249. 巧语抓住客户的心 / 209
250. 善于在顾客面前“示弱” / 210
251. 和顾客拉拉家常 / 211
252. 积极了解顾客需要什么 / 211
253. 用暗示影响顾客 / 212
254. 充分展示产品的价值之后再报价 / 213
255. 顾客考虑时你该说什么 / 214
256. 客户说“没钱”时你说什么 / 215
257. 不失时机地与顾客联络感情 / 216
258. 与顾客说话的四项原则 / 217
259. 怎么说话客户才不反感 / 218
260. 支持客户的反对意见 / 219
261. 与顾客争执是愚蠢的 / 220
262. 要打好有准备之仗 / 221
263. 满足不同谈判对手的心理需求 / 222
264. 谈判中, 善用迂回战术 / 223
265. 保持冷静, 以礼相待 / 224
266. 多提问, 摸清对方底细 / 225
267. 适当的沉默, 令对方自乱阵脚 / 225
268. 用幽默打破谈判中的僵局 / 227
269. 以退为进, 拖延制胜 / 228
270. 说“不”要转弯抹角 / 228
271. 时刻给自己留有余地 / 229
272. 话说出去, 就别轻易改口 / 230
273. 巧用激将法, 请君入瓮 / 231
274. 逼迫对方接受自己的条件 / 232
275. 布下“最后通牒”的陷阱 / 233
276. 在谈判中关心对方利益 / 234
277. 善谈更要善听 / 235
278. 牢牢掌握谈判的主动权 / 236

情感口才: 有话好说, 温存彼此

279. 爱要怎么出口 / 238
280. 第一次约会要这样说 / 239
281. 相亲择偶时的说话技巧 / 240
282. 邀约心上人有妙招 / 241
283. 避免令女孩不悦的谈吐 / 242
284. 拒绝求爱别让对方太伤心 / 243
285. 不妨来点幽默 / 244
286. 给爱情加点蜜 / 244
287. 学会安慰恋人 / 245
288. 第一次见家长, 男生女生各不同 / 246
289. 让爱情“保鲜”的语言技巧 / 247
290. 善用赞美使对方满足 / 248
291. 约会时, 有些话不该说 / 249
292. 斗嘴, 恋爱中的“碰碰车” / 250
293. 错了, 如何向恋人道歉 / 251
294. 会对心爱的人说“不” / 252
295. 爱中的问答技巧 / 253
296. 既要亲密无间, 又要礼让三分 / 254
297. 倾听是家庭生活中的滋养品 / 255
298. 谈心是婚姻的润滑剂 / 256
299. 关起门来谈家事 / 256
300. “搭桥铺路”的言语技巧 / 257
301. 说话绕弯子的艺术 / 258
302. 善于运用感性语言 / 259
303. 甜言蜜语不能少 / 259
304. 要适时说顺心话 / 260
305. 夫妻吵架不揭短 / 261
306. 吵架不殃及家属 / 262
307. 嘴上让一步, 婚姻更美好 / 262
308. 缓和夫妻冷战的说话技巧 / 263

- 309.莫把“离婚”当做口头禅 / 264
 310.夫妻间不妨也幽默一下 / 265
 311.学会商量，生活更和谐 / 266
 312.会撒娇的女人才受宠 / 267
 313.女人关键时刻要说软话 / 267
 314.妻子越唠叨，丈夫越沉默 / 268
 315.保守丈夫的小秘密 / 269
 316.不戳破他的小把戏 / 270
 317.好男人是夸出来的 / 271
 318.女人不该说的傻话 / 271
 319.莫要追问丈夫的过去 / 273
 320.男人，收起你的沉默 / 274
 321.有分歧，怎样说服父母 / 275
 322.嘘寒问暖，婆婆心欢喜 / 276
 323.做一个讨人喜欢的女婿 / 277
 324.爱孩子，就要说出来 / 278
 325.别伤了孩子的自尊心 / 278
 326.真诚地赞美你的孩子 / 279
 327.过分的夸奖可能会适得其反 / 280
 328.正确应对孩子的谎言 / 281
 329.倾听孩子的世界 / 282
 330.与孩子积极沟通，平等对话 / 282
 331.满足孩子的好奇心 / 283
 332.多讲故事，少讲道理 / 284
 333.用幽默管束你的孩子 / 285
 334.用补偿式的方法拒绝孩子 / 286
 335.和孩子谈话的技巧 / 286
 336.让孩子有表达、申诉的机会 / 287
 337.父母错了，也要道歉 / 288
 338.要正确提问 / 289

- 339.替孩子保守秘密 / 290
 340.让孩子把话说完 / 291

幽默口才：悦人惠己，曲径通幽

- 341.笑一笑，十年少 / 292
 342.寓理于趣，寓教于乐 / 293
 343.幽默是一种乐观的心态 / 293
 344.幽默——最廉价的治病秘方 / 294
 345.幽默是人际交往的润滑剂 / 295
 346.放松的你才有可能闪现幽默的火花 / 296
 347.多种修辞，各显神通 / 297
 348.几个小技巧，教你变幽默 / 298
 349.随机应变，坏事变好事 / 299
 350.巧妙自嘲，迅速拉近人与人的距离 / 300
 351.用幽默还击恶意的嘲笑 / 301
 352.幽默让气氛不再严肃 / 301
 353.机智之言，化干戈为玉帛 / 302
 354.将错就错，化腐朽为神奇 / 303
 355.小心幽默“走火” / 304
 356.抓准心理特点，幽默效果立竿见影 / 305
 357.用幽默的方法回答记者的提问 / 306
 358.利用幽默巧劝谏 / 307
 359.随机套用，玩转幽默 / 308
 360.巧用对比，犀利讽刺 / 308
 361.一语双关，妙趣横生 / 309
 362.巧用熟语，幽默风趣 / 310
 363.打破思维惯性，娱乐无极限 / 310
 364.幽默者需要培养敏捷的思维力 / 311
 365.幽默也可以模拟 / 312

口才价值:

好口才才是人生最宝贵的财富

1. 口才影响命运

口才的作用不可小觑。一个口才好的人说出来的话，往往像具有魔力一般，操控着人们的情绪，拨动着人们的心弦。这样的人无论是立身处世，还是交友待人，往往都可以顺利达到目的。与此同时，我们也会见到很多口才欠佳的人，连自己的意图都不能清楚地表达出来，又何谈事业成功，受人欢迎呢？因此，说口才影响命运，一点都不夸张。

清朝乾隆年间，在编撰《四库全书》时，有人举荐纪晓岚作书的总编。乾隆皇帝非常重视该书的编撰，他担心有什么闪失，因此想试试纪晓岚的学问，看他能不能胜任总编辑一职。一日，乾隆召纪晓岚到宫中对联。

乾隆出上联：“两碟豆。”

纪晓岚马上对出下联：“一瓯油。”

“我说的是‘林间两蝶斗’。”

“我说的是‘水上一鸥游’。”

乾隆见他答得非常机智且工整，于是又出第二副上联：“人云南方多山多水多才子。”

纪晓岚应声脱口而出：“我说北国一天一地一圣人。”

乾隆听后，连声称赞，决定将编撰《四库全书》的重任交给他。

美国著名的教育家戴尔·卡耐基说：“一个人事业成功的因素中，有85%来自于人际沟通能力，只有15%依赖于专业知识和经验。”这些数据精确性虽有待考证，但有一点是可以肯定的：好口才对于人的一生非常重要。

口才要点

好口才不仅在重大事件中能左右一个人的命运，在求职、找对象等过程中，也能处处发挥作用。拥有好口才的人，往往都能更好地把握自己的命运。

2.会说话的人魅力无穷

会说话的人，一定是有魅力、受欢迎的人。魅力可以从多方面散发出来，比如姣好的容颜、内心的涵养、对礼仪的理解、优雅的谈吐以及得体的穿着等。其中有些是天生的，但更多的还在于后天的培养。言谈举止就是完全可以通过努力做到的。在这方面，女性表现得尤为突出。如果你是一个容颜美丽的女子，优雅动人的谈吐则会为你的美丽加分；而如果你是一个相貌平平的女子，不要担心，文雅的言谈则会为你平添光彩。

玫琳·凯女士是世界知名化妆品品牌玫琳·凯的创始人。她在生活中被认为是极具人格魅力的高贵女人。其一言一行、一举一动，都会让身边的人感觉舒适和温暖。当她还在创业阶段的时候，有一天，和朋友去逛一家成衣店，恰好听到身旁两个女孩在说话。其中金发女孩试穿了一件衣服，黑发女孩称赞道：“这件衣服确实很漂亮，但是不如刚才那件，那件的扣子更漂亮。”金发女孩听后有点生气地说：“那是什么破衣服，扣子难看死了，我才不要呢！”黑发女孩听后也有点生气，心想不

就是提个意见，至于发那么大脾气嘛！

这时，玫琳·凯走过来，笑容满面地对金发女孩说：“这件衣服的领子很漂亮，衬得你像高贵的公主一样，如果再配上一条项链，就更完美了。”金发女孩很高兴，因为她也是这么想的。然后玫琳·凯轻轻地把手搭在黑发女孩的肩头说：“其实，你可以试试刚才那件衣服，它特别能衬托出你优美的身材。”黑发女孩得到了肯定，开心地笑了：“是吗？我挺喜欢那件衣服的，就是不知道适不适合我。”玫琳·凯肯定地点点头，并对两个女孩说：“当然，如果你们再稍微护理一下面部的皮肤，就会更显优雅了。”

后面的发展，显而易见，两个女孩成了玫琳·凯的忠实客户。

口才要点

鲁迅说：“语言有三美，意美在感心，音美在感官，形美在感目。”会说话的人在带给人们美的享受的同时，也将自身的魅力充分展现出来。这不仅会使别人更容易接受你，还会促进你事业或生活的成功。

3.学会“推销”自己，才有好工作

你也许很能干，富有灵活的头脑和敏锐的判断力，但如果你不能设法让别人感觉到，那就起不到任何作用。感觉的力量有时是会超过事实本身的。

杨澜是一位事业成功的女性。在担任《正大综艺》的主持人以前，她只是一名普通的大学生。能够拥有这次机会，还是她成功“推销”自己的结果。

开始能够杀进决赛，是因为她气质好。但最后关头，她却要和一位连她自己都不得不承认“的确非常漂亮”的女孩子展开竞争。她想：“即使你们今天不选我，我也要证明我的能力。”

面试的题目是：(1)你将如何做这个节目的主持人？(2)介绍一下你自己。

杨澜这样回答：“我认为作为主持人的首要标准不是容貌，而是要看她是否有强烈的与观众沟通的愿望。我希望做这个节目的主持人，因为我喜欢旅游，人与大自然相亲相近的快感是无与伦比的，我要把自己的这些感受讲给观众听。”

在介绍自己时，她说：“父母给我取‘澜’为名，就是希望我有像大海一样的胸襟，自强、自立，我相信自己能做到这一点……”

杨澜一口气讲了半个小时，她的语言流畅，思维缜密，富有思想性，很快就赢得了诸位领导的赏识。人们不再关注她是否漂亮，而

是被她的表现深深吸引住了。据杨澜后来回忆说：“回答完后，我感觉屋子里非常安静。今天看来，用武功的说法，是我的气场把他们罩住了。”

最终的结果不言而喻，杨澜用好口才，为自己谋得了一份好工作，也改变了自己的一生。

一个人的形象固然重要，但同样不可忽略的是口才。无论你长得多么漂亮，天资多么聪颖，也无论你接受过多么高深的教育，假如你无法恰当得体地表达自己的思想，则仍旧可能会一败涂地。而要想让别人喜欢你、认可你，就必须培养自己的口才能力，只有这样才能打开与他人沟通的大门，彼此的心灵才能产生共鸣。

口才要点

一个人只有才能还不够，还需设法让别人也了解到这一点。就像林肯先生说的那样：“一个不会说话的人，无疑是一个失败的人。”

4. 敢说话是成功的第一步

很多人都希望自己有朝一日能像那些口若悬河的人一样，把自己的思想、意见等向别人娓娓道来。其实，做到这一点并不是没有可能。但为什么你迟迟不肯开口说话呢？因为你有很多的顾虑，比如害怕自己被取笑，担心别人会认为自己爱表现，或者觉得没有人会理解自己。其实，这些担心都是大可不必的。很多时候，说话都应当是件随意轻松的事情。

一个做什么事都很小心的人，会常常告

诉自己要“谨言慎行”，避免和他人任意交谈。当别人指责他、要求他时，他可能会以既不辩解也不拒绝的态度作为回应，这无疑就成了一个“好好先生”。但是这样的个性也有很多弊端，即使在他觉得委屈和愤怒的时候，也无法轻轻松松地和人交谈，自然而然地表达自己的情感。无形之中，他和朋友之间就有了隔阂，从而成了朋友中最沉默的一个人。这种局面显然是不利的，不但会阻碍其人际关系的拓展，有时候也会造成他和朋

友之间的误解。所以，为什么不大大方方地把自己的感觉说出来呢？

卡耐基说：克服局促不安与羞怯的最佳方法，是对别人感兴趣，并且想着他们，然后，胆怯便会奇迹般地消失了。为别人做点事情，行善行，举止有好，你便会惊奇地看到所发生的事情。

假如你每天早上出门时，能够鼓起勇气和不熟识的邻居说声“早安”，久而久之你就会发觉周围的一切都很亲切，并且自己敢于当众发言了。因此，在任何场合，你

5. 在生活中积累谈资

俗话说：“巧妇难为无米之炊。”一个人脑海里如果没有丰富的谈资，在与人谈话的时候，就会经常感到言尽词穷，似乎找不到能说的话题。这样的交谈势必会显得枯燥乏味、毫无生趣。那么，怎样才能充实自己的谈资呢？

谈话总是以生活为中心的，不仅要尽可能多地去接触生活的方方面面，而且还要对外部世界保持热情。“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人说起话来肯定是缺少生活气息的。无论是国家大事、自己从事的行业，还是与身边的亲戚朋友相关的事，都应该多留心、多关注。只要是自己感兴趣的，都可以去思考、分析，当这种积累达到一定程度的时候，即使你还不太会说，也已经具备了大量本钱。

那么，到底有哪些具体措施呢？这里介绍三种简便易行的方法：

第一，经常阅读报纸杂志。报纸杂志的时

都应把握和他人交谈的机会，试着与他人寒暄，从中学习说话的技巧。一位成功的推销员可能在历经很多次失败之后才能捕捉到说话的技巧，而著名的演说家也是从无数次失败的演说经验中才练就出好口才的。相信“一回生，二回熟”，只要不断尝试，你也可以成为善谈者。

口才要点

要想练就一副好口才，敢于当众说话是第一步。

效性比较强，可以让你及时了解到新近发生的新鲜事。新鲜而有趣的谈资无疑会给你带来很多忠实的听众。

有一家美容院，生意兴隆，在当地首屈一指。有人问店主发达的秘诀，他坦言，秘诀就在于他的美容师在工作时善于和顾客攀谈。“做到这一点很容易，”店主说，“我每月都把各种报纸杂志买回来，规定员工在每天早上上班前一定要阅读，当做日常功课。那么，他们自然而然地就获得了最新鲜的谈资，这可以帮助他们轻而易举地博取顾客的欢心。”

第二，除了简单的阅读外，还可以将自己特别感兴趣的内容剪贴下来并收藏，或者用笔在一些有意思的话下面做个记号，适当地加以记忆。这样做的好处在于你在积累谈资的时候，可以通过对比等方法发现一些别人可能没有注意到的细节，从而让你的谈话与

众不同。

第三,与人交流也是积累谈资的一种很好的途径。生活中的语言往往充满智慧,比如各种警句和谚语。留心听,并且用心记下来。自己讲话的时候,尝试着使用,久而久之,你的口才

6.提高修养,妙语连珠

好口才并不是天生的,要有足够的底蕴和内在修养作为基础。因此,单纯地学习语言技巧是不够的,还要不断地提高自身的学识修养。

如何提高修养呢?不妨在以下几个方面多下工夫。

(1)广泛地阅读

写文章讲究“读书破万卷,下笔如有神”,说话也一样。书刊杂志看得多了,在心中融会贯通,自然会谈吐自如。

(2)三思而后说

我们会经常听到这样的评价:“那个人说话不过大脑。”这是批评一个人说话随随便便,口出狂言,让人觉得厌烦。真正有修养的人,没有经过思考是一定不会说出来的。三思而后说,能够很好地避免一些祸从口出的麻烦,从而体现出一个人的综合素质。

7.有时沉默也是金

话并不一定要说出来才算是表达。在我们的生活和工作中,适时的沉默与得体的语言一样,也是一种说话技巧。

会越来越好的。

口才要点

亚兰说:言语是社会之子。只有留心观察生活的人,才有鲜活的语言。

(3)加强生活积累

多体验生活,有了对生活的切身感悟,说出来的话才能打动人。俗话说:一位老人就是一本生活的大书。因此,深入生活中,才能打磨出好口才。

(4)虚心接受他人的指教

在生活中,为什么有的人能不断进步,而有的人却不进则退呢?毛主席说:“虚心使人进步,骄傲使人落后。”我们在加强修养的过程中,要学会“受教”。所谓“受教”就是把东西吸收到自己心中,消化吸收后转为自己的东西。

口才要点

好口才是由内而外的,修养提高后由内而外地发出来,自然就形成了好口才。反过来也一样,一个人的思想、才能、学识如何,只要通过和他说话,很快便能得知。

沉默并非一味地一言不发,而是“不是不说,是时候未到”。其目的有三种:一种是吊足别人的胃口再开口,达到一种意想不到

的效果；另一种是避免因语言上的漏洞招致别人的攻击；第三种则是长期保持沉默，而在别人已经精疲力竭、毫无防备的情况下，再拿出自己的观点，将胜利果实一举拿下，这点在商务谈判中会经常用到。

A公司同B公司进行一场贸易谈判。B公司是一家很有实力的大公司，而A公司则是刚上市不久的小公司。B公司的代表依仗自己的实力，滔滔不绝地向对方介绍自己公司的情况，而A公司的代表则一言不发，埋头记录。但是四轮谈判下来，A公司却实现了最大程度获利的目标，很好地完成了谈判任务。这究竟是怎么回事呢？

第一轮谈判中，B公司的代表详细地讲完情况后，征求对方代表的意见，A公司的代表却好像刚睡醒一样，迷迷糊糊地对大公司的代表说：“嗯，讲完了？我们好像还不太明白，请允许我们回去研究一下。”

就这样，第一轮谈判结束。

几星期后谈判重新开始，A公司的代表声称自己的技术人员没有搞懂对方的讲解，

结果大公司的代表丝毫没有办法，只好再给他们讲解了一遍。

谁知讲完后，A公司的态度仍旧不明朗，继续要求道：“我们还是有一些疑点没搞清楚，请允许我们再回去好好研究一下。”第二轮谈判就这样又结束了。

等到第三轮谈判的时候，A公司的代表还是一言不发，唯一不同的是，他们告诉B公司的代表，一旦对方关于这轮谈判的内容有什么讨论结果就通知他们。

过了很长一段时间，当B公司差不多已经决定放弃这轮谈判的时候，A公司的代表找上门来，开始谈判，并且在对方已经不耐烦的情况下，拿出了自己的方案，使B公司的代表措手不及。

最后，双方达成的协议明显有利于A公司。

综观这场谈判过程，A公司的成功就在于适时保持了沉默。

口才要点

沉默有时候比任何说服技巧都管用。

8.好口才是练出来的

“纸上谈兵”说的是一个人只有军事理论，却没有实战经验。没有经过腥风血雨的考验，又怎能真正拥有率兵打仗的军事才能。口才也是一样，即使有再多的说话技巧如果不在实际生活中加以运用，不在失败和成功中，不断地总结经验，也难以真正成为一名健谈者。

狄里斯知识渊博，思想深邃，又擅长分

析事理，对很多问题都有自己独到的见解，但因其天生口齿不清、声音低沉，别人经常听不清他在说什么。于是他逼着自己走上演讲台，锻炼自己的说话技巧。第一次的结果可想而知，他失败了，观众根本不知道他所言为何物。但是他并不灰心，反而比过去更努力地练习说话能力。他每天跑到海边，和着浪花拍击岩石的声音放声练习，回到家中再对

着镜子纠正自己的口型和发音。这样过了好几年,当他再度登台演说时,一下子就博得了观众一致的喝彩,并从此一举成名。

当然,为了练就一副好口才,并不一定非得采用这样的方法。不妨尝试下面这几种简单、易行的训练方法。

(1) 速读法

找一篇文辞优美的文章,反复地朗读。刚开始速度慢一点,然后慢慢加快,直到达到你能达到的最快速度。读的过程中尽量保持发音准确,吐字清晰。

(2) 复述法

跟随录音机或者收音机进行复述。在复述的过程中,可以把自己复述的内容记录下来,再和原文相比较,看多少次才能把原文完整地复述出来。这样练习的目的不

仅仅在于记忆,更主要的是锻炼自身语言的连贯性。

(3) 描述法

将一幅画或者一个景物作为描述的对象进行练习。比如,描绘傍晚的天空,那么就要观察一下这个时候的天空是什么样的,它和其他时候的天空相比有什么不同等,这一切都需要你用心地去观察和体会。在这个基础上再加以描述,尽量使用丰富的语言。

总之,方法不难,贵在坚持。如果能够这样练习一段时间,表达的欲望和能力就会得到较大的提升。

口才要点

百闻不如一见,百听不如一练。多开口说话,才能多进步。

9. 会说还要会听

著名心理学家卡尔·罗杰斯说:“有时候当我的病人不断向我倾诉时,我会发现他们的眼中噙满了感激的泪水,好像是说,谢天谢地,终于有人愿意听我说了。”因此,在适当的时候,让自己的嘴巴休息一下,多听听别人都在说些什么。当别人被尊重的感觉得到满足时,倾听者也会从中获益。

在一次推销中,推销大师吉拉德与客户洽谈顺利,可就在马上要签约成交的最后关头,客户却突然变了卦。因为不明白这到底为什么,吉拉德便找上门去求教。客户见他满脸真诚,便实言相告:“其实,你的表现一直都很好,我已经准备要做这笔买卖了。你最

大的失败就在于没有自始至终地听我讲话,对我最在意的事情没有给予充分的肯定。就在我准备签约前,提到我的独生子即将上大学,而且提到他的运动成绩和他将来的抱负。我是以他为荣的,而你当时竟然没有任何反应,还转过头去接电话,我一生气就改变了主意!”

由此可见,交谈是一个双方互动的过程,要想别人对你感兴趣,配合你完成工作,首先你得对别人表现出兴趣,并能一定程度上满足别人的需求。只有这样,才能实现融洽的交谈氛围。

那怎样做一个好的听众呢?可以从以下

方面努力。

首先，别人说话时，最好能直视对方的眼睛，无论对方地位高还是低。左顾右盼，或者目光游移不定，只能说明你对对方的说话内容不感兴趣，你不真诚。

其次，别人和你说话时，不要做一些诸如摁手机或者戴着耳机听歌等无关的事情，这既表现出了你的不尊重，而且当对方提出问题，你也不知道从何答起。

10.微笑的魅力

微笑是一种无声的语言，它可以表达出欢悦、赞许、尊敬、同情甚至反对等许多意思。正如波拿巴·奥巴斯朵丽在《如何消除内心恐惧》一书中所说的：“你向对方微笑，对方也报以微笑。他用微笑告诉你：你让他体验到幸福感。”由于你向他微笑，使他觉得自己是一个受别人欢迎的人，所以他也会向你报以微笑。换言之，你的微笑使他感到了自己的“价值地位”。

在与别人交流的时候，微笑具有神奇的魔力。比如当你需要别人帮忙时，你对他微笑，对方可能会变得非常乐意，即使这次不能成功，也会让对方记住你的微笑，说不定下次会主动帮忙，因为他感受到了你对他的谢意和尊重；当你指出他人的错误时，你对他微笑，就能使“良药”的“苦味”减少许多，使对方易于接受；当你和朋友争论一个问题，希望偃旗息鼓时，你对他微笑，对方会体会你要“休战”的意思，同时也会体会到你俩的交情并不会因此而打任何折扣；当旁

最后，在聆听的过程中，时不时地点头表示肯定，或直接表示赞美，会帮你很快赢得对方的信任。

口才要点

很多时候，善于听者比善于说者更受人欢迎。会说话的人，身边不缺朋友；会倾听的人，心里不缺朋友。

人在你面前议论第三者时，你对他微笑，对方会感到你不赞成他的意见，可能就不会继续蜚短流长。

威廉·史坦哈是纽约证券股票公司一名成功的交易员。他说自己年轻时是个讨人厌的家伙，脸上很少露出微笑。谁会愿意和整天绷着脸的人打交道呢？

后来他决定改变自己的态度，决心展现开朗、快乐的微笑。于是，在第二天早上洗漱时，他对镜中满面愁容的自己下令道：“威廉，你得微笑，把脸上的愁容一扫而光，现在立刻开始微笑。”于是，威廉转过身来跟他的太太打招呼：“早安，亲爱的！”同时对她微笑。她怔住了，惊讶不已。威廉说，他对太太的这种反应也大为震惊，并下定决心要一直保持下去。

两个月过去了，有什么样的结果呢？“微笑改变了我的生活，”威廉说，“我感觉到从未有过的幸福。”

事实证明，经常保持微笑的人，幸福指