

你说话让人舒服的程度，可以决定你所达到的高度。

# 口才训练 仅需10天

王长江 著

10  
SOCIAL ELOQUENCE  
TRAINING  
ONLY 10 DAYS  
速成自学教程




吉林出版集团有限责任公司

# 口才训练 仅需10天

王长江 著

**10**  
SOCIAL ELOQUENCE  
**TRAINING**  
ONLY 10 DAYS  
速成自学教程

 吉林出版集团股份有限公司

图书在版编目(CIP)数据

口才训练仅需10天 / 王长江著. -- 长春 : 吉林出版集团股份有限公司, 2017.8

ISBN 978-7-5581-3141-7

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第213966号

## 口才训练仅需10天

KOUCAI XUNLIAN JINXU 10 TIAN

作 者: 王长江

责任编辑: 何 武 杨 帆

封面设计: 苏 涛

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 260千字

印 张: 16

版 次: 2018年1月第1版

印 次: 2018年1月第1次印刷

出 版: 吉林出版集团股份有限公司

发 行: 吉林音像出版社有限责任公司

地 址: 长春市泰来街1825号

邮 编: 130062

电 话: 0431-86012906

发 行 科: 0431-86012770

印 刷: 三河市金元印装有限公司

ISBN 978-7-5581-3141-7

定价 40.00元

## 前言

美国成功学大师戴尔·卡耐基曾说过：“当今社会，一个人的成功，仅有一小部分取决于专业知识，而大部分取决于口才的艺术。”

人们一般都认为，说话不就是一件很简单的人与生俱来的事情吗？但实际上，说话并不是简单地张张嘴、动动舌头，而是非常讲究技巧的。有时候一张“嘴”，就决定了成败。

会说话的人，一句话说得人笑，不会说话的人，一句话说得人跳。懂得说话技巧的人，能把一句原本并不中听的话，说得让人觉得舒服。

有人说“从早晨睁开眼睛开始，一天中的每件事都必须用语言来推动。”的确，无论是日常闲聊、饭局应酬、职场沟通、恋爱婚姻，还是求人办事、朋友相处，一张会说话的嘴，能让你事半功倍。

没有人是天生的语言大师，说话的技巧也不是三天五天就能驾轻就熟的。编者独具匠心，以“天”作为书的结构顺序，一方面是告诉读者说话的学问并不是想象的那么深奥，另一方面也旨在向读者说明学习说话是一个循序渐进的过程，不可操之过急。

著名主持人蔡康永说：“把说话练好，是最划算的事。”话说得好，小则可以讨喜，大则可以保身；而话说得不好，小则树敌，大则事业失败。有一副好口才，能够为我们的生活和工作带来很多便利。

尤其在职场中，办公室里有不同性格、背景的人，如果不会察言观色，随便说出一句话很可能得罪对方。聪明的人不会让这种情况发生，有的人喜

欢谈论经济，我们就不要跟其谈八卦；有的人性格敏感，我们就不要在其面前谈人情世故。说出对方喜欢听的话，对方自然非常器重我们。

在面对上司时，关键场合话要说得尊重但不谄媚，用巧妙的方法夸奖上司。还有一句话叫：“有些时候，想要赢得上司的尊重，就只能违抗他。”当上司的一些要求过分时，也要用巧妙的语言表达“抗命”，即使是提出建议，也要给上司留足面子。

在与上司的沟通中，我们要“三思而后说”，每个领导都有几片“逆鳞”，都有几根软肋，在与领导的相处中，我们还要注意千万不要祸从口出。

除了职场交际，本书还详细介绍了如何自我介绍，如何受到同事的欢迎，如何与朋友交流，如何迅速与陌生人拉近关系等技巧。

书中以有趣的故事为主，配以精妙的点睛之笔，风格独到，简洁实用，篇篇都是精品。相信你在认真读完本书之后，认真揣摩锻炼，你的说话能力一定会大幅度提高。

# 目 录

## C o n t e n t s

### 前言 / 001

---

#### 第一天

闲聊，  
懂得把对方  
放在心上

1. 准确叫出别人的名字是一种尊重 / 002
2. 一开口就让人对你相见恨晚 / 003
3. 对方关心和感兴趣的的就是最佳话题 / 005
4. 聊对方引以为豪的事情 / 006
5. 谈谈彼此都熟悉的事情 / 007
6. 有效提问，引导对方说下去 / 009
7. 对每个人都表现得礼貌、尊重 / 011
8. 不做应声虫，随声附和也要讲究技巧 / 012
9. 请成功人士说说自己的艰难奋斗史 / 014
10. 谈话时不可表现出不耐烦 / 015
11. 失意人前不谈得意事 / 017
12. 了解别人的忌讳，然后机智地避开 / 018
13. 别人正高兴时，最好不要宣布坏消息 / 020
14. 把“我”字换成“我们” / 021
15. 闭上自我炫耀的嘴巴 / 022
16. 拒绝得越委婉，被拒绝的人越有面子 / 024

#### 第二天

逻辑思维下的  
语言能巧妙化  
解尴尬和敌意

1. 说话不能直肠子，转个弯儿效果更佳 / 027
2. 会说话的人能让批评也悦耳动听 / 029
3. 拒绝的话，需要隐晦曲折的表达 / 031
4. 说话莫要揭人短 / 033
5. 传达坏消息，话要“曲”着说 / 035

6. 聪明人选择诙谐的方式表达不满 / 038
7. 心无成见才能好沟通 / 040
8. 避免无谓的争执 / 042
9. 用关怀消除对方的抵触 / 045
10. 如何应对别人的嫉妒 / 047
11. 授人玫瑰，切勿以刺对人 / 050
12. 一个好消息和一个坏消息，先听哪一个 / 052
13. 尊重理解，求同存异 / 054
14. 宽容大度，莫斤斤计较 / 056
15. 有了矛盾，不妨搁置一边“冷处理” / 058

---

### 第三天

#### 想受器重， 可以这样和 上司沟通

1. 学会主动道歉 / 062
2. 主动汇报工作进度，领导会更放心 / 063
3. 布置工作时，领导最喜欢听“我马上处理” / 065
4. 一定要学会“推功揽过”这一招 / 066
5. 语含轻视，吃不了兜着走 / 068
6. 切记不要替上司做决定 / 069
7. 职场新人，喊上司“头儿”并不讨喜 / 070
8. 绝不说“为什么某某的薪水比我多” / 072
9. 不说“如果这样不行，我就真的没法干了” / 073
10. 少说“我不知道” / 075
11. 对领导说不，一定要把握好时机 / 076
12. 表达忠诚，让领导感到你值得信任 / 078
13. 有了荣耀，感谢领导的话要会说 / 079
14. 做错事，认错是上策 / 081
15. 给上司提建议而非意见 / 082
16. 非工作场合，遇到上司说什么 / 084

---

## 第四天

怎么说，  
才能更受同事  
欢迎

1. 同事喊我“小李”，都不想搭理他 / 087
2. “早上好”，每天送给同事的温馨问候 / 088
3. 有了荣耀，归功给大家 / 089
4. 主动沟通，迅速提高你在同事中的存在感 / 091
5. 升职后怎样标榜自己的新身份 / 092
6. 不想树敌，就别在背后议论同事是非 / 093
7. 不伤和气地拒绝同事的不合理请求 / 095
8. 同事之间不宜“无话不谈” / 096
9. 别倚老卖老，在新同事面前摆老资格 / 097
10. 得理也要让三分 / 099
11. 装傻回复男同事的荤段子 / 100
12. 关于谈论工资那点事儿 / 102
13. 借给同事的钱，怎么要回来 / 104

---

## 第五天

爱的语言，  
聊出来的  
浓情蜜意

1. 满足的话越说越幸福 / 107
2. 夫妻之间最暖心的一句话——“你辛苦了” / 108
3. 你也许是对的，但错在你大声喊 / 109
4. 相爱再多也需要彼此尊重 / 111
5. 有不满，也绝不随意指责 / 112
6. 把命令换成和颜悦色的商量 / 114
7. “都怪你”——责怪会使夫妻感情疏远 / 115
8. 甜言蜜语巧出口 / 117
9. 昵称传达恋人的浓情蜜意 / 118
10. 含蓄的表达爱意会有更好的效果 / 119
11. 赞美越多，爱情越甜蜜 / 120
12. 斗嘴增进恋人间的感情 / 122
13. 拒绝你不爱的他，不要害怕伤害他 / 123



14. 即便面对心爱的人，也不必百依百顺 / 125
15. 不必向恋人坦白你的情史 / 126
16. 吵得再凶，也不揭短 / 128
17. 给失意的爱人贴心的安慰 / 129

---

## 第六天

### 与客户套交情， 生意是谈出来的

1. 过度的热情会把客户吓跑 / 133
2. 问只能用“是”来回答的问题 / 134
3. 加一个鸡蛋还是两个鸡蛋 / 135
4. 使用让客户感觉良好的语言 / 137
5. 经常向你的客户表达谢意 / 138
6. 把推销改成建议 / 140
7. 别顾着一味地介绍，应听听顾客怎么说 / 141
8. 换位思考比争辩更有效 / 143
9. 学会向客户妥协和让步 / 145
10. 巧妙激发客户的兴趣 / 146
11. 投其所好未尝不可 / 148
12. 少使用专业术语 / 149
13. 客户永远是对的，错了也是对的 / 150
14. 在客户不耐烦之前礼貌告辞 / 153
15. 客户穿着破旧，不是你怠慢他的理由 / 155

---

## 第七天

### 攻心说服， 不用蛮力 用巧劲儿

1. “旁敲侧击”更容易接受 / 158
2. 说服不是辩论赛 / 159
3. 心软的人，就要用软话攻心 / 161
4. 以利益作为引导 / 162
5. 想得“寸”，先要“尺” / 164
6. 真诚的劝说才能激发共鸣 / 166

7. 沉默恰到好处，说服无声无息 / 167
8. 别在对方心情不好时提要求 / 169
9. 抓住需求，一句话打动对方 / 170
10. 运用最后时限，给对方施加压力 / 171
11. 步步紧逼，在心理上压倒对方 / 173
12. 利用心虚，辨别对方真伪 / 174
13. 口头禅是人内心对事物的一种看法 / 176
14. 满足对方好奇的心理 / 177
15. 培养亲和力，让你的语言更有感染力 / 179
16. 先退一步，再往前跳 / 180
17. 下有人情味的逐客令 / 182
18. 没有人爱听命令 / 183

---

## 第八天

### 求人办事， 谈出情意 打动人心

1. 不要勉强别人帮你办很难的事 / 186
2. 关系很铁，也别直言“喂，这件事交给你搞定” / 187
3. 要深谙迂回战术 / 188
4. 谈正事之前营造气氛很重要 / 190
5. 自信同样为你加分 / 191
6. “请”人，才能办事 / 193
7. 姿态要低，方法要巧 / 194
8. 从情入手，激起别人的同情心 / 195
9. 给对方戴个高帽，让他心甘情愿伸出援手 / 197
10. 找准所求人心理的薄弱点，“恭”其所需 / 198
11. 求人办事，遭到拒绝后坚持言语和气 / 200
12. 入情人理的话更有说服力 / 202

---

## 第九天

讨人喜欢必备  
神器：  
会赞扬巧批评

1. 背后偷偷赞美别人更显诚意 / 205
2. 别让你的赞美之词引起误解 / 206
3. 多说“谢谢”：感激也是一种赞美 / 207
4. 物往贵处说，人往年轻讲 / 209
5. 赞美对方不易为人知的优点 / 210
6. 头衔虽然是无形的，却让人觉得很有面子 / 212
7. 赞美的话不是越多越有效 / 213
8. 赞美不到位，吃力不讨好 / 215
9. 将批评隐藏在肯定中 / 216
10. 会绕圈子，不碰钉子 / 217
11. 识破别点破，面子上好过 / 219
12. 明明是拒绝，说出来却成了鼓励和赞美 / 220
13. 巧妙暗示比直接批评更有效 / 221

---

## 第十天

谈笑风生，  
学一点  
幽默技巧

1. 不知当下流行的搞笑语录？你OUT（落后、落伍）了 / 224
2. 向主持人孟非学习自嘲 / 225
3. 一定要能说一两句笑话 / 227
4. 出丑时，抢在别人笑你之前先笑自己 / 228
5. 玩笑有度，小心踏入对方禁区 / 230
6. 大词小用，语言表达更风趣 / 231
7. 现学现卖，不笑都难 / 233
8. 调侃他人，把握分寸更应景 / 234
9. 巧用俏皮话，提升幽默感 / 236
10. 幽默式批评，让人更容易接受 / 238
11. 别把黄色笑话当幽默 / 239
12. 幽默不同于滑稽，更不是讽刺 / 241
13. 初次见面，用幽默的方式介绍自己 / 242
14. 化解尴尬的机智妙语 / 243
15. 就地取材，幽默无处不在 / 244

## 第一天

口才训练仅需10天

闲聊，  
懂得把对方放在心上

## 1.准确叫出别人的名字是一种尊重

人这么喜欢自己的名字，当别人给你写电子邮件、跟你讲电话时，如果三不五时提起你的名字，你专心而且认同的程度都会因此大大提高。

——蔡康永

试想一下，在人头涌动的街头，突然路遇多年不见的朋友，对方欣喜地叫出你的名字，你心中是什么感觉？是激动，还是窃喜？的确，能被久未谋面的朋友叫出名字，不仅感觉到了自己被他人所尊重，而且一种久违的亲切感也扑面而来。

吉姆曾经是罗斯福身边的左右手，罗斯福非常信任他。可是吉姆10岁时父亲去世，他就辍学去砖厂打零工，再没上过学。所以很多人对吉姆的发迹感到惊奇，记者向吉姆请教成功的秘诀时，吉姆笑着说：“苦干，外加我能叫出五万个人的名字。”

吉姆最初是在一家石膏企业担任外务员，他除了工作出色，还自创了一套记忆姓名的办法。吉姆不只是简单的记住人名，他把对方的职业、宗教、党派、家庭状况全都记得一清二楚！吉姆用这种方式记下了每一个与他有一面之缘的人，因此交下了很多朋友。

后来，罗斯福开始竞选总统，吉姆帮忙每天写800封信给美国各地的人，又在不到20天的时间里，坐火车经过20个州，每经过一个城镇，吉姆就跟见他的人聚餐。等到吉姆结束访问，回到东部后，他又立刻写信给这些日子以来见过的每一个人，请他们把亲友名单寄给他。

这样，吉姆认识的人越来越多，朋友队伍如同滚雪球般壮大。吉姆在这些人的面前宣传罗斯福的竞选主题，给罗斯福走上总统之路提供了很大帮助。

能够准确叫出对方的名字在任何社交场合都能派上用场。例如，欧美人在说话时，常说：“来杯咖啡好吗，查尔德先生”“关于这一点，你的想法如何，查尔德先生”，频频将对方的名字挂在嘴边，此种作风往往使对方感受到被人所认同，并涌起早已相交多年的亲密感。

所以，在与对方交往时，我们一定要记得将对方放在心中，悄悄为其设立一个档案，准确记住对方的名字及相关资料，这样不但有利于缩小彼此的陌生距离，而且还能在下次见面时给对方留下好的印象。

## 2. 一开口就让人对你相见恨晚

第一印象往往决定了你在别人眼中的形象。

——佚名

自古以来相见恨晚、一见如故成就了多少知己好友，而要掌握“一见如故”的诀窍就要善于和陌生人打交道，给对方留下初次见面的好印象，这样对扩大你的社交圈子非常有帮助。

那么究竟怎样做才能让对方对你有相见恨晚的感觉呢？

问候式：

“您好”是向对方问候致意的常用语，也是人与人交往最基本的礼貌素养。问候语要根据对象、时间、地点的不同而产生变化。比如，面对德高望重的长辈，要说“您老人家好”，表示晚辈对长辈的尊敬；面对多年没见

的老朋友，要说“老李你好”“老赵总算见着你了”，显示两人亲切的关系；面对一些具有明显职业特征的人，要在姓后面加上职业名称，如“杨老师”“赵医师”，也显示尊重；如果在节假日期间与人相遇，可以说一些节日快乐的话，如“你好，新年快乐”“中秋节快乐”……

#### 攀亲式：

1984年，美国时任总统里根带领夫人访问上海复旦大学。面对现场100多位素未谋面的师生，里根使用了攀亲式问候：“大家好，我与你们学校有着密切的关系，你们的校长和我的夫人南希都是美国史密斯学院的校友，这样看来，我们都是朋友了！”话一说完，全场掌声雷动，随后的谈话极为融洽。

还可以这样开场：“我认识你的妈妈”“我曾经和你哥哥是同班”等。短短的几句话就能拉近彼此的距离，只要你善于寻找，就一定会发现与其“有关系”的地方。

#### 敬慕式：

对初次见面者表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现，也是你对对方的重视。用这种方式必须注意掌握分寸，恰到好处，不能乱吹捧。以下是很好的敬慕式表达：“您这次发的新专辑我听过很多遍，真的是天籁之音啊！歌词也写得非常好。”“前几天我还看过你录的节目，非常好看。”

在生活中还有很多方法等着我们去发掘。每个人都希望得到别人的承认和肯定，需要别人的诚意和赞美。被别人关注的感觉真的很好，如果第一次和别人交往就被关注，那自尊心就能得到极大的满足。无疑，他对对方的好感就会更加强烈。

当然，说好初见的场面话，仅仅是良好的开始。要谈得有味，谈得投机，谈得其乐融融，真正建立起友谊，我们还需要留意试探身边的每一个人，这样就不难发现彼此有对某一问题的相同观点，某一方面共同的兴趣爱好，某一类大家关心的事情

### 3.对方关心和感兴趣的就是最佳话题

如果你要使别人喜欢你，如果你想他人对你产生兴趣，你注意的一点是：谈论别人感兴趣的事情。

——戴尔·卡耐基

人际关系学大师戴尔·卡耐基说过这样一段话：“在去钓鱼的时候，你会选择什么当鱼饵？即使你自己喜欢吃起司，但将起司当鱼饵也钓不起半条鱼。所以，即使你很不情愿，也不得不用鱼喜欢吃的东西来做鱼饵。”

每个人都有自己感兴趣的东西，有的人喜欢汽车、香烟、旅行，有的人喜欢时装、化妆品、逛街等。想和别人聊得投机，那么你就需要学会和对方聊起对方感兴趣的话题。只有从对方的心理入手，懂得去寻找对方感兴趣的话题，满足对方的心理需求，我们才会受人欢迎。

杜佛诺公司是一家面包公司，为了开发新客户，公司经理杜佛诺决定要把面包卖给纽约一家大旅馆。为此，杜佛诺每星期都要去拜访一次那家旅馆的经理，还频繁地参加他们所举行的交际活动，但这样做似乎没有多大成效，杜佛诺一次次地被拒绝。

后来杜佛诺决定改变自己的策略。他调查了解到旅馆经理是美国旅馆业协会的会员，并且他希望成为该会的会长，甚至还想成为国际旅馆业协会的会长。

因此，当杜佛诺再见到那家旅馆的经理的时候，主动开始谈论“美国旅馆业”协会的话题。果然不出他的所料，旅馆经理很高兴，他们一起聊了半小时。

谈话中，杜佛诺根本没提到面包的事，但是，几天之后，旅店的大厨师却打电话给杜佛诺，要他把面包样品和价格送过去。



也许并非每个人都擅长言谈，但是对自己感兴趣的话题，每个人都能侃侃而谈，而且充满了激情。比如，你跟一个爱好汽车的人谈汽车，他必然会舌灿莲花；相反，你跟一个热爱游戏的人谈书籍，他将会非常反感。因此，谈论别人关心的事是一种博取对方的好感和维系这种好感的最有效的方法。当你试图与一个人建立良好的关系的时候，不妨多和他聊聊他感兴趣的话题。

说对方关心和感兴趣的事并不是那么容易就可以做到的，我们必须花时间去花心思去了解这个人，只有真正了解了这个人，我们才能把握住对方感兴趣的事情。而如果你在这方面的知识非常渊博，自然可以与对方相谈甚欢。记住，当我们对别人感兴趣的时候，就是别人对我们感兴趣的时候。

## 4. 聊对方引以为豪的事情

每一个人都有自认为得意的事情，事情的本身，究竟有多大价值，是另一问题，而在他本人看来，却认为是一件值得终身纪念的事。

——佚名

如果你能多注意他人最引以为豪的事情，并适当地赞美，那么对方对你的好感指数瞬间就会爆棚。

美国著名的柯达公司创始人伊斯曼，做了一次慈善，他捐赠了一大笔钱，打算建造一座音乐堂、一座纪念馆和一座戏院。这可是一桩大生意，很多制造商为接下生意抢破了头。

优美座位公司的经理亚当斯也不例外，他亲自来见伊斯曼。当他推开办公室门时，伊斯曼正在埋头处理一堆文件。亚当斯也不说话，静静地站在一