

有“口”走遍天下，无“口”寸步难行
学习说话的技巧，让口才改变你的命运



瞬间打动人心的 · 18堂 · 口才课

- 为什么你说得越多，你的话却越没有分量
- 为什么你的语言空洞、贫乏、缺少魅力
- 为什么你求人办事时，总把人得罪，把事情搞砸
- 为什么你的建议和想法不被上司理解和采纳
- 为什么你的人际关系紧张，总是处于被动地位
- 为什么遇到陌生人，你就头脑空白说不出话来
- 为什么在谈判时你常常失利，让客户一次次流失

.....

瞬间打动人心的
·18堂·
口才课



中国纺织出版社

内 容 提 要

说话是每个人每天必须要做的事，掌握好说话之道，可以令你受人尊敬、受人爱戴，很多机会自然也随之而来；反之，若一个人对说话之道一窍不通，常因此而令人陷入难堪境地，则会遭人厌恶，机会也会闻“声”而去。如何练就好好口才？如何把话说到最圆满？本书将方法与实例相结合，为你生动详尽地展示日常人际交往所需的各种说话之道，助你在短时间内掌握超凡的说话技巧，是所有渴望获得成功、渴望拥有和谐人际关系之士的必备书籍。

图书在版编目（CIP）数据

瞬间打动人心的18堂口才课 / 韩宏，穆阳编著. —

北京：中国纺织出版社，2011.5

ISBN 978-7-5064-7403-0

I. ①瞬… II. ①韩… ②穆… III. ①口才学—通俗读物

IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第049635号

策划编辑：李秀英 特约编辑：金 彤 责任印制：陈 涛

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

北京楠萍印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2011年5月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：18.5

字数：254千字 定价：32.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

序

说话是一门能赢得人心的艺术

古往今来，胜者多为能言善道之辈，而败者则多为不善言辞之流。古人早就通过“一人之辩重九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”的事实向世人证明了说话的重要性。在竞争日趋激烈的今天，说话不仅是人们日常生活的重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的关键因素。这点在马云、李开复成功人士身上都已淋漓尽致的体现出来。

话说得好，小则可以打动人心，讨人喜欢，大则可以明哲保身、兴邦立国。比如，古代有张仪、苏秦游说诸侯而令战国格局为之改变；诸葛亮说服孙权而令三国成鼎立之势。再比如，近代有周恩来总理出色外交，四两拨千斤，字字珠玑；罗斯福总统炉边谈话，温暖千万心灵……相反，说得不好，小则树敌伤友，大则丧命失江山。回望中外历史上因一言不慎而招致杀身之祸的大有人在，因一言之闪失导致兵戎相见、血流成河的浩劫也屡见不鲜。

中国人很早就有“嘴巴是人们灾祸根源”的论断。正如西晋文学家傅玄在《口铭》中记录着“病从口入，祸从口出”这样一句话。可想而知，古人正是要通过这句话来警示世人：张嘴吃东西有可能吃进细菌和病毒，而张嘴说话则有可能招引祸端。也许正在看这本书的你会骄傲地说：“说话有什么难？”但是扪心自问，你真的会说话吗？

说话不仅是一种为人处世的技巧，也是一门赢得人心的艺术。1972年，美国的一位心理学博士做过这样一个实验，他允许学生在课堂上边吃东西边听课，结果发现，这些学生更容易接受自己所讲的内容，而且学生也变得非常喜欢自己。

世界上任何一种艺术的形成都不是一蹴而就的，口才也是一样。口才不是人的一种天赋才能，它离不开人的刻苦训练。反观古今中外历史上一切口若悬



河且能言善辩的演说家、雄辩家，他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

美国前总统林肯曾为了练就一副好口才经常徒步 30 英里，到城镇的一个法院听审。当然，他对案情毫无兴趣，只是跑去看律师们如何进行辩论。他一边倾听，一边模仿。后来，他又到教堂听那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后也试着模仿他们的样子。正是当年那个经常面对着大树或是玉米地练习口才的年轻人，后来借助卓越的口才征服了美国民众，成为美国历史上最伟大的领袖。

日本前首相田中角荣，两岁时因患白喉发高烧，落下了口吃的后遗症，但他并没有被困难吓倒。他时刻提醒自己：“我不口吃，我和其他人一样。”为了克服口吃，他经常对着镜子纠正嘴和舌根的部位，令自己发音尽量准确，并通过朗诵、慢读、唱歌来锻炼自己。他严肃认真，一丝不苟，最终站在了日本政治舞台上，独领风骚。

中国早期无产阶级革命家、演讲家萧楚女，更是在艰苦环境下，通过刻苦训练，练就了自己非凡的口才。萧楚女在重庆教书时，每天除了认真备课外，还要跑到学校后山一个僻静的地方练习口才。他把一面镜子挂在树枝上，然后对着镜子开始讲说，并从镜子中观察自己的表情和动作。多年的刻苦训练使他掌握了高超的演讲艺术。1926 年，年仅 30 岁的萧楚女就在毛主席主办的广州农民运动中从事演讲工作。他的演讲至今都深受人们的推崇。

著名数学家华罗庚先生不仅具有超群的数学才华，而且也是一位不可多得的“辩才”。他总结自己练习口才的体会时说：“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”

当然，练就口才不仅要刻苦，还要掌握一定的方法和技巧。科学的方法和灵活的技巧往往可以事半功倍，加速好口才的形成。本书根据每个人的学识、环境、年龄、性别等的不同，提供了许多种练习口才的方法和技巧，希望每位读者都能选择最适合自己的方案，通过刻苦练习，早日练就一副能瞬间打动人心的好口才。

穆阳

2011 年 4 月 19 日

前言

用口才改写你的人生

古人曾说过：“一言可以兴邦，一言可以误国。”可见说话的重要性。上至安邦定国，下至家庭和睦；大至事业发展，小至交际应酬，这些都与会不会说话有关。

有些人认为，言多必失，所以常常收紧嘴巴，惜字如金。殊不知，你越这样认为，就越容易出错。因为心有顾忌，不善言辞，遇上需要表达的场合也只说一两句话，其实同样会遭人厌烦。

有一些人，每每说话都口若悬河，旁征博引，这固然可以证明你拥有好口才，但不一定表示你会说话。语言学家王力曾说过：“泼妇骂街往往口若悬河；走江湖卖膏药的人，更能口若悬河，然而我们并不承认他们就等于会说话。”

还有人一些人平时敢于说话，敢于交流，但却笨嘴拙舌，说话抓不住重点，常常词不达意，招致旁人笑话，甚至引发祸端。归根结底，这也是不会说的表现。

由此可见，说话是一门艺术，一门高深的艺术，现实中不是谁都能利用好语言这种利器的。

那么，如何才算会说话，如何让语言发挥它最大的魅力呢？通过本书，你可以找到自己想要的答案。

本书通过通俗易懂的实例及简单实用的方法，使你能够在短时间内掌握最能操控人心的妙语金言，让你在处世、工作、学习、社交、职场、谈判、管理、爱情等方面，占据主导地位，继而找到属于你的成功和幸福。概括说来，本书具有以下四大特色：



特色一：教你在说话时如何“攻心”，抓住对方的心理罩门

会说话者，只是把“说话”当成一种途径，而把“攻心”当成首要目标。的确如此，懂得“攻心”说话，会助你拥有事业、财富、爱情和人生幸福。

特色二：提供不同场合所需的说话术，让你在最短时间内获得操控他人的技巧

俗话说“到什么山头唱什么歌”，与人说话，场合和对象是两个需要我们特别关注的要素。所以，不管我们口才多好，说话时一定要注意场合。

本书用精炼的语言，生动的案例，列举了沟通、办事、交友、职场、销售、管理、恋爱等场合的说话操控术，并提供用以表达幽默、赞美、拒绝、说服、批评的说话技巧，让你以最短的时间、最快的捷径、最动听的语言赢得人心，抢占主动权，从而操控人生。

特色三：与你分享世界顶级口才大师的成功经验

在本书的前两章和最后一章，分别介绍了与人交谈时需要掌握的“说话定律”、“说话原则”以及我们一定要避开的“说话禁区”，这些富有启发性的理念，均为口才高手们的成功经验。

特色四：立足于全程指导，不放过任何一个说话的细节

本书内容全面、系统、丰富，汇集了有关说话所有应该掌握的知识 and 技巧。可以说，展现在你面前的就是一本“说话大全”，无论你从事何种职业，无论你多大年龄，本书都会给你带来帮助。更重要的是，你想知道的任何细节问题，本书都不会遗漏。

只要你肯下工夫，将这些说话细节存储在大脑内，并利用业余时间勤加练习，那么你也定能够成为一位说话高手。

由于水平有限，书中难免存在偏颇之处，希望读者朋友给予批评指正。如果本书能为你的好口才锦上添花，我们将感到无比荣幸！

韩宏

2011年4月19日

第一课 | 好口才就是金招牌 你需要掌握的口才定律



1. 首因定律：初次见面，说好开场白 / 002
2. 近因定律：注意你最后说的话 / 003
3. 南风定律：暖心的话更能打动人 / 004
4. 比林定律：该说“不”就不说“是” / 005
5. 韦奇定律：不要人云亦云 / 006
6. 面子定律：多给对方留点面子 / 007
7. 谎言定律：善意的谎言无碍诚信 / 008
8. 权威定律：人微言轻，人贵言重 / 009
9. 古德定律：沟通要有的放矢 / 010
10. 波特定律：话太直接很伤人 / 011
11. 波什定律：抓住细节赞扬对方 / 012
12. 乒乓球定律：沟通是双向的 / 013
13. 赫洛克定律：做一个赞美高手 / 014
14. 亚佛斯德定律：以对方的需求为切入点 / 015
15. 尼伦伯格定律：让谈判达到双赢效果 / 017
16. 登门槛定律：要求别人应循序渐进 / 018

第二课 | 这样沟通最有效 提升口才的黄金法则



1. 从零开始，修炼魅力声音 / 020
2. 把握好言语的分寸 / 021
3. 做个有风度的说话者 / 022
4. 看清对方的身份再开口 / 023
5. 巧妙称呼，拉近双方距离 / 024
6. 沟通前先弄清对方个性 / 025
7. 到什么山上唱什么歌 / 026
8. 表达方式要得体 / 027
9. 谈吐之间，语言要雅 / 028
10. 嘴上把门，事事顺利 / 029
11. 善于捕捉听者的心理 / 030
12. 激情的话更容易打动人 / 031
13. 安慰的话要说到人心底去 / 032
14. 交谈时要选择积极的字眼 / 034



第三课

能说会道好办事 求人办事的口才课



1. 话再难出口，也要说出口 / 036
2. 礼貌地提出自己的要求 / 037
3. 用“是”说话，诱导对方 / 038
4. 察言观色，有利于沟通 / 039
5. 学会倾听，有助于你办事成功 / 040
6. 电话办事的语言技巧 / 041
7. 假借“第三方”，说出自己的话 / 042
8. 站在对方角度说话，办事最有效 / 043
9. 软磨硬泡，以耐心表诚意 / 044
10. 设点悬念，引起对方好奇 / 045
11. 巧妙释疑，放下包袱好办事 / 046
12. 从情入手，寻求对方理解 / 047

第四课

打开人脉的大门 玩转交际场的口才课



1. 一声招呼，一份礼节 / 050
2. 熟记对方的姓名 / 051
3. 初次见面，多准备一些话题 / 052
4. 在朋友面前说话要谦虚 / 053
5. 闲谈是沟通的润滑剂 / 054
6. 正话反说的智慧 / 055
7. 对朋友道歉态度要真诚 / 056
8. 让人喜欢的说话方式 / 057
9. 掌握一些反击技巧 / 058
10. 如何避免尴尬的场景出现 / 059
11. 如何与少言寡语的人交谈 / 060
12. 不卑不亢地回敬傲慢的人 / 061

第五课 | 把话说在风趣中 言谈幽默的口才课



1. 幽默是生活的调味剂 / 064
2. 幽默胜过伶牙俐齿 / 065
3. 幽默让你与众不同 / 066
4. 把握幽默运用的“度” / 067
5. 妙用幽默，化干戈为玉帛 / 068
6. 自我调侃，让气氛变轻松 / 069
7. 随意的幽默往往更有意思 / 070
8. 巧用反问式幽默折服对方 / 071
9. 用幽默帮朋友消除烦恼 / 072
10. 歪解幽默，效果更好 / 073
11. 巧妙的“一语双关幽默法” / 074
12. 幽默使你的演讲升格 / 075

第六课 | 说“不”是有技巧的 拒绝别人的口才课



1. 拒绝不可能完成的任务 / 078
2. 拒绝宜早不宜晚 / 079
3. 把拒绝的话说得含蓄一点 / 080
4. 制订说“不”的计划 / 081
5. 先发制人，堵住对方的嘴 / 082
6. 给拒绝一个合理的理由 / 083
7. 实话实说是最好的借口 / 084
8. 改变话题，转移对方注意力 / 085
9. 含沙射影，婉转表达 / 086
10. 利用他人的意见表示拒绝 / 087
11. 对浪费你时间的人坚决说“不” / 088
12. 不能答应时，采用缓兵之计 / 089
13. 正话反说，隐性拒绝 / 090
14. 拒绝可以藏在赞美后 / 091



第七课

让赞美恰到好处

赞美别人的口才课



1. 寻找对方值得称道之处 / 094
2. 说出你潜藏在心里的赞美 / 095
3. 赞美对方一件引以为豪的事 / 096
4. 巧妙地夸赞别人身上的饰品 / 097
5. 赞美要避免对方的忌讳 / 098
6. 借他人之口赞美异性 / 099
7. 公开的赞美最令人激动 / 100
8. 独特的赞美最得人心 / 101
9. 真诚的赞美最打动人 / 102
10. 赞美越具体越好 / 103
11. 反语赞美的方法与效果 / 104
12. 让赞扬的话自然一些 / 105
13. 你的“敌人”更需要你的赞美 / 106
14. 学会赞美别人的进步 / 107
15. 用赞美创造奇迹 / 108
16. 赞美别人的兴趣爱好 / 109
17. 赞美也要去伪存真 / 110
18. 背后比当面赞美更有效 / 111

第八课

一句话打动对方

说服别人的口才课



1. 说服 = 事实 + 雄辩 / 114
2. 说服别人，需要你的耐心 / 115
3. 说服他人时，不要直奔主题 / 116
4. 适时举例，百言不如一例 / 117
5. 先陈述利害，再进一步说服 / 118
6. 说服对方，攻心为上 / 119
7. 说服可以退为进 / 121
8. 提问是最好用的“杀手锏” / 122
9. 运用格言进行说服 / 123
10. 让对方放下戒心再说 / 124
11. 说服方式比内容更重要 / 125
12. 说服的话要说到点子上 / 126
13. 巧用激将法，请君入瓮 / 127
14. 软硬兼施，催破坚冰 / 128
15. 抓住说服最关键的时机 / 129

第九课 | 说好难说的话 化解窘境的口才课



1. 可以摆脱险境的说话技巧 / 132
2. 转换话题，解救交谈危机 / 133
3. 说话偶尔也要“绕弯” / 134
4. 应对“揭短”行为的说话技巧 / 135
5. 针锋相对，变被动为主动” / 136
6. 善意威胁，以刚制刚 / 137
7. 息事宁人，巧打圆场 / 139
8. 劝架时要一碗水端平 / 140
9. 失言后，如何用话语弥补 / 141
10. 顺利收回朋友欠你的账款 / 142

第十课 | 掌握批评的艺术 批评别人的口才课



1. 批评切莫当众揭短 / 144
2. 为批评加一点“幽默” / 145
3. 批评应做到对事不对人 / 146
4. 妙用“绵里藏针”批评术 / 147
5. 巧用“暗示法”批评对方 / 148
6. 善用对比，委婉启发对方 / 149
7. 迂回含蓄胜过当面批评 / 150
8. 批评他人也要讲究场合 / 151
9. 巴掌配甜枣，效果更好 / 152
10. 将批评裹在“比喻”的糖衣里 / 153



第十一课

“职场达人”这样炼成 游刃职场的口才课



1. “潜伏”办公室，说话要用心 / 156
2. 切莫理会闲言碎语 / 157
3. 需要帮助时一定要张嘴 / 158
4. 同事之间也需要“恭维话” / 159
5. 别随便谈论同事的短处 / 160
6. 对每个同事说话都要宽容 / 161
7. 如何消除与同事的隔阂 / 162
8. 提出意见，语气要委婉 / 163
9. 消除同事对你的嫉妒心理 / 164

第十二课

做好上司的左右手 赢得上司好感的口才课



1. 用迂回的方式回答薪酬问题 / 168
2. 上司面前，不要抱怨 / 169
3. 上司尴尬时，及时打圆场 / 170
4. 把决定权还给领导 / 171
5. 说话要留有余地 / 172
6. 委婉地指出上司的不足 / 173
7. 遇到问题，多请教领导 / 174
8. 和上司开玩笑要把握尺度 / 175
9. 如何让上司听从你的意见 / 176
10. 如何与领导谈加薪问题 / 177

第十三课

让管理发挥绩效 与下相处处的口才课



1. 要在“人心”上做文章 / 180
2. 增加自己说话的分量 / 181
3. 让自己的声音干脆有力 / 182
4. 如何给下属发布命令 / 183
5. 对下属多赞美，少批评 / 184
6. 不要伤害员工的自尊心 / 185
7. 拒绝下属有几点需要注意 / 186
8. 批评方式要因人而异 / 187
9. 用对比的方法启发员工 / 188
10. 赢得人心的说话术 / 189

第十四课

成为超级销售高手 提高销售业绩的口才课



1. 训练好口才的几个要点 / 192
2. 推销不要直奔主题 / 193
3. 几种实用的销售开场白 / 194
4. 不要给客户施加压力 / 195
5. 用问题挖掘客户的需求 / 196
6. 描述产品要采用生动的话语 / 197
7. 多谈价值，少谈价格 / 198
8. 只卖好处，不卖产品 / 199
9. 不说让客户生气的话 / 200
10. 不说让客户尴尬的话 / 201
11. 改掉说话啰嗦的毛病 / 202
12. 让“寒暄”为你铺路 / 203
13. 他有拒绝，你有对策 / 204
14. 以情感人，赢得更多客户 / 205
15. 善于“示弱”，更易俘获人心 / 206
16. 消除客户的“怕高心理” / 207
17. 几种好的促成方式 / 208
18. 销售时，这些话不宜说 / 209



第十五课

一张嘴巴赢天下 应酬场合的口才课



1. 接待宾客，语言要讲究 / 212
2. 知己知彼，点菜有道 / 213
3. 相互引见，要懂礼数 / 214
4. 不同场合说不同的祝贺词 / 215
5. 掌握说客套话的技巧 / 216
6. 聚会上的人际交往术 / 217
7. 怎样说出精彩的祝福语 / 218
8. 聚会时如何赢得他人好感 / 220
9. 无法出席宴会，如何谢绝 / 221
10. 自我解嘲，破解斗酒 / 222
11. 酒桌上推辞喝酒的技巧 / 223
12. 劝酒要把握好时机 / 224
13. 劝酒时的说话技巧 / 225
14. 如何辨别对方的酒后之词 / 226

第十六课

恋爱需要好口才 为情感加分的口才课



1. 首次约会该说什么 / 230
2. 约会时，有些话不该说 / 231
3. 如何向心上人表白 / 232
4. 如何拒绝别人的求爱 / 233
5. 与异性交往的说话技巧 / 234
6. 邀约心上人有技巧 / 235
7. 斗嘴，恋爱中的“碰碰车” / 237
8. 做错了，如何向恋人道歉 / 238
9. 用最平凡的话表达最真挚的爱 / 239
10. 与其唠叨抱怨，不如甜言蜜语 / 240
11. 把情话说得妙趣横生 / 241
12. 如何打破沉默，消除冷战 / 242
13. 如何说服自己的恋人 / 243
14. 别把“分手”挂在嘴边 / 244

第十七课

让幸福走进家庭 处理家庭问题的口才课



1. 把客气带进婚姻生活 / 248
2. 夫妻间讲话要互相尊敬 / 249
3. 给婚姻加点甜蜜的赞美 / 250
4. 耐心倾听爱人的心声 / 251
5. 夫妻吵架不说伤人话 / 252
6. 缓和夫妻矛盾的说话技巧 / 253
7. 劝爱人浪子回头的方法 / 254
8. 不要将“离婚”当成口头禅 / 255
9. 嘴上互让一步，婚姻更美好 / 256
10. 学会商量，爱情伴你终生 / 257
11. 做贤惠媳妇，更要会说话的媳妇 / 258
12. 做一个讨岳父、岳母欢心的聪明女婿 / 259
13. 赞美是挖掘孩子潜能的工具 / 260
14. 不要过分夸大孩子的优点 / 261
15. 多为孩子讲故事，少为孩子讲道理 / 262
16. 孩子也有面子，不要当众斥责 / 264

第十八课

这样讲话要不得 不可不知的口才禁忌



1. 克服“招人烦”的说话习惯 / 266
2. 不要散布流言飞语 / 267
3. 日常交谈切勿太“随便” / 268
4. 不逞一时口舌之快 / 269
5. 不要随意打断别人的话 / 270
6. 不要在背后诋毁他人 / 271
7. 说话切忌晦涩啰唆 / 272
8. 不把话说得太满、太绝 / 273
9. 不要“哪壶不开提哪壶” / 274
10. 说话要避免含混不清 / 275
11. 说出的话别轻易改口 / 276
12. 面对失意人，不说得意话 / 277

参考文献 / 279



1. 首因定律：初次见面，说好开场白

我们在与人交谈时，应努力给人留下深刻、良好的第一印象，这就要求我们在开场白上要多下一番工夫。



我国著名教育学家启功先生，是一个非常幽默风趣的人。有一次，他为一些新同学授课，说出了非常有意思的开场白：“本人是满族，过去叫胡人，因此在下所讲，全是胡言。”这样精彩的开场白一出口，全班学生顿时笑声一片，与此同时，也拉近了启功先生和学生们的距离，让学生们迅速喜欢上了这个幽默风趣的老师。

一句非同凡响的开场白是非常重要的，它能给对方留下深刻的第一印象，为最终取得良好的沟通效果打下基础。相反，如果你与人初次见面，一开始说得不好，可能就会给对方留下一个坏印象，从而打消与你继续交谈的念头。这便是“首因定律”的核心含义。

首因定律在沟通交往中是非常重要的，因为大部分人没有时间去细致地了解你，往往会根据和你初次见面的第一印象，对你产生一种主观的认识，并依此决定日后是否继续与你交往。

一段成功的开场白，往往熔铸了讲话者的个人智慧、学识修养，它能够像磁铁一样吸引对方的注意力，营造良好的沟通气氛。一般来说，开场白要短小精悍，最好能讲出新意、讲出艺术、讲出风趣，只有这样才能吸引对方的耳朵。另外，如果配上恰当的声调和富有魅力的举止，就更能加深对方对你的印象。

总之，如果你能根据实际情况去把握和设计好自己的开场白，那么你将拥有更多的机遇，更广泛的人脉。