

一本让你用最少付出
换得最多回报的EMBA口才修炼秘笈

EMBA 商学院的口才课

一本科学而权威的口才速成宝典，让你开口便能赢得关注！

一本最核心的商学院口才学教材，助你打造个性魅力，散发强大气场！

最经典、最全面、最实用的口才艺术
千万成功人士打造超强影响力的必备技能

岳丰竹◎编著

一个人的成功，

15%取决于知识和技术，85%取决于沟通。

而有效沟通的前提就是优秀的口才，

要想积累成功的资源，必须努力提升你的“说话技巧”！

中国铁道出版社

CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

014003201

H019-49

115

EMBA

商学院的口才课

岳丰竹◎编著

始于1978年的更是欧洲最著名的EMBA项目，是新精神的商学院。其中最为著名的是MBA（工商管理硕士）项目，其次是EMBA（高级工商管理硕士）项目。近年来，随着中国企业的国际化进程，EMBA项目也得到了广泛的关注和认可。许多企业纷纷设立了自己的EMBA项目，以培养具有国际视野和管理能力的高级人才。



北航

C1688729

H019-49

115

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

EMBA 商学院的口才课/岳丰竹编著. —北京:中
国铁道出版社, 2014. 1

ISBN 978-7-113-16963-3

I. ①E… II. ①岳… 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 222056 号

书 名:EMBA 商学院的口才课
作 者:岳丰竹 编著

责任编辑:张艳霞 编辑部电话:010-51873179 电子信箱:zyxbooks@126.com
封面设计:王 岩
责任校对:龚长江
责任印制:赵星辰

出版发行:中国铁道出版社(100054,北京市西城区右安门西街 8 号)

网 址:<http://www.tdpress.com>

印 刷:三河市华丰印刷厂

版 次:2014 年 1 月第 1 版 2014 年 1 月第 1 次印刷

开 本:700 mm×1 000 mm 1/16 印张:13 字数:194 千

书 号:ISBN 978-7-113-16963-3

定 价:35.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书,如有缺页、倒页、脱页者,请与本社读者服务部调换。

前　　言

谈到事业的成功与失败时，成功的人往往会说“全凭自己的这张嘴”，而失败的人则归纳为“都怨自己的这张嘴”。可见口才水平的高低，直接影响着人生的得失。时至今日，语言已成为人际交往中最重要的方式，口才更是人际沟通中最不可缺少的工具。尤其是在竞争激烈，充满“火药味”的商场上，口才有时甚至起着“一言定成败”的重要作用。

美国著名的人际关系学大师、西方现代人际关系教育的奠基人戴尔·卡内基也曾经说过：“一个人的成功，约有 15% 取决于知识和技术，85% 取决于沟通能力——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”一个在商场上攀爬奋斗的人，要是想成为商场上的佼佼者，在狂风暴雨之中立于不败之地，除了需要有过硬的专业知识、高效的管理能力之外，他还必须要有傲人的口才，这样才能乘风破浪，勇往直前。

本书就是在总结各个商学院口才课的基础上，同时结合当今社会人际关系的特点和规律，通过典型事例，从不同的方面精练而深刻地论述了 EMBA 的口才提升技巧。

书中用朴实精练的语言，从公关口才、谈判口才、演说口才、激励口才、社交口才、推销口才、管理口才等与商业活动密切相关的几个方面，对口才艺术做了详细而实用的讲解。同时，在充满技巧性的内容基础之上，还有很多引人深思的事例为文章内容增添了更多的启发性和可读性，这不仅可以提高读者的阅读能力与理解能力，还可以帮助读者在轻松悠闲的氛围之中，潜移默化地掌握良好的口才技巧、提升口才技能……总而言之，书中全

面阐述了种种口才的学习方法与技巧,通过对书中相关方面的学习,各位读者可以快速而简洁地打开口才的大门,步入优雅谈吐的殿堂。

本书具有很强的实用性和指导性,旨在帮助广大读者朋友在最短的时间内有效地提升口才能力,用更加自信、从容与优雅的形象行走于复杂多变的当代社会,做一名商业活动中的谈吐精英。但是,社会复杂多变,人事盘根错节,没有任何一本书可以巨细无遗地讲解出全部拥有良好口才的技巧。要想让口才达到令人惊叹的水平,你还需要自己多加思考,勤于练习,只有把理论和实践完美地结合起来,才能成为一名拥有优秀口才的人。

下口、足口略多是中国人交际语言的显著特点,古今相通。最初的语言大师“郭店火”赫然,虽然半贫空虚其大。具体而心知而不虚中虚实则人是更

。用半夏重阳“卿卿宝言”“卿卿至昔由吉木口,王叔商
·心猿人甚真伯首连茶关人外寒食西,种大学茶关初人怕各善固美
烟³⁸,木炭环队缺千失毁³⁹·育⁴⁰,淑女的人个一”故斯曾山基内千
王个一”。代学怕灯燃人外寒寒吓代歌怕风寒自寿堂——代指歌⁴¹于夹
于之中玉丽暴风丑吉,香对对虚土虚歌⁴²的虚歌⁴³最寒,人附华台飘墨土歌⁴⁴
要歌⁴⁵在丑歌,代文代歌要音怕效高,只乐业音怕歌⁴⁶音要雷丁歌,歌⁴⁷歌不

。前直五便,歌始风乘歌太将⁴⁸,木口仰人歌⁴⁹
国人会⁵⁰令音合金相同,且歌基怕歌⁵¹长口制半歌⁵²个音歌⁵³古泉流⁵⁴牛本
丁⁵⁵的歌⁵⁶歌⁵⁷而⁵⁸歌⁵⁹而⁶⁰歌⁶¹不从。周事墨⁶²典长音,歌⁶³歌⁶⁴歌⁶⁵歌⁶⁶歌⁶⁷歌⁶⁸歌⁶⁹歌⁷⁰歌⁷¹歌⁷²歌⁷³歌⁷⁴歌⁷⁵歌⁷⁶歌⁷⁷歌⁷⁸歌⁷⁹歌⁸⁰歌⁸¹歌⁸²歌⁸³歌⁸⁴歌⁸⁵歌⁸⁶歌⁸⁷歌⁸⁸歌⁸⁹歌⁹⁰歌⁹¹歌⁹²歌⁹³歌⁹⁴歌⁹⁵歌⁹⁶歌⁹⁷歌⁹⁸歌⁹⁹歌¹⁰⁰歌¹⁰¹歌¹⁰²歌¹⁰³歌¹⁰⁴歌¹⁰⁵歌¹⁰⁶歌¹⁰⁷歌¹⁰⁸歌¹⁰⁹歌¹¹⁰歌¹¹¹歌¹¹²歌¹¹³歌¹¹⁴歌¹¹⁵歌¹¹⁶歌¹¹⁷歌¹¹⁸歌¹¹⁹歌¹²⁰歌¹²¹歌¹²²歌¹²³歌¹²⁴歌¹²⁵歌¹²⁶歌¹²⁷歌¹²⁸歌¹²⁹歌¹³⁰歌¹³¹歌¹³²歌¹³³歌¹³⁴歌¹³⁵歌¹³⁶歌¹³⁷歌¹³⁸歌¹³⁹歌¹⁴⁰歌¹⁴¹歌¹⁴²歌¹⁴³歌¹⁴⁴歌¹⁴⁵歌¹⁴⁶歌¹⁴⁷歌¹⁴⁸歌¹⁴⁹歌¹⁵⁰歌¹⁵¹歌¹⁵²歌¹⁵³歌¹⁵⁴歌¹⁵⁵歌¹⁵⁶歌¹⁵⁷歌¹⁵⁸歌¹⁵⁹歌¹⁶⁰歌¹⁶¹歌¹⁶²歌¹⁶³歌¹⁶⁴歌¹⁶⁵歌¹⁶⁶歌¹⁶⁷歌¹⁶⁸歌¹⁶⁹歌¹⁷⁰歌¹⁷¹歌¹⁷²歌¹⁷³歌¹⁷⁴歌¹⁷⁵歌¹⁷⁶歌¹⁷⁷歌¹⁷⁸歌¹⁷⁹歌¹⁸⁰歌¹⁸¹歌¹⁸²歌¹⁸³歌¹⁸⁴歌¹⁸⁵歌¹⁸⁶歌¹⁸⁷歌¹⁸⁸歌¹⁸⁹歌¹⁹⁰歌¹⁹¹歌¹⁹²歌¹⁹³歌¹⁹⁴歌¹⁹⁵歌¹⁹⁶歌¹⁹⁷歌¹⁹⁸歌¹⁹⁹歌²⁰⁰歌²⁰¹歌²⁰²歌²⁰³歌²⁰⁴歌²⁰⁵歌²⁰⁶歌²⁰⁷歌²⁰⁸歌²⁰⁹歌²¹⁰歌²¹¹歌²¹²歌²¹³歌²¹⁴歌²¹⁵歌²¹⁶歌²¹⁷歌²¹⁸歌²¹⁹歌²²⁰歌²²¹歌²²²歌²²³歌²²⁴歌²²⁵歌²²⁶歌²²⁷歌²²⁸歌²²⁹歌²³⁰歌²³¹歌²³²歌²³³歌²³⁴歌²³⁵歌²³⁶歌²³⁷歌²³⁸歌²³⁹歌²⁴⁰歌²⁴¹歌²⁴²歌²⁴³歌²⁴⁴歌²⁴⁵歌²⁴⁶歌²⁴⁷歌²⁴⁸歌²⁴⁹歌²⁵⁰歌²⁵¹歌²⁵²歌²⁵³歌²⁵⁴歌²⁵⁵歌²⁵⁶歌²⁵⁷歌²⁵⁸歌²⁵⁹歌²⁶⁰歌²⁶¹歌²⁶²歌²⁶³歌²⁶⁴歌²⁶⁵歌²⁶⁶歌²⁶⁷歌²⁶⁸歌²⁶⁹歌²⁷⁰歌²⁷¹歌²⁷²歌²⁷³歌²⁷⁴歌²⁷⁵歌²⁷⁶歌²⁷⁷歌²⁷⁸歌²⁷⁹歌²⁸⁰歌²⁸¹歌²⁸²歌²⁸³歌²⁸⁴歌²⁸⁵歌²⁸⁶歌²⁸⁷歌²⁸⁸歌²⁸⁹歌²⁹⁰歌²⁹¹歌²⁹²歌²⁹³歌²⁹⁴歌²⁹⁵歌²⁹⁶歌²⁹⁷歌²⁹⁸歌²⁹⁹歌³⁰⁰歌³⁰¹歌³⁰²歌³⁰³歌³⁰⁴歌³⁰⁵歌³⁰⁶歌³⁰⁷歌³⁰⁸歌³⁰⁹歌³¹⁰歌³¹¹歌³¹²歌³¹³歌³¹⁴歌³¹⁵歌³¹⁶歌³¹⁷歌³¹⁸歌³¹⁹歌³²⁰歌³²¹歌³²²歌³²³歌³²⁴歌³²⁵歌³²⁶歌³²⁷歌³²⁸歌³²⁹歌³³⁰歌³³¹歌³³²歌³³³歌³³⁴歌³³⁵歌³³⁶歌³³⁷歌³³⁸歌³³⁹歌³⁴⁰歌³⁴¹歌³⁴²歌³⁴³歌³⁴⁴歌³⁴⁵歌³⁴⁶歌³⁴⁷歌³⁴⁸歌³⁴⁹歌³⁵⁰歌³⁵¹歌³⁵²歌³⁵³歌³⁵⁴歌³⁵⁵歌³⁵⁶歌³⁵⁷歌³⁵⁸歌³⁵⁹歌³⁶⁰歌³⁶¹歌³⁶²歌³⁶³歌³⁶⁴歌³⁶⁵歌³⁶⁶歌³⁶⁷歌³⁶⁸歌³⁶⁹歌³⁷⁰歌³⁷¹歌³⁷²歌³⁷³歌³⁷⁴歌³⁷⁵歌³⁷⁶歌³⁷⁷歌³⁷⁸歌³⁷⁹歌³⁸⁰歌³⁸¹歌³⁸²歌³⁸³歌³⁸⁴歌³⁸⁵歌³⁸⁶歌³⁸⁷歌³⁸⁸歌³⁸⁹歌³⁹⁰歌³⁹¹歌³⁹²歌³⁹³歌³⁹⁴歌³⁹⁵歌³⁹⁶歌³⁹⁷歌³⁹⁸歌³⁹⁹歌⁴⁰⁰歌⁴⁰¹歌⁴⁰²歌⁴⁰³歌⁴⁰⁴歌⁴⁰⁵歌⁴⁰⁶歌⁴⁰⁷歌⁴⁰⁸歌⁴⁰⁹歌⁴¹⁰歌⁴¹¹歌⁴¹²歌⁴¹³歌⁴¹⁴歌⁴¹⁵歌⁴¹⁶歌⁴¹⁷歌⁴¹⁸歌⁴¹⁹歌⁴²⁰歌⁴²¹歌⁴²²歌⁴²³歌⁴²⁴歌⁴²⁵歌⁴²⁶歌⁴²⁷歌⁴²⁸歌⁴²⁹歌⁴³⁰歌⁴³¹歌⁴³²歌⁴³³歌⁴³⁴歌⁴³⁵歌⁴³⁶歌⁴³⁷歌⁴³⁸歌⁴³⁹歌⁴⁴⁰歌⁴⁴¹歌⁴⁴²歌⁴⁴³歌⁴⁴⁴歌⁴⁴⁵歌⁴⁴⁶歌⁴⁴⁷歌⁴⁴⁸歌⁴⁴⁹歌⁴⁵⁰歌⁴⁵¹歌⁴⁵²歌⁴⁵³歌⁴⁵⁴歌⁴⁵⁵歌⁴⁵⁶歌⁴⁵⁷歌⁴⁵⁸歌⁴⁵⁹歌⁴⁶⁰歌⁴⁶¹歌⁴⁶²歌⁴⁶³歌⁴⁶⁴歌⁴⁶⁵歌⁴⁶⁶歌⁴⁶⁷歌⁴⁶⁸歌⁴⁶⁹歌⁴⁷⁰歌⁴⁷¹歌⁴⁷²歌⁴⁷³歌⁴⁷⁴歌⁴⁷⁵歌⁴⁷⁶歌⁴⁷⁷歌⁴⁷⁸歌⁴⁷⁹歌⁴⁸⁰歌⁴⁸¹歌⁴⁸²歌⁴⁸³歌⁴⁸⁴歌⁴⁸⁵歌⁴⁸⁶歌⁴⁸⁷歌⁴⁸⁸歌⁴⁸⁹歌⁴⁹⁰歌⁴⁹¹歌⁴⁹²歌⁴⁹³歌⁴⁹⁴歌⁴⁹⁵歌⁴⁹⁶歌⁴⁹⁷歌⁴⁹⁸歌⁴⁹⁹歌⁵⁰⁰歌⁵⁰¹歌⁵⁰²歌⁵⁰³歌⁵⁰⁴歌⁵⁰⁵歌⁵⁰⁶歌⁵⁰⁷歌⁵⁰⁸歌⁵⁰⁹歌⁵¹⁰歌⁵¹¹歌⁵¹²歌⁵¹³歌⁵¹⁴歌⁵¹⁵歌⁵¹⁶歌⁵¹⁷歌⁵¹⁸歌⁵¹⁹歌⁵²⁰歌⁵²¹歌⁵²²歌⁵²³歌⁵²⁴歌⁵²⁵歌⁵²⁶歌⁵²⁷歌⁵²⁸歌⁵²⁹歌⁵³⁰歌⁵³¹歌⁵³²歌⁵³³歌⁵³⁴歌⁵³⁵歌⁵³⁶歌⁵³⁷歌⁵³⁸歌⁵³⁹歌⁵⁴⁰歌⁵⁴¹歌⁵⁴²歌⁵⁴³歌⁵⁴⁴歌⁵⁴⁵歌⁵⁴⁶歌⁵⁴⁷歌⁵⁴⁸歌⁵⁴⁹歌⁵⁵⁰歌⁵⁵¹歌⁵⁵²歌⁵⁵³歌⁵⁵⁴歌⁵⁵⁵歌⁵⁵⁶歌⁵⁵⁷歌⁵⁵⁸歌⁵⁵⁹歌⁵⁶⁰歌⁵⁶¹歌⁵⁶²歌⁵⁶³歌⁵⁶⁴歌⁵⁶⁵歌⁵⁶⁶歌⁵⁶⁷歌⁵⁶⁸歌⁵⁶⁹歌⁵⁷⁰歌⁵⁷¹歌⁵⁷²歌⁵⁷³歌⁵⁷⁴歌⁵⁷⁵歌⁵⁷⁶歌⁵⁷⁷歌⁵⁷⁸歌⁵⁷⁹歌⁵⁸⁰歌⁵⁸¹歌⁵⁸²歌⁵⁸³歌⁵⁸⁴歌⁵⁸⁵歌⁵⁸⁶歌⁵⁸⁷歌⁵⁸⁸歌⁵⁸⁹歌⁵⁹⁰歌⁵⁹¹歌⁵⁹²歌⁵⁹³歌⁵⁹⁴歌⁵⁹⁵歌⁵⁹⁶歌⁵⁹⁷歌⁵⁹⁸歌⁵⁹⁹歌⁶⁰⁰歌⁶⁰¹歌⁶⁰²歌⁶⁰³歌⁶⁰⁴歌⁶⁰⁵歌⁶⁰⁶歌⁶⁰⁷歌⁶⁰⁸歌⁶⁰⁹歌⁶¹⁰歌⁶¹¹歌⁶¹²歌⁶¹³歌⁶¹⁴歌⁶¹⁵歌⁶¹⁶歌⁶¹⁷歌⁶¹⁸歌⁶¹⁹歌⁶²⁰歌⁶²¹歌⁶²²歌⁶²³歌⁶²⁴歌⁶²⁵歌⁶²⁶歌⁶²⁷歌⁶²⁸歌⁶²⁹歌⁶³⁰歌⁶³¹歌⁶³²歌⁶³³歌⁶³⁴歌⁶³⁵歌⁶³⁶歌⁶³⁷歌⁶³⁸歌⁶³⁹歌⁶⁴⁰歌⁶⁴¹歌⁶⁴²歌⁶⁴³歌⁶⁴⁴歌⁶⁴⁵歌⁶⁴⁶歌⁶⁴⁷歌⁶⁴⁸歌⁶⁴⁹歌⁶⁵⁰歌⁶⁵¹歌⁶⁵²歌⁶⁵³歌⁶⁵⁴歌⁶⁵⁵歌⁶⁵⁶歌⁶⁵⁷歌⁶⁵⁸歌⁶⁵⁹歌⁶⁶⁰歌⁶⁶¹歌⁶⁶²歌⁶⁶³歌⁶⁶⁴歌⁶⁶⁵歌⁶⁶⁶歌⁶⁶⁷歌⁶⁶⁸歌⁶⁶⁹歌⁶⁷⁰歌⁶⁷¹歌⁶⁷²歌⁶⁷³歌⁶⁷⁴歌⁶⁷⁵歌⁶⁷⁶歌⁶⁷⁷歌⁶⁷⁸歌⁶⁷⁹歌⁶⁸⁰歌⁶⁸¹歌⁶⁸²歌⁶⁸³歌⁶⁸⁴歌⁶⁸⁵歌⁶⁸⁶歌⁶⁸⁷歌⁶⁸⁸歌⁶⁸⁹歌⁶⁹⁰歌⁶⁹¹歌⁶⁹²歌⁶⁹³歌⁶⁹⁴歌⁶⁹⁵歌⁶⁹⁶歌⁶⁹⁷歌⁶⁹⁸歌⁶⁹⁹歌⁷⁰⁰歌⁷⁰¹歌⁷⁰²歌⁷⁰³歌⁷⁰⁴歌⁷⁰⁵歌⁷⁰⁶歌⁷⁰⁷歌⁷⁰⁸歌⁷⁰⁹歌⁷¹⁰歌⁷¹¹歌⁷¹²歌⁷¹³歌⁷¹⁴歌⁷¹⁵歌⁷¹⁶歌⁷¹⁷歌⁷¹⁸歌⁷¹⁹歌⁷²⁰歌⁷²¹歌⁷²²歌⁷²³歌⁷²⁴歌⁷²⁵歌⁷²⁶歌⁷²⁷歌⁷²⁸歌⁷²⁹歌⁷³⁰歌⁷³¹歌⁷³²歌⁷³³歌⁷³⁴歌⁷³⁵歌⁷³⁶歌⁷³⁷歌⁷³⁸歌⁷³⁹歌⁷⁴⁰歌⁷⁴¹歌⁷⁴²歌⁷⁴³歌⁷⁴⁴歌⁷⁴⁵歌⁷⁴⁶歌⁷⁴⁷歌⁷⁴⁸歌⁷⁴⁹歌⁷⁵⁰歌⁷⁵¹歌⁷⁵²歌⁷⁵³歌⁷⁵⁴歌⁷⁵⁵歌⁷⁵⁶歌⁷⁵⁷歌⁷⁵⁸歌⁷⁵⁹歌⁷⁶⁰歌⁷⁶¹歌⁷⁶²歌⁷⁶³歌⁷⁶⁴歌⁷⁶⁵歌⁷⁶⁶歌⁷⁶⁷歌⁷⁶⁸歌⁷⁶⁹歌⁷⁷⁰歌⁷⁷¹歌⁷⁷²歌⁷⁷³歌⁷⁷⁴歌⁷⁷⁵歌⁷⁷⁶歌⁷⁷⁷歌⁷⁷⁸歌⁷⁷⁹歌⁷⁸⁰歌⁷⁸¹歌⁷⁸²歌⁷⁸³歌⁷⁸⁴歌⁷⁸⁵歌⁷⁸⁶歌⁷⁸⁷歌⁷⁸⁸歌⁷⁸⁹歌⁷⁹⁰歌⁷⁹¹歌⁷⁹²歌⁷⁹³歌⁷⁹⁴歌⁷⁹⁵歌⁷⁹⁶歌⁷⁹⁷歌⁷⁹⁸歌⁷⁹⁹歌⁸⁰⁰歌⁸⁰¹歌⁸⁰²歌⁸⁰³歌⁸⁰⁴歌⁸⁰⁵歌⁸⁰⁶歌⁸⁰⁷歌⁸⁰⁸歌⁸⁰⁹歌⁸¹⁰歌⁸¹¹歌⁸¹²歌⁸¹³歌⁸¹⁴歌⁸¹⁵歌⁸¹⁶歌⁸¹⁷歌⁸¹⁸歌⁸¹⁹歌⁸²⁰歌⁸²¹歌⁸²²歌⁸²³歌⁸²⁴歌⁸²⁵歌⁸²⁶歌⁸²⁷歌⁸²⁸歌⁸²⁹歌⁸³⁰歌⁸³¹歌⁸³²歌⁸³³歌⁸³⁴歌⁸³⁵歌⁸³⁶歌⁸³⁷歌⁸³⁸歌⁸³⁹歌⁸⁴⁰歌⁸⁴¹歌⁸⁴²歌⁸⁴³歌⁸⁴⁴歌⁸⁴⁵歌⁸⁴⁶歌⁸⁴⁷歌⁸⁴⁸歌⁸⁴⁹歌⁸⁵⁰歌⁸⁵¹歌⁸⁵²歌⁸⁵³歌⁸⁵⁴歌⁸⁵⁵歌⁸⁵⁶歌⁸⁵⁷歌⁸⁵⁸歌⁸⁵⁹歌⁸⁶⁰歌⁸⁶¹歌⁸⁶²歌⁸⁶³歌⁸⁶⁴歌⁸⁶⁵歌⁸⁶⁶歌⁸⁶⁷歌⁸⁶⁸歌⁸⁶⁹歌⁸⁷⁰歌⁸⁷¹歌⁸⁷²歌⁸⁷³歌⁸⁷⁴歌⁸⁷⁵歌⁸⁷⁶歌⁸⁷⁷歌⁸⁷⁸歌⁸⁷⁹歌⁸⁸⁰歌⁸⁸¹歌⁸⁸²歌⁸⁸³歌⁸⁸⁴歌⁸⁸⁵歌⁸⁸⁶歌⁸⁸⁷歌⁸⁸⁸歌⁸⁸⁹歌⁸⁹⁰歌⁸⁹¹歌⁸⁹²歌⁸⁹³歌⁸⁹⁴歌⁸⁹⁵歌⁸⁹⁶歌⁸⁹⁷歌⁸⁹⁸歌⁸⁹⁹歌⁹⁰⁰歌⁹⁰¹歌⁹⁰²歌⁹⁰³歌⁹⁰⁴歌⁹⁰⁵歌⁹⁰⁶歌⁹⁰⁷歌⁹⁰⁸歌⁹⁰⁹歌⁹¹⁰歌⁹¹¹歌⁹¹²歌⁹¹³歌⁹¹⁴歌⁹¹⁵歌⁹¹⁶歌⁹¹⁷歌⁹¹⁸歌⁹¹⁹歌⁹²⁰歌⁹²¹歌⁹²²歌⁹²³歌⁹²⁴歌⁹²⁵歌⁹²⁶歌⁹²⁷歌⁹²⁸歌⁹²⁹歌⁹³⁰歌⁹³¹歌⁹³²歌⁹³³歌⁹³⁴歌⁹³⁵歌⁹³⁶歌⁹³⁷歌⁹³⁸歌⁹³⁹歌⁹⁴⁰歌⁹⁴¹歌⁹⁴²歌⁹⁴³歌⁹⁴⁴歌⁹⁴⁵歌⁹⁴⁶歌⁹⁴⁷歌⁹⁴⁸歌⁹⁴⁹歌⁹⁵⁰歌⁹⁵¹歌⁹⁵²歌⁹⁵³歌⁹⁵⁴歌⁹⁵⁵歌⁹⁵⁶歌⁹⁵⁷歌⁹⁵⁸歌⁹⁵⁹歌⁹⁶⁰歌⁹⁶¹歌⁹⁶²歌⁹⁶³歌⁹⁶⁴歌⁹⁶⁵歌⁹⁶⁶歌⁹⁶⁷歌⁹⁶⁸歌⁹⁶⁹歌⁹⁷⁰歌⁹⁷¹歌⁹⁷²歌⁹⁷³歌⁹⁷⁴歌⁹⁷⁵歌⁹⁷⁶歌⁹⁷⁷歌⁹⁷⁸歌⁹⁷⁹歌⁹⁸⁰歌⁹⁸¹歌⁹⁸²歌⁹⁸³歌⁹⁸⁴歌⁹⁸⁵歌⁹⁸⁶歌⁹⁸⁷歌⁹⁸⁸歌⁹⁸⁹歌⁹⁹⁰歌⁹⁹¹歌⁹⁹²歌⁹⁹³歌⁹⁹⁴歌⁹⁹⁵歌⁹⁹⁶歌⁹⁹⁷歌⁹⁹⁸歌⁹⁹⁹歌¹⁰⁰⁰歌¹⁰⁰¹歌¹⁰⁰²歌¹⁰⁰³歌¹⁰⁰⁴歌¹⁰⁰⁵歌¹⁰⁰⁶歌¹⁰⁰⁷歌¹⁰⁰⁸歌¹⁰⁰⁹歌¹⁰¹⁰歌¹⁰¹¹歌¹⁰¹²歌¹⁰¹³歌¹⁰¹⁴歌¹⁰¹⁵歌¹⁰¹⁶歌¹⁰¹⁷歌¹⁰¹⁸歌¹⁰¹⁹歌¹⁰²⁰歌¹⁰²¹歌¹⁰²²歌¹⁰²³歌¹⁰²⁴歌¹⁰²⁵歌¹⁰²⁶歌¹⁰²⁷歌¹⁰²⁸歌¹⁰²⁹歌¹⁰³⁰歌¹⁰³¹歌¹⁰³²歌¹⁰³³歌¹⁰³⁴歌¹⁰³⁵歌¹⁰³⁶歌¹⁰³⁷歌¹⁰³⁸歌¹⁰³⁹歌¹⁰⁴⁰歌¹⁰⁴¹歌¹⁰⁴²歌¹⁰⁴³歌¹⁰⁴⁴歌¹⁰⁴⁵歌¹⁰⁴⁶歌¹⁰⁴⁷歌¹⁰⁴⁸歌¹⁰⁴⁹歌¹⁰⁵⁰歌¹⁰⁵¹歌¹⁰⁵²歌¹⁰⁵³歌¹⁰⁵⁴歌¹⁰⁵⁵歌¹⁰⁵⁶歌¹⁰⁵⁷歌¹⁰⁵⁸歌¹⁰⁵⁹歌¹⁰⁶⁰歌¹⁰⁶¹歌¹⁰⁶²歌¹⁰⁶³歌¹⁰⁶⁴歌¹⁰⁶⁵歌¹⁰⁶⁶歌¹⁰⁶⁷歌¹⁰⁶⁸歌¹⁰⁶⁹歌¹⁰⁷⁰歌¹⁰⁷¹歌¹⁰⁷²歌¹⁰⁷³歌¹⁰⁷⁴歌¹⁰⁷⁵歌¹⁰⁷⁶歌¹⁰⁷⁷歌¹⁰⁷⁸歌¹⁰⁷⁹歌¹⁰⁸⁰歌¹⁰⁸¹歌¹⁰⁸²歌¹⁰⁸³歌¹⁰⁸⁴歌¹⁰⁸⁵歌¹⁰⁸⁶歌¹⁰⁸⁷歌¹⁰⁸⁸歌¹⁰⁸⁹歌¹⁰⁹⁰歌¹⁰⁹¹歌¹⁰⁹²歌¹⁰⁹³歌¹⁰⁹⁴歌¹⁰⁹⁵歌¹⁰⁹⁶歌¹⁰⁹⁷歌¹⁰⁹⁸歌¹⁰⁹⁹歌¹¹⁰⁰歌¹¹⁰¹歌¹¹⁰²歌¹¹⁰³歌¹¹⁰⁴歌¹¹⁰⁵歌¹¹⁰⁶歌¹¹⁰⁷歌¹¹⁰⁸歌¹¹⁰⁹歌¹¹¹⁰歌¹¹¹¹歌¹¹¹²歌¹¹¹³歌¹¹¹⁴歌¹¹¹⁵歌¹¹¹⁶歌¹¹¹⁷歌¹¹¹⁸歌¹¹¹⁹歌¹¹²⁰歌¹¹²¹歌¹¹²²歌¹¹²³歌¹¹²⁴歌¹¹²⁵歌¹¹²⁶歌¹¹²⁷歌¹¹²⁸歌¹¹²⁹歌¹¹³⁰歌¹¹³¹歌¹¹³²歌¹¹³³歌¹¹³⁴歌¹¹³⁵歌¹¹³⁶歌¹¹³⁷歌¹¹³⁸歌¹¹³⁹歌¹¹⁴⁰歌¹¹⁴¹歌¹¹⁴²歌¹¹⁴³歌¹¹⁴⁴歌¹¹⁴⁵歌¹¹⁴⁶歌¹¹⁴⁷歌¹¹⁴⁸歌¹¹⁴⁹歌¹¹⁵⁰歌¹¹⁵¹歌¹¹⁵²歌¹¹⁵³歌¹¹⁵⁴歌¹¹⁵⁵歌¹¹⁵⁶歌¹¹⁵⁷歌¹¹⁵⁸歌¹¹⁵⁹歌¹¹⁶⁰歌¹¹⁶¹歌¹¹⁶²歌¹¹⁶³歌¹¹⁶⁴歌¹¹⁶⁵歌¹¹⁶⁶歌¹¹⁶⁷歌¹¹⁶⁸歌¹¹⁶⁹歌¹¹⁷⁰歌¹¹⁷¹歌¹¹⁷²歌¹¹⁷³歌¹¹⁷⁴歌¹¹⁷⁵歌¹¹⁷⁶歌¹¹⁷⁷歌¹¹⁷⁸歌¹¹⁷⁹歌¹¹⁸⁰歌¹¹⁸¹歌¹¹⁸²歌¹¹⁸³歌¹¹⁸⁴歌¹¹⁸⁵歌¹¹⁸⁶歌¹¹⁸⁷歌¹¹⁸⁸歌¹¹⁸⁹歌¹¹⁹⁰歌¹¹⁹¹歌¹¹⁹²歌¹¹⁹³歌¹¹⁹⁴歌¹¹⁹⁵歌¹¹⁹⁶歌¹¹⁹⁷歌¹¹⁹⁸歌¹¹⁹⁹歌¹²⁰⁰歌¹²⁰¹歌¹²⁰²歌^{1203</sup}

目 录

CONTENTS

第一章 口才理念课

- 商场就是战场,用好口才征服世界_3
- 谋事在脑,成事在言_4
- 好口才是受用一生的财富_7
- 三寸之舌帮助你推开成功的大门_9
- 会说话的人魅力无穷_11
- 好谈吐可以让你左右逢源_14

第二章 谈判口才课

- 从对抗到合作,在谈判中让对方无法说不_17
- 全世界赚钱最快的方法是谈判_18
- 营造出轻松的交流环境,不要让氛围影响谈判_19
- 原则式谈判:不要在立场上讨价还价_21
- 千万不要随意做出不恰当的让步_23
- 谈判时的说服技巧_25
- 谈判时的回答技巧_27
- 有效倾听,听得明白才能谈得到位_29
- 精于提问,不同谈判阶段的提问技巧_31
- 商务谈判中的拒绝技巧_34

软硬兼施,谈判中的“红白脸”策略_37

保持警惕,不要掉进谈判误区_39

第三章 演说口才课

舌绽莲花,当众讲话也能激情洋溢_43

克服恐惧,突破演说的心理障碍_44

当众演说要符合自己的身份_46

考虑三分钟,当众演说更需谨言慎行_48

立足事实,不当空泛的演说家_50

目的明确,抓住重点_52

丰富谈资,给听众带来新的刺激_53

委婉含蓄,有内涵的语言让你魅力十足_55

步步为营,达到说服听众的目的_58

因会制宜,调动与会者的情绪_61

幽默,可以给当众讲话大大加分_62

随机应变,灵活驾驭会议_65

第四章 社交口才课

说出超强气场,在商圈中左右逢源_69

巧妙寒暄拉近彼此的关系_70

社交语言要简洁精练_72

探望病人的语言艺术_74

让别人愿意接受你的忠告_76

闲谈是领导者交际应酬的一般“法则”_78

在众人面前自我介绍的艺术_80
社交场景中的答问技巧_83

第五章 管理口才课

- 有条不紊,收放自如,展现超级领导力_87
好口才让领导者更具领导魅力_88
领导者要重视谈话礼仪_90
开玩笑不能过头,要掌握火候_93
平等真诚,有效与下属沟通要平等且真诚_95
作为领导者如何说“不”_97
用赞美来管理下属_99
完善语言,让批评易被接受_102
批评下属的原则_104
少用命令,多用征询的口吻_107

第六章 激励口才课

- 激出土气,打造最有凝聚力的超级兵团_111
赞美下属是屡试不爽的法宝_112
言语真诚,才能达到激励的效果_114
少说“我”,多说“我们”_116
巧妙地诱导下属进行自我激励_118
描绘蓝图,把企业目标变成员工的个人理想_121
向员工认错,是大度更是激励_123
记住员工的名字_125

让批评成为一种激励_127

巧用激将,激发下属的好胜心_130

第七章 推销口才课

一语万金,有效沟通促成绝对成交_133

巧妙约访,打好与客户直接沟通的第一仗_134

先声夺人,让你的开场白与众不同_136

销售语言要体现出对客户的尊敬_139

妙语攻心,拉近心理距离_141

紧扣需求,把产品推介到顾客心坎上_143

有效的沟通是销售业绩的重要保证_145

高调掌控局势,让客户无法说“不”_148

销售中的议价技巧_150

第八章 公关口才课

公关就是攻关,舌尖交锋让你步步为营_155

公关口才的基本原则_156

能说会道,没话找话_158

文雅妥帖,让措辞为你的商务公关口才加分_160

亲切柔和,攻关口才也不必生硬严肃_163

公关应对的拒绝艺术_165

公关应对的说服艺术_168

公关提问的口才技巧_170

公关答问的语言技巧_173

第九章 典型案例链接

看名人如何运用口才艺术_177

沃顿商学院戴蒙德教授的谈判课_178

像林肯那样幽默_180

传媒大亨刘长乐用语言造就“凤凰传奇”_182

和奥巴马学演讲_185

潘石屹的社交口才_188

李嘉诚的沟通之道_190

乔布斯的产品推介艺术_192

附录：欧洲顶级EMBA商学院简介_197

伦敦商学院_198

巴黎高等商学院_198

欧洲工商管理学院_199

西班牙企业学院_199

欧洲大学_200

“唯辩者”。取士不责于篇章，又十三，尊生兼大于重辞多言一
公私大口如也，朴拙更缺，斯加风致中则首推振然玉树矣，愚始
开体悟想得是实。富相尚主一固委实处本大口如也，曲心下不
。虽得苏一踏门至知其

卷之三 章武帝

581_木苦木口虫歎升破入谷晉

831_堅與齊勢楚與晉同濟而難濟

081_堅與并濟皆特君

581_合辨風風意妄言者眾外攻者大數計

281_堅宗半具昌異味

281_木口女長始多遠微

081_堅之張城如故嘉季

581_木苦介卦品子尚漸布春

781_介商翻半商-ABCD 遊頭微烟: 妥慎

381_游半商烟合

821_莫半商等高氣昌

001_游半商音商王紙煙

001_莫半商企長延西

603_舉大將烟

“一言之辩重于九鼎之尊，三寸之舌强于百万之师。”商场如战场，要想在激烈的商战中乘风破浪，稳步前行，好的口才是必不可少的。好的口才不仅是受用一生的财富，更是帮助你打开成功之门的一把钥匙。

第一章

口才理念课

商场就是战场,用好口才征服世界

谋事在脑,成事在言

俗话说：“谋事在脑，成事在言。”要想拥有出色的口才，还要把话说得滴水不漏，就要经过大脑这扇门，这是支撑语言好坏的最佳窍门。尤其是在如战场的商场，要想在激烈复杂的商场游刃有余，除了需要具有专业而踏实的技能之外，还需要有精彩绝伦的口才。考虑周详，思虑妥帖的话语，就能在人群中大放光彩。

有一次，一位澳门华侨公司的女经理在上海参观，负责陪同的是公司里的一位女公关。临行前，上司特地关照这位女公关人员，要设法款待女经理一次。恰好在游览到城隍庙的时候经过两家饭店，于是这位女公关两次向华侨女经理询问：“夫人，你想用餐吗？”

华侨女经理微笑着客气地摇了摇头。出了城隍庙，经过“老饭店”，女公关眼看女经理就要乘车回宾馆就餐了，她思考了一下后，换了一种说法：“夫人，早上出来的时候，担心您等我，于是我就没来得及吃早饭，只吃了两三块饼干就来接您了，现在我倒饿了，您能陪我吃点吗？”华侨女经理听了欣然点头……

这位女公关很聪明，请你不行，那求你陪我总可以吧。话有多种说法，要想把话说得有品位，让人喜欢听，那就需要在大脑里思考一下再说。像故事中这位女公关一样，从另一个角度发出邀请，便很少有人会拒绝。若真有的话，就可以肯定你在他那里恐怕是什么事情也办不成了。

在生活中，尤其是在商业活动中，很多时候都要依靠“以脑谋事”，然后“以言成事”。要想顺利地“以言成事”，还应该注意以下几个诀窍。

说话要真诚

用兵之道，攻心为上，攻城为下。同样，在商场上说话，与用兵之道有异曲同工之妙。“说话”之道也是攻心为上，化对立为调和，这样才能达到

你想要的效果。

当然，在运用真诚的时候，首先要有充分的自信心，对于不熟悉的生意伙伴，你必须要简明扼要地向他点明，是你主动放弃虚伪，阐明你的主张态度，这样才能有效地震慑住对方的私欲。同时，在运用真诚的时候，一定要有震慑力，特别是关于彼此切身利益的话题，一出口必定给对方重重一击，震撼对方的心灵，促使其分析利弊，最终取其力而从之。但是，还需要注意，在运用真诚的时候切不可生搬硬套，否则，会反受其害。

不要伤害对方的自尊

一个工程机械制造厂的科长对他的一个部属说：“小林，你看起来精神很好呀，听说最近很清闲的？在这个社会上，要能者多劳啊！不过听说你的英文水平很不错，反正闲着也是闲着，帮我翻译一篇稿子，这个礼拜就要！”

“这礼拜？恐怕要跟你说声抱歉了，我下星期有一个考察，必须准备一些相关资料，因此估计没空帮你翻译，科长您不也是大学毕业吗？所以根本就不用我帮您啊，反正连正职的工作我都做不好，就别说翻译这么重要的事情了。”

“啊，我知道了，算了，不求你也罢。”

上面的科长是在求人办事吗？让下属替自己翻译，是要去“说服”而不是“贬损”。想要让别人帮自己办事，言辞间却还流露出批评之意，甚至抨击对方工作没做好。如此一来，对方哪还会想替你做事？这实在是个说话糟糕透顶的科长。

事实上许多人都是这个样子，伤害了他人的自尊，却还若无其事。碍于上司下属的关系，对方即使受到伤害，也不至于当面和你翻脸，但长期下来，下属心中对于上司的不满也会忍不住溢于言表了。

如果那位科长像下面这样说话就不会碰壁了：“小林，你最近有空吗？听说下周你又要外出考察，你现在一定很忙吧！只是我听人说你的英文很不错，不知能不能找个时间帮我翻译一篇文章？是非常重要的资料，这个星期就急着要的，你看行吗？”

“这星期就要吗？科长您都不敢掉以轻心，看来这篇翻译想必非常重要。虽然不知是否能让您满意，我一定会全力以赴的！”听了上面的话，小

林一定会接受。

“我就知道你绝对没问题，不然我也不可能来找你了，那就拜托你啦！”如此和气又尊重的请托，谁会忍心拒绝呢？这是由于对方的自尊心得到了极大的满足。

无论是谁，对自身的东西都会有一分自豪、珍惜之心。尊重这份感情，也就能赢得对方的信赖。下属若能在工作上得到上司的肯定，就很容易产生“甘为对方赴汤蹈火”的情感，而伤害对方的自尊可以说是说话时的一大禁忌。

委婉的话语使人如沐春风

要想做个语言高手，凭借话语达到自己的目的，就要学会使用委婉的语言，这样会让人感觉如沐春风，从而不知不觉地达成自己的目的。

艾玛是一家公司的接待员。一天，一位颇为自命不凡的人打来电话说：“要你们的经理说话！”电话中透出固执的口气。可经理曾特意告诉过艾玛，来电话一定要告诉他对方的姓名。于是，艾玛谨慎客气地问道：“我能告诉我们经理是谁来的电话吗？”那个人竟毫无礼貌地嚷道：“快给我叫你们经理，我要立即和他说话！”艾玛如果不能将对方的姓名告诉经理，经理肯定要责备她的。怎么办？

她略思索一下后，依旧用温和的口气说：“很抱歉，我看我们经理真不该花钱雇我接电话，因为十次电话有九次都是直接找他的，而我还无法告诉他找他的人是谁。”对方感到颇为有失礼节，便只好把自己的姓名和电话号码告诉了艾玛。艾玛通过“自责”和“自怨”的形式，战胜了工作中遇到的困难。

总之，商场如战场，与人交流是最为重要的一项活动，什么话可以说，什么话不可以说，什么话应该怎么说，不应该怎么说，都需要经过大脑的思考。只有这样，才能既维持了人际交往之间的友好关系，又达到彼此需要达成的目的。

要想成为一位口才高手，做到“一言成事”，就要学会灵活地运用以言成事的技巧，在实践中多加锻炼，这样才能在事业中心想事成。

好口才是受用一生的财富

语言作为信息传播的工具,在我们的社交活动中起着非常重要的作用。良好的方法是达到目标的保证,有了正确的目标,端正的态度,要想取得社交的成功,就要讲究一些合适的方法。其中,多种多样的社交方法中,最重要的一点,就是一个人的口才。

社会交往中到处都有发挥口才的空间,好口才能让你得心应手,驾轻就熟地游走在社交场上,让你尽情展现自己的魅力,从而获得更多的人脉资源,成为你受用一生的财富。

美国成功学大师戴尔·卡内基曾说:“当今社会,一个人求职的成功,仅有 15% 取决于技术知识,而其余的 85% 则取决于口才艺术。”由此可见拥有良好的口才,对自身取得成功有着不可估量的作用。拥有好口才,已经成为现代人谋职成功的一项必备条件。

1860 年寒冷的冬天,伦敦下着鹅毛大雪,街上行人稀少。但是,有一名青年始终在一家豪宅门口徘徊,这名青年蓬头垢面、狼狈困苦。而这家宅院据说是当时伦敦最华丽的豪宅之一,当时是英国巨富克尔顿爵士的宅院。这名青年已经同门房软磨硬泡了两天,正在向门房恳求可以让他晋见克尔顿爵士,好让爵士给他一份工作。可势利的门房看他衣冠不整,状似乞丐,因此就是不替他通报。门房的讥嘲恐吓,并没有让青年萌生退却的念头,他一边跺着脚祛除寒冷,一边继续等待机会。

第三天早晨,克尔顿爵士要去赴一个约会,终于走出了家门。青年看到克尔顿出来,踉踉跄跄地追上他,并且很诚挚地请求和他说一句话。克尔顿爵士看到这个突然冒出来的青年,吃了一惊,他打量了一下这位陌生的怪客,从外表上看,很明显,这是一个饱受穷困折磨的青年,出于怜悯和好奇,思索片刻后,克尔顿爵士点了点头。

克尔顿爵士为了赶时间,原本想着只和青年说两句话就离去,谁知一讲就是几十句,接着一分钟过去了,一刻钟过去了,他仍然没有打断这个青年的谈话。终于又过了半小时,克尔顿爵士宣布取消约会,将青年请进自己的豪宅,用隆重的待客之礼来招待这个神情狼狈的青年。两人又亲密地