

提升风度和声望的赢家法则 塑造人气磁场的沟通指南

“投资口才等于投资未来”，拥有好口才，你就能在错综复杂的人际关系网络中游刃有余，助你改变思维模式，为成功打开更多的通路。

# 修炼强大 魅力气场 的 口才课

琇 樱◎编著

“投资口才等于投资未来”，拥有好口才，你就能在错综复杂的人际关系网络中游刃有余，助你改变思维模式，为成功打开更多的通路。

它具有神奇的魔力，  
它可以震撼人的心灵  
操纵人的情绪。



# 修炼强大 魅力气场的 口才课

琇 樱·编著



 新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

修炼强大魅力气场的口才课 / 琇樱编著. -- 北京 :  
新世界出版社, 2012.11

ISBN 978-7-5104-3470-9

I. ①修… II. ①琇… 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 241646 号

## 修炼强大魅力气场的口才课

---

作 者:琇 樱

责任编辑:余守斌 熊文霞

责任印制:李一鸣 黄厚清

出版发行:新世界出版社

社 址:北京西城区百万庄大街 24 号(100037)

发行部电话:(010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总编室电话:(010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

本社中文网址:<http://www.nwp.cn>

本社英文网址:<http://www.newworld-press.com>

版权部电话:+8610 6899 6306

版权部电子信箱:[frank@nwp.com.cn](mailto:frank@nwp.com.cn)

印 刷:北京中振源印务有限公司

经 销:新华书店

开 本:710×1000 1/16

字 数:320 千字 印 张:20.25

版 次:2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5104-3470-9

定 价:35.00 元

---

版权所有,侵权必究

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页等印装错误,可随时退换。

客服电话:(010)6899 8638

# 目 录

## CONTENTS

### Chapter 1 语言的力量

——语言口才的高度决定你人生的高度

口才决定你的成败 .....	2
三寸之舌的神奇魔力 .....	3
胜券在握——好口才是成功的敲门砖 .....	4
好口才是成功的阶梯 .....	5
好口才是人生坦途的铺路石 .....	7
好口才是赢就一生的财富和资本 .....	8

### Chapter 2 学会说话

——充实你的口才资本

好口才是锻炼出来的 .....	12
要提高语商,先提升你的情商 .....	15



# 目录

字眼中的威力——用震撼力的口才引领一个时代 .....	16
做语言的富翁——充实你的谈资 .....	17
视觉语言——好口才就是形体上的芭蕾 .....	20
大珠小珠落玉盘——修炼你声音里的“乐章” .....	23
让语言闪亮登场——甩掉羞怯的包袱 .....	25
来点“厚颜”面霜,关掉“紧张接收器” .....	27
善于表达使你成为真正的赢家 .....	28

## Chapter 3 三思而后言

### ——你是世界上最会说话的人

见什么人说什么话 .....	32
看人布菜,先看对象再动口 .....	34
伺机而动,观其机而说其话 .....	36
情投“意”合,适其境而动其舌 .....	39
衣服里的“乾坤”——看其装而表其意 .....	41
谨言慎行——留心滚出你喉咙的“言语风暴” .....	42
打一张“亲情牌”,寻找感情上的突破口 .....	45

## Chapter 4 腹中良谋

### ——把话说到心窝里

就地取材话题多——把话说得滴水不漏 .....	48
“伏兵”暗藏——巧用暗示助你“攻城略地” .....	49
先声夺人,率先定义 .....	51
学会巧踢皮球 .....	52



出其不意,巧换概念 .....	53
曲意妙解出奇效 .....	54
谈出良好的第一印象 .....	55
赢得好感的说话技巧 .....	57
“情感共鸣”法则——言语要“顺藤摸瓜”找到他人的“情脉” .....	58
语出奇兵,攻心为上 .....	60
动之以情,融入内心 .....	62
投其所好,出奇制胜 .....	63
话出至诚,而入肺腑 .....	66

## Chapter 5 社交口才

### ——成为交际场上最受欢迎的人

八面玲珑的交际语言 .....	72
真诚而巧妙的提问方式 .....	73
见风使舵的谈话策略 .....	74
似水柔言——情绪的“灭火器” .....	78
舌头上的“圈套”——渐进引导对方说“是” .....	79
用机智和幽默出奇制胜 .....	80
制造好话题,3分钟就能和陌生人成为朋友 .....	83
第一印象是一张“镀金名片” .....	85
自我介绍的技巧 .....	88
最适当的称呼——操控他人情绪魔法棒 .....	90
消除沟通障碍,让你的观点“暗渡陈仓” .....	91
修葺宽容的驿站,展现你的人格魅力 .....	92
避开赞美的暗礁——好口才才是言语的巧裁缝 .....	94





切忌自我吹捧 .....	95
特殊场合的忌讳 .....	96
过犹不及,别开没有分寸的玩笑 .....	97
三思而后言,不要说容易得罪人的言辞 .....	98
不可浇灭他人谈话的热情 .....	100

## Chapter 6 处世口才

### ——智做人生舞台的导演

能说会道好办事,金口还需巧开口 .....	102
酒言酒语办大事 .....	105
舌尖上的“锋芒”——正话反说,把对方逼入思维的死胡同 .....	106
巧言托人好办事——给对方的言语套上“金鞍” .....	108
巧妙套近乎,口才出奇兵 .....	110
以子之矛攻子之盾,找准对方突破口 .....	112
以人情话搞好与老乡的关系 .....	113
送礼时要说“礼”话 .....	114
机言巧语,灵活处世——巧避舌尖上的“风云突变” .....	115
逢人只说三分话 .....	117
获得朋友好感,走好人际交往之棋 .....	118
掌握和朋友聊天的技巧 .....	120
给朋友来点幽默 .....	121
逐客令也要说得美妙动听 .....	123
你的口才切勿“私闯民宅”和好朋友该客气时也得客气 .....	125



## Chapter 7 情爱口才

### ——用语言浇灌甜美的爱情之花

把准对方“话脉”，让爱情开幕 .....	128
抓住男人的心 .....	132
修炼魅力谈吐，不做爱情“毒舌”男 .....	134
含蓄地表达爱意 .....	135
第一次拜见对方的父母：做一朵朴素的“解语花” .....	137
爱情有颗玻璃心——别让你的语言“越界” .....	139
距离“销魂”法——不要让你的电话成为情人的噩梦 .....	142
约会后的话别——余音绕梁的“蜜饯”话别术 .....	143
做一个会撒娇的女人 .....	145
学会称赞男人——柔言撬动“爱的杠杆” .....	146
做一朵男人喜欢的解语花 .....	147
斗嘴不斗气——来一场甜蜜的言语“交锋” .....	150
给爱情加点语言的糖 .....	151
柔情“醋”意，忌妒是爱情的“调味剂” .....	153
不做孤独的“猎手”——爱情需要点“刺痛”艺术 .....	155
亲昵的称呼增恋情 .....	156
好口才里的“爱火”——给爱情一个恒定的温度 .....	157

## Chapter 8 家庭口才

### ——营造和睦温馨的家庭氛围

别把感情关在心里，爱要大声说出口 .....	160
------------------------	-----





# 目录

用甜言蜜语“喂养”你的爱情 .....	161
夫妻吵架要把握的准则 .....	163
不抱怨、不指责的爱人最可爱 .....	164
冷幽默热诙谐,化干戈为玉帛 .....	166
美言笼络家人心,说服父母有妙招 .....	167
婆媳之间应如何说话 .....	170
做个讨人喜欢的女婿 .....	171
家庭成员相互称呼四忌 .....	173

## Chapter 9 职场口才

### ——拓展职场人际的语言艺术

巧言妙语,营造和谐同事关系 .....	176
巧避办公室话题的“雷区” .....	178
不要让语言的野马,挣脱理智的缰绳 .....	179
赞美女性要会“另辟蹊径”——相貌不是“快捷键” .....	180
镇定的言语是一种气场:学会温言与人“争锋” .....	182
回避锋芒,学会含蓄委婉地拒绝 .....	184
和上司有效地沟通,建立愉快的上下关系 .....	186
谦卑和赞扬的力量——四两拨千斤的“制敌”话术 .....	188
巧言化解与上司的危机 .....	190
巧避命令“折扣法”——好领导是语言的裁剪师 .....	192
给下级一颗“糖衣炮弹”——通报坏消息的技巧 .....	194
言语“对弈术”——跟员工的“强势”要求打太极 .....	196
巧言应对下属的借口 .....	198
舌尖底下的“金矿山”——别忘记赞扬你的下属 .....	199





## Chapter 10 商战口才

### ——推销谈判的制胜利器

言语的“黄金分割点”——稳操胜券的谈判法则 .....	202
和“言”悦色的谈判韬略 .....	203
察言观色,话语随机 .....	205
出奇制胜,斗智斗谋 .....	207
看似妥协实则紧扣“死线” .....	209
商业谈判的技巧 .....	211
花言巧语,30秒击中顾客的“情感软肋” .....	213
勇于在顾客面前“示弱” .....	215
善于制造悬念,不要轻易亮出你的底牌 .....	216
巧用环境“试金石”——用暗示影响顾客 .....	217
别忘多说一句话 .....	218
“迎合话术”——找到顾客“情感诉求点” .....	219

## Chapter 11 口若悬河

### ——演讲辩论中的唇枪舌剑

演讲气场养成法则:万事俱备方能舌绽春蕾 .....	222
自信的姿态赋予你雄辩的激情 .....	224
扣动语言的扳机,抓住听众悬浮的心 .....	226
语气里的“魔法”——变幻莫测令你的演讲精彩纷呈 .....	227
灵活地把握时间 .....	229
掌握“煽情”的技巧 .....	231





抓住听众的好奇心 .....	232
水到渠成,凝而不滞——“豹尾”结束语中的强大气场 .....	234
诱导巧问,以理服人 .....	236
巧比妙论,寓讽于喻 .....	238
就坡骑驴,借梯登高 .....	240
装聋作哑,聪明制胜 .....	241
让“潜欲望”出台——抓住对方话头中的小辫子 .....	242
“情”“理”抱团出击——运用好语言的“核武器” .....	243
论辩要抓“巧”时出“巧”兵,让对方的“气场”下马 .....	245

## Chapter 12 好话连篇

### ——春风化雨地赞美说服和安慰

“拍马屁”也有诀窍 .....	248
摘掉心灵的面具——同性赞美的神奇疗效 .....	250
1+1>2:说服他人是一场脑力的“行为艺术” .....	251
说服要选择适当的时机和场所 .....	257
充沛的行动力——说服他人的“尚方宝剑” .....	261
迂回说服,声东击西最奏效 .....	262
送一帖“安慰”的创可贴 .....	263
不同场合中的安慰技巧 .....	266
别堵上心灵的泉眼——“噎人”的安慰切断你的人脉 .....	268
红巾翠袖口英雄泪:做失意男人的心灵“谈客” .....	270





## Chapter 13 丑话好说

### ——批评拒绝道歉中的妙口才

对症下药,批评要讲究方法 .....	274
将批评裹上糖衣,责骂之后给心灵一块方糖 .....	275
指桑骂槐,打牛射马 .....	276
打是亲,骂是爱:裹着糖衣的批评 .....	277
这句话你得好好说:委婉拒绝的“缓冲”艺术 .....	279
婉拒邀请,减少不必要的时间损耗 .....	283
得体地拒绝好友借钱的要求 .....	285
用错答拒绝陌生人 .....	286
道歉贵在诚恳 .....	287
消弥裂痕,需要把握好道歉的时机 .....	288

## Chapter 14 巧舌如花

### ——灵机应变的巧言杀手锏

退一步海阔天空 .....	292
棋让一招——自责让别人的怒气“绕道而行” .....	294
不要得罪小人物 .....	295
让你的气势低低头,让领导的同情心抬起头 .....	297
说谎也是一种智慧 .....	298
用谎言做自己的护身符 .....	300
假话真说的分寸和艺术 .....	302
击中对方骄傲的“软肋”——话题妙移里的灵活智慧 .....	303



反唇相讥——对付羞辱需心思敏捷 .....	305
明智地应答棘手问题 .....	306
自我解嘲,对付“揭短” .....	308
“绕道巧答”——“反诘”里的智慧战略 .....	309





## Chapter 1

# 语言的力量

——语言口才的高度决定你人生的高度





## 口才决定你的成败

这是一个越来越注重“说”的时代：竞争职位、应聘面试、推销业务……都要有说服力。社交的成功，往往是口才的产物。所谓口才就是口语表达能力，即善于用准确、贴切、生动的口语表达自己思想感情的一种能力。

在竞争日趋激烈的今天，说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。说话的水平和能力已成了衡量一个人整体素质不可或缺的重要标准。

说话是一门技巧，通常会说话的人都见闻广博，喜好阅读杂志和书报，兴趣广泛而又热心活泼，与他们在一起，不仅能使人增长见识，更能让人身心愉悦。好口才的人常给人留下良好而深刻的印象。社交场上的佼佼者，必定会在言谈中闪烁着真知灼见，给人以深邃、精辟、睿智、风流之感。

语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。妙语连珠、谈吐不凡已成为社交高手的重要特征之一。伟大导师列宁曾经指出：“一个鼓动家就是一个善于对群众讲话，善于用自己的热情之火激发群众，善于抓住突出的、说明问题的事实的人民演说家。”列宁本人也正是一名卓越的演说家、雄辩家。他的一生光辉灿烂，名垂青史，与他那超凡出众的演说能力以及出类拔萃的辩论之术息息相关。

“投资口才等于投资未来”“要想成才先练口才”，已成为现代人的职场流行口号。只会做不会说在今天的社会已吃不开。改善口才其实也就是在改变一个人的思维模式，为其职业发展打开更多的通路。



## 三寸之舌的神奇魔力

口才具有非凡的作用，其效应不可小看。翻看古今中外的历史，结合现代社会的实际，口才的效应无与伦比。正所谓：“三寸之舌，强于百万之师。”

历史上，毛遂自荐，救赵于危；晏子使楚，不辱使命；墨翟陈辞，止楚攻宋。诸葛亮的“隆中对策”，是使天下三足鼎立的策略基础，“舌战群儒”更是力挽狂澜于既倒的宏论雄辩。

当代社会，口才的效应同样突出。周恩来的口才举世仰慕，被世界公认为“钢嘴”。他机敏的应变，渊博的知识，侃侃而谈的修养，不紧不慢的风格，斐然旷世，被当时的美国总统尼克松誉为“冠绝国际”；朱镕基面对几百位中外记者的轮番提问，泰然自若，谈笑风生。他轩昂的气度，潇洒的举止，答问时，要么正面对答，旗帜鲜明；要么旁敲侧击，巧发其中；要么含蓄委婉，柳暗花明；要么诙谐幽默，绵里藏针……回答问题往往一语中的，弹无虚发；相互对话则娓娓道来，情动四海。那种刚柔兼济的谈吐，成竹在胸的机变，敏于思考的智慧，无懈可击的逻辑，为党和国家树立了庄严睿智的形象。

毫不夸张地说，口才是一门语言的艺术，是用口语表达思想感情的一种巧妙的形式。懂得语言艺术的人，懂得相处之道的人，他不会勉强别人与自己有相同的观点，而是巧妙地引导他人到自己的思想上来。那些善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的人办事往往圆满，反之，不懂得语言艺术的人，往往使自己陷入困境。

西方有位哲人说过：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”在社会交往中能够如鱼得水的人，可以顺畅地表达自己的意图，也能够完美地表达自己的意识，别人听后也会乐意接受。另外，还可以从谈话中测定对方的意图，从中得到启示，了解对



方并与之建立友谊，从而在各种各样的人际交往中备受欢迎。

但是，我们也会看到许多口才不佳的人不能清楚地表达自己的意图，因而对方听得很费神，也就不可能心悦诚服地接受，这就造成了交际上的障碍。

一个好口才的人说出来的话大都能拨动人们的心弦，如同具有一种魔力，操纵着人们的情绪。他的举手投足、只言片语似乎都可以使周围的空气松弛或紧张。

好的口才才能给人愉悦感，从而获得他人的尊敬；可以使相互熟识的人情更浓、爱更深；可以使陌生的人相互产生好感，结下友谊；可以使意见分歧的人互相理解，消除矛盾；可以使彼此怨恨的人化干戈为玉帛，友好相处。



### 胜券在握——好口才就是成功的敲门砖

拥有好口才，你就能在错综复杂的人际关系网络中游刃有余，你就能于激烈的社会竞争中脱颖而出，你就能在斗智斗勇的谈判桌上侃侃而谈、屡出奇招；拥有好口才，你就能在针锋相对的辩论台前巧舌如簧、雄辩如虹，你就能在难以测定的情场中挥洒自如，胜券在握。也就是说，好口才就是成功的敲门砖。

我国某集团公司领导人出访某国，同某国外财团谈判关于合资经营新型浮法玻璃厂的问题。对方以其技术设备先进的优势漫天要价，谈判一度陷入僵局。后来，该财团所在地的市商会邀请集团公司领导人发表演讲，他在讲话中若有所指地说：“中国是个文明古国，我们的祖先早在 1000 多年前就将四大发明的生产技术无条件地贡献给了人类，而他们的后代子孙从未埋怨他们不要专利是愚蠢的，相反，却盛赞祖先为推进世界科学的进步做出了杰出的贡献。现在，中国在与各国的经济合作中，并不要求各国无条件地让出专利权，只要价格合理，我们一个钱也不少给。”这场不卑不亢的精彩演讲，赢得了与会者的赞赏，更赢得了那个国外财团在谈判中的妥协与让步，致使双