

社交 金口财

· 有口就有财，会说就会赢 ·

社交口才让你备受欢迎、让你增添魅力、让你如鱼得水、让你身价百万。

水中鱼◎主编

具有超一流的口才，是一个人在人际交往中能否取得成功的因素之一。在商界、政坛以及个人生活中，如果拥有迅速说服他人的好口才，就会赢得令他人羡慕的机会，就会得到上司的赏识、同事的尊敬、下属的爱戴、客户的信赖。



口财系列

有口才的人，总有一天会变成“有财人”。

社交 金口财



· 有口就有财，会说就会赢 ·

水中鱼◎主编



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

社交金口财 / 水中鱼 主编. —武汉: 华中科技大学出版社, 2010 年 6 月
(金口财系列)

ISBN 978-7-5609-6035-7

I. 社… II. 水… III. 人间交往—口才学 IV.C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 030393 号

社交金口财

水中鱼 主编

责任编辑: 杜月朋

封面设计: 北京任燕飞设计室

责任监印: 熊庆玉

责任校对: 秦丽华

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

地 址: 武昌喻家山

邮政编码: 430074

电 话: 027-87556096 010-84533147-8005, 8006

网 址: <http://www.hustp.com>

印 刷: 河北固安保利达印务有限公司

开 本: 720mm×1000mm 1/16

印 张: 21.25

字 数: 380千字

版 次: 2010 年 6 月第 1 版

印 次: 2010 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5609-6035-7/C·129

定 价: 36.00 元

(本书若有印装质量问题, 请向出版社发行部调换)



前言 有口就有财，会说就会赢

在社交场所，在谈判桌上，在销售圈中，在演讲台前……只要有人的地方，就需要交流，就需要对话，就需要高超的讲话能力和卓越的口才。

“口才、金钱、电脑”是最有力气的三大法宝。口才独冠“三宝”之首，可见其作用和价值非同小可。古有使楚的晏子，口才不凡，挣回颜面；苏秦以雄辩之才挂起六国相印；张仪四处游说，建功立业；诸葛亮联吴抗曹，舌战群儒……到了近现代，也出了梁启超、孙中山、鲁迅、毛泽东、周恩来、闻一多等诸多能言善讲的口才巨擘。

周恩来总理在万隆会议上慷慨陈词，掷地有声地讲出了中国人自己的声音，口才的威力让中国人昂首挺胸、扬眉吐气；国务委员吴仪在中国加入世贸组织的谈判桌前，妙语连珠、语出惊人，口才体现了“说得出的能力，做得到的成就”。

无怪乎，刘勰在《文心雕龙》中感叹：“一言之辩重于九鼎之宝；三寸之舌强于百万之师。”有哲人说，眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能创造一个精彩的世界。在现代交际中，口才就是生产力。有口就有财，会说就会赢。是否能说、会说，着实影响着一个人的财富积累与成败。

当你突然意识到，自己笨嘴拙舌，并不是先天就有“赚钱”与“成功”的潜质时，也没有必要感到懊恼。放心，财神爷并不会因此而不来眷顾于你。相反，先天不足就后天来补，只要积极地进行口才方面的训练，假以时日，你也可以练就“金口玉言”的功夫，成为有“财”人，名利双收也是指日可待的。

闻此，有人可能会不屑地说：“哼，钱财、名誉，这些都是‘身外之物’，追求它

们的人,真俗……”但是,倘若关起门来,看着存折上不断攀高的数字,想着头顶上绚丽的荣耀光环,谁心里不窃喜呢?如果你想品尝这种窃喜的滋味,无“脱俗”之念,那么,请继续往下看吧。



销售金口财:买卖不成话不到,话语一到卖三俏

销售人员是靠嘴巴吃饭的。正所谓“买卖不成话不到,话语一到卖三俏。”一名优秀的销售人员一定有出色的口才。他会凭借三寸之舌来迎合顾客,吸引顾客的注意,使顾客对产品或服务产生信心和兴趣,并诱发购买动机,进而在交易博弈中突破困境,达到销售目的。

一天,某公司的王总正在考虑给刚来不久的侄女投保。碰巧,这时候秘书来电,说是门口来了两个销售保险的销售人员,便大方地请其登堂入室。经过咨询,王总得知二人分别属于两家不同的保险公司。他对各自的保险细则感觉都比较满意,但却表示对保险公司的办事效率持怀疑态度。

这时A公司的销售员说:“在意外发生的当天,我的保险公司十有八九就把支票送到投保人的手中了!”B公司的销售员却诙谐地说:“那算什么!我的一位客户不小心从楼梯上摔下来,还在等医院急救车的时候,他手里就已经拿到我们公司赔付的支票了!”

王总听完B公司销售员的一番话后,忍不住笑起来,并对他心生好感。投保意向自然更倾向于B公司。一个星期后,王总拿起B公司销售员留下的名片,拨通了上面的电话……

就这样,B公司销售员签成大单,不仅为公司赚得业绩,下个月还将拿到一笔丰厚的奖金。

由此可见,良好的口才是销售成功的一把金钥匙。对于推销人员和搞营销的人而言,是否会说话,往往直接决定了其交易的成败。通常,会说话的推销员能比其他人卖更多的东西,拿更多的销售提成。日积月累,有口“才”的人,早晚一天会变成有“财”人。



领导金口财：一语激起千层浪，上下齐心打胜仗

在市场经济如火如荼进行的今日中国，能言善辩、口才卓越的企业领导者越来越显示出一种独特的优势。领导者说话中肯有力，言之有物，权威不求自立；领导者言辞犀利、咄咄逼人，会迫使对方作出让步，或达成共识；领导者妙语连珠、慷慨陈词，会促成上下齐心，外引内联，为企业创造巨大的精神财富和物质财富。

今年年初，据中国口才网报道：某橡胶企业原来主要生产黑底黄帮的“解放鞋”和白底蓝帮的“网球鞋”，已有相当规模。然而近些年，这两种鞋子销售量一路走低，致使厂里有大量产品积压。企业濒临倒闭危机之际，在一个大型订货会上，该企业领导者瞅准时机，开始向各地客户热情地介绍企业的艰难历程，并向客户们保证：“我们失败，败在产品老化上，现在我们已研究开发了新的品种，要把企业的新产品推向市场，大获成功！”

这位企业家把握住时机大声疾呼，用斩钉截铁的话语把企业的灵魂传播给大众，企业百折不挠、东山再起之新形象迅速扎根于人们心目中。结果，“一语激起千层浪”，客户反应十分强烈，纷纷看样订货。在订货会结束之时，该企业的领导者还“趁热打铁”，再次重申要全体员工齐心协力打翻身仗，全厂上下要吃苦、受累、拼搏、开拓新产品、名优产品！

没有敢说、会说的企业领导人，没有企业领导人这番感人的口才，这个企业能在短期内再铸企业灵魂，大获订货，提高绩效吗？“哪里有声音，哪里就有力量；哪里有口才，哪里就有了战斗的号角，就有了胜利的曙光。”口才之于领导者，好比氧气之于生命。很难想象，一个口才欠佳的领导者，如何在工作环境中支撑局面，稳步攀升，成为百万财富的实践者。



幽默金口财：一句话说得人跳，一句话说得人笑

最会说话的人是言辞幽默的人。培根也说：“善谈者必善幽默。”在一些论争场合里，巧妙使出“因势利导，诱敌深入”的幽默招数，寻找出突破口，能收到“虽没千斤之鼎，却能给对手精神重压，使其毫无回击之力”的功效，最后让对方折

服,甘拜下风。

有位客人到一家星级饭店吃饭,点了一份“龙虾刺身”。当菜上来之后,客人发现盘中的龙虾少了一只虾鳌,就好奇地询问侍者其中的缘由。侍者一时不知该如何回答,就只好请来老板。

老板见状,先是道歉说:“真是对不起,先生,您知道,龙虾是一种残忍的动物。所以,您点的这只龙虾可能恰巧在与同伴打架时被咬掉了一只鳌。”此时,客人也不示弱,同样巧妙回答:“既然是这样,那就请你给我调换一只打胜的龙虾吧!”老板无言以对,只得吩咐伙计按照顾客的要求重新上菜。

老板与顾客交谈均运用幽默,在营造轻松活泼气氛的同时,阐明了各自的立场。言语幽默的魅力在于,话并不明白直说,却让人通过曲折含蓄的表达方式心领神会。假如顾客暴跳如雷、大动肝火,恐怕会是另一番结果吧?不难看出,顾客的口才更胜一筹。顾客对老板,没有剑拔弩张、怒发冲冠,而是“因势利导”,用艺术性的言语与对手过招。

正所谓“一句话说得人跳,一句话说得人笑。”语言要讲究艺术性,掌握好分寸,展示口才的过程中,适当加进点“幽默”的佐料,可助你化劣势为优势,变危机为转机,在谈笑间无往不利。



演讲金口财:临渊美鱼不如结网,苦练口舌方能成钢

你羡慕那些在大庭广众之下镇定自若地侃侃而谈、自信从容地妙语生花、吐词琅琅地感染大众的演讲家吗?羡慕!你想要自己在与他人交谈时,令对方感觉到“春风拂面”而非“语言无味,面目可憎”吗?当然想!

可问题是,我不敢讲,我不善讲,我的话是茶壶里煮饺子——倒不出来!我最怕开会。开会前一个星期我就开始紧张,越是临近开会日就越紧张,甚至紧张得晚上睡不着觉;坐在会议桌前发言,我面红耳赤、大脑空白;我心跳会加速,双腿会不听使唤地抖,声音也会哆哆嗦嗦地颤;我言之无物、言之无序、言之无理……我如此怯场该怎么办?!

不敢讲、不善讲、不能讲,统统不要紧,关键的是要认识口才的重要性,加强学习,就能百炼成钢。只要不是哑巴,讲话的能力完全可以通过训练“口舌”而增强。

我国早期无产阶级革命家、演讲家肖楚女,就是靠平时的艰苦训练,练就了

非凡的口才。当他还在重庆国立第二女子师范教书时,除了认真备课外,还每天天刚亮就到学校后面的一处僻静之地,拿出一面镜子挂在树枝上,对着镜子反复练习演讲,从镜子中观察自己的面目表情与肢体动作。经过刻苦训练,他掌握了高超的演讲艺术,他的教学水平也得到迅速提高。1926年,年仅30岁就在毛泽东同志主办的广州农民运动讲习所工作,切实践行了“三十而立”的壮志豪言,寻到了安身立业之本。

一个具备良好演讲口才的人,可以让领导瞩目,让同事欣赏,让下级钦佩。我们有一千个理由仰羡别人的口才,但更有一万个理由成为具备良好口才能力的人。按照书中的战略进行训练,持之以恒,除能口吐莲花外,还将大大提升你的职业形象、职场前景和职业生涯的发展,让你在笑傲江湖的同时求得生财之道,赚得盆满钵溢。



社交金口财:赢得他人好感,成为最受欢迎的人

社交口才是一种技能、一种艺术。通过良好的口才这一媒介,一个人可以成为社会交往中的主角,不相识的人可以熟识起来,长期形成的隔阂可以消失,甚至单位之间,社会集团之间,国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决。

然而,在人际交往中并非每个人都深谙此中深义。有的人说话轻车熟路,能闪烁出真知灼见,并由此给人以精明、睿智之感;有的人要么处于无话可聊、无人可谈的尴尬之境,要么跟老和尚念经似的索然无味、催人入睡;还有的人言语运用不当、啰啰嗦嗦地没完没了,既影响说话效果,又影响自己的社交形象,甚至导致交际失败。

口才最差的人可能就是喋喋不休的人。但现实生活中,这种人大多还认为自己口才一流。殊不知,言语的精贵之处在精不在多,抓住要表达的东西的精髓,把话说到点子上,把力量用在关键问题上,往往能达到一招制胜的效果。

1988年美国总统竞选,民主党在选民中造成了布什是毫无独立主张的这一印象,他们甚至称“布什是里根的影子”。在交谈时,民主党人总爱用挖苦的口气问:“布什在哪里?”这个问题该如何回答才恰到好处呢?布什的竞选顾问、老资格政治公关专家艾尔斯,为布什设计了一个回答:“布什在家里,同夫人巴巴拉在一起,这有错吗?”

艾尔斯为布什设计的回答颇具艺术性,为布什的政治家风度增添了不少光

彩,这就是口才的力量。试想,如果你在社交场上遭到别人挖苦时,就马上给对方以迎头痛击,那将产生什么效果呢?也许你自认为是胜利者,可在别人眼里,你却是一个心胸狭窄、不善言辞的人。反之,在任何场合,拥有良好的口才的人总是能赢得他人的好感,获得众多的支持和理解。拥有了良好的口才,我们便有了一笔受益终身的无价之宝。

语言大师林语堂有“语言的艺术”一说,意思就是,语言不是一般的工具,使用起来不同于其他工具。本书从实用的角度出发,用事例说话,融理论指导性与实际可操作性于一炉,语言精妙,文字洗炼,告诉大家怎样提高说话能力,成为最受欢迎的人。

书中难免错谬之处,敬请批评指正!

CONTENTS

目录

前 言

第一篇 社交口才让你备受欢迎

第 1 章 摆脱当众讲话的恐惧

好口才体现心理素质	4
了解说话时的心理类型	6
说话时的自卑心理调节	9
说话时的羞怯心理调节	9
说话时的表现欲调节	10
正确控制怯场的方法	11
沉着处理冷场的情况	13
敢于应付各种责难	15
让自信推动你的说话能力	16
时刻保持你的热情之火	18

第 2 章 提高口头表达能力

好口才是知识积累的成果	22
怎样选择话题	23
掌握说话的节奏	25
掌握交谈中的细节	26

说话要有力度	28
思想是口才的基础	30
做生活的有心人	31
如何提高说话的水平	32
积之愈深,言之愈佳	34

第 3 章 开场瞬间打动对方

把握最初10秒钟	38
说好第一句话	39
开场白的6种形式	41

第 4 章 把握谈话的主动权

主动引发一场谈话	44
打开一个话题	45
你想说点什么	47
激起对方的谈话欲望	48

第 5 章 真诚是最佳社交方式

只有真诚才能换来真诚	50
真诚能得到别人的信任	50
寥寥数语,打动人心	51
诚实的语言也是论辩的技巧	52

第 6 章 做一个耐心的倾听者

乱插嘴的人令人讨厌	56
打断别人易引起抵触情绪	57
耐心听别人谈他自己	58
倾听者的良好素质	59
倾听中的插话技巧	60

第 7 章 批评也可以令人愉悦

切莫轻易指责别人	63
纠正他人错误的方法	64
批评的5个前提	66
批评的13种方式	68
批评的4大内容	72

第 8 章 拒绝但不使人难堪

人际交往中学会拒绝	76
不要不好意思说“不”	77
拒绝,但不使人难堪	78
拒绝用语	79
拒绝的七大妙招	80
说“不”的禁忌	82

第 9 章 看清对象因人而异

边看边说,边说边看	85
注意对方,谨慎开口	86
10种会说话的人	90
7种似是而非的人	92
与名人交谈,不卑不亢	93
与有钱人交谈,正直坦率	95

第二篇 社交口才让你增添魅力

第10章 赞美:要有创意和尺度

赞美如煲汤,火候很重要	100
赞美对方不为人知的优点	101
赞美的话无须刻意修饰	102

赞美别人不是贬低自己	104
赞美要有一定的高度	106
赞美最微小的进步	107
不要给赞赏打折扣	108

第11章 含蓄:轻松达到曲径通幽的效果

《第六枚戒指》的故事	111
含蓄是一种艺术	112
换个说法会更好	115
委婉曲折的三大形式	117
含蓄地表达爱情	119
含蓄的6种表达方法	122

第12章 体态语:比有声语言更体现个性

肢体语言为社交铺路	124
发挥肢体语言的魅力	128
肢体语言的类型	129
肢体语言的特性	130
肢体语言的功能	131
首语	132
手势语	133
握手语	134
坐姿语	135
立姿语	136
走姿语	137

第13章 幽默:才学和灵感在言语中闪现

幽默的四大类型	139
幽默在社交中的五大作用	141
幽默的三大力量	144
笑一笑,十年少	145

谁说中国人不懂幽默	146
幽默的十大技法	150

第14章 安慰:适时地送给不幸者

这些人需要怎样安慰	158
最佳的安慰法	159
安慰的原则	163

第15章 圆场:化解别人和自己的尴尬

潮涨七里三分,潮落五里三分	166
制造幽默的气氛	167
强调事件的合理性	167
向好处发挥	168
向好处联想	170
反向去思考	172
把原来的概念和意义引申	173
把事件加以善意的理解	174
换一个角度重新解释	174

第16章 感谢,一定要“说”出来

感谢的作用和要求	177
表达感谢的方法	179

第17章 道歉,不仅仅是认错

勇于认错能提升你的形象	182
可怕的是不承认错误	183
自己批评自己	185
道歉的三大作用	187
你会道歉吗	189

第18章 应变:应对突发事件的能力

耐心与人周旋	193
巧妙地随机应变	194
巧妙应对别人的羞辱	197
巧妙应对语言伤害	199
女友生气时的应对方法	200

第19章 礼貌:优雅的谈吐讨人喜欢

“三思”而后言	204
因为少说了一句话	205
得体地使用敬语和谦词	206
客气而不要过分客套	207

第20章 提问:让对方说得更多

提问的四大作用	210
提问的技巧	211
提问的尺度	214
看清对方,问得适宜	215
问地太多惹人烦	216
一次提出两个问题	217
只给出一个选择	218
让对方说“是”	219
相同的问题不同的问法	221
问句类型举例	222

第21章 自嘲:自己笑自己最安全

羞辱别人是降低自己的人格	225
自嘲最安全	226
自嘲能产生七大积极效果	228
用自嘲揭露自己的短处	230

第三篇 社交口才让你如鱼得水

第22章 和陌生人交谈:寻找双方的共同利益

跟初交者一见如故	236
让陌生人和你说话	237
让陌生人亲近并认同	239
让陌生人和你有共同的利益	241
与陌生人交谈的方法	242

第23章 和朋友交谈:交友的基础是互惠双赢

交一位忠诚的朋友	245
交友也要分等级	246
交友要优势互补	247
和指责你的人交朋友	249
真诚对待朋友	250

第24章 和领导交谈:争取加薪有备而来

不同上级,区别对待	254
上司面前这些话不能说	257
用迂回战术向领导表达见解	258
妙语让上司给你加薪	260
只提建议,不提意见	262
遇上司批评,要说悔改之词	263
学会委婉提出问题	265

第25章 和下属交谈:人比资产更重要

信任是最好的激励	269
充分尊重你的下属	270

批评不要过度 272

积极引导,让下属说实话 274

第26章 与同事交谈:获得同事的通力协作

不要在同事面前炫耀自己 277

用尊重的口吻与“老资格”交谈 279

守住你的秘密 280

为什么你被同事孤立了 282

如何获得同事的合作 284

和同事沟通的3种语言 285

第四篇 社交口才让你身价百万

第27章 求人办事:善开口,则有求必应

请人办事说话有讲究 292

没话找话的艺术 293

对症下药的艺术 293

软磨硬泡的艺术 295

怎样利用身边的关系 296

办事交谈7忌 298

第28章 求职面试:在与面试官的语言博弈中取胜

勇于推销自己 301

如何出奇制胜 302

如何介绍自己 304

面试应答7种绝技 305

面试常见难题分析 307

成功面试4要素 309