

权威 / 实用 / 系统 / 有效的口才提升最佳读本

# 社交口才 训练 与 Shejiao Koucai Xunlian yu Shiyong Jiqiao 实用技巧

李维新◎编著

社交口才是一种技能、一种艺术，是一个人在社会交往中口语表达能力的体现。如果你想在人际交往中无往而不利，在人生道路走得顺畅无比，那就必须重视社交口才。

## ELOQUENCE



 海潮出版社  
Hai Chao Press

权威 / 实用 / 系统 / 有效的口才提升最佳读本

# 社交口才 训练 与 Shejiao Koucai Xunlian yu Shiyong Jiqiao 实用技巧

李维新◎编著

社交口才是一种技能、一种艺术，是一个人在社会交往中口语表达能力的体现。如果你想在人际交往中无往而不利，在人生道路走得顺畅无比，那就必须重视社交口才。

# ELOQUENCE



海潮出版社  
Hai Chao Press

**图书在版编目 (CIP) 数据**

社交口才训练与实用技巧 / 李维新编著. — 北京:  
海潮出版社, 2013.1

(金牌口才训练实用丛书)

ISBN 978-7-5157-0352-7

I. ① 社… II. ① 李… III. ① 心理交往 - 口才学  
IV. ① C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 306284 号

**书 名: 社交口才训练与实用技巧**

---

**作 者:** 李维新

**责任编辑:** 罗 庆

**封面设计:** 嘉惠士林

**责任校对:** 徐云霞

**出版发行:** 海潮出版社

**社 址:** 北京市西三环中路 19 号

**邮政编码:** 100841

**电 话:** (010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

**经 销:** 全国新华书店

**印刷装订:** 北京建泰印刷有限公司

**开 本:** 787mm × 1092mm 1/16

**印 张:** 17.5

**字 数:** 180 千字

**版 次:** 2013 年 1 月第 1 版

**印 次:** 2013 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5157-0352-7

**定 价:** 29.00 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



人生活在社会之中，就不能不与人交流与沟通，这其中最重要的，当属说话，也就是口才。口才是一门语言的艺术，是用口语表示思想感情的形式。

现代社会是一个竞争与合作的社会，有的人在竞争中失败，有的人在合作中成功，其中奥妙何在？

生意场上有“金口玉言”之说；文化界有“点睛之笔”；生活中常有生死荣辱系于一言之说。可见，在现代交际中，是否能说，是否会说，以及与言谈交际相关知识能力的多寡，影响着一个人的成功和失败。言语就如水一般，“可以载舟，亦能覆舟”。

在社会上，人们的能力有高有低，快速了解他们，不妨看看他们的口才能力高低。

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。通过成功的口才这一媒介，不熟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，社会集团之间的矛盾有时也可以通过它得到解决。若是语言运用不当，也可能交际失败，甚至损害自身的形象。

“听君一席话，胜读十年书。”的确，跟那些有知识且具有口才的人交谈，可以带给我们无穷的愉悦。



有人把“口才、钞票、电脑”视为人类生存的三大工具，“口才”被放在首位，可见其作用和价值非同小可。口才和交际能力确实是我们提高素质，开发潜能的主要途径，是我们驾驭生活、改善人生、追求事业成功的无价之宝。

在人际交往中，会说话能赢得好印象，建立起宽广的人脉；在商业活动中，会说话能赢得商机，得到真诚的合作伙伴；在职场竞争中，会说话可以赢得上司赏识和同事支持。

本书从实用的角度出发，通过大量事例，熔理论指导与实际可操作性于一炉，告诉大家如何提高社交口才能力，如何在实际生活中以好的交际口才打动人心，成为一个处处受欢迎的人。



## 第一章 会说话让你魅力无穷：如何说受人欢迎的话

美言一句三冬暖，会说话的人能赢得他人好感 / 002

聊天要聊得投机，就要投其所好 / 003

闲谈是一把钥匙，在交流中缓缓打开对方心扉 / 005

制造接近对方的机会，从陌生走向熟悉 / 007

尽量表达自己的诚意，展示自己真实的一面 / 008

与人交谈中要多谈别人，少谈自己 / 010

好话题是深入细谈的基础，纵情畅谈的开端 / 013

在倾听中要及时配合，与说者达到共鸣 / 014

赞美能使他人感到愉悦，提高交际魅力 / 016

良好的第一印象，是成功交往的开始 / 019

谈话要注意把握时间，成功开始与结束 / 021

自我介绍虽然简短，但也要突出亮点 / 023

称呼是交际的通行证，要给对方得体的称呼 / 025

不要刻意讲究，保持自然的说话感觉 / 026

培养声音的发送能力，让声音富有感染力 / 028

设计好谈话细节，萍水相逢也能一见如故 / 030

## 第二章 会说话让你拥有好人缘：如何说赢得人脉的话

人人爱听好话，好听的话是打开交流阀门的钥匙 / 034

真诚是打动人心的最佳诀窍，与人交谈贵在真诚 / 036



欣赏赢得人和，对别人的长处和优点表示欣赏和肯定 / 038

微笑所表达的是一种情感，一种吸引力 / 040

多说他人感兴趣的话题，容易赢得他人好感 / 042

与人交谈贵在推心置腹，以坦诚的话感染他人 / 045

社交的语言要简洁精炼，容易沟通感情 / 046

让别人觉得他很重要，耐心聆听比争取表达更重要 / 047

有理也要让三分，谦逊能够显示一个人的胸襟 / 050

礼貌是一个人的基本修养，是交往的名片 / 052

先对别人说你好，见面留下三分情 / 056

把谢谢说好，感谢起着缩短双方距离的作用 / 058

插话要讲究时机，烘托谈话氛围 / 060

### 第三章 会说话让你一生受用：如何说赞美他人的话

赞美最能打动人心，是搞好人际关系最有效的润滑剂 / 064

赞美传递的是信任和情感，用赞美改善人际关系 / 065

赞美是双赢的艺术，给人欢喜自己快乐 / 067

用赞美满足人性，可以让人更成功 / 069

赞美要充满真诚，把爱心传递 / 071

赞美要发自内心，真正打动对方 / 072

赞美要从别人容易忽略的地方入手 / 075

赞美是说话的艺术，合乎人性的法则 / 076

赞美的成本很低，收益却很高 / 078

表达赞美需要诚意与热情，让人怦然心动 / 080

赞美可以改变人生，得到意想不到的结果 / 081

赞美别人的闪光点，鼓励他人进步 / 084

通过第三者传达赞美，让赞美更真实有效 / 086

赞美要把握好分寸，过分赞美容易适得其反 / 088



#### 第四章 会说话让你马到成功：如何说求人办事的话

- 灵活运用求人的技巧，让人心甘情愿地帮助你 / 092
- 央求不如婉求，劝导不如诱导 / 093
- 激发他人的同情心，再难办的事情也能办得成 / 095
- 针对不同对象，要说不同的话 / 097
- 送人一顶高帽子，让他无法拒绝 / 099
- 顺耳之言好办事，把对方说得顺耳又顺心 / 102
- 应酬时要做好作客与待客之道 / 104
- 措词语气要适度，多说让对方感到满足的话 / 106
- 找到切入点，让对方在感情上先接受你 / 108
- 巧说求人的话，讲究说话的策略 / 109
- 让他高兴起来，以美言打动对方的心 / 112

#### 第五章 会说话让你左右逢源：如何说高明善变的话

- 身处窘境需要随机应变，机智应对化险为夷 / 116
- 醉翁之意不在酒，机智地以自嘲应变 / 117
- 变中取胜，懂得说话的应变之术 / 119
- 圆话补救，巧妙挽救言语失误 / 120
- 巧妙运用啰嗦语言，帮助自己摆脱困境 / 122
- 处境尴尬时，将错就错巧妙开脱 / 123
- 对于不好回答的问题，采取避而不答的策略 / 124
- 以自嘲增添情趣，活跃气氛 / 126
- 巧妙暗示，让对方在不知不觉中接受 / 127
- 不动声色，将窘境化于无形之中 / 129
- 缓解气氛，在幽默中化解尴尬 / 131
- 利用幽默的语言，给对方有力的回击 / 134
- 理解他人心情，顾及别人反应 / 135
- 合理拒绝不伤感情，拒绝是生活的一项本领 / 136





应酬是社交法宝，培养八面玲珑的应酬技巧 / 139

说好场面话，为交际创造良好氛围 / 141

酒桌防身术，准备一套妥当的推酒词 / 143

## 第六章 会说话让你攻破人心：如何说说服他人的话

说服是一种超级权力，能够创造奇迹 / 146

消除对方的抵触心理，不要过早触及要谈的话题 / 149

消除防范心理最有效的方法就是反复给予暗示 / 151

劝说切勿一厢情愿，一定要了解对方的心理变化 / 152

说理要虔诚，达到字字吐深情句句动人心 / 153

说服要有耐心，不到最后时刻不放弃 / 155

提高说服力，必须关心别人和了解别人 / 156

把握好说服时机，不到时机不能说 / 157

旁敲侧击，让对方猜测言下之意 / 158

效果不好的时候，不妨换个说服方法 / 159

先制作心理名片，恰到好处地向对方出示 / 160

刚柔结合，软的硬的一起来 / 162

利用层层剥笋的方法，把道理逐步说透 / 163

以严重后果警示对方，让对方感受到危机 / 164

把话说得狠一点儿，让对方产生恐惧感 / 166

利用权威效应，提高自己说话的权威性 / 167

运用事实说服，让人产生活生生的鲜明印象 / 168

说服面要广，从不同侧面展开说服 / 170

用温和的方式启发他人进行思考反省 / 172

批评和建议时，采用含蓄委婉的方法 / 173

劝慰的话要会说，切不可加重别人的痛苦 / 175

## 第七章 会说话让你步步高升：如何说上司赏识的话

礼貌用语很重要，它是展示品格的橱窗 / 178





多说赞美的话，让领导喜欢和信任 / 179

抱着请教的态度，让上司感觉你尊重他 / 181

汇报是张王牌，它能反映工作质量 / 183

加薪不是不可能，看你会说不会说 / 184

让上司看到自己的成绩，不当无名英雄 / 186

用简短的话语汇报，突出效率和准确性 / 189

保全自己，巧妙指出上司的错处 / 192

职场会说话，工作生涯更轻松 / 193

## 第八章 会说话让你赢得拥戴：如何说下属服气的话

与下属沟通，先从尊重他开始 / 198

多鼓励下属，给他打气而不是打击 / 201

同下属谈话时，口气非常重要 / 202

诚恳正直能赢得信任，取得信赖 / 203

防患于未然，对下属的抱怨要及时沟通 / 205

处理下属之间的矛盾，是领导者必备的基本功 / 208

安慰下属是艺术，需要领导灵活运用 / 209

指导和激励，是让下属完成任务的最佳方式 / 210

诚恳坦率是领导者待人接物的最好方式 / 212

对下属的坏消息要尽力委婉地说 / 214

得体拒绝下属的不合理要求 / 215

和下属个别谈话，是进行领导工作的重要方法 / 217

称赞下属，让他意识到你对他的肯定和赞赏 / 219

下属犯错要批评，批评责备要恰到好处 / 221

沟通的细节虽小，作用却难以估量 / 224

## 第九章 会说话让你赢得好感：如何说同事信任的话

职场说话有原则，不能得罪人 / 228

与同事相处，说话要讲究分寸 / 229



准备好话题，聊天莫冷场 / 232

祸从口出，和同事交往一定要把好口风 / 233

在背后说别人的好话，效用非同一般 / 234

与同事沟通，舌头要学会绕弯 / 237

职场沟通的谈话技巧，你一定要领悟 / 239

想到什么说什么，一定会得罪很多人 / 240

## 第十章 会说话让你捕获爱情：如何说恋人动心的话

情话吐露爱情的甜蜜和芬芳，增添诗情画意 / 244

用情话激起柔情蜜意，示爱的语言不可吝啬 / 246

判断对方的心理活动，察言观色打动对方 / 248

含蓄地表达爱情，让求爱的话充满弹性 / 249

旁敲侧击，含蓄而尽情地表达浓浓爱意 / 251

恰到好处的赞美会赢得爱情 / 253

幽默不能叫人对你一见钟情，但却能使爱情语言妙趣横生 / 255

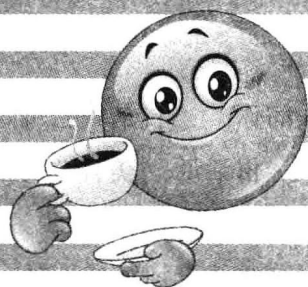
婚后也要浪漫，婚后是第二次恋爱的开始 / 257

羞于表达，可能会错过美好姻缘 / 259

谈恋爱从谈开始，初次约会要找好话题 / 262

不能伤了恋人的心，巧妙指出恋人的缺点 / 264

恋人生气，你要说对安慰体贴的话 / 266



## 第一章

# 会说话让你魅力无穷： 怎么说受人欢迎的话

自古就有“一言兴邦，一言丧邦”的教训，讲话是一门艺术。在人际交往中，会说话能赢得好印象，建立起宽广的人脉；在商业活动中，会说话能赢得商机，得到真诚的合作伙伴；在职场拼争中，会说话可以赢得上司赏识和同事支持。可以说，会说话的人走到哪里都会受到重视，不断向自己的人生目标迈进。



## 美言一句三冬暖，会说话的人能赢得他人好感

如果有人问你：“会说话吗？”你一定觉得很可笑。而实际生活中，确实有不会说话的人。俗话说：“美言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”可见，让人受听的话能起多么大的作用。懂得说话的人，往往处处为对方设想。

有一位棒球教练赞训练球员时，每当发现他们有错误，从不大声责备说：“这样不行！”“那样错了！”而是委婉地告诉球员：“你的打击很不错，只要再把左手提高一点就更好了。”或“如果你把这个缺点改过来，就无懈可击了。”他总是先肯定球员的技巧，从不单刀直入的使他们下不了台，所以球员们都能欣然接受。每次比赛都有好的表现。

同样一件事，由于说话方式不同，给人的感受往往迥然有别。

有甲乙两猎人，各猎得两只野兔。甲的女人看见冷冷地说：“只打到了两只吗？”甲猎人心中不悦，“你以为很容易打到吗？”他心里如此埋怨着。第二天他故意空手回家，让她知道打猎是不容易的事情。乙猎人所遇则恰好相反。他的女人看见他带回了两只野兔，就欢天喜地地说：“你竟打了两只吗？”乙听了心中喜悦，“两只算得什么！”他高兴得有点骄傲地回他的女人。第二天，他打回了4只。会说话的人，总是适时的鼓励对方；不会说话的人，伤害了对方，自己却浑然不觉。

一个人的言语，可以像优美的歌曲，也可以像伤人的利剑。只要说话时能将心比心，多顾及对方的感受，你的言谈必定像春风送暖，使人际关系更加和谐。如果不考虑别人的感受，说错话，就会把事情弄砸，把场面搞僵。一句不中听的话，轻的引起别人不开心，或者被人笑话；重的可能被人揍，有时候还会误了大事。

有一个东北小伙子，长的高大英俊，仪表不俗，就是说话爱带脏字，谈了



几年恋爱，女朋友一直不敢带他回家见父母。男大当婚，女大当嫁，总要见未来的岳父岳母啊。小伙子信誓旦旦，反复操练了一周，觉得不会带脏字了，终于换来了去见岳父岳母的机会。还别说，整整一天，与岳父岳母谈的非常投机，一下子换来了老人家的好感。老两口还纳闷女儿说谎，多好的小伙啊，不粗鲁啊。

天快黑了，小伙起身告辞，岳父岳母热情相送到门外，门外寒风呼啸，滴水成冰。小伙坚决不让送，老两口热情似火，仍然送了一程又一程。小伙一着急，脱口而出：“我说伯母啊，你别送了，天这么冷，看你冻得那熊样。”后来，那个女孩在父母的强烈反对下，与那个东北小伙分手了，这样的结果可想而知。

所以，说话一定要注意。看清对象和场合再说。

对于一位生意人，你如果说他学问好、道德高、清廉自守、安贫乐道，他一定无动于衷；但你如果说他才能出众、手腕灵活、红光满面、财运当头，对方听了才会高兴。

对于政府官员，你如果说他手段高明、生财有道、财源广进，他肯定以为你在骂他；你应该说他为国为民、廉洁奉公、劳苦功高、步步高升，他听了才舒服。

对于文人，你如果说他学富五车、妙笔生花、见解高超、淡泊名利，他听了一定是喜形于色。

人人都爱听好话，你要了解对方是做什么职业的，就说什么赞美的话，如果你说的恰到好处，说到别人的心坎上，对方肯定十分受用，对你也会产生好感。

## 聊天要聊得投机，就要投其所好

说话总是要引出彼此共通的话题来，才能聊得投机，投其所好，才能让对方听得津津有味。毕竟上什么山就得唱什么歌，对牛弹琴始终难以营造轻松的



气氛，一切都是惘然。

日常生活中，一个人看似口才很好，与人交流，滔滔不绝，但他只是一味地谈一些无味的话题，更令人反感的是，这些话题根本引不起交谈者的兴趣。结果，只能使对方感到万分厌恶、不耐烦。这就像是对一个老农讲文学论；对一个文学爱好者谈怎样种植农作物更好；对一个狂热的球迷谈某场音乐盛会；更像似喂兔子吃肉。这样所导致的结果只有一种，他们会接受不了，他们消化不了。

谈话内容应该视对方的情形而定。再好内容，若不能符合对方的需要，就无法引起对方的兴趣。对方向来是吃素食，而你却要对方吃荤，他是绝对不会吃的。

两个陌生人初次见面，如果不能善用机会，投其所好地找出话题，必然不能取得沟通的成功。试想，如果双方连最基本的沟通都不能进行的话，又哪里来的友好？

有一次，美国思想家爱默生与独生子想把牛牵回牛栏，两人一前一后，一个人前面拉，一个人后边赶，使尽所有力气，可是牛就是不进去。家中女佣见他们累得满头大汗，也没能将牛赶进牛棚，于是便上前帮忙。她拿来一些牛平时最爱吃的草，让牛悠闲的嚼食，并牵着牛一路喂着它，很顺利就将牛引进了牛栏里，爱默生与儿子站在那里看得目瞪口呆。这并非是牛脾气发作，非要女佣来牵，只是那女佣更懂得“投牛所好”而已。

人与人之间的投缘，其实也就是因为各自投对方所好。你想与某人交朋友，或者想让其对你有好感，甚至想让人帮你，你首先就要知道对方的喜好。

如果你能投其所好，说的话就能深入人心。就像鲁迅先生说过，贾府的焦大是不会喜欢林妹妹的。当然，林妹妹也绝对不会喜欢焦大的。林妹妹喜欢吟诗作赋，而焦大肯定不会为林妹妹去做这些事情的。他们都不会投其所好。这就像是现代的商家卖东西一样，现在的大部分人都喜欢穿着大方，朴素一点的牛仔裤，如果你偏要卖几十年前的旗袍，试想一下，你能卖出几件？

曾经有位汽车推销员，为了手上的进口高级车，专程拜访了一位经理。而刚开始，这位经理推说自己很忙，并没有接见他。然后，这位汽车推销员就预约两天后再见。果然，两天后，他们准时约见。可是见面的开始他并不谈买车



的事，反而先拿出儿子的集邮册，原来他儿子与经理的儿子是同班同学，他知道经理为了替儿子搜集邮票，总是不辞辛劳，乐此不疲。他是由这件事展开了话题，想当然，两人很快就有了共同语言，并且谈得很投机，最后在快要告辞时他很好巧妙的稍微提一下进口跑车的事，就顺利地将车子销售了出去。

做销售的人都能够感受到，在与别人交谈的过程中，如果想说服对方，往往会遇到这种情况，对方不是在听我们说，而是忙着做其他事情，或只是应付你，或转移话题……遇到这样的情况，往往很多人不知道该怎么办？其实，最简单的方法就是放弃现在的话题，寻找他的“兴趣点”。毕竟人们都是想听自己想听的话，这是人的一种本能，更是人的一种意识。

在商业推销中，顾客就是上帝。要打动顾客这个“上帝”，更需要“计”术。为什么说是“计”术？因为打动人心的最佳方式就是要投其所好，就是跟他谈论他最感兴趣的、最喜爱的事物，唯有这样做顾客才有可能光顾你的公司，“说别人喜欢听的话，双方都会有收获”。它是推销员的成功推销法之一。

“投其所好”不是狡诈，不是坑蒙拐骗，它是一种沟通法则，是一种练达，它需要动一动脑筋，讲一点“权术”。

## 闲谈是一把钥匙，在交流中缓缓打开对方心扉

人与人之间交往，是从交谈开始的，闲谈是交朋友，拉距离，在思想上沟通的有效手段。很多时候，通过闲谈，可以让两个毫不相干的陌生人交上朋友。

有一次，一个人独自去看电影，然而看到一半时却停电了。他感到非常难受，因为旁边没有一个熟人可以交谈，没想到身边的人开口与他搭腔：“没电真讨厌，咱们聊聊好吗？”这正合他的心意，本来他正想不出如何来打发这无聊的时光。于是两个人海阔天空地闲谈起来，最后电影散场时两人竟成了好朋





友，而且后来还保持联系。他感慨地说：“原来，友情就在一句话里面。”

在闲谈中要注意的是，不要只谈自己得意的事情。在与人闲谈中，即使是再好的朋友，也不要只谈自己的得意事。因为你的得意会衬托出别人的倒霉，甚至人为你讲述自己得意便是嘲笑他的无能。这样对方肯定不会喜欢你，也不会认同你了。

如果在闲谈中你只顾谈及自己得意之事，还会让别人产生自己被比下去的感觉。

很多人在闲谈中，往往忘记了这条原则，只知一味谈论自己或与自己相关的事情，而对对方的感受根本不去理会，这样的结果是，个人只谈自己关心的事，谈话时貌合神离，导致交际失败关系圈缩小。

与人相处，切忌不要在失意者面前谈论你的得意。

如果你只估计谈论自己最得意的事情，对方就会疏忽你，避免和你碰面，以免再见到你，于是你不知不觉中就失去了一个朋友，少了个朋友，自然就少了个关系。和朋友闲谈的话题是很多的，可以多谈对方关心和得意之事，这样可以赢得对方的好感和认同。

关系广阔善于交友办事的人都是善于交谈的人，即便是完全陌生的人，他也能打破沉默，在闲谈中找到双方的共同点。寻找共同点，抓住了共同点就抓住了谈话的话题，那事情就好办了。

闲谈并不是谈“闲”，现实生活中很多会交朋友的人，他们能抓住闲谈的机会，让别人认同他，并乐于为他办事。

闲谈好比一把钥匙，可以轻易打开办事之门。

人们的兴趣爱好往往牵连着头脑中的兴奋点。我们如果在闲谈中根据不同人的兴趣爱好，从不同的话题入手，常常可以比较容易地开启对方的心扉，步入对方的心灵深处，有效地激发对方的情感共鸣，顺利地办成所求之事。

有一次，一位供销员到某厂联系业务。一进厂长办公室，只见墙上挂了几幅装裱精致的书法长幅，仔细一看，是篆书，便同厂长闲谈起来：“厂长，看来您对书法一定很有研究。这幅篆书写得很好！真称得上‘送脚，如游鱼得水；舞笔，如景山兴云’。妙！看这里悬针垂露之法的用笔，就具有多样的变化美。