

好口才



HAOKOUCAI
SHEJIAOKOUCAI

社交口才

会说话成就好人生 好人生需要好口才

社交口才已成为生活及事业成功的重要因素，

成为现代人必备的重要能力之一。

熟练掌握社交口才技巧，能够使我们在社会交往中如虎添翼，

由此创造出精彩、卓越的成功人生。

宋泽军◎编著



中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

好口才

★★★
好口才行遍天下
好口才改变人生

HAOKOUCAI
SHEJIAOKOUCAI

社交口才

会说话成就好人生 好人生需要好口才

社交口才已成为生活及事业成功的重要因素，

成为现代人必备的重要能力之一。

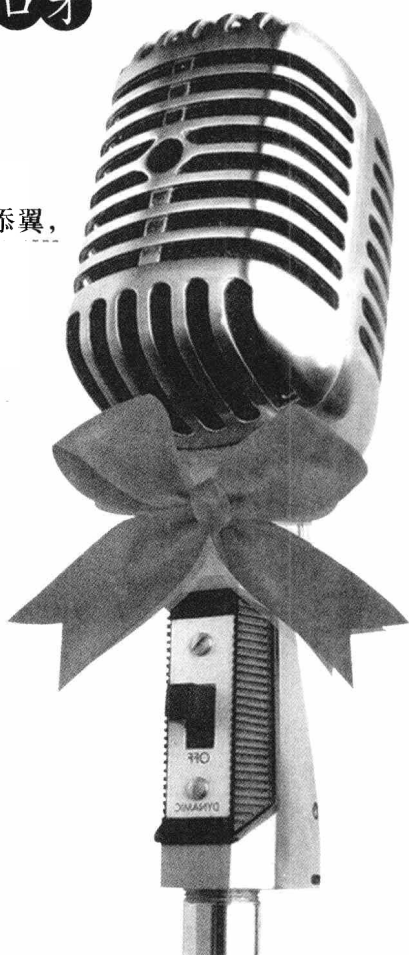
熟练掌握社交口才技巧，能够使我们在社会交往中如虎添翼，

由此创造出精彩、卓越的成功人生。

宋泽军◎编著



中国城市出版社
·北京·



图书在版编目 (CIP) 数据

好口才. 社交口才 / 宋泽军编著. — 北京: 中国城市出版社, 2013.1

ISBN 978-7-5074-2746-2

I. ①好… II. ①宋… III. ①心理交往-口才学-通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 008725 号

责任编辑 张惠平

封面设计 方彩工作室

责任技术编辑 张建军

出版发行 中国城市出版社

地址 北京市西城区广安门南街甲 30 号 (邮编 100053)

网址 www.citypress.cn

发行部电话 (010) 63454857 63289949

发行部传真 (010) 63421417 63400635

总编室电话 (010) 68171928

总编室信箱 citypress@sina.com

经销 新华书店

印刷 北京集惠印刷有限责任公司

字数 195 千字 印张 19

开本 710 × 1000 (毫米) 1/16

版次 2013 年 3 月第 1 版

印次 2013 年 3 月第 1 次印刷

定价 29.50 元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 68171928



林肯曾经说过：“口才是社交的需要，是事业的需要，一个不会说话的人，无疑是一个失败者。”

当今社会，是一个充满竞争与合作的信息化社会，说话不仅是人们日常生活之必需，也是直接影响个人事业成败的重要因素。身处这种环境，若想取得立足之地，并且拥有一片属于自己的天空，无法离开人与人之间的交往。人们在社会交往中，要交流信息，沟通思想，就得靠有一定的语言交际能力，不善言谈的人是很难让人了解其价值的。人际交往中，会说话能赢得好印象，建立起宽广的人脉；商业中，会说话能赢得商机，得到真诚的合作伙伴；现代职场中，要想成功，离不开良好的口才。

好口才是事业成功的奠基石，好口才是为人处世的助推器，好口才是快乐生活的调味品。拥有好口才不但是企业家、领导者等公众人士必备的素质，也是我们普通人应该拥有的一项技能。如今，人们的交际范围扩大了，个人社交日趋频繁，人际关系也越来越重要。诸多会见、拜访、接待、介绍、洽谈、演讲、论辩等场合，无一不需要使用得体的口才艺术，从而达到交际的目的。

很多情况下，社会、组织对一个人的认识、了解，以及人与人之间的认识了解，都是通过说话来实现的。说得一口得体的职场语，能让上下级感受到你的亲和力，愿意和你交往，有好的机



好口才

社交口才

会时，首先想到的就是你；在社交场所，在谈判桌上，在演讲台前……

只要有人的地方，都需要交流，需要对话，这就需要高超的说话能力和卓越的口才。拥有良好口才的人总是能赢得好人缘、好机会，不会成为受人冷落的边缘人士。会说话可以让你的事业一路畅通。可见，在现代交际中，是否能说，是否会说，实在影响着一个人的成败得失。

社交口才是一种技能、一种艺术，是一个人在社会交往活动中口语表达能力的体现。随着社会的不断发展，人与人之间的交往越来越频繁、密切，口才在社交中的作用也愈显重要，并已渗透到当代生活的各个领域。

可以说，凡有社交口才之人，讲话时多能闪烁出真知灼见，给人以精明、睿智、风趣之感。一个人的社交口才已成为其生活及事业成功的重要因素，社交口才也成为现代人必备的重要能力之一。

如果你想人生道路走得更加顺畅，如果你想的人际交往中无往而不利，那就必须得重视社交口才。

本书从社交的角度谈口才，全面分析社交口才的基本理论和方法，深入地介绍社交口才制胜的方法和策略。让你熟练掌握社交口才技巧，使你在社会交往中如虎添翼、大显身手，由此创造更精彩的人生。

002

HAOKOUCAI
SHEJIAO KOUCAI

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com



第 1 章 有声有色，好口才才能引人入胜

以开场引人入胜	002
以暗示取代直言	007
用声音打动人心	012
让你的谈吐温柔如水	015

第 2 章 机智巧妙，好口才让你左右逢源

善用自嘲，摆脱窘境	020
失言时巧应变	022
巧妙转换话题	023
怎样打破僵局	026
打破沉默的艺术	028
交际中该如何“解释”	030
机智的语言应变技巧	032

第 3 章 大方得体，好口才让人产生共鸣

措辞得体，事半功倍	036
通透地了解对方	037
区别对方的知识水平	037
把握听众的心理和情感	038
顾及对方的情绪反应	039
注重说话的目的	041



好口才

社交口才

避免骄傲狂妄	044
好的语言不在多，达意则灵	045
交谈要恰到好处	047
称呼要得体	048

第4章 迎来送往，好口才让应酬更顺畅

应酬要恰到好处	052
怎样做客与待客	053
宴请要注意的问题	055
说话有礼貌非常重要	057
送礼时要讲究语言的表达	060
多学几句客套话	062
电话交际有讲究	063

第5章 巧言说服，口才好的人最有说服力

说服的话要值得听	066
不同的人用不同的说服方式	067
打消对方的防范心理	070
从消除心理障碍入手	072
给别人一个台阶下	073
侧面引导，让人心服口服	075
巧用“作料”来说服	077
运用逻辑推理的方法说	078
拐弯抹角地说	080
调节说服气氛	081

第6章 真心诚意，打开他人的心门

真诚能得到别人的信任	084
真诚的话最感人	085

说话贵在以心换心	087
真诚坦率感染人心	088
诚实就像树木的根	091
朋友之间不要说假话	092
重在言而有信	093
找到打开心锁的钥匙	094

第 7 章 以情动人，让人内心感动

推心置腹与人交谈	098
铁汉也有柔情	099
情感充沛地说	100
声情并茂地说	102
热忱的谈话者	103
温和甜美的语言让人愉悦	104
和蔼亲切的说话态度最受欢迎	105

第 8 章 动人谈吐，让情更深爱更浓

点缀爱情，离不开甜言蜜语	108
恋爱离不开交谈	110
“爱的作料”	115
用语言为爱情保鲜	118
妻子应怎样和丈夫说话	120
唠叨是爱情的坟墓	122
懂得道歉，夫妻相敬如宾	124

第 9 章 借助体态语言，声情并茂感染人

表情的作用	128
让微笑的美感流动	132
眼神交流的技巧	135



肢体语言比有声语言内涵更丰富	138
肢体语言的类型	140
巧用肢体语言的功能	141
好口才的站姿语	142
好口才的坐姿语	144
好口才的步态语	146
好口才的手势语	147

第10章 说话看对象，讲话注意场合

不同的言辞	152
如何与陌生人交谈	154
不同的谈话方式	157
看清对方，问得适宜	159
看准对方的性格特征	160
看年龄说话	163
看社会地位说话	166
看对方兴趣说话	168
怎样与无礼之人交谈	170

第11章 委婉言辞，让人易于接受

委婉含蓄，使对方接受	176
借助言外之意促进交际	178
委婉道出对方的错误	180
含蓄暗示的语言技巧	182
含蓄是一种艺术	184
委婉曲折的三大作用	187
忠言可以不逆耳	189
拒绝，但不使人难堪	192

第⑫章 伶牙俐齿，不可不知的说话技巧

努力提高语言表达能力	196
让别人愿意听你说话	198
开口的方法和技巧	200
在聊天中训练说话能力	203
语言要简洁精练、通俗易懂	205
有效的提问可以促进交谈	208
社交场合说话要注意方法	211
说话技巧是社交的重要基础	213
说好“场面话”	215
改掉不良的说话习惯	217

第⑬章 用心倾听，沟通他人心灵的语言艺术

倾听者的良好素质	222
掌握倾听的技巧	224
倾听中的插话技巧	226
每个人都有倾诉的欲望	230

第⑭章 管好嘴巴，不该说的绝不乱说

打人不打脸，揭人不揭短	234
言多必失，莫要口无遮拦	235
对别人的隐私要守口如瓶	237
不要在背后说人坏话	240
玩笑不能随便开	242
社交语言的忌讳	243

第⑮章 善用赞美，溢美言辞暖人心

赞美的前提	246
-------------	-----



赞美是一种说话的艺术	250
赞美的方式	252
赞美是一种有效的交往技巧	254
赞美能激励他人，也能成就自我	257
发自内心地赞美别人	259
赞美的内容	260
赞美的效果	262

第10章 决胜职场，身在职场所需掌握的语言技巧

如何让面试官录用你	266
面试场合说话有讲究	268
不要疏忽领导的话中之意	270
工作中要学会跟上司沟通	272
把握和领导谈话的尺度	274
让老板加薪要讲究技巧	277
不能随便说有关上司的话	279
向上司提出建议	282
无意之中说出来	284
营造如鱼得水的同事关系	285
同事交往的基点	288
同事之间莫要刻意表现	289



以开场引人入胜

我们开始说话的前几分钟最能吸引听众，原因是：在这最初的几分钟内，每个人都会有意无意地表达真实感觉。卡耐基说：“开场白是讲话者向听众最先发送的信息，它如戏曲演出前的开场锣鼓，直接影响到听众的心态。”

1949年春天，北京解放时，北大学生会邀请郭沫若做报告，郭老是这样开场的：“今天是我面对青春的海洋，摆革命的龙门阵。”“面对青春的海洋”，比喻恰当形象，听来亲切悦耳；“摆革命的龙门阵”，是妙语双关，而用“革命”两字，点明了题旨。这样的艺术化表达，一下子抓住了听众的心理。

又如北京市劳动模范、百货大楼优秀售货员张秉贵在《柜台语言很重要》一文中谈到过自己改进服务用语的过程：开始，他站柜台时，见到顾客就说：“同志，您买点什么？”有的顾客反问他：“不买东西就不准瞧瞧吗？”以后，他又改口说：“同志，您要点什么？”有的顾客又和他开玩笑说：“我什么都要，你给吗？”经过反复推敲，他终于找到了适当的开场用语：“同志，您想看看什么？”这回行了，顾客都挺满意。可见，只要运用相应的语言技巧抓住说话前的几分钟开场白，整个说话的气氛就会形成一种有利的情势。许多有经验的讲者在长期的实践中体会到一个事实：在最初的一分钟内，要吸引听众是容易的；但要保持这种状况五分钟，那就困难了；而一旦失去听众的注意，要想再恢复，就更难了。因此，从讲话的最初几句，就要像磁铁般地吸引住听众，绝不要第二次、甚至第三次再去赢得听众的注意。

究竟怎样在讲话一开始就能吸引听众和打动听众呢？

成功的开场白有以下几种形式：

1. 故事开头式

一般来说，可供使用的故事有两类：幽默的故事和一般的故事。但幽默的

故事不可妄加使用，除非讲者有幽默的禀赋，否则效果是不会理想的；而一般的故事，无论是关于中外历史上的著名事件，还是关于现实生活中的平常轶事，只要讲者在叙述时有具体情节、具体内容，就能达到吸引听众的目的。精彩的故事，尤其是真人真事，能够一下子抓住听众的心，即使前面发言者已使听众思绪分散，也仍然能起到把握全局情绪的作用，引起听众的兴趣，从而使自己很快被听众所接受。

卡耐基曾发表过多次演讲，其中有一次是这样开始的：“就在我大学刚毕业之后，一天晚上我在一条街上走着，突然看见一个人站在一只箱子上头对着人群讲话。我很好奇，所以也加入人群去听。‘你可觉察到，’这个人说，‘你从未见过一个秃头的印第安人？或从未见过秃顶的女人，是不是？现在我来告诉你为什么……’”卡耐基的这个讲演是很成功的，因为只要直接朝事件中推进，便可轻易抓住听众的注意力。

开头引用故事要注意：一、故事要恰当，恰当才有印证力；二、故事要真实，真实才有说服力；三、故事要生动，生动才有感染力；四、故事要典型，典型才有渗透力。

2. 提问开头式

心理学家认为，在问题提出以后，几乎所有感兴趣的人都会去思考，并产生一种要求知道正确答案的欲望，而这将使听众的注意力得到迅速地集中——他们等着用你说出的答案去验证自己的判断。但是要注意，提出的问题不要过于简单，要能“发人深省”，引人思考，或能给听者有所收益。

一位著名学者应邀到比萨大学向意大利同行作学术报告，比萨大学是诞生过“比萨最伟大的儿子——伽利略”的著名大学，听众又都是些著名专家教授，要能够使听众信服是不容易的，这位学者走上讲坛用英语讲了一句话：“请问诸位，你们希望我用英语讲，还是用法语讲？”这句开场白，大大出乎听众的意料，寂静的大厅里顿时活跃起来……这位学者为自己树立了良好的第一印象。

3. 名言开头式

名人名言是较好的开场白。心理学研究认为，公众具有崇拜权威（名人是人们自认的权威）的共同心理。名人的话对听众来说总是具有一种特殊的魅力，



因而也易于将听众的注意力集中起来。为纪念鲁迅先生诞辰，某校举办学术报告会，当时天气很冷，寒风从窗口吹进礼堂，刚落座的听众无法安静下来，只听主讲学者这样开场：“鲁迅先生生前曾经说：‘愿中国青年都摆脱冷气，只是向上走……’今天，我们先要摆脱了会场上的冷气，才无愧于鲁迅先生的殷殷期望。”这句名言一出口立即赢得了持久热烈的掌声，主讲学者从而顺利地开始演讲。

4. 动作吸引式

临时性的演讲，会场秩序往往比较差，听众的态度不但随便，而且也不专心，效果更不用谈了。遇到这种情况，有说话技巧的人是如何做的呢？

有一个演讲家，站在闹哄哄的会场讲台前，一声不响取出一块手帕不停地转，一次，二次，三次……吵闹声逐渐停止，大家的目光终于都集中到台上了。

又有一位中学教师采用的方法是：背对骚动的学生，在黑板上写出学生的名字，大家猜不出发生何事，纷纷停止喧哗，注视黑板，教室顿时静下来，教师才开始讲课。

日本两位演说家德田球一和尾崎行雄曾经这样做过开场白：德田球一在劳动节演讲开始前，面对着大家脱下上衣，引起大家的注意；尾崎行雄的方法则是，登台等到掌声停止，沉默片刻，取出备忘录摆出一副朗读的姿态。

以上几位人士演说前的动作，都能使听众迫不及待地等待演讲者开口。

5. 物品吸引式

你展示的物品或许是一幅画、一张地图、一帧照片、一件实物等，只要有助于讲者阐述思想就行。有时，讲者在一张大纸上写几个字也能引起话题。有位大学教授在面对着—群骚动的听众说：“瞧！这是全岛唯一珍贵的石头。”说罢，将石头放在桌上，等到大家的眼光集中到台上时才继续说：“请大家仔细看，这块石头是我在南极探险时拾到的……”然后举起石头从容不迫地讲完他的话。

6. 巧妙赞美式

一般来说世人都爱听赞颂之辞。因此，具体的赞扬会使他们很注意听，同时，也会使讲话者被认作是一个和蔼可亲的人而被听众接受。

爱因斯坦有一次访问一所物理学院，他接见学生代表时是这样说的：“我十分高兴看到在我面前的你们——选择了科学作为职业，精力充沛的青年人队伍。”

我将反复唱一首赞美歌，赞美在应用科学上我们已经取得的伟大成果，赞美你们即将带来的更大的进步。事实上，我们是在应用科学的时代，也是在这样一个应用科学的国度。”这几句赞美的话拉近了他和听众之间的心理距离，为接下来的演讲奠定了基础。

7. 情感共鸣式

共同的经历或遭遇、共同的研究专业和方向、共同的希望和展望等等，都是能够引起听众共鸣的话题，以此种方式开场，容易被听众“认同”。

战国时发生过这样一件事。有一个叫雍门周的琴师去见齐国的孟尝君。孟尝君问他：“你弹琴能使我悲伤吗？”雍门周说：“我弹琴是想使你愉快，怎能使你悲伤呢？但我替你想想，确实也有可以悲伤的事。譬如百年之后，你的坟上长满了荆棘，放牛的、担柴的在上面跳跳蹦蹦地唱起歌来，他们将唱道：‘唉，像孟尝君那样尊贵的人竟也会这样啊！’”孟尝君听了雍门周的这番话，不禁泛起悲凉之感，眼泪已涌到了睫毛边，不过还没有掉下来。这时，雍门周拨动琴弦，轻轻一弹，孟尝君的眼泪就不由得掉下来了……

曲调未成先有情。这个故事让孟尝君潸然泪下的，显然不是乐曲，而是雍门周的一番“开场白”。这段“开场白”勾勒了一个悲凉的景象，引导孟尝君去联想“百年之后”的事情，而且用“我替你想想”表达了雍门周对孟尝君的同情之心，引起孟尝君的共鸣。

8. 焦点关注式

有经验的谈话者善于将自己的讲话与听众的切身利益联系起来，以引起听者的关注和重视，吸引听者的注意。有时即使牵强一些，但为了开始讲话就达到吸引听众的目的，有时不得不有策略地绕个弯子，待听众兴趣已起时再转入正题。

美国石油大王洛克菲勒的工厂发生工潮，延续了有两年之久，是美国工业史上一次有名的大罢工。那时管理矿务的人，就是洛克菲勒的儿子，他为了平息工人人们的怒火，和罢工运动的代表进行了一次对话。结果化干戈为玉帛，把两年来的罢工风潮完全解决了！小洛克菲勒的开场白是这样的：

“在我的一生之中，今天算是一个最值得纪念的日子。我觉得十分荣幸！因



为我能够和诸位认识了，如果我们今天的聚会，是在两星期之前，那么，我站在这里，会像是一个陌生人，因为我对于诸位的认识，还只是极少数。后来，我有机会到南煤区的各个帐篷里去看了一遍，并和诸位代表做了一次私人的个别谈话；我看望了诸位家庭，会见了诸位妻儿老幼，他们对我都十分的客气，殷勤的招待，完全把我看成和自己人一般。所以，今天我们在这里相见，我们已经不是陌生的人，而是朋友了。现在，我们不妨本着相互的友谊，共同来探讨一下我们大家的利益，这会使我感到十分的高兴。”

这是一段出色的开场白，它从听众关注的焦点利益出发，是化敌为友的最佳语言艺术表现形式。假如小洛克菲勒采用的是另一种方法，与矿工们争得面红耳赤，用不堪入耳的话骂他们，或用话暗示错在他们，用各种理由证明矿工的不是，结果会如何？大概只会招惹更多的怨愤和暴行。

9. 即兴发挥式

1938年，陈毅率领新四军在浙江开化县华埠镇休整。当地抗日组织召开欢迎大会，陈毅被邀请上台演讲。开始司仪做介绍称陈毅为“将军”，陈毅登上讲坛，接过话头大声说：“我叫陈毅，耳东陈，毅力的毅。刚才司仪先生称我将军，实在不敢当，我现在还不是将军。当然叫我将军也可以，我是受全国老百姓的委托，去‘将’日本鬼子的‘军’。这一‘将’直到把他们‘将’死为止……”这个开场白十分漂亮。陈毅在别人语言的基础上尽情发挥，讲得自然风趣，幽默传神，活跃了会场，紧紧抓住了听众。

10. 自我贬低式

在一次联欢晚会上，台湾著名电视节目主持人凌峰做了一段精彩的演说，他的开场白是：“在下凌峰，我和文章不一样，虽然我们都得过‘金钟’奖和最佳男歌星称号，但我是以长得难看而出名的……一般来说，女观众对我的印象不太良好……她们认为我是人比黄花瘦，脸皮比炭球黑。”

自我贬抑并不会被贬，还能表现出演讲者坦率幽默、机智随和个性。用这种方法做开场白，能博得听众的掌声。

11. 环境烘托式

这是利用当时当地的环境特点来渲染气氛，激发听众热情的一种说话形式。

这种形式灵活生动，富于情感。但描绘的环境特点必须与主题思想相吻合，切不可牵强附会。鲁迅先生曾在厦门中山中学做过一次演讲，他开头时说：“今天我能够到你们学校来，实在很荣幸。你们的学校，名叫中山中学，顾名思义，是为纪念孙中山先生而设立的学校。中山先生致力国民革命 40 年，结果创造了‘中华民国’。但是现在军阀跋扈，民生凋敝，只有‘民国’的名目，没有‘民国’的实际。”鲁迅先生从自然环境中的学校名称讲起，一针见血地指出了名与实之间的巨大反差，从而激发中山学校的师生们为完成中山先生未竟事业而奋斗的革命热情。

开始讲话的有效方法绝不仅仅只有上面所说的十一种，每一个说话者都可根据不同场合、不同话题和不同对象，选用适合于自己开始讲话的方法。但是不管采用哪种方法，讲者都要牢牢地记住：从自己讲话的一开始，就要吸引听者、打动听者。



以暗示取代直言

生活中并不是每句话都必须直说的，有时候以暗示代替直言，同样可以收到预期的效果。

汉景帝庶子、长江王刘发的母亲原是汉景帝妃子的奴婢，因为母亲地位低下，刘发得不到皇帝宠爱，给他的封地不仅偏僻狭小，而且都是些贫瘠不毛之地。这一年，宗室藩王齐集长安为景帝祝寿。轮到刘发祝寿了，只见他肥胖的身躯上罩了件小小的绸衫儿，窄窄的袖口，两只肥手却缩在袖里。刘发应乐起舞，胳膊拢在袖子里一扭一摆，神态举止活像一只滑稽的鸭子。此情此景惹得众人大笑，景帝也笑眯了眼，但他又很奇怪，便问道：“刘发！为朕上寿为何如此不敬？”刘发跪地叩道：“父皇息怒，儿臣非愿如此，只因臣封国地陋狭小，实无回旋余地，不得不这样舞蹈啊。”景帝听罢，似有所悟，便下诏书道：“增封长