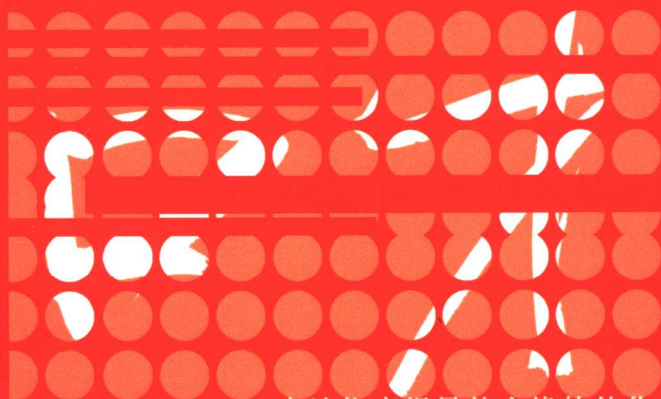


让口才帮你结人缘

编著 ● 华业

- 好口才，好人缘
- 值得你用心揣摩的语言艺术
- 口才决定人缘，人缘决定命运



一本让你赢得最佳人缘的佳作

人缘在言谈中逐渐建立

人生在语言中精彩完美

语言是思想的外化，是必不可少的交际工具。

善于说话乃是一种积极的人生态度。

■■■ 中国商业出版社

Rangkoucai
Bangnijiierenyuan

让口才帮你结人缘

编著 • 华业

- 好口才，好人缘
- 值得你用心揣摩的语言艺术
- 口才决定人缘，人缘决定命运

一本让你赢得最佳人缘的佳作

人缘在言谈中逐渐建立

人生在语言中精彩完美

语言是思想的外化，是必不可少的交际工具。

善于说话乃是一种积极的人生态度。

中国商业出版社

Rangkoucai
Rangniiierenvuan

图书在版编目 (CIP) 数据

让口才帮你结人缘 / 华业编著. —北京: 中国商业出版社, 2007. 5
ISBN 978 - 7 - 5044 - 5881 - 0

I. 让... II. 华... III. 口才学—通俗读物 IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 046887 号

责任编辑: 唐伟荣

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
新华书店总店北京发行所经销
北京明月印务有限责任公司印刷

*

700 × 960mm 1/16 17 印张 250 千字
2007 年 7 月第 1 版 2007 年 7 月第 1 次印刷

定价: 26.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

人的一切活动离不开社会这个大舞台,人的成功也只能来自于他所处的人群及所在的社会,只有在这个社会中游刃有余,八面玲珑,才能为事业的成功开拓宽广的道路。所以说“人脉决定事业兴衰成败”已经成为人们的共识。

当你孤身一人首次来到一个陌生的都市,在川流不息的街道上,看着一个个擦肩而过的匆匆过客,你是否会为如何在此生存而迷惘?当你学成毕业或者工作调动,来到一个新的机关、单位、工厂、公司工作时,面对领导、上司、同事一张张新的面孔,你是否会为能不能跟这些人和睦相处而惆怅?当你无意间说错了话伤了别人时,你会怎么办?当你初次与恋人约会,是否紧张、羞怯,甚至支支吾吾,话都说不出来?当你发现与某人格格不入时,怎样调整自己?……这一个个小问题、小烦恼,你有、我有、全都有。

确实,人缘是很微妙的东西。我们在世上的一举一动,所接触的大人物或小人物都很可能变成日后成败的因素。这个世界,如同一张密密麻麻地结着人缘的网,我们每一个人都生活在一个个的网之中,只有攀缘着网丝,和许多人拉上关系,你在这张网中的位置才越稳固。

人缘这种东西是要自己创造的,并不会从天上掉下来。如果太客气、太害羞、太内向,将失去许多和人接触的机会。还有,有了一点人缘,仍要努力加以扩大,加以活用,使得其朝着有利于自己的方向发展。

FOREWORD

说话做事把握分寸,是获得好人缘的一个重要原则。人的性格类型是千奇百怪、千差万别的。我们说左时,他说右;我们说右时,他偏又非说左不可,像这样永远和别人唱反调的人也不少。就算不至于如此偏激,但也有人总固执地坚持自己的立场,或自己的意见明明是少数意见,却绝不接受他人的任何意见。也有人顽强地认定只有自己的做法和想法才是天底下最正确的方法。所以,我们在平时说话办事时,要对各种类型的人区别对待。

日常工作中容易发生争执,有时搞得不欢而散甚至使双方结下芥蒂。人是善于记仇的动物,发生了冲突或争吵之后,无论怎样妥善的处理,总会在心理、感情上蒙上一层阴影,为日后的相处带来障碍。最好的办法,还是尽量避免它。

相互之间有了不同的看法,最好以商量的口气提出自己的意见和建议,语言得体是十分重要的。应该尽量避免用“你从来也不怎么样”,“你总是弄不好”,“你根本不懂”这类绝对否定别人的措辞。每个人都有自尊心,伤害了他人的自尊心,必然会引起对方反感。不要去提及他人弱点,尤其是生理上的缺陷,千万别用侮辱性的言语,攻击他人身上的残缺。

赢得人缘是一门艺术,只有善于说话、善用心思的人,才能达到联络感情的目的。

第一章 社交口才让你左右逢源

人类社会交往活动是十分复杂的,既有经济活动,也有政治活动;既有公开活动,也有秘密活动;既有个人活动,也有群体活动……所有这一切社交活动,都离不开语言,语言承载着这一切,能够运用熟练的语言把自己的思想准确生动地表达出来,决定着社交活动的成败。

1. 说话开好头,交谈重在礼 (2)
2. 寒暄穿针话引线 (4)
3. 实话不一定要直说 (5)
4. 幽默风趣皆大欢喜 (8)
5. 有好情商说漂亮话 (12)
6. 朋友交到外国去 (13)
7. 这样说话不如无 (17)
8. 语言优美社交融洽 (18)

9. 称呼上面学问大	(20)
10. 入乡随俗避忌讳	(23)
11. 道歉真诚不敷衍	(26)
12. 说笑是友谊的佐料	(28)
13. 制造借口摆脱麻烦	(30)
14. 谢绝敬酒要“圆滑”	(31)
15. 赞美是交际的蜜汁	(33)
16. 以退为进,以柔克刚	(36)
17. 随机应变机智周旋	(39)

第二章 处世口才让你游刃有余

人生在世,你无法生活在一个孤立无援的空间里,无论我们将怎样度过漫漫人生,选择什么样的生活方式,实现什么样的目标,都无可避免地要与他人交往、沟通以及和谐相处。因此,不会说话关系到人与人之间的关系。

不会说话的人,可能一言不慎得罪人,遭到别人的怨恨;会说话的人,可能因为一句话而化干戈为玉帛。你想成为哪种人呢?

1. 说话注意看对象	(46)
2. 说话光彩人欣喜	(50)
3. 逢人只说三分话	(52)
4. 拒人不必千里之外	(54)
5. 以牙还牙,击退伤害你的人	(62)
6. 说话不要闯“雷区”	(65)
7. 善用恭维胜百忙	(68)
8. 善解人意会听话	(70)
9. 既出力则要讨好	(72)
10. 朋友之间常联系	(74)

- 11. 把话说得清楚深刻 (75)
- 12. 让你的谈吐有影响力 (78)

第三章 职场口才让你平步青云

三百六十行,行行需要口才。在职场中,一个人是否有好口才,是否会说话,成就与境遇必定会大不一样。在职场中,那些表现得羞怯内向、笨嘴笨舌、老实巴交的人,总会处在困难的尴尬中;有些人在工作上表现得很出色,可一讲话就语无伦次,拘谨慌张,从而失去了很多晋升的机会。但假如你有一张巧嘴,你就能做到口吐莲花,在复杂的职场中平步青云。

- 1. 说圆场话,听弦外音 (82)
- 2. 同事间说话以情动人,效果更佳 (84)
- 3. 说话方式很重要 (87)
- 4. 关心对方感受,莫让同事相形见绌 (90)
- 5. 好口才助你在新单位立稳脚跟 (93)
- 6. 荣升“领导”,说话学问大 (94)
- 7. 出动“糖衣炮弹”俘获领导的心 (96)
- 8. 拒绝而不伤人,领导好过自己好过 (98)
- 9. 触龙说赵太后,劝谏的榜样 (100)
- 10. 充分表现自己的特别之处 (103)
- 11. 为自己作积极的辩护 (105)
- 12. 讲理选好最佳时机 (107)
- 13. 要求加薪要有底气 (109)
- 14. “假话”要说得诚恳 (111)
- 15. 拿上司“开涮”要七窍玲珑 (113)
- 16. 办公室交流的注意事项 (115)
- 17. 真诚赞美,下属齐心 (118)

- 18. 办公室里拒绝绯闻 (120)
- 19. 醉翁之意不在酒 (121)
- 20. 给批评加层“甜蜜”的外衣 (122)
- 21. 开弓没有回头箭,问话要有分寸 (125)
- 22. 这些话让你青云直上 (127)

第四章 生活口才让你备受欢迎

有一位名人曾说:“眼睛可以容纳一个美丽的世界,而嘴巴则能描绘出一个精彩的世界。”在日常生活中,夫妻间难免会发生矛盾,父母与子女间有时也会出现隔阂,婆媳间也可能因为一些小事而吵得不可开交等。那么,是成天处在水深火热的家庭纷争中,还是随时都是一副家庭和睦的祥和之气,关键就在于你会不会说。

- 1. 礼多人不怪 (132)
- 2. 逢人减岁遇货添财 (134)
- 3. 随机应变,把“幽默”用活 (136)
- 4. 妙语巧下逐客令 (140)
- 5. 学会道歉解心结 (144)
- 6. 东西要借更要会说 (145)
- 7. 初次见面一见如故 (147)
- 8. 交际少不了“兜圈子” (150)
- 9. 不拘小节巧应付 (154)
- 10. 非面对面的交流,完成心与心的沟通 (157)
- 11. 交往插话有技巧 (161)
- 12. 赞美要选准对策 (164)
- 13. 快把好话说出口 (166)
- 14. 做事不可太“较真” (168)

15. 一碗水端平才劝架	(169)
16. 话题选对才有知己	(171)
17. 表达爱慕之心的方法	(172)
18. 明话有时不如暗示	(176)
19. 夫妻间用交流代替唠叨	(178)
20. 做好儿子当好丈夫	(181)
21. 妙语使得家庭美满	(184)

第五章 说服口才让人心服口服

最棒的说服者并不在于认为自己是如何如何的正确,而在于对方是否明白,是否关心自己所说的话。说服高手都拥有一个语言工具箱,里面装满了最具征服力的词汇工具,他们灵活驾驭着这些工具,不仅降服了对手,还使得对方口服心也服。

1. 将心比心,站在对方立场上说服	(190)
2. 话里有话弦外有音	(192)
3. 真情实意尽在话中	(194)
4. 用“我也是”改变反对意见	(196)
5. 往对方脸上贴金	(198)
6. 找到共同的赞同点	(200)
7. 欲先取之必先予之	(201)
8. 让你的说词有人情味	(204)
9. 柔中带刚软硬兼施	(205)
10. 自我解嘲脱困境	(207)
11. 有效说服朋友的技巧	(209)
12. 寓情于理情景交融	(211)
13. 话题转移摆脱尴尬	(214)
14. 用“绝望进攻术”来说服对方	(216)

- 15. 另辟蹊径,请君入瓮 (218)
- 16. 收服人心成大事 (221)
- 17. 利用比喻巧妙说服 (223)

第六章 办事口才让你“口”到擒来

说话关键是说给别人听,做事关键是要见成效。但有些人在办事的过程中,两眼一抹黑,既没有门路也没有关系——其实这也没什么,因为大多数人都是这样。关键在于有的人不善言谈,把本来可以抓到的机会和有用的人都轻易放掉了。可见,怎样运用说话的艺术,达到办事的目的是一门必修的功课。

- 1. 求人办事绕开说 (226)
- 2. 说些对方平生得意事 (227)
- 3. 借别人的口说自己的话 (229)
- 4. 想办好事也须“曲则全” (230)
- 5. 知己知彼,百战百胜 (232)
- 6. 犯忌之话不要讲 (234)
- 7. 未成曲调先有情 (236)
- 8. 射箭看准靶心 (238)
- 9. 到什么山唱什么歌 (240)
- 10. 曲径通幽妙开言 (243)
- 11. 激将法求人,妙不可言 (245)
- 12. 咬定青山不放松 (248)
- 13. “润物细无声”,迫他人就范 (251)
- 14. 放兔诱鹰要欠款 (253)
- 15. 关键人物要拿下 (255)
- 16. 利用乡情好办事 (257)
- 17. 这头不通走那头 (258)

第一章

SHEJIAOKOUCAIRANGNI
ZUOYOUFENGYUAN

社交口才让你 左右逢源

人类社会交往活动是十分复杂的，既有经济活动，也有政治活动；既有公开活动，也有秘密活动；既有个人活动，也有群体活动……所有这一切社交活动，都离不开语言，语言承载着这一切，能够运用熟练的语言把自己的思想准确生动地表达出来，决定着社交活动的成败。

► 1. 说话开好头，交谈重在礼

说话人人都会，只要开口。其实，这么认为也只是从说话的表面意思去理解的。在一些社交场合，许多人我们从未谋面，初次见面，说话不能问个好就没了回音，也达不到社交的目的。会说话要会开好头，开启适当的话题，打开陌生局面才是真的会说话。

交谈是人与人之间传递信息情感的一种方式，增进彼此了解和友谊的一种工具。但是，想在交谈中把话说好却不是一件容易的事。要使交谈充分发挥上述媒介作用，就应该培养和提高自己的交谈技巧。而与人交谈最困难的就是什么话题可以讲。

一般在社交场合中，交谈的第一句话是最不容易的。因为彼此不熟悉，不知道对方的性格、爱好和品性，又受时间的约束，不容许你多做了解，不宜冒昧地提出敏感话题。这时如果就地取材，即按照当时的环境寻找话题，似乎比较简单明确。

谈话的地点不同，当然说出的话也不相同，比如谈话地点在朋友的家里，或是在朋友的筵席间，那么对方和主人的关系可以作为开场白。

当然，一个会说话的人，无论说得对不对，总是可以引起对方的话题，问得对的，可依原意急转直下；问得不对的，也可以根据对方的解释顺水推舟，使双方也能畅谈下去。像这些，都是很平常的一些话语。

举一些例子来说：“听说您和某先生是朋友？”或是说：“您和某先生是同学吗？”还有一些话听起来尽管老套，可是能引起其他的话题，如：“今天的客人真不少！”“这种天气跑生意一定很辛苦吧？”就这样

说到了天气，而且还把一些关切也引出来了，让人听了心里感觉特别的舒服，同时也开启了一个稳当得体的话题。

谈话也是非常注意礼节的。谈话的过程首先要表情自然，同时注意语言要有亲和力、表达要得体。说话时辅以一些适当的手势，但不能手舞足蹈，另外在谈话的时候也不要唾沫四溅。

在加入别人谈话时更要注意礼节问题。首先要打招呼，别人在个别谈话，不要凑上去听。假如有事需与某人说话，应待别人说完。第三者参与谈话，应以握手、点头或微笑表示欢迎。在谈话当中有时候也会遇到一些事情，比如有事情需要出去，或是提前离开，这个时候，就应该向谈话对方说一声，以表示对他的歉意。

在谈话时还要注意一些问题，就是对于谈话的内容要注意。有些事情最好是不要涉及到谈话的内容当中去，比如涉及疾病、死亡的话题，那些荒诞离奇、耸人听闻、黄色淫秽的事情更不要涉及。与女性交谈时尤其要注意一些问题，比如女性最忌讳年龄、婚否等这些问题，另外还要注意，不能询问对方一些关于私人生活方面的问题，比如工资收入、家庭财产、衣饰价格等，这些都是对人的不尊重。

还要注意的是在与女性谈话的时候个人外表一类话根本不能说，比如说对方长得胖、身体壮这类的话。当然在与对方谈话的时候，可能有些问题对方不愿回答，就不要再问，如果再追问下去就有可能使对方反感，这个时候要学会机灵一点，立即转移话题。

“请、谢谢、您好、再见、对不起、打搅了”等等这些词语在谈话当中也是避免不了的，当然在彼此见面的时候也要先说：“夫人（先生）好吗？”“孩子们都好吗？”这是针对一个家庭来说。当然还有一些适用于朋友之间的：“早安”、“晚安”、“你好”、“身体好吗？”对新结识的人常问：“您是什么时候来这个城市的？”“到这里多久了？”“您是什么地方人？”“你是什么学校毕业的，哪一届的？”分别时常说：“很高兴与你相识，希望有再见面的机会。”“再见，祝你周末愉快！”“请

代我向全家问好！”这些都是常用的一些礼貌用语。

总之，会说话在于开好头，好的开头能使人兴致盎然，增进了解和友谊；而好的礼仪也会使交谈的气氛融洽，使彼此关系巩固，使你受人欢迎。

► 2. 寒暄穿针话引线

与人交往，欲求进一步接触和发展关系，就必须搭讪，必须造成一种亲密的感觉。通过搭讪等方式接触，从而了解和探得对方的信息，彼此产生亲近感，就能更好的交流。

对陌生人也好，对熟人也好，只有用各种方式同别人接近，形成融洽的关系，才能达到交谈的目的。在与人交往过程中，只有建立好亲近的关系日后才会更加方便。

和陌生人搭讪、接近，总是以这样的方式开始：“您是哪里人？”“你是哪个学校毕业的？”“听口音，你是南方人……”初次见面，这些都算是挺好的话题，以此作为开始，继续交谈下去就会容易许多。其实，这绝不是简单的寒暄，而是试探对方下一步态度的前哨战。因为出生地或者毕业于哪所大学，往往是形成一个人的判断标准的关键因素。

有这么一个故事，说的是两个人一起出国旅行，其中一个在水产公司工作，另一位则是家具制造厂的职员，当两人进入餐厅吃饭，在长桌边坐下时，那位家具制造厂的朋友首先开口说道：“呀，这张椅子是法国造的，果然不错。”接着，当菜端上来时，水产公司的职员瞥了一眼，就立刻赞叹道：“用的是上等鱼，真想去问问厨师是哪里买的。”职业

不同，对所看到的东西和判断的标准也迥然而异，从这个例子可以略见一斑了。

只要能抓住这种标准，以后要引出话题就简单了。为了达到这个目的，不妨用询问出生地或毕业学校的言语入手，这是顺利与别人交谈的第一步。推销员之所以开始时从毫无生意关系的话题谈起，无非就是为了想获知顾客的判断标准。

比如说，当你想求他办事的人与你开始谈话时，你不妨先聆听对方说一两分钟，然后问他（她）：“听口音，你是××地方人吧？”说中了，最好，即使不对也没关系，因为对方肯定会纠正道：“不，我是××地方人。”

一旦获知对方的有关信息，事情就好办了，你可以充分调动有关知识，和他就这一话题攀谈下去：“我两年前也曾去过，你是哪个县的？”诸如此类与自己办事毫无关系的话题，如果有空儿，即使要谈上一阵也未尝不可。现实生活中，这种献殷勤、套近乎的方法常常用于求别人办事之中，一旦关系密切后，别人就是想拒绝你的请求也“却之不恭”了。

表面看起来，陌生人很生疏，与他接近难于上青天，其实不然，因为对方不了解你，同时也不好随便拒绝你。只要话语客气，礼貌表达，多在话里头抛几个“绣球”给他，自然关系就近了。

► 3. 实话不一定要直说

在为人处世的过程中，直言直语虽不失一种“可爱”的品格，但它有时又是一把伤己伤人的利刃。因此，要想在社交中左右逢源，就要



把握说“实话”的方式，不要一味地“直”下去。

在生活和交往中，交谈双方彼此都希望对方能对自己实话实说。但在某些特定的场合下，出于顾及面子、自尊以及出于保密等考虑，实话实说往往会令人尴尬，因此，实话是要说的，却应该巧说。那么如何巧妙地表达，说得既让人听了顺耳，又欣然接受呢？有以下几点建议可供参考。

（1）由此及彼肚里明

两个人的意见发生了分歧，如果“实话实说”直接反驳就有可能伤了和气，影响团结。这个时候就需要采取适当的方法，因为这样能避免产生麻烦。

有这样一个例子：一次事故中，主管生产的副厂长老赵左手指受了伤被送往医院治疗，厂长老李来病房看望时，谈到车间小刘和小孙两个年轻人技术水平较强，但组织纪律观念较差，想让他们下岗一事。老赵当时没有表态，只是突然捧着手“哎哟哎哟”大叫。李厂长忙问：“疼了吧？”老赵说：“可不是，实在太疼了，干脆把手锯掉算了。”老李一听忙说：“老赵，你是不是疼糊涂了，怎么手指受了伤就想把手给锯掉呢？”老赵说：“你说得很有道理，有时候，我们看问题，往往因注重了一方面而忽视了另一方面。老李，我这手受了伤需要治疗，那小刘和小孙……”老李马上听出了老赵的“弦外之音”，忙说：“老赵，谢谢你开导我，这件事我知道该怎么处理了。”老赵把手有病需要治疗类比人有缺点需要改正，进而巧妙地把管人和治病结合起来，既没因为直接反对老李而伤了和气，又维护了团结，成功地解决了问题。

（2）抓住心理达目的

这就是要抓住人的心理，运用激将的方法，进而达到自己真实的目的。一位穿着华贵的妇女走进时装店，对一套时装很感兴趣，但又觉得价格昂贵，犹豫不决。这时一位营业员走过来对她说，某某女部长也看好了这套时装，和你一样也觉得这套时装有点贵，刚刚离开。于是这位