



领略独特的语言魅力
学会完美的口才秘诀

瞬间掌握

交际口才

SHUNJIAN ZHANGWO

JIAOJI
KOUCAI

社交中的100个说话细节

汪建民 | 编著

口才是一门语言艺术。注重说话细节的人，往往给人愉悦感，从而获得他人的尊敬。注重说话的细节，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，友好地相处。

北京工业大学出版社



中國
日報
社
藏

2004

北京2008年奥运会倒计时一周年

2004.08.08

北京2008年奥运会倒计时一周年
北京2008年奥运会倒计时一周年
北京2008年奥运会倒计时一周年

北京2008年奥运会倒计时一周年

瞬间掌握

SHUNJIAN ZHANGWO
**JIAOJI
KOUCAI**

汪建民 | 编著

交际口才

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

瞬间掌握交际口才：社交中的 100 个说话细节 / 汪建民编著. —北京：
北京工业大学出版社，2011.7

ISBN 978-7-5639-2751-7

I. ①瞬… II. ①汪… III. ①人际关系—口才学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 093985 号

瞬间掌握交际口才——社交中的 100 个说话细节

编 著：汪建民

责任编辑：陶国庆

封面设计：天之赋设计室

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本：700 mm×1000 mm 1/16

印 张：17.5

字 数：222 千字

版 次：2011 年 7 月第 1 版

印 次：2011 年 7 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-2751-7

定 价：29.80 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)



前言

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，就是说话的表达能力，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。

随着信息化的高速发展，传播手段日益现代化，社会竞争日趋激烈，人与人之间的交往日益密切，在社会生活的各个领域，社交口才越来越起着举足轻重的作用。

在生活中，我们靠社交口才维系亲情、建立友情、追求爱情，生活因此变得精彩，人生也因此而更加意味无穷；在事业上，我们用社交口才强化和维护各种关系，扩大自己的工作领域，提升自己的工作能力和办事效率，使工作变得轻松愉快，并赢得广阔的发展空间；在个人成长中，我们以社交口才获取知识、增加个人魅力，不断地壮大自己，不断地追寻或提升自己的人生目标，塑造理想的个人形象。美国口才教育专家戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”因此，在现代生活中，人们越来越重视口才方面的知识和修养，并提出“知识就是财富，口才就是资本”的新理念。

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口若悬河、雄辩滔滔，你就能在难以测定的情场中挥洒自如、胜券在握。好口才就是成功的敲门砖。

口才是一门技巧。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。

口才是一门语言的艺术。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路上来。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。

懂得说话技巧的人，到处都会受人欢迎。他们能够使素不相识的人携起手来，成为朋友；他们能够为人们排忧解难，消除疑虑和误会；他们能够安抚人们烦闷的心灵，使其勇敢地面对现实；他们能够鼓励悲观厌世的人，使其微笑着迎接新生活。

要想提高人生的质量，说话就需要提高水平。时至今日，语言已成为人际交往中最重要的方式，说话更是人际沟通中最不可缺少的工具。提高说话水平，掌握语言艺术，如今已发展成为成功人生的必备能力。

成功者曾经这样总结过：全凭自己的能说会道；而失败者则这样归纳：都怨自己的这张嘴。可见说话水平的高低，直接影响着人生的得失与成败。如果你没有语言障碍，如果你并不缺少才智，如果你想成就人生的梦想，就不能不具备能说会道的本领。不善言辞，或尽说废话、空话、套话的人，他们的人生必然不会有多大的成就。

因此，我们必须努力提高说话的水平，掌握高水准的语言技能。

前言

任何人都可能是天生的语言大师，说话水平和技巧只能在学习中不断地提高，在实践中不断地增强。只要运用得当的方法和技巧，任何人都可以自如地驾驭语言，潇洒从容地与他人交流。

本书通过对语言艺术的精心提炼，对高水平的说话方法进行了科学的归纳，总结出 100 个说话细节介绍给广大读者。这 100 个说话细节融入了处世的哲理和社交的智慧，概括了读者最需要的说话技巧和注意事项，其中大量的典型事例让人们领略到口才的魅力，精辟的妙语妙招让人们掌握到说话的艺术。

读者朋友如果能够真正掌握本书 100 个说话细节的精髓并加以运用，就一定能做到说话有水平，生活有色彩，人生有魅力。

目 录

第一章 一张巧嘴行天下——修炼魅力无穷的社交口才

口才是一门语言的艺术，是用口语表示思想感情的一种巧妙的形式。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。一张巧嘴不仅妙语连珠、魅力四射，更能彰显人生的智慧。口才是知识的标志，是事业成功的阶梯。修炼一副好口才，对人的一生至关重要。

- ★ 1. 赞美的话要多说 / 2
- ★ 2. 幽默的话彰显智慧 / 5
- ★ 3. 话往别人心坎说 / 10
- ★ 4. 安慰别人要适时适宜 / 13
- ★ 5. 话要说得更含蓄 / 17
- ★ 6. 自嘲的话更安全 / 21
- ★ 7. 感谢的话讲方法 / 24
- ★ 8. 道歉的话巧开口 / 28
- ★ 9. 话说三分要有度 / 32
- ★ 10. 谈吐优雅结人缘 / 35

第二章 一句话打造给力的气场——引人关注的口才技巧

“一句话能把人说笑，一句话也能把人说跳。”与人交往，往往一句话就能决定交谈的深浅。一句动听的开场白，很可能使谈话双方成为无话不说的知己；一句不入耳的话，很可能破坏交谈的整个气氛。掌握吸引人注意的说话技巧，往往能够让语言更富有魅力，产生一语勾心、一鸣惊人的神奇效果。



- ★ 11. 良言一句，功效神奇 / 40
- ★ 12. 用第一句话融洽气氛 / 42
- ★ 13. 一语惊人尽显幽默 / 44
- ★ 14. 如何说好第一句话 / 47
- ★ 15. 以口语修辞来出口不凡 / 49
- ★ 16. 魅力语言点石成金 / 54
- ★ 17. 开场白的6种形式 / 57
- ★ 18. 如何演讲更吸引人 / 60
- ★ 19. 让谈话更具有磁性 / 63
- ★ 20. 怎样做到一语勾心 / 66

第三章 说真话才能换真心——获得他人信任的口才技巧

讲真话是与人交往的一项基本原则。你可以口若悬河，夸夸其谈，但不要忘记情自肺腑出，方能感肺腑。真诚、朴素的话语才能情真意切，才能打动人心，才能更具说服力，也才能更容易赢得别人的信任。实话、真话如出水芙蓉，无须雕饰，天然而热情，是口才的最好技巧。

- ★ 21. 情真意切才能打动人心 / 70
- ★ 22. 言而有信才能获取信任 / 72
- ★ 23. 平实的语言最具说服力 / 74
- ★ 24. 道歉的话更要真诚地说 / 75
- ★ 25. 热情的表达最有力 / 77
- ★ 26. 诚实也是语言技巧 / 78
- ★ 27. “吹牛皮”对人没好处 / 80
- ★ 28. 情自肺腑出，方能入肺腑 / 81
- ★ 29. 求人办事要说实话 / 85
- ★ 30. 讲真话要讲究技巧 / 87

第四章 机智应变打好圆场——化解尴尬的口才技巧

打圆场，是在双方因某种原因产生误解、不快、尴尬或争端时，及时地向好的、有利的方面化解的一种说话方式。我们在日常交谈中很容易遭遇窘境，这时候需要的是保持冷静，迅速地考虑如何应对，打好圆场，如何以妙语摆脱尴尬。掌握好这门口才艺术，在应对窘境时，可以做到机言巧对、收放自如、优雅得体。

- ★ 31. 说话有度，留有台阶 / 90
- ★ 32. 沉着应对，巧救冷场 / 91
- ★ 33. 调侃自己，消除隔阂 / 94
- ★ 34. 巧说软语，打破僵局 / 97
- ★ 35. 巧用幽默，摆脱尴尬 / 99
- ★ 36. 正话反说，避免尴尬 / 104
- ★ 37. 换个角度，合理解释 / 107
- ★ 38. 冷静处理，补救口误 / 109
- ★ 39. 发散思维，打好圆场 / 111
- ★ 40. 含糊其辞，应对刁难 / 115

第五章 该说“不”时就说“不”——拒绝别人的口才技巧

拒绝，即对于别人的请求说“不”。人际交往中需要学会拒绝，才不至于给自己平添很多麻烦，也不至于因拒绝而得罪别人。过于生硬的话容易伤害别人，过于柔弱的话又显得无力。在拒绝别人的时候，更应该掌握好尺寸，做到刚柔相济，争取把由拒绝带来的尴尬降到最低限度。

- ★ 41. 为拒绝找充足的理由 / 120
- ★ 42. 欲抑先扬，先认可后拒绝 / 123
- ★ 43. 用温和的语言拒绝别人 / 125
- ★ 44. 幽默的拒绝最艺术 / 127
- ★ 45. 巧借类比，言此意彼 / 132

- ★ 46. 歧义拒绝，留有余地 / 133
- ★ 47. 拒绝异性讲究分寸 / 135
- ★ 48. 说不得三大“禁忌” / 137
- ★ 49. 用巧妙的方式说“不” / 139
- ★ 50. 学会常用的拒绝用语 / 143

第六章 一分钟与人一见如故——与陌生人交往的口才技巧

当今处在一个人与人交往越来越频繁的时代，对大多数人来说，交际面越来越广，跟初交者一见如故的交际才能和口才技巧越来越显出其重要性。与陌生人交谈是人际交往中最重要的步骤之一，如何与陌生人搭讪，如何与陌生人寻求更多的共同点，处理好这些问题可以使人结识到更多的朋友。

- ★ 51. 怎样同陌生人交往 / 146
- ★ 52. 与陌生人搭讪的技巧 / 147
- ★ 53. 自我介绍的技巧 / 149
- ★ 54. 就地取材、话题多样 / 151
- ★ 55. 让寒暄恰到好处 / 153
- ★ 56. 跟初交者一见如故 / 156
- ★ 57. 与陌生人寻找共同点 / 158
- ★ 58. 与陌生人建立亲近感 / 161
- ★ 59. 同陌生人说话讲究分寸 / 163
- ★ 60. 与陌生人交谈的方法 / 164

第七章 说动他人替自己跑腿——求人办事的口才技巧

人际交往中，我们经常遇到这样的情形：同样一件事，同样身份的人，甲去则顺顺利利，办得妥妥当当；乙去则困难重重，办得一塌糊涂。为什么会这样呢？有人说这是人的因素，有人说是办事技巧问题。其实这两种因素都不能排除，求人办事的口才技巧是非常重要的，它体现一个人的

综合素质和办事能力。

- ★ 61. 求人办事要学会客套 / 170
- ★ 62. 透露隐私, 获取亲近 / 173
- ★ 63. 用亲情话语打动对方 / 176
- ★ 64. 没话找话, 巧立名目 / 177
- ★ 65. 耐住性子说服对方 / 181
- ★ 66. 软磨硬泡, 意志坚决 / 183
- ★ 67. 让对方心甘情愿为你帮忙 / 185
- ★ 68. 不给对方机会说“不” / 188
- ★ 69. 事未办成, 亦应感谢 / 191
- ★ 70. 求人办事的语言禁忌 / 192

第八章 推杯换盏有学问——日常应酬的口才技巧

谈起喝酒, 几乎所有的人都有过切身体会, “酒文化”是一个既古老而又新鲜的话题。现代人在交际过程中, 越来越多地重视酒的作用。的确, 酒作为一种交际媒介, 迎宾送客, 聚朋会友, 彼此沟通, 传递友情, 发挥了独到的作用。所以, 探索一下酒席上口才的“奥妙”, 有助于你与人交际的成功。

- ★ 71. 宴请口才讲策略 / 196
- ★ 72. 酒桌交谈有奥妙 / 197
- ★ 73. 逢场作戏话要巧 / 199
- ★ 74. 劝酒也要讲技巧 / 201
- ★ 75. 拒酒辞令知多少 / 203
- ★ 76. 酒桌讲话要注意 / 205
- ★ 77. 宴请言谈要热情 / 206
- ★ 78. 待客敬茶轻声细语 / 209
- ★ 79. 应酬语言的切入点 / 213
- ★ 80. 交际祝贺语言的特点 / 215



第九章 做个最受欢迎的访客——登门拜访的口才技巧

登门拜访作为增进感情、促进业务工作的一种方式，已经被越来越多的人认可。家是一个相对私密的空间。在家中，双方都处在一种比较亲近、融洽的气氛中，很多事更容易交谈，解决得也更容易。我们在登门拜访时，要注意很多礼仪和说话的细节，才能让拜访更有效率，才能让自己成为一个受人欢迎的访客。

- ★ 81. 拜访语言讲究礼仪 / 218
- ★ 82. 登门拜访话说在前 / 221
- ★ 83. 选对话题有利于交谈 / 223
- ★ 85. 闲谈话题言辞得体 / 225
- ★ 86. 进门开口打好招呼 / 228
- ★ 87. 寒暄语言讲究客套 / 229
- ★ 88. 探访辞别的话要说巧 / 231
- ★ 89. 探望病人，适时地安慰 / 232
- ★ 90. 陌生拜访话亦有方 / 233

第十章 知己相逢笑谈欢——和朋友交往的口才技巧

“在家靠父母，出门靠朋友。”靠朋友什么？靠朋友吃饭，靠朋友谋事，靠朋友结识朋友。朋友是一条线，以线牵线，以线织网，就形成朋友圈。朋友圈是一种挖掘不尽的资源，是一笔无价的财富。与朋友交往，要学会一定的交谈技巧和处世方法，这样你才能够拥有更多的朋友，有更广的朋友圈，才能够让你受益一生。

- ★ 91. 朋友交往学会倾听 / 238
- ★ 92. 朋友交往讲究亲疏 / 240
- ★ 93. 朋友交往以诚相待 / 242
- ★ 94. 好友相处要讲礼仪 / 244
- ★ 95. 充分尊重朋友的隐私 / 248
- ★ 96. 无话不谈是交友的大忌 / 250

目录

- ★ 97. 避免朋友交谈的冷场 / 252
- ★ 98. 朋友交谈应相互理解 / 254
- ★ 99. 绝不能说的三种话 / 256
- ★ 100. 和朋友交谈的十个禁忌 / 258



第一章

一张巧嘴行天下

——修炼魅力无穷的社交口才

口才是一门语言的艺术，是用口语表示思想感情的一种巧妙的形式。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。一张巧嘴不仅妙语连珠、魅力四射，更能彰显人生的智慧。口才是知识的标志，是事业成功的阶梯。修炼一副好口才，对人的一生至关重要。





★ 1. 赞美的话要多说

英国大文豪莎士比亚说：“赞美，即是我的薪俸。”在人际关系中，每个人都希望与别人和睦相处，获得好人缘，获得亲朋好友的尊重和认可；渴望在社会上谋得一席之地，实现自我价值。对赞美的渴求源于人的本性，它具有无穷的力量。人不仅需要物质需求，更重要的还有精神的需求。赞美给予人们的不仅仅是自尊心，它还能给人以自信和力量，这种精神的力量是无法用其他东西替代的。

有这样一则笑话。

古时候有一个说客，当众夸下海口说：“小人虽不才，但极能奉承。平生有一愿望，就是要将 1000 顶高帽子戴给我最先遇到的 1000 个人，现在已送出了 999 顶，只剩下最后一顶了。”有个长者听后摇头说道：“我偏不信，你那最后一顶用什么方法也戴不到我的头上。”说客一听，忙拱手道：“先生说得极是，不才从南到北，闯了大半辈子，但像先生这样秉性刚直、不喜奉承的人，委实没有！”长者顿时手拈胡须，洋洋自得地说：“你真算得上是了解我的人啊！”听了这话，那位说客立即哈哈大笑道：“恭喜恭喜！我这最后一顶帽子刚刚送给先生你了。”

虽然这只是一则笑话；但它却有深刻的寓意。其中除了那位说客的机智外，更包含了人们无法拒绝赞美之辞的道理。

在许多场合，适时得当的赞美常常会发挥它的神奇功效。林肯曾经说过：“人人都需要赞美，你我都例外。”渴望赞美是人们的共同心理。在人与人之间，无论是朋友之间、夫妻之间、师生之间、父母

和子女之间，还是领导与下属之间，互相赞美是必不可少的。

有一位著名的企业家给员工讲述了这样一件事情。在他还是名见习服务员的时候，常常对生活不满意。特别是上班的第一天，他在杂货店里忙活了整整一天，累得筋疲力尽。他的帽子歪向了一边，工作服上沾满了点点污渍，双脚越来越疼。他感到疲倦和泄气，似乎觉得自己什么也干不好。好不容易为一位顾客列完了一张烦琐的账单，而这位顾客的孩子却三番五次地更换冰激凌的订单，他这时候已经到了忍耐的极点。这时候，孩子的父亲一边给他小费，一边笑着对他说：“干得不错，你对我们照顾得真是太周到了！”突然之间，他就感觉到疲倦消失得无影无踪了。后来，当经理问到他对头一天的工作感觉如何时，他回答说：“挺好！那几句话似乎把一切都改变了。”

好听的话、赞美的话，谁听了都会心花怒放。所以在与人交往的过程中，不要吝啬你的赞美之辞。幽默的话显示智慧，恰当的赞美可以创造出非常和谐、美好的谈话气氛。

赞美对方的目的是尊重对方、鼓励对方，创造友好的交往气氛，因此应该真心实意，诚恳坦白，措辞适当。如果因为有求于他人才表示赞许，就会令对方感到你动机不良。所以，当你不需求对方为你做什么的时候，表示赞许才能显出诚意和可信。对别人的赞许也不必过于频繁，过于频繁就失去了鼓励的意义，并显得滑头、俗气，反遭轻视。赞美的话语不宜过分，言过其实的恭维话就成了“拍马屁”，只会被人耻笑。这都说明赞美他人必须掌握一定的“度”。

一个恰如其分的赞美，还表现在赞美题材的选择上。即根据不同的对象、不同的关系、不同的场合，选择不同的赞美题材。比如，对于年长者，可赞美他的健康、经验、知识、地位或成就；对于同辈人，可赞许他的精力、才干、业绩和风度；而对于初次见面者，则主要赞美其可见的外表或已知的成绩；在公众场合，赞许对方那些可引