

金口才为你赢得好人缘、好机遇和好事业

60分钟

金口才
成功人生
敲门砖

社交金口才

60fenzhong

Shejiao Jinkoucai

胡洁萍 ● 编著

练就社交金口才，掌握为人
处世技巧，在工作和生活中游刃
有余，开创成功人生。

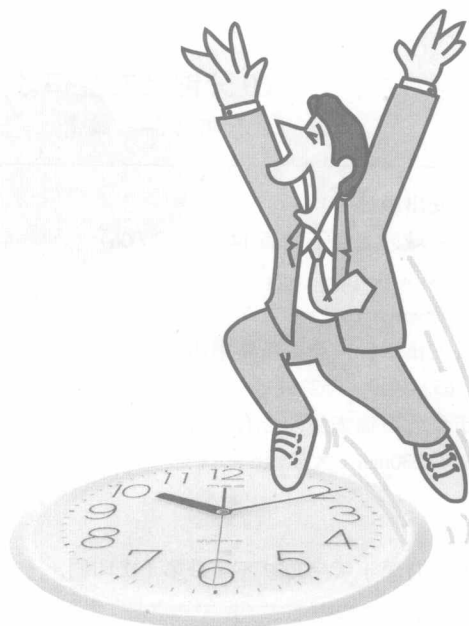


 中国长安出版社

60分钟 社交金口才

60fenzhong
Shejiao Jinkoucai

胡洁萍 ● 编著



 中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

60 分钟社交金口才/胡洁萍编著. —北京: 中国长安出版社, 2009.3
ISBN 978-7-80175-972-6

I .6… II .胡… III . 人间交往-语言艺术 IV .C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 036819 号

60 分钟社交金口才

胡洁萍 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开本: 880mm × 1230mm 大 32 开

印张: 9

字数: 185 千字

版本: 2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80175-972-6

定价: 23.80 元



前言

有句话说得好：“是人才的不一定有口才，但是有口才的必定是人才。”在激烈的社会竞争中，拥有社交金口才往往能令你脱颖而出，赢得比别人更多的机会。

在社交场合，一句冒失话能使你的朋友暴跳如雷，一句巧妙的赞美却可以让敌人冲你微笑。不同的说话方式产生的效果是不同的，小到细微的经济利益，大到国家之间的商务谈判，想收获好的结果，就要具备游刃有余的社交金口才。

俗话说：“一张好嘴胜过好胳膊好腿。”话说得好，正如“给好马配上好鞍”，能使你在成功的道路上走得更快、更稳；想解决社交难题，就不妨多在口才方面下工夫。

人际交往中，金口才能帮助你赢得好印象，建立宽广的人脉；生意场上，金口才能帮助你赢得商机，得到真诚的合作伙伴；职场上，一口得体的职场语，能让上下级感受到你的亲和力，当好机会出现时，大家首先想到的就是

你；公关场合，一句聪明的公关语，让你在与客户的交往中游刃有余，不会成为受人冷落的边缘人士。

金口才，可以通过训练得到。首先，你要锻炼说话的胆量，敢说才能会说。大胆地把自己的想法说出来，锻炼在公众场合说话的能力；然后，用巧妙的语言把话说到对方的心坎上，为顺利办事凿开一条通道；说话时一定要真诚、有逻辑性，多替对方着想，努力打动对方的心，还要注意分寸，远离隔阂，避免靠得太近或者走得太远。

本书以“60分钟”为时限，告诉大家六大方面的口才技巧，既有对说话心态的引导，又有实际的方法，还有对难说的话、难办的事的通俗指导，让你在工作、学习和生活中获益匪浅。

或许你目前还是很怵开口说话，或许你说出的话人微言轻，但只要决心改变，你就能从本书中很快摸索到社交金口才的技巧，在60分钟的轻松阅读中，使口才得到提高。

目录



第一章

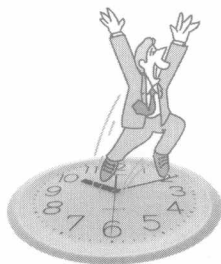
10 分钟：金口才赢得好命

- 巧妙的话赢得好工作…… 3
- 好生意靠“谈”出来…… 10
- 一张嘴赢得升迁机会…… 15
- 敢于表现的人有好命…… 20
- 察言观色赢得好感…… 24
- “对不起”挽回人心…… 28

第二章

10 分钟：金口才搞定社交麻烦

- 将心比心才能解决分歧…… 37
- 好脾气解决麻烦事…… 42
- 说“不”的八种技巧…… 49
- 说服别人的五种招数…… 61
- “暗示”化解难题…… 67
- 请将不如“激将”…… 72
- “甜口良药”最有效…… 78
- 直接不行，不妨绕弯子说…… 84



第三章 10分钟：职场金口才的8种技巧

- 懂得如何汇报领导…… 95
- 批评说得像贴心话…… 105
- 官再大也要多跟人商量…… 110
- 会提建议胜过直接讨说法…… 115
- 巧妙提出不同观点…… 123
- 劝说别人有一套…… 128
- 办公室说话要谨慎…… 132
- 拍马屁切忌鹦鹉学舌…… 141

第四章 10分钟：金口才的5大基本功

- 会说场面客套话…… 151
- 过目不忘别人名字…… 158
- 话要触到对方心坎…… 164
- “登门拜访”的技巧…… 169
- 嘴巴随时都要甜…… 176

第五章 10分钟：金口才的6点黄金法则

- 幽默是赢得人心的最好途径…… 185
- 当众讲话是个勇气活…… 190
- 会说的不如“会听的”…… 199



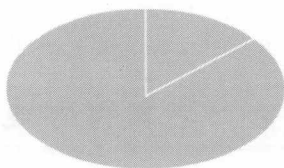
话要说得简洁不啰嗦·····	210
多站在别人立场上讲话·····	217
切忌好心说错话·····	221

第六章

10 分钟：掌握办事金口才

会求人是一种本事·····	229
怎样才能借到钱·····	235
“问对问题”有好结果·····	244
开场白决定沟通成败·····	250
见人说人话，见鬼说鬼话·····	254
该哭的时候就得哭·····	259
谈判是口才策略的最好体现·····	265
说话“懂行”好办事·····	273

第一章



10分钟 金口才赢得好命

金口才，是一个人综合素质的体现，它能在短时间内吸引他人的注意，得到他人的认可，为自己赢得好命。求职者凭金口才找到好工作，商人凭金口才谈成生意，员工凭金口才得到升迁，普通人凭金口才赢得他人的好感……

金口才赢得好运

- 口才好的人，天生就能赢得良好的事业机遇。
- 生意成败全靠一张嘴，谈得越多，成功的几率越大。
- 敢于把话说出来，是走向成功的敲门砖。关键时候，一张嘴能为你赢得晋升机会。
- 想求得发展机会，必须要先用嘴把自己“卖”出去。



巧妙的话赢得好工作

金口才，能在短时间内引起他人的注意，
获得他人的认可。

所谓“好命”，不是上天注定的，而是靠你自己争取的。

一家著名的外企公司有一条不成文的规矩：绝不招聘没有任何工作经验的新人。谭微微只是一个刚毕业的女大学生，没有任何财务方面的工作经验，在这家外企面试的第一关就遭到拒绝。不过，她并没有立即离开，而是恳求面试官说：“拜托您给我一次机会，让我完成笔试吧。”

面试官拗不过，答应了她的请求，好让她彻底死心。没想到，谭微微竟然顺利地通过笔试，晋级到下一轮复试。复试时，人事主管对谭微微很感兴趣，她本来是没资格参加面试的，但是笔试成绩却是所有面试者中最好的。不过，她的劣势也很明显——唯一的工作经验只是在学校时掌管过学生会的“小金库”，这种近乎空白的职业履历让人事主管很无奈，只好例行公事地对谭微微说：“如果有好消息，我会打电话通知你的。”这是明显

地暗示面试者“你的希望不大了”，听到这句话后十个人里面会有九个人体面地打招呼离开，但谭微微却是“特别的那个”。

她从口袋里掏出1元硬币递给人事主管说：“主管，即使我不被录取，也请您给我打一个电话吧。”

人事主管有点懵，他以前从未遇到过这种情况：“你怎么知道我不会打电话？”

谭微微笑着说：“哦，那您的意思，就是说我的希望很大了？”

人事主管颇感兴趣地问：“如果你没有被录取，我打电话通知你，你最想知道些什么呢？”

“我只想知道，除了工作经验以外，我还有哪些方面尚未达到贵公司要求的，以后我好积极改进。”

“那你为什么还要给我1元钱呢？”人事主管笑着说。

“我如果未被录取，按理说您就不会给我打电话。从财务角度来看，给我打电话不属于公司的正常开支，理应由我来支付电话费。”

人事主管颇为赞赏地看着眼前这个自信的小姑娘，郑重地说：“谭微微小姐，你已经被本公司录取了。在整个面试过程中，我看到了你身上的韧性、胆识、潜力和进步空间。一名财务人员最基本的职业操守就是公私分明，从刚才你递给我1元钱电话费的行为上，我看出你完全具备这种操守，况且你的笔试成绩是最好的，我决定打破公司惯例，破格录用你，希望你能够在试用期内



继续展示身上的这些优点!”

“谢谢主管，我会加倍努力珍惜这次来之不易的机会!”

在面试和复试被拒绝后，谭微微没有放弃，而是采用针对性的两种方式分别说服面试官和人事主管，为自己赢得了一份好工作。其实，任何机会都是靠嘴巴“求”来的，只要人家没有把话说死，你就要努力争取机会。即便最后没有成功，也要敢于表达你的特点和优势，要知道，成功其实就是“表现者的游戏”。

一位华尔街著名银行家谈起自己的成功经历时，感慨地说：“我刚到美国耶鲁大学读书时，大学里经常有各种讲座，每次校方总能请到华尔街著名的金融专家或者跨国公司的高管演讲。在参加这类演讲之前，我会早早地过来，坐在第一排中间的位置，拿出一张硬纸片，中间对折一下，用醒目的红笔大大地写上自己的名字，放在桌上。每当演讲者与台下听众互动时，我就会积极踊跃地举手，提出心里准备好的问题。在这种场合，如果你的问题令演讲者觉得是一个‘好问题’，他就会留意你面前的纸卡，记住你的名字。这样一来，那些精英人士很可能会找到你，给你提供机会。事实上，我就是由于出色的见解，赢得了一位大公司总裁的赏识，毕业后直接进入他的公司，有了一个不错的起点。”

20世纪30年代，经济萧条充斥纽约，到处是一片荒凉的景象，无数人排着长队等待政府的救济。一位衣衫

褴褛的年轻人，走到位于曼哈顿第七大道的梅西百货公司，待到总裁罗兰·哈斯·梅西出门上车时，他勇敢地跑上前，礼貌而恭敬地说：“梅西先生，不介意的话，请与我交谈3分钟！”

梅西先是一惊，随口说道：“我不知道究竟要跟你谈什么？”

年轻人挺直了腰板，把破烂的衣服从上到下仔细整理一番，郑重地说：“梅西先生，我想你一定很好奇，为什么我这样文质彬彬的人会如此潦倒呢？”

这句话引起了梅西的兴致，他看着眼前这个充满自信的年轻人，微笑着说：“为什么不呢？今天下午6点钟我有时间，届时很想听听你的故事。”

年轻人耐心地等到下午6点，得到了与梅西单独谈话的机会。他们从3分钟聊到整整2个小时，梅西发现年轻人很有才华、口才也不错，是个很有发展潜力的人，便高兴地说：“小伙子，你出色的自信和口才打动了，我决定正式聘用你！”就这样，这个穷途末路的年轻人，在一天内改变了困境，找到了一份不错的工作。后来，他成了梅西百货公司的销售总经理。

拥有金口才，你就能在短时间内吸引他人的注意，赢得他人的认可。金口才，不仅是嘴皮子功夫，更是一个人综合素质的体现。一个人在展示口才的时候，也同时展示出他的心理素质、文化素质、语言能力和行为习惯。从这个意义上来说，口才好的人就意味着素质高、



心态好、能力强。如此有水平的人，怎么发愁找不到好工作呢？

口才好的人，天生就能赢得良好的机遇。一张嘴，小时候能为你赢得想要的玩具、一根棒棒糖和大人的赞赏，上学时能为你赢得“知书达理”“嘴甜”“有出息”的评语，搞对象时能令你在花前月下赢得美人心，找工作时能为你赢得一份难得的职位。

崔文涛出生在山东一个农村家庭，由于家里经济困难，父亲让他初中毕业后外出打工。临送他上火车时，父亲嘱咐道：“进城后，腿脚勤一点，嘴巴甜一点。记住：鼻子下面有张嘴，到哪里都饿不死！”

初到青岛，崔文涛举目无亲，前途一片茫然，他只是跟着其他进城的务工人员站在道边等着干出力气的活，但是一个刚满18岁的孩子能干什么呢？彷徨时，崔文涛想到父亲的那句话。好吧，反正一个人也很无聊，不如多跟身边的人聊聊天吧。他开始主动与周围的务工人员聊天，发现这些人跟自己一样都是农民，有的刚进城，有的在城里呆了两三年。在跟他们的闲谈中，崔文涛得到一个有价值的信息：附近一个工地正在招力工，据说待遇不错。崔文涛很快找到那个工地，等着招工机会的出现。

发现别人在招工时要递上名片，于是一咬牙从身上所剩不多的钱里拿出 20 元做了一盒名片。当包工头出现时，他与其他农民工一起蜂拥而上，抢着递上名片。

毕竟还是个小孩，工作机会基本上轮不到他，这让崔文涛很着急。一天早上，崔文涛无意中瞧见一辆奥迪车“抛锚”在工地门口，车上下来一位老总模样的人，叫工地上几个壮汉帮忙推车。崔文涛机灵地上前帮忙，当车子重新发动后，奥迪车主给帮忙的每个人 10 元钱作为酬劳。轮到崔文涛时，他连忙摆手说：“老总，我是自愿来帮忙的，不要钱！”

这句话引起了老总的注意：“呵，给钱都不要！小伙子，你是在这儿干活的吗？”

“是呀，我在这都快等一个月了，人家嫌我岁数小，不给我机会。”崔文涛别看是个刚满 18 岁的小孩，说起话来却是一副大人模样。

老板看了看他，挥挥手说：“来吧，上车，我带你找活干！”

崔文涛等的就是这句话，他二话不说就跟着上了车。上车后老板跟他讲：“我一个朋友是开粮店的，现在正缺一个送米工。我看你这小子还不错，就带你过去看看，到了那儿，可得好好干呢！”



“我一定会好好干，真是太感谢您了，老总！”

一个人能在社会上找到好工作，很大程度取决于口才和做人的态度，能说会道的人往往就能为自己争取到机会，使自己走出困境。