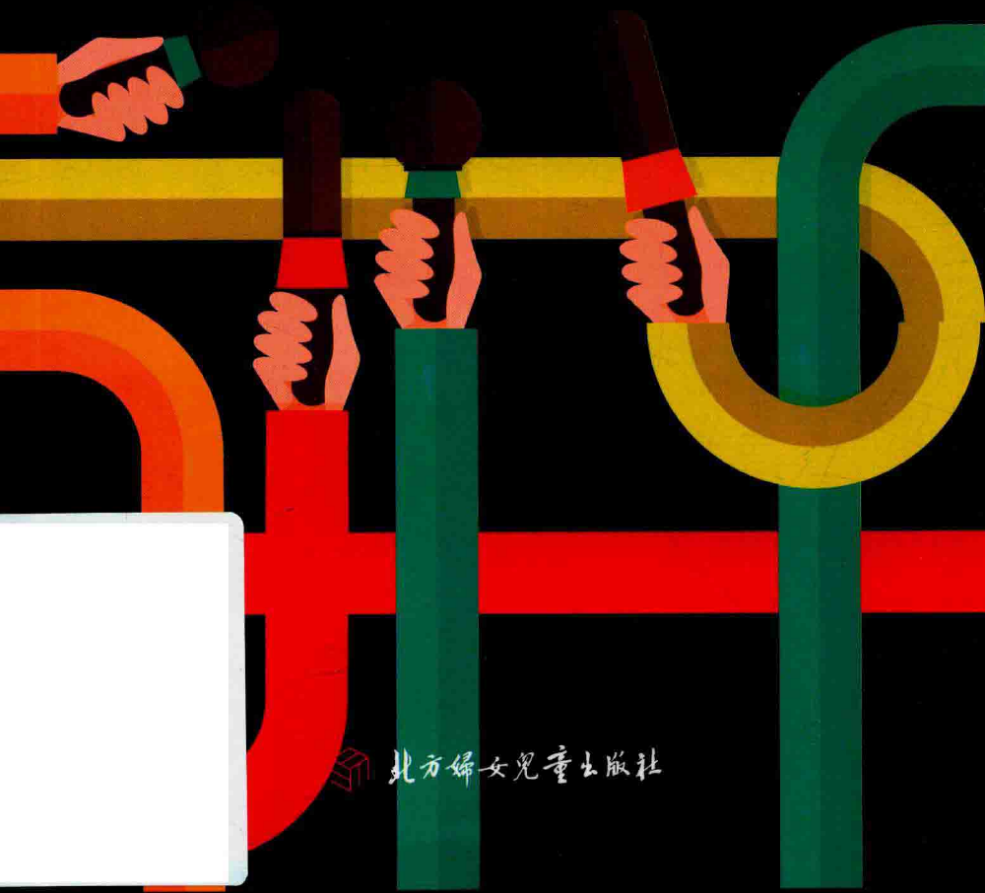


三寸不烂之舌，胜于百万雄师

社交好口才

吴 阳◎著



北方妇女儿童出版社

社交好口才

吴 阳◎著



北方妇女儿童出版社

版权所有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

社交好口才 / 吴阳著. — 长春: 北方妇女儿童出版社, 2019.3

ISBN 978-7-5585-3243-6

I. ①社… II. ①吴… III. ①心理交往—口才学—通俗读物 IV. ①C912.13-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第291317号

出 版 人 刘 刚
封面设计 艺和天下
责任编辑 张晓峰
开 本 140mm × 200mm 1/32
印 张 6
字 数 145千字
印 刷 三河市元兴印务有限公司
版 次 2019年3月第1版
印 次 2019年3月第1次印刷

出 版 北方妇女儿童出版社
发 行 北方妇女儿童出版社
地 址 长春市人民大街4646号
邮 编 130021
电 话 编辑部: 0431-86037512
发行部: 0431-85640624

定 价 39.80元

P 前言

REFACE

“好风凭借力，送我上青天。”人们在工作中交谈，在政治上辩论，在经济战场上驰骋，在生活中尽情地挥洒和展现自己的才华，都离不开口才这个“好风”。口才是现代人所必须具备的重要能力之一。从木桶理论考量，光是“好酒”还不行，满腹经纶而木讷寡言，很难在现代社会进退自如。从某种意义上说，口才可以决定一切。

口才是人走向社会，走向成功的通行证。戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，85%取决于人际沟通和口才等综合素质。”

社交口才是一种技能、一种艺术，是一个人在交往活动中口语表达能力的体现。随着社会的不断发展，人与人之间交往越来越频繁、密切，口才在社交场合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，凡有社交口才的人，讲话时多能闪烁出真知灼见，给人以精明、睿智、风趣之感。一个人的社交口才也成为现代人必备的重要能力之一。

如果你想在人生道路上走得更加顺畅，如果你想在人际交往中无往而不利，那就必须重视社交口才。

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，深入地介绍了社交口才制胜的方法和策略。让你熟练掌握社交口才技巧，使你在社交社会交往中如虎添翼、大显身手，由此创造出更精彩的人生。

C 目录

CONTENTS

第一章 有声有色，好口才才能引人入胜

说一句悦耳的开场白 / 1

学会谈平淡如常的话题 / 5

把话语权交给别人 / 9

合理借题发挥，水到渠成 / 15

第二章 巧用声音技巧，提升口才

语言节奏与情感相协调 / 18

练习发音，重视吐字清晰度 / 20

恰当停顿表达句意感情 / 22

降低声音，增强感染力 / 25

声音圆润，掌控声音速度 / 27

第三章 机智巧妙，好口才让你左右逢源

善用自嘲，摆脱窘境 / 29

失言时巧应变 / 32

巧妙转换话题 / 34

怎样打破僵局 / 37

打破沉默的艺术 / 41

交际中该如何“解释” / 43

机智的语言应变技巧 / 45

第四章 如簧之舌不恐惧

你知道自己的谈话能力吗 / 48

消除畏惧与怯场心理 / 51

让你的语言更富有魅力 / 55

简洁精练，通俗易懂 / 59

礼貌语与谦辞的巧用 / 62

社交语言的忌讳 / 65

送礼时要讲究语言的表达 / 68

多学几句客套话 / 70

电话交际有讲究 / 71

第五章 借助形态语言，声情并茂感染人

表情的作用 / 73

让微笑的美感流动 / 78

- 眼神交流的技巧 / 82
- 肢体语言的类型 / 87
- 巧用肢体语言的功能 / 89
- 好口才的站姿语 / 91
- 好口才的坐姿语 / 93
- 好口才的步态语 / 95
- 好口才的手势语 / 96

第六章 好口才的心理洞察术

- 语言风格显现个人性格 / 102
- 闻声辨人心 / 105
- 话题暴露他人真意 / 107

- 幽默与自嘲的心态好 / 109
- 说话语速传达性格密码 / 112
- 通过语气寻找内心想法 / 115
- 谈话特征告诉你他人心理 / 117
- 用打招呼时的特征分析他人心理 / 121

第七章 真诚所至撼人心

- 说话要打动人家的心弦 / 124
- 不伤感情地批评人 / 127
- 让对方说“是”不说“非” / 133

诚于嘉许宽于称道 / 136

增强你的说服力 / 137

耐心听别人谈他自己 / 141

切莫轻易指责别人 / 144

意恳情真，饱含热情 / 147

第八章 好言好语感人心

赞美别人的妙招 / 151

批评别人的艺术 / 165

第九章 拜访、探望、接待社交学

选择拜访的最好时机 / 173

寒暄不可少 / 174

言谈不要散 / 175

体态语不宜多 / 175

记住客人的名字是第一要求 / 176

尽量多聊轻松的话题 / 178

从反面鼓励、安慰病人 / 178

着重强调病人的其他优势 / 179

注意患者的细小变化，做出乐观估计 / 180

劝病人安心养病 / 181

注意保持口径一致 / 183

探望病人时的语言禁忌 / 183



第一章

有声有色，好口才才能引人入胜

说一句悦耳的开场白

生活中免不了与人交往，有时候往往第一句话就能决定交谈的深度。一句悦耳的开场白，很可能使谈话双方成为无话不谈的知音；一句不中听的话，很可能会破坏交谈气氛，失去结交朋友的机会。

张力的人际关系就非常好。无论是与陌生人交谈，还是与熟人聊天，他都能制造出非常活跃的谈话气氛，并且在交谈过程中，使双方的感情进一步加深。这就是他获得好人缘的原因所在。

一次，张力参加一个同事的生日聚会，在会场上遇到了这个同事的老同学王宾。他便走上前去，彬彬有礼地说：“您好！听说您和今天的寿星是老同学？”王宾略带惊讶却高兴地

点点头说：“您是？”“我是他的同事，很高兴能与您相识！今天还真是个好日子，不但能给同事祝寿，而且还结交到一个好朋友，真是很难得。”张力面带微笑地说。王宾也高兴地迎合着张力的话题，两人就这样高兴地攀谈起来。生日宴会结束后，两人依依不舍地告别了。

张力与王宾之所以能成为好朋友，第一句开场白的作用很重要。试想如果张力的第一句话没有引起王宾的注意，没有为交谈营造一个良好融洽的气氛，那么二人的结局可能会是另一番景象。

当然，说好第一句话，并不只限于与陌生人的交往中，还可以渗透到朋友、夫妻、亲人的交往之中，这样便可增进友情、巩固爱情、温暖亲情。

丈夫因事外出，不慎将随身携带的3000元钱弄丢了。丈夫心里非常着急，本来家里就不富裕，而且这3000元是妻子辛辛苦苦、奔波忙碌攒下来的。想到这里，他开始不停地责怪自己，不知道该怎么向妻子交代。无奈之下，他只得拨通了家里的电话。电话接通后，他支支吾吾地说：“对不起，我……我……不小心……把3000块钱给丢了。”

妻子听了以后说：“人丢了没有？只要人没有丢就好啊，赶快回家吧……”听完妻子的话，他感动得不知所措，愣愣地站在电话亭旁，过了好一会儿才回过神来。其实，妻子平时非常节俭，丢了钱，她心里一定非常难过，可是她通情达理，知道事情既然已经发生了，再怎么埋怨也没有用。

生活中，无论是亲戚、朋友之间，还是夫妻之间，都会出现这样或那样的矛盾。这些矛盾很多时候都是由第一句话所引起的。由此可见，说好第一句话的重要性。

那么，如何才能把第一句话说好呢？以下几点可供参考：

1. 让第一句话拉近彼此之间的距离

赤壁之战中，有一次，鲁肃去见诸葛亮，他刚一见面的开场白是：“我，子瑜友也。”而子瑜正是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，与鲁肃乃是忘年之交。就这样，鲁肃与诸葛亮马上就搭上了关系，拉近了彼此之间的距离。任何人都不可能离开人群不与其他人交往，只要彼此都留意，就不难发现双方潜在的那层“亲戚”关系。

譬如，“你是天津人？我以前在天津上大学。说起来，还真巧呢！天津可真是个不错的地方。”

“您是清华大学毕业的？我也是，咱们还是校友呢！您是哪届的呀？说不定咱们还是同届的呢！”

“您来自皖南，我是在皖北出生的，两地相隔咫尺。在这里居然还能遇到老乡，真是一件令人开心的事情。”

这种初次见面互相攀亲的谈话方式，很容易搭建起陌生人之间谈话的桥梁，使双方在短时间内产生一见如故、相见恨晚的感觉，从而给对方留下良好的第一印象。

2. 用第一句话让人感受到尊重

对陌生人表示尊敬、仰慕，是礼貌的第一表现，也更能拉近彼此之间的距离。但是，采用这种方式必须注意：要掌握好分寸，褒奖适度，不能胡乱吹捧，谈话的内容要因地制宜。

而异。

例如，“我曾拜读过您多部作品，从里面学到的东西颇多，可谓受益匪浅！没想到今天竟能在这里见到您，真是荣幸之至啊！”

“今天是教师节，在这美好的日子里，我真诚地祝您节日快乐、身体健康、桃李满天下。”

“您的家乡桂林是个风景秀丽的地方，不是还有句话说‘桂林山水甲天下’吗，我今天非常高兴能认识您这位桂林的朋友。”

3. 在第一句话中就把问候送出去

无论是与陌生人的初次见面，还是与熟人相遇，问候都是少不了的。一见面，最好第一句话就将问候送出去。一般情况下，“您好”是最常见的问候语，但是若能根据交谈对象、时间、场合的不同，而使用不同的问候语，效果就会更好。如对德高望重的长辈，应说“您老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“先生（女士）您好”，显得更加亲切；如果对方是医生、教师等，可在“您好”前加上职业称谓。若是节日期间，可以说“节日好”“新年好”，给人以祝贺节日之感；也可按照时间分别对待，早晨说“早上好”，中午说“您好”，晚上说“晚上好”，就很得体。

人生无处不相逢。其实与陌生人交谈并不可怕，没有必要过于拘谨，只要主动、热情地与他们聊天，努力寻找双方的共同点，遇到冷场时，能及时找到话题，制造融洽的谈话气氛就可以了。只要学会了这些技巧，就能赢得对方的好感，拉近彼此之间的距离。

总而言之，初次见面第一句话是非常关键的，好的开场白

是对方敞开心扉的敲门砖，也是使人一见如故的秘诀。

4. 第一句话就使人感到体谅、关爱、包容

如何与陌生人说好第一句话，又怎样与朋友、亲人说好第一句话呢？这其中，也有一定的方法可循。

生活中，朋友、亲戚、家人之间，时不时会出现一些矛盾，这个时候，能否顺利化解矛盾，第一句话将起着决定性作用。一句不得体的话，不但会加深彼此之间的矛盾，还可能会伤害到彼此间的感情。所以，在说话前一定要仔细考虑说好第一句话，我们不妨在语言里多融入些关爱与包容。这样，再深的矛盾也可能会因为爱而化解。

学会谈平淡如常的话题

关于话题，可能有人认为，只有那些令人兴奋刺激的话题才值得一谈。所以便苦苦地搜寻一些奇闻、令人惊心动魄的事情，或是令人难以忘却的经历，以及不寻常的事情。其实，这种认识大错特错，往往那些看似平淡如常的话语更会让人产生亲切感。

一位年轻漂亮的姑娘，走进一家珠宝店，在柜台前端详了许久。售货员礼貌地问了一句：“姑娘，请问您需要什么？”

姑娘不冷不热地回答说：“随便看看。”从她的言语中，

售货员敏锐地察觉到这是位性格独特的女孩。此时，售货员如果不能找到令顾客满意的话题，那么，这笔生意很可能泡汤，钱财就从自己手边溜走了。

这时，售货员开始不断打量这位年轻漂亮的姑娘，他从姑娘的穿着打扮上判断，这位顾客是一个非常讲究的人。于是，售货员赞美道：“您的这件上衣好漂亮呀！一定花了很多钱吧？”姑娘的视线从陈列品上移开了，说：“当然了，这种上衣的款式比较特别，我非常喜欢它。”售货员又接着说：“这么有品位的衣服，肯定不是在国内买的吧！”姑娘骄傲地说：“当然不是，它是我朋友从国外给我带回来的。”“姑娘您本来就天生丽质，再穿上这件衣服，更显得光彩照人了。”售货员面带微笑地说。

“您过奖了。”姑娘有些不好意思地说。

售货员见此情景，又补充道：“不过，这似乎还有些美中不足，如果您能再搭上一条项链，那就锦上添花了，它能将您衬托得更加完美。”

姑娘客气地说：“是呀，我也是这么想的，只是项链也是一种价格不菲的商品，我有些担心自己选得不合适……”

售货员又说：“姑娘如果信得过我，就让我做姑娘的参谋吧……”

最后，这笔买卖顺利地做成了，姑娘满意地买走了适合自己的项链，而售货员也得到了了一定的收入。

有人认为，这种交谈方式是做买卖的一种手段。其实，寻找安全性话题的谈话方式，完全可以运用到各种交际场合中。

与人交谈时，有人感到非常拘束，羞于启齿；有人觉得找不到共同话题，没有共同语言，无法交谈；有人倍感尴尬窘

迫，欲言又止，或语无伦次；有人说话生硬，让人误解……产生这些现象的根本原因在于没有找到安全性话题。那么，究竟什么样的话题，才算得上是安全性话题呢？那么，如何才能找到安全性话题呢？以下几点可供参考：

1. 首先，讲话要因人而异

有些话题，虽然一般人听起来会觉得很有趣，而且在谈话中，非常受人欢迎，无论是听的人还是讲的人，都能有种满足感。但这类话题毕竟不多，有些诸如家喻户晓的新闻，根本不等你来讲，别人就早已听过了。

你在某一个场合，讲了一个故事，很受大家的欢迎，而这个故事在另外一些人的面前，并不见得合适。所以，如果一味地认为只有那些不平凡的事情才值得交谈，那也就会常常觉得无话可谈了。

2. 其次，要寻找大家熟知的话题

寻找谈话的内容，也是一个非常关键的环节。

有些人喜欢与别人谈一些与哲学相关的话题，但由于大多数人对这样的话题不感兴趣，所以若以这样一个话题开场，即便准备得再充分，在一般场合下，也会变得无话可谈。

如果在日常生活中多加留意的话，那么很多题材都可以成为良好的谈话素材。比如，谈足球、篮球和羽毛球；或是谈生命、爱情、同情心、责任感、真理、荣誉。也可以谈一些饮食、天气之类的；还可以谈谈某个人的见解，顺便陈述一下自己的观点等。当然这是一个灵活的话题，也可以做一下调整。

如果双方是初次见面的陌生人，不妨先从天气、籍贯、兴趣和衣着等方面入手。这些也属于安全性话题，而且不会触

及个人隐私，以便继续交谈下去。如“你是哪里人？”“山东。”这样，便可以列举山东一些秀美的景观、发达的城市，等等。如此一来，双方的话匣子就打开了，谈话氛围也会逐渐好起来。或者，你还可以说：“今天天气真好，如果能外出郊游，那可真是不错。你喜欢什么样的户外运动？”对方可能会说：“我喜欢爬山……”然后，就可以循着对方的话题，继续交谈下去。顺势类推，绝对能找出源源不断的话题，甚至会觉得意犹未尽。

3. 再次，试着探求对方的兴趣爱好，寻找安全性话题

人际交往中，若想与众人攀谈，只要主动、热情地同他们说话、聊天，在话语中逐渐摸索、尝试，总会找到合适的话题。

与人交往过程中，要想找到对方的兴趣和爱好，不断拓宽谈话范围，那么说出来的第一句话，就必须要使对方能够充分明了。比如，看到一个雕像，可以指着这件雕像说，真像××的作品；抑或是听见鸟鸣，就说很有门德尔松音乐的风味。说出这些话的时候，要确定对方在这方面不是一个外行才行，否则，不仅不能讨好取悦对方，还有可能会让人感到厌烦。

如果不知道对方的职业，就不可胡乱说话，因为失业的人太多了，自尊心很强同时又下岗的人，非常讨厌别人问及他的职业，所以像这样的话题，要尽量地回避。

若想知道一个人的职业，可以说：“阁下常常去游泳吗？”他说：“不。”那你就问他：“整天都是很忙吗？每天去哪儿消遣比较多呢？”这种问法，也是试探他人职业的一种方法，这样，就可以试探出对方是否有稳定的工作。如果对方的回答是周末或每天五点后去消遣，那么，这个人肯定是

有固定职业的人，反之，就不必再细问了。

一旦确定了这个人有工作，再去问及职业，如此一来，就可以和对方谈工作范围以内的事情了。把话语权交给别人

把话语权交给别人

上帝造人的时候，只给人一张嘴，却给人两只耳朵，这是为什么呢？这是要人们少说多听，唯有如此，才能从谈话中挖掘出更多的信息，才能对加深相互了解、深度交谈有所裨益。

英国一家大型汽车公司准备采购一批汽车坐垫。为了争取到这个大客户，三家汽车坐垫生产公司都准备好了样品，等待汽车公司高级职员的检查。为了买到最好的汽车坐垫，汽车公司的高级职员准备让这三家坐垫生产厂家进行最后的角逐。于是，汽车公司给三个坐垫生产商同时发了一个通知，让各厂代表准备最后一次较量。

汤姆是三个代表之一，当他代表公司与汽车公司高级职员交谈时，正患着咽喉炎。当汽车公司高级职员让他描述自家产品的优越性时，他在纸上写下了这样一段话：“尊敬的先生们，我嗓子哑得几乎不能发出声音，因此，我把说话权交给在座的各位。请原谅我的不礼貌。”

汽车公司总经理看到这段话后，说：“我来替你说吧。”他陈列出汤姆带来的坐垫样品，非常仔细地讲述了它的优点，