

S ZOUXIANG
CHENGONG LIZHIJINGDIAN

S *uccess*

走向成功励志经典

交际 与口才

交际与口才是一个人行走四方的通行证，交际与成才是成功人生的助力器。善于交际的人，总是尽量会把长处呈现在你的面前。伶俐的口才、渊博的知识、温文尔雅的举止，都能成为成功的利器。学会交际，你就能适应社会；拥有良好的口才，你离成功就只有一步之遥！

吕晓滨◎主编 姜舒文◎编著

开启成功、欢乐、和谐之门的智慧钥匙。

内蒙古人民出版社

走向成功励志经典

Success 交际 与口才

吕晓滨◎主编 姜舒文◎编著

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

交际与口才/姜舒文编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社,
2009.9

(走向成功励志经典/吕晓滨主编)

ISBN 978 - 7 - 204 - 10147 - 4

I. 交… II. 姜… III. 人间交往—口才学—青年读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 155963 号

走向成功励志经典

主 编 吕晓滨

责任编辑 哈 森

图书策划 腾飞文化

出版发行 内蒙古人民出版社

地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷 北京凯通印刷有限责任公司

开 本 710 × 1000 1/16

印 张 340

字 数 3500 千

版 次 2009 年 10 月第 1 版

印 次 2009 年 10 月第 1 次印刷

印 数 1 - 10000 套

书 号 ISBN 978 - 7 - 204 - 10147 - 4/G · 2025

定 价 560.00 元(全 20 册)

如出现印装质量问题,请与我社联系。联系电话:(0471) 4971562 4971659

前言

在当今社会,成功已经成为人们越来越重视的话题,寻找一条成功的捷径,是每一个人的梦想。追求卓越,渴望成功是每一个人寻求自我提升的最高境界。

对于一个人来说,经历一些挫折,并不是什么坏事情。“自古雄才多磨难,从来纨绔少伟男。”在人生成长的道路上,有坦途,也有坎坷;有鲜花,也有荆棘。在你伸手摘取美丽的鲜花时,荆棘同时也会刺伤你的手,如果因为怕痛,就不愿伸手,那么对于这种人来说,再美丽的鲜花也是可望而不可及的。

纵观古今中外,大凡成功人士,他们都拥有远大的理想和高远的志向,而且他们在自己人生的道路上绝对不会因为困难而退缩。可以说,任何一个平凡的人,只要通过自己的努力,都可以成为一个成功者的。再看看失败的人,他们在失败后总是在埋怨命运,总是说自己没有合适的机遇,没有贵人相助,所以自己才这样做了个普普通通的人,而没有多大的成就。继而变得越来越浮躁,越来越麻木了,最终只能在贫穷和落魄中度过一生。由此可以看出,成功人士并不是因为他们比常人聪明,而是他们每天都会为自己想要达到的目标付出有效的劳动,勇于直面困难,一点一点地积累经验和教训,成功便一步一步地靠近了。他们每天都可以看到自己的收获并因此越来越自信,有了自信,还有什么困难跨不过去?成功对他们而言已经在身边了。

本丛书着重分析和阐述了走向成功的方法和途径。书中理论精辟、取材广泛,涵盖了交际与口才,做人与做事,心态与选择等内容,翻开本书,你将会充分领略到梦想的价值,目标的作用,心态的充实,勤奋的感召,意志的坚忍,习惯的力量,时间的宝贵……心灵深处会油然而生出一种昂扬的斗志和坚定

的信念,从而汇成一股势不可挡、无坚不摧的洪流,引领你在通往成功的道路上披荆斩棘、笑傲群雄。希望朋友们能借鉴书中无限的经验和智慧来滋养心灵,感悟这些朴素而又深邃的人生睿智,让我们以自信的火花点燃生命的圣灯,以智慧的力量鼓起奋斗的勇气,在人生奋斗中赢得精彩,在走向成功中推波助澜,让生命的价值在人生追求中完美体现。

编著

2009年9月

目 录

CONTENTS

第一章 形象是交际中的敲门砖

姿态举止的行为美	3
以气夺人显精神	5
展现微笑的魅力	6
不要在形象上输给对手	8
戒除不受欢迎的坏习惯	9
良好的仪表体现你的修养	11
给人彬彬有礼的好形象	12
保持精力充沛	15
适当地打扮自己	16
不同交际场合对服饰的要求	20
在交际场合要注意个人卫生	24
人靠衣装马靠鞍	25
善用优雅动人的肢体语言	27
女性参与社交的着装要求	30

第二章 礼仪是交际中的灵魂

社交中常用的礼节	37
交际中邀请和约会的方式与礼节	41
握手礼有讲究	45
介绍时的礼貌	48
学会交换名片	50
接打电话有讲究	51
交谈的礼节	52
见面时的 5 种礼节	55
怎样作客与待客	56
宴请要注意的问题	58
如何给老人“寿祝”	59
面试时讲究礼仪	61
参加商务洽谈会的礼仪	64
商务演讲礼仪	66

第三章 口才是交际中的一把利刃

说服不能脱离事实	71
把斩钉截铁的话隐藏	72
闲谈是交谈的热身准备	73
用真诚的语言说服人	75
避实就虚,侧击出奇迹	77
巧用悬念,吊人胃口	79
找个借口摆脱困境	81
给自己寻个台阶	82

怎样说话让人高兴	84
对陌生人要不吝赞美	85
争吵中掌握讲话分寸	90
话往对方要害处讲	91
打蛇打七寸,说话说到心	93
调整角色争取听众	95
采用“心理共鸣”的说服方法	97

第四章 左右逢源的交际艺术

说话注意把握分寸	101
说话要注意场合	103
巧妙地表达不同意见	104
当有话不能明说的时候	106
工作与生活中交谈的技巧	107
说话时小心踏入性的雷区	110
批评也须讲艺术	113
化险为夷的说话技巧	114
妙语驱逐饶舌客	117
适时恭维 左右逢源	119
镇定面对尴尬局面	123
充分尊重对方	125
别道人之短	127
言语交际中的“兜圈子”技巧	129
受人欢迎的说话态度	132
社交语言的忌讳	134

第五章 幽默让你的口才更出色

幽默是能力的体现	139
幽默使你更受欢迎	140
表现幽默的基本方法	144
巧说幽默的话	148
幽默使严肃的话题变得轻松	150
巧用幽默	151
说话幽默的三个条件	154
利用幽默的说服力量	155
培养口才的幽默	156
怎样培养说话的幽默感	158
烦恼时别忘幽默	159
接受调侃和幽默	161
展示才华时不忘幽默	163
尴尬场合轻松幽默	165
运用你的机智和幽默	167
发明创造需要幽默	168
幽默的语言彰显口才的魅力	170
高兴时不妨幽默	171

第六章 好口才让你独占花魁

三寸之舌,重于九鼎	175
一言可以定输赢	176
细微之处震撼人心	178
演讲时要坚强有力	179

抒发感情,激发听众共鸣	181
让演讲在深情中结束	184
智慧和学识是论辩的基础	185
动人心者莫过于情	186
绵里藏针,以柔克刚	187
从容镇定地以变应变	189
巧用双关,攻破对方防线	190
用铁的事实揭示真相	192
利用对方认识上的失误进行反驳	193
你的回答要使对方难以继续追问	195
循序渐进地进行说服	197
巧妙地拒绝对方的意见	199
不要轻易让步	200
关键时刻使用“最后期限”	202

第七章 好口才才是职场中的润滑剂

口头承诺的妙用	207
我说的,就是你说的	209
面对上司巧“进言”	211
上下级交谈讲技巧	213
有话就直说千万别忍着	215
瞪大眼睛挑优点	216
火上浇不得油	218
当同事与你抢功时	219
接受上司指示、命令时	220
该闭口时就闭口	222

同事面前莫自吹	223
既指出错误,又不伤面子	224
对下属多赞扬多鼓励	226
与个别下属谈话的技巧	228
同事间交往的技巧	229
调到新单位时的说话	231
办公室中常见话题的说话方法	233

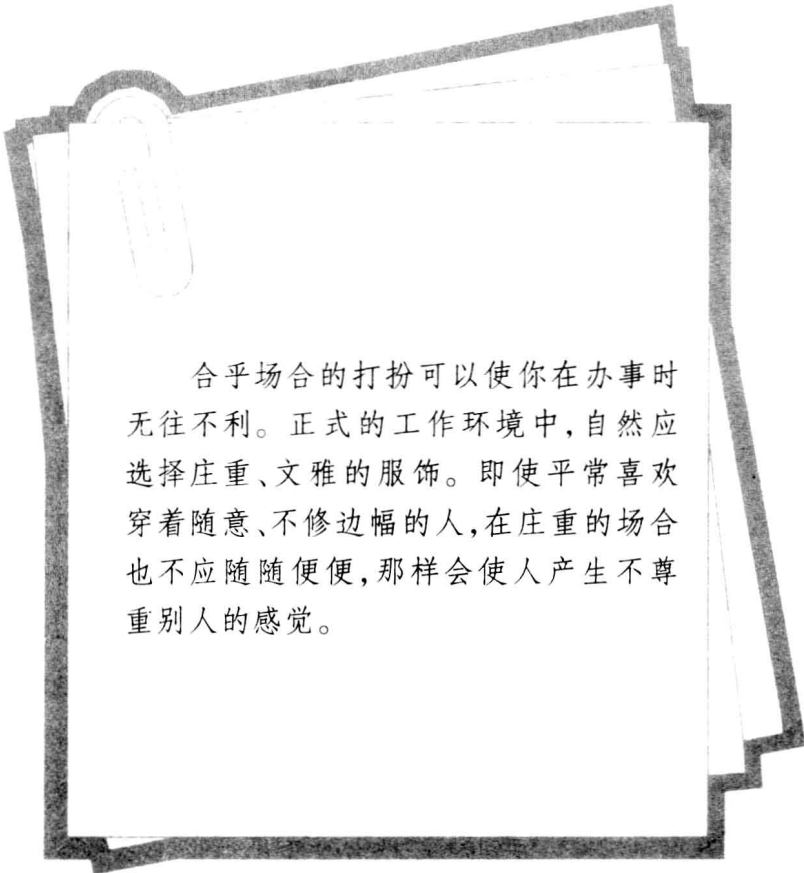
第八章 好口才让爱情甜似蜜

在见面相亲时	237
在约会结束道别时	238
邀女友外出游玩时	239
在恋人突发抱怨时	240
情话的魅力在于真情	242
谈情中的巧绕迂回术	243
心有灵犀一“点”通	244
婉言使你爱情永驻	245
话不在多,有“辣”则灵	246
爱是心灵的语言交流	247
怎样与喜欢的人交谈	249
赞美能博红颜笑	251
恋爱中的女性应如何讲话	253
争吵有“度”,和好有方	255
男人也是爱听好话的	257
美丽动人的谎话骗你没商量	260
谈恋爱时,让对方对你的谈话感兴趣	261

第一章

形象是交际 中的敲门砖





合乎场合的打扮可以使你在办事时无往不利。正式的工作环境中,自然应选择庄重、文雅的服饰。即使平常喜欢穿着随意、不修边幅的人,在庄重的场合也不应随随便便,那样会使人产生不尊重别人的感觉。

姿态举止的行为美

办事时,一个人即使有了出众的姿色、漂亮的衣着,如果没有与其适应的行为美的表现方式,也不能算是完善的美,甚至还会破坏自己原有的美。我们不能想像一个没有动作、毫无表情的人给人的感觉怎样,也不能想像一个动作拙劣、表情呆板的人的内心会蕴藏多少勃勃四溢的生机。

一个人的姿态、举止又和他的风度联系着。“宰相肚里能撑船”,这是一种豁达的风度;苏东坡咏叹的“羽扇纶巾”“雄姿英发”,是孔明、周瑜等善施妙计的谋士的风度;相反,一个人在公共场合敞胸露怀、歪戴帽子、嘴吹口哨,则使人厌恶,那种不修边幅、穿着邋遢则可称为意志消沉者的“风度”了。

一个人的姿态举止不单纯是在某种场合硬装出来的,而是在日常生活中训练的结果。

办事时要给对方留下美好而深刻的印象,外在的美固然重要,而优雅的举止和高雅的谈吐等内在涵养的表现,则更为人们所喜爱,这就要求我们应当有意识地锻炼自己,养成良好的站、坐、行姿态,做到举止端庄、优雅得体、风度翩翩。

(1) 站如松

一个人站立时的标准姿势表现为:抬头,两眼平视前方,嘴唇微闭,面带微笑,下颌微收;放松双肩,稍向下压;挺胸、收腹、立腰;双臂自然下垂于身体两侧,双腿直立,膝和脚后跟要靠紧。

一个人站立时不良的姿态表现为:身体僵直,胸部外凸,板腰;垂肩,脊柱后凸;弯腰驼背,身体肌肉欠缺紧张度;胸部下凹或脊柱前凸,腹部鼓起;胸部下凹及垂肩,脊柱侧凸。此外,缩头探脑,佝偻双肩,双腿弯曲颤抖等,这些站姿都会给人留下不良印象。不良站姿不能显示出人的朝气及活力,所以我们平时应注意站立时的姿态。

无论男性还是女性,站立姿势应给人以挺、直、高的美感。站立时身体各主要部位舒展,头不下垂,颈不扭曲,肩不耸,胸不含,背不驼,髋、膝不弯,这样就

能做到“挺”。站立时脊柱与地面保持垂直,在颈、胸、腰等处保持正常的生理弯曲,颈、腰、背后肌群保持一定紧张度,这样就能做到“直”。站立时身体重心提高,并且重点放在两腿中间,这样就能做到“高”。

(2) 坐如钟

正确的坐姿可以给人以端庄、稳重的印象,使人产生信任感。另一方面,它也可以给交谈带来方便。其实,坐姿本身就可以向对方传递信息,因此应作为一种交际手段加以注意。

正确的坐姿是:入坐时要轻要稳。走到座位前,转身后,轻稳地坐下。身体上半身稍微向前倾,背部勿靠住椅背,手要端正地放在腿上,鞋跟要靠拢。如果是面对面谈话,身体要稍倾斜而坐;双膝间的距离约为一个拳头,也可以自然并拢,双腿正放或侧放,双脚并拢或交叠。坐在椅上,应至少坐满椅子的2/3,脊背轻靠椅背。

坐时不可以高跷二郎腿,坐下后不应随意挪动椅子。不要为了表示谦虚,故意坐在椅子边上,身体萎缩前倾,这是一种阿谀相。坐时也不可以将大腿并拢,小腿分开。就座以后,不能两腿摇晃,或者一条腿搁在另一条腿上。无论男女,都不宜把腿分得很开。所谓坐有坐相,是指坐姿要端正。人的正常坐姿,在其身体背后没有任何依靠时,上身应正直而稍向前倾,头平正,两臂贴身自然下垂,两手随意放在自己腿上,两腿间距和肩宽大致相等,两脚自然着地。背后有依靠时,在正式社交场合,也不能随意地把头向后仰靠,显出很懒散的样子。

(3) 行如风

人们行走的姿态(步态)是千姿百态、变化万端的,比如有消磨时间的散步、无精打采的慢步、大摇大摆的阔步、闲庭自得时的信步、节奏均匀的慢跑、风驰电掣的疾奔、老态龙钟的蹒跚、犹豫不决的徘徊、偷偷摸摸的蹑行、摇摇摆摆的跛行、姿态优雅的滑行、兴高采烈的蹦跳、心焦气躁的急走、故作姿态的扭摆、夸张行进的正步、急促小奔的碎步,等等。这些移动身体的步态,每个人在日常生活中都会用到其中某些部分。

正确的步态可以表现出一个人朝气蓬勃、积极向上的精神状态,呈现出一种健美的姿态,行走时如一阵疾风,会给人留下美好的印象。

男子走路贵稳健、迅捷;女子走路贵婀娜、轻盈,但以自然明快为好。法国的心理学家简·布鲁西博士发现,人的性格与行动有着很大的关系。从一个人

走路的姿势、笑的样子、说话的方式等,甚至从一个完全出于无意的小动作,都可以推断出其当时的心理状态。这也就是说,即使是走路,也会反映出一个人的特点:悲观消极的人,往往总是低着头,垂着双眼,只注视着脚下的路。而积极有信心的人,走路总是昂首挺胸,威风凛凛地向既定目标前进。



以气夺人显精神

一个人具备什么样的气质,对其精神面貌有很大影响。人的容貌如同一朵花,季节性很强,它总有凋零之时,而人的气质所带来的风采,则是与日俱辉的。俗话说,风韵犹存,就是指的这个意思。的确,由气质带给人的美感,是不受服装打扮和年龄制约的,它总是随时随地自然地流露出来。所有这些,正是许多人看重气质的所在了。

那么,究竟什么是气质呢?所谓气质,一般而言是指人的相对稳定的个性特点、风格和气度。气质有多种多样,如有的人性格开朗,风度潇洒大方,气质表现为聪慧;有的人性格沉稳,风度温文尔雅,气质表现为高洁;有的人性格直爽,风度豪放雄健,气质表现为粗犷;有的人性格温柔,风度秀丽端庄,气质表现为恬静……以上各种气质,是由每个人所处的不同环境及其心理因素所决定的。

良好的气质,是以人的文化素养、文明程度、思想品质为基础的,同时,还要看他对待生活的态度。一个怀有高尚理想和志趣的人自然也是一个朴素和谦虚的人,表现出一股旺盛的生活热情。许多青年将自己的理想和祖国的事业结合起来,他们感到充实;总是精神振奋,神采飞扬,给人以生气勃勃的感觉;有的在逆境面前,孜孜不倦,锲而不舍,给人以自强不息的感觉,使人敬佩之情油然而生!

气质美首先表现在丰富的内心世界,理想则是内心丰富的一个重要方面。因为理想是人生的动力和目标,没有理想和追求,内心空虚贫乏,是谈不上气质美的;品德是气质美的又一重要方面,为人诚恳,心地善良是不可缺少的;文化水平在一定程度上影响着家庭生活的气氛和后代的成长,此外还要胸襟宽阔。

气质美看似无形,实为有形。它是通过一个人对待生活的态度、个性特征、

言语行为等表现出来的。

气质美还表现在举止上,一举手,一投足,走路的步态,待人接物的风度,皆属此列。朋友初交,互相打量,立刻产生好的形象,这个好感除了言谈之外,就是举止的作用了。要热情而不轻浮,大方而不造作。

高雅的兴趣也是气质美的一种表现:爱好文学并有一定表达能力,欣赏音乐且有较好的乐感,喜欢美术并有基本的色彩感等等。

有许多人并不是大美人,但在她们身上却溢露着夺目的气质美。如工作的认真、执著;聪慧、洒脱、敏锐;精明、干练;这是真正的美,和谐统一的美。

人们往往认为这样的人是最富有魅力的,他们身上散发出一种特有的“人气”,使人不由自主地喜欢他们,愿意接近并与之交往,这种人办事的成功率往往比较高。



展现微笑的魅力

现实生活中,大多数人都意识到了服饰仪容对自己社交、办事的重要,却无法想象,微笑将会对办事产生多大的效果。其实,对于社交、办事来说,微笑如同服饰、化妆一样重要。

有个叫威廉·史坦哈的人,在谈他的办事经验时说:“我是一个闷闷不乐的人,结婚18年来,我很少对我太太微笑。

“后来,有人鼓励我微笑,我答应试试。

“于是,第二天早起,当我跟我太太打招呼:‘早安,亲爱的。’同时对她微笑时,她怔住了,惊诧不已。

“我说:‘从此以后我的微笑将成为寻常的事,不用惊愕。’结果这竟改变了我的生活,一改过去闷闷不乐的状态,在家中我得到了幸福温暖。

“现在,我对每个人都微笑,他们也对我报以微笑。我可以带着轻松愉悦的心情去同一些满腹牢骚的人交谈,一面微笑,一面恭听。

“原来棘手的问题,现在也变得容易解决了。这就是微笑给我带来的许多方便和更多的收入。

“微笑使我快乐、富有、拥有友谊和幸福。而不会微笑的人在生活中将处处