

完美的演讲与
口才训练读本

社交口才 是 练出来的

快速学会说话的技巧
和说话的艺术

零距离制胜，
一开口就打动人心

端木自在◎著

14堂口才课，有趣有料，让你跟任何人都聊得来

狠狠练，跟着学，看着说，照着做

立竿见影的谈话、倾听、行动技巧，当众说话不再难



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

社交口才 是 练出来的

端木自在◎著



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

社交口才就是练出来的 / 端木自在著. -- 上海 : 立信会计出版社, 2015.9

(去梯言)

ISBN 978-7-5429-4655-3

I. ①社… II. ①端… III. ①心理交往—口才学
IV. ①C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第194903号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 陈 昕

封面设计 久品轩

社交口才是练出来的

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 固安县保利达印务有限公司

开 本 720毫米×1000毫米 1/16

印 张 18 插 页 1

字 数 249千字

版 次 2015年9月第1版

印 次 2015年9月第1次

书 号 ISBN 978-7-5429-4655-3/C

定 价 36.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

前言

说出来的能力，练出来的成就

想得来说不出来，不算好口才；

写得来说不出来，也不算好口才；

只听不说，只说不听，更不算好口才；

敢想敢说、能说会说、边听边说、边说边练，才算好口才！

有口就有财，会说就会赢。是否能说、会说，影响着一个人人际关系的成败和人脉影响力。

口才并非一个人与生俱来的天赋，而是通过后天的培养和学习逐渐提高的。你大可不必为自己的笨嘴拙舌而自卑，也不要因当众讲话语无伦次、脸红心跳而懊恼，先天不足后天来补，社交口才是练出来的。只要积极地进行口才方面的训练，你也可以练就金口玉言、妙语连珠的真功夫。

社交口才是一种技能、一种艺术。通过良好的口才这一媒介，一个人可以成为社会交往中的主角，不相识的人可以熟识起来，长期形成的隔阂可以消失，甚至单位之间，社会集团之间，国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决。

然而，在人际交往中并非每个人都深谙此中深义。有的人说话轻车熟

路，能闪烁出真知灼见，并由此给人以精明、睿智之感；有的人说话要么处于无话可聊、无人可谈的尴尬之境，要么跟老和尚念经似的索然无味、催人入睡；还有的人说话言语运用不当、啰啰唆唆地没完没了，既影响说话效果，又影响自己的社交形象，甚至导致交际失败。

口才最差的人可能就是喋喋不休的人。但现实生活中，这种人大多还认为自己口才一流。殊不知，言语的精贵之处在精不在多，抓住要表达的东西的精髓，把话说到点子上，把力量用在关键问题上，往往能达到一招制胜的效果。

在很多场合，拥有良好的口才的人总是能赢得他人的好感，获得众多的支持和理解。所以，拥有了良好的口才，我们便有了一笔受益终身的无价之宝。

《社交口才是练出来的》以简洁明快的语言，结合大量经典生动的案例，从口才基础、口才心态、口才技巧等方面，包含交际、生活、婚姻、商务、职场等人生的各种场合，阐述了社交口才的作用和效力，展示了口才的魅力和艺术，为读者提供了一条快速提高口才能力的捷径，帮助读者朋友有意识地运用口才游刃于社交、事业、生意等场合，改变不利的情境，征服人心，赢得机遇，创造美好的人生。以外，本书从实用的角度出发，用事例说话，融理论指导性与实际可操作性于一体，语言精妙，文字洗练，告诉读者朋友如何通过口才的训练提高表达力、沟通力和社交水平，成为能说会道、最受欢迎的人。

目 录

第1章 说话有自信，社交不畏惧

说话自信的人气场强.....	2
勇敢尝试，克服发言恐惧症.....	5
突破羞于启齿的心理.....	6
说话时的表现欲调节.....	7
正确控制怯场的方法.....	9
沉着地处理冷场.....	12
练口才学社交：越自信越能说.....	15

第2章 练好口才基本功，升级表达力

如何提高说话的水平.....	18
条理清晰，逻辑严密.....	21
恰到好处，一语中的.....	22
抑扬顿挫，把握节奏.....	24
言之有物，语意明确.....	26
措辞文雅，口吐莲花.....	28
简明精练，打动人心.....	29

态度诚恳，语气亲和.....	31
练口才学社交：这样说别人最爱听.....	33

第3章 巧设话题，跟谁都能说上话

选择话题的关键在于引起对方的兴趣	39
话题无极限，找准切入点.....	41
让对方开启一个话题.....	43
让闲聊话题丰富多彩.....	45
由事物引发话题.....	47
巧妙地转移话题.....	49
与异性交谈的话题选择.....	52
与不善言辞的内向人怎样延续话题	54
练口才学社交：让说话有趣、有料、有味.....	56

第4章 礼貌用语客套话，优雅口才魅力大

好口才才是包装出来的.....	60
得体地运用称呼语.....	61
使用敬语和谦词.....	64
寒暄的最佳说法.....	66
用生活中的客套话拉近距离.....	68
客气而不是过分客套.....	72
初见时说好第一句话.....	74
自我推荐时多说优势免谈弱点	76
练口才学社交：口语介绍的10个最佳说法	78

第5章 练好甜嘴巴，赞美是社交的润滑剂

赞美话无须刻意修饰.....	83
赞美要有一定的高度.....	84
赞美对方的事迹和行为.....	86
赞美对方最看重的东西.....	87
赞美对方身上新发现的亮点.....	88
赞美对方不为人知的优点.....	89
赞美自卑者的长处可使人自信.....	91
赞美对方最微小的进步.....	92
练口才学社交：赞美的宜和忌.....	93

第6章 会说不如会听，倾听比话唠有效

花点心思听别人说.....	96
注重提高倾听的质量.....	97
不要随便地打断别人.....	99
把劝说的动机隐藏起来.....	101
耐心听别人谈他自己.....	102
倾听中的插话技巧.....	103
成败说出来，机遇听出来.....	105
有时候沉默是金.....	106
练口才学社交：边说边听，控制对话.....	107

第7章 会批评会劝告，逆耳话要顺耳说

批评的4个前提.....	111
--------------	-----

先表扬鼓励，后批评指点.....	113
批评不如提建议.....	114
用“潜台词”让对方顿悟.....	115
用幽默故事旁敲侧击.....	116
让雄辩的事实来说话.....	118
用假设法引导对方认错.....	119
怎样有效地提醒别人.....	120
练口才学社交：批评的13种方式.....	123

第8章 婉拒不伤人，说“不”有艺术

怎样拒绝熟人的不合理请求.....	130
不要不好意思说“不”.....	132
这样说“不”无压力.....	133
拒绝，但不使人难堪.....	136
学会真心地说“不”.....	137
消除他人的戒备心理.....	138
说“不”的禁忌.....	139
如何阻止别人的饶舌.....	141
练口才学社交：巧妙拒绝10大妙招.....	143

第9章 难话巧说最入耳，温言软语暖人心

说话含蓄，心领神会.....	146
暗语点拨，曲折隐晦.....	149
安慰之言，如沐春风.....	151
劝勉他人，催人奋进.....	153

激励鼓舞，士气倍增.....	156
表达感谢，积聚人情.....	158
不揭“逆鳞”，不踩“痛处”	161
传递正能量，不说负面话.....	162
练口才学社交：说好难说的话	163

第10章 用幽默解围，拿自己开涮

化解争执的圆场艺术.....	166
制造幽默的气氛.....	168
强调事件的合理性.....	168
巧用谐音和寓意，向好处联想发挥	169
突破思维定势，反向思考.....	171
换一个角度重新解释.....	172
自曝其丑，化解尴尬.....	173
失言不失面，补救口误尴尬.....	175
练口才学社交：幽默八法	178

第11章 退一步海阔天空，道歉话语有讲究

勇于认错能提升你的形象.....	183
可怕的是不承认错误.....	184
自己批评自己	186
给对方一个退路.....	188
得饶人处且饶人.....	189
道歉的3大作用.....	190
当面向对方表示你的歉意.....	192

间接道歉	194
练口才学社交：你会道歉吗	196

第12章 问话有智慧，回话藏机锋

提问方式有讲究	200
一把钥匙开一把锁，做到有针对性地提问	202
控制双方的问答活动，做到有目的地提问	204
将所期待的问题放在最后	205
只给出一个选择	207
相同的问题不同的问法	208
随机应变答话法	210
以其人之道，还治其人之身	213
练口才学社交：8种最有智慧的问答艺术	215

第13章 沟通有诀窍，不怕打交道

上什么山唱什么歌	221
见什么人说什么话	224
寻找共同点，打破陌生感	226
用迂回战术向领导表达见解	229
守住你的秘密	232
和同事沟通的3种语言	234
与名人交谈，不卑不亢	238
与有钱人交谈，正直坦率	240
练口才学社交：社交必读的10种说话技巧	242

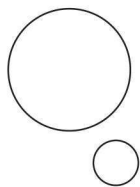
第14章 不同场合不同话，恰到好处受欢迎

求人办事话术	246
谈判博弈话术	249
拜访会晤话术	252
做客待客话术	254
告别送别话术	256
祝福道贺话术	259
酒桌应酬话术	261
恋爱告白话术	264
练口才学社交：让你的话风彰显你的个性	267
附：社交口才测试	269

第1章

说话有自信，社交不畏惧

大部分人都不是天生敢在公众场合自如说话的，都有一个艰难的“第一次”。美国前总统罗斯福说过：每一个新手，常常都有一种心慌病。古罗马著名演讲家希斯洛第一次演讲就脸色发白、四肢颤抖；美国的雄辩家查理士初次登台时两个膝盖不停地颤抖；印度前总理英·甘地首次演讲不敢看听众，脸孔朝天。可见，要想练就一流的社交口才，先得过心理关。锻炼口才，要先从锻炼强大的内心开始。一个简单有效的方法是：只要抱定豁出去的心态，整个人也便放开了。心放开了，说起话来也就流畅自如了。



你自认为不善于表达吗？请不要为此烦恼，这是很正常的，你并不比别人迟钝，世界上哪有天生就辩才无碍的人呢？如果真有的话，那他不是天才，就是个爱出风头、思虑不周的人。

大部分人一开始都无法在众人面前畅所欲言，但是后来，有的人能成为著名的雄辩家、演说家，有的人却还停留在原地毫无进步。那些成功的人，大多能冷静地分析出自己的缺点所在，知道有什么该加强。然后，诚心诚意地说出自己准备好的话，这样才能让听者感动并付之会心的一笑。

有些肤浅的想法，经常会成为自己表达的绊脚石。真正的秘诀是，在上台说话之前告诉自己：“我就照这个方法说吧！”下定决心之后，你就可以很轻松地说出来。很多时候我们只需要一点点的勇气和一点点的决断，而不是懦弱地站在那里，不知道该往何处走。

来到一个陌生的环境，遇见一群陌生的人，用什么态度去面对完全取决于你自己，那何不充满勇气，突破心理的牢笼，大胆地去与人交流呢？

口才好的人其心理素质都比较好。良好的心理素质不是天生的，需要后天的锻炼和培养。所以，练口才，先从心理素质的训练和培养开始。



说话自信的人气场强

有人曾作过调查，想搞清楚人们进行口才训练的原因和内心愿望是什么，调查的结果惊人的一致。大多数人的中心愿望与基本需要是一样的，他们是这样回答的：“当人们要我站起来讲话时，我觉得很不自在，很害怕，使我不能清晰地思考，不能集中精力，不知道自己要说什么。所

以我的最大愿望就是可以在公众面前自信、泰然地发表自己的观点，且逻辑清晰，内涵丰富，让人折服。”

有的人常常为自己的容貌、服饰、年龄、性别而惴惴不安；有的人以自己的职业“不高尚”而自惭形秽；有的人为自己的交谈话题内容过于平淡而认定难以成功；有的人又以听众的文化教养、理论素质、欣赏水平不高或过高而感到忧虑、畏惧，等等。

其实，这些不利因素，只要能够正确对待，想方设法加以改进，是可以变不利因素为有利因素的，大可不必把这些问题看得过于严重。特别是一些客观原因造成的不利因素，即使造成了某些干扰，听众也是可以理解的。因此，说话时完全可以放下思想包袱，不要被不良心理所影响。

《演讲与口才》杂志有一期上登载了这样一篇文章：一位大专毕业的女生有一次接到同学的电话，问她愿不愿意做家教。她很惊奇，以为是天方夜谭，疑惑地问：“我能行吗？”同学说：“行不行，你去试试看嘛！”父母认为她平时做事总是缺乏信心，就鼓励她去做。被教的是个初中女生，智力稍弱，经她一番细心辅导，学习有了明显进步，不久又参加了“高中—大学”的一体化考试，结果初试告捷，顺利进入复试。初中生的家长很高兴，对女儿说：“能考上一体化，多亏了这位小教师，往后啥时候也不能忘了你的启蒙教师。”这位大专女生方才惊喜地发现自己的家教才能。她找到了自信，勇气倍增。这说明放弃实践，不敢试验，自信就找不到基石与支点；抓住机会，努力进取，就会找到自信。

我们不妨从别人的经验开始我们的信心训练。

卡耐基是一位享誉全球的当众讲话训练大师，在他的一生中所收到的感谢信堆积如山。他的学生各行各业、三教九流都有。所有这些人都感到需要自信，需要有在公开场合中表达自己的能力，好让别人接纳自己的意见。他们在达到目的之后，就满怀感激地给卡耐基写信，以表示谢意。

看一看成功的范例，或许可以让我们从感性上认识到获得出色的当众讲话能力并非什么很难的事情，他们的经验可以让我们“从战略上藐

视敌人”！

有一位叫彼得森的医生，是位热心的棒球迷，经常去看球员们练球。不久，他就和球员们成为好朋友，并被邀请参加一次为球队举行的宴会。

在侍者送上咖啡与糖果之后，有几位著名的宾客被请上台“说几句话”。突然之间，在事先没有通知的情况下，宴会主持人突然宣布说：“今晚有一位医学界的朋友在座，我特别请彼得森大夫上来向我们谈谈棒球队员的健康问题。”

作为一位已从医30余年，有丰富卫生保健知识的人，按说回答这类问题是小菜一碟。彼得森大夫可以坐在椅子上向坐在两旁的人侃侃谈论这个问题谈一整晚。但是，要他当众，即使面对很少的人讲这个问题，那却是另外一个问题了。这个问题令他不知所措，心跳加速，而他一旦沉思，心脏就立即停止跳动。他一生中从未作过演讲，而他脑海中的记忆，现在全飞到爪哇国去了。

结果呢？宴会上的人全在鼓掌，大家都望着他，他摇摇头，表示谢绝。但他这样做反而引来了更热烈的掌声，纷纷要求他上台演讲。“彼得森大夫！请讲！请讲！”的呼声愈来愈大，也更坚决。

他心情非常矛盾，他知道，如果他站起来演讲一定会失败，他将无法讲出完整的五六个句子。因此，他站起身来，一句话也没说，转身背对着他的朋友们，默默地走了出去，深感难堪，更觉得是莫大的耻辱。

他不愿再度陷入脸红及哑口无言的困境了，他开始进行当众讲话训练。他有极为迫切的需要。他希望拥有演讲的能力，他锲而不舍地练习自己当众讲话的能力和信心。

通过努力练习，他的进步简直是一日千里，紧张的情绪消失了，信心愈来愈强。两个月后，他甚至开始接受邀请，前往各地演讲。他现在很喜欢演讲的感觉及那份成就感，以及所获得的荣誉，更喜欢从演讲中结交到更多的朋友。



勇敢尝试，克服发言恐惧症

一次，一个公司的董事长找到卡耐基。他对卡耐基说：我这一生每逢要说话时都很紧张。身为董事长不能不主持开会。董事们个个都已熟悉多年，大家围桌而坐时，我同他们对答如流，一点困难也没有，然而一旦起身说话，我竟然一个字也说不出。这种情形已有多年。我不奢求你的训练有帮助，这个毛病已经根深蒂固了。卡耐基说：你既然认为我帮不上你的忙，干吗还要找我？只为了一个原因，他答道，我有一个下属以前内向腼腆，每次见我都眼观地面，很少说话，但最近每次进办公室时，他都显得神采奕奕，信心十足，头颅高昂，还主动和我打招呼，甚至有一次开会时竟然当众作了10分钟发言，我惊讶于他的变化，后来才知是因为他参加了当众讲话的训练。

卡耐基告诉他，定期来上课，并照课程的要求做，不出几星期，就会喜欢在听众面前讲话了。

这位董事长果然来参加课程，并且进步神速。3个月后，卡耐基邀请他参加阿斯特饭店舞厅里的3 000人聚会，并谈谈自己在训练中所获得的收益。为了以自己的故事激励更多的人去除讲话的恐惧，他推掉了自己的其他约会，如约在聚会上发言，卡耐基说让他讲两分钟就行，结果对着3 000人，他足足讲了10多分钟。

类似的奇迹还有很多，许多人因此而改变了自己的命运。其中，有好多人在自己的岗位上获得了远远超过自己所希望的擢升，在商业上、事业上和社会上取得了显赫的地位。也正因为如此，我们可以肯定地说，在正确的时刻，一场演说就足以使你大功告成。因为在这样一场演说中，人们可以以别人的经验为梯，摘取当众讲话的信心、勇气和技巧。